

DEUTSCHES

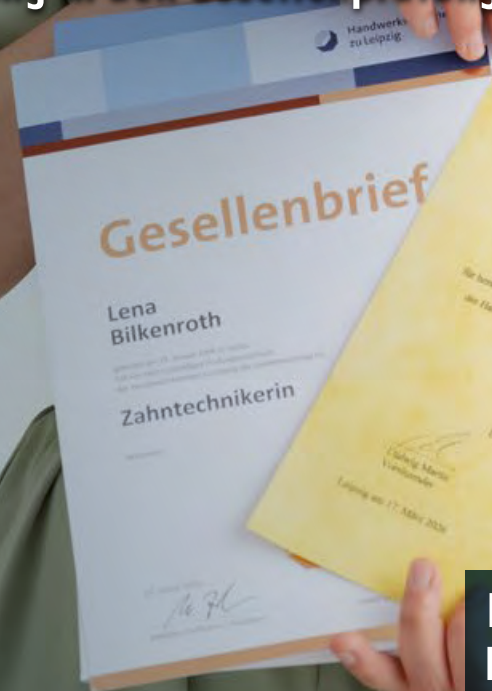
HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
ZU LEIPZIG

04.26
4 Euro

Die Spitze des Jahrgangs

374 junge Profis erhalten den Gesellenbrief.
Zahntechnikerin Lena Bilkenroth überzeugt
mit der Bestleistung in den Gesellenprüfungen.



FRANCHISING
Ein zweites Standbein
für den Betrieb?

WIRTSCHAFT
Bundeskanzler Merz
besucht Handwerksmesse

MAZDA VORTEILSWOCHEN

VOM 20.04. BIS 02.05.2026



DIE PERFEKTEN TEAMPLAYER
FÜR IHR BUSINESS.

Ihr Lieblings

MAZDA

Modell wählen

Bis zu

2.437 €¹⁾

netto Preisvorteil für eine
Option gratis auf alle Modelle

Inklusive

6 JAHRE²⁾

Mazda Garantie

CRAFTED WITH JAPANESE SOUL



Informationen zur elektrischen Reichweite, Energiekosten, KFZ-Steuer
und CO₂-Kosten finden Sie unter www.mazda.de/energieverbrauch

1) Gültig beim Kauf eines neuen Mazda vom 20.04. bis 02.05.2026. Verfügbarkeit der Optionen abhängig vom gewählten Modell und von der gewählten Ausstattungsvariante. Maximaler Preisvorteil beim Kauf eines Mazda CX-60 mit Comfort-Paket und Lederausstattung (Sitzmittelbahn und -wangen in Leder). Angebot gültig bei Erstzulassung auf Privatkunden und auf Gewerbekunden ohne Rahmenabkommen. 2) 6 Jahre Garantie gemäß den Mazda Garantiebedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter www.mazda.de/garantie

»Damit das Handwerk weiterhin Motor der regionalen Wertschöpfung bleibt, brauchen wir Mut zur Veränderung«



WIRTSCHAFT RETTEN

Liebe Handwerkskolleginnen und -kollegen,

die kommenden Monate werden für unser Handwerk in vielerlei Hinsicht prägend sein. Mit dem neuen Gebäudemodernisierungsgesetz stehen wir vor einer Aufgabe, die enorme Chancen bietet: energetische Sanierungen, moderne Heiztechnik, effiziente Gebäudehüllen. All das bedeutet viel Arbeit für unsere Betriebe – aber auch neue Anforderungen, neue Qualifikationen und ein hohes Maß an Beratungskompetenz. Wir setzen uns dafür ein, dass die gesetzlichen Vorgaben praxistauglich bleiben und die Betriebe nicht mit zusätzlicher Bürokratie belastet werden. Die Modernisierung des Gebäudebestands kann nur gelingen, wenn das Handwerk handlungsfähig bleibt.

Gleichzeitig dürfen wir uns über einen der schönsten Momente im Jahreslauf freuen: die Gesellenfreisprechung. Unsere neuen Fachkräfte haben ihre Ausbildung mit Fleiß, Ausdauer und Stolz gemeistert. Sie zeigen, was unser duales System leisten kann – und wie viel Zukunft im

Handwerk steckt. Für die jungen Gesellinnen und Gesellen beginnt nun ein neuer Weg, den wir mit Anerkennung und Zuversicht begleiten.

Auch intern stellen wir die Weichen für Stabilität und Fortschritt. Mit der neuen Leitung im Prüfungswesen gewinnen wir frische Impulse und zugleich die Sicherheit, dass unsere hohen Qualitätsstandards verlässlich weitergeführt werden. Eine starke Prüfungsstruktur ist das Rückgrat qualifizierter Ausbildung – und damit Grundlage für den Erfolg unserer Betriebe.

In einer Zeit voller Veränderungen bleibt eines beständig: das Handwerk als Motor unserer Region. Packen wir die Herausforderungen gemeinsam an und bleiben wir zuversichtlich.

IHR MATTHIAS FORSSBOHM



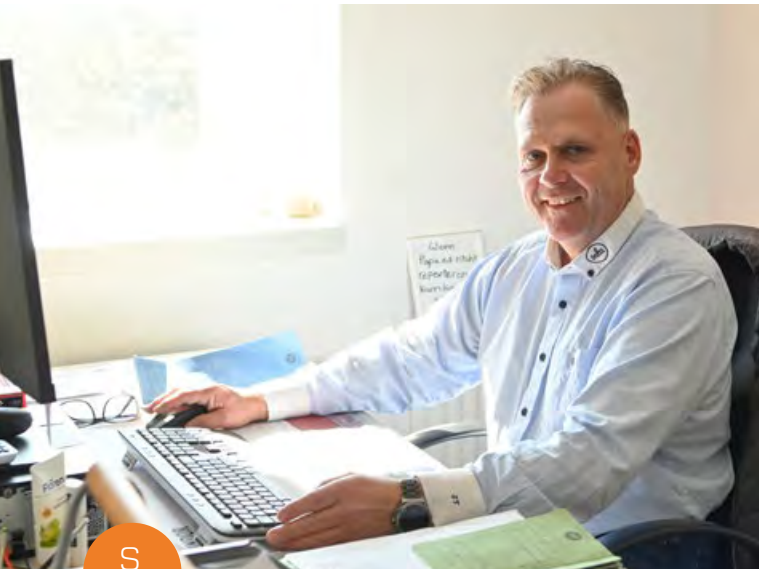
KAMMERREPORT

- 6** Zwischen Orientierung, Offenheit - und vielen Fragen
- 8** Ein Moment, der bleibt
- 10** Willkommen im Handwerk
- 12** Chirurg am offenen Herzen der Gesellschaft
- 14** Neuer Widerrufsbutton für Onlineshops ab Juni 2026



S
8

Gesellenfreisprechung 2026 – eine Feier voller Stolz, Dankbarkeit und großer Zukunftsträume



S
48

Trotz mehrerer Schicksalsschläge bleibt Handwerk die Lebensaufgabe von Stephan Teuchert



POLITIK

- 16** Deutsche Wirtschaft: »2026 muss zum Jahr der Reformen werden«
- 18** ZDH: »Steuern auf Treibstoff und Energie befristet senken«



BETRIEB

- 19** Welche Rolle Anleihen spielen
- 20** Franchising: Ein zweites Standbein für Ihren Betrieb?
- 24** Die Top 20 im Franchising
- 26** Bundesinnovationspreis für den Solarschuh
- 28** Arbeitsunfall auf dem Weg zur Baustelle
- 29** Mängeltrüge: Pauschale Floskeln reichen nicht
- 30** Ab 1. Juli: Neue Tachographenpflicht
- 31** Keine Haftung bei unsichtbaren Alt-Mängeln
- 33** Sonderthema Berufsbekleidung



TECHNIK & DIGITALES

- 36** In wenigen Minuten mit KI-Baukästen zur Profi-Website?
- 39** Ein neues Transit-Mitglied



GALERIE

- 40** Ein Leuchtturm für den Wirtschaftsbereich Handwerk
- 42** Miss und Mister Handwerk 2026: Eine knappe Entscheidung!
- 44** Von Liverpool an die Themse: Unterwegs mit der MS Hamburg



KAMMERREPORT

- 48** Blick nach vorn
- 50** So viele ausländische Azubis im Handwerk wie noch nie
- 51** Barrieren abbauen, zu Hause wohnen bleiben
- 52** »Ich gehe oft sehr beeindruckt nach Hause.«
- 53** Praxisforum Friseurhandwerk: Ausbildung lohnt sich!
- 54** Nachlassregelung im Handwerk
- 56** Bildungsangebote
- 58** Doppel-Ausstellung im Haus des Handwerks
- 58** Impressum

S
26



Bundeskanzler Friedrich Merz und Handwerkspräsident Jörg Dittrich haben sich den Solarschuh von Andreas Meyer (von rechts) bei ihrem Rundgang über die Internationale Handwerksmesse erklären lassen.



Zwischen Orientierung, Offenheit – und vielen Fragen

WAS DAS GEBÄUDEMODERNISIERUNGSGESETZ FÜR DAS HANDWERK BEDEUTET:
CHANCEN DURCH TECHNOLOGIEOFFENHEIT UND FÖRDERSTABILITÄT, RISIKEN
BEI »BIO-TREPPE«, BÜROKRATIE UND PLANBARKEIT.

Foto: © iStock - stock.adobe.com

Text: Anett Fritzsche

Mit den Eckpunkten für ein Gebäudemoder-
nisierungsgesetz (GMG) endet die lange
Unsicherheit um das »Heizungsgesetz«.
Aus Sicht des deutschen Handwerks ist das vor allem ein-
es: endlich Orientierung und Planbarkeit für Betriebe
und Kundschaft – vorausgesetzt, die Eckpunkte werden
zügig in praxistaugliche Paragrafen übersetzt. Genau
das fordert der Zentralverband des Deutschen Hand-
werks (ZDH): Technologieoffenheit müsse mit einer
verlässlichen, frühzeitig kommunizierten Förderku-
lisse unterlegt werden. Parallel sei die Eins-zu-Eins-
Umsetzung der EU-Gebäuderichtlinie (EPBD) wichtig,
um aus einem Guss zu handeln. Zentral bleibe außerdem
Wahlfreiheit in der kommunalen Wärmeplanung – ohne
Anschluss und Benutzungszwang bei Fernwärme.

»MEHR PRAXISNAHE – JETZT ZÄHLT VERLÄSSLICHKEIT«

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) be-
grüßt die Eckpunkte als Schritt zu weniger Bürokratie,
stärkerer Technologieoffenheit und größerer Umsetz-
barkeit. Entscheidend sei nun die konkrete Ausgestal-
tung. Die Stabilität der Bundesförderung für energie-
effiziente Gebäude mindestens bis 2028/2029 gelte als
Schlüsselfaktor für Investitionen von Eigentümern und
die betriebliche Planung im Handwerk. Zugleich mahnt
der Verband klare Leitplanken an, damit keine neuen
Unsicherheiten entstehen und Mittel nicht in »wenig
zukunftsfähige« Lösungen fließen.

REGIONALE EINSCHÄTZUNGEN – ABER BITTE OHNE HÄNGEPARTIE

Aus Sachsen und Sachsen-Anhalt kommen ähnliche
Töne. Der Sächsische Handwerkstag spricht von ein-
em »lang erwarteten Signal« für rund 3.000 Instal-
lateur- und Heizungsbauerbetriebe. Positiv seien der
Abbau bürokratischer Vorgaben, Technologieoffenheit
und eine stabile Förderkulisse – zugleich müsse die
Nachfrage nach Wärmepumpen nicht »abgewürgt«
werden. Entscheidend: Das Gesetz muss »schnell auf
die Straße«, praktikabel und so unbürokratisch wie
möglich angelegt sein. Auch die Handwerkskammer
Halle (Saale) begrüßt den Schritt – Wahlfreiheit bei
Heizungssystemen wird positiv gesehen. Kritisch be-
wertet sie allerdings verbindliche Beimischungsquo-
ten, zum Beispiel Biomethan. Die Verfügbarkeit sei
unklar, Kosten damit schwer kalkulierbar – und der
angekündigte Bürokratieabbau müsse sich nun endlich
konkret im Vollzug zeigen.

CHANCEN: MARKT AKTIVIEREN, MODERNISIERUNG ANSCHIEBEN

Aus Handwerksicht kann das GMG den Investitionsstau
lösen. Klare, technologieoffene Regeln geben Betrie-
ben Planungssicherheit – und Eigentümer können zwi-
schen Wärmepumpe, Fernwärme, hybriden Lösungen
sowie modernen Gas/Ölheizungen wählen. Genau diese
Wahlfreiheit hebt der ZDH hervor. Sie funktioniert aber
nur, wenn Kosten- und Förderrahmen verlässlich sind
und Strompreise für Wärmepumpen sinken, etwa durch
Entlastungen bei staatlichen Abgaben. Zudem dürfe die
Wärmewende nicht im Heizungskeller enden – Gebäude-
dämmung und Hülle gehörten in einen ganzheitlichen
Ansatz. Der ZVSHK unterstreicht: Praxisnähe wächst,
wenn Entscheidungen teilweise von der kommunalen
Wärmeplanung entkoppelt werden und Evaluierungen
(2030) rechtzeitig nachsteuern. Für die Umsetzung in der
Breite sind qualifizierte Fachbetriebe, stabile Förderin-
strumente und realistische Wärmepläne entscheidend.

RISIKEN: »BIO-TREPPE«, PREISE UND KOMMUNIKATIONSLÜCKEN

Wo Licht ist, bleibt Schatten: Der ZDH warnt vor einer
Kostenfalle, wenn Gasheizungen zwar erlaubt bleiben,
aber grüne Gase wie Biomethan nicht in ausreichender
Menge bereitstehen – die »Bio-Treppe« könnte sonst
zur »Rutschpartie« werden. Frühe, klare Kommunikation
der Förderbedingungen sei daher Pflicht, damit Betrie-
be Beratungs- und Planungsvorlauf erhalten. Zudem
zeigt der Blick in die Regionen: Verunsicherung durch
politische Kurswechsel kann die Nachfrage verschie-
ben – etwa zu neuen Gasheizungen – und Verbraucher
wegen CO₂-Preisen und unklarer Betriebskosten belas-
ten. Kommunale Wärmepläne kommen mancherorts nur
schleppend voran, was Entscheidungen verzögert. Das
Handwerk fordert deshalb Planbarkeit über Jahre hinweg.

FORDERUNGEN DES HANDWERKS

Der Handwerkskammer-Präsident Matthias ForBbohm
fordert daher: »Was Betriebe jetzt brauchen, sind vor
allem mehr Tempo im Gesetzgebungsverfahren und
praxistaugliche Detailregeln. Hierzu gehört auch ein
ganzheitlicher Modernisierungsblick: Gebäudehülle
und Heizung müssen zwingend zusammengedacht wer-
den.« Weiterhin fordert er Verlässlichkeit durch eine
Langfristperspektive in der Förderung. Das GMG könne
die Wärmewende entideologisieren und beschleunigen
– wenn Politik Orientierung in Recht, Förderung und
Kommunikation liefere. Das Handwerk stehe bereit, den
Umbau zu stemmen. Dafür brauche es aber Verlässlich-
keit statt Schlagzeilen, Planbarkeit statt Hängepartie
– und Regeln, die auf der Baustelle funktionieren.

»Was
Betriebe
jetzt
brauchen,
sind vor
allem mehr
Tempo im
Gesetz-
gebungs-
verfahren
und praxis-
taugliche
Detail-
regeln.«

Matthias ForBbohm,
Präsident der Handwerks-
kammer zu Leipzig



Ein Moment, der bleibt

GESELLINNEN UND GESELLEN FEIERLICH IN IHR BERUFSLEBEN ENTLASSEN – EIN FEST VOLLER STOLZ, DANKBARKEIT UND GROSSER ZUKUNFTSTRÄUME.



Prämien für herausragende Leistungen gab es von der Peiser Technik- und Handwerksstiftung.

Lena Bilkenroth erreichte das beste Ergebnis aller Gesellinnen und Gesellen und nimmt die Glückwünsche von Handwerkskammerpräsident Matthias Forßbohm (r.) und Ludwig Martin von der Dr.-Hübner-Stiftung entgegen.

Die Breakdance-Choreografen der Skyliners sorgten für einen dynamischen Kontrast zum traditionellen Akt der Gesellenfreisprechung.

Die Freisprechung aus dem Lehrlingsstand – dieser feierliche Moment wurde von Wolfgang Herzog, Kreishandwerksmeister der Stadt Leipzig, vollzogen.



Fotos: © Anika Dollmeier

Text: *Anett Fritzsche*

Im Congress Center Leipzig wurden am 28. März die neuen Gesellinnen und Gesellen feierlich in ihr Berufsleben verabschiedet. Mit einer mitreißenden Breakdance-Choreografie sorgten die Skyliners aus Dresden gleich für einen impulsiven Start. Moderatorin Linda Gernitz eröffnete gemeinsam mit dem Obermeister der Innung für Sanitär-Heizung-Klima Leipzig, Steffen Mercklein, die Veranstaltung. Der Präsident der Handwerkskammer zu Leipzig, Matthias Forßbohm, sagte in seinen Grußworten an die Absolventinnen und Absolventen: »Heute ist ein besonderer Tag. Ein Tag, auf den Sie hingearbeitet haben, an dem Sie gezweifelt haben, geübt haben, an dem Sie gewachsen sind.«

»FEIERN SIE SICH! SIE HABEN ES SICH VERDIENT.«

In seiner Rede würdigte er die Vielfalt der vertretenen Gewerke – von Kfz-Mechatronik über Zahntechnik bis zu Anlagenmechanik – und hob deren Bedeutung für die Region hervor: »Sie sind die Zukunft des Handwerks in unserer Region.« Gleichzeitig erinnerte er daran, dass jeder Berufsweg persönliches Engagement braucht: »Sie haben etwas geschafft, was in unserer heutigen Zeit immer seltener wird: Sie haben etwas zu Ende gebracht.« Mit einem herzlichen Glückwunsch schloss Matthias Forßbohm seine Rede: »Feiern Sie sich! Sie haben es sich verdient.«

EHRUNG DER BESTEN

Eine besondere Anerkennung erhielten die Jahrgangsbesten in Form eines Schecks. Die Peiser Technik- und Handwerksstiftung vergab 200 Euro an Malte Kanitz, 300 Euro an Mark-Niklas Hoppe und 500 Euro an Peter Löbel. Die Zahntechnikerin Lena Bilkenroth erhielt als Spitzenreiterin 1.000 Euro für ihre herausragenden Prüfungsleistungen von der Dr.-Hübner-Stiftung durch den Stiftungsvorsitzenden Ludwig Martin.

