

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
11
25

ARBEITEN AM MAINZER DOM

WIR STELLEN DEN NEUEN DOMBAUMEISTER
UND DIE DOMBAUHÜTTE VOR.

ORIENTIERUNG
Einstieg über freiwilliges
Handwerksjahr

VERSICHERUNG
Günstigere Kfz-Policen
abschließen



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

»Es ist endlich Zeit, dass jeder einzelne Politiker, jeder einzelne Behördenleiter und jeder einzelne Beamte seiner Zeit und Energie in die Frage stecken, wie wir endlich zu weniger bürokratischen Belastungen kommen. Deutschlands Wohlstand hängt davon ab!«



WIRTSCHAFT RETTEN

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

in den letzten drei Jahren wurden in Deutschland 550.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Klingt gut, oder? Eine neue Untersuchung der Bundesagentur für Arbeit zeigt allerdings: mehr als die Hälfte dieser Stellen ging nur für Bürokratie drauf. Auch in der Privatwirtschaft. Das sind 325.000 Menschen, die nicht produktiv daran arbeiten, neue Autos zu produzieren, neue Heizungen zu installieren oder sich Ideen zu überlegen, welche neue Innovation ein Unternehmen zukunftsfähig macht. Sie sind einzig und allein dafür da, dass das Land sich selbst verwaltet. Zwei Drittel dieser Stellen waren übrigens in Kleinbetrieben unter 50 Mitarbeitern notwendig. Also auch bei Handwerksbetrieben wie Ihrem. Was hätte man mit diesen neu-

en Stellen alles anfangen können: die Wirtschaft wieder zu Wachstum antreiben, die Energiewende vorantreiben, Straßen sanieren, Kinderbetreuungsplätze schaffen. Es ist endlich Zeit, dass jeder einzelne Politiker, jeder einzelne Behördenleiter und jeder einzelne Beamte ihre Zeit und Energie in die Frage stecken, wie wir endlich zu weniger bürokratischen Belastungen kommen. Deutschlands Wohlstand hängt davon ab!

IHR HANS-JÖRG FRIESE

PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Neuer Dombaumeister in Mainz
- 8** Arbeiten an historischen Gebäuden und Objekten
- 11** Handwerk in der Innenstadt
- 12** Sehr aktive Metzgerinnung
- 14** Goldene Meisterfeier der HWK

Foto: © Handwerkskammer Rheinhessen



S
52

Wie entsteht eine Folge
»SWR Handwerkskunst«?



Foto: © Marcel Schawe

S
6

Wir stellen den neuen Dombaumeister
und die Arbeit der Dombauhütte vor



POLITIK

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



BETRIEB

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



TECHNIK & DIGITALES

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



GALERIE

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



RHEINLAND-PFALZ

- 48** Das neue Bestattungsgesetz
- 50** Landeshandwerkskonferenz
- 51** Herausragende Leistungen auf Landesebene



KAMMERREPORT

- 52** SWR Kunsthandwerk
- 54** Neue Ausbildungshalle bei Käuffer
- 56** Freisprechung der KHS Alzey-Worms
- 57** Handwerk trifft Handwerk
Baustellenbegehung am zukünftigen BBZ II
- 58** Termine
Impressum



§
20

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



Links: ein Blick auf den Mainzer Dom
 Mitte: Die Steinmetzwerkstatt der Dombauhütte
 Rechts: der neue Dombaumeister Konrad Lenzinger
 Unten: Eine Skulptur, bereit zur Restauration

Der Mainzer Dom lebt vom Handwerk



Fotos: © Handwerkskammer Rheinessen, Marcel Schawe, Bischof Mainz, Ilfmann

RESTAURIEREN, BEWAHREN, AUSBILDEN: WIE DER NEUE MAINZER DOMBAUMEISTER DIE BAUHÜTTE FÜHRT.

Text: *Christoph Visone*...

Der Mainzer Dom ist nicht nur ein Bauwerk von über 1.000 Jahren Geschichte, sondern auch ein einzigartiges Zeugnis handwerklicher Arbeit. Wer durch das Kirchenschiff geht, sieht unzählige Spuren der Steinmetze, Bildhauer, Maler und Schreiner vergangener Jahrhunderte. Grabplatten, Altäre, Epitaphien und kunstvoll gefasste Steine erzählen nicht nur vom Glauben, sondern auch von der Meisterschaft jener, die sie schufen. »In vielen Kirchen findet man vielleicht ein oder zwei Stücke solcher Qualität. Im Mainzer Dom hängt an fast jedem Pfeiler ein Werk von höchster handwerklicher Güte – von der Romanik bis zum Barock«, sagt Konrad Lenzinger, der seit April neuer Dombaumeister ist.

RESTAURIEREN MIT PRÄZISION

Zu den ersten Projekten, die er angestoßen hat, gehört die Restaurierung eines monumentalen Grabmals. Die in Stein gehauene Draperie weist Ausbrüche auf, die längst gesichert werden müssen. »Dort ist ein Teil abgebrochen, und wenn irgendwann etwas herunterfällt, sind wir bei der Verkehrssicherungspflicht. Das darf in einem so bedeutenden Bau nicht passieren.« Lenzinger und sein Team haben deshalb zunächst Vermessungen per Laserscan und fotografische Aufnahmen in Auftrag gegeben, um ein genaues Planmaterial zu gewinnen. Erst wenn die Bestandsuntersuchung vorliegt, entscheidet sich, welche Maßnahmen folgen – Reinigung, Restaurierung oder auch das Freilegen von Farbfassungen. »Die meisten Besucher sehen heute grauen oder sandsteinfarbenen Stein. Doch ursprünglich waren viele dieser Werke farbig gefasst. Ich könnte mir vorstellen, an einer unauffälligen Stelle einmal eine Probe zu wagen oder digital zu animieren, wie bunt der Dom einst war. Das könnte den Blick der Mainzer für die handwerkliche Seite ihres Doms neu öffnen.«

HANDWERK UNTER EINEM DACH

Die Dombauhütte selbst ist ein Ort gelebten Handwerks. Steinmetze, Maler und Schreiner arbeiten hier Hand in Hand, ergänzen sich in ihren Gewerken und greifen ineinander. Ob Steinaustausch an der Fassade, das farbliche Angleichen von Natursteinen oder der Bau von Schreinerarbeiten für Reliquien – alles geschieht unter einem Dach. »Wir haben hier sechs Maler, mehrere Steinmetze und einen Schreiner. Jeder hat seine Spezialisierung, aber es wird auch viel gegenseitig unterstützt. Das macht die Arbeit lebendig.« Gerade diese Vielfalt begeistert Lenzinger. »Am liebsten würde ich einen Tag pro Woche in der Werkstatt verbringen. Etwas aus Stein herauszuarbeiten – Schlag für Schlag – hat für mich eine fast meditative Qualität.«

NACHWUCHS DRINGEND GESUCHT

Doch Handwerk ist nicht nur Tradition, sondern auch Zukunft. Nachwuchsgewinnung bleibt für die Bauhütte eine Herausforderung. »Ich hätte gern mehr Lehrlinge hier. Wir hatten schon Architekturstudenten oder Steinmetz-Azubis für Praktika – dieser Austausch ist wertvoll. Aber die Ausbildungssituation ist schwierig. In Mainz gibt es keine überbetriebliche Ausbildung für Steinmetze mehr. Lehrlinge müssen nach Halle an der Saale fahren, das ist für Jugendliche ohne Führerschein kaum machbar. Da wünsche ich mir mehr Flexibilität der

Kammern, um auch seltener gewordene Handwerksberufe erreichbar zu halten.« Lenzinger denkt sogar über den Austausch zwischen europäischen Bauhütten nach. »Im Mittelalter war es selbstverständlich, dass Bauhütten wanderten und voneinander lernten. Heute ist das statisch geworden. Ein zeitweiser Austausch würde neuen Schwung bringen und den Blick weiten – fachlich wie menschlich.«

WISSEN WEITERGEBEN

Das Thema Ausbildung treibt ihn auch in anderer Hinsicht um. Er sieht großes Potenzial in der Verbundlehre, bei der zwei Betriebe gemeinsam ausbilden. »Wenn ein Betrieb nicht alle modernen Techniken vermitteln kann, sollte er mit einem anderen kooperieren. Wichtig ist, dass das Wissen weitergegeben wird – sei es über traditionelle Techniken oder über neue Methoden. Der Dom ist Weltkulturerbe, aber er lebt nur, wenn Handwerk weitergetragen wird.«

BIOGRAFIE UND AUSBLICK

Neben den eigentlichen Bauaufgaben kümmert sich die Dombauhütte auch um die Liegenschaften des Domkapitels – rund 70 Gebäude mit Wohnungen, Büros und Geschäften. Einnahmen aus Vermietungen tragen zur Finanzierung bei. Doch im Zentrum steht für Lenzinger klar die handwerkliche Arbeit am Dom. Erst in zweiter Linie spielen organisatorische Aufgaben eine Rolle.

