

DEUTSCHES **HAND WERKS BLATT**

HWK FRANKFURT (ODER)
REGION OSTBRANDENBURG
HANDWERK IN BRANDENBURG

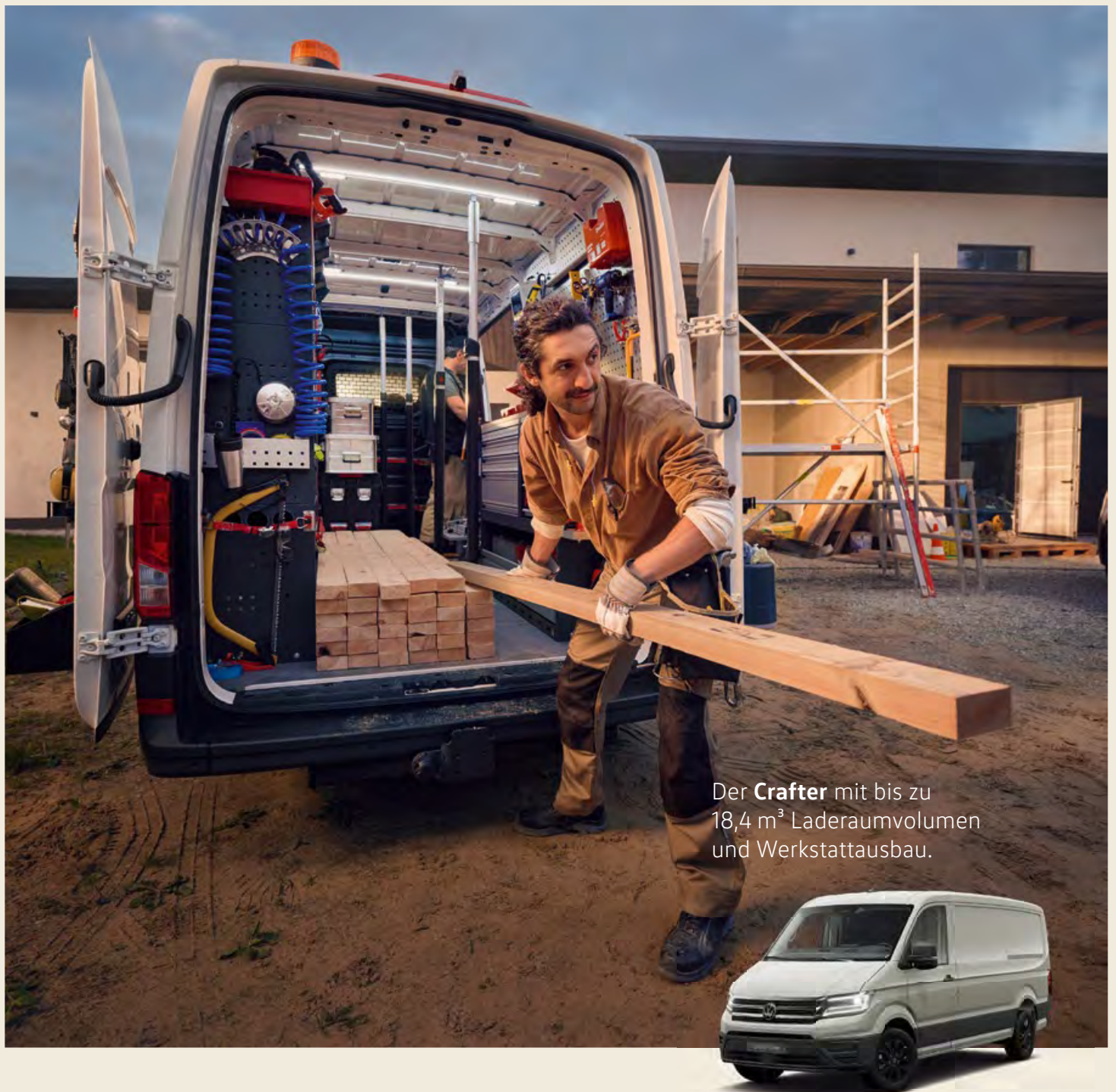
№
11
25

Lackierpistole statt Computermaus

Emelie Eichler – Beste ihres
Ausbildungsjahrgangs

MEISTERSCHAFT
Neun Landessieger aus
Ostbrandenburg bei den DMH

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



»Berufsschulen
besser ausstatten,
Bildungsstätten des
Handwerks stärker
fördern!«

ERNEUT MEHR ALS 1.000 LEHRVERTRÄGE ABGESCHLOSSEN

Liebe Handwerkerinnen und Handwerker,

haben Sie nicht auch das Gefühl, dass es mal wieder Zeit für gute Nachrichten wäre? Nun – ich habe welche.

Nachdem es anfangs nicht so aussah, ist es erneut gelungen, über 1.000 Lehrverträge in unserem Kammerbezirk abzuschließen. Das ist, in einer Zeit zunehmender Betriebsaufgaben aus Altersgründen, kein Selbstläufer. Ich danke daher allen Handwerksfirmen, die sich auf den Berufsmessen des Handwerks in Städten und Schulen präsentiert, den Meisterinnen und Meistern, die ihr Handwerk im Schulunterricht vorgestellt haben. Und jenen von ihnen, die bereits Kitakinder in ihre Werkstätten einladen, getreu dem Motto: Früh übt sich ...

Noch eine Zahl hat mich sehr gefreut. Zum ersten Mal in der Geschichte der Deutschen Meisterschaften des Handwerks werden neun Gesellinnen und Gesellen aus

Ostbrandenburg am bundesweiten Wettbewerb der Besten ihrer Gewerke teilnehmen. Das spricht nicht nur für ein gestiegenes Selbstvertrauen des Berufsnachwuchses in die eigenen Fähigkeiten. Das spricht auch für die Qualität ihrer Ausbilderinnen und Ausbilder.

Zugleich ist es auch eine Zahl, die zeigt, was möglich ist! Voraussetzung dafür aber ist der feste politische Wille, die Berufsschulen besser auszustatten, dringend notwendige Investitionen in die Bildungsstätten des Handwerks besser zu fördern und Werkunterricht und Schülerpraktika in der Bildungslandschaft einen wichtigeren Platz einzuräumen als bisher.

IHR FRANK ECKER
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER



KAMMERREPORT

- 7** Deutsche Meisterschaften im Handwerk – Teilnehmer aus Ostbrandenburg vorgestellt
- 8** Konjunkturbericht Herbst 2025
- 10** Aktuelle Urteile; Weiterbildung Hochvoltsysteme
- 11** Meisterjubiläen; Treffen der Handwerksjunioren
- 12** Meisterschule, Fort- und Weiterbildungsangebote
- 13** »Lehrling des Monats« kommt aus Schwedt: Leonie Glück; Handwerk-Gaming Staffel 2
- 14** Jahrgangsbeste Lackiererin: Emelie Eichler; Termine



Foto: © Martin Römer | hmk-ff.de

**S
11**

Beim Netzwerktreffen der Handwerksjunioren dabei: Ron Zithier, Geschäftsführer der hotspotblinds GmbH aus Brieskow-Finkenheerd (Landkreis Oder-Spree)

Foto: © Mirko Schwanitz | hmk-ff.de



**S
48**

Die gelernte Kosmetikerin Michy Voss führt gemeinsam mit Malermeister Markus Weitalla seit über 30 Jahren eine 40-Mann-Malerfirma in Schwedt/Oder (Uckermark)



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** Schornsteinfeger werben für Stammzellenspende



LAND BRANDENBURG

- 6** Exzellenznachwuchs
- 9** Endet die Baukrise?
- 52** Brandenburgischer Ausbildungspreis
- 53** Pionier im 3D-Betondruck



KAMMERREPORT

- 47** Wärmepumpen-Fortbildung; Betriebsbörse
- 49** Firmenjubiläen; Neuer Sachverständiger
- 50** 1.000 neue Lehrverträge 2025
- 51** Termine und Tipps
- 54** Perspektive(n) eines Jungmeisters
- 56** Geburtstagsjubiläen Fortbildung SHK-Kundendienst
- 57** GmgV - neue Rechtsform für Unternehmen
- 58** Kurs zum Brandschutzhelfer
- Impressum



S
20

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

Foto: © iStock.com/Klairett Khrisatichai



Vertritt mit 25 weiteren Landessiegern Brandenburg
bei den German Craft Skills: Malerin Katharina Liv Fontani

Exzellenz- nachwuchs

IN ÜBER 130 GEWERKEN FINDEN IN DIESEM JAHR
DEUTSCHE MEISTERSCHAFTEN IM HANDWERK STATT.
AUS BRANDENBURG SIND 26 GESELLEN AM START.

Die Deutsche Meisterschaft im Handwerk – die German Craft Skills – ist Europas größter Berufswettbewerb, der seit 1951 stattfindet. Er macht Talente sichtbar und fördert Spitzenleistungen im Handwerk.

Stefan Hahnert, Sachbearbeiter in der Abteilung Berufsbildung bei der Handwerkskammer Frankfurt (Oder), koordiniert die Entsendung der talentiertesten Gesellen aus Brandenburg: »26 unserer diesjährigen Landessiegerinnen und Landessieger werden bei den Deutschen Meisterschaften im Handwerk starten.«

Interessant ist, auf welchen unterschiedlichen Wegen einige der diesjährigen Landessieger zum Handwerk gefunden haben.

Der Landessieger im Brunnenbau, Max Hannes Wilcke aus Halbe, lernte seinen Arbeitgeber, die Firma Brunnenbau-Haustechnik Wojcik in Gräbendorf, bei einem Praktikum nach der 9. Klasse kennen. Es gefiel ihm dort, und daher nahm er nach der Schule eine Ausbildung auf.

Katharina Liv Fontani absolvierte beim Malermeisterbetrieb Kraftbau in Potsdam ihre Lehre zur Malerin und Lackiererin. Ihr Hobby war schon lange das Malen von Bildern. Dennoch startete sie zunächst mit einer Ausbildung zur Mediendesignerin. Katharina Liv Fontani: »Dann bekam ich eine Empfehlung von einer Freundin meiner Mutter, bei der gerade eine Malerfirma im Haus war. Dort bewarb ich mich schließlich.«

Lars Dietrich ist Metallblasinstrumentenmacher. Er lernte bei Felix Petersik in der Werkstatt für Blechblasinstrumente in Schöneiche bei Berlin: »Nach meinem Studium an der Musikhochschule Düsseldorf, das ich erfolgreich mit dem Hauptfach Trompete absolvierte, habe ich 2022 die Lehre angefangen und nie bereut, ins Handwerk gekommen zu sein.«

Robert Wüst, Präsident des Handwerkskammertages Land Brandenburg, ist voller Lob für die Landessieger: »Sie sind der sichtbare Beweis für die Stärke, Qualität und Zukunftsfähigkeit unseres Handwerks – und damit die besten Botschafterinnen und Botschafter für unseren Berufsstand. Ihr Erfolg zeigt, wie exzellent unsere duale Ausbildung funktioniert und welche Chancen sie eröffnet. Er macht deutlich, wie viele Faktoren zu solch einer Leistung beitragen: Talent, Disziplin und Leidenschaft – aber auch das Engagement der Betriebe, Ausbilderinnen und Ausbilder, die sie auf diesem Weg begleiten. Ohne diese Unterstützung könnten wir keine so herausragende handwerkliche Qualität erleben.« KH



Fotos (2): © Privat

Max Hannes Wilcke aus Halbe ist Landessieger im Brunnenbau. Er sagt: »Es macht mir Spaß, mit großen Maschinen zu arbeiten und dabei zu sehen, wie schnell man kostbares Wasser aus dem Boden ziehen kann.«



Fotograf Akdeniz Tatura aus Berlin. Er lernte bei der Clinton Großhandels-GmbH in Dahlwitz-Hoppegarten.

Der Bundesausscheid fand statt am 6. November in Münster beim Zentralverband Deutscher Berufsfotografen.



Bäckerin Lilly Jahn aus Libbenichen, Landkreis Märkisch-Oderland, von der Landbrotbäckerei Heidenreich in Frankfurt (Oder).

Der Bundesausscheid findet statt vom 14. bis 17. November in Olpe, im Sauerland in Nordrhein-Westfalen, Akademie Deutsches Bäckerhandwerk West.



Energie- und Gebäudetechnikelektroniker Thomas Rückert aus Brieskow-Finkenheerd, Landkreis Oder-Spree, von der ELAS Elektroanlagenbau Eisenhüttenstadt GmbH.

Der Bundesausscheid findet statt vom 14. bis 15. November in Oldenburg, Niedersachsen, im Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik e. V.



»Ich will deutscher Meister werden«



Konstruktionstechniker im Metallbau Collin Kimmel aus Groß Lindow, Landkreis Oder-Spree, von der Heckmann Stahl- und Metallbau Ost GmbH aus Eisenhüttenstadt.

Der Bundesausscheid findet statt vom 13. bis 15. November in Northeim, Niedersachsen, im Bundesfachzentrum.



Fleischerin Natalie Wolf aus Rauen, Landkreis Oder-Spree, von der Landfleischerei Bernd Berger aus Rietz-Neuendorf.

Beim Bundesausscheid vom 2.-5. November in Friedberg, Hessen, belegte sie mit 69 von 100 Punkten Platz 7 von 11 Teilnehmer/innen. Platz 2 und 7 lagen nur 2 Punkte auseinander.