Nach der feierlichen Übergabe der Gesellenbriefe, Musik- und Showeinlagen sowie der Ehrung der Jahrgangsbesten folgte der traditionelle Akt der Freisprechung durch Kreishandwerksmeister Wolfgang Herzog. Den anschließenden Sektempfang nutzten die jungen Fachkräfte, um gemeinsam mit ihren Familien, Ausbildern und Gästen auf ihren erfolgreichen Start in die berufliche Zukunft anzustoßen.

Die 374 jungen Profis haben den Grundstein für eine starke Zukunft gelegt. Sie starten eine berufliche Reise voller spannender Herausforderungen und bringen frischen Wind ins Handwerk. 262 der neuen Gesellinnen und Gesellen haben die Lehre direkt im Leipziger Kammerbezirk absolviert. 127 davon durchliefen ihre Ausbildung direkt im Leipziger Stadtgebiet, 59 lernten bei Betrieben in Nordsachsen und 76 hatten einen Ausbildungsbetrieb im Landkreis Leipzig. Dazu kamen weitere 112, die ihre Lehre außerhalb absolviert haben, jedoch durch die Leipziger Handwerkskammer geprüft wurden.

hwk-leipzig.de

DIE JAHRGANGSBESTEN LEHRLINGE

Junggesellin oder Junggeselle – was im Privatleben nicht unbedingt ein Grund zur Freude ist, stellt im Berufsleben eines Handwerkers einen wichtigen Meilenstein dar. Besonders stolz können zwölf Gesellinnen und Gesellen sein, die in den Prüfungen exzellente Leistungen gezeigt haben.

- **Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Malte Kanitz**
ausgebildet von der Heizungsbau Kräger GmbH in Laußig
- **Automobilkaufmann Mark-Niklas Hoppe**
ausgebildet von der Autohaus Heuter GmbH in Borna OT Eula
- **Fachpraktiker für Zerspanungsmechanik Lukas Händel**
ausgebildet von der Berufsbildungswerk Leipzig für Sprach- und Hörgeschädigte gGmbH
- **Feinwerkmechanikerin Lea Victoria Merz**
ausgebildet von der Universität zu Leipzig
- **Fleischer Yannic Kontauts**
ausgebildet von der Kumpel & Keule GmbH in Berlin
- **Friseurin Aimée Biedermann**
ausgebildet von Michèle Moritz-Opre in Leipzig
- **Kraftfahrzeugmechatroniker Justin Wandelt**
ausgebildet von der Autohaus Muldental GmbH in Grimma
- **Land- und Baumaschinenmechatroniker Kimi Alex Pötschke**
ausgebildet von Lars Jungmichel in Neukirch/Lausitz
- **Schornsteinfeger Peter Löbel**
ausgebildet von Schornsteinfeger Jan Löbel in Mohorn
- **Zahntechnikerin Lena Bilkenroth**
ausgebildet von der Zahnmedizinische Versorgungszentren in Leipzig GmbH
- **Zimmerer Jan Heinz Georg Habelt**
ausgebildet von Sven Böhme in Großpösna OT Güldengossa
- **Zweiradmechatroniker Jonas Quade**
ausgebildet von der Little John Bikes GmbH in Dresden

Willkommen im Handwerk

BEREITS IN DER VERGANGENEN AUSGABE HABEN FRISCH GEBACKENE GESELLEN REDE UND ANTWORT GESTANDEN. HIER DER ZWEITE TEIL DER MINISERIE.

Die Zahntechnikerin Lena Bilkenroth ist 22 Jahre alt, Beste ihres Jahrgangs und hat noch viel vor. Was genau, hat sie im Interview mit dem Deutschen Handwerksblatt (DHB) erzählt.

DHB: Hast du deinen Traumberuf gefunden?

Bilkenroth: Ja, schon. Die Ausbildung zur Zahn-technikerin ist mein Sprungbrett für die weitere Zukunft, weil ich gern noch Dentaltechnologie studieren möchte, um ein bisschen mehr in die Werkstoffwissenschaftswelt – quasi hinter die Materialien Metall, Kunststoff und Keramik – blicken zu können.

DHB: Wie bist du auf deinen Studienwunsch gekommen?

Bilkenroth: Tatsächlich durch meine Ausbildung. Wir hatten das Thema kurz in der Berufsschule an-gerissen und ich fand es gleich spannend, weil ich vorher sehr viel mit Mathe und Naturwissenschaften schulisch zu tun hatte und schon immer gern in die Richtung Bio und Chemie, aber vor allem praktisch gehen wollte. Jetzt schaue ich mal, was das Studium so mit sich bringt und wo ich danach auch wieder ins Handwerk zurückgehen kann. Fachlich ist es für mich auf jeden Fall eine Weiterbildung.

DHB: Was waren oder sind deine Lieb-lingstätigkeiten?

Bilkenroth: Eigentlich macht alles Spaß. Ich habe nichts, von dem ich sagen könnte: »Das geht gar nicht.« Was ich nicht den ganzen Tag machen möchte, ist zum Bei-spiel Bläschen aus Gipsmodellen zu entfernen. Aber der Beruf ist zum Glück wahnsinnig vielfältig. Ich hatte in den dreieinhalb Jah-ren sehr viele unterschiedliche Tätigkeiten. Die Patientenarbei-ten bestehen aus vielen einzelnen Schritten und die sind definitiv weder langweilig noch eintönig.

»Und das macht einem selbst auch sehr viel Freude, dass man unterstützen und helfen kann.«

Lena Bilkenroth

DHB: Wo siehst du dich in zehn Jahren?

Bilkenroth: Das ist eine spannende Frage – je nach-dem, was das Studium so mit sich bringt. Also viel-leicht in der Forschung für Werkstoffe – das fände ich sehr spannend. Mir wäre auch der enge Bezug zur Zahn-technik wichtig, weil es noch manche Schwie-rigkeiten in unserem Berufsleben gibt. Da kann man sicher noch einiges verbessern beziehungsweise ein bisschen schneller und einfacher gestalten. Viel-leicht geht dann auch nach wie vor einiges ohne Digitalisierung. Die nimmt ja einen immer größeren Teil ein. Aber bezogen auf die händisch-praktische Umsetzung – vielleicht gibt es da Dinge, die uns das Arbeitsleben noch ein bisschen erleichtern können.

DHB: Warum sollten junge Leute ins Handwerk gehen?

Bilkenroth: Weil es wahnsinnig faszinierend ist, was wir mit unseren eigenen Händen gemeinsam erschaffen können, um anderen Leuten das Leben zu erleichtern. In der Zahn-technik geht es vor allem auch um die Ästhetik und wenn man dann weiß: Man trägt dazu bei, dass sich jemand mit seinem Ausse-hen wieder wohlfühlt oder wieder besser Sprechen oder Essen kann – also einfach dazu beiträgt, dass

jemand wieder glücklicher und besser durchs Leben gehen kann –, dann hat man doch einen sinnvollen Arbeits-tag. Und das macht einem selbst auch sehr viel Freude, dass man unterstüt-zen und helfen kann.

DHB: Du hast auch Patientenkontakt?

Bilkenroth: Ja, wir sind hier Praxis-labor. Also es ist nicht die Regel, es sind nur so kleinere Ausnahmefälle. Aber hin und wieder kommt es vor und das macht dann sehr viel Spaß, dabei zu sein und zu sehen, wie die Arbei-ten im Mund aussehen und vor allem aus eigenen Fehlern auch lernen zu können – zusätzlich zu dem, was im Lehrbuch steht.



Foto: © Anika Döllmeier

Mit 23 Jahren hat Anne Wehrmann ihre Ausbildung zur Metallbauerin erfolgreich beendet. Das DHB hat mit ihr darüber gesprochen, wie sie ihren Platz im Handwerk gefunden hat, welche Tätigkeiten sie besonders gern übernimmt und was sie sich für ihre berufliche Zukunft wünscht.

DHB: Warum hast du diesen Beruf gelernt?

Wehrmann: Eigentlich wollte ich etwas mit Holz machen. Allerdings gab es bei uns in der Nähe nichts Entsprechendes. Ein Lehrer von mir hat mich dann darauf aufmerksam gemacht, dass er einen Betrieb kennt, der mit Metall arbeitet. Und da ich mir etwas Handwerkliches vorgestellt habe, wäre das ja ähnlich. Ich war dann vor Ort und es hat mir gleich sehr gefallen.

DHB: Was sind deine Lieblingsaufgaben in deinem Beruf?

Wehrmann: Mir gefällt besonders das Bauen nach Zeichnung und das Schweißen.

DHB: Du hast erwähnt, dass du es gar nicht leiden kannst, wenn der Arbeitsschutz nicht eingehalten wird?

Wehrmann: Ja, der ist ja aus einem guten Grund irgendwann erfunden worden. Und natürlich sagen manche dann: Na gut, warum sollte ich denn jetzt eine Brille beim Bohren tragen? Aber es kann ganz schnell passieren, dass mal ein Span ins Auge kommt. Lieber vorher schon Schutz tragen als es danach bereuen.

DHB: Gibt es Projekte, die dir besonders im Gedächtnis geblieben sind?

Wehrmann: Nicht direkt ein Projekt, aber ich durfte unsere Azubis aus dem ersten Lehrjahr in meinem letzten Lehrjahr anlernen und ihnen alle Grundlagen zeigen – so ein bisschen zumindest. Die haben dann mit mir gemeinsam einen kleinen Modell-Lkw gebaut. Das war ziemlich cool.

DHB: Wo siehst du dich in zehn Jahren?

Wehrmann: Hoffentlich in einem kleinen Betrieb, in dem ich meine Sachen machen kann, mit guten Gesellen, die nicht irgendwelche Vorurteile gegen Frauen haben, und mit einem ganz guten Gehalt. Sehr gern, wo ich auch kreativ arbeiten kann.

DHB: Warum sollten junge Menschen ins Handwerk gehen?

Wehrmann: Weil es sehr schön zum Ausleben ist. Man kann viel Kreatives einfach schaffen. Ich glaube, dass viele junge Menschen sich scheuen



»Ich glaube, dass viele junge Menschen sich scheuen ins Handwerk zu gehen, weil sie denken, dass man bereits viel können und wissen muss.«

Anne Wehrmann

ins Handwerk zu gehen, weil sie denken, dass man bereits viel können und wissen muss. Aber man kann sich zum Beispiel einfach ein Stück Holz nehmen und ein kleines Messer und könnte daraus schon allein eine kleine Figur machen und sich dann weiterentwickeln. Es ist leicht reinzukommen. Man muss eben nur anfangen.

DHB: Warum sollten mehr Frauen ins Handwerk?

Wehrmann: Einerseits, weil oft gesagt wird, dass Frauen viel präziser arbeiten und das viel ernster nehmen als Männer. Andererseits ist es einfach oft ein angenehmeres Arbeiten. Daher würde ich jedem Mädchen, das Interesse hat, raten, es einfach zu probieren. Am besten nimmt man sich etwas Kleines vor und steigert sich dann. Vielleicht hat man einen Vater, der einem die ersten Dinge beibringen kann, vielleicht gibt es Nachbarn oder eine Do-it-yourself-Werkstatt in der Nähe, zu der man gehen kann. Einfach probieren, gucken und dann einfach machen.

Chirurg am offenen Herzen der Gesellschaft

ELEKTRO-INNUNG LEIPZIG FEIERT 74 GESELLINNEN UND GESELLEN.
ALS BESTE GESELLIN WURDE WIEBKE SIMON GEEHRT.



Text: Anett Fritzsche_

Im Festsaal des Neuen Rathauses Leipzig feierten Anfang März 74 Absolventinnen und Absolventen im Elektrohandwerk den erfolgreichen Abschluss ihrer Lehrzeit. Rund 250 Gäste verfolgten das Programm, das musikalisch von den »Sax'n«, einem Leipziger Saxophon-Quartett, mit aktuellen Songs umrahmt wurde.

BERUF MIT SPANNUNG

Innungsoberrmeister Lutz Goldschmidt sagte in seiner Begrüßung: »Sie haben sich für einen Beruf entschieden, der im wahrsten Sinne des Wortes Spannung erzeugt.« Elektrotechnik verzeihe keine Nachlässigkeit. Manchmal gehe die gelernte Theorie in der Praxis auch sprichwörtlich in Rauch auf. Deshalb gehöre zur Lehre nach wie vor etwas Demut dazu, denn: »Chillen

ist während der Lehre nicht angesagt.« Stattdessen hätten die Lehrlinge viel lernen, gewissenhaft und gründlich arbeiten müssen und sich das ein oder andere Mal durch ein Thema durchkämpfen müssen. Die Lehrmeister legten bei der Ausbildung vor allem Wert auf die Grundsätze Qualität vor Preis und Sicherheit vor Zeitdruck. Das Wichtigste sei aber vor allem die Kollegialität und der Respekt vor Menschen. Der Kundenkontakt zähle besonders zu den schönen Seiten des Berufs, so Goldschmidt weiter. »Während vieles digital und unpersönlich geworden ist, bleibt das Handwerk nah am Menschen.«

Matthias Forßbohm, Präsident der Handwerkskammer zu Leipzig, betonte in seinen Grußworten vor allem

die Systemrelevanz der ausgebildeten Fachkräfte: »Ihr Know-how ist Teil der Daseinsvorsorge.« Zudem sei das Generationenprojekt der Energiewende ohne das Elektrohandwerk nicht umsetzbar. Allerdings zeigten die aktuellen Vorfälle – wie die Manipulation am Berliner Stromnetz –, dass auch das Thema Sicherheit immer relevanter für das Elektrohandwerk werde: »IT-Sicherheit ist keine »Zugabe«, sondern Bestandteil guter Elektroarbeit.«

Torsten Bonew, Bürgermeister für Finanzen der Stadt Leipzig, brach in seinem Grußwort eine Lanze für das Handwerk: »Handwerk sollte einen viel höheren Stellenwert in Leipzig haben.« Er sehe in diesen jungen Menschen vor ihm ein Riesenpotenzial an Know-how und Engagement, das aktiv zur Stadtentwicklung beitragen könne. »Politik machen alle *wir*. Was uns im Stadtrat fehlt, sind Handwerker. 2027 könnte ihr Jahr werden ...«, so Bonew weiter.

EHRUNG DER JAHRGANGSBESTEN

Das Riesenpotenzial verdeutlichen auch wieder die Leistungen der Jahrgangsbesten. Der Lehrlingswart der Elektro-Innung Leipzig, Stephan Findeisen, formulierte es so: »Sie sind Chirurg am offenen Herzen der Gesellschaft« und verdeutlichte damit noch einmal die besondere Bedeutung der erlernten Berufe für das Funktionieren unserer Gesellschaft. Als beste Gesellin wurde Wiebke Simon, ausgebildet von der EMS Elektro- & Klimatechnik GmbH in Wurzen, geehrt. Außerdem waren Henri Kria (Mahlo Elektrotechnik GmbH, Leipzig) und Stefan Pohlars (Elektrotechnik Jahn, Bad Lausick) in diesem Jahr die Spitzenreiter unter den Auszubildenden.

BESTE AUSZUBILDENDE GEEHRT

Der sogenannte »E-Handwerk Cup«, durchgeführt von der Elektro-Innung Leipzig in Kooperation mit der Leipziger Berufsschule Felix Bloch, hatte auch in diesem Jahr hervorragende Ergebnisse. So konnten sich die drei besten Auszubildenden des zweiten und dritten Lehrjahres über ihren Siegerpokal freuen. Sieger des zweiten Lehrjahres auf dem ersten und zweiten Platz waren Liam Harris und Xuan Sac Dang vom Ausbildungsbetrieb Cherier GmbH. Auf Platz drei folgte Seyed Reza Hosseinian aus der Bachner Group. Die Sieger des dritten Lehrjahres waren Max Hammer aus dem Ausbildungsbetrieb Rübner GmbH & Co. KG (Platz eins), Sami Aljaseem aus der Bachner Group (Platz zwei) und Johannes Hesse aus dem Ausbildungsbetrieb Elektro Beckhoff GmbH (Platz drei). Die Jury bildeten die Mitglieder der Innung, Felix Cherier und Philipp Stützle. elektro-innung-leipzig.de

FACHKRÄFTE

WOCHE DES PRAKTIKUMS

Betriebspraktika sind ein zentrales und erfolgreiches Instrument der Berufsorientierung und Nachwuchsgewinnung für das Handwerk. Die Bundesagentur für Arbeit hat im vergangenen Jahr zur Bewerbung dieses Angebots eine »Woche des Praktikums« pilotiert und wird sie nun dauerhaft in den Veranstaltungskalender ihrer Beratungsservices übernehmen. Wie die »Woche der Ausbildung« Anfang März soll die »Woche des Praktikums« jährlich im Mai zu einem festen Bestandteil der Allianz für Aus- und Weiterbildung und insbesondere des »Sommer der Berufsausbildung« werden. Damit wird ein zeitlicher Rahmen für die gemeinsame Bewerbung von Praktika gesetzt. Handwerksbetriebe sind dazu eingeladen, sich an der Aktion zu beteiligen. Im Jahr 2026 wird sie vom 18. bis 22. Mai stattfinden. Angebote können Mitgliedsbetriebe kostenfrei online melden.

hwk-leipzig.de/stellenangebot-melden

OSTFORUM
OSTFORUM
OSTFORUM
Zukunftsraum
Wolf Lotter über die Zukunft produktiver Orte
21.04.2026
Wolf Lotter
Journalist
QR-Code scannen und zur Veranstaltung anmelden



Foto: © WpProduction - stock.adobe.com

Neuer Widerrufsbutton für Onlineshops ab Juni 2026

Text: **Anett Fritzsche**

Ab dem 19. Juni gilt für alle Betriebe mit Onlineshop oder Online-Buchungsfunktion eine neue gesetzliche Pflicht: Auf ihrer Website muss ein Widerrufsbutton integriert sein. Damit soll es Verbraucherinnen und Verbrauchern möglich sein, einen online abgeschlossenen Vertrag genauso einfach zu widerrufen, wie er zuvor per Klick abgeschlossen wurde. Der bisherige Widerruf per Brief, E-Mail oder Formular bleibt weiterhin möglich – der neue Button ergänzt diese Wege.

WER IST BETROFFEN?

Die Regelung gilt für alle Unternehmen, die online Verträge mit Verbrauchern schließen – unabhängig von Branche oder Betriebsgröße. Für Handwerksbetriebe ist sie relevant, wenn auf der Website Waren oder Gutscheine verkauft, Dienstleistungen gebucht oder Termine online reserviert werden können. Ausnahmen gibt es nur wenige, etwa bei Verträgen ohne gesetzliches Widerrufsrecht, zum Beispiel für individuell gefertigte Produkte, Waren, die schnell verderben, oder Buchungen von Freizeitaktivitäten mit festem Termin.