Seine eigene Laufbahn zeigt, dass er beide Welten verbindet: Zunächst Steinmetz, dann Architekturstudium, dazu viele Jahre in der Denkmalpflege. Erfahrungen sammelte er unter anderem an der Kölner Dombauhütte und in Leipzig, wo er in den 90er-Jahren mit Gründerzeit- und Jugendstilbauten zu tun hatte. Heute ist er froh, sein Wissen in Mainz einzubringen. »Ich habe mich auf die Stelle beworben, ohne große Erwartungen. Umso mehr habe ich mich gefreut, als ich eingeladen wurde. Als dann der Anruf kam: ‚Könnten Sie sich vorstellen, diese Stelle anzutreten?‘ – da habe ich natürlich sofort zugesagt.«

Für die Zukunft hat er viele Ideen – von der digitalen Vermittlung über internationale Kooperationen bis hin zu neuen Ausbildungswegen. Doch das Entscheidende bleibt für ihn das Handwerk. »Der Dom ist nicht nur ein Monument aus Stein. Er ist auch ein Zeugnis von Generationen von Handwerkern, die hier ihr Können verewigt haben. Diese Tradition weiterzuführen, ist für mich das Schönste an dieser Aufgabe.«

Tradition und Zukunft: Die Arbeit an denkmalgeschützten Gebäuden

FÜR GEMÜNDEN BAU IST DIE ARBEIT AN HISTORISCHEN OBJEKTEN ETWAS GANZ BESONDERES.



Fotos: © Martina Pipprich, Kilian Bees



Links.: Innenansicht des Museums Obentraut

Rechts.: Tim Gemünden

Text: *Christoph Visone* –

Die Sanierung historischer Gebäude ist mehr als ein Bauprojekt – sie ist ein Balanceakt zwischen Bewahren und Erneuern. Besonders in der Mainzer Altstadt, wo enge Gassen und jahrhundertealte Strukturen auf moderne Nutzungswünsche treffen, wird diese Gratwanderung deutlich. »Die Altstadt ist wunderschön, aber bauphysikalisch eine echte Herausforderung.«, erklärt Tim Gemünden, Geschäftsführer der Bauunternehmung Karl Gemünden GmbH & Co. KG aus Ingelheim.

ALTE DACHSTÜHLE – SCHÄTZE DER BAUKUNST

Besonders eindrucksvoll sind historische Dachstühle, die mehrere Jahrhunderte überdauert haben. Zimmerleute schufen mit handwerklicher Präzision Konstruktionen, die enorme Spannweiten überbrücken. »Diese Dachstühle sind häufig noch erstaunlich gut erhalten – und für uns als Handwerker hochspannend«, so Tim Gemünden.

Die Herausforderung: Energetische Standards wie die Dämmung, aber auch die neue Nutzung als Wohnraum belasten die alten Tragwerke zusätzlich. »Früher waren

die Dächer durch ihre offene Bauweise gut belüftet. Heute dämmen wir alles zu, bringen zusätzliche Lasten ein und stellen viel höhere bauphysikalische Anforderungen.«

Ein typisches Vorgehen sei daher, Altes und Neues übereinanderzulegen: »Wir decken die Dachflächen stellenweise ab, konservieren das alte Tragwerk und legen ein neues obendrauf. In diese neu geschaffene Ebene wird die Dämmung eingebracht. So bleibt das historische Handwerk sichtbar und erlebbar, während das Dach heutigen Standards genügt.«

DENKMALSCHUTZ – SPANNUNGSFELD UND CHANCE

Für Tim Gemünden ist klar: »Ein Denkmalgebäude zu erhalten heißt: Moderne Nutzungen ermöglichen, die zum Erhalt des Gebäudes beitragen.«

Das zeigte sich etwa bei der Umgestaltung des ehemaligen Bruder-Konrad-Stift in der Mainzer Altstadt. Enge Gassen, schwierige Anlieferungen und strenge Vorgaben machten das Projekt zu einer logistischen Meisterleistung. Gleichzeitig wurde durch kluge Eingriffe eine neue Nutzung als Wohnensemble geschaffen, die das historische Gebäude sichert.



Bereit für alles, was kommt.

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

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



Weil's um mehr als Geld geht.



Denn eines steht fest: Wird ein Denkmal nicht genutzt, verfällt es. Deshalb müssen zeitgemäße Lösungen gefunden werden – auch wenn sie nicht dem historischen Originalzustand entsprechen. »Natürlich dürfen wir nicht so umbauen, dass man vom Denkmal nichts mehr erkennt. Aber es gibt Basics, die heute einfach dazugehören. Ein WC oder ein Bad in einer Wohnung – darüber diskutiert niemand«, so Gemünden.

Schwieriger wird es bei Details wie Farben oder Fensterformaten. »Da gibt es mitunter intensive Abstimmungen mit dem Denkmalamt. Und es kommt schon auch vor, dass man sich fragt, warum eine Vorgabe so streng ausgelegt wird.«

HANDWERK ZWISCHEN NORMEN UND REALITÄT

Die Arbeit im Denkmalsbereich macht auch deutlich, wie stark heutige Bauvorschriften das Handwerk prägen. Deutschland setzt hohe Maßstäbe, nicht immer zum Vorteil. »Wenn wir Decken nur nach Tragfähigkeit bemessen würden, könnten wir ein Drittel Material sparen. Aber es geht rein optisch darum, dass sie sich nicht durchbiegen – und das kostet viel Beton und Ressourcen«, sagt Tim Gemünden.

In anderen Ländern gehe man damit pragmatischer um. »Ein Dachstuhl, der seit 500 Jahren hält, wäre hierzulande oft schon durch neue Normen in Frage gestellt – obwohl er seinen Zweck perfekt erfüllt.«

ENERGIE UND INNOVATION

Neben der Bewahrung historischer Substanz spielt die Energiewende eine immer größere Rolle. Wärmepumpen, Geothermie oder moderne Dämmmethoden müssen in historische Strukturen integriert werden. »Technisch ist unser Werkzeugkasten voll«, betont Tim Gemünden. »Aber wir sind oft zu konservativ in der Ausbildung und sollten die Potenziale innovativer Bauweisen stärker ausschöpfen.«

Im SHK-Bereich etwa würden Heizungen nach Normen dimensioniert, die nicht mehr zu den heutigen Klimadaten passen. »Das führt dazu, dass Heizungen häufig zu groß sind. Bei Wärmepumpen ist das fatal – sie laufen dann ineffizient und gehen schneller kaputt. Wir müssen schneller auf die Realität reagieren: Wir haben keine minus 20 Grad mehr im Winter, heute geht es eher um Kühlung.«



Außenansicht des Barockhauses Bingen

PROJEKTE MIT HERZ

Trotz aller technischen Details gibt es Projekte, die emotional in Erinnerung bleiben. Dazu zählt das Barockhaus in Bingen, das zum Mietwohnhaus umgebaut wurde und unter anderem zur Resozialisierung von ehemals Wohnungslosen genutzt wird. »Das war nicht nur eine handwerkliche, sondern auch eine soziale Aufgabe – solche Projekte liegen uns besonders am Herzen«, betont Gemünden.

Ein weiteres Beispiel ist das Museum Obentraut im Ingelheimer Stadtteil Großwinterheim, wo ein jahrhundertalter Dachstuhl erhalten blieb, während ein neues Tragwerk für Stabilität sorgte.

Und schließlich das ehemalige Pressehaus in Wiesbaden: Von außen wirkt es wie ein historisches Gebäude, innen verbirgt sich jedoch eine (damals) hochmoderne Stahlkonstruktion – samt Energieversorgung unter Einbindung einer Thermalquelle im Keller. »Das war ein Projekt, das uns in jeder Hinsicht gefordert hat. Aber es zeigt, wie Tradition und moderne Technik zusammenfinden können.«

Die Arbeit am Denkmal ist ein Spagat: zwischen historischen Vorgaben, modernen Anforderungen und praktischen Zwängen. Doch für Tim Gemünden von der Bauunternehmung Karl Gemünden GmbH & Co. KG überwiegt die Faszination: »Am Ende geht es immer darum, Geschichte erlebbar zu machen und gleichzeitig eine Nutzung zu schaffen, die ein Gebäude für die Zukunft erhält. Ein Denkmal erhalten, modernisieren und nutzbar machen – das ist unser Ziel.«

Handwerk mit Herz und Durchblick

EINE OPTIKERMEISTERIN ÜBER BRILLEN,
INNENSTADTLAGE UND WERTSCHÄTZUNG.



Fotos: © Optello Optik



Links: Das Team von Optello
vor dem Laden in der Mainzer
Augustiner Straße

Rechts: Ein kleiner Blick in
Sortiment

Text: Christoph Visone...

In einer der bekanntesten Einkaufsstraßen von Mainz – der Augustinerstraße – betreibt die Optikermeisterin Luisa Büttel mit ihren Angestellten ihr Handwerk mit Leidenschaft. »Unser Alltag ist nie gleich«, sagt sie. »Mal beginnt der Tag in der Werkstatt mit frisch gelieferter Ware, mal stehen direkt Kundentermine an. Und natürlich haben wir durch die Lage auch viele, die einfach spontan hereinschauen.«

Das Angebot ist breit gefächert: Brillen, Kontaktlinsen, Sonnenbrillen mit Sehstärke – kurzum alles, was gutes Sehen ermöglicht. Doch es geht hier nicht nur um Sehhilfen, sondern auch um Beratung, Handarbeit und Service: »Bei uns ist es normal, dass Kunden mehrmals im Jahr kommen – für Anpassungen, Reinigungen, kleine Reparaturen. Das ist Teil unseres Services, den viele beim Onlinekauf vergessen.«

Denn der Druck durch Onlinehandel und Filialisten ist allgegenwärtig – gerade in der Augenoptik. »Manche Preise, die online geboten werden, liegen unter unserem Einkaufspreis. Da kommt man in Erklärungsnot, wenn Kundinnen und Kunden fragen, warum es bei uns teurer ist. Aber bei uns gibt's eben auch den Menschen, der sagt: ‚Die Brille steht Ihnen, aber sie passt nicht – die drückt oder rutscht.‘ Das sagt einem online niemand.«