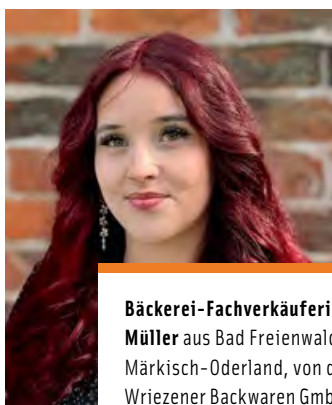
SHK-Anlagenmechaniker Leo Gauter aus Woltersdorf, Landkreis Oder-Spree, von der Heinz Grassow GmbH Co. KG aus Neuenhagen bei Berlin.

Der Bundesausscheid findet statt vom 20. bis 22. November in Borsdorf, Sachsen, im Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) der HWK Leipzig.



Zimmerer Ludwig Benz aus Eberswalde, Landkreis Barnim, von der Firma Radfor GmbH Zimmerei und Dach in Melchow.

Der Bundesausscheid fand statt vom 8. bis 10. November in Feuchtwangen in der Bayerische BauAkademie im Landkreis Ansbach, Mittelfranken.



Bäckerei-Fachverkäuferin Marielle Müller aus Bad Freienwalde, Landkreis Märkisch-Oderland, von der Firma Wriezener Backwaren GmbH aus Wriezen.

Der Bundesausscheid findet statt vom 14. bis 17. November in Olpe, im Sauerland in Nordrhein-Westfalen. Akademie Deutsches Bäckerhandwerk West.



Metallblasinstrumentenmacher Lars Dietrich aus Schöneiche bei Berlin, Landkreis Oder-Spree, von PETERSIK Instruments aus Schöneiche bei Berlin.

Der Bundesausscheid fand statt am 8. November in Ludwigsburg, Baden-Württemberg, in der Gewerblichen Schule für Musikinstrumentenbau.

HERBSTKONJUNKTUR 2025

HANDWERK IN OSTBRANDENBURG STABIL – ERWARTUNGEN VERHALTEN

Die konjunkturelle Lage im ostbrandenburgischen Handwerk zeigt sich im Herbst 2025 insgesamt stabil – dennoch bleiben die Erwartungen der Betriebe verhalten. Mit 85

Prozent bewerten die Handwerksbetriebe in der Region ihre aktuelle Geschäftslage als gut (42 Prozent) oder befriedigend (43 Prozent) – ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr (83 Prozent). Die Erwartungen der Betriebe für die kommenden Monate bleiben zurückhaltend. In Ostbrandenburg gehen 9 Prozent von einer Besserung aus, während 67 Prozent stabile Verhältnisse und 24 Prozent eine Verschlechterung erwarten.

AUFTRAGSLAGE: LEICHTER RÜCKGANG

Die Auftragslage gerät im Herbst 2025 zunehmend ins Stocken. Nur 14 Prozent der Betriebe melden steigende Auftragsgänge, 36 Prozent rückläufige. Die durchschnittliche Auftragsreichweite liegt bei 9,2 Wochen. Parallel dazu ist die

Betriebsauslastung auf 71 Prozent gesunken.

Die Beschäftigung bleibt weitgehend stabil, größere Impulse bleiben jedoch aus. 12 Prozent der Betriebe melden steigende, 70 Prozent unveränderte und 18 Prozent sinkende Beschäftigtenzahlen. Der Fachkräfteman-

gel und die demografische Entwicklung begrenzen zunehmend die Spielräume für Neueinstellungen.

FLAUTE BEI ERTRAG UND INVESTITIONEN

Die Umsätze bleiben insgesamt konstant, doch gestiegene Kosten schmälern die Ertragslage. 61 Prozent der Betriebe berichten von steigenden Einkaufspreisen, bei den Verkaufspreisen können lediglich 29 Prozent diese Belastung weitergeben. Viele Unternehmen geraten dadurch zunehmend unter Druck, da hohe Material-, Energie- und Lohnkosten auf eine verhaltene Nachfrage treffen. Die Investitionstätigkeit bleibt schwach: Nur 11 Prozent investieren stärker, 38 Prozent reduzieren ihre Ausgaben.

Das Handwerk trägt in Ostbrandenburg maßgeblich zur Stabilität, Beschäftigung und regionalen Wertschöpfung bei – doch die Spielräume werden enger. Jetzt braucht es ein klares Signal der Politik: weniger Bürokratie, mehr Verlässlichkeit und spürbare Entlastung, vor allem eine Absenkung der Sozialversicherungsbeiträge.

Eine mutige Modernisierungsagenda muss Investitionen erleichtern, Energiepreise stabilisieren und steuerliche Anreize für Modernisierung, Digitalisierung und Klimaschutz schaffen. Ebenso erforderlich sind einfache, berechenbare Förderbedingungen und eine langfristige Fachkräftestrategie, die Ausbildung, Integration und Weiterbildung konsequent stärkt.



Hier finden Sie die
kompletten Ergebnisse
der Umfrage.

Facebook-Auftritt!

Alle Infos & Termine zur Weiterbildung
und aus dem Kammerbezirk hier.

Wir freuen uns auf euch 



Folgen, liken, lachen.
Auch auf Instagram.



Ist ein Ende der Baukrise in Sicht?

2025 WAR KEIN EINFACHES JAHR FÜR DIE BAUWIRTSCHAFT. DER EINFAMILIENHAUSBAU STOCKT, DIE ANGEKÜNDIGTEN INVESTITIONEN DER ÖFFENTLICHEN HAND IN DEN WOHNUNGSBAU STEHEN NOCH AUS.

Text: Karsten Hintzmann –

Nach dem für die Bauwirtschaft äußerst schwachen Jahr 2024 gibt es erste Anzeichen einer Trendwende im laufenden Jahr. So hat der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe Brandenburgs im ersten Halbjahr 2025 ein Volumen von 2,4 Milliarden Euro erreicht und damit laut Bauindustrieverband Ost messbar zugelegt. Signifikant zog der Wirtschaftsbau an, auch der öffentliche Bau verzeichnete Zuwächse. Ob diese Zahlen wirklich eine Umkehr einleiten, lässt sich noch nicht eindeutig belegen. So kommt etwa der Wohnungsbau in Brandenburg nur schleppend voran. Nach Zahlen des Amts für Statistik Berlin-Brandenburg sank die Zahl der Baugenehmigungen in Brandenburg im Jahr 2024 deutlich. 9.063 genehmigte Wohnungen entsprachen einem Minus von 19,5 Prozent im Vergleich zu 2023 (11.252 Wohnungen). Diese negative Entwicklung setzte sich von Januar bis August 2025 fort. In diesem Zeitraum wurden 5.241 genehmigte Wohnungen gemeldet. Das waren 6,9 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum.

2.064 Wohnungen (+2,3 Prozent) sind in Brandenburg in Ein- und Zweifamilienhäusern und 2.452 (-12,9 Prozent) in Mehrfamilienhäusern geplant. Durch geplante Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden, etwa durch Nutzungsänderungen, werden weitere 708 Wohnungen (Vorjahr: 668) zur Verfügung stehen.

Die Ursachen für die Bauflaute liegen auf der Hand. Die weiterhin steigenden Baukosten und die hohen Zinsen schrecken potenzielle Bauherren ab. Auch die komplexen Genehmigungsverfahren lähmen die Bautätigkeit. Viele Brandenburger Bauhandwerker verzichten deshalb aufgrund der überbordenden Bürokratie auf die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Sie sind aber weiterhin mit privaten Kundenaufträgen gut

ausgelastet. Das bestätigt auch Frank Hübner, Obermeister der Bauinnung Prignitz. Sein Unternehmen ist auf Dach- und Maurerarbeiten rund um Pritzwalk spezialisiert. Die vor allem kleineren Betriebe in der Region, sagt Hübner, haben ausreichend Aufträge im privaten Wohnungsbestand. Auch Detlef Frommhold, Inhaber der D. Frommhold & Sohn GmbH in Bernau, ist mit der Auftragslage zufrieden. »Sie war auch 2024 nicht wirklich schlecht«, sagt der Obermeister der Baugewerksinnung Barnim. »Was uns wirklich bremst, ist der fehlende Nachwuchs«, klagt Frommhold über die mangelnde Bereitschaft zu einer Ausbildung im Bauhandwerk. Skeptisch sieht Jürgen Naujokat, Geschäftsführer der Dachdecker-Innung Cottbus, die Lage der brandenburgischen Bauwirtschaft. »Die Aussichten für unsere Betriebe sind eher durchwachsen«, sagt Naujokat. Viele Betriebe der Innung blickten vor allem sorgenvoll auf die zu hohen Baukosten. Private Bauvorhaben seien so zunehmend schwerer zu finanzieren. Solange die Kosten auf dem gegenwärtig hohen Niveau verharren, sei eine spürbare Erholung für das Dachdeckerhandwerk nicht in Sicht.



Im Vergleich zu Berlin ist Brandenburgs Bauwirtschaft recht robust. Während in Berlin 2024 mit 252 Insolvenzen ein Höchststand erreicht wurde, gab es in Brandenburg 74 Insolvenzen. Ein Wert, der im langjährigen Mittel liegt.



URTEILE

ENTGELTDIFFERENZ WEGEN DES GESCHLECHTS

Männer und Frauen haben bei gleicher oder gleichwertiger Arbeit Anspruch auf gleiches Entgelt. Klagt eine Arbeitnehmerin auf gleiches Entgelt für gleiche oder gleichwertige Arbeit, begründet der Umstand, dass ihr Entgelt geringer ist als das eines männlichen Kollegen, der die gleiche oder gleichwertige Arbeit verrichtet, regelmäßig die Vermutung, dass diese Benachteiligung wegen des Geschlechts erfolgt ist. Kann der Arbeitgeber die aus einem solchen Paarvergleich folgende Vermutung einer Benachteiligung wegen des Geschlechts nicht widerlegen, ist er zur Zahlung des Entgelts verpflichtet, das er dem zum Vergleich herangezogenen Kollegen gezahlt hat. Dies gibt die Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union vor.



Mehr Informationen über den QR-Code.

HINWEIS IGNORIERT: AUCH DER BAUHERR HAFTET

Ein Bedenkenhinweis, der nicht schriftlich erfolgt, befreit den Auftragnehmer nicht von seiner Haftung für Baumängel. Ignoriert jedoch ein Auftraggeber ein mündlich geäußertes Bedenken, trägt auch er Verantwortung für spätere Schäden, urteilte das Oberlandesgericht Düsseldorf.

Der Fall: Ein Bauunternehmer errichtete ein Bürogebäude, die Geltung der VOB/B war vereinbart. Jahre nach der Abnahme kam es zu Schäden am Dach. Es musste neu errichtet werden. Dafür zahlte der Auftraggeber rund 1,1 Mio. Euro. Geld, das er vom Auftragnehmer zurückverlangte. Der Bauunternehmer weigerte sich. Er habe gegen die vom Bauherrn vorgegebene Planung mündlich Bedenken angemeldet, doch sei dieser nicht darauf eingegangen.



Mehr Informationen über den QR-Code.

ÜBERHÖHTER PREIS FÜR SMARTMETER IST NICHTIG

Ein intelligentes Messsystem (Smart Meter) kann für alle wichtig werden, die eine Photovoltaik-Anlage haben, mit einer Wärmepumpe heizen oder einen dynamischen Stromtarif nutzen wollen. Seit Januar 2025 können Verbraucher ihren alten Stromzähler gegen ein Smart Meter austauschen lassen. Der Netzbetreiber kann dafür ein Entgelt verlangen. Dafür forderte eine Netzgesellschaft bis zu 884 Euro. Zu diesem Zeitpunkt betrachtete das Messstellenbetriebsgesetz 30 Euro als angemessen. Die Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) hielt die Preise für völlig unangemessen und klagte gegen den Messstellenbetreiber. Das Gericht gab der Verbraucherzentrale Recht. Die Preise überstiegen auch die neu eingeführte gesetzliche Regelung von 100 Euro um ein Vielfaches.



Mehr Informationen über den QR-Code.

WEITERBILDUNG – FACHKUNDIGE PERSON STUFE 2S (FHV)

NEU: SICHERES ARBEITEN AN HOCHVOLTFAHRZEUGEN



Foto: © Gritti Macchelli / hkw-ff.de

Vollelektrische Fahrzeuge und solche mit Hybridantrieb gehören zum gängigen Straßenbild. Ihre Anzahl wird steigen. Bei der Arbeit an solchen Fahrzeugen muss mit elektrischen Schlägen oder Störlichtbögen gerechnet werden. Unser Kurs zeigt, wie Sie in Ihrer Firma das sichere Arbeiten

an Fahrzeugen mit Hochvoltsystemen organisieren können. Gleichzeitig erfahren Sie, wie der Qualifizierungsbedarf für Ihre Angestellten für diese Arbeiten bestimmt werden kann. Fakt ist: Mitarbeitende in Kfz-Werkstätten müssen zusätzlich die Fachkunde für Arbeiten an HV-Systemen im spannungsfreien Zustand (Stufe 2S) erwerben. Das Bildungszentrum der Handwerkskammer verfügt über eine hochmoderne Ausstattung im Bereich der Hochvolttechnik, einschließlich verschiedenster Schulungsfahrzeuge und Systemkomponenten.

Nach erfolgreicher Teilnahme an dieser TAK-Schulung (Akademie des Deutschen Kfz-Gewerbes) sind die Teilnehmenden berechtigt, Arbeiten an Hochvoltsystemen im spannungsfreien Zustand an Pkw nach der Stufe 2S durchzuführen.