ANFORDERUNGEN AN DEN WIDERRUFSBUTTON

Damit der Button rechtssicher ist, müssen einige Vorgaben erfüllt sein. Zunächst muss er gut sichtbar platziert sein – am besten im oberen oder unteren Bereich der Website. Zweitens muss er ohne Login erreichbar



Kostenfreie Beratung bieten die beiden Ansprechpartnerinnen Katja Scherf, scherf.k@hwk-leipzig.de, und Antje Barthauer, barthauer.a@hwk-leipzig.de.

und während der gesamten Widerrufsfrist verfügbar sein. Drittens sollte eine klare Bezeichnung wie »Vertrag widerrufen« verwendet werden, um ihn zu kennzeichnen. Unklare Formulierungen (zum Beispiel »Retourenanfrage«) sind unzulässig. Und schließlich sollte er mit einem Klick erreichbar sein. Das heißt, er darf nicht in mehreren Untermenüs versteckt werden. Nach dem Klick auf den Button muss sich ein kurzes Kontaktformular öffnen, das nur die nötigsten Angaben abfragt, nämlich Name, Bestellnummer sowie Mail-Adresse. Anschließend sollte die Kundin oder der Kunde eine automatische Bestätigungsmail mit Datum und Uhrzeit des Widerrufseingangs erhalten. Auch die Widerrufsbelehrung auf der Website muss entsprechend angepasst werden.

Unternehmen, die den Widerrufsbutton nicht bereitstellen, riskieren Abmahnungen nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb und eine verlängerte Widerrufsfrist von zwölf Monaten und 14 Tagen, wenn nicht korrekt informiert wurde.

WAS SOLLTEN HANDWERKSBEREIBE JETZT TUN?

Zunächst sollte die eigene Website kritisch hinsichtlich einer Verkaufs- beziehungsweise Buchungsmöglichkeit geprüft werden. Ist diese gegeben, sollte Kontakt zum IT-Betreuer der Seite aufgenommen werden, um den Button sowie den Prozess zur Bestätigungsmail technisch einrichten zu lassen. Auch die Widerrufsbelehrung selbst und die Kundenkommunikation sollten auf die neuen Abläufe angepasst werden.

Handwerk braucht T-Glasfaser

Als Eigentümer*in moderner Gewerbe- und Wohnimmobilien entscheiden Sie über die digitale Zukunft Ihrer Gebäude. Setzen Sie jetzt auf T-Glasfaser – die einzige Infrastruktur, die bereits heute alle Anforderungen von morgen erfüllt.

Warum T-Glasfaser unverzichtbar ist

Glasfaser sichert die digitale Grundversorgung Ihrer Immobilien und ist damit so wichtig wie Wasser, Wärme oder Strom. Ob Filialist oder kleines Unternehmen – eine stabile und leistungsfähige digitale Infrastruktur ist bei jeder Unternehmensgröße Grundlage für den Geschäftserfolg. Insbesondere dem Handwerk und der Industrie eröffnen sich neue, zukunftsweisende Möglichkeiten mit Glasfaser.



Setzen Sie als Eigentümer*in auf eine zukunftssichere Infrastruktur und mit der Telekom auf langfristige Stabilität sowie verlässlichen Betrieb über Jahrzehnte.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Wertsicherung und Standortvorteil:** Steigerung des Immobilienwerts und der Attraktivität Ihrer Gewerbeobjekte sowie der gesamten Region
- **Zukunftssicher:** Leistungsreserven für alles, was kommt, z. B. künftige KI-Anwendungen oder Automation
- **Leistungsstark und ausfallsicher:** konstant hohe Leistung im Up- und Download bei maximaler Geschwindigkeit und geringer Störanfälligkeit
- **Anbieterfreiheit der Mieter*innen und Pächter*innen:** Die Telekom baut das Netz. Ihre Mieter*innen haben weiter die volle Wahlfreiheit aus derzeit über 45 Tarifanbietern.
- **Markenstärke:** höchste Akzeptanz durch Deutschlands beliebtesten Anbieter – die Telekom ist Testsieger bei Netzen und im Service*

Am besten gleich registrieren

Die frühzeitige Registrierung Ihrer Immobilien erleichtert die Planung für den Glasfaser-Hausanschluss und das Glasfaser-Hausnetz. Die neue Infrastruktur kann so oft ganzheitlich und nahezu unsichtbar integriert werden – ohne Eingriff in laufende Nutzung.

Jetzt Ihre Immobilien anmelden!

Unter telekom.de/handwerk-braucht-ftth oder



Hier scannen
und registrieren!

 Connecting
your world.

Münchener Spitzengespräch der Deutschen Wirtschaft



DEUTSCHE WIRTSCHAFT

»2026 muss zum Jahr der Reformen werden«

BUNDESKANZLER MERZ BESUCHTE DIE INTERNATIONALE HANDWERKSMESSE IN MÜNCHEN UND TRAF DABEI AUF DIE SPITZENVERTRETER DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT. SIE FORDERTEN VON DER POLITIK MEHR MUT ZUR VERÄNDERUNG.

Text: *Lars Otten* –

In München kam Bundeskanzler Friedrich Merz (CDU) auf der Internationalen Handwerksmesse mit den Spitzenvertretern der deutschen Wirtschaft zusammen. Die Verbandspräsidenten forderten dabei von der Bundesregierung mehr Mut zur Veränderung. Angesichts des großen Drucks, unter dem der Wirtschaftsstandort Deutschland stehe, müsse das laufende Jahr zu einem Jahr der Reformen werden.

»Unser bewährtes Erfolgsmodell wird in beispielloser Weise herausgefordert: durch eine radikal veränderte Weltordnung, einen immer härteren internationalen Wettbewerb, technologische Umbrüche und den spürbaren demografischen Wandel. Gleichzeitig haben sich die Standortbedingungen in den letzten Jahren erheblich verschlechtert«, heißt es in einer gemeinsamen Erklärung der Wirtschaftsvertreter.

DEUTSCHE WIRTSCHAFT AM SCHEIDEWEG

Nach drei Jahren ohne Wachstum stehe die Wirtschaft an einem Scheideweg. Ja, es gebe wichtige Maßnahmen der Bundesregierung, sie reichten jedoch bei weitem nicht aus – viele Vorhaben seien nur angekündigt und noch nicht umgesetzt. »Es ist dringend erforderlich, dass sich die Politik dieser enormen Verantwortung bewusst wird und entsprechend handelt«, fordern die Präsidenten.

dass die Regierungsparteien ihre Mehrheit im Bundestag oft nicht nutzten, weil sie sich nicht einig seien.

HERAUSFORDERUNGEN GEMEINSAM BESTEHEN

Der Krieg im Iran habe die Weltlage noch einmal dramatisch verschärft. Für die deutsche Konjunktur und Wirtschaft sei er eine weitere Herausforderung. »Wenn der Konflikt zeitlich begrenzt bleibt, dürfte sich die Auswirkung in Grenzen halten«, so Merz. Gleichwohl gebe es auch unabhängig davon gewaltige Probleme, die es zu lösen gelte. »Wir haben die Chance, diese Herausforderungen gemeinsam zu bestehen.«

Aber es gebe auch gute Nachrichten. Dazu gehörten die verschiedenen Handelsabkommen, die entweder schon in Kraft oder auf dem Weg dorthin seien. Auch erhole sich die Konjunktur, sehr langsam zwar und überwiegend dank staatlicher Impulse, aber die Investitionen

»Wir müssen
Strukturreformen
anpacken, die viel zu
lange aufgeschoben
worden sind.«

Friedrich Merz, Bundeskanzler

»Wir müssen mehr Resilienz
anstreben. Die Standortfaktoren
müssen von uns so beeinflusst
werden, dass ein selbsttragendes
Wachstum entsteht.«

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

Die wirtschaftliche Stimmung in Deutschland werde sich erst drehen, wenn es spürbare Veränderungen gibt, die bei den Unternehmen und Betrieben ankommen. Neue Belastungen müssten verhindert, bestehende Belastungen abgebaut werden. »Nur so können Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit gestärkt und gesichert werden.«

NEUE NORMALITÄT DER KRISEN

Handwerkspräsident Jörg Dittrich sprach von einer »neuen Normalität der Krisen«, die sich aneinanderreihen. Das habe den Reformdruck, der in Deutschland ohnehin schon herrsche, noch einmal erhöht. »Wir müssen mehr Resilienz anstreben. Die Standortfaktoren müssen von uns so beeinflusst werden, dass ein selbsttragendes Wachstum entsteht.«

Oft würden Investitionen zurückgehalten, weil in vielen Handwerksbetrieben die Hütte brenne. »Wir haben Defizite in den sozialen Sicherungssystemen. Wir brauchen mehr Netto vom Brutto in den Lohntüten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.« Dittrich kritisierte,

seien derzeit größer als die Kapitalabflüsse. Das sei aber nur ein kleiner Trost und die konjunkturelle Lage nicht zufriedenstellend.

SELBSTTRAGENDER AUFSCHWUNG NICHT GESICHERT

»Der selbsttragende Aufschwung ist nicht gesichert«, räumte Merz ein. Deswegen bleibe es die Priorität der Bundesregierung, die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft wieder vollumfänglich herzustellen. Dahinter stecke ein ganzes Bündel an Themen und Maßnahmen, die anzugehen seien. »Wir müssen Strukturreformen anpacken, die viel zu lange aufgeschoben worden sind.«

Steuern und Abgaben seien zu hoch, Energie sei zu teuer und der Sozialstaat müsse zielgenauer werden. Merz kündigte an, die Arbeitskosten und Sozialabgaben senken zu wollen. »Wenn wir alle, die Unternehmen und die Politik, zusammenstehen und alles geben, was wir gemeinsam tun können, dann werden wir auch einen Weg aus der Standortkrise heraus finden.«



Mehr zu den
Forderungen der
deutschen
Wirtschaft auf
handwerksblatt.de

ZDH: »STEUERN AUF TREIBSTOFF UND ENERGIE BEFRISTET SENKEN«

Angesichts der steigenden Preise für Energie und Treibstoffe begrüßt das Handwerk, dass die Bundesregierung das Kartellrecht verschärfen will. Aber auch die Regierung dürfe nicht von der Krise profitieren.

Seit dem Ausbruch des Krieges im Iran und in weiteren Regionen im Nahen Osten steigen die Sprit- und Energiepreise immens. Der Mineralölindustrie wird dabei vorgeworfen, die Situation auszunutzen und die Preise schneller und stärker anzuheben als notwendig, um die eigenen Gewinne zu maximieren.

Die Bundesregierung hat reagiert und ein Maßnahmenpaket auf den Weg gebracht, um den Druck auf die Ölkonzerne zu erhöhen. Sie will das Kartellrecht verschärfen und es Aufsichtsbehörden damit erleichtern, Vorgänge im Kraftstoffbereich durchzuführen und bei Wettbewerbsstörungen Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Handwerk begrüßt Maßnahmen

Wenn Preise stark steigen, sollen künftig die Unternehmen die Preissteigerungen begründen, warum sie

gerechtfertigt sind. Außerdem sollen Tankstellen nur noch einmal am Tag, immer um 12 Uhr, ihre Preise erhöhen dürfen. Preissenkungen sollen jederzeit möglich bleiben.

Das Handwerk begrüßt die Maßnahmen der Bundesregierung. »Die Auswirkungen des Irankrieges setzen die deutsche Wirtschaft zunehmend unter Druck. Vor allem die Kostenexplosion bei Energie und Treibstoffen schlägt in vielen Betrieben richtig ins Kontor. Deshalb ist es richtig, dass die Bundesregierung den Druck auf die Mineralölindustrie erhöht hat«, sagt Handwerkspräsident Jörg Dittrich.

Steuern befristet senken

In der aktuellen Lage müssten alle Seiten verantwortungsvoll handeln. Dittrich: »Wo dies nicht ausreichend funktioniert, muss der Staat konsequent Schranken setzen. Gleichzeitig gilt aber auch: Der Staat darf nicht selbst zum Profiteur der Krise werden.« Deswegen müsse er die Steuern auf Treibstoff und Energie befristet senken. »Je schneller, desto besser.« *LD*

Seit dem Ausbruch des Krieges im Iran und in weiteren Regionen im Nahen Osten steigen die Sprit- und Energiepreise.



MEHR RUHE IM DEPOT

WELCHE ROLLE ANLEIHEN SPIELEN



Mehr Information
zum Thema auch
auf Instagram

Foto: © Stock.com/Zephyr8

Anleihen gelten als unspektakulär, fast schon langweilig – und genau darin liegt ihre Stärke. In Zeiten stark schwankender Aktienkurse suchen viele Anleger nach Stabilität. Diese bieten Anleihen seit jeher, stehen jedoch häufig im Schatten der Aktienmärkte und erhalten daher weniger Aufmerksamkeit. Ihr Grundprinzip ist einfach: Wer eine Anleihe kauft, leiht Geld. Staaten oder Unternehmen nehmen dieses Kapital auf und zahlen dafür regelmäßige Zinsen. Am Ende der Laufzeit erhält der Anleger sein eingesetztes Geld zurück. Anders als bei Aktien besitzt er keinen Anteil am Unternehmen, sondern bleibt dessen Kreditgeber.



Wer sein Vermögen nicht ausschließlich den Schwankungen der Aktienmärkte aussetzen möchte, kann Anleihen somit gezielt zur Risikosteuerung einsetzen.

Diese Rolle macht Anleihen grundsätzlich weniger risikant als Aktien. Aktionäre tragen als Eigentümer das volle unternehmerische Risiko – sie profitieren von steigenden Gewinnen, müssen aber auch Kursverluste hinnehmen. Anleihegläubiger hingegen haben einen vertraglich zugesicherten Anspruch auf Zinszahlungen und Rückzahlung. Gerät ein Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten, werden zunächst die Schulden bedient, erst danach kommen die Aktionäre zum Zug.

Dieses Vorrangverhältnis von Fremdkapital vor Eigenkapital sorgt dafür, dass Anleihen in der Regel stabiler sind und geringeren Wertschwankungen unterliegen.

Dennoch gibt es auch bei Anleihen keine pauschale Sicherheit. Entscheidend ist, wem man sein Geld leiht. Das sogenannte Kreditrisiko beschreibt die Gefahr, dass ein Schuldner seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Staatsanleihen wirtschaftlich starker Länder gelten als besonders zuverlässig, da Staaten über stabile Einnahmequellen wie Steuern verfügen und nur selten zahlungsunfähig werden. Unternehmensanleihen sind dagegen risikoreicher, da Unternehmen scheitern oder in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten können. Auch innerhalb der Unternehmensanleihen bestehen große Unterschiede: Finanzstarke Konzerne gelten als verlässlicher als hoch verschuldete Firmen. Grundsätzlich gilt dabei: Je höher das Risiko einer Anleihe, desto höher fällt in der Regel auch die Verzinsung aus. Anleger werden also für ein größeres Risiko mit höheren Zinsen entschädigt – umgekehrt bieten besonders sichere Anleihen meist niedrigere Erträge. Zur Einschätzung dieser Risiken greifen viele Anleger auf externe Bonitätsbewertungen zurück. Spezialisierte Ratingagenturen bewerten die Kreditwürdigkeit von Staaten und Unternehmen und ordnen Anleihen in Risikoklassen ein, die eine grobe Orientierung bieten.

Die Anleihenlaufzeit im Blick behalten

Ein weiteres, oft unterschätztes Risiko ist das Zinsrisiko. Es entsteht durch Veränderungen des allgemeinen Zinsniveaus und betrifft vor allem Anleihen mit langer Laufzeit. Steigen die Zinsen, werden neu ausgegebene Anleihen attraktiver, da sie höhere Erträge bieten. Bereits bestehende Anleihen mit niedrigeren Zinssätzen verlieren dadurch an Wert. Je länger die Laufzeit einer Anleihe ist, desto stärker wirkt dieser Effekt, weil Anleger über viele Jahre an den ursprünglichen Zinssatz gebunden bleiben. Kurzlaufende Anleihen reagieren deutlich weniger empfindlich auf Zinsänderungen, da das Kapital schneller zurückgezahlt und neu angelegt werden kann.

Aufgrund ihrer vergleichsweise geringen Schwankungen, der regelmäßigen Zinszahlungen und ihres Vorrangs gegenüber Aktien tragen Anleihen zur Stabilität eines Portfolios bei. Wer sein Vermögen nicht ausschließlich den Schwankungen der Aktienmärkte aussetzen möchte, kann Anleihen somit gezielt zur Risikosteuerung einsetzen. Über Anleihen-ETFs lässt sich dies besonders einfach umsetzen, da sie viele verschiedene Anleihen bündeln und so eine breit gestreute Geldanlage ermöglichen.

[pensionflow.de](https://www.pensionflow.de)



Foto: © RISK STUDIO / stock.adobe.com

FRANCHISING

Ein zweites Standbein für Ihren Betrieb?

FRANCHISING ERÖFFNET NEUE MÖGLICHKEITEN – UND BRINGT HERAUSFORDERUNGEN MIT SICH, AUCH ALS ZUSÄTZLICHES GESCHÄFTSFELD. EIN ÜBERBLICK, WAS HANDWERKER VORHER WISSEN SOLLTEN.

Text: Jörg Wiebking

Das übernehmen, was andere schon erfolgreich umsetzen: ein erprobtes Konzept, professionelles Marketing, betriebswirtschaftliche Unterstützung. Das ist die Grundidee von Franchising. Für fast jedes Gewerbe finden sich Franchisesysteme. Wer an ein zweites Standbein denkt, sollte sich gut informieren. Hier die wichtigsten Fragen und Antworten:

WO FINDE ICH FRANCHISE-ANGEBOTE ALS ZWEITES STANDBEIN?

Welche Art »zweites Standbein« wollen Sie: Soll das Franchise ein Zusatzgeschäft für Ihren Betrieb sein? Oder soll es zur zweiten Säule Ihrer Selbstständigkeit werden: ein zweiter Betrieb?



Wer nach einem Zusatzgeschäft sucht, hat weniger Auswahl. »Die meisten Franchise-Systeme sind auf Vollerwerb ausgelegt«, sagt Jan Schmelzle vom Deutschen Franchiseverband in Berlin. Nach seiner Schätzung eignet sich rund ein Drittel der Franchisesysteme als Zusatzgeschäft für Betriebe.

WAS SIND DIE HERAUSFORDERUNGEN?

Ob Zusatzgeschäft oder zweite tragende Säule: »Franchising ist kein Selbstläufer«, sagt Paul Meyer aus Leer. Er hat 1995 das Franchisesystem »Einer. Alles. Sauber.« mitgegründet und lange geführt. Heute gibt er als selbstständiger Strategieberater seine Erfahrung mit der Gewinnung solventer Privatkunden an Handwerksbetriebe weiter.

»Franchising erfordert dauerhaft Einsatz und Aufmerksamkeit.«

Paul Meyer, Selbstständiger Strategieberater

Meyer sieht Franchising als zweites Standbein skeptisch: »Die Betriebsgröße reicht oft nicht aus, um zwei Geschäftsfelder gleichzeitig intensiv zu vermarkten. Franchising erfordert stetig Einsatz und Aufmerksamkeit.«

WAS BRINGT FRANCHISING WIRKLICH?