INNENSTADT ZWISCHEN BAUSTELLE UND BUMMEL – CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN

Die Altstadtlage sei Fluch und Segen zugleich, erzählt die Optikerin. »Die Augustinerstraße ist eine der schönsten Straßen in Mainz. Viele sagen das. Aber man merkt schon, dass es schwieriger wird, die Leute in die Stadt zu bekommen – Baustellen, teures Parken, eingeschränkter Nahverkehr.«

Dabei profitiert gerade das Handwerk vom Laufpublikum. »Viele kommen gezielt wegen uns oder einem anderen Laden, aber das klassische Bummeln ist weniger geworden.« Veranstaltungen wie das Mainzer Markt- oder Weinfrühstück wertet sie positiv: »Es belebt die Stadt – das ist doch super! Davon brauchen wir mehr.«

Was sie sich von der Stadtpolitik wünscht? »Mehr Aktionen für die Altstadt, nicht nur zentral auf dem Schillerplatz. Und vielleicht Park-Flat-Rates oder mehr Anreize, am Wochenende in die Innenstadt zu kommen.« Auch die Koordination fehle: »Oft läuft jede Aktion einzeln – es bräuchte jemanden, der die Geschäfte zusammenbringt und gemeinsam etwas auf die Beine stellt.«

ZWISCHEN WERTSCHÄTZUNG UND WAHRNEHMUNG – EIN APPELL AN DIE KUNDSCHAFT

Nicht zuletzt ist es auch die Haltung der Konsumierenden, die über die Zukunft des Handwerks mitentscheidet. »Viele finden's schade, wenn Geschäfte schließen. Aber manche waren nie drin – haben nur gesagt: ‚Schönes Schaufenster.‘«

Ihre Bitte: »Mehr Bewusstsein für die Arbeit, die wir leisten. Für die Menschen, die dahinterstehen. Und für die Steuern, die wir hier zahlen, damit das ganze System läuft.«

Und dann sagt sie einen Satz, der hängen bleibt: »Wenn man sich überlegt, was in der Augustinerstraße alles verschwinden würde, wenn das Handwerk weg wäre – dann wäre sie fast leer.«

Fleischerinnung Mainz-Bingen – vom Dornröschenschlaf zum Aufbruch

NETZWERKEN, NACHWUCHS UND NEUE PROJEKTE: WIE DIE METZGER NEUE WEGE GEHEN.



Links: Die Frühjahrsmartinee der Fleischerinnung

Rechts: Obermeister Peter Walz (l) mir dem SPD-Bundestagsabgeordneten Daniel Baldy

Als Metzgermeister Peter Walz vor knapp zwei Jahren zum Obermeister der Fleischerinnung Mainz-Bingen gewählt wurde, war die Ausgangslage ernüchternd. »Die Innung war wie Dornröschen – kaum Veranstaltungen, wenig Austausch, ein eher eingeschlafenes Miteinander«, erinnert er sich. Was folgte, ist ein Beispiel dafür, wie Engagement, Kreativität und Gemeinschaftssinn neues Leben in eine traditionelle Organisation bringen können.

Den Wendepunkt setzte ein mutiger Schritt: Statt eine teure Zeitungsanzeige zu schalten, investierte die Innung die Mittel in einen Neujahrsempfang im Favorite Parkhotel. »Die alten Kollegen sagten, da kommt doch eh keiner. Aber wir wollten es probieren.« Das Expe-

periment wurde ein voller Erfolg: Über 100 Teilnehmer kamen, Lehrlinge wurden geehrt, langjährige Wegbegleiter ausgezeichnet – und die Innung erlebte ein neues Gemeinschaftsgefühl.

Aus dieser Aufbruchsstimmung entstanden regelmäßige Netzwerktreffen. »Alle paar Monate treffen wir uns in einem Betrieb, hören einen Fachvortrag, probieren Wurstsorten und tauschen uns aus. Das ist unkompliziert, nah an der Praxis und stärkt Vertrauen«, so Walz. Bei einer Metzgerei in der Neustadt etwa berichtete eine Ladenbaufirma über moderne Verkaufsraumgestaltung – Inspiration aus erster Hand.

Doch es blieb nicht bei internen Treffen. Die Innung zeigte auch öffentlich Flagge: Beim Landesehrenpreis

des Genusshandwerks präsentierten die Mainzer Metzger innovative Konzepte wie eine VR-Brille, organisierten Tastings und verkauften die »Ehrenamtwurst« für einen guten Zweck. »Das hat uns eine enorme Sichtbarkeit gebracht – und gezeigt, dass wir als Gemeinschaft auftreten können.«

Ein emotionales Highlight war die Restaurierung der historischen Innungsfahne, die in erbärmlichem Zustand war. »So etwas darf einem ehrbaren Handwerk nicht passieren«, sagt Walz. Nach der aufwendigen Aufarbeitung wurde sie von Bischof Kohlgraf im Mainzer Dom neu geweiht – begleitet von befreundeten Innungen und der Nationalmannschaft der Fleischerjugend.

Die Zukunftsprojekte sind ambitioniert: Die geplante Fusion mit den Innungen Alzey und Worms zur Fleischerinnung Rheinhessen, ein neu gegründeter Arbeitskreis Ausbildung, eine eigene Website sowie ein Innungs-Messestand für Nachwuchswerbung. »Wir müssen sichtbar werden – im Netz, auf Messen und in der Öffentlichkeit. Nur so können wir junge Menschen für unseren Beruf begeistern«, betont Walz.

Auch die Kultur des Miteinanders hat sich gewandelt. »Früher war da viel Konkurrenzdenken. Heute merken die Kollegen: Gemeinsam sind wir stärker. Wenn 30 Metzger zusammenkommen, lernt jeder etwas dazu – sei es bei der Schinkenreifung oder bei der Maschinenteknik.«



Die Fleischerinnung bei der Fahnenweihe im Mainzer Dom

Walz sieht die Innung nicht als große Organisation, sondern als wertvolles Netzwerk. »Wir sind keine Masse, sondern Klasse. Unsere Aufgabe ist es, die Stärken sichtbar zu machen, Optimismus auszustrahlen und die Zukunft zu gestalten.«

Dass dieser Kurs Wirkung zeigt, belegen auch die Reaktionen von außen: Der Deutsche Fleischerverband überlegt, den Verbandstag 2026 nach Mainz zu vergeben – ein sichtbares Zeichen, dass die neue Lebendigkeit weit über Rheinhessen hinausstrahlt.



Fotos: © Fleischerinnung Mainz-Bingen

Links: Die Fleischerinnung auf dem Landesehrenpreis im Genusshandwerk
Rechts: Obermeister Peter Walz mit der Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen Anja Obermann

Goldene Meisterfeier 2025

EHRUNGEN FÜR 50 JAHRE MEISTERTÄTIGKEIT IN RHEINHESSEN.



Links: Gruppenbild der Goldmeister mit HWK-Präsident Friese (r.) und HWK-Vizepräsidentin Christiane Merkel-Köppchen



Fotos: © Stefan Schimmer

Mit einer feierlichen Veranstaltung im Haus des Handwerks in Mainz ehrte die Handwerkskammer Rheinhessen in diesem Jahr ihre Goldmeisterinnen und Goldmeister – Handwerkerinnen und Handwerker, die vor 50 Jahren ihre Meisterprüfung abgelegt haben. Der Abend stand im Zeichen von Wertschätzung, Tradition und der bleibenden Bedeutung des Meisterbriefs.

»Verachtet mir die Meister nicht, ehret ihren Stand – wer den deutschen Meister ehrt, ehrt auch unser deutsches Vaterland«, zitierte Kammerpräsident Hans-Jörg Friese frei nach Richard Wagner. Mit diesen Worten eröffnete er die Feierlichkeiten und würdigte die Lebensleistung der Jubilare: »Sie haben Verantwortung übernommen – für Ihre Betriebe, Ihre Familien und das Handwerk. Dafür gilt Ihnen unser Respekt und unser Dank.«

Im Jahr 1975 legten insgesamt 173 Handwerkerinnen und Handwerker im Kammerbezirk Rheinhessen ihre Meisterprüfung ab, 34 von ihnen erhielten nun ihren Goldenen Meisterbrief – aus 13 verschiedenen Handwerken. Unter den Geehrten war auch Eckart Truschel, Elektrotechniker-, Radio- und Fernsehtechnermeister aus Worms, der als Gastredner Einblicke in seine erfolgreiche Unternehmensgeschichte gab.

In seiner Ansprache blickte Friese auf das Jahr 1975 zurück – ein Jahr gesellschaftlicher und technischer

Umbrüche. Mit dem Ende des Vietnamkriegs, der Unterzeichnung der KSZE-Schlussakte und dem Einzug der ersten Heimcomputer begann eine neue Ära. »Auch wenn Sie sich damals sicher mehr auf Ihre Prüfungen konzentriert haben, war Ihre Meisterprüfung ein Meilenstein – der Beginn eines Berufslebens, das unsere Region geprägt hat«, so Friese mit einem Augenzwinkern.

Heute, 50 Jahre später, sei das Handwerk erneut im Wandel. »Wie 1975 gilt auch heute: Das Handwerk darf sich den Herausforderungen nicht verschließen, sondern muss mutig nach vorne gehen.« Digitalisierung, Fachkräftesicherung und neue Technologien verlangten Offenheit – doch die Werte blieben dieselben.

»Der Meistertitel ist das sicherste Wertpapier der Welt. Er steht für Qualität, Vertrauen und Gemeinschaft – Werte, die damals wie heute das Fundament des Handwerks bilden«, betonte Friese. Gemeinsam blicken die diesjährigen Goldmeisterinnen und Goldmeister auf über 2.600 Jahre Berufserfahrung zurück – ein eindrucksvolles Zeichen für Beständigkeit, Leidenschaft und regionale Verbundenheit.