KURSTERMIN:

4. und 5. Dezember,
jeweils 8 bis 15 Uhr



Ort: HWK Frankfurt (Oder) –
Region Ostbrandenburg
Bildungsstätte Hennickendorf
Rehfelder Straße 50
15387 Hennickendorf



Ansprechpartner:

Volkmar Zibulski
T 0335 5554233
volkmar.zibulski@hkw-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de



Weitere Infos
finden Sie hier:



Wir gratulieren zum Meisterjubiläum

40 JAHRE

Martin Felbrich, Tischlermeister, Brüssow, am 18. Dezember

Nachtrag: Guido Perlwitz, Raumausstattermeister, Fichtenhöhe, OT Niederjesar, am 25. September

35 JAHRE

Hans-Jürgen Hänig, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisoliermeister, Hoppegarten, OT Hönow, am 10. Dezember

Bernd Fehrlé, Feinwerkmechanikermeister, Rüdersdorf bei Berlin, am 12. Dezember

Michael Sonnenburg, Elektrotechnikermeister, Berkenbrück, am 12. Dezember

Matthias Jannusch, Bäckermeister, Frankfurt (Oder), am 12. Dezember

30 JAHRE

Martina Schweitzer, Friseurmeisterin, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 4. Dezember

Jeanette Krieger, Friseurmeisterin, Neuenhagen bei Berlin, am 4. Dezember

Roland Winkler, Elektrotechnikermeister, Grunow-Dammendorf, am 5. Dezember

Martin Maasch, Installateur- und Heizungsbauermeister, Rüdersdorf bei Berlin, OT Lichtenow, am 7. Dezember

Dirk Wurl, Tischlermeister, Bad Freienwalde (Oder), OT Altranft, am 9. Dezember

Veit Holzäpfel, Installateur- und Heizungsbauermeister, Angermünde, am 11. Dezember

Wolfgang Wolter, Installateur- und Heizungsbauermeister, Wriezen, am 14. Dezember

Henry Finke, Kraftfahrzeugelektrikermeister, Schwedt/Oder, am 14. Dezember

Sven-Uwe Anders, Karosserie- und Fahrzeugbauermeister, Panketal, OT Zepernick, am 15. Dezember

Peter Riehl, Karosserie- und Fahrzeugbauermeister, Altlandsberg, OT Bruchmühle, am 15. Dezember

Jana Krogull, Friseurmeisterin, Fürstenwalde/Spree, am 15. Dezember

Maik Senske, Installateur- und Heizungsbauermeister, Fürstenwalde/Spree, am 18. Dezember

Dirk Sellmann, Klempnermeister, Fürstenwalde/Spree, am 19. Dezember

25 JAHRE

Torsten Krüger, Installateur- und Heizungsbauermeister, Ziltendorf, am 2. Dezember

Christian Dinter, Tischlermeister, Petershagen/Eggersdorf, am 2. Dezember

Ulf Hemmerling, Installateur- und Heizungsbauermeister, Werneuchen, am 5. Dezember

Ralf Mechelke, Installateur- und Heizungsbauermeister, Bad Freienwalde (Oder), am 5. Dezember



Foto © Mikro Schmidt hwk-ff

Installateur- und Heizungsbauermeister Ralf Mechelke (3.v.r.) feierte seinen »Silbermeister« mit dem Handwerkermännerchor und vielen Gästen am Firmensitz in Bad Freienwalde

Axel Hundertmark, Installateur- und Heizungsbauermeister, Erkner, am 5. Dezember

Stefan Atorf, Installateur- und Heizungsbauermeister, Panketal, am 5. Dezember

André Ott, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Ahrensfelde, OT Eiche, am 8. Dezember

Werner Bretsch, Installateur- und Heizungsbauermeister,

Angermünde, OT Greiffenberg, am 12. Dezember

Holger Seiffert, Installateur- und Heizungsbauermeister, Rüdersdorf bei Berlin, OT Hennickendorf, am 12. Dezember

René Berendt, Bäckermeister, Buckow (Märkische Schweiz), am 13. Dezember

Norbert Böhm, Dachdeckermeister, Neutrebbin, am 16. Dezember

Ralf Karaschewski, Dachdeckermeister, Letschin, am 16. Dezember

Jens Köhler, Dachdeckermeister, Neißemünde, OT Breslack, am 16. Dezember

Hendrik Bartelt, Brunnenbauermeister, Schwedt/Oder, am 21. Dezember

»GLEIS FREI FÜR IDEEN«

NETZWERKEN IN DER STRASSENBAHN

Mehr als 30 junge (und ältere) Unternehmerinnen und Unternehmer trafen sich in der HWK erneut zu einem Unternehmerfrühstück. An seinem zweiten Arbeitstag



Foto © Mikro Schmidt hwk-ff

ließ es sich der neue Oberbürgermeister von Frankfurt (Oder), Dr. Axel Strasser, nicht nehmen, dabei zu sein.

»Mir sind das Handwerk und die regionale Wirtschaft wichtig«, sagte er. »Ohne die Unternehmer ist eine gedeihliche Entwicklung der Region undenkbar.«

Diskutiert wurden Probleme der Nachfolge, Bürokratie und die Aussichten für das Handwerk. Jens Pawlowski, HWK-Betriebsberater, informierte über Leistungen der Handwerkskammer, insbesondere bei Nachfolgersuche. Die Signal Iduna Versicherung stellte Vorsorgemöglichkeiten vor. Das Treffen endete mit einem neuen Netzwerkformat – einer Straßenbahnfahrt durch Frankfurt. »Das war eine tolle Idee«, schwärmte Optikermeister Max Schuster. »Sie bot Gelegenheit, im Gespräch neue Handwerkskollegen aus der Region kennenzulernen und viele haben das genutzt. Ich kann eine Teilnahme an diesen Treffen nur jedem empfehlen!« hwk-ff.de



Hier finden Sie ein Video zum Beitrag:



UNSERE NÄCHSTEN MEISTERKURSE

Foto: © greente - stock.adobe.com



FRISEUR/IN, I + II

Teilzeit: 13.04.2026 bis 15.01.2027
Vollzeit: 31.08.2026 bis 06.11.2026
Frankfurt (Oder)

Foto: © umh-online.de



KRAFTFAHRZEUGTECHNIKER, I + II

Teilzeit: 10.12.2026 bis 11.05.2028
Vollzeit: 14.09.2026 bis 14.05.2027
Hennickendorf

Foto: © plem021 - stock.adobe.com



FLIESEN-, PLATTEN- UND MOSAIKLEGER/IN, I + II

Teilzeit: 23.10.2026 bis 29.01.2028
Vollzeit: 01.06.2026 bis 17.10.2026
Hennickendorf

Foto: © industriellert - stock.adobe.com



TISCHLER/IN, I + II

Teilzeit: 04.09.2026 bis 26.02.2028
Vollzeit: 20.04.2026 bis 18.12.2026
Frankfurt (Oder)

Foto: © namurkto - stock.adobe.com



STRASSENBAUER/IN, I + II

Teilzeit: 13.03.2026 bis 09.10.2027
Vollzeit: 02.11.2026 bis 24.07.2027
Frankfurt (Oder)

Foto: © gepoststudio - ninate.com



TEILE
III + IV

FACHFRAU/MANN FÜR KAUFM. BETRIEBSFÜHRUNG UND ADA-SCHEIN

in Abstimmung auf die Teile I + II
Teilzeit oder Vollzeit in Hennickendorf, Frankfurt (Oder), Bernau, Angermünde

WEITERE BILDUNGSANGEBOTE

FORTBILDUNGEN

Qualifikation Stufe 2S für Arbeiten (FHV) am Hochvoltsystem
04./05.12.2025 (16 UE)
Hennickendorf

Asbest - Erwerb der Sachkunde nach Nr. 2.7 der TRGS 519 Anlage 3
08. bis 11.12.2025 (32 UE)
Hennickendorf

Elektrotechnik für IHB-Meister
im Zeitraum 16.02.2026 bis 30.05.2026, KW 7, 8, 11, 13, 17 + 19 (240 UE)
Frankfurt (Oder)

KURZSEMINARE

Aufmaß im Maler- und Lackiererhandwerk
12./13.02.2025
Hennickendorf

Brandschutzhelfer/in
19.03.2026 und 11.06.2026
Auch als Inhouse-Schulung möglich!
Hennickendorf

Wärmepumpen - Auslegung/Planung und Beratung zum Einsatz
27./28.04.2026 und 29./30.04.2026
Hennickendorf



ONLINE ANMELDEN!

Nutzen Sie die Chance, Fördermöglichkeiten in Anspruch zu nehmen!
Es bestehen Möglichkeiten für Arbeitnehmer und Arbeitgeber.



Kontakt:

Handwerkskammer Frankfurt (Oder)
Region Ostbrandenburg
Tel. 0335 5554-200
weiterbildung@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de

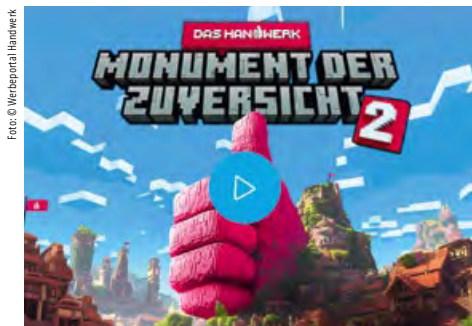
KLIMA UND BAUEN BAUWIRTSCHAFT

Das 4. Klimafestival für eine nachhaltige Bauwirtschaft, für Anregungen, Ideen und Lösungen, findet am 19. und 20. November in Berlin statt. klimafestival.heinze.de

Ein Ticket kostet für einen Tag 79 Euro, für beide Tage insgesamt 99 Euro.

Auf dem gesamten Klimafestivalgelände zeigen Sonderausstellungen, wie aus Ideen konkrete Lösungen werden, wie Forschung auf Gestaltungskraft trifft und wie Zukunftsdenken in gelebte Praxis übergeht. Das Festival bietet Kurzvorträge, Dialogstände, Werkbänke mit Materialien und Exponaten zum Anfassen und Ausprobieren sowie über 100 Firmenaussteller.

NEUE MINECRAFT-STAFFEL IMAGEKAMPAGNE



Am 2. November startete die 2. Staffel des Gamingprojektes »Monument der Zuversicht«. Infos rund um die Fortsetzung sowie die Termine für die kommenden Live-streams finden Sie auf der aktualisierten Landingpage: handwerk.de/monumentderzuversicht. Nutzen Sie das Minecraft-Projekt für die Nachwuchswerbung und Berufsorientierung. Die neue Staffel bietet Action und Austausch über alle Ausbildungsberufe im Handwerk. Das »Monument der Zuversicht« lässt sich auch in Veranstaltungen vor Ort einbetten. Im Werbemittelportal der Imagekampagne und im Kampagnenbrief für Betriebe finden Sie Tipps und Clicks. werbemittelportal.handwerk.de



LEHRLING DES MONATS JEDE »2« WURMT MICH



Foto: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

»Krass! Echt jetzt!?!« – Leonie Glück konnte es kaum fassen, als sie ihre Urkunde überreicht bekam. Seit zwei Jahren lernt die 21-jährige bei Schornsteinfegermeister Sylvio Felske (r.) und seinem Gesellen Kay Langbecker (l.) in Schwedt den Beruf, der für sie »der schönste auf der Welt ist.« Aufs Dach gefunden hat sie über zwei Schülerpraktika. »Mir war schon immer klar, dass ich einen Beruf wollte, in dem ich was mit den Händen machen kann. Meine Mutter sah eine Reportage über eine Schornsteinfegerin und fragte: Wäre das nicht was für dich? Also habe ich mich bei Herrn Felske für ein Praktikum beworben – und ihn überzeugt, dass Mädels den körperlichen Anforderungen des Berufs durchaus gewachsen sind. Schon nach der ersten Woche wusste ich: das ist mein Beruf!« Leonie machte aber nicht nur Schülerpraktika. »Sie stand während ihrer Abiturzeit auch in ihren Ferien bei uns auf der Matte und wollte mitarbeiten«, sagt Sylvio Felske. »Sie hat uns mit ihrer Energie verzaubert. Auch die Lehrer in der Berufsschule sind des Lobes voll.« Kein Wunder, Leonies Ziel ist ein Abschluss mit 1,0. »Jede Zwei wurmt mich«, sagt sie und offenbart, das Ehrgeiz eine ihrer wichtigsten Eigenschaften ist. »Am tollsten finde ich, dass ich jeden Tag zu anderen Menschen komme. Bei vielen habe ich das Gefühl, sie hätten auf mich gewartet. Es ist ein Beruf mit einem positiven Image.« Als großes Dankeschön für ihre Lehrlingsleistung nahm Meister Felske sie in diesem Jahr mit zum Welttreffen der Schornsteinfeger. »Es war unglaublich, plötzlich mit 1.300 Berufskolleginnen und -kollegen aus aller Welt zusammenzutreffen. Aber es hat meinem Berufswunsch noch einmal Auftrieb gegeben. Ich kann nur allen Mädchen zurufen. Werdet Schornsteinfegerin!«

notiert von Mirko Schwanitz



Ausbildungsbetrieb:

Sylvio Felske
An den Kastanien 1c
16303 Schwedt
T 03332 517774
M 0162-9102498
schornsteinfeger-felske.de
sylvio_felske@swschwedt.de