Doch bei allen Herausforderungen: Es sind die Vorteile und Stärken, die Franchising attraktiv machen. Meyer sieht vor allem drei Vorteile:

- **Professionelles Marketing:** Zielgruppenmarketing sei entscheidend für den Erfolg – und darin haben etablierte Franchise-Systeme sehr viel Erfahrung.
- **Betriebswirtschaftliche Unterstützung:** Wer Franchiseleistungen wie Werbeplanung, Kostenrechnung und Betriebsvergleiche nutzt, kann sein Marketing besser steuern und den gesamten Betrieb optimieren. »Betriebe, die diese Instrumente konsequent einsetzen, erzielen überdurchschnittliche Ergebnisse«, so Meyer.
- **Austausch mit Gleichgesinnten:** In einem System mit Konkurrenzausschluss treffen Betriebe auf Partner, die offen über Erfolge, Fehler und ihre Zahlen sprechen. »Wenn ich in einem Betriebsvergleich sehe, dass andere höhere Stundenverrechnungssätze erzielen, motiviert das enorm«, sagt der Strategieberater.

»Der größte Vorteil ist das erprobte Geschäftsmodell«, ergänzt Jan Schmelzle vom Deutschen Franchiseverband. »Franchisegeber haben ihre Konzepte auf Herz und Nieren geprüft.« Denn nur wenn das System funktioniert, verdienen beide Seiten Geld.

WAS KOSTET DIE PARTNERSCHAFT?

Für diese Vorteile müssen Sie als Franchisenehmer einiges zahlen:

- **Einstiegsgebühr:** Sie liegt meist zwischen 5.000 und 25.000 Euro und sichert den Zugang zum System, so Schmelzle.
- **Investitionskosten:** Bestehende Betriebe können oft ihre Infrastruktur nutzen. Doch je nach Ausgangslage des Betriebs und Ausrichtung des Systems können Investitionen für Maschinen, Werkzeuge, Fuhrpark oder auch die Betriebsstätte hinzukommen. Nicht zu vergessen: die Kosten für den Markenauftritt, wie etwa Fahrzeuge und Arbeitskleidung im Corporate Design des Systems.
- **Franchisegebühr:** Im laufenden Betrieb fällt eine Gebühr an, die laut Schmelzle meist einen Prozentsatz des Nettoumsatzes ausmacht. »Das kann je nach Branche zwischen 2,5 und 20 Prozent liegen.« Damit finanziert der Franchisegeber die Systemzentrale und seine Leistungen.
- **Weitere Gebühren:** Zusätzlich können Kosten für Leistungen wie Marketing- oder IT-Services anfallen.

Schmelzle rät, sich einen genauen Überblick über die Kosten zu verschaffen. »Das gehört zu den Vorgesprächen, und Franchisegeber müssen transparent informieren.«

WIE AMORTISIERT SICH FRANCHISING?

Das finden Sie ebenfalls in den Vorgesprächen heraus: »In der vorvertraglichen Aufklärungsphase muss der Franchisegeber Einblick in seine Zahlen gewähren«, sagt Schmelzle. Dazu gehören Vergleichs-BWAs von Franchise-Betrieben gleicher Größe an ähnlichen Standorten. Das seien echte Zahlen realer Betriebe, keine schöngerechneten Durchschnittswerte, betont der Experte. »Der Franchisegeber darf keine falschen Zahlen vorlegen – sonst hat er ein Haftungsproblem.«

TIPP VON JAN SCHMELZLE

Im Internet finden Sie viele Franchisesysteme und Informationen, ob sich ein System für den Vollerwerb oder als Zusatzgeschäft eignet. Auf diesen Internetseiten können Sie Recherche betreiben: franchiseverband.com und franchiseportal.de



Foto: © Dt. Franchiseverband / Frank Kumbarger

Ein Handicap hat der Vergleich jedoch: »Manche Systeme verlangen für die Offenlegung eine Vorvertragsgebühr, die bei Vertragsabschluss angerechnet wird«, berichtet Schmelzle. So schützen sich die Systeme ein Stück weit vor neugierigen Wettbewerbern.

Typisch ist eine Laufzeit von fünf Jahren. Über die Verlängerung entscheidet der Handwerksbetrieb. »Das ist eine einseitige Option des Franchisenehmers«, betont der Experte. Im Normalfall werden die Verträge so alle fünf Jahre immer wieder verlängert.

WIE VERLÄSSLICH IST DER VERTRAG?

Als Franchisenehmer investieren Sie viel Zeit und Geld in diese Kooperation – genau wie der Franchisegeber. Das muss sich amortisieren. Deswegen sind schnelle Ausstiege nicht vorgesehen.

Vorher kommt ein Franchisenehmer nur schwer aus dem Vertrag. »Eine ordentliche Kündigung während der Laufzeit ist nicht möglich«, betont Schmelzle. Nur bei einer groben Pflichtverletzung ist eine außerordentliche Kündigung möglich. Ein Kündigungsgrund wäre zum Beispiel, wenn der Franchisegeber vereinbarte Leistungen nicht erbringt oder der Franchisenehmer seine Gebühren nicht zahlt.

»Franchiseverträge sind Dauerschuldverhältnisse mit festem Start- und Enddatum«, erklärt Schmelzle.

HERAUSFORDERUNGEN FÜR GESTANDENE HANDWERKSUNTERNEHMER

1. Zielgruppe und Ausrichtung

Das größte Problem sieht Meyer, wenn ein Handwerksbetrieb mit dem zweiten Standbein ein neues Geschäftsfeld mit einer anderen Zielgruppe bedienen will. Zum Beispiel eine Zimmerei, die im Neubau-Geschäft arbeitet und per Franchise in die Eigenheimsanierung startet. »Betriebe, die nur Neubau kennen, verstehen oft nicht die Bedürfnisse privater Eigenheimbesitzer«, warnt Meyer. Sein Rat: Statt in die Breite zu gehen, sollten Handwerker bestehende Kunden mit Zusatzleistungen ansprechen. Auch dafür finden sich Franchise-Angebote. So könne etwa eine Tischlerei oder ein Zimmereibetrieb von Systemen wie Portas oder Treppenmeister profitieren, bei denen sich Synergien ergeben. »So bleibe ich spitz in meiner Zielgruppe und erweitere das Angebot für sie«, sagt Meyer. Dann wirkt auch das Marketing doppelt, da beide Angebote dieselbe Zielgruppe ansprechen.

2. Markenidentität

Jedes Franchise-System lebt von einem einheitlichen Markenauftritt. Corporate Design von der Website über die Fahrzeug-

beschriftung bis zur Arbeitskleidung. Für Betriebsinhaber heißt das: »Wer ein Franchise-System wählt, muss diese Marke konsequent vertreten«, betont Meyer. Was wird dabei aus der eigenen Marke? »Das schreckt viele ab, vor allem Betriebe mit langer Familientradition.« Ganz zu schweigen von praktischen Überlegungen: Wie funktioniert die Kombination oder der Wechsel von eigener und Franchise-Marke im Alltag, wenn es nicht zwei getrennte Betriebe sind?

3. Controlling

»Wer ein zweites Standbein erfolgreich führen will, braucht konsequentes Controlling mit getrennten Auswertungen«, sagt der Strategieberater. Sonst besteht die Gefahr, unbemerkt das eine mit dem anderen zu subventionieren. Die Alternative: zwei Firmen, die betriebswirtschaftlich klar getrennt sind. »So lässt sich am besten feststellen, ob beide Geschäftsfelder profitabel arbeiten.«

4. Unternehmerische Freiheit

Auch als Franchisenehmer bleiben Sie Unternehmer mit allen Chancen und Risiken.

Sie entscheiden zum Beispiel über Personal, Investitionen, Kostenstruktur, Akquise und Kundenbetreuung. Aber: »Als Franchisenehmer muss ich mich an das Konzept halten«, sagt Meyer. »Ich bin dann nicht mehr allein Chef im Ring.« Wer das nicht akzeptieren kann, sollte sich das gut überlegen.

5. Keine Verhandlungen

Auch wenn Sie als Unternehmer wissen, dass im Geschäft alles Verhandlungssache ist: Beim Franchisevertrag gibt es dafür kaum Spielraum. Die Verträge haben den Charakter Allgemeiner Geschäftsbedingungen. »Franchisesysteme sind erprobte Konzepte mit Standards, die für alle gelten«, betont Meyer. Individuelle Verhandlungen würden das ganze System gefährden.

6. Keine halben Sachen

Einige Leistungen bieten Franchisesysteme gegen zusätzliche Gebühren an. Darauf zu verzichten, wäre ein Fehler, warnt Meyer. »Wer die Systemgebühr zahlt, aber auf Marketing verzichtet oder die betriebswirtschaftliche Betreuung nicht nutzt, zahlt drauf. Der hat vor allem die Kosten des Systems, ohne seine Stärken zu nutzen.«



WIE STEIGT MAN AM LAUFZEITENDE AUS?

Ist das Franchise nur ein zweites Standbein, entfällt einfach das Zusatzgeschäft, sagt Schmelzle. Komplexer wird es, wenn das Franchise das Kerngeschäft des Handwerksbetriebs ist. Der Experte vergleicht den Ausstieg mit einer Unternehmensnachfolge: Wollen Sie als Inhaber den kompletten Betrieb mit Franchise an einen Nachfolger verkaufen – inklusive Team, Ausstattung und Immobilie? Oder wollen Sie nur das Franchise übergeben und den Kernbetrieb unabhängig weiterführen?

»Franchisegeber haben ihre Konzepte auf Herz und Nieren geprüft.«

Jan Schmelzle, Deutscher Franchiseverband

Alle Konstellationen sind möglich. »Dann setzen sich die Parteien wie bei jeder Nachfolge an einen Tisch, um den aktuellen Wert zu ermitteln«, sagt Schmelzle. Das ist komplex. Deswegen rät er Betriebsinhabern, einen Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater hinzuzuziehen.

Zwei Unterschiede zu einer gewöhnlichen Nachfolge im Handwerk gibt es aber doch:

- **Weniger Risiko bei der Nachfolgersuche:** Die Suche fällt leichter, vor allem wenn es sich um einen erfolgreichen Betrieb in einem erfolgreichen System handelt. Zudem hilft der Franchisegeber bei der Suche und Auswahl geeigneter Nachfolger. Nicht zuletzt kann auch der Franchisegeber das Franchise übernehmen und dann selbst einen Nachfolger suchen.

- **Weniger Überraschungen beim Unternehmenswert:** Was ihr Unternehmen wert ist, finden manche Betriebsinhaber im Handwerk erst heraus, wenn sie einen Käufer suchen. Franchisenehmer hingegen erhalten in jedem Jahresgespräch vom Franchisesystem eine Einschätzung des Unternehmenswertes, so Schmelzle. Das ist nicht dasselbe wie die konkrete Wertermittlung vor der Übernahme, doch immerhin ein Anhaltspunkt.

WORAN ERKENNE ICH EINEN SERIÖSEN FRANCHISEGEBER?

1. Checklisten nutzen

Es gibt viel zu bedenken. Kostenlose Checklisten des Deutschen Franchiseverbands helfen, bei der Suche den Überblick zu behalten. franchiseverband.com/wissen/franchisenehmer-checkliste

2. Vertragsbedingungen prüfen

Interessenten sollten den Vertrag sorgfältig prüfen, idealerweise mit einem auf Franchising spezialisierten Anwalt. »Besonders wichtig sind Ausstiegsklauseln und Vertragslaufzeit«, sagt Meyer.

3. Zielgruppentreue prüfen

»Ein gutes System kennt seine Zielgruppe und richtet das Marketing konsequent darauf aus«, so Meyer.

4. Leistungen prüfen

Seriöse Franchisegeber bieten nicht nur ein Markenkonzzept, sondern auch betriebswirtschaftliche Unterstützung, regelmäßige Treffen und Erfahrungsaustausch, betont Meyer.

5. Kollegen fragen

Interessenten sollten Franchisenehmer kontaktieren – und nicht nur die vom Franchisegeber genannten Referenzen. »Die Standorte sind öffentlich, und es ist legitim, auch andere proaktiv anzusprechen«, sagt Schmelzle. Reagiere ein Franchisegeber auf so ein Anliegen ablehnend, sei Vorsicht geboten.

6. Was auch hilft

Die vom Deutschen Franchiseverband gelisteten Anbieter haben einen »Systemcheck« des Verbandes bestanden. Dazu gehört laut Schmelzle auch eine Vertragsprüfung und eine von einem unabhängigen Institut der Universität Münster durchgeführte Partnerzufriedenheitsbefragung. Besteht ein System den Check nicht, verliere es seine Mitgliedschaft oder werde gar nicht erst aufgenommen, so Schmelzle.

Doch Vorsicht vor schnellen Schlüssen! Es gibt mehr als 1.000 Franchise-Systeme in Deutschland, von denen 300 Mitglied des DFV sind. Die Mitgliedschaft ist freiwillig, sie kostet Geld. Kein Mitglied zu sein, bedeutet nicht automatisch, dass ein System im »Check« durchgefallen ist.

TIPP VON PAUL MEYER

»Wer ein zweites Standbein erfolgreich führen will, braucht konsequentes Controlling mit getrennten Auswertungen«, so der Strategieberater. Sonst besteht die Gefahr, unbemerkt das eine mit dem anderen zu subventionieren.



foto: © privat

Die Top 20 im Franchising

NR	UNTERNEHMEN	BESCHREIBUNG	INTERESSANT FÜR	GRÜNDUNG	FRANCHISING SEIT	FRANCHISE-PARTNER (D)	INVESTITIONS-SUMME
1	TÜV Rheinland / FSP Fahrzeug-Sicherheits-Prüfung	amtliche Fahrzeuguntersuchungen, Gutachten und forensische Analysen unter der Marke TÜV Rheinland	Kfz-Handwerk	1990	1990	750	Keine
2	Premio Reifen+Autoservice	Fullservice-Konzept (Goodyear) für Reifenfachhandel und Werkstätten. Franchising seit 1996, 210 Franchisepartner	Kfz-Handwerk	1982	1996	210	Individuell (ab 50.000 Euro)
3	Town & Country Haus	schlüsselfertiger Massivhausbau mit einem Team aus Bauleitern und Hausverkäufern	Bauhandwerk	1997	1997	200	250.000 Euro
4	Wintec Autoglas	Reparatur und Austausch von Fahrzeugscheiben, Partnerbetriebe sind durch den TÜV Rheinland nach DIN EN ISO 9001: 2008 zertifiziert	Kfz-Handwerk, Karosserie- und Lackierbetriebe	1988	k. A.	150	30.000 Euro
5	Apollo	Augenoptik-Fachgeschäfte unter der Dachmarke Apollo	Augenoptiker-Meister	1972	1989	130	Individuell (250.000–300.000 Euro)
6	Plameco	Patentiertes Spanndecken-System für individuelle Deckengestaltung, Beleuchtung und Akustik. Montage ohne störende Baustelle	Bau/Ausbau	1982	1985	123	Individuell (mind. 30.000 Euro)
7	Portas	Ressourcenschonende Renovierung von Türen, Küchen, Treppen und Fenstern	Tischler	1974	1976	110	50.000 Euro
8	Varia – Die Küche zum Leben	Küchenstudio	Tischler	1997	1998	100	Individuell (ab 100.000 Euro)
9	enerix	Ganzheitliche Smart-Energy-Home-Lösungen: Photovoltaik, Wärmepumpen und E-Mobilität	SHK, Haustechnik	2007	2009	95	Individuell (50.000–75.000 Euro)
10	Isotec	Feuchtigkeitsschutz und Schimmelsanierung in Immobilien	Bau/Ausbau	1990	1990	85	Individuell
11	Zaunteam	Beratung und Montage von Zaun- und Torsystemen	Bau, Metallbau	1989	1998	80	k. A.
12	Reddy	Küchenstudio	Tischler	1994	1995	60	Individuell (mind. 75.000 Euro)
13	Meistermodernisierer	Modernisierungen bewohnter Eigenheime (Umbau, Ausbau, Aufstockung) aus einer Hand	Zimmerer, Bau, Stuckateure	1995	1995	56	Individuell
14	Locatec Ortungstechnik	Leck- und Leitungsortung	SHK	2000	2005	49	Individuell (100.000–130.000 Euro)
15	Steinfresh®	Sanierung und Pflege von Außenflächen wie Fassaden, Mauern, Gartenwege, Einfahrten und Terrassen (Pflaster, Beton, Naturstein, Holz)	Bau	2003	2018	40	Individuell (50.000–80.000 Euro)
16	Plana	Küchenstudio	Tischler	1988	1988	39	150.000 – 400.000 Euro
17	Treppenmeister®	Treppenbau	Tischler, Zimmerer, Metallbau, Bau	1975	1975	38	50.000 Euro
18	Rainbow Sanierungen	Sanierung von Wasser-, Brand- und Schimmelschäden für Versicherungs- und Immobilienwirtschaft	Bau, Ausbau	1992	1993	32	350.000 Euro
19	Die Steinpfleger	Reinigung, Sanierung und Imprägnierung von Pflaster-, Beton- und Fassadenflächen	Bau, Maler	2017	2018	28	42.000 Euro
20	Viterma Badsanierung	Maßgefertigte, fugenlose Badsanierungen in nur 5 Tagen zum Festpreis	SHK, Bau	2004	2010	24	Individuell (85.000–180.000 Euro)