Zum Abschluss dankte Friese den Jubilaren für ihr Lebenswerk: »Ihr Goldener Meisterbrief ist nicht nur eine Auszeichnung, sondern ein Symbol für Kompetenz, Stabilität und Leidenschaft. Sie alle sind ein Vorbild für kommende Generationen.«

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 wohlgefühlt? Das Handwerk ist offen, Meister und Gesellen wirken einvernehmlich zusammen, und die Atmosphäre ist bei diesem sozialen Marktwirtschaftsmodell anders als bei anderen organisierten Berufen.

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

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

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

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

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

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

»Wenn es die Ka
müsste man sie

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

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

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

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



Kammern nicht gäbe, erfinden«

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

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

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

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

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

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

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



Lesen Sie
das komplette
Interview auf
handwerksblatt.de.



Prof. Dr. Dr. Rolf Stober

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



EU-KOMMISSION ÜBERARBEITET DIE ENTWALDUNGSVERORDNUNG

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

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

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

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

Akzeptanz und Umsetzbarkeit gefährdet

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

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

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

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

Zentrale Probleme nicht gelöst

Ziel der Verordnung ist es, sicherzustellen, dass inner- und außereuropäisch relevante Erzeugnisse, die Rohstoffe wie Holz, Kakao, Rind, Kaffee und Soja enthalten, nicht zur Entwaldung beitragen. Das Gesetz verlangt dafür eine lückenlose Berichterstattung entlang der Wertschöpfungskette. Diese Berichtspflichten will die Kommission besonders für Kleinstunternehmen vereinfachen.



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

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

Forderungen aus dem Handwerk ignoriert

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

IHRE NEUEN GESCHÄFTSMODELLE

OPEL WARTUNGPRO: PLANBAR. ZUVERLÄSSIG. KALKULIERBAR /

WARTUNG
PRO

AB 19,95€ / MONAT*



COMBO



VIVARO



MOVANO

VIVARO
AB **269€** / MONAT¹

Ohne Sonderzahlung

Gewerbekunden-Angebot exkl. MwSt.



O P E L

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

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

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

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

LEASYS

Was ist Ihr Betrieb wert?

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

Text: Jörg Wiebking

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

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

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

WIE UNTERSCHIEDET SICH AWH VON BANKEN UND STEUERBERATERN?

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

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

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

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

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

WIE ERMITTELT DIE KAMMER DEN UNTERNEHMENSWERT?

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

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



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

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



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

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

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

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

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



FAMILIE UND FREUNDE ERWARTEN PREISNACHLÄSSE

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

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

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

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

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

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

WIE WERDEN IMMOBILIEN BEWERTET?

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

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



Online-Berechnungen könnten Betriebsinhaber in falscher Sicherheit wiegen.



Harald Schjia

SUBSTANZWERT: DER MINDESTWERT

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

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

ERFORDERLICHE UNTERLAGEN

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

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

DIE EIGENE UNTERNEHMERPOSITION VERBESSERN

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

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

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

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

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

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

DER RICHTIGE ZEITPUNKT FÜR DIE BEWERTUNG

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

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

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

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

WAS TAUGEN INTERNET-BEWERTUNGEN?

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

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

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



Eine Unternehmensbewertung ist immer eine Momentaufnahme.



Alexander Arnold

WERT IST NICHT GLEICH VERKAUFSPREIS

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

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

WIE DEN WERT DES BETRIEBS ERHÖHEN?

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

Text: Bernd Lorenz

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

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

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

FLEXIBLE STARTTERMINE

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

»Super zum Ausprobieren«

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

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

»ERWARTUNGEN WEIT ÜBERTROFFEN«

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

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

ERSTE ZWISCHENBILANZ

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



74 Jugendliche haben bisher das Angebot zur Berufsorientierung wahrgenommen.



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

Foto: © Handwerkskammer Lübeck

BERUFSORIENTIERUNG

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

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

fbj-bw.de

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

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

handwerk-owl.de/FHJ-PLUS

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

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

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

»GROSSE WELLE« NEUER PRAKTIKANTEN

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



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

Nadine Grün, Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck

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

VERTEILUNG DER SCHULABSCHLÜSSE

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

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

BUNDESWEITES INTERESSE AM FHJ

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

hwk-luebeck/fhj



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

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

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

FOMO

WARUM EMOTIONEN BEIM INVESTIEREN GEFÄHRLICH SIND

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

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

Immer der Mehrheit nach

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

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

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

Disziplin und Geduld

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

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

pensionflow.de

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



Foto: ©Stock.com/Jacob Wackerhausen

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Sie als Handwerksbetrieb erhalten über die SDH - Servicegesellschaft Deutsches Handwerk attraktive Kfz-Nachlässe beim Erwerb Ihres neuen Firmenfahrzeugs im Autohaus vor Ort. Bei einem von 25 Automobilpartnern finden Sie sicher die passende Ergänzung für Ihren Fuhrpark: Vom Kleinwagen bis zum Nutzfahrzeug. Jetzt kostenfrei registrieren und Nachlässe einsehen.



»KI ist nur ein Hilfsmittel«



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

Torsten Uhlig

Foto: © Frank Ragner

Interview: Stefan Bühren...

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

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

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

DHB: Was haben Sie wahrgenommen?

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

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

DHB: Das ist eine Frage der Unternehmenskultur ...

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

DHB: Wie sieht denn Ihre längerfristige Planung aus?

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

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

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

DHB: Der Versicherte redet dann mit der KI?

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

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

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

Kunden oder auch in der Schadenbearbeitung durch die KI unterstützt.

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

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

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

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



Lesen Sie das komplette Interview auf handwerkblatt.de.

DHB: Woran messen Sie Ihren Erfolg?

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

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

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

Kfz-Policen immer im Blick halten

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



Foto: ©iStock.com/Koramatthitichan



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

Text: *Stefan Bühren*

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

OHNE GEHT ES NICHT

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

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

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



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

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

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

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

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

Anzeige

Home of Flooring &
Interior Finishing

Creating Rooms. Transforming Spaces.

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

Neu:
Boden, Wand
& Decke!

DOMOTEX

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

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

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

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

Kia steigt bei Nfz ein

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



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

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

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

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

Maßgeschneidert ab Werk

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



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

Foto: ©Stellantis/Dani Hege

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

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

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

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

bott

bott vario3

Die Fahrzeugeinrichtung



Für die besten
Handwerker!



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



Text: *Dr.-Ing. Martina Schneller*

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

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

Schlau geplant statt fleißig geschuftet

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



Foto: © erstellt vom Mittelbau-Digital Zentrum Handwerk mit DALL-E 2



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

BEISPIELE AUS DEM ALLTAG

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

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

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

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

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

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

KOOPERATIVES MULTI-AGENTEN-SYSTEM

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

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

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

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



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

Die Autorin ist Mitarbeiterin des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk. Es unterstützt Handwerksbetriebe und Handwerksorganisationen seit 2016 dabei, die Chancen digitaler Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle zu nutzen – kostenfrei, anbieterneutral und deutschlandweit. Seit 2024 liegt ein besonderer Fokus auf künstlicher Intelligenz.
[handwerkdigital.de](https://www.handwerkdigital.de)

Google belohnt fachliche Expertise und ...



nutzerorientiertes Design

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



Foto: © iStock.com/de-hak

Wer seine Webseiten nicht optimiert, kann Reichweite verlieren.

Text: **Thomas Busch**

Mit einem Marktanteil von über 85 Prozent im Jahr 2025 ist Google nach wie vor die wichtigste Suchmaschine in Deutschland. Dies zeigen aktuelle Zahlen des Statistiktools statcounter.com. Deshalb ist es für Handwerksbetriebe unerlässlich, bei Google möglichst weit oben in den Suchergebnissen 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 (begrenzt Angebot), sonst ab 30 €/Monat	Paket »SEO Pro«: ab 117,33 \$/Monat
Internet	rankingcoach.com	de.semrush.com

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

CHECKLISTE: SEO-CHECKLISTE FÜR HANDWERKSBEREIBE

1. Optimierungen für KI-Suchergebnisse

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

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

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

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

3. Optimierungen für »Core Web Vitals«

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

4. Optimierungen für lokale Sichtbarkeit

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

5. Kontinuierliche Optimierungen

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

DER KALENDER FÜRS HANDWERK



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



KALENDER
**JETZT HIER
BESTELLEN**

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



**12. BIS 14.
DEZEMBER
2025**

Fotos: © Alexandra Courmeux



Oben: Lichtkunst im Chateau de Detroit

Links: Jede Straße glänzt und glitzert.

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

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

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

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



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](http://handwerksblatt.de/neuer-bbk-ratgeber)

AB AUFS EIS – ABER SICHER

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

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

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

Foto: © iStock.com/robertf666



WINTERZAUBER IN DER AUTOSTADT



Foto: © Manfred Jöbs/Autostadt GmbH

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

Besucherinnen und Besucher dürfen sich unter anderem auf eine 4.000 Quadratmeter große Eisfläche zum Schlittschuhlaufen, eine Schneewelt für Kinder, einen Wintermarkt mit Kunsthandwerk, zahlreichen Speisen und Geschenkideen, Mitmachaktionen sowie auf ein neu eröffnetes Weihnachtskaufhaus freuen. [vsu handwerksblatt.de/autostadt-winter25](http://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 Stammzellenspendeinnen und -spendern. Eine Stammzelltransplantation ist für viele Kinder und Erwachsene mit Blutkrebs (Leukämie) oder anderen schwerwiegenden Bluterkrankungen oft die letzte Hoffnung. Die Wahrscheinlichkeit, außerhalb der Familie einen »genetischen Zwilling« zu finden, ist nicht sehr groß. Sie kann aber steigen, je größer die Anzahl und Auswahl an potenziellen Spenderinnen und Spendern ist. Das Anliegen wollen die Schornsteinfeger unterstützen. Regional haben sie Test-Sets mit den »Life Lollis« verteilt. Der Lolli-Stiel ist eigentlich ein Wattestäbchen, das für einen Wangenabstrich und als DNA-Probe genutzt werden kann. Außerdem haben die Schornsteinfeger auf ihren Social-Media-Kanälen für die Registrierung geworben.