TERMINE VORMERKEN

VERANSTALTUNGEN



Foto: © Midjourney

20. November, 9 bis 11 Uhr, online
Berliner Testament. Uwe Lieschke, Fachanwalt f. Erbrecht beantwortet ihre Fragen Infos, Anmeldung: T 0335 5619120 oder hwk-ff.de/veranstaltungen/

20. November, 14 bis 15 Uhr, online
Nachfolge smart angehen: So hilft KI bei der Registrierung in der Nachfolgezentrale Brandenburg, Anmeldung über folgenden Link: <https://shorturl.at/G5jg9>

1. bis 4. Dezember, 7.30 bis 14.30 Uhr
Neuheiten Training Kraftfahrzeugtechnik 1 – Autonomes Fahren – Grundlagen 13-25; Teilnahme und evtl. Übernachtung kostenfrei, Anmeldeschluss: 17. November, genaue Themen unter: hwk-ff.de/veranstaltungen/

2. Dezember, 9 bis 10 Uhr, online
Nachhaltigkeitscheck 360 Grad. Wie mache ich mein Unternehmen fit für die Herausforderungen des Klimawandels? Teammeeting. Anmeldung: 0335 5619107

28. Februar, 13 Uhr (Einlaß ab 12.30 Uhr)
Active Hair & Beauty 4.0 in Eberswalde, Hufeisenfabrik, Am Alten Walzwerk 1
Interaktive Fachmesse der Friseurinnung Barnim-Oderland und der Kosmetiker-Innung Land Brandenburgs
Tickets: hwk-ff.de/veranstaltungen/

BESTE IHRES AUSBILDUNGSJAHRGANGES ARBEITET GERN BEI KISON



Foto: © Michael Thierne | hwk-ff.de

Emelie Eichler, 20, Fahrzeuglackiererin, war in der Firma KISON der fünfte weibliche Lehrling in diesem Beruf. Die Hennickendorferin brach in der 11. Klasse die Schule ab und suchte mit Google im Umkreis von 20 km eine Meister-Lackierwerkstatt. KISON hatte am schnellsten auf die Bewerbung geantwortet, am unkompliziertesten zum Probearbeiten eingeladen und den Lehrvertrag für die damals 16-jährige aufgesetzt. »Ich wusste, dass ich genau diesen Beruf erlernen und gern ausüben möchte.« Das Handwerkliche interessierte sie. Grafikerin vor einem PC lockte sie nicht.

JEDES JAHR DREI, VIER ODER FÜNF LEHRLINGE

Bereits in den Lehrjahren waren die Kollegen sehr zufrieden. »Sie hat das gewisse Händchen, das Gefühl, den Verstand, ist wissbegierig, akkurat, immer interessiert«, schätzt René Fritsch, seit 1994 bei KISON und Vorarbeiter der neunköpfigen Lackierabteilung. Emelie übernimmt inzwischen in der Lackierkabine (sh. Titelfoto) komplett Verantwortung für Fahrzeuge. »Das ist keineswegs der Normalfall«, würdigt Geschäftsführer Enrico Reiche den Glücksfall. In den letzten 25 Jahren bildete die Hoppegartener Firma 78 Lehrlinge aus, von denen 49 ihre Lehre erfolgreich beendeten. Aktuell lernen fünf Azubis in dem Kfz-Unternehmen am Berliner Stadtrand, zwei von ihnen in der Lackiererei.

Reiche sieht in der Lehrlingsausbildung den Weg zu leistungsfähigen Facharbeitern. »Erstens ziehen wir die jungen Leute vernünftig heran und machen sie zweitens nicht zu Leistungsempfängern.« Emelie könnte dabei eine Hilfe und Ausbildungsbotschafterin sein.

»Es ist für mich wirklich Erfüllung, nach der Lehre hier zu arbeiten. Tesla kam für mich nicht infrage.«

*Emilie Eichler,
Fahrzeuglackiererin*



Ausbildungsbetrieb:
Kison Kfz Karosserie- und Lackier-GmbH
Gewerbestraße 27
15366 Dahwitz-Hoppegarten
T 03342 35970
info@kison-kfz.de
kison-kfz.de

JETZT GEWINNEN!

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

Fotos: © Ryobi



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 Klein- 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 Klein- 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 Klein- 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: © iStock.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.

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

»ERWARTUNGEN WEIT ÜBERTROFFEN«

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

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

ERSTE ZWISCHENBILANZ

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



74 Jugendliche haben bisher das Angebot zur Berufsorientierung wahrgenommen.



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

Foto: © Handwerkskammer Lübeck

BERUFSORIENTIERUNG

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

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

fbj-bw.de

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

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

handwerk-owl.de/FHJ-PLUS

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

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

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

»GROSSE WELLE« NEUER PRAKTIKANTEN

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



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

Nadine Grün, Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck

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

VERTEILUNG DER SCHULABSCHLÜSSE

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

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

BUNDESWEITES INTERESSE AM FHJ

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

hwk-luebeck/fhj



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

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

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

FOMO

WARUM EMOTIONEN BEIM INVESTIEREN GEFÄHRLICH SIND

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

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

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?

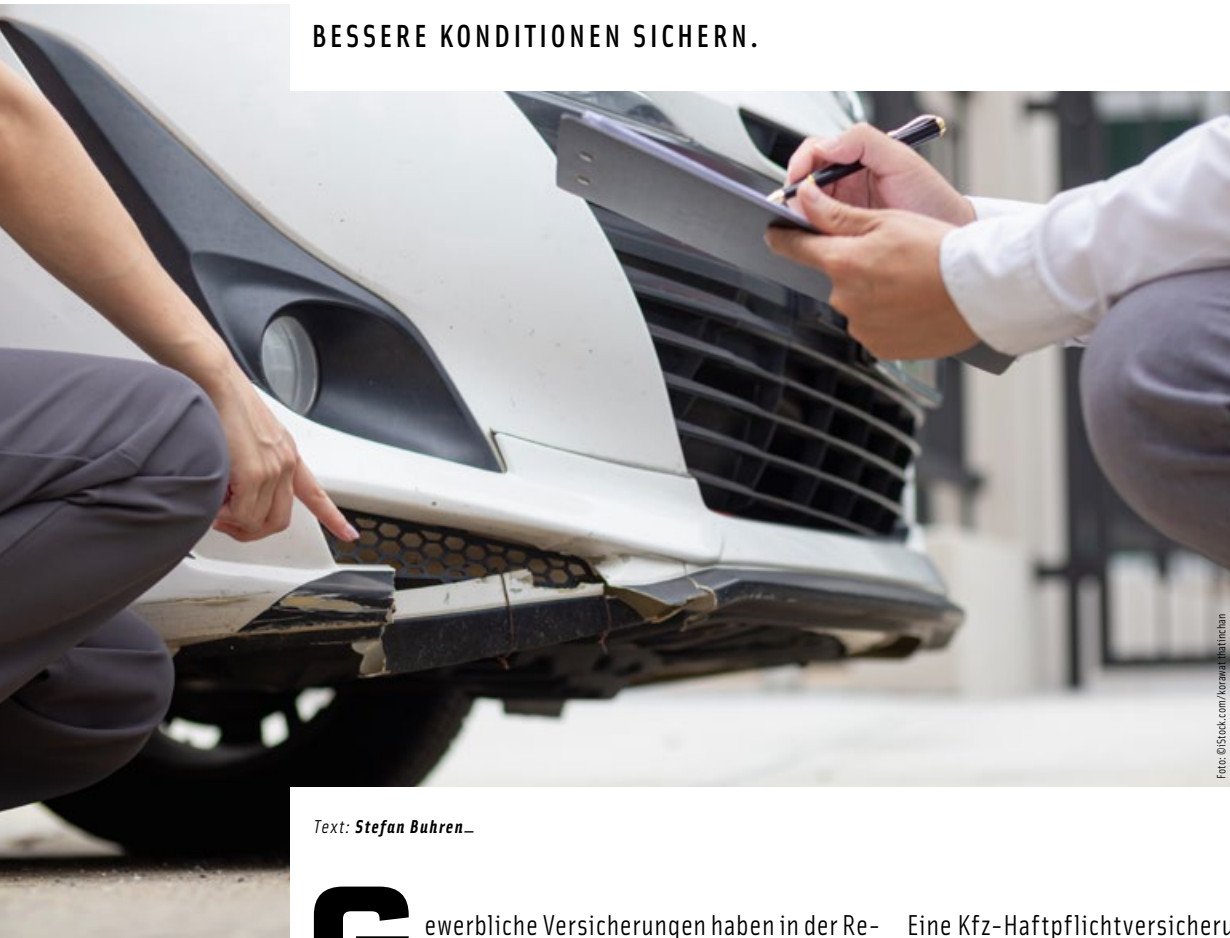
Uhlig: Der Grundimpuls kam von den Sozialkassen, weil viele Selbstständige zwar gut verdienen, aber kaum etwas fürs Alter zurücklegen. Wenn dann der Betriebsverkauf nicht so klappt wie geplant, sind sie Kandidaten für die Altersarmut. Es gibt also gute Gründe für eine Veränderung. Eine eigenständige, 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.

Geliebt 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.



Foto: © erstellt von Mithrasan-Digital-Zentrum Handwerk mit DALL-E 3



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

BEISPIELE AUS DEM ALLTAG

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

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

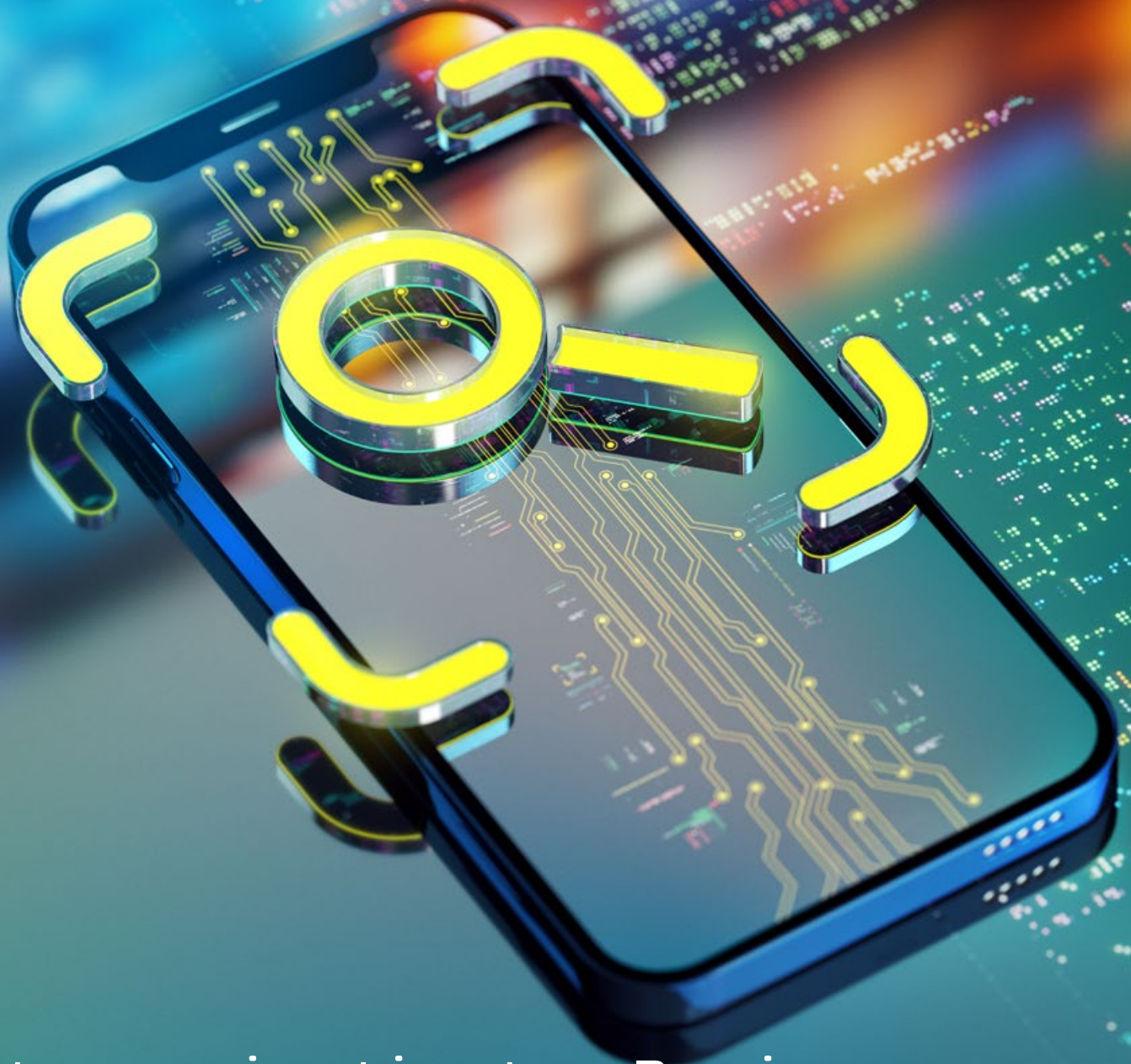
Die Zusammenarbeit mehrerer Assistenten namens Kal wird kooperatives Multi-Agenten-System genannt. Kal 1 kümmert sich um das Material, Kal 2 um den Zeitplan, Kal 3 um den Kundenkontakt. Sie sind richtige Teamplayer: Sie arbeiten zusammen, tauschen sich aus und lösen gemeinsam komplexe Aufgaben.