Quelle: Deutscher Franchiseverband (franchiseverband.com), Stand 17. März 2026

EINSTIEGS- GEBÜHR	LAUFENDE GEBÜHR IN PROZENT VOM UMSATZ, SOFERN KEINE ANDEREN ANGABEN	WERBEGEBÜHR IN PROZENT VOM UMSATZ, SOFERN KEINE ANDEREN ANGABEN	ADRESSE	WEBSITE
1.000 Euro	Individuell (umsatzabhängig, prozentual)	Keine	FSP Leitung und Service GmbH, Zur Bergmeierei 1, 14548 Schwielowsee	fsp.de
Keine	Individuell (nach Umsatz)	Individuell (nach Umsatz)	Goodyear Retail Systems GmbH, Xantener Straße 105, 50733 Köln	premio.de
10.000 Euro	1,60–4,35% (individuell)	0,35%	Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH, Hauptstraße 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen	tc-franchise.de
9.000 Euro	5,00% (vom Netto Großkunden- und Versicherungsumsatz)	2,00% (monatl. Nettoverkaufsumsatz)	Wintec Autoglas GmbH, Diezer Str. 104, 65549 Limburg	wintec.de
8.000 Euro	Individuell (6,5–10%, umsatzabhängig)	6,00%	Apollo-Optik Holding GmbH & Co. KG, Alte Rother Straße 2, 91126 Schwabach	apollo.de
15.000 Euro (+ 15.000 Euro Starterpaket)	Keine	k. A.	PLAMECO Systems B.V., Van Voordenpark 20, 5301 KP Zaltbommel (NL)	plameco.de
15.000 Euro	3,00%	Keine	PORTAS DEUTSCHLAND Folien GmbH & Co. Fabrikations KG, Dieselstr. 1–3, 63128 Dietzenbach	partnerschaft.portas.de
5.000 Euro	130 Euro (Pauschale)	Keine	Varia Franchise GmbH, Mollenbachstr. 2, 71229 Leonberg	varia-franchise.de
7.000 Euro	1,5% (mindestens 350 Euro pro Monat)	Individuell (100–400 Euro/Monat)	enerix Franchise GmbH & Co. KG, Am Europakanal 31, 93059 Regensburg	franchise4me.de
35.000 Euro	Individuell	1,00%	ISOTEC GmbH, Köttgen-Allee 1, 51465 Bergisch Gladbach	franchise.isotec.de
k. A.	4–7% (degressiv, individuell)	Keine	Zaunteam Franchise AG, Im Alexander 4, CH-8500 Frauenfeld	zaunteam.de/franchise
Keine	1,20% (Netto-VK-Umsatz)	3,00% (Netto-VK-Umsatz)	REDDY Küchen & ElektroWelt Int. Franchise GmbH, Frankfurter Str. 155, 63303 Dreieich	franchise.reddy.de/
9.990 Euro	877 Euro/Monat	circa 2% (individuell)	EINER.ALLES.SAUBER. Baumodernisierung- Systemzentrale AG, Apothekerstr. 18, 59755 Arnsberg	meistermodernisierer.de/ partner-werden
31.500 Euro	4–7%	2,00%	Neighbourly Brands GmbH, Max-Eyth-Str. 12, 73479 Ellwangen	franchise.locatec.de
12.000 Euro	Keine	199 Euro/Monat	rasant GmbH Steinfresh® Systemzentrale Deutschland, An der Loher Mühle 19 h, 32545 Bad Oeynhausen	steinfresh.de
Keine	Individuell (1–2% Nettoauftragswert)	3,50%	PLANA Küchenland Lizenz und Marketing GmbH, Elly-Beinhorn-Str. 29, 71034 Böblingen	franchise.plana.de
10.000 Euro	Individuell (6,5–3%, umsatzabhängig)	1,00%	Treppenmeister GmbH, Emminger Straße 38, 71131 Jettingen	treppenmeister.com
40.900 Euro	5–8% (Staffel)	2,00%	Neighbourly Brands GmbH, Max-Eyth-Str. 12, 73479 Ellwangen	management-franchise- konzept.de
Keine	4,70–7,40%	229 Euro/Monat	S&D System GmbH, Heinrich-Hertz-Str. 18, 48531 Nordhorn	die-steinpfleger.de
ab 0 Euro	3,50%	2,50%	Viterma AG, Wiesentalstr. 3, 9425 Thal (CH)	viterma-franchise.com

Bundesinnovationspreis für den Solarschuh

ANDREAS MEYER HAT EINEN SCHUH ENTWICKELT, MIT DEM MAN SOLARDÄCHER SICHER BETRETEN KANN, OHNE SIE ZU BESCHÄDIGEN. DAFÜR WURDE DER PFÄLZER MIT DEM »BUNDESPREIS FÜR HERVORRAGENDE INNOVATORISCHE LEISTUNGEN IM HANDWERK« AUSGEZEICHNET.

Andreas Meyer aus Rockenhausen in der Pfalz hat im Laufe seiner Karriere zahlreiche Speziallösungen hervorgebracht – von der weltweit schnellsten Keraschiene für die Filmbranche bis hin zu einer Einstiegshilfe für Hunde in Fahrzeuge. Das jüngste Projekt des Werkzeugmachers und Maschinenbautechnikers: ein System, das das sichere Begehen von Photovoltaikmodulen ermöglicht – der Solarschuh »Solarco.shoe«.

Wer seine Werkstatt betritt, versteht schnell, wie seine Ideen Form annehmen: Metallbearbeitungsmaschinen, CNC-Technologie, Laserschneidanlagen und additive Fertigung stehen dort in enger Nachbarschaft bereit. In dieser Umgebung investierte der heute 67-Jährige fünf Jahre Entwicklungsarbeit in den Solarschuh. Anfang März wurde er dafür auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München mit dem »Bundespreis für hervorragende innovative Leistungen im Handwerk« durch das Bundeswirtschaftsministerium ausgezeichnet.

Der Solarschuh wurde im Handwerk und für das Handwerk entwickelt. »Er bietet Monteuren sicheren Stand, selbst auf steilen Dachflächen, und er ermöglicht Montage, Wartung und Reinigung von PV-Anlagen, ohne deren empfindliche Module zu beschädigen. Die integrierte, individuell einstellbare Neigungskompensation bis 18 Grad reduziert zudem die Belastung von Gelenken und Bändern spürbar«, beschreibt Andreas Meyer seine Innovation. Optisch erinnert das System an ein Snowboard. Der Nutzer klinkt seinen eigenen Sicherheitsschuh in eine modulare Bindung ein, »was eine flexible Mehrfachnutzung innerhalb von Montageteams erlaubt«. Eine speziell entwickelte Noppenstruktur auf der Unterseite sorgt für Rutschhemmung, während die vergrößerte Auflagefläche die Last gleichmäßig verteilt. »Das ist ein entscheidender Faktor, um Mikrorisse in PV-Modulen zuverlässig zu vermeiden.« Seinen Weg in die Photovoltaik fand Andreas Meyer 2019 durch eine Anfrage aus dem Familienkreis: Ein Angehöriger aus der Solarreinigung suchte eine schonende Möglichkeit, Module zu betreten. Aus einem frühen

! Heute ist der Solarschuh international patentrechtlich geschützt.



Dr. Janina Jänsch, Leiterin Mittelstandspolitik im Bundeswirtschaftsministerium, hat den mit 5.000 Euro dotierten Preis überreicht.



Dirk Fischer (Mitte) und Dr. Till Mischler (r.), Präsident und Hauptgeschäftsführer der HWK der Pfalz, mit Andreas Meyer.

INNOVATIONS- UND STAATSPREISE

Die Bundesinnovationspreise für hervorragende innovative Leistungen für das Handwerk werden seit 1989 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie verliehen. Der Bayerische Staatspreis wird seit 1952 für exzellente gestalterische und technische Leistungen verliehen. 2026 gingen die Staatspreise und je 5.000 Euro an insgesamt 21 Aussteller: 14 im Bereich Gestaltung und sieben im Bereich Technik. Beim Bundesinnovationspreis gab es zehn Gewinner. Wer Interesse an einer Bewerbung hat, kann sich bei seiner Handwerkskammer erkundigen.



Bundeskanzler Friedrich Merz und Handwerkspräsident Jörg Dittrich haben sich den Solarshuh von Andreas Meyer (von rechts) bei ihrem Rundgang über die Internationale Handwerksmesse erklären lassen.

Prototyp entstand durch mehrjährige Entwicklungsarbeit schließlich ein ausgereiftes Produkt. Prüfprozesse beim Fraunhofer-Institut und Validierungen des TÜV Rheinland in den Jahren 2022 und 2023 bestätigten Rutschfestigkeit und Materialschonung. Heute ist der Schuh international patentrechtlich geschützt.

Da Meyer seine Ressourcen zunächst auf die technische Entwicklung konzentrierte, spielte Marketing eine untergeordnete Rolle. »Sichtbarkeit erhielt das Projekt vor allem durch Fachmessen, persönliche Austauschformate und Netzwerke«, berichtet der Unternehmer. Den größten Schub brachte schließlich die Auszeichnung auf der IHM. »Die Anfragen aus dem Markt sind sprunghaft angestiegen«, betont Meyer.

mit seilbasierten Sitzelementen. Parallel arbeitet Andreas Meyer gemeinsam mit Dachdeckermeister Udo Heyl, Inhaber der C. Voegeli GmbH aus Kaiserslautern, an der Weiterentwicklung der Leiterkopfsicherung »LeiKoSi«, die durch das TV-Format »Die Höhle der Löwen« bekannt wurde.

Vor rund vier Jahrzehnten begann Meyer seine Laufbahn in der Filmbranche. Seine Kamerasysteme wurden zum internationalen Standard. Eingesetzt wurden sie bei Filmproduktionen, Modenschauen und sportlichen Großereignissen wie den Olympischen Spielen. Über ein Jahrzehnt war er weltweit im Einsatz, unter anderem in Paris, Amsterdam, Los Angeles, Las Vegas und Tokio. »Ich führte zeitweise ein Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitenden.«

Nach der Aufgabe seiner Firma 2004 und einer Zwischenstation bei der Dekra-Akademie kehrte er zurück zu seiner Kernkompetenz: praxistaugliche technische Lösungen zu entwickeln, die Arbeitsprozesse sicherer und effizienter machen. Zu seinen Auftraggebern zählt unter anderem die Berufsfeuerwehr. »Ausdauer, analytisches Denken und tiefes technisches Verständnis – diese Kombination hat meine berufliche Entwicklung geprägt«, sagt der Pfälzer über sich selbst. Und sein Ideenreichtum sei ungebremst, betont Meyer: »Weitere Konzepte liegen in der Werkstatt bereit und warten nur darauf, Gestalt anzunehmen.«

KF

BERATUNGSANGEBOT

Unterstützt wurde Andreas Meyer durch den Berater für Innovation und Technologie (BIT) der Handwerkskammer der Pfalz, Benjamin Hilmer. »Wir als Handwerkskammer begleiten Erfinder umfassend – von der ersten Idee über die Prototypenentwicklung und die Patentanmeldung bis hin zur strategischen Ausrichtung und Vermarktung«, sagt Hilmer. Die technische Unternehmensberatung ist ein flächendeckendes Angebot der Handwerkskammern.

Unterstützt wird der Unternehmer vom Berater für Innovation und Technologie (BIT) der Handwerkskammer der Pfalz, Benjamin Hilmer, der ihn auch bei weiteren Projekten begleitet. Dazu zählt die geplante Markteinführung des »LoungeTable«. Dabei handelt es sich um ein schwebendes Möbelkonzept



Jeden Morgen holt ein Firmenfahrzeug die Beschäftigten von zu Hause ab und bringt sie zur Baustelle.

Foto: © iStock.com / FG Trade - latim

ARBEITSUNFALL AUF DEM WEG ZUR BAUSTELLE

Unfälle auf dem Weg zum Job gelten normalerweise nicht als Arbeitsunfall. Führt ein Handwerker mit dem Betriebsfahrzeug zur Baustelle, ist es aber anders, urteilte das Bundesarbeitsgericht.

Hat ein Bauarbeiter im Firmenbus auf dem Weg zu einer auswärtigen Baustelle einen Unfall und ist danach lange arbeitsunfähig, war das ein Arbeitsunfall im Sinne des Tarifvertrags. Denn der Schaden trat »bei der Tätigkeit« ein, wie der Tarifvertrag es fordere, entschied das Bundesarbeitsgericht. Damit steht dem Handwerker das tarifliche 13. Monatseinkommen zu.

Der Fall: Der Straßenbauer wechselte seit 2006 regelmäßig zwischen verschiedenen Baustellen. Für sein Arbeitsverhältnis galten die Tarifverträge des Baugewerbes, darunter auch der Tarifvertrag über das 13. Monatseinkommen (TV 13. Monatseinkommen). Dort heißt es wörtlich: »Anspruch auf ein 13. Monatseinkommen (...) haben nur diejenigen Arbeitnehmer, die im Bezugszeitraum eine Arbeitsleistung von mindestens 10 Arbeitstagen erbracht haben (...) oder wegen (...) krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit, die auf einen Arbeitsunfall bei ihrer Tätigkeit zurückzuführen ist, nicht erbringen konnten.«

Für die Fahrten zu den Baustellen stellt der Arbeitgeber einen VW-Bus, in dem auch Arbeitsmaterial transportiert wird. Jeden Morgen holt das Fahrzeug die Beschäftigten von zu Hause ab und bringt sie zur Baustelle. Im Juni 2021 ereignete sich auf einer dieser Fahrten ein Verkehrsunfall. Der Bauarbeiter verletzte sich dabei schwer und war bis Ende November 2022 arbeitsunfähig.

Das Unternehmen verweigerte ihm das 13. Monatseinkommen von rund 2.700 Euro brutto mit der Begründung, seine Arbeitsunfähigkeit beruhe auf einem Wegeunfall, der nach § 2 Abs. 5 TV 13. Monatseinkommen keinen Anspruch rechtfertige.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht (BAG) stellte sich auf die Seite des Bauarbeiters. Denn der Grund für seine Erkrankung war der Unfall auf einem »betrieblich veranlassten Weg« zur Baustelle.

Arbeitsunfall »bei der Tätigkeit«

Das BAG stellte klar: Die tarifliche Regelung zum 13. Monatseinkommen erfasst nicht nur Unfälle auf der Baustelle. Maßgeblich sei der tariflich verwendete Begriff des Arbeitsunfalls »bei der Tätigkeit«. Das sei auch bei Unfällen auf sogenannten Betriebswegen der Fall. Ein Betriebsweg werde im unmittelbaren Betriebsinteresse zurückgelegt und sei Teil der arbeitsvertraglich geschuldeten Tätigkeit. Bei Bauarbeitern, die auf auswärtigen Baustellen eingesetzt werden, gehöre die An- und Abreise regelmäßig zu den Hauptleistungspflichten. Dies gelte erst recht, wenn – wie hier – ein vom Arbeitgeber gestelltes Fahrzeug genutzt werde und darin Arbeitsmittel transportiert werden.

Diese Auslegung sah das BAG durch Sinn und Zweck des Tarifvertrags bestätigt. Bei einem Unfall auf einem Betriebsweg zur auswärtigen Baustelle verwirklichte sich ein Risiko aus der betrieblichen Organisation. Eine Beschränkung auf reine »Baustellenunfälle« lasse sich dem Wortlaut des Tarifvertrags nicht entnehmen, so das BAG. Dem Handwerker steht also das 13. Monatseinkommen zu (Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 12. November 2025, Az. 10 AZR 184/24). AKI



Die Berater in den Handwerkskammern helfen Ihnen bei Rechtsfragen gerne weiter!

MÄNGELRÜGE

PAUSCHALE FLOSKELN REICHEN NICHT

Verlangt der Handwerker seinen Werklohn, kann der Kunde diesen nicht mit bloßen Vermutungen über Mängel des Werkes verweigern. Da muss er schon konkreter werden, fordert der Bundesgerichtshof.

Der Auftraggeber muss Werkmängel in seiner Rüge deutlich beschreiben. Eine bloße Vermutung, dass irgendwelche – nicht näher bezeichneten – Mängel vorhanden seien, reicht nicht aus. Der Bundesgerichtshof verlangt, dass er konkrete Symptome nennt, um Gewährleistungsrechte geltend zu machen

Der Fall: Ein Handwerker reparierte eine Biogasanlage und verlangte rund 45.000 Euro Werklohn. Der Auftraggeber verweigerte die Zahlung mit dem Argument, er habe ein Zurückbehaltungsrecht wegen Mängeln der Anlage. Konkrete Aussagen zu den behaupteten Mängeln machte er aber nicht. Daraufhin zog der Handwerker vor Gericht.

Die Entscheidung: Wie schon das Oberlandesgericht Naumburg zuvor stellte sich auch das höchste deutsche Zivilgericht auf die Seite des Handwerkers. Der Kunde muss den Werklohn zahlen.



Einfach die Zahlung verweigern, weil das Werk angeblich Mängel hat? Geht nicht! Der Kunde muss zumindest erklären, was konkret nicht funktioniert.

Foto: © Igor Dutina/123RF.com

PRAXISTIPP

»Ein Mangelbeseitigungsverlangen muss so konkret sein, dass der Auftragnehmer ohne Rätselraten prüfen kann, was beanstandet wird, und zielgerichtet nachbessern kann«, erklärt Udo Kuhlmann, Fachanwalt für Baurecht. Gerade im VOB/B-Vertrag sei eine konkrete Mängelrüge unter anderem Voraussetzung für die zweijährige Quasi-Hemmung der Verjährung nach § 13 Abs. 5 Nr. 2 Satz 2 VOB/B. »Entscheidend ist die nachvollziehbare Beschreibung der Symptome, nicht die technische Diagnose. Pauschale Formeln sind riskant.« Ebenso unzureichend sei eine reine Anzeige mit der Aussage, es bestehe ein Mangel und man werde sich später melden.

»Für die Praxis bedeutet dies: Der Auftraggeber muss die beanstandeten Erscheinungen so beschreiben, dass sie überprüfbar sind. Ohne eine solche Beschreibung bleibt es bei einer Vermutung, und eine Vermutung reicht weder für Gewährleistungsansprüche noch für ein Zurückbehaltungsrecht«, betonte der Experte.

Symptome beschreiben

Nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs reicht für die schlüssige Darlegung eines Mangels aus, dass der Auftraggeber die wahrnehmbaren Erscheinungen, also Symptome, beschreibt. Er muss nicht darlegen, wodurch der Mangel technisch verursacht wurde. Unverzichtbar ist jedoch, dass er überhaupt konkrete Symptome benennt. Seine bloße Vermutung, es könnten Mängel vorliegen, ersetzt keine Beschreibung der Fehler. Das ist keine tragfähige Grundlage für Gewährleistungsrechte oder ein Zurückbehaltungsrecht.

Wer sich auf Mängel beruft, muss zumindest erklären können, was konkret nicht funktioniert, welche Auffälligkeiten wann beobachtet wurden und in welchem Anlagenteil sich die Auffälligkeit zeigt. Der Auftraggeber muss also die äußeren – optisch, akustisch oder haptisch wahrnehmbaren – Merkmale des Mangels möglichst exakt beschreiben (Bundesgerichtshof, Beschluss vom 9. Juli 2025, Az. VII ZR 233/23, Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen gegen das Urteil des OLG Naumburg, Az. 2 U 44/20). AKI

AB 1. JULI: NEUE TACHOGRAPHENPFLICHT



Ab 1. Juli 2026 gilt die Tachographenpflicht bei grenzüberschreitenden Fahrten mit Kleintransportern und Vans. Für viele Handwerker gibt es aber Ausnahmen.

Ab Juli müssen leichte Nutzfahrzeuge mit einer zulässigen Gesamtmasse zwischen 2,5 und 3,5 Tonnen im grenzüberschreitenden Güterverkehr und bei Kabotagefahrten in der EU mit einem Tachographen (Fahrtenschreiber) ausgestattet sein. Für viele Handwerksbetriebe greifen jedoch Ausnahmen, darauf macht der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) aufmerksam. So gilt die bekannte »Handwerkerausnahme« in Artikel 3 aa der Verordnung (EG) Nr. 561/2006 künftig auch im Bereich von über 2,5 bis 3,5 Tonnen zulässige Höchstmasse. Das betrifft Transporte von Material, Ausrüstung oder Maschinen, die der Fahrer zur Ausübung seines Berufes benötigt, sowie die Auslieferung handwerklich hergestellter Güter.