Foto: © Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks

ONLINE-NEWS

POLITIK

FINANZMINISTERIUM SAGT HÖHERE STEUEREINNAHMEN VORAUSS



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

Foto: © maggyerh/123RF.com



POLITIK

BUNDESREGIERUNG WILL KEIN VERBRENNERVERBOT AB 2035



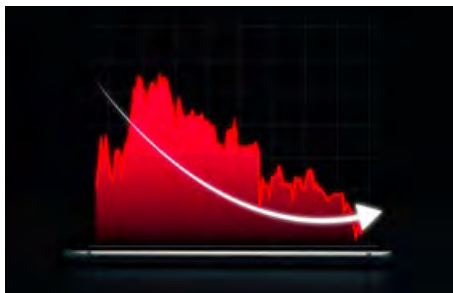
Bundeskanzler Friedrich Merz hält ein hartes Neuzulassungsverbot von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor ab 2035 für technisch nicht möglich.

Foto: © sergey Resulov/123RF.com



POLITIK

BUNDESREGIERUNG RECHNET MIT GRÖßEREM WACHSTUM FÜR 2026



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

Foto: © alexand7/123RF.com



BETRIEB

EU-FÜHRERSCHEIN: DAS ÄNDERT SICH BALD



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

Foto: © Barbotinje Petrzak/123RF.com



BETRIEB

CORONA-URTEIL: KEINE ENTSCHÄDIGUNG FÜR UNGEIMPFTE SELBSTSTÄNDIGE



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

Foto: © halpoin/123RF.com



BETRIEB

BAGGER AUF TIEFGARAGE: VORHER EINSTURZGEFAHR PRÜFEN!



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

Foto: © norroder/123RF.com



TECHNIK UND DIGITALES

FALSCH GETANKT: DAS SOLLTEN SIE BEACHTEN



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

Foto: © Martin Hanger/ADAC



PANORAMA

GENUSSKULTUR UND SPITZENWEINGÜTER IN BADEN-WÜRTTEMBERG



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

Foto: © Anabel Castilla



Handwerksblatt Online-Adventskalender

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



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

handwerksblatt.de/adventskalender

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

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON



Der Regelfall soll auch in Zukunft der Friedhof bleiben. Doch Friedhöfe sind oft nicht einladend für die Angehörigen. Sie sollten ein Ort der Begegnung sein. Mit mehr Sitzmöglichkeiten, Wasserspielen und vielleicht sogar einem Kinderspielplatz – das sagt Sebastian Holz, Landesinnungsmeister des Steinmetz- und Steinbildhauerhandwerks.



Foto: Johannes Freund

Die neue Trauerkultur

RHEINLAND-PFALZ HAT JETZT DAS LIBERALSTE BESTATTUNGSGESETZ DEUTSCHLANDS. UNTER ANDEREM SIND FLUSSBESTATTUNGEN MÖGLICH, UND URNEN KÖNNEN MIT NACH HAUSE GENOMMEN WERDEN. ÜBER DIE NEUEN HERAUSFORDERUNGEN FÜR BESTATTER UND STEINMETZE.

Text: *Kirsten Freund*

Rheinland-Pfalz hat im Oktober sein Bestattungsgesetz stark gelockert. Es ist jetzt das liberalste in ganz Deutschland. Die Asche der Verstorbenen kann im Rhein, in Mosel, Saar oder Lahn beigesetzt werden. In keinem anderen Bundesland ist eine Flussbestattung bislang erlaubt. Die Urne im Wohnzimmer aufbewahren, die Asche der Verstorbenen im eigenen Garten verstreuen, sich daraus Schmuckstücke und Keramiken machen lassen, oder eine Tuchbestattung wie sie beispielsweise im Islam üblich ist – das alles ist möglich. Mit zwei Einschränkungen: Erstens muss der oder die Verstorbene das zu Lebzeiten so gewünscht und schriftlich festgehalten haben, und zweitens muss immer ein Bestattungsunternehmen eingebunden werden.

220 BESTATTUNGSHÄUSER, VIELE FRAGEN

Etwa 50.000 Sterbefälle gibt es in Rheinland-Pfalz pro Jahr und zirka 220 Bestattungsunternehmen. Auf sie kommen jetzt viele Fragen aus der Bevölkerung zu und auch viele, die sie selbst lösen müssen. Zum Beispiel bei



Die Urne im heimischen Garten beisetzen? Das geht auch in Zukunft nur, wenn eine Bestatterin oder ein Bestatter anwesend ist.

Flussbestattungen, auf welchem Schiff sie das vornehmen, wie es sich in ausgewiesenen Naturschutzgebieten etwa an der Mosel verhält oder wie es sich in Städten wie Mainz verhält, wo der Rhein auf der Landesgrenze zu Hessen verläuft, berichtet Christian Jäger, Geschäftsführer des Bestatterverbandes Rheinland-Pfalz. Jäger rechnet damit, dass von allen Sterbefällen etwa fünf Prozent eine Flussbestattung sein werden. »Das wären maximal 2.500 Fälle im Jahr und rein rechnerisch elf Fälle pro Betrieb.« Die Urne selbst muss dann aus wasserlöslicher Zellulose sein, darf aber nicht von einer Brücke oder einem Steg ins Wasser geworfen werden – nur von einem Schiff. Die meisten Bestattungsunternehmen werden sich auf einem Schiff einmieten. Ein eigenes Boot dafür werden die wenigsten haben oder anschaffen.

Insgesamt begrüßt der Verband das neue Gesetz. »Wir freuen uns, dass viele unserer Vorschläge aufgenommen worden sind. Gleichzeitig sehen wir in einigen Punkten aber noch Spezifizierungs- und Klärungsbedarf«, so Jäger. Er setzt darauf, dass diese Detailfragen in einer Durchführungsverordnung in den nächsten Monaten beantwortet werden. Bis dahin wird jeder Fall einer Flussbestattung noch einzeln entschieden. Auch Bestatterin

Ulrike Grandjean findet es gut, dass das 40 Jahre alte Gesetz modernisiert wurde. »Die Bestattungskultur hat sich stark verändert – das Gesetz musste dem gerecht werden«, sagt Grandjean, die das gleichnamige Familienunternehmen in Trier gemeinsam mit ihrem Mann Jörg leitet. Das 1949 gegründete Unternehmen hat zwölf Mitarbeiter, davon drei Auszubildende, und geht mit der Zeit. Ulrike Grandjean hat schon mit Schifffahrtsgesellschaften an der Mosel gesprochen und Angebote eingeholt. Wer sich bisher eine Flussbestattung wünschte, musste in die Niederlande oder Schweiz ausweichen. »Das war immer eine Grauzone«, sagt die stellvertretende Vorsitzende des Landesverbandes. Der Verband konnte im Gesetzgebungsverfahren erreichen, dass das Bestatterhandwerk weiterhin eine wichtige Rolle spielt. »Bei Flussbestattungen oder der Urnenbeisetzung im heimischen Garten muss auch künftig immer ein Bestatter anwesend sein. Wir beraten die Angehörigen und begleiten die Beisetzung, daran ändert sich nichts.«

AUCH STEINMETZE MÜSSEN UMDENKEN UND BIETEN GEDENKTAFFELN FÜR DEN GARTEN

Die Bestatterin rät dazu, individuelle Bestattungswünsche mit den Angehörigen abzusprechen, bevor man sie schriftlich in einer »Totenfürsorgeverfügung« festhält. Zum Beispiel, ob man eine Grabstätte haben möchte oder nicht. »Oder ob bei einer Urnenbeisetzung im Garten alle Familienmitglieder und Freunde jederzeit Zugang zum Ort der Trauer haben werden, wie es bei einem öffentlichen Friedhof der Fall wäre.« Ein komplexes Thema sei auch die Aufbewahrung der Urne im Wohnzimmer, wie es jetzt ebenfalls möglich ist. »Was, wenn der Angehörige, der die Urne aufbewahrt hat, auch verstirbt. Wer kümmert sich dann darum, dass die Urne beigesetzt wird?« Alles Fragen, die vorausschauend bedacht werden sollten – beziehungsweise in der Durchführungsverordnung des Gesetzes noch berücksichtigt werden.

Nicht nur das Bestatterhandwerk ist im Wandel, auch Friedhofsgärtner oder Steinmetze spüren seit Jahren, wenn nicht seit Jahrzehnten, die Veränderung – weg vom klassischen Einzel- oder Familiengrab hin zum kleinen Urnengrab, zur anonymen Bestattung im Wald oder auf See. Sei es aus Kostengründen oder

Ulrike und Jörg Grandjean (3. und 4. v. l.) führen ein Bestattungshaus in Trier mit zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie sind vorbereitet und haben schon mit Kapitänen auf der Mosel über Flussbestattungen gesprochen.