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, Positionstracking, 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 HANDWERKSBETRIEBE

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 Couvreur



NEUER RATGEBER VOM BBK

ORIENTIERUNG IN UNSICHEREN ZEITEN



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

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

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

»Ich werbe dafür, dass alle Haushalte in Deutschland diesen Ratgeber analog oder digital griffbereit haben und seine Inhalte kennen. Denn er bietet viele einfache und leicht umzusetzende Praxistipps, um für Krisen vorzusorgen. Diese vielen kleinen Schritte führen dazu, dass man Krisen nicht ohnmächtig gegenübersteht, sondern handeln kann. Das gibt Sicherheit für das persönliche Umfeld und stärkt gleichzeitig die Krisenfestigkeit unserer Gesellschaft insgesamt. Das ist unser Ziel«, so Tiesler. [vsu handwerksblatt.de/neuer-bbk-ratgeber](https://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 handwerksblatt.de/autostadt-winter25](https://handwerksblatt.de/autostadt-winter25)

Mehr dazu gibt es unter

handwerksblatt.de/autostadt-winter25

JETZT MITMACHEN

DER KITA-WETTBEWERB STARTET



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

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

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

AUFRUF ZUR REGISTRIERUNG

SCHORNSTEIFEGER WERBEN FÜR STAMMZELLENSPENDE

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

Zum Tag des Schornsteinfegers am 15. Oktober haben Schornsteinfeger wieder auf ein besonderes Thema aufmerksam gemacht: die Suche nach 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 VORAUSS



Foto: © maggywerth/123RF.com

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



POLITIK

BUNDESREGIERUNG WILL KEIN VERBRENNERVERBOT AB 2035



Foto: © Sergej Resalov/123RF.com

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



POLITIK

BUNDESREGIERUNG RECHNET MIT GRÖßEREM WACHSTUM FÜR 2026

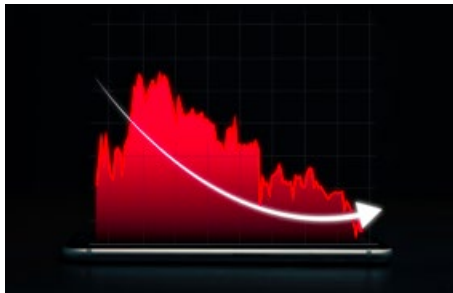


Foto: © alexand07/123RF.com

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



BETRIEB

EU-FÜHRERSCHEIN: DAS ÄNDERT SICH BALD



Foto: © Barabomlej Petryak/123RF.com

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



BETRIEB

CORONA-URTEIL: KEINE ENTSCHÄDIGUNG FÜR UNGEIMPFTE SELBSTSTÄNDIGE



Foto: © halpoint/123RF.com

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



BETRIEB

BAGGER AUF TIEFGARAGE: VORHER EINSTURZGEFAHR PRÜFEN!



Foto: © nordrover/123RF.com

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



TECHNIK UND DIGITALES

FALSCH GETANKT: DAS SOLLTEN SIE BEACHTEN



Foto: © Martin Hagen / ADAC

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



PANORAMA

GENUSSKULTUR UND SPITZENWEINGÜTER IN BADEN-WÜRTTEMBERG



Foto: © Anabel Castilla

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



WEITERBILDUNG

WÄRMEPUMPEN – MEHR FACH-KOMPETENZ FÜR MITARBEITENDE



Foto: © Tomasz Zajda - stock.adobe.com

In vielen SHK-Handwerksbetrieben arbeiten Quereinsteiger. Doch nicht nur sie, auch die qualifizierten Gesellinnen und Gesellen benötigen angesichts der sich rasant entwickelnden Technik, permanent neuer Softwarepakete und smarter Steuerungen regelmäßig Fortbildung, aber auch Auffrischung von Kenntnissen. Die HWK reagiert auf den mehrfach geäußerten Wunsch von Mitgliedsbetrieben nach Weiterbildungsangeboten für ihre Belegschaften mit zwei praxisnahen Fortbildungen:

Kurs I »Auslegung und Planung von Wärmepumpen«

Der zweitägige Kurs vermittelt die technischen und planerischen Grundlagen für eine effiziente und normgerechte Auslegung. Teilnehmende lernen, wie sie Anlagen richtig dimensionieren, Komponenten optimal kombinieren und Fehler bei Planung und Installation vermeiden.

Kurs II: »Wärmepumpen im Bestand – Beratung zum Einsatz«

Dieser Kurs, ebenso über zwei Tage, richtet sich an Fachkräfte, die Kunden beim Umstieg auf Wärmepumpentechnik begleiten. Im Mittelpunkt stehen die Bewertung vorhandener Heizsysteme, Wirtschaftlichkeitsaspekte und Fördermöglichkeiten – alles praxisnah und auf die Anforderungen im Handwerksalltag zugeschnitten.

Beide Lehrgänge verbinden aktuelles Fachwissen mit konkreten Beispielen aus der Praxis und richten sich an Meister, Gesellen und technische Fachkräfte aus dem SHK-, Elektro- und Bauhandwerk.



**Ansprechpartner, Anmeldung und Infos
über folgenden QR-Code:**

ALTGESELLEN

URTEIL STÄRKT RECHTE

Auch ohne Meistertitel dürfen zwei Altgesellen die väterlichen Handwerksbetriebe übernehmen. Das hat das Oberverwaltungsgericht von Rheinland-Pfalz entschieden. Beide hätten mehr als zwanzig Jahre Berufserfahrung und davon deutlich über vier Jahre in leitender Position mit eigener Entscheidungsverantwortung. Die HWO verlange keine bestimmte Betriebsgröße oder -form, sodass die erforderliche Erfahrung auch in kleinen oder sehr kleinen Betrieben gesammelt werden könne.

Az. 6 A 10529/25.OVG und 6 A 10586/25.OVG
(Revision ließ das OVG nicht zu.)

RENTENVERSICHERUNG

Der Versichertenberater der Deutschen Rentenversicherung Bund, Michael Böhme, steht den HWK-Mitgliedern als Fachmann in allen Rentenfragen zur Verfügung.



Kontakt: T 0172 2867122 und F 033604 449039

BETRIEBSBÖRSE

ANGEBOT

Optikerfachgeschäft sucht neuen Besitzer

Traditionelles und etabliertes Augenoptikerfachgeschäft im Landkreis Barnim zu verkaufen. MVZ mit Augentagesklinik am Standort vorhanden.

FFO 11/25

Sie als Betriebsinhaber/in wollen die Nachfolge Ihres Unternehmens sichern und haben keinen Nachfolger innerhalb der eigenen Familie oder der Mitarbeiterschaft? Sie sind Existenzgründer und suchen als potenzieller Übernehmer eine Alternative zur Neugründung eines Unternehmens? Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Weitere Informationen, Angebote und Gesuche finden Sie hier:

**Abteilung Gewerbeförderung:**

Jördis Kaczmarek

T 0335 5619120

joerdis.kaczmarek@hwk-ff.de
hwk-ff.de/betriebsboerse





»Ich erkenne nicht, dass der Bürokratiewahnsinn ein Ende nimmt – im Gegenteil!«

Michy Voss, Geschäftsführerin

Weitsicht und eine Portion Mut

MIT 40 MITARBEITERN IST DIE MALERMEISTER ECKHARD VOSS GMBH EIN GROSSER FACHBETRIEB DER BRANCHE IN OSTBRANDENBURG. IN DIESEM JAHR FEIERTE DIE FIRMA IHR 35-JÄHRIGES BESTEHEN.

Auf unsere Ausbildungsleistung«, sagt Geschäftsführerin Michy Voss, »sind wir stolz. Auch, weil wir uns immer um Fachkräftenachwuchs bemüht haben.« Michy Voss' Vater Eckhard gründete den Betrieb mit 17 Mitarbeitern 1990. Es war eine Zeit großer Unsicherheit. »Es bedurfte Weitsicht und einer Portion guten Mutes. Aber für meinen Vater war klar, dass viel saniert werden musste.« Eckhard Voss behielt Recht. In Spitzenzeiten beschäftigte er bis zu 80 Mitarbeiter. Fassaden, Innenräume, exquisite Fußböden – heute zeugen nicht nur die Schwedter Feuerwache, die Gebäude der Staatsbibliothek oder des Bundesnachrichtendienstes in Berlin vom Können der Mitarbeiter der Firma.

MEHR ALS 40 LEHRLINGE AUSGEBILDET

Schon 1992 erteilte Michy Voss, gelernte Kosmetikerin, der Ruf der Eltern. »Vieles habe ich mir angeeignet, mich ständig weitergebildet. Mit dem Entschluss, in die Geschäftsführung einzusteigen, habe ich lange gezögert.« Eckhard Voss traf deshalb früh eine Entscheidung, fand mit Malermeister Markus Weitalla einen Nachfolger im eigenen Unternehmen. Seitdem kümmert er sich um alle fachlichen Belange. Im Durchschnitt erreichen die Firma acht Bewerbungen im Jahr. Mehr als 40 Lehrlinge hat die Malermeister Voss GmbH bereits ausgebildet. »Sie müssen heute wesentlich mehr Zeit

in einen Auszubildenden investieren als noch vor fünf Jahren«, sagt Markus Weitalla. »So manchem müssen wir erst einmal Mindeststandards wie etwa pünktliches Erscheinen beibringen. Das Überraschendste ist: Oft sind es Förderschüler, die unsere besten Lehrlinge werden.«

LANGFRISTIGE PLANUNGSSICHERHEIT FEHLT

»Die Auftragslage ist gut«, sagt Michy Voss. »Aber langfristige Planungssicherheit gibt es nicht mehr. Angebote zu erstellen ist ein immer schwierigerer Balanceakt, zu schnell ändern sich die Preise. Hinzu kommen Insolvenzen oder Standortschließungen von Kunden, auch Auftraggebern.« Die Wellen der Unsicherheit, die der politische Schlingerkurs um die Zukunft der Raffinerie Schwedt mit sich bringt – sie haben mit Verzögerung auch die Malermeister Voss GmbH erreicht. »Wir haben immer auf regionale Wertschöpfungsketten Wert gelegt. Aber nun haben zwei Lieferanten dicht gemacht. Wir müssen uns nach Alternativen umsehen.«

LANGFRISTIGE PLANUNGSSICHERHEIT FEHLT

Als sei das nicht genug, kann Michy Voss nicht erkennen, dass der Bürokratiewahnsinn ein Ende nimmt. »Das Gegenteil ist der Fall«, so ihr Befund. »Bei der Einführung des neuen SV-Meldeportals zur Anforderung von Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen etwa zeigt sich,



Malermeister Voss GmbH

Wartiner Straße 4
16303 Schwedt
T 03332 418835
info@malermeister-voss.de
malermeister-voss.de

dass die Anforderung nur möglich ist, wenn die exakten Krankmeldedaten des Arbeitnehmers vorliegen – Informationen, die aber ausschließlich vom Arbeitnehmer bereitgestellt werden können. Ohne diese Angaben ist eine digitale Anfrage unmöglich.« Ähnliche Probleme gibt es bei öffentlichen Ausschreibungen: »Die Vielzahl an Ausschreibungsportalen ist in ihrer Bedienung so unterschiedlich, dass der Aufwand für das Einstellen eines Angebots erheblich ist. Ein einheitliches Bedienportal, gegliedert nach Landkreisen oder Bundesländern, würde die Bedienbarkeit deutlich verbessern und mir Zeit und Nerven im Büroalltag sparen«, sagt Michy Voss und zeigt dicke Aktenordner. Denn natürlich muss immer noch alles zusätzlich in Papierform dokumentiert werden.

Mirko Schwanitz

NEUER SACHVERSTÄNDIGER BEEINDRUCKENDE FACHLICHE QUALIFIKATION



HWK-Präsident
Wolf-Harald Krüger
(l.) überreichte
Hardy Rüdiger die
Bestellungsurkunde

Foto: © Anja Schliebe | hwk-ff.de

Die HWK hat im Oktober einen weiteren Sachverständigen für das Maler- und Lackiererhandwerk vereidigt: Hardy Rüdiger aus Bernau bei Berlin wurde für die Dauer von fünf Jahren öffentlich bestellt. Rüdiger, Jahrgang 1981, verfügt über eine beeindruckende fachliche Qualifikation: Nach dem erfolgreichen Abschluss der Meisterprüfung im Maler- und Lackiererhandwerk absolvierte er ein Fachschulstudium zum »Staatlich geprüften Techniker für Farb- und Lacktechnik«. Außerdem schloss er im Bereich Bauingenieurwesen zwei Masterstudiengänge ab, unter anderem in »Bauphysik und energetischer Gebäudeoptimierung«. Beruflich war er zunächst in Berliner Malerbetrieben tätig, bevor er 2006 in die Industrie wechselte. Heute leitet er den Bereich Technische Services bei der DAW SE in Gerstungen.