Voraussetzungen unter anderem: Das Fahren ist nicht die Haupttätigkeit des Fahrers und die Transporte erfolgen nicht gewerblich im Sinne des gewerblichen Güterkraftverkehrs und ausschließlich in einem Radius von 100 Kilometern um den Betriebsitz.


Neu hinzugekommen ist jetzt eine weitere Ausnahme: Die Tachographenpflicht gilt nicht für Transporte, wenn sie im Werkverkehr durchgeführt werden, also auf eigene Rechnung des Unternehmens oder des Fahrers, und nicht als gewerblicher Güterkraftverkehr. Außerdem darf das Fahren nicht die Haupttätigkeit der Person sein, die das Fahrzeug lenkt. Im Unterschied zur Handwerkerausnahme gibt es hier keine Kilometerbegrenzung. Entscheidend ist aber, dass es sich tatsächlich um Werkverkehr handelt und kein hauptberuflicher Fahrer eingesetzt wird.

Fazit: Nach Einschätzung des ZDH wird damit ein Großteil der handwerklichen Transporte im Bereich 2,5 bis 3,5 Tonnen im grenzüberschreitenden Verkehr von der Pflicht zur Nutzung eines Tachographen ausgenommen sein.

WETTBEWERB

FAMILIE UND BERUF VEREINBAREN

Kleine und mittlere Unternehmen, denen die Vereinbarkeit von Familie und Beruf am Herzen liegt, können sich für den Wettbewerb des Bundesfamilienministeriums »Kleine Lösungen – große Wirkung. KMU gewinnen mit Vereinbarkeit« bewerben. Die Unternehmen dürfen maximal 250 Beschäftigte haben. Gesucht werden die alltäglichen, ganz praktischen Lösungen, die sich im Unternehmensalltag bewährt haben. Das könne neben einer maßgeschneiderten Einzelmaßnahme auch eine Idee etwa speziell für Väter oder Alleinerziehende sein, so das Netzwerk »Erfolgsfaktor Familie«.

 Die Bewerbungsphase läuft noch bis zum 24. April 2026. Bis zu fünf Preisträger werden am 11. September beim Unternehmenstag »Erfolgsfaktor Familie« in Berlin von Bundesfamilienministerin Karin Prien ausgezeichnet. erfolgsfaktor-familie.de

GRÜNEN-FÖRDERUNG

REPARATURBONUS FÜR ELEKTRONIK

In Sachsen unterstützt das Land die Reparatur defekter Elektrogeräte wie Mobiltelefone, Waschmaschinen, Kaffeemaschinen oder Geschirrspüler durch einen Zuschuss. Gefördert werden bis zu zwei Reparaturen im Jahr über den Reparaturbonus. Nun haben die Grünen im Landtag Bayern ebenfalls einen solchen Reparaturbonus beantragt. Wer ein beschädigtes Elektro- und Elektronikgerät reparieren lässt, soll sich 50 Prozent der Reparaturkosten erstatten lassen können – bis maximal 100 Euro pro Reparatur. Für den Reparaturbonus sollten Haushaltsmittel in Höhe von 1,7 Millionen Euro in 2026 und 3,7 Millionen Euro in 2027 zur Verfügung gestellt werden. Der Freistaat Sachsen stellt im aktuellen Haushalt sogar vier Millionen Euro bereit. Vorreiter des Reparaturbonus war 2021 Thüringen. Hier wurde das Programm Ende 2025 aufgrund der angespannten Haushaltslage aber ausgesetzt.

PRÜF- UND HINWEISPFLICHT KEINE HAFTUNG BEI UNSICHTBAREN ALT-MÄNGELN



Foto: © Falk Heiler/ANH

Handwerker müssen zwar die Vorarbeit eines anderen Betriebs prüfen, aber nur dann, wenn frühere Mängel die neue Leistung beeinträchtigen könnten.

Ein Handwerker haftet nicht, wenn er den alten Mangel eines zuvor tätigen Betriebs nicht erkennen konnte.

Verletzt ein Handwerker seine Prüf- und Hinweispflicht, kann er für fremde Mängel haften. Diese Pflicht hat aber auch ihre Grenzen, zeigt ein aktuelles Urteil des Landgerichts (LG) Coburg.

Der Fall: Ein Hausherr beauftragte einen Dachdecker, Holzbretter am Rand des Dachs auszutauschen. Später stellte er Feuchtigkeit fest und machte den Dachdecker verantwortlich. Grund war aber nicht dessen Arbeit, vielmehr hatte ein anderes Unternehmen das Dach falsch eingedeckt. Der Kunde meinte, der Handwerker hätte die alte Dacheindeckung prüfen und auf den Mangel hinweisen müssen.

Das Urteil: Das LG stellte klar: Ein Handwerker muss zwar die Vorarbeit eines anderen Betriebs prüfen, aber nur dann, wenn frühere Mängel die neue Leistung beeinträchtigen könnten. Verletzt der Handwerker seine Prüf- und Hinweispflicht, kann er für Mängel haften – auch wenn er selbst fehlerlos gearbeitet hat. Einerseits muss er die Leistungen der Firmen prüfen, die vor ihm gearbeitet haben. Andererseits muss er Hinweise geben, die für seinen eigenen Werkserfolg wichtig sein könnten. Er haftet aber nicht, wenn er den alten Mangel des anderen Betriebs nicht erkennen konnte. Ein Sachverständiger hatte hier festgestellt, dass der Dachdecker das undichte Dach nicht erkennen konnte, weil der sichtbare Schaden klar auf eine andere Ursache hinwies (LG Coburg, Urt. v. 6. Februar 2026, Az. 33 S 62/23, rechtskräftig).

KAMINGESPRÄCH HÄNDVERKSGRUPPEN UND DHB LADEN EIN

Diesen Termin sollten sich alle notieren, die sich über Künstliche Intelligenz (KI) im Handwerk informieren wollen: Am 28. April findet von 15 bis 18 Uhr das erste Kamingespräch des Unternehmensverbunds Händwerksgruppen und dem Deutschen Handwerksblatt (DHB) statt. Die Einladung richtet sich an das Führungspersonal unabhängiger Handwerksbetriebe im oberflächenbearbeitenden Bereich sowie an Entscheidungsträger der Branche.

Das Motto des Kamingesprächs lautet »KI im Handwerk – Mit künstlicher Intelligenz erfolgreich in die Zukunft«. Für die Teilnehmer gibt es Impulsvorträge von KI-Experten, darunter Marcel Martini, Geschäftsführer des Tech-Unternehmens SUSI & James. Die Teilnahme am Kamingespräch von Händwerksgruppen ist kostenlos, aber stark limitiert. Wer bei dieser exklusiven Veranstaltung dabei sein möchte, sollte sich schnellstmöglich online anmelden.

shortlink.uk/1sf6q

Anzeige

Ihr
B2B
Partner

**Ja! Ausfallzeiten
minimiert. Mit Conrad.**

Passende Ersatzteile schnell geliefert

conrad.de/ja-momente

**JETZT
KOSTENLOS**
lesen in unserer
DIGITHEK:
digithek.de/artifex



ARTIFEX -
Das Magazin für Handwerks-
Genießer und Entdecker



Tauchen Sie ein in mitreißende
Reportagen zu Freizeit, Reisen,
Genuss und vielen weiteren Themen,
die die Zeit verschönern.



Neue Arbeitskleidung

Sechs Kollektionssysteme für mehr Flexibilität im Betrieb

Die Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) erweitert ihr Sortiment um sechs neue Workwear- und Schutzkleidungslinien. Das Besondere: Die Kollektionen lassen sich untereinander kombinieren und decken verschiedene Schutzbereiche ab.

Modulare Systeme für einheitliche Teamausstattung

Handwerks- und Industriebetriebe stehen häufig vor der Herausforderung, ihre Mitarbeiter für unterschiedliche Einsatzbereiche auszustatten – vom normalen Arbeitsalltag bis zu speziellen Schutzanforderungen. Die neuen Kollektionen sind als modulare Systeme konzipiert, die sich je nach Bedarf kombinieren lassen.

»Die Betriebe möchten ihr Team heute mit Workwear und dem nötigen Warnschutz, Schweißerschutz oder multigenormter Kleidung so ausstatten, dass möglichst viele Einsatzbereiche abgedeckt werden«, erklärt Thomas Krause von der DBL. Die Kollektionen sind optisch aufeinander abgestimmt, so dass trotz unterschiedlicher Funktionen ein einheitlicher Teamauftritt gewährleistet ist.

ACTIVIQ-Serie: Bewegungsfreiheit im Fokus Drei Linien für verschiedene Anforderungen

Die ACTIVIQ-Workwear richtet sich an Profis in Handwerk und Industrie, die viel in Bewegung sind. Körperbetonte Schnitte und verschiedene Hosenmodelle mit unterschiedlichen Stretchgrammaturen sorgen für Bewegungsfreiheit. Eine Variante mit hohem Baumwollanteil (ACTIVIQ cotton+) ist für alle verfügbar, die natürliche Materialien bevorzugen.

Für Arbeiten mit erhöhtem Risiko gibt es zwei Ergänzungen:

- PROTECTIQ: Multifunktionale Schutzkleidung mit Zertifizierungen nach EN ISO 11611, EN ISO 11612, IEC 61482, EN 1149-5 und EN 1303
- REFLECTIQ: Warnschutzkleidung nach EN ISO 20471 mit einer Besonderheit – einer Schnittschutzhose in Warnfarben



Warnschutz mit Komfort

Die Kollektionen Hi-Vis Stretch und Hi-Vis Comfort bieten Warnschutz nach EN ISO 20471 bis Klasse 3. Beide Linien verfügen über flexible Stretchgewebe und sind für verschiedene Witterungsbedingungen ausgelegt. Die Wetterschutzjacken, mit Fleecejacken kombiniert, bieten normierten Kälteschutz. Für warme Tage eignen sich luftige Poloshirts mit integriertem UV-Schutz.

Multi Protect Plus: Umfassender Schutz in leichtem Gewebe

Die Multi Protect Plus Kollektion vereint mehrere Schutzfunktionen. Neben inhärentem Flammenschutz verfügt die Kollektion über Störlichtbogenschutz (APC 1 & 2), Hitzeschutz, Chemikalienschutz und Antistatiksenschutz.

Mit einem Gewicht von nur 245 g/m² ist das Multinormgewebe vergleichsweise leicht. Eine Hi-Vis-Variante kombiniert diese Eigenschaften mit hoher Sichtbarkeit nach EN ISO 20471 bis Klasse 3.

Die neuen Kollektionen im Bereich Workwear und Schutzkleidung

PRO-LINE und VIS-LINE für spezielle Einsätze

Das PRO-LINE System besteht aus mehreren Komponenten. Die Pro Line I besteht aus flammhemmenden Baumwollmischungen mit Proban-Ausrüstung und Schutz vor flüssigem Eisen. Die Pro Line II bietet Schweißerschutz nach EN ISO 11611 bis Klasse 2. In der VIS-Line werden Multinormschutz und Warnschutz kombiniert. Ergänzungsartikel wie multige-normte Parkas (APC2) erweitern das System für verschiedene Wetterbedingungen.

Damenmodelle und Mietservice

Alle genannten Kollektionen sind auch in Damenschnitten erhältlich. Die Kleidung wird im Mietservice angeboten. Die DBL übernimmt dabei Organisation, Ausstattung, Pflege, Reparatur und Dokumentation. Die Waschprozesse sind PSA-zertifiziert, was die normgerechte Aufbereitung der Schutzkleidung gewährleistet.

Die neuen Kollektionen sind ab sofort im DBL-Mietservice verfügbar. Informationen unter **dbl.de**

ELTEN bringt besonders leichten Sicherheitsschuh heraus

Modell Tavixx ist der bisher leichteste Sicherheitsschuh in der Wellmaxx-Serie.

ELTEN hat die Wellmaxx-Reihe um die Serie »Wellmaxx Feel« ergänzt. Im Mittelpunkt steht das Modell Tavixx, das laut Hersteller als bisher leichtester Sicherheitsschuh des Hauses entwickelt wurde und zugleich die für Arbeitsschutz erforderlichen Funktionen erhalten soll.

Sicherheit leicht gemacht

Zu den konstruktiven Merkmalen gehört eine nach Herstellerangabe rund 15 Prozent leichtere Carbonkappe. Statt einer Stahlsohle kommt ein textiler Durchtrittschutz zum Einsatz. Das Obermaterial besteht weitgehend aus leichtem Mesh; der Schaft ist nahtlos verarbeitet, so dass auf überlappende Materiallagen verzichtet wurde. Die Zwischensohle ist komplett aus Infinergy gefertigt und soll durchgängige Dämpfung sowie Energierückgabe bieten. Die Laufsohle aus TPU weist markante Aussparungen auf, die weiteres Gewicht einsparen.

Optisch setzt der Schuh auf ein strukturiertes Mesh mit einem Muster, das an Sneaker-Design erinnert. Farblich reicht die Palette von kräftigen Blau- und Grüntönen über Pastell bis zu Schwarz und Weiß.

Nach Angaben des Herstellers wiegt der Tavixx deutlich unter 400 Gramm und richtet sich vor allem an Arbeitsbereiche mit hoher Bewegungsintensität und langen Standzeiten auf harten Untergründen wie Beton, Fliesen oder Asphalt. Verfügbar ist das Modell in den Schutzklassen S1 und S1PS in den Größen 36–47 sowie als Berufsschuh der Klasse O1 in den Größen 37–48.

elten-store.de



Foto: © paulrossaint.de

Schutzklassen

Schutzklassen wie S1 und O1 bezeichnen unterschiedliche Anforderungen an Schutzfunktionen nach den einschlägigen Normen; nähere Details zu Schutzzumfang und Prüfungen liefert der Hersteller oder die Produktdokumentation.

Federleicht und rundum sicher: der neue Tavixx

Fleece- und Sweatjacke schützen vor **Wind** und **kühleren Temperaturen**

BP erweitert BPlus-Kollektion für die Übergangszeit

Der Kölner Workwear-Hersteller Bierbaum-Proenen (BP) hat seine Kollektion BPlus um zwei Jackenmodelle ergänzt. Neu im Sortiment sind eine MidTech-Fleecejacke sowie eine Sweatjacke mit Kapuze. Beide Modelle sind für den Einsatz in der Übergangszeit konzipiert und verbinden funktionale Eigenschaften mit einem sportlich geprägten Design. Gerade im Frühjahr und Herbst setzen viele Beschäftigte im Handwerk und in der Industrie auf leichte Jacken, die vor Wind und kühleren Temperaturen schützen, ohne die Bewegungsfreiheit einzuschränken. Fleece- und Sweatjacken lassen sich zudem mit Westen oder anderen Bekleidungsschichten kombinieren, wenn die Temperaturen weiter sinken. An wärmeren Tagen sind sie ausreichend leicht, um ein angenehmes Tragegefühl bei der Arbeit zu ermöglichen.

Fleecejacke mit Stretchmaterial

Die neue MidTech-Fleecejacke ist laut Hersteller mit einem 4-Wege-Stretchmaterial ausgestattet. Dadurch soll sie Bewegungsfreiheit im Arbeitsalltag unterstützen. Nach Angaben des Unternehmens ist das Modell wärmend, gleichzeitig leicht und für die Industrewäsche geeignet.

»Die Jacke verbindet Komfort und Funktion mit einem neu entwickelten 4-Way-Stretch«, erklärt Alexander Slotnikow, Produktmanager Workwear bei BP. Die strukturierte Oberfläche sowie ein ergonomischer Schnitt und ein Stehkragen prägen das Erscheinungsbild. Erhältlich ist die Fleecejacke in den Farben Rot, Königsblau, Nachtblau und Schwarz.

Sweatjacke mit Kapuze

Neben dem Fleecemodell bringt BP eine Sweatjacke mit Kapuze auf den Markt. Sie besteht aus einem stretchfähigen Material und ist auf Strapazierfähigkeit ausgelegt. Eine markante Nahtführung sowie eine strukturierte Oberfläche bestimmen das Design.

Das Modell wird in den Farben Schwarz, Nachtblau, Königsblau, Grau-Melange und Rot angeboten. Einen Überblick über das aktuelle Sortiment gibt BP außerdem im neuen »The World of BP® Collection Book«. Darin stellt das Unternehmen seine Produktlinien von Workwear über Schutzkleidung bis hin zu Berufsbekleidung für Branchen wie Pflege, Gastronomie und Lebensmittelverarbeitung vor. [bp-online.com](https://www.bp-online.com)



Foto: © BP



Die neuen Jacken sind zugleich wärmend und leicht.

In wenigen Minuten mit KI-Baukästen zur Profi-Website?

HANDWERK 4.0: SCHNELLE UND KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNGEN VERSPRECHEN JETZT KI-GESTÜTZTE WEBSITE-BAUKÄSTEN. IN WENIGEN MINUTEN SOLLEN KOMPLETTE INTERNETAUFTRITTE ENTSTEHEN. SIND DIE ERGEBNISSE GUT, UND WORAUF SOLTE MAN ACHTEN?



Text: Thomas Busch

Bei der Realisierung einer professionellen Internetpräsenz hatten Handwerker bislang zwei Möglichkeiten: entweder die Beauftragung einer Agentur, die dafür oft beachtliche Honorare aufrief, oder den Auftritt selbst programmieren. Etwas leichter wurde dies in den letzten Jahren mit Online-Baukastensystemen – doch die Ergebnisse waren oft wenig überzeugend. Mit dem Einzug von künstlicher Intelligenz (KI) in Website-Baukästen soll jetzt alles besser werden. So zumindest das Versprechen der Anbieter.



Foto: © hmedia/stock.adobe.com

INTERNETAUFTRITT ALS MONATSABO

Ein wesentlicher Vorteil der KI-Tools liegt in der Kalkulierbarkeit: Während eine individuelle Programmierung durch Agenturen meist im niedrigen bis mittleren vierstelligen Bereich startet, kosten KI-Baukästen nur zwischen zehn und 20 Euro pro Monat. In diesen Paketen ist das Hosting – also die Bereitstellung des Speicherplatzes auf einem Server – sowie die Registrierung einer eigenen Internetadresse oft enthalten. Auch eine verschlüsselte und sichere Datenübertragung gehört heute zum Standard. Gerade für kleine Betriebe bietet das Abo-Modell damit eine hohe Planungssicherheit ohne Anfangsinvestitionen.