»Die Hinterbliebenen müssen damit leben.«

Sebastian Holz, Landesinnungsmeister der Steinmetze und Steinbildhauer

weil die Familie weit verstreut ist. Sebastian Holz ist Landesinnungsmeister der Steinmetze und Steinbildhauer. Sein Verband wurde in den Gesetzgebungsprozess im Gegensatz zu den Bestattern, Tischlern oder Kirchen nicht eingebunden, was Holz bis heute nicht versteht. »Ich hätte gerne den Gedanken in die Diskussion eingebracht, dass es nicht nur um den Wunsch der Verstorbenen gehen sollte, sondern dass es die Hinterbliebenen sind, die damit leben müssen, wenn es keinen Ort der Trauer und Erinnerung gibt.« Der Steinmetzmeister und Restaurator im Handwerk macht in seinem Unternehmen etwa 15 bis 20 Prozent des Umsatzes mit Grabmalen, die er gemeinsam mit seinen Kunden individuell entwirft. Der Nachfragerückgang dürfte sich durch das neue Bestattungsgesetz noch deutlich verstärken. Mit frischen Ideen will das Steinmetzhandwerk dem begegnen, etwa indem man Grabmale oder Gedenktafeln für die Beisetzung neben dem heimischen Apfelbaum anbietet oder Urnen aus Stein.

Holz sieht eine Ursache für die Entwicklung weg vom Friedhof aber auch darin, dass diese oft nicht einladend und zeitgemäß gestaltet sind. Oder dass sie von den Menschen zu sehr mit der Kirche in Verbindung gebracht werden. Der Landesinnungsmeister würde sich wünschen, dass die Städte und Gemeinden trotz klammer Finanzlage mehr für ihre Friedhöfe tun, um diese Abwärtsspirale zu stoppen. »Durch die vielen Urnengräber ist Platz entstanden. Hier könnte man Begegnungsstätten für die Menschen schaffen, mit Sitzgelegenheiten, Wasserspielen oder vielleicht sogar einem Spielplatz – um mehr Leben auf die Friedhöfe zu bringen.«



Das rheinland-pfälzische Handwerk hat seine Forderungen zur Landtagswahl formuliert. Unterzeichnet haben das Positionspapier Johannes Lauer, Vorsitzender des Unternehmerverbands Handwerk, Kurt Krautscheid, Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz, und Gerd Benzenmüller, Präsident des Landesverbands der Kreishandwerkerschaften (von links).



Fotos: © Kirsten Freund

Forderungen zur Landtagswahl

LANDESHANDWERKSKONFERENZ IN TRIER: IM VORFELD DER LANDTAGSWAHL IM MÄRZ 2026 ADRESSIERT DAS HANDWERK FÜNF KERNFORDERUNGEN AN DIE POLITIK: VON BÜROKRATIEABBAU BIS BILDUNGSOFFENSIVE.

Text: *Kirsten Freund*

Die Spitzen der rheinland-pfälzischen Handwerksorganisationen haben im Großen Rathaussaal der Stadt Trier die Forderungen des Handwerks zur Landtagswahl im März 2026 verabschiedet. Nicht nur in Bezug auf Bürokratieflut, Nachwuchs- und Fachkräftemangel sowie Wohnungsbau und Infrastruktur soll die Landespolitik zügig handeln. Das Handwerk fordert in seinem Fünf-Punkte-Papier unter anderem einen Normenkontrollrat auf Landesebene, ein Investitionspaket für Schulen und die intensivere Bekämpfung der Schwarzarbeit. Zur Landeshandwerkskonferenz hatten die Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz, der Unternehmerverband Handwerk RLP und der Landesverband der Kreishandwerkerschaften in Rheinland-Pfalz geladen. Mit ihrem Forderungspapier machen die Handwerksorganisationen auch deutlich, dass sie mit einer Stimme sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer sprechen. »Handwerk und Politik muss neu gedacht werden«, machte Kurt Krautscheid, Sprecher

der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern, deutlich. Das Handwerk dürfe bei Verhandlungen insbesondere auf Bundesebene nicht länger am Katzentisch sitzen. »Vielleicht funktionieren wir für Teile der Politik einfach zu gut, um wahrgenommen zu werden«, gab Krautscheid zu bedenken. Er hob gleichzeitig die gute Zusammenarbeit mit der Landespolitik hervor. Bei dem intensiven Austausch in dem historischen Saal, in dem sonst der Trierer Stadtrat tagt, ging es um das Sondervermögen für Infrastruktur, die Rolle des Handwerks bei der Energiewende, die Nachwuchsgewinnung, die Landesbauordnung, Besonderheiten der Generation Z sowie die Imagekampagne des Handwerks.

Die große Bedeutung des Wirtschaftszweigs hob die Trierer Bürgermeisterin Elvira Garbes in ihrem Grußwort hervor: 56.000 Betriebe erwirtschaften im Land einen Umsatz von etwa 37,1 Milliarden Euro und beschäftigen rund 260.000 Mitarbeiter, davon rund 18.000 Auszubildende. Die Forderungen des Handwerks zur Landtagswahl seien klar und praxisnah formuliert, so Bürgermeisterin Garbes. Es gehe darin nicht um Sonderwünsche, sondern um notwendige Schritte,

Die Forderungen des Handwerks zur Landtagswahl veröffentlichen wir in einer der kommenden Ausgaben. Außerdem finden Sie sie unter [handwerksblatt.de/wahl2026](https://www.handwerksblatt.de/wahl2026)

damit das Handwerk zukunftsfähig bleibt. Die Rahmenbedingungen müssten stimmen, Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigt werden. Dass der Meistertitel heute dem Bachelor gleichgestellt ist, wertete die Bürgermeisterin als wichtigen und richtigen Erfolg des Handwerks.

ERFOLGSMODELL IMAGEKAMPAGNE

Ein Erfolgsmodell ist seit inzwischen 15 Jahren auch die Imagekampagne des Handwerks - bekannt unter anderem von Plakaten, Aktionen, TV-Spots und Social-Media-Postings. Die Kampagne hat das öffentliche Ansehen und die Wahrnehmung des Handwerks nach vorne gebracht. Die aktuelle Staffel verantwortet die Hamburger Agentur CarlNann GmbH. Bernhard Labitzke (Head of Creation) und Jonas Pieper (Head of Strategy) stellten das neue Motto »Wir können alles, was kommt« vor. Damit will sich das Handwerk als starke Gemeinschaft präsentieren, die auch in aufgewühlten Zeiten die Herausforderungen der Zukunft in die Hand nimmt. Zudem soll es bald eine zweite Aktion in Minecraft geben, um Jugendliche dort abzuholen, wo sie sich oft aufhalten: in der Welt der Computerspiele. Wie die Generation an Nachwuchskräften tickt, die in der digitalen Welt aufgewachsen ist, darüber sprach Dr. Rüdiger Maas vom Institut für Generationenforschung in Augsburg. Der Psychologe warb für mehr Verständnis zwischen den Generationen. Vieles, was den Jugendlichen heute vorgeworfen wird (etwa die exzessive Smartphone-Nutzung), leben deren Eltern selbst vor. Der Schlüssel, um sich kennenzulernen und gegenseitig besser zu verstehen, seien Praktika.

SONDERVERMÖGEN KLUG INVESTIEREN

Um auszubilden und in die Zukunft zu investieren, braucht das Handwerk verlässliche Rahmenbedingungen. Hierbei kann auch das Sondervermögen Infrastruktur eine wich-

tige Rolle spielen. Rheinland-Pfalz bekommt insgesamt rund 4,8 Milliarden Euro für Infrastruktur, Bildung, Digitalisierung und Klimaneutralität. Johannes Lauer und Andreas Unger vom Unternehmerverband Handwerk RLP betonten, dass sich das Handwerk dafür stark macht, dass die Mittel nicht nur verteilt, sondern auch gezielt und nach klaren Kriterien investiert werden. Zum Beispiel in die Modernisierung von Berufsschulen und überbetrieblichen Ausbildungsstätten im Handwerk. Stefan Petri, stellvertretender Geschäftsführer des Fachverbandes Elektro- und Informationstechnik Hessen/RLP, schilderte, wie das Fachhandwerk die Energiewende umsetzt, wie die Klimahandwerke kooperieren und dass es dafür verlässliche Rahmenbedingungen brauche, die dem Endkunden einfach erklärt werden können. Gerd Benzenmüller, Präsident des Landesverbandes der Kreishandwerkerschaften, forderte, die Berufsschulen besser auszustatten und warb für ein »Azubi-Ticket« für den ÖPNV als Wertschätzung für die Auszubildenden. Zusammenfassend stellte Axel Bettendorf, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern, fest, dass das Handwerk gemeinsam in der Lage ist, »Ideen zu bündeln, die aktive Zusammenarbeit zu pflegen und konkrete Ergebnisse für unser Handwerk vor Ort zu schaffen.«

NEUER SPRECHER: HANS-JÖRG FRIESE

Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, ist am 9. Oktober zum neuen Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz gewählt worden. Friese löst damit Kurt Krautscheid, Präsident der Handwerkskammer Koblenz, ab. Axel Bettendorf, Hauptgeschäftsführer der HWK Trier, wurde in seinem Amt als Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft bestätigt.

DEUTSCHE MEISTERSCHAFT IM HANDWERK

HERAUSRAGENDE LEISTUNGEN AUF LANDESEBENE



Mehr zu den Landessiegerinnen und Landes Siegern lesen Sie im Regionalteil.



Auch Zimmerer Moritz Gei aus Gensingen hat sich für die Teilnahme am Bundesentscheid qualifiziert.