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige werden von Gerichten bevorzugt beauftragt. Sie sind bundesweit tätig und in vielen Bereichen gefragte Experten. hwk-ff.de/sachverstaendige/



Wir gratulieren zum Firmenjubiläum

100 JAHRE

Frank Redlich, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Lindendorf, OT Dolgelin, am 1. Dezember

40 JAHRE

Joachim Buchholz, Inhaber im Uhrmacher-Handwerk, Schöneiche bei Berlin, am 1. Dezember

35 JAHRE

Uwe Kupries, Elektrotechnikermeister, Bernau bei Berlin, am 1. Dezember

Christian Dahley, Geschäftsführer Glas- und Gebäudereinigung Christian Dahley GmbH, Woltersdorf, am 1. Dezember

Eckhard Gidius, Elektrotechnikermeister, Frankfurt (Oder), am 4. Dezember

René Lyszczyk und Michael Lyszczyk, beide Gesellschafter Michael Lyszczyk und René Lyszczyk GbR, Brieskow-Finkenheerd, am 11. Dezember

Monika Langkau, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 15. Dezember

Petra Urban, Friseurmeisterin, Neuenhagen bei Berlin, am 15. Dezember

Gabriele Jentho, Inhaberin im Zweiradmechaniker-Handwerk, Lychen, am 27. Dezember

Klaus Büttner, Tischlermeister, Letschin, am 28. Dezember

30 JAHRE

Katy Schmidt, Inhaberin im Friseur-Handwerk, Eisenhüttenstadt, am 1. Dezember

Ronny Klink, Geschäftsführer Schlosserei & Stahlbau GmbH Reinmar Klink, Fürstenwalde/Spree, am 11. Dezember

Karin Woelk, Geschäftsführerin Eric Blok Tief- und Straßenbau GmbH, Schorfheide, OT Lichtenfelde, am 13. Dezember

Thomas Felkel, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Hoppegarten, OT Waldesruh, am 31. Dezember

25 JAHRE

Thomas Mario Runge, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Hoppegarten, am 1. Dezember

Kathi Sellenriek, Friseurmeisterin, Frankfurt (Oder), am 1. Dezember

Holger Plew, Inhaber im Holz- und Bautenschutz-Handwerk, Fredersdorf-Vogelsdorf, OT Vogelsdorf, am 1. Dezember

Mirko Timm, Inhaber im Holz- und Bautenschutz-Handwerk, Petershagen/Eggersdorf, OT Petershagen, am 1. Dezember

Wolfgang Schuppan und Frank Schuppan, beide Geschäftsführer Maler- und Korrosionsschutz Schuppan GmbH, Eisenhüttenstadt, am 4. Dezember

Rocco Knüppel, Inhaber im Bodenleger-Handwerk, Strausberg, am 5. Dezember

Eberhard Michaelis, Inhaber im Holz- und Bautenschutz-Handwerk, Bernau bei Berlin, OT Schönow, am 13. Dezember

Reinhard Adler, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Woltersdorf, am 19. Dezember

Uwe Wend, Geschäftsführer BDTT Britzer Diamant-Trenntechnik GmbH, Neutrebbin, OT Altbarnim, am 20. Dezember

Mario Weyh, Geschäftsführer W u S Automobile GmbH, Treplin, am 22. Dezember

FACHKRÄFTEZUWANDERUNG ONLINEPORTAL MIT ASSISTENT

Der zentrale digitale Anlaufpunkt für die Fachkräfteeinwanderung in Brandenburg inklusive des dazu gehörigen Onlineantrages ist künftig über den Link: <https://zab.dahme-spreewald.de/zab/> erreichbar. Interessierte brandenburgische Unternehmen können hier mit »kurzem Draht« Beratung zu Themen der Einwanderung von Fachkräften finden.

Das beschleunigte Fachkräfteverfahren nach § 81 a AufenthG wendet sich an ausländische Fachkräfte,

- die sich noch in ihrer Heimat bzw. im Ausland aufhalten,
- sich für Jobs in der Bundesrepublik interessieren und bereits über Vermittlung oder eigene Bewerbung ein konkretes Jobangebot haben.

Die Nutzung der Plattform für die Suche und Beratung ist kostenfrei. Das beschleunigte Fachkräfteverfahren selbst ist kostenpflichtig. Die Gebühr beträgt 411 € und ist fällig bei Abschluss der erforderlichen Vereinbarung.



BERUFEMARKT IN EBERSWALDE AUSSTELLER WERDEN

Am 17. Januar findet der nächste Eberswalder Berufemarkt statt. Schon zum Jahresauftakt 2025 kamen zu diesem beliebten Informationsevent rund 1.700 Besucher. 115 Aussteller präsentierten freie Ausbildungs-, Praktikums- und duale Studienplätze. »Wir würden uns freuen, wenn auch diesmal wieder viele Unternehmen und Institutionen dabei sind und die große Bandbreite der regionalen Wirtschaft präsentieren. Für Jugendliche mit ihren Eltern und junge Erwachsene, die auf Ausbildungssuche sind, ist diese Messe ein echtes Highlight. Aus der gesamten Region Barnim-Uckermark und darüber hinaus reisen Interessierte an und bewerben sich teilweise gleich vor Ort bei den Ausbildungsbetrieben«, informiert Constanze Hildebrandt, Leiterin der Arbeitsagentur Eberswalde.

Termentipp 1: 17. Januar in Eberswalde, OSZ2 Barnim, 9.30 bis 13 Uhr, Online-Anmeldung für Aussteller unter: osz2.barnim.de



Termentipp 2: 29. November in Frankfurt (Oder), »Mitmachmesse«, 10 bis 15 Uhr, Messering 3

Termentipp 3: 25. April in Neuhausen, »Jobfestival«, 9 bis 13 Uhr, Großer Hangar Flugplatz

AUSBILDUNGSBILANZ ANSTIEG UND STABILITÄT



Foto: © Martin Römer | hwk-ff.de

Auf der gemeinsamen Pressekonferenz Ende Oktober zogen Agentur für Arbeit, IHK Ostbrandenburg und HWK Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg eine positive Bilanz zum Ausbildungsstart 2025.

Im ostbrandenburgischen Handwerk wurden 1.012 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen – ein leichter Zuwachs gegenüber dem Vorjahr (1.002).

Michaela Schmidt, Abteilungsleiterin der HWK-Berufsbildung, betonte: »Das Inter-

esse junger Menschen am Handwerk wächst. Jetzt kommt es darauf an, sie gezielt zu erreichen und Betriebe bei der Ausbildung zu unterstützen.«

In Ostbrandenburg blieben laut den Angaben der Eberswalder und der Frankfurter Agentur für Arbeit in den Landkreisen Barnim und Uckermark 226 Jugendliche »unversorgt«, in Märkisch-Oderland, Oder-Spree und Frankfurt 94.

Gemeinsam unterstrichen Michaela Schmidt, Jochem Freyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Frankfurt (Oder), und Monique Zweig, Hauptgeschäftsführerin der IHK Ostbrandenburg, die Bedeutung der dualen Ausbildung für die Fachkräftesicherung in der Region. *Martin Römer*



Informationen:
azubi-ostbrandenburg.de

WELCHEN NUTZEN HAT EIN INQA-COACHING?

KURZE FRAGE, KURZE ANTWORT

Was ist ein INQA-Coaching, Frau Schmidt?

Viele Handwerksbetriebe erleben Digitalisierung als zusätzliche Belastung: hoher Aufwand, wenig Zeit. Dabei kann sie den Arbeitsalltag erleichtern, wenn man sie richtig anpackt. Genau hier hilft das Förderprogramm »INQA-Coaching«. Es stärkt Abläufe, Zusammenarbeit und Prozesse, ohne dass der Alltag stillsteht.

Wie funktioniert das?

Ein INQA-Coach arbeitet direkt im Betrieb mit Inhaber und Team an passenden Lösungen. Das ist praxisnah. Das Angebot richtet sich an Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitenden und wird vom Bundesministerium für Arbeit mit 80 Prozent der Beratungskosten gefördert.



Was konkret muss ich tun?

Einfach Kontakt aufnehmen mit einer regionalen Erstberatungsstelle (IHK-Projektgesellschaft mbH in Frankfurt oder STIC Wirtschaftsfördergesellschaft MÖL mbH in Strausberg). Wir prüfen die Voraussetzungen, begleiten Sie bei der Antragstellung und stellen den Coaching-Scheck aus, den Sie bei einem autorisierten INQA-Coach einlösen können.



Ansprechpartnerin:

Yvonne Schmidt
IHK-Projektgesellschaft mbH
T 0170 7645764
schmidt@ihk-projekt.de

AUSLANDSPRAKTIKUM

VALENCIA – AM ERSTEN TAG NÜTZLICHES GELERNT

Elf Lehrlinge aus dem Kammerbezirk sind von einem dreiwöchigen Auslandspraktikum im spanischen Valencia zurück. Einer von ihnen ist Max Werner, der in einer Bootslackiererei arbeitete. »Ich war total gespannt darauf, ob sich die Arbeitsweisen, aber auch die verwendeten Materialien von denen in Deutschland unterscheiden«, sagt er. Für Goldschmiedelehrling Georgij Melühov, der bei Meisterin Antje Kannewurf in Eberswalde lernt, lohnten sich schon die ersten Tage: »Ich habe mit Messing gearbeitet. Das war für mich völlig neu!«, freut er sich. »Krass«, fand er die zweieinhalbstündige Siestazeit. Alexander Rudolph, Auszubildender in der Tischlerei Dietmar Vogel, hoffte, »Handwerksmethoden zu erlernen, die wir in Deutschland so nicht kennen.« Und Felix Kersten, im drit-



Ashley Bender und Max Werner (r.) machen eine Ausbildung beim IB in Neuenhagen. Hier mit Jorge Barbera, dem spanischen Arbeitgeber

ten Ausbildungsjahr bei der ALPRO GmbH, wollte schauen, »wie die spanischen Kollegen Probleme im Metallbau lösen.« Alle Auslandspraktikanten lernten zudem einiges von der spanischen Kultur kennen. »Das Essen und die Herzlichkeit der Men-



(v. l.): John Fink, Lukas Jäkel, Alexander Kranewitz, Richard Bühnert, Georgij Melühov, Alexander Rudolf, Felix Kersten, Max Werner, Florentine Fasel, Ashley Bender, Mujtaba Sadeqi

schen hier beeindruckt in Spanien alle Praktikanten, ohne Ausnahme«, sagt Mateusz Krzyzanowski, der in der Handwerkskammer der Organisator und Ansprechpartner für die Auslandspraktika ist.

Mirko Schwanitz

LEHRSTELLENBÖRSE SCHON JETZT DIE AKTIVEN »FANGEN«

Nutzen Sie die Praktikums- und Lehrstellenbörse der HWK bereits jetzt, um ihre geplanten Angebote online zu präsentieren. Die Abteilung Berufsbildung der Kammer nimmt Ihre Offerten ab November mit auf zahlreiche Veranstaltungen der Berufsorientierung und in Schulen. Zusätzlich werden Ihre Praktikums- und Lehrstellenplätze durch die Kammer in verschiedenen Portalen platziert, so u. a. im Lehrstellenradar, bei »einfach Praktikum« der Agentur für Arbeit, im Fachkräfteportal des Landes Brandenburg sowie in den Social Media Kanälen facebook, instagram und tiktok.

Die Ausbildungsberater und Kolleginnen der »Passgenauen Stellenbesetzung«, die »Willkommenslotsin« und die »Inklusionsberaterinnen« erreichen Sie auf azubi-ostbrandenburg.de



BIS 30.11. BEANTRAGEN LOHNSTEUER- FREIBETRAG

Der November bietet Arbeitnehmern die Chance, die monatliche Lohnsteuer zu reduzieren und somit mehr Netto vom Brutto zu haben. Dafür müssen sie sich einen Lohnsteuerfreibetrag eintragen lassen. Für den Veranlagungszeitraum 2025 endet das Lohnsteuer-Ermäßigungsverfahren am 30. November – bis dahin muss der »Antrag auf Lohnsteuer-Ermäßigung« beim Finanzamt eingegangen sein. Wer den Antrag rechtzeitig stellt, profitiert bereits mit der Dezember-Gehaltsabrechnung von der steuerlichen Entlastung. Haben Sie im nächsten Jahr voraussichtlich hohe steuerliche Ausgaben und möchten die daraus resultierende Steuererstattung so schnell wie möglich und nicht erst im Folgejahr durch Abgabe der Einkommensteuererklärung und den Steuerbescheid? Bitte QR-Code scannen. steuern.de



VERNETZT VOR ORT WIRTSCHAFT IM AUSTAUSCH

Zum Wirtschaftstag 2025 der Metropolregion Ost Berlin-Brandenburg lädt die MOL-Wirtschaftsförderung ein. Themen sind die wirtschaftliche Entwicklung der Region, unternehmerische Initiativen und Impulse sowie die Vernetzung.

Die Kooperation der Wirtschafts- und Gewerbevereine in der Metropolregion Ost soll angeregt und verstärkt werden.

Termin: 20. November, 16 bis 20 Uhr
Ort: Bürgerhaus Neuenhagen, Hauptstr. 2, 15366 Neuenhagen bei Berlin
Infos/Kontakt: Landkreis MOL, Wirtschaftsamt, Manuela Ewert, Wirtschaftsförderung, T 03346 850 7614, wirtschaftsamt@landkreismol.de

Bleiben Sie informiert – hier abonnieren Sie den Newsletter:
<https://metropolregionost.eu/newsletter/>



Text: Karsten Hintzmann

Der Brandenburgische Ausbildungspreis steht unter der Schirmherrschaft von Ministerpräsident Dietmar Woidke (SPD) und ist eine Initiative des Brandenburgischen Ausbildungskonsenses. Die Preisträger wurden am 5. November in der Potsdamer Staatskanzlei geehrt. Das sind die vier ausgezeichneten Handwerksbetriebe:

Für die ALPRO Metallbau GmbH aus dem Landkreis Barnim bedeutet Ausbildung im Metallbau Verantwortung übernehmen, Projekte selbst gestalten und mit moderner Technik arbeiten. Im Unternehmen arbeiten 20 Mitarbeitende, darunter eine Auszubildende. Die tarifliche Vergütung wird ergänzt durch gezielte Förderung, etwa über Azubi-Projekte, Spezialworkshops, Auszeichnungen, Auslandspraktika sowie individuelle Unterstützung durch Mentorinnen und Mentoren. Während der Ausbildung arbeiten die Nachwuchskräfte an eigenen Realprojekten und sammeln so frühzeitig praktische Erfahrungen. Digitale Formate wie ein persönliches Tablet und ein elektronischer Dienstplan erleichtern dabei den Ausbildungsalltag.