KOMPLETTE WEBSITE IN WENIGEN MINUTEN

Doch wie funktionieren die neuen Online-Lösungen? Die Bedienung ist tatsächlich sehr einfach: Nach der Eingabe einiger Basisinformationen, wie Betriebsname, Gewerk und Standort, generiert eine KI innerhalb weniger Minuten einen vollständigen Internet-Auftritt. Der Entstehungsprozess ähnelt einem Beratungsgespräch, bei dem die KI durch gezielte Fragen die Richtung vorgibt – und am Ende direkt das Ergebnis liefert. Dabei werden nicht nur Layouts erstellt, sondern auch Texte verfasst und passende Bilder platziert. Dafür greift die KI auf große Datenbanken zurück, um branchenspezifische Inhalte zu erstellen. Das System sorgt auch für ein responsives Design, das sich automatisch an verschiedene Displaygrößen anpasst. Dies ist später ein entscheidender Faktor für gute Platzierungen in Suchmaschinen.

GRENZEN DER AUTOMATISIERUNG

Trotz der hohen Geschwindigkeit, mit der komplett layoutete Ergebnisse vorliegen, werden bei der Nutzung der KI-Baukästen allerdings auch Grenzen ersichtlich: So neigen KI-generierte Texte oft zu Oberflächlichkeit und Phrasen, die den individuellen Charakter eines traditionsreichen Meisterbetriebs kaum einfangen. Zudem besteht die Gefahr der Austauschbarkeit: Da die KI immer auf ähnliche Datenquellen zugreift, können sich die Webauftritte verschiedener Betriebe in derselben Region optisch und inhaltlich ähneln. Ein weiterer Nachteil ist die mangelnde Tiefe bei Fachin-

halten: Die KI weiß zwar, was ein Handwerker macht, kann aber die spezifische Expertise nicht in jedem Detail würdigen – zum Beispiel bei einer komplexen Wärmepumpen-Installation oder bei besonders aufwendigen Restaurierungen. Hier bleibt eine manuelle Optimierung der Texte durch Betriebsinhaber meist unerlässlich.

NACHTEILE VON KI-BAUKÄSTEN

Ein oft unterschätzter Punkt sind auch rechtliche Aspekte, insbesondere im Rahmen der DSGVO. Wenn Betriebe im Zusammenhang mit ihrer Website persönliche Kundendaten speichern – zum Beispiel bei Kontaktanfragen oder Bestellungen im Online-Shop – sollte vorab geprüft werden, ob die Datenverarbeitung des Anbieters europäischen Standards entspricht. Zudem sind KI-Baukästen geschlossene Systeme. Das bedeutet: Wer sich einmal für einen Anbieter entscheidet, kann die fertige Website später nicht zu einem anderen Provider mitnehmen. Man bindet sich technisch immer an die Plattform des Anbieters. Auch bei der Suchmaschinenoptimierung (SEO) leisten die KI-Tools zwar gute Vorarbeit, ersetzen aber keine langfristige Strategie, um dauerhaft gegen lokale Konkurrenten zu bestehen.

KI-HOMEPAGE ALS EINSTIEG INS WEB

Fazit: KI-Website-Baukästen sind ein leistungsfähiges Werkzeug für den schnellen Einstieg ins Web. Sie reduzieren Aufwand und Kosten erheblich, erfordern jedoch meist eigene inhaltliche Optimierungen. Wenn Betriebe das KI-Ergebnis als Ausgangspunkt verstehen und nicht als fertige Lösung, lassen sich trotzdem Geld und Zeit sparen. Denn mit etwas Nacharbeit – und einigen Abstrichen bei der Individualität – ermöglichen die Online-Lösungen durchaus eine professionelle, moderne und zugleich authentische Online-Präsenz.



KI-Baukästen kosten nur zwischen zehn und 20 Euro pro Monat.

AUSGEWÄHLTE WEBSITE-BAUKÄSTEN MIT KI IM ÜBERBLICK

	KI WEBSITE-BUILDER »START«	BUSINESS WEBSITE-BAUKÄSTEN	HOMEPAGE- BAUKÄSTEN	HOCOOS AI WEBSITE BUILDER	SMARTWEBSITE PLUS	WIX KI-WEBSITE-BUILDER
Anbieter	Durable Technologies Inc.	Hostinger Operations	IONOS SE	Komibi Inc.	Strato GmbH	Wix.com Ltd.
Funktionen (Auswahl)	KI-generierte Vorlagen, KI-Website-Generator, KI-Inhaltsgenerierung, Marketing-Automatisierungen, KI-Chat	300 Vorlagen, KI-Bildgenerator, KI-Texter, KI-Blog-generator, KI-Logo-Maker, KI-Mail-Kampagnen, Online-Shop	Tausende Vorlagen, KI-Bild- & Textgenerator, Marketing-Tools. Optional: KI-SEO-Assistent, Online-Shop, Online-Kalender, E-Mail-Marketing mit KI	KI-Designs, KI-Texter, KI-Bildgenerator, KI-Logo-Generator, KI-Blog-Posts, Online-Shop, Online-Kalender	KI-Website-Generator, KI-Textgenerator, KI-Textoptimierer, KI-SEO-Assistent, KI-Bildgenerator	900 personalisierbare Vorlagen, intelligenter Drag-and-Drop-Editor, Tools zur Optimierung, Webshop, Blogs, Online-Kalender
Preis	ab 22 Dollar/Monat	ab 18,99 Euro/Monat, zeitweise Angebote ab 2,99 Euro/Monat für 48 Monate	ab 12 Euro/Monat, zeitweise Angebote ab 1 Euro/Monat im ersten Jahr	Kostenloser »Launch«-Tarif mit eingeschränkten Funktionen, sonst ab 12,50 Dollar/Monat	ab 12 Euro/Monat, zeitweise Angebote ab 1 Euro/Monat im ersten Jahr	ab 16,99 Euro/Monat
Internet	durable.com/de	hostinger.com/de	ionos.de	hocoos.com/de	strato.de	de.wix.com

Tabellen: Stand 19. März 2026. Alle Angaben ohne Gewähr

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR EIGENEN WEBSITE MIT KI

1. Vorbereitungen

- **Kernbotschaften:** Welche Inhalte und Leistungen stehen im Fokus?
- **Alleinstellungsmerkmal:** Was unterscheidet den eigenen Betrieb von Wettbewerbern?
- **Zielgruppen:** Wer soll angesprochen werden (Privat-, B2B-Kunden, Fachkräfte, Azubis)?
- **Funktionsumfang:** Welche Zusatzelemente sind gewünscht (zum Beispiel Online-Kalender, Shop)?
- **Bilder:** Liegen Logos, Fotos von Baustellen, Referenzen und angebotenen Produkten/Leistungen in guter Auflösung vor?

2. Anbieter-Auswahl

- **Branchenfokus:** Sind spezielle Design-Vorlagen für Handwerker verfügbar?
- **KI-Leistungen:** Welche Elemente lassen sich mit KI generieren (Layout, Texte, Bilder, Logo, SEO, Marketing)?
- **Anpassungsfähigkeit:** Lassen sich KI-Vorschläge manuell optimieren (zum Beispiel Farben, Schriftarten, Logo)?
- **Skalierbarkeit:** Lassen sich nachträglich Unterseiten für neue Leistungen oder Recruiting hinzufügen?

- **Preis-Leistungs-Verhältnis:** Sind Hosting, Internet-Adresse und SSL-Zertifikat im monatlichen Paket enthalten? Ist der Preis angemessen?

3. Content-Erstellung

- **Struktur:** Welche Seiten sind zum Start wichtig (zum Beispiel Unternehmen, Leistungen, Referenzen, Team, Notdienst, Karriere, Kontakt)?
- **SEO:** Enthält der Input für die KI alle relevanten Keywords (zum Beispiel Notdienst, Meisterbetrieb, die eigene Region)?
- **Lokal-Bezug:** Sind Standortdaten und Einsatzradius für die lokale SEO-Optimierung korrekt hinterlegt?
- **Tonalität:** Entsprechen die KI-generierten Texte dem gewünschten Auftreten (zum Beispiel bodenständig, professionell, beratungsorientiert)?
- **Bild-Check:** Wurden KI-generierte Fotos durch authentische Bilder eigener Projekte und des echten Teams ersetzt?
- **Leistungsbeschreibungen:** Sind die erstellten KI-Fachtexte technisch korrekt und für Laien verständlich?
- **Kundenservice:** Gibt es eine FAQ-Seite mit oft gestellten Fragen inklusive Antworten?

4. Finalisierung

- **Mobil-Optimierung:** Ist die Darstellung auf Smartphones perfekt?
- **Ladegeschwindigkeit:** Öffnet sich die Seite ohne Verzögerung?
- **Domain-Umzug:** Ist die Mitnahme einer bestehenden Web-Adresse technisch möglich?
- **Kontaktwege:** Sind Telefonnummer, E-Mail und Anfahrtsskizze mit einem Klick erreichbar?
- **Call-to-Action:** Gibt es klare Handlungsaufforderungen (zum Beispiel »Jetzt Angebot anfordern« oder »Termin vereinbaren«)?
- **Monitoring:** Ist ein Analyse-Tool aktiv, um Besucherzahlen und Anfragen zu messen?

5. Rechtliches

- **Gesetze:** Sind Impressum und Datenschutzerklärung rechtssicher eingebunden?
- **DSGVO:** Hat der Anbieter einen Serverstandort in der EU? Sind Cookie-Hinweise und Tracking-Einwilligungen integriert? Ist die Website SSL-verschlüsselt?

Ein neues Transit-Mitglied

**FORD ERWEITERT SEINE NUTZFAHRZEUGPALETTE UM DEN TRANSIT CITY:
EIN PREISGÜNSTIGES E-NFZ ZWISCHEN TRANSIT COURIER UND TRANSIT CUSTOM.**



Die drei Modelle: Fahrgestell (hier mit Pritsche), Kastenwagen L2H2 und Kastenwagen L1H1

Foto: © Ford Pro

Ford bedient die innerstädtischen Zustell- und Service-dienste: Vor allem mit Blick auf sie bringen die Kölner einen kosteneffizienten Transporter als Neuling auf den Markt. Der Ford Transit City rollt gegen Ende des Jahres auf den Straßen und kommt in den Ausführungen L1H1 und L2H2 sowie – und das ist neu bei Ford – als Fahrgestell im Ein-Tonnen-Segment.

Energiequelle ist eine 56-kWh-Lithium-Eisenphosphat-Batterie, die für bis zu 254 Kilometer Reichweite sorgt. Für den Antrieb sorgt ein 110 kW/150 PS starker Elektromotor. Interessant dürfte von den Maßen vor allem die Version L2H2 des Fronttrieblers sein, da sein Laderaum bis zu 8,5 Kubikmeter Volumen aufnehmen kann, an Nutzlast sind es 1.275 Kilogramm. Mit einer Ladelänge von drei Metern erfüllt er zudem das gängige Maß für Baumaterialien. Beide Versionen, also auch die kleinere L1H1, kann bis zu drei Europaletten aufnehmen. Bei ihm liegt das Ladevolumen bei sechs Kubikmeter, die Nutzlast darf 1.085 Kilogramm nicht überschreiten. Eine für Ford neue Variante ist die Ausführung als Fahrgestell mit Einzelkabine. In die Entwicklung sind die Erfahrungen mit dem E-Transit eingeflossen. Ford verweist auf seine 200 zertifizierten Umbauer in Europa.

Bei der Batterie hat sich Ford für die günstige Lithium-Eisenphosphat-Variante entschieden. Die Reichweite liegt beim 56-kWh-Akku beim Doppelten, was Dienstleister täglich im Stadtverkehr zurücklegen. Das Laden der Batterie kann bei Gleichstrom mit maximal 87 kW erfolgen, der Füllstand ist nach 33 Minuten dann von zehn auf 80 Prozent geklettert. An einer Wallbox mit 11-kW-Wechselstrom dauert dies rund viereinhalb Stunden.

Für die Fortbewegung sorgt ein 110 kW/150 PS starker Elektromotor. Der Fahrer hat zudem die Option des One-Pedal-Drive, bei der der

Transit City bis zum Stillstand rekuperiert. Trotz aller Komfortlimi-tierung hat der Transporter eine Sitzheizung ab Werk, ein schlüs-sellooses Startsystem sowie die üblichen Helferlein, darunter ein automatischer Notbrems-Assistent, Park-Pilot-Sensoren vorne und hinten, eine Rückfahrkamera, eine Geschwindigkeitsregelanlage und ein Fahrspur-Assistent. Das Informations- und Entertainment-System nutzt einen 12 Zoll großen Touchscreen.

Ford Pro hat den in Zusammenarbeit mit JMC entwickelten Transit City umfangreich getestet und beispielsweise eine Nutzungsdauer von zehn Jahren mit 240.000 gefahrenen Kilometern unter schwersten Bedingungen simuliert. Mit Blick auf den vollelektrischen Antrieb rechnet Ford mit geringeren Wartungskosten und holt den Wagen alle zwei Jahre oder nach 40.000 Kilometern zur Wartung in die Werkstatt. Die Garantie beträgt auf die Hochvolt-Komponenten acht Jahre oder 160.000 Kilometer. *sbu*

Anzeige

Stone+tec
Messe Nürnberg
17.-20.6.2026

**Internationale Fachmesse
Naturstein und Steintechnologie**

- Naturstein
- Maschinen + Werkzeuge
- Grabsteine + Grabkunst
- Fliesen



Die Designmesse
für Fliesen und Technik

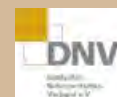
Tile+tec
Nürnberg

Infos unter: stone-tec.com



AFAC
WIR MACHEN MESSEN

In Zusammenarbeit mit:





»Davon profitieren wir noch heute, dass auch das Deutsche Handwerksblatt regional berichtet, was in den einzelnen Kammern passiert.«

Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf



Dr. Rüdiger Gottschalk



Foto: © Robert Lüdenbach/DHB

Viele Freunde des Handwerks feierten das Jubiläum der VH im Wirtshaus in der Au in München.

Ein Leuchtturm für den Wirtschaftsbereich Handwerk

DIE VERLAGSANSTALT HANDWERK FEIERTE AM RANDE DER INTERNATIONALEN HANDWERKSMESSE IN MÜNCHEN IHREN 100. GEBURTSTAG. ÜBER 120 FREUNDE DES HANDWERKS FEIERTEN MIT.

Text: Lars Otten_

100 Jahre alt, aber keineswegs betagt, sondern immer auf dem Stand der Zeit. Seit 1926 besteht die Verlagsanstalt Handwerk, kurz VH – heute verlegt sie in erster Linie Medien für den handwerklichen Mittelstand. Ein solches Jubiläum muss gefeiert werden. Die Internationale Handwerksmesse in München bot dafür den passenden Rahmen. Über 120 Freunde des Handwerks begrüßte Dr. Rüdiger Gottschalk, Geschäftsführer der VH, im Wirtshaus in der Au an der Lilienstraße, um mit ihnen Geburtstag zu feiern.

Andreas Ehlert, Vorsitzender des Aufsichtsrats der VH, nutzte die Gelegenheit für einen Blick in die Historie der Verlagsanstalt. Er beschrieb den Gründungsmoment, als sechs Männer im Juni den Verlag starteten, als »die Stunde Null«. Hintergrund sei eine große, aber sehr klare Vision gewesen: »Man wollte in den Nachwehen des Ersten Weltkriegs Bücher, Verlagswerke, Formulare für das Handwerk herstellen und verbreiten.« Die Verlagsanstalt Handwerk war geboren.

»Journalismus
ist auch
ein Stück
Handwerk.«

Torsten Uhlig, Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna



Torsten Uhlig

VIELE ERFOLGREICHE MOMENTE

Es folgten viele erfolgreiche Momente, von den ersten zaghaften Versuchen, ein einheitliches wirtschaftspolitisches Presseorgan zu etablieren, bis zum ersten Erscheinen der »Westdeutschen Handwerks und Gewerbezeitung« mit regionaler Berichterstattung in unterschiedlichen Lokalteilen. Ehlert: »Davon profitieren wir noch heute, dass auch das Deutsche Handwerksblatt regional berichtet, was in den einzelnen Kammern passiert. Es gibt einen Regionalteil, einen Landesteil und einen Bundesteil, schön sortiert, dass man dann auch weiß, was vor der eigenen Haustür passiert.«

Es folgten dunklere Jahre nach der Machtergreifung der Nazis, in denen sich die VH dem Zeitgeist beugte und keinen Widerstand leistete, so Ehlert. »Aber in der Zeit danach setzte dann das Verlagshaus weiter auf Expansion. Die Zeitung wuchs und wuchs und wuchs.« In den 90er-Jahren erhielt sie ihren heutigen Namen »Deutsches Handwerksblatt«. Sie wurde danach immer weiter vorwärts entwickelt, berichtete Ehlert.

AUS DER KLASSISCHEN ZEITUNG WURDE EIN MODERNES MAGAZIN

Die Printpalette wurde kleiner, und es kamen neue, digitale Produkte dazu. »Angebote, die das Handwerk direkt zu den Menschen bringen, immer nah an den Betrieben.« 2023 dann die vorerst letzte große Umstellung: Aus der klassischen Zeitung wurde nun in fast allen Kammerbezirken ein modernes Magazin, das es vorher nur in den fünf östlichen Bezirken gab. »Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Das Magazin, so wie wir es heute kennen, überzeugt durch seine Modernität mit einer Haptik mit hohem Qualitätsanspruch«, betonte Ehlert.

»100 Jahre Verlagsanstalt, das bedeutet, ein Jahrhundert publizistischer Begleitung für Betriebe, für Meisterinnen und Meister, für Gesellen und Azubis«, erklärte Torsten Uhlig. »Ich schaue mit besonderer Wertschätzung, Anerkennung und Respekt auf diese Leistung. Je länger ich so die Arbeit der Verlagsanstalt verfolge, desto mehr erkenne ich die handwerkliche Nähe zwischen Redaktion und Werkstatt. Journalismus ist auch ein Stück Handwerk«, so der Vorstandsvorsitzende der Signal Iduna.

EINE BÜHNE FÜR DAS HANDWERK

Das Deutsche Handwerksblatt sei kein gewöhnliches Medium. Uhlig nannte es »ein parlamentarisches Journal des Wirtschaftsbereichs Handwerk« und »Orientierungsgeber und Übersetzer komplexer Themen mit verständlicher Sprache«. Das Blatt biete eine Bühne für das Handwerk und verbinde dabei Tradition mit Innovation. »Das haben Sie wunderbar geschafft. Sie sind in Ihrer Branche ein Leuchtturm geworden, und das erfordert Respekt. Meine Überzeugung ist, der Reichtum in dieser Gesellschaft entsteht durch Menschen, die etwas können, und durch Institutionen, die diese Menschen sichtbar machen und sie begleiten. Und genau diese Aufgabe, diesen Menschen eine Stimme zu geben, werden Sie mit der Verlagsanstalt Handwerk mehr als gerecht.



Über 120 Freunde des Handwerks begrüßte Dr. Rüdiger Gottschalk, Geschäftsführer der Verlagsanstalt Handwerk, in München.

Eine knappe Entscheidung!