Foto: © Photo-Heremann

Der Handwerksnachwuchs überzeugte mit herausragenden Leistungen beim Landesentscheid der Deutschen Meisterschaft im Handwerk – German Craft Skills in Rheinland-Pfalz. Der Landeswettbewerb wurde in den Berufsbildungszentren der Handwerkskammern ausgetragen. Eine zentrale Veranstaltung war in diesem Jahr bei der HWK Rheinhessen in Mainz. Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann gratulierte: »Sie sind Botschafterinnen und Botschafter für die Leistungsfähigkeit und Attraktivität des Handwerks.« Fotos unter: handwerksblatt.de/dmh2025

»Handwerkskunst« im besten Sinne

WIE DAS SWR-FORMAT DEM HANDWERK EIN GESICHT GIBT.



Fotos: © Stefan Semmer, Handwerkskammer Rheinlatten



Links: Podiumsdiskussion beim Review einer neuen Folge »SWR Handwerkskunst« im Foyer der Handwerkskammer Rheinlatten. Mit dabei: Tischlermeisterin Josephin Drux-Schröder (2.v.r.)

Oben: Redakteur Rolf Hüffer beim Einsprechen einer Sendung im SWR Studio

Wenn man Rolf Hüffer, verantwortlicher Redakteur der SWR-Reihe Handwerkskunst, zuhört, wird schnell klar: Hier spricht kein Fernsehmacher über Quoten, sondern ein Bewunderer des Handwerks über Haltung. Seit mehr als zehn Jahren zeigt das Format in ruhigen, klaren Bildern, wie echte Handarbeit entsteht – vom ersten Span bis zum fertigen Werkstück. Ohne Musik, ohne künstliche Dramatik, aber mit umso mehr Respekt.

»Handwerkskunst heißt Handwerkskunst, weil es eine große Kunst ist, etwas sehr Alltägliches herzustellen«, sagt Hüffer. »Wir wollen nicht nur zeigen, dass etwas gemacht wird, sondern wie und warum.«

VOM ROHSTOFF ZUM WERKSTÜCK – DAS HANDWERK ALS ERZÄHLUNG

Wer eine Folge von Handwerkskunst sieht, spürt, dass hier jedes Detail stimmt. Der Film folgt der Logik des Handwerks: der Werkbank, dem Material, dem Werkzeug. Die Redaktion wählt ihre Themen nicht nach Effekten aus, sondern nach dem, was handwerklich erzählt werden kann. Ob beim Schmieden eines Kirchentors, beim Bau eines Holzofens oder beim Drehen einer Geige – die Kamera bleibt dort, wo die Arbeit geschieht.

»Unsere Autorinnen und Autoren gehen mit den Betrieben jeden Arbeitsschritt akribisch durch«, erklärt Hüffer. »Wir lassen nicht alles in Echtzeit laufen, aber das Entscheidende zeigen wir. Wenn man versteht, warum jemand eine Fase so zieht oder warum eine Schweißnaht genau an dieser Stelle sitzt, dann versteht man auch die Qualität.«

Durch diese Arbeitsweise entstehen keine Werbefilme, sondern kleine Meisterstücke der Beobachtung – Filme, die das Können sichtbar machen, das in den Betrieben oft still gelebt wird.

HANDWERK ALS HALTUNG

Auch für die Mitwirkenden ist der Dreh mehr als nur ein mediales Ereignis. Josephin Drux-Schröder, Tischlermeisterin, die 2024 ihren Meisterbrief erhalten hat und inzwischen auch ihren eigenen Betrieb führt, erinnert sich:

»Ich war am Anfang total aufgeregt. Ich dachte, da kommen riesige Fernsehkameras. Aber das Team war ganz ruhig, die Kameras verhältnismäßig klein – und plötzlich war das kein Fernsehauftritt mehr, sondern ein Gespräch über mein Handwerk. Ich habe einfach erklärt, warum ich etwas so mache, wie ich es mache.«

Für sie war das Erlebnis eine Bestätigung: »Ich hätte nicht gedacht, dass so viele Menschen das interessiert. Das hat mir richtig Selbstvertrauen gegeben – und auch gezeigt, dass Möbelbau, also das, was man täglich tut, viele fasziniert. Handwerkskunst hat dem eine Bühne gegeben.«

Ihre Erfahrung teilt sie mit vielen. Ob Schmied, Töpferin, Orgelbauer oder Steinmetz – alle berichten von einer ungewohnten Wertschätzung. Das Publikum sieht, wie viel Wissen, Geduld und Präzision in jedem Arbeitsschritt stecken. Viele Handwerkerinnen und Handwerker erzählen, dass Kunden nach der Ausstrahlung anders fragen – nicht nur nach dem Preis, sondern nach Materialien, Werkzeugen und Techniken.

WENN FERNSEHEN WIRKUNG ZEIGT

Wie stark das Format wahrgenommen wird, zeigt sich auch in ganz konkreten Ergebnissen. Jerome Kantner, Friseurmeister dessen Salon ebenfalls porträtiert wurde, erinnert sich:

»Als der Beitrag ausgestrahlt wurde, hatten wir Betriebsferien. Ich habe gesehen, dass die Homepageaufrufe über Google wirklich rasant gestiegen sind. Positiv war, dass die Menschen auch mal gesehen haben, wie viel Know-how und Technik für den Beruf des Friseurs vorhanden sein muss.«

Das, so sagt er, habe auch innerhalb der Branche Eindruck hinterlassen: »Man wird plötzlich nicht mehr nur als Dienstleister gesehen, sondern als jemand, der mit Präzision, Erfahrung und Fingerspitzengefühl arbeitet. Das hat unserem Beruf gutgetan.«

KEIN NOSTALGIEFORMAT – SONDERN GEGENWARTSDOKUMENTATION

»Wir zeigen das Handwerk so, wie es ist – nicht romantisch, sondern echt«, betont Hüffer. »Neben dem Hammer darf auch eine CNC-Maschine stehen. Wichtig ist, dass der Zuschauer versteht, warum der Handgriff sitzt, warum das Material reagiert oder warum ein Meister einen bestimmten Weg wählt.«

Was dabei entsteht, ist mehr als Fernsehen: Es ist ein Beitrag zur handwerklichen Bildung. Junge Menschen sehen in den Sendungen, dass Handwerk Konzentration, Kreativität und Selbstbewusstsein verlangt – und dass Perfektion nichts mit Eile zu tun hat. Für viele Betriebe sind die Filme auch intern wertvoll, weil sie Abläufe hinterfragen und Arbeitsprozesse neu strukturieren.



Josephin Druix bei den Dreharbeiten von
»SWR Handwerkskunst«

DAS WERK SPRICHT FÜR SICH

Im Mittelpunkt steht dabei immer das Werkstück. Die Kamera folgt dem Klang des Hobels, dem Glühen des Eisens oder dem rhythmischen Schlagen des Hammers. Der Verzicht auf Musik und künstliche Geräusche macht das Werk hörbar – und damit begreifbar.

»Der Ton ersetzt bei uns die Musik«, sagt Hüffer. »Man hört die Arbeit. Das Kratzen, das Klopfen, das Schleifen – das ist unsere Melodie.«

Diese Klarheit überträgt sich: Handwerkskunst erinnert daran, dass handwerkliches Arbeiten weit mehr ist als Erwerb. Es ist Ausdruck von Verantwortung, Konzentration und Hingabe. Und es zeigt, dass Wertschätzung dort beginnt, wo man versteht, was man sieht.

Mit jeder neuen Folge rückt die SWR-Reihe das Handwerk ein Stück näher an die Menschen – nicht durch große Worte, sondern durch Beobachtung und Respekt. Sie macht sichtbar, was sonst im Verborgenen geschieht: das Können, das Gefühl und die Leidenschaft, die im Handwerk stecken.

Oder, wie es eine Protagonistin im Gespräch zusammenfasst: »Eigentlich war das wie ein Tag mit einem Lehrling – nur mit Kamera. Ich habe gezeigt, wie man arbeitet. Und dabei gemerkt, warum ich diesen Beruf so liebe.«

Anzeige

Herausforderungen gemeinsam meistern

Mit unseren BGM-Angeboten für die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter. Unser Kompetenzteam unterstützt Sie dabei.

www.ikk-jobaktiv.de

ikk Südwest | **JOBaktiv**
Gesund arbeiten

Käuffer eröffnet moderne Ausbildungswerkstatt in Mainz

Mit der Eröffnung einer neuen Ausbildungswerkstatt setzt das Mainzer Gebäudetechnikunternehmen Käuffer ein starkes Zeichen für die Nachwuchsförderung im Handwerk. Auf rund 400 Quadratmetern bietet der Betrieb künftig ideale Bedingungen für angehende Anlagenmechaniker, Elektroniker und Kältetechnikmechaniker. Die Ausstattung reicht von Werkbänken mit Absauganlagen und modernen Montagomodellen über eine Solaranlage bis hin zu einem Lehrraum mit Medientechnik und einer kleinen Lounge – ein Lernumfeld, das Theorie und Praxis eng miteinander verbindet.

Rund 500.000 Euro hat das Unternehmen in die neue Ausbildungsstätte investiert. Ziel sei es, die Qualität der Ausbildung weiter zu verbessern und junge Menschen langfristig für technische Berufe zu begeistern. In der Werkstatt können die Auszubildenden reale Installationen üben, Leitungen verlegen und Störungen an modernen Systemen beheben. Ergänzend dazu erhalten sie Einblicke in neue Technologien und lernen, praxisnah mit den Werkzeugen und Materialien ihres Berufs umzugehen.