Ausbildungspreis für vier Betriebe

DAS LAND BRANDENBURG ZEICHNET JÄHRLICH UNTERNEHMEN FÜR GUTE AUSBILDUNG AUS. NEBEN EINER URKUNDE ERHALTEN DIE PREISTRÄGER JE 1.000 EURO.

Die ALPRO Metallbau GmbH aus Bernau bei Berlin setzt auf eine praxisnahe Ausbildung ihrer Azubis



Foto: © Patrick Rüger / think-idea



Die ALPRO Metallbau GmbH bildet ihre Nachwuchskräfte an Realprojekten aus, damit sie frühzeitig praktische Erfahrungen sammeln.

Als regional verwurzelter Handwerksbetrieb im Bereich Heizungs- und Sanitärtechnik verbindet die HIS Dom-misch GmbH im Landkreis Dahme-Spreewald moderne Technik mit praxisnaher Ausbildung der drei Auszubildenden. Junge Fachkräfte profitieren von individueller Förderung durch Azubi-Projekte, Zusatzqualifikationen, Spezialworkshops, digitale Lernformate sowie Auszeichnungen und begleitende Praktika. Besonders hervorzuheben ist der hohe Praxisanteil in der Ausbildung, denn Auszubildende übernehmen eigene Projekte von A bis Z und übernehmen so frühzeitig Verantwortung und sammeln Erfahrung. Digitale Anwendungen wie appbasierte Heizungssteuerung, digitale Fehlersuche und digitale Auftragsabwicklung gehören zum festen Bestandteil des Ausbildungsalltags.

Die SGP Schwan Gerüstbau Prignitz GmbH ist ein seit drei Jahrzehnten regional tätiger Familienbetrieb im Bereich Gerüstbau mit 19 Mitarbeitern, darunter fünf Auszubildende. Sie profitieren von vielfältigen Fördermaßnahmen wie Azubi-Projekten, Zusatzqualifikationen, Spezialworkshops, Praktika sowie Coachings. In der Ausbildung kommen moderne Technologien zum Einsatz, darunter ein KI-gesteuerter Ablaufplan und Tablets zur Unterstützung der Arbeit auf der Baustelle.

Seit über 30 Jahren ist die HTB Haustechnik GmbH mit Sitz in Brandenburg an der Havel in den Bereichen Sanitär, Heizung und Lüftung tätig. Sie beschäftigt 35 Mitarbeitende, darunter sieben Auszubildende. Die Ausbildung ist praxisnah und individuell gestaltet. Zu den innovativen Elementen der Ausbildung zählen unter anderem digitale Schulungsformate und Weiterbildungen bei Herstellern. Für Schülerinnen und Schüler bestehen vielfältige Möglichkeiten, das Unternehmen kennenzulernen, beispielsweise über Kooperationen mit Schulen, Praktikumsplätze oder Ferienjobs. Die HTB Haustechnik GmbH Brandenburg fördert aktiv die Bewerbung von Menschen mit Behinderung und erhält deshalb den Sonderpreis der Beauftragten für die Belange der Menschen mit Behinderung.

Pionier im 3D-Betondruck

MIRKO LINDSTÄDT IST MIT DEM HANDWERKSPREIS DER BÜRGSCHAFTSBANK BRANDENBURG AUSGEZEICHNET WORDEN. DIE JURY WÜRDIGTE DEN INHABER DER LINDSTÄDT BAU GMBH ALS EINEN VORREITER DER 3D-BETONDRUCK-TECHNOLOGIE.



tonhäuser oder Betonwandteile in kurzer Zeit völlig schalungsfrei erstellt werden. So lassen sich Bauten schneller und kostengünstiger verwirklichen. Zudem sind im 3D-Betondruck auch komplexe Freiformen denkbar. Für Mirko Lindstädt liegt darin das Bauen der Zukunft und eine Chance, den Wohnraummangel in vielen deutschen Städten zu bekämpfen.

Bundesweit wurden bereits erste Modellhäuser und Bürogebäude auf diese Art errichtet. Dennoch gehört die Lindstädt Bau GmbH mit der Anschaffung eines 3D-Betondruckers zu den Pionieren dieser Technologie, vor allem in Ostdeutschland. Mirko Lindstädt ist überzeugt, dass sich so auch wieder der Nachwuchs für das Bauhandwerk gewinnen lässt.

Mirko Lindstädt mit seinem 3D-Betondrucker, der derzeit im Testbetrieb läuft

Text: Karsten Hintzmann...

Wenn Mirko Lindstädt auf seinem Firmengelände in Heide land nahe Finsterwalde seinen 3D-Betondrucker in Betrieb setzt, erregt er sofort Aufmerksamkeit. »Viele Leute halten an, um es sich anzugucken«, erzählt der Lausitzer Bauhandwerker. Lindstädt verwundert die Neugier nicht, schließlich begeistert ihn die Technologie selbst schon seit Jahren. »3D-Druck hat mich schon immer fasziniert«, sagt Lindstädt. Vor sieben Jahren begann er, sich erstmals intensiver damit auseinanderzusetzen. Vor rund drei Jahren dann wurden in Nordrhein-Westfalen mit öffentlicher Förderung erste 3D-Bauprojekte fertiggestellt. Für Lindstädt genau der richtige Zeitpunkt, selbst in das neuartige Bauverfahren einzusteigen. Lindstädt führt seit 2003 die von ihm gegründete Lindstädt Bau GmbH. Seine Expertise reicht vom schlüsselfertigen Bauen von Eigenheimen bis zu Fundamenten für Industriebauten in der Lausitz. Nun möchte Lindstädt den 3D-Betondruck zu seinem Portfolio hinzufügen. Im 3D-Betondruck können Be-

MIT ÜBERZEUGUNGSKRAFT UND LEIDENSCHAFT
Gegenwärtig läuft der 3D-Betondrucker im Testbetrieb. Mirko Lindstädt erstellt damit auf seinem Firmengelände eine Garage, um sich weiter in das additive Fertigungsverfahren einzuarbeiten. Sein Wunschziel: Im benachbarten Finsterwalde einmal ein komplettes Wohnquartier im 3D-Druck bauen zu können. Die Überzeugungskraft und die Leidenschaft, mit der Lindstädt vom 3D-Betondruck schwärmt, hat auch die Bürgschaftsbank Brandenburg überzeugt, dem Lausitzer Handwerksmeister bei der Finanzierung der Investition zur Seite zu stehen. Dank Mitteln aus dem Just Transition Fund für die Lausitz wurde diese schließlich möglich.

Die Jury des Handwerkspreises der Bürgschaftsbank Brandenburg, bestehend aus den drei brandenburgischen Handwerkskammern, der Bürgschaftsbank Brandenburg und der Signal Iduna Versicherung, votierte einstimmig für den diesjährigen Preisträger. »Wir wollten den Mut unterstützen. Das ist ein einzigartiges Projekt«, begründete Silke Baron, eine der beiden Geschäftsführerinnen der Bürgschaftsbank Brandenburg, die Entscheidung.



»Wir sind genau, gewissenhaft und glücklich bei dem, was wir tun.«

David Deutschmann,
Meister im Wärme-, Kälte- und
Schallschutzisolierer-Handwerk

Perspektive: Verantwortung

VOR EINEM JAHR BESTAND DAVID DEUTSCHMANN ERFOLGREICH SEINE MEISTERPRÜFUNG. DER JUNGE MANN ZEIGTE ALS SPORTLER, IN DER LEHRE UND ALS GESELLE LEISTUNGSWILLEN UND -FÄHIGKEIT. SEIN BLICK RICHTET SICH NUN AUF DIE NACHFOLGE.

Die Auftragslage der Frankfurter Firma Isomaxx Dämmtechnik ist wirklich gut. Es gibt für den 4-Mann-Betrieb von Meister Daniel Gips viel zu tun. Seit einem Jahr bilden er und sein Sohn David nicht nur auf Montage ein Team, sondern auch im Büro. Der Altmeister beginnt mit dem Junior das Thema Nachfolge rechtzeitig. »Wir beide haben keinen Druck in Sachen Übergabe-Übernahme. David kann reinwachsen und soll sich eines Tages frei entscheiden können, ob er die Firma weiterführen möchte«, redet Daniel Gips ganz entspannt.

MESSER, MASSBAND, MINERALWOLLE, MAUS
Jungmeister David Deutschmann gewinnt nach der Lehre und der Meisterschule im betrieblichen Alltag mit dem erfahrenen Handwerker nicht nur praktische Fähigkeiten und Fertigkeiten. Neben Messer, Maßband und Mineralwolle gehört auch die PC-Maus zum Werkzeug. »Alle Abläufe im Büro, das vorausschauende Planen von Material, Männern und Angeboten, Vorschriften beachten, Rechnungen und die Entwicklung der Firma im Blick haben – all das ist so umfangreich, wie man es

auf der Schulbank natürlich nicht lernt und sich vorstellen kann.« Der 24-jährige erzählt, dass ihm klar ist, dass es für einen selbstständigen Firmeninhaber selten einen 8-Stunden-Tag gibt. »Das weiß ich und will ich. Ich finde es gut, dass wir durch unsere Leistung mehr und besser verdienen können. Das entscheiden wir. Auch beim Gewichtheben ging ich an die Leistungsgrenzen und drüber, wenn ich gewinnen wollte.« Und so gewinnt die Isomaxx-Dämmtechnik mit David beides: Kontinuität und frische Energie.



Isomaxx Dämmtechnik
Daniel Gips
Bodenreform 31 b
15234 Frankfurt
isomaxx@
t-online.de
T 0335 4014990

TEILEN AUCH LEIDENSCHAFT: GEWICHTHEBEN
Daniel und David betreiben beide den (Wettkampf) Sport mit Gewichten. Isomaxx-Dämmtechnik ist Sponsor und Daniel Gips zugleich Trainer der Gewichtheber des USC Viadrina in Frankfurt. Wie im Handwerk braucht es auch bei dieser Sportart Köpfchen und Kraft. Beide Männer haben beides. Sie sehen ihre Zukunft nicht bedenklich. Die kommt wie die nächste Baustelle. »Unser Anspruch ist immer, sie sauber zu übergeben!«, sagt David. *M. Thieme*



- facebook.com/handwerkskammer.frankfurt
- facebook.com/bzffo
- facebook.com/azubi.ostbrandenburg.de



Lesen Sie das Handwerksblatt auch digital
Melden Sie sich für den PDF-Download an –
auf www.hwk-ff.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

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

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: Schreineremaschinen
Gebrauchte KÖlle Kombi Dichte Formatkreissäge,
Schwenkspindeltischfräse, 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.: 02305-27276

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

Kaufe Ihre GMBH

Seit 25 Jahren Erfahrung
Info: 0151- 46 46 46 99

Baron von Stengel

Mail: dieter.von.stengel@me.com

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

Dortmund-Hörde, Wellinghofer Str.
zentrale Lage
gewerbliche Immobilie zu vermieten
perfekt für Handwerksbetriebe, Büro, Praxis,
Kanzleien etc., 245 qm Bürofläche, 200 qm
Lagerfläche, 35 qm Sozialräume/
auch teilbar/6 Garagen, 16 Kfz-Stellplätze
zu vermieten. 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



AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

vh-buchshop.de



Andre-Michels.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

BETRIEBSÜBERNAHMEN

Nachfolger gesucht

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

Einfach, schnell und direkt
ein MarktPlatz-Inserat
sichern!



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

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

SDH[®] GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und
Nachlässe einsehen.

www.sdh.de



Wir gratulieren zum Geburtstag

- 80 JAHRE**
Dr. Wolfgang Steger, Geschäftsführer CBC Complet-Balcon-Construct GmbH, Woltersdorf, am 15. Dezember
- Jürgen Kiesewetter, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Brieskow-Finkenheerd, am 16. Dezember
- 75 JAHRE**
Manfred Freitag, Geschäftsführer Pro-Dent Dentallabor GmbH, Frankfurt (Oder), am 3. Dezember
- Werner Borkowski, Maler- und Lackierermeister, Grünheide (Mark), am 7. Dezember
- Magrit Grasnick, Inhaberin im Friseur-Handwerk, Storkow (Mark), OT Kummersdorf, am 17. Dezember
- 70 JAHRE**
Hans-Günter Wehr, Inhaber im Textilreiniger-Handwerk, Fürstenwalde/Spree, am 3. Dezember
- Günter Bock, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Panketal, OT Zepernick, am 3. Dezember
- Michael Schulz, Inhaber im Kosmetiker-Handwerk, Frankfurt (Oder), am 5. Dezember
- Manfred Dittmer, Inhaber im Holz- und Bautenschutz-Handwerk, Petershagen/Eggersdorf, OT Eggersdorf, am 11. Dezember
- Eveline Allmeroth, Inhaberin im Fotografen-Handwerk, Bernau bei Berlin, am 25. Dezember
- 65 JAHRE**
Lutz Schirrmann, Tischlermeister, Bad Freienwalde (Oder), am 3. Dezember
- Axel Moritz, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 6. Dezember
- Detlef Helbig, Inhaber im Tischler-Handwerk, Bernau bei Berlin, am 7. Dezember
- Michael Lehmann, Inhaber im Holz- und Bautenschutz-Handwerk, Eberswalde, am 8. Dezember
- Detlef Werner, Installateur- und Heizungsbauermeister, Neulewin, am 14. Dezember
- Thomas Rein, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Eisenhüttenstadt, am 14. Dezember
- Andreas Schmidt, Inhaber im Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk, Brüssow, am 16. Dezember
- Claudia Steigel, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Fürstenwalde/Spree, am 20. Dezember
- Ralf Wegner, Geschäftsführer Elektro-Blitz Wegner GmbH, Petershagen/Eggersdorf, OT Eggersdorf, am 21. Dezember
- Uwe Wolter, Inhaber im Gebäudereiniger-Handwerk, Prenzlau, am 22. Dezember
- Thomas Siemon, Elektrotechnikermeister, Wandlitz, OT Schönwalde, am 26. Dezember
- Olaf Heinisch, Inhaber im Metallbauer-Handwerk, Petershagen/Eggersdorf, OT Eggersdorf, am 26. Dezember
- Falko Bay, Gesellschafter Steffen Schulz und Falko Bay GbR, Bad Saarow, am 28. Dezember
- Frank Schönwälder, Informationstechnikermeister, Eisenhüttenstadt, am 28. Dezember
- Frank Seeliger, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Müncheberg, am 30. Dezember
- 60 JAHRE**
Mike Andreas Koch, Geschäftsführer GSA-Analytisches Laboratorium GmbH, Ahrensfelde, OT Lindenberg, am 2. Dezember
- Bernd Maziarczyk, Schornsteinfegermeister, Nordwestuckermark, Röpertsdorf/Sternhagen, am 3. Dezember
- Peter Loebel, Geschäftsführer Baugeschäft Guido Ney GmbH, Schorfheide, OT Finowfurt, am 3. Dezember
- Axel Schulz, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Templin, am 3. Dezember
- Steffen Schulz, Inhaber im Raumausstatter-Handwerk, Lindendorf, OT Sachsendorf, am 3. Dezember
- Uwe Priewisch, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Fürstenwalde/Spree, am 4. Dezember
- Guido Krause, Inhaber im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk, Langewahl, am 4. Dezember
- Andrea Vorbringer, Friseurmeisterin, Prenzlau, am 9. Dezember
- Matthias Heidgerken, Geschäftsführer Autohaus Oderbruch GmbH, Bad Freienwalde, OT Altranft, am 10. Dezember
- Andreas Sarrach, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Eisenhüttenstadt, am 12. Dezember
- Georg Wolff, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Rietz-Neuendorf, OT Glienicke, am 13. Dezember
- Kerstin Hammesfahr, Inhaberin im Gebäudereiniger-Handwerk, Storkow (Mark), am 13. Dezember
- Detlef Mutschall, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Wandlitz, OT Basdorf, am 16. Dezember
- Zbigniew Kaminski, Geschäftsführer DRZK GmbH, Schwedt/Oder, am 23. Dezember
- Thomas Thiel, Geschäftsführer Ursula Scholz GmbH, Schöneiche bei Berlin, am 26. Dezember
- Ilka Schuster, Augenoptikermeisterin, Frankfurt (Oder), am 29. Dezember
- Thomas Elias, Inhaber im Gebäudereiniger-Handwerk, Müncheberg, OT Eggersdorf, am 29. Dezember
- Volker Villain, Tischlermeister, Gramzow, am 29. Dezember
- Dietmar Vogel, Tischlermeister, Wandlitz, OT Schönwalde, am 30. Dezember
- Michael Irrgang, Geschäftsführer Installations- und Schlossergenossenschaft e. G., Falkenberg, am 31. Dezember

FORTBILDUNG SHK-KUNDENDIENSTMONTEUR/-IN

DIE TOPPOSITION ZWISCHEN GESELLE UND MEISTER



fähigt, den steigenden und komplexeren Anforderungen im Sanitär-, Heizungs- und Klimabereich besser gerecht zu werden und verbessert die Fähigkeiten zur Diagnose technischer Anlagen. Der Kurs qualifiziert für moderne Anlagen und Systeme der Gebäude- und Energietechnik.

Ein weiterer Teil der Ausbildung befasst sich mit dem breiten Feld der Wärmepumpen-Technik. Außerdem erhalten Sie oder Ihre Mitarbeiter/-innen Tipps und Tricks für das richtige Verhalten gegenüber den Kunden.

Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.

KURSTERMIN:
berufsbegleitend:
23. Januar bis 13. Juni,
Fr.: 15-20 Uhr, Sa.: 7-15 Uhr
(max. 3 Wochen in Vollzeit)

ORT: HWK-Berufsbildungsstätte
Hennickendorf, Rehfelder Straße 50,
15378 Hennickendorf

Ansprechpartner:
Volkmar Zibulski, T 0335 5554233
volkmar.zibulski@hwk-ff.de



Weitere Infos
finden Sie hier:

Die Aufstiegsfortbildung für Fachkräfte aus dem Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk ist die zum/zur »SHK-Kundendienstmonteur/in.« Die bundesweit anerkannte Prüfung zertifiziert praktische Fähigkeiten, die zwischen der Gesellen- und Meisterqualifikation liegen. Sie be-

NEUE RECHTSFORM FÜR UNTERNEHMEN GEPLANT

GESELLSCHAFT MIT GEBUNDENEM VERMÖGEN

Neben AG und GmbH soll es eine neue Rechtsform geben, die auf verantwortungsvolles Eigentum setzt. Sie soll helfen, nachhaltiger zu wirtschaften und Gewinne im Betrieb zu halten. Besonders für Mittelständler ohne Nachfolge soll die Gesellschaft mit gebundenem Vermögen (GmgV) eine neue Perspektive bieten, meint Bundesjustizministerin Stefanie Hubig. Ziel sei, vor allem kleinere Firmen für einen längeren Zeitraum zu stabilisieren.

MEHR FLEXIBILITÄT

Das von der GmgV erwirtschaftete Kapital wird dauerhaft an das Unternehmen selbst gebunden. Gesellschafter verzichten auf Gewinnausschüttungen und Wertsteigerungen, sodass das Vermögen nicht an private Eigentümer ausgeschüttet oder vererbt werden kann. Derzeit setzen Unternehmen diese Strukturen oft nur über Stiftungen um. Gleichzeitig soll die GmgV Flexibilität und Selbstständigkeit bieten. Diese Form soll das Unternehmen vor Übernahmen schützen und ist für Start-ups oder Familienunternehmen gedacht, die eine langfristige Ausrichtung anstreben.



KERNMERKMALE DER GMGV

- Das Vermögen und die Gewinne bleiben dauerhaft im Unternehmen.
- Gesellschafter behalten zwar Stimmrechte, aber keinen Zugriff auf den Gewinn oder die Wertsteigerung des Unternehmens (Verantwortungseigentum).
- Die GmgV ermöglicht eine langfristige Ausrichtung ohne den Druck, Gewinne an private Eigentümer ausschütten zu müssen.
- Die GmgV bietet Schutz vor Übernahme: Der Asset-Lock soll das Unternehmen vor einer »feindlichen Übernahme« schützen.

NACHRUUF AUF ORGELBAUERMEISTER
TRAUER UM GERHARD SPALLEK

Am 12. Oktober verstarb im Alter von 94 Jahren Orgelbauermeister Gerhard Spallek. Sein beruflicher Werdegang begann mit 14 Jahren als Orgelbauerlehrling bei seinem Vater Anton Spallek. Vater und Sohn bauten nach dem 2. Weltkrieg, gemeinsam mit der Belegschaft, die Firma »Sauer-Orgelbau« wieder auf. Nach dem Tode des Vaters übernahm Gerhard Spallek die Leitung. 1962 bestand er seine Meisterprüfung. In der Zeit des Mangels in der DDR führte Spallek mit handwerklichem Können und Beharrlichkeit das Unternehmen zu neuer Blüte. Seit den 1960er- und 1970er-Jahren fanden Orgeln aus Frankfurt (Oder) ihren Weg in viele Länder Europas und Afrikas. Gerhard Spallek schrieb mit seinem unermüdlichen Engagement ein bedeutendes Stück deutscher Orgelbaugeschichte mit. Sein Wirken steht für handwerkliche Exzellenz, Traditionsbewusstsein und die tiefe Liebe zur Musik. Das



Gerhard Spallek wurde 2012 auf der Meisterfeier mit dem Goldenen Meisterbrief geehrt

Handwerk in Ostbrandenburg trauert um einen außergewöhnlichen Meister, der durch sein Schaffen inspirierte. Gerhard Spallek war als Orgelsachverständiger für den »Bund Deutscher Orgelbauer« tätig.

Die Belegschaft der W. Sauer Orgelbau Frankfurt (Oder) GmbH erinnert an die Rolle Gerhard Spalleks. »Er setzte sich dafür ein, dass der Name »Wilhelm Sauer« erhalten blieb und keine Abstriche bei den hohen Qualitätsansprüchen gemacht wurden. Nach der Wende führte er das Unternehmen auch in die Marktwirtschaft, ehe die Firma vom Alteigentümer übernommen wurde. Auch nach seinem Ausscheiden hielt er engen Kontakt zu den Mitarbeitern und stand uns mit Rat und Tat zur Verfügung. Wir bewundern noch heute sein schier grenzenloses Gedächtnis. Ohne Gerhard Spallek würde es die Firma W. Sauer Orgelbau nicht mehr geben.« Historie auf sauerorgelbau.de

WEITERBILDUNG

KURS ZUM BRANDSCHUTZHELPER

Jeder Betrieb ist zur Ausbildung von Brandschutzhelfern oder -helferinnen verpflichtet.



Brandschutzhelfer/in kann jede/r angestellte Mitarbeiter/in werden. Unternehmen haben eine ausreichende Anzahl von Beschäftigten durch fachkundige Unterweisung und praktische Übungen im Umgang mit Feuerlöscheinrichtungen

vertraut zu machen. Für Baustellen gilt diese Notwendigkeit nur für Baubüros, stationäre Baustelleneinrichtungen wie Unterkünfte, und Werkstätten.

Wieviele Brandschutzhelfer benötigt werden, ergibt sich aus der jeweiligen Gefährdungsbeurteilung. Ein Anteil von fünf Prozent der Beschäftigten ist in der Regel ausreichend. Eine größere Anzahl kann aber in Bereichen mit erhöhter Brandgefahr, der Anwesenheit vieler Personen, Mitarbeitern mit eingeschränkter Mobilität sowie bei großer räumlicher Ausdehnung der Arbeitsstätte erforderlich sein.

Zugleich sind die Brandschutzhelfer wichtige Ansprechpartner für die Feuerwehr. Sie unterstützen die Einsatzkräfte bei der Informationsbeschaffung. Die erworbenen Kenntnisse werden in einer Prüfung nachgewiesen und in einer praktischen Übung erprobt.

Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.



KURSTERMIN UND ORT:

13. November, 9 bis 12 Uhr oder
19. März, 13 bis 16 Uhr oder
11. Juni, 9 bis 12 Uhr (auch als Inhouse-Schulung)

Ort: HWK-Berufsbildungsstätte
Hennickendorf, Rehfelder Str. 50,
15378 Hennickendorf



Ansprechpartner:

Volkmar Zibulski, T 0335 5554233
volkmar.zibulski@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de



Für weiteren Informationen rund um Fort-, Weiterbildung und Meisterschule in Handwerken nutzen Sie den QR-Code.

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3881

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, Rheinhausen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk

Vorsitzender des Aufsichtsrates:

Andreas Ehler

Vorsitzende des Redaktionsbeirates:

Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Tel.: 0211/390 98-47

Internet: www.handwerksblatt.de

info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

Stefan Bühren (v.i.S.d.P.)

Chef vom Dienst: Lars Otten

Redaktion: Kirsten Freund, Anne Kieserling,

Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach,

Jürgen Ulbrich, Verena Ulbrich

Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz,

Albert Mantel, Letizia Margherita

Redaktionsassistent: Gisela Käunicke

Freie Mitarbeit: Thekla Halbach, Jörg Herzog,

Marius Koch, Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Frankfurt (Oder) –

Region Ostbrandenburg

Bahnhofstraße 12, 15230 Frankfurt (Oder)

Verantwortlich: HGF Frank Ecker

Pressereferent: Martin Römer

Tel.: 0335/56 19-196

LANDESREDAKTION BRANDENBURG

Karsten Hintzmann

Finkensteg 31, 15366 Hoppegarten

Tel.: 0157/35 80 62 61

k.hintzmann@arcor.de

ANZEIGENVERWALTUNG

Verlagsanstalt Handwerk GmbH

Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/390 98-85

jansen@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 59 vom 1. Februar 2025

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch, Claudia Stemick

Tel.: 0211/390 98-60

stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice:

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

Deutsches Handwerksblatt

Verbreitete Auflage (Print + Digital):

347.873 Exemplare

(Verlagsstatistik, September 2025)

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG

Marktweg 42-50, 47608 Geldern, Tel.: 02831/396-0

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

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

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

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium oftmals das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind damit immer Menschen aller Geschlechter gemeint.

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



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