Für Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhessen, ist die neue Werkstatt ein wichtiges Signal für das gesamte Rhein-Main-Gebiet:

»Eine Ausbildungswerkstatt erlaubt es den Betrieben, über das normale Maß hinaus die Auszubildenden zu betreuen und auch prüfungs- und praxisrelevante Tätigkeiten zu schulen, die im Betriebsalltag nicht regelmäßig vorkommen.«

Mit der Investition reiht sich Käuffer in eine wachsende Zahl von Betrieben ein, die eigene Ausbildungsstätten geschaffen haben. »Gerade bei Elektrobetrieben wie Elektro RIES, Elektro Knies und NTA gibt es bereits sehr schöne Schulungsstätten für angehende Gesellen. Auch die Firma Dornhöfer betreibt eine eigene Auszubildendenwerkstatt«, so Obermann.

Solche Projekte seien nicht nur Ausdruck von Engagement, sondern auch ein Zeichen von Wertschätzung gegenüber dem Nachwuchs. Obermann sieht darin eine Entwicklung, die dem Handwerk insgesamt guttut:



»Die zunehmende Zahl betrieblicher Ausbildungsstätten zeigt, wie breit und spezialisiert das Handwerk aufgestellt ist – und wie ernst es die Betriebe mit der Förderung ihrer Fachkräfte nehmen.«

Dass sich Unternehmen so stark für ihren Nachwuchs einsetzen, wertet die Kammer als gute Ergänzung zum bestehenden Ausbildungssystem: »Das Handwerk verfügt seit Jahrzehnten über ein eingeführtes System der Ausbildungsförderung. Dennoch ist es sehr schön, wenn Betriebe darüber hinaus mehr tun, um ihre Auszubildenden zu unterstützen und sie auf dem Weg zur Fachkraft zu begleiten.«

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

KAUFGESUCHE

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

VERKÄUFE

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

**Wir suchen ständig gebrauchte
 Holzbearbeitungsmaschinen**



Individuelle Beratung und Verkauf von
 Neumaschinen – Komplett 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

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

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

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



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

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



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

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

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

www.finsterwalder.eu



Tel. 01805 / 266824
 Fax 01805 / 266826
FINSTERWALDER
 container

Stahlhallenbau - seit 1984
ANDRE - MICHEL + CO.
STAHLBAU GMBH
 02631 96200 Fax 43370
Andre-Michels.de

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

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

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

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

Nächste Ausgabe 12/25:

Erscheinungsdatum 12. 12.
 Anzeigenschluss 26. 11.

Verkaufe
Holzbearbeitungsmaschinen
 bvb-west@gmx.de

vh-buchshop.de

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

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

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

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

www.handwerksblatt.de

BETRIEBSÜBERNAHMEN

Nachfolger gesucht

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

Einfach, schnell und direkt
ein Marktplatz-Inserat
 sichern!



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

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

SDH[®]
 GmbH
 SERVICEGESELLSCHAFT
 DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
 FIRMENWAGEN
 FÜR'S HANDWERK**

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und
 Nachlässe einsehen.

www.sdh.de

Freisprechung 2025 in Alzey

WILLKOMMEN IM KREIS DES HANDWERKS.



Fotos: © Kreishandwerkerschaft

Mit Stolz und Applaus wurden in der Mensa der Alzeiger Gymnasien die neuen Gesellinnen und Gesellen des Jahres 2025 in den Kreis des Handwerks aufgenommen. Kreishandwerksmeister Bernd Kiefer und Geschäftsführer Dirk Egner überreichten die Gesellenbriefe und würdigten damit den erfolgreichen Abschluss der Ausbildung.

Neben den Vertreterinnen und Vertretern der Innungen und Prüfungsausschüsse gratulierten auch Gäste aus Politik, Wirtschaft und Handwerksorganisationen den Absolventinnen und Absolventen. Für besondere Leistungen gab es Auszeichnungen, gestiftet von der Rheinhessen Sparkasse, E.W. Neu, Signal Iduna sowie Bildungsgutscheine der Handwerkskammer Rheinhes-

sen. Ein Höhepunkt des Abends war die Verleihung des Titels »Herausragender Ausbildungsbetrieb 2025« an Jasmin Schneiderheinze vom Friseursalon Stoll in Worms – eine Anerkennung für besonderes Engagement in der Ausbildung.

Für ein besonderes Zeichen der Wertschätzung sorgte HWK-Präsident Hans-Jörg Friese, der in einem kurzen Grußwort den frischgebackenen Gesellinnen und

Gesellen zu ihrem Erfolg gratulierte und betonte, wie wichtig gut ausgebildete Fachkräfte für die Zukunft des Handwerks und der gesamten Region sind.

Die Festrede hielt Staatssekretär Andy Becht, der die Bedeutung des Handwerks für die Gesellschaft hervorhob. Für Inspiration sorgte zudem Miss Handwerk 2025, Katja Lilu Melder, die über die Rolle von Frauen im Handwerk und das Ehrenamt sprach. In einer Talkrunde tauschte sie sich mit dem Prüfungsbesten Shkelqim Istrefi und der angehenden Steinmetzin Noemie Rouffard aus.

Die Freisprechung 2025 zeigte eindrucksvoll, wie viel Begeisterung, Gemeinschaft und Zukunft im rheinhessischen Handwerk steckt. Herzlichen Glückwunsch an alle neuen Gesellinnen und Gesellen – ihr seid die Zukunft unseres Handwerks!

Netzwerken in Nieder-Olm: Handwerkstreffen mit großem Zuspruch



Fotos: © Handwerkskammer Rheinhessen

Rund 40 Handwerkerinnen und Handwerker aus Nieder-Olm und Umgebung kamen im Oktober, zum ersten regionalen Handwerkstreffen in Nieder-Olm zusammen. Gastgeber war die Palka Bau GmbH im Gewerbegebiet Nieder-Olm, die ihre Räumlichkeiten für den Austausch zur Verfügung stellte.

In entspannter Atmosphäre nutzten die Teilnehmenden die Gelegenheit, sich kennenzulernen, Erfahrungen zu teilen und gemeinsame Themen zu diskutieren – von Fachkräftenachwuchs über Materialengpässe bis hin zu Kooperationsmöglichkeiten in der Region. Bei einem kleinen Imbiss entstanden zahlreiche neue Kontakte und Ideen für zukünftige Zusammenarbeit.

Das Format soll künftig regelmäßig stattfinden und die Vernetzung der Betriebe in der Region weiter stärken. Denn, wie es ein Teilnehmer treffend formulierte: »Manchmal hilft ein Anruf beim Kollegen mehr als jede Google-Suche.«



Baustellenbegehung am Neubau des BBZ

Im Oktober fand eine Baustellenbegehung des Neubaus des Berufsbildungszentrums II (BBZ II) der Handwerkskammer Rheinhessen in Mainz statt. Mitglieder des Bauausschusses, Kammerpräsident Hans-Jörg Friese sowie Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann informierten sich dabei über den aktuellen Baufortschritt.

Der Rohbau nimmt sichtbar Gestalt an: Keller und Bodenplatte sind bereits fertiggestellt, erste Wände wurden hochgezogen. Der Neubau soll künftig modernste Ausbildungsbedingungen für das rheinhessische Handwerk bieten.



Foto: © Handwerkskammer Rheinhessen

TERMINE



Was: KLIMAAANLAGEN-HYGIENE IN KRAFTFAHRZEUGEN
Wann: Am 29.11.2025
Wo: BBZ I, Mainz-Hechtsheim



Was: GEPRÜFTE/R BETRIEBSWIRT/IN (HWO) - TEILZEIT
Wann: ab Frühjahr 2026
Wo: BBZ I, Mainz-Hechtsheim



Was: MEISTERVORBEREITUNG - TISCHLER TEIL I UND II
Wann: Ab 08.04.2026
Wo: BBZ I, Mainz-Hechtsheim



Was: MEISTERVORBEREITUNG - FLIESEN-, PLATTEN- UND MOSAIKLEGER TEIL I UND II
Wann: ab 20.04.2026
Wo: BBZ III, Mainz-Hechtsheim

HANDWERK@LUNCH - DIE DIGITALE MITTAGSPAUSE

Mit Handwerk@Lunch bietet die Handwerkskammer Rheinessen ein neues Format für alle, die im Handwerk tätig sind: eine digitale Mittagspause, die in nur 30 Minuten aktuelle Themen aus der Praxis aufgreift. Jeden ersten Mittwoch im Monat können sich Teilnehmende ganz unkompliziert und kostenlos per MS Teams zuschalten – egal ob vom Schreibtisch, aus der Werkstatt oder unterwegs.

Das Angebot richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte, Mitarbeitende sowie Büro- und Werkstattkräfte gleichermaßen. Ziel ist es, in kurzer Zeit nützliche Impulse zu geben, sich auszutauschen und voneinander zu lernen – barrierefrei, praxisnah und mitten im Arbeitsalltag.

Jetzt anmelden auf hwk.de

DEUTSCHES
HANDWERKSBLATT

IMPRESSUM

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

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, Rheinessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

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

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

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

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

REGIONALREDAKTION
Handwerkskammer Rheinessen
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz
Verantwortlich: HGF Anja Obermann
Redaktion: Christoph Visone, Jörg Diehl
Tel.: 06131/99 92 297
presse@hwk.de

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ
Kirsten Freund / Verlagsanstalt Handwerk
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/39 09 842
freund@handwerksblatt.de

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

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

Sonderproduktionen:
Brigitte Klefisch,
Claudia Stemick
Tel.: 0211/390 98-50
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 Postkosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen.

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

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.

suu:m

Das Fachwissen
im Fokus –

herangesuu:mt
für Handwerk und
Mittelstand.



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

NEU
in unserer
DIGITHEK:
digithek.de/suum





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