AUF DEM KONGRESS ZUKUNFT HANDWERK IN MÜNCHEN WURDEN BESTATTERIN EMILY MAICHLE UND STUCKATEUR MAXIMILIAN BUERGER ZU MISS UND MISTER HANDWERK 2026 GEWÄHLT. SIE WERDEN NUN DAS HANDWERK FÜR EIN JAHR REPRÄSENTIEREN.

Text: Wolfgang Weitzdörfer_

Es ist wieder soweit, zum 16. Mal steht die Wahl von Miss und Mister Handwerk auf dem Kongress Zukunft Handwerk im ICM München an. Es ist Anfang März, draußen ist es noch kalt und neblig, während drinnen der Trubel schon am Vortag der eigentlichen Wahl am Mittwoch, 4. März, groß ist. Elf der zwölf Kandidatinnen und Kandidaten sind schon da – nur Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Danilo Kneiss fehlt krankheitsbedingt noch, er wird am nächsten Morgen nachkommen. Die Freude über das Wiedersehen ist groß, die Stimmung entspannt, als es am frühen Abend zur Probe erstmals auf das Messegelände geht. Es ist nicht mehr viel Zeit bis zur Wahl, aber es will noch viel organisiert und geklärt werden, ehe am Ende die beiden Jury-Mitglieder Torsten Uhlig, Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA, und Kai Swoboda, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der IKK classic, die beiden Gewinner verkünden werden.

12 GEWINNER – 2 TITELTRÄGER

Für die Finalistinnen und Finalisten eine gefühlte Ewigkeit haben die zehn Jury-Mitglieder gebraucht, um zu ihrer Entscheidung zu kommen. Zu einer »knappen Entscheidung«, wie Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf, später am Abend bei der After-Wahl-Party im »Wirtshaus in der Au« sagt, wo gleichzeitig 100 Jahre Verlagsanstalt Handwerk gebührend gefeiert werden. Ehlert wird noch deutlicher: »Es war noch nie zuvor so eng, dass wir als Jury gesagt haben, dass es im Grunde jeder und jede hätten werden können.« Aber das geht natürlich nicht, denn auch bei der 16. Wahl kann es nur zwei geben – Bestatterin Emily Maichle aus Geislingen auf der Steige in Baden-Württemberg ist Miss Handwerk 2026, Stuckateur Maximilian Buerger aus Wetter an der Ruhr ist Mister Handwerk 2026. Sie haben sich am Ende gegen die starke Konkurrenz dieser Runde durchgesetzt.



DIE JURY

Die Jury bestand in diesem Jahr aus: Katja Lilu Melder (Miss Handwerk 2025), Marius Karl Hanten (Mister Handwerk 2025), Andreas Ehlert (Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf), Carola Zarth (Präsidentin der Handwerkskammer Berlin), Torsten Uhlig (Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA), Kai Swoboda (stellvertretender Vorstandsvorsitzender der IKK classic), Louis Sütterlin (Sales Animation Manager FIAT Professional), Daniel Blümel (Marketing und Unternehmenskommunikation ELTEN Sicherheitsschuhe), Jan Sielemann (Leitung Marketing BP Workwear) und Claudia Stemick (Deutsches Handwerksblatt, Verlagsanstalt Handwerk)



Die Staffel rund um Miss & Mister Handwerk 2027 ist schon gestartet.

Der Weg dahin war für das Duo ein langer – von der Bewerbung über die erste Voting-Phase, dann die Nachricht, eine Runde weitergekommen zu sein, das Kalender-Shooting, das Final-Voting und schließlich die Anreise nach München. Ein fraglos aufregender Ritt für alle zwölf Kandidatinnen und Kandidaten. Die Zeit des Wettbewerbs war gespickt mit aufregenden Aktionen von und mit den Sponsoren SIGNAL IDUNA, der IKK classic sowie Fiat Professional, ELTEN und BP Workwear. Den beiden Siegern winkt nun eine Reise mit dem 1.000-Euro-Gutschein von schauinsland-reisen. Bei all dem Trubel wird aber eines deutlich – die Stimmung untereinander ist gut. Oder wie Kandidatin Anne-Katharina Blatter-Miredin, Konditorin aus der Bodensee-Region, es kurz vor dem Probedurchlauf sagt: »Müde, aufgeregt – aber positiv!«



Auch wenn nur zwei den Titel tragen, alle Finalistinnen und Finalisten sind großartige Vertreter des Handwerks.

Fotos: © Thomas Pieterberg

SPANNUNG, FREUDE UND GEWINNE

Es kann nur zwei geben, das wissen alle. Und so präsentieren sie sich am Wahlnachmittag auf der Bühne möglichst frisch und sympathisch, um die Jury von sich und ihrem Gewerk zu überzeugen. Emily Maichle und Maximilian Buerger können es dann kaum fassen, als sie auf die Bühne gerufen werden, um die goldenen Helme und die Schärpen zu bekommen – und sich auch über den Reisegutschein von schauinsland-Reisen freuen. »Ich bin völlig überwältigt, habe es noch gar nicht so richtig begriffen«, sagt die Bestatterin auf dem Weg zur Wahl-Party. Für die junge Frau ist es eine »riesige Chance, vor allem jungen Menschen das

Bestatterhandwerk und das Handwerk an sich näher zu bringen«. Genau wie Mister Handwerk freut sie sich auch über ein Auto von Fiat Professional, das ihren Bedürfnissen entsprechend ausgestattet und ihr für ein Jahr zur Verfügung gestellt wird. »Den kann ich super gebrauchen, gerade für Blumen und Deko«, sagt sie. Zur Wahl begleitet hat sie ihr Vater. »Papa freut sich riesig für mich«, sagt Emily Maichle lachend.

Bestatterin Emily und Stuckateur Maximilian freuen sich auf ihr Jahr als Miss & Mister Handwerk 2026.

Die Spannung sei weg, sagt hingegen Maximilian Buerger. »Ich bin wieder ruhiger, freue mich jetzt sehr auf das kommende Jahr, ich stehe für mein Gewerk und möchte Menschen ansprechen und dafür begeistern«, sagt der junge Meister. Begleitet haben ihn Oliver Hartmann und Dirk Berkemeyer vom Stuckateurverband NRW. »Es geht mir auch darum, die Zahl der neuen Azubis im Stuckateurhandwerk zu steigern. Wir haben zuletzt bundesweit nur 800 bis 850 Azubis gehabt, da geht mehr«, ist Mister Handwerk überzeugt. Natürlich kann auch er den Wagen von Fiat Professional in seinem Arbeitsalltag sehr gut gebrauchen. Was hingegen die Reise angeht, ist er, genau wie auch Miss Handwerk Emily Maichle, noch unentschieden. »Das werden wir sehen, jetzt wird erst einmal gefeiert«, sagen beide unisono.

Die Staffel rund um Miss & Mister Handwerk 2027 ist schon gestartet. Noch bis zum 30. April können sich Handwerkerinnen und Handwerker für die nächste Runde bewerben. Das Voting läuft noch bis zum 25. Mai. Selbst mitmachen oder für die Favoriten stündlich abstimmen – das Handwerk sucht seine Botschafter für das Jahr 2027!

missmisterhandwerk.de/bewerbung

Text: **Brigitte Klefisch**

John, Paul, George und Ringo wirken, als würden sie gerade gemütlich in Richtung der Mersey-Fähren schlendern. Die Bronzestatue der Beatles steht seit 2015 am Pier Head in Liverpool. An einem sonnigen Tag im September könnte die Aufmerksamkeit der Fab Four aber auch auf eine andere Attraktion gerichtet sein. Am Morgen hat in unmittelbarer Nähe die MS Hamburg angelegt. Sie gilt als kleinstes Kreuzfahrtschiff Deutschlands. Mit einer Tiefe von gerade mal 5,10 Metern kann das wendige Schiff auf Flüssen cruisen und nahe einer City vor Anker gehen. Für die 400 Hamburg-Gäste bleibt nun genügend Zeit, die Heimat der Beatles zu erkunden.

VON LIVERPOOL AN DIE THEMSE

Unterwegs mit der MS Hamburg

DIE REISE MIT DEM KLEINSTEN KREUZFAHRTSCHIFF DEUTSCHLANDS FÜHRT ZU DEN SCHÖNSTEN HÄFEN ENGLANDS UND IRLANDS. GENAU DORTHIN, WO GROSSE OZEANRIESEN ABDREHEN MÜSSEN. EINE REISE MIT EINDRUCKSVOLLEN MOMENTEN.



Die Skulptur der Beatles ist ein guter Ausgangspunkt für einen Stadterkundungsgang in Liverpool.

Wenn sich die Klappbrücke der Tower Bridge langsam öffnet, gehört dieser Moment zu einem einzigartigen Schauspiel einer Schiffsreise.



Foto: © iStock.com/Shaneste

LIVERPOOL STEHT FÜR MUSIK, FUSSBALL, GESCHICHTE

Vor allem die roten Backsteingebäude des Hafens ziehen die Besucher in das zum UNESCO-Weltkulturerbe gehörende Ziel. Da das Schiff so zentral liegt, kann Liverpool gut auf eigene Faust erkundet werden. Wenngleich die Stadt ganz im Zeichen der aus Liverpool stammenden Musiker steht, fallen bei einem Spaziergang durch die Gassen auch andere an die Wand gesprühte Persönlichkeiten auf. Natürlich darf der ehemalige Fußballtrainer des FC Liverpool, Jürgen Klopp, nicht fehlen. Noch ein Abstecher zur Penny Lane, schon heißt es Abschied nehmen.

Nächster Halt: Dublin. Eine Stadt mit Geschichte, dennoch lebendig, jung und voller Elan. Die Hauptstadt Irlands gilt als Zentrum bedeutender Universitäten. Die bekannteste ist das Trinity College. Gegründet 1592 von Königin Elisabeth der I., wuseln Studenten aus aller Welt über den von historischen Gebäuden umgebenen Campus. Besucher fühlen sich von der ältesten Bibliothek des Landes angezogen. Obwohl die aktuell restauriert wird, strahlt die 65 Meter lange Halle mit ihren bis unter die Decke reichenden Bücherregalen eine magische Würde aus.

Ein Besuch in Dublin bliebe unvollständig, stünde nicht der Besuch der Guinness-Brauerei auf der Liste. Gründer Arthur Guinness übernahm das damals heruntergekommene Gelände im Jahr 1759 am St. James's Gate mit einem bis heute legendären Pachtvertrag. Er sicherte sich für 9.000 Jahre die Nutzungsrechte. Und das für 45 Pfund pro Jahr. Bevor die interaktive Tour startet, kann jeder einen Blick auf den Vertrag werfen. Der Rundgang endet, wie er enden muss: am Zapfhahn. Cremig, leicht bitter, schmeckt das fast schwarze Gebräu erfrischend gut.

ROUTE DER SEHENSWÜRDIGKEITEN

Entlang der Route nimmt die MS Hamburg jetzt Kurs auf Cork. Ein Anziehungspunkt ist der »English Market«. Regionale Köstlichkeiten wechseln mit internationalen Spezialitäten ab. Ein anschließender Spaziergang zur St. Fin Barre's Cathedral und der St. Patrick's Street mit Shops, Restaurant und Pubs präsentiert den historischen Charme der zweitgrößten Stadt Irlands mit einem gelungenen Mix eines gemütlichen Stadtlebens.

Eine Stippvisite mit mediterranem Flair steht etwa zweihundert weitere Seemeilen auf dem Programm. Scilly Islands vereint 140 Inseln. Viele von ihnen sind bis heute unbewohnt. Auf der Hauptinsel St. Mary's leben 1.700 Menschen. Ein Gang durch die Gassen gibt auf beiden Seiten der Insel den Blick frei auf das tiefblaue Meer, gespickt mit kleinen, schmucken Booten. Bei einem Spaziergang zeigt sich die Insel mit einer entspannten Atmosphäre. Wieder zurück auf dem Schiff geht es entlang der malerischen Kreidefelsen Dovers. Kurs auf einen majestätischen Moment.



Foto: © Gian Luca Pflücker/Adobe.com

Der Long Room der Old Library in Dublin ist etwas 65 Meter lang. Rund 200.000 Bücher sind in den historischen Holzregalen untergebracht. In der gesamten Bibliothek befinden sich etwa sieben Millionen Bücher.

Schon um Mitternacht kommen die ersten Lotsen an Bord. Einige Flusskilometer später taucht die Mündung der Themse auf. Rechts und links säumen Industrie- und Hafenanlagen den Weg. Obwohl es erst sechs Uhr morgens ist, kommen jetzt immer mehr Passagiere an Deck. Sie alle wollen dabei sein, wenn die Tower Bridge für die Durchfahrt der MS Hamburg geöffnet wird. Kaum ist das Londoner Wahrzeichen in Sichtweite, setzen sich auch schon die zwei Hälften der Brücke dank eines hydraulischen Systems langsam in Bewegung. Spätestens jetzt sind die Handys im Dauereinsatz.

Gleich hinter der Tower Bridge legt die Hamburg an. Nur wenige Gehminuten von Big Ben, Westminster Abbey und dem Riesenrad London Eye entfernt. Doppelstöckige, rote Busse bahnen sich ihren Weg durch die quirligen Straßen der Weltmetropole. Es ist die einzigartige Mischung aus königlichem Flair, Kunst, Mode und einem multikulturellen gastronomischen Angebot, das London-Touristen immer wieder aufs Neue fasziniert.

Bevor es zurück in den Heimathafen Hamburg geht, bleibt ein Seetag, um noch einmal all die Eindrücke und Erlebnisse Revue passieren zu lassen. Und ein letztes Mal genießen die vierhundert Passagiere eine herzliche Gastfreundschaft der 170 Crewmitglieder aus über 30 Nationen. Sie haben dafür gesorgt, dass die MS-Hamburg für ein kleines Weilchen ein Zuhause geworden ist.

plantours.de

INFO-KASTEN

In der Saison 2026 bietet plantours auf insgesamt sechs Schiffen bis zu 176 Themen- und Eventreisen an. Alle Informationen dazu unter handwerksblatt.de/mshamburg

ONLINE-NEWS

POLITIK

SONDERVERMÖGEN FLIESST KAUM IN INFRASTRUKTUR UND KLIMASCHUTZ



Forscher ziehen ein Zwischenfazit zu den eingesetzten Mitteln aus dem Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaschutz. Nur ein kleiner Teil werde für diese Zwecke verwendet.



Foto: © Ugo Dante/123RF.com

POLITIK

ZDB UND ZDH REAGIEREN AUF REFORMVORSCHLÄGE



Der ZDB kommentiert Reformvorschläge und begrüßt die geplante Stärkung des Wohnungsbaus. Der ZDH kritisiert Einzelvorstöße und fordert mehr Seriosität in der Debatte.



Foto: © renstik/123RF.com

BETRIEB

MINIJOB ODER MIDIJOB: WAS RECHNET SICH FÜR UNTERNEHMEN?



Über einen Midijob kann Beschäftigung für Arbeitgeber im Handwerk oft günstiger sein als über den Minijob. Minijobs sind zwar flexibler, können aber schnell zur Kostenfalle werden.



Foto: © Dmytro/123RF.com

BETRIEB

TYPISCHE KASSENFEHLER UND WIE MAN SIE VERMEIDET



Im Frühjahr stehen Jahresabschlüsse an, auch Kassen-Nachschauen häufen sich. Wir haben mit dem CEO von ready2order über typische Kassenfehler im Handwerk gesprochen.



Foto: © Antonio Diaz/123RF.com

BETRIEB

KURZARBEITERGELD WEGEN DES IRANKRIEGS: DAS IST ZU TUN



Wegen der Kämpfe im Nahen Osten sind Lieferketten gestört und die Kosten für Energie deutlich gestiegen. Auch bei Handwerksbetrieben kann es zu Arbeitsausfällen kommen.



Foto: © Arunas Galalis/123RF.com

BETRIEB

EINMAL PAUSE, IMMER PAUSE?



Gibt es im tarifgebundenen Betrieb seit Jahren eine bezahlte Frühstückspause, kann eine Betriebsvereinbarung diese nicht abschaffen, urteilte das Bundesarbeitsgericht.



Foto: © Jozef Polc/123RF.com

MOBILITÄT

TIPPS: AUSWAHL UND WARTUNG VON PKW-INNENRAUMFILTERN



Der Frühling ist da! Und mit ihm sein treuer Begleiter: der Pollenflug. Autofahrer – besonders die Allergiker unter ihnen – sollten daher auf ein gutes Raumklima im Fahrzeug achten.



Foto: © Kwangmo/123RF.com

PANORAMA

FÖRDERPREIS DES BMI: ANERKENNUNG FÜR HELFENDE HÄNDE



Ob innovative Konzepte, Nachwuchsarbeit oder Unterstützung des Ehrenamtes: Unternehmen und Einzelpersonen können sich um den Förderpreis »Helfende Hand« bewerben.



Foto: © Björn-Arne Ebermann (BBK)

DU liebst dein HANDWERK



Foto: © iStock/Reinold E. Istermann, Siempreverde22, Ljupco, EftStock

und willst das allen zeigen?

Mach mit bei Handwerks | Miss & Mister!



Handwerks Miss Mister



@missmisterhandwerk



@missmisterhandwerk



Blick nach vorn

TROTZ MEHRERER SCHICKSALSSCHLÄGE BLEIBT HANDWERK
DIE LEBENSAUFGABE VON STEPHAN TEUCHERT.



Text: Anett Fritzsche

Handwerk hat viele Gesichter – aber manche Lebenswege stehen beispielhaft für seine Widerstandskraft, seine Innovationskraft und seine zutiefst menschliche Dimension. Einer, der diese Verbindung aus Tradition, Mut und Beharrlichkeit verkörpert, ist Stephan Teuchert. Als gelernter Kunstschmied und Bauschlosser hat er jede Phase des Umbruchs nach der Wende erlebt – beruflich wie privat. Heute führt er mit der Inba Tischlerei und Bauelemente GmbH ein florierendes Unternehmen in Leipzig, das sich auf maßgefertigte Türen, Fenster und Innenausbau spezialisiert hat.

VOM LETZTEN DDR-LEHRLING ZUM SELBSTSTÄNDIGEN

Stephan Teucherts Weg beginnt in der PGH Metall in Döbeln, wo er einer der letzten Lehrlinge der DDR war. »Mein Betrieb ging pleite, als ich Geselle wurde«,

erinnert er sich. Dennoch hielt er am Handwerk fest, arbeitete nach der Wende in Ansbach, kehrte aber seiner Familie zuliebe nach Sachsen zurück und wagte dort den Schritt in die Selbstständigkeit. Anfangs montierte er Türen, Balkonanlagen und Brandschutzsysteme – immer offen für das, was sich ergab. Kontakte aus Halle brachten ihn schließlich tiefer ins Fenster- und Türelementegeschäft, wo er sein Netzwerk aufbauen konnte.

Doch sein Weg war selten geradlinig. Betriebliche Fehlinvestitionen, kriminelle Geschäftspartner, private Schicksalsschläge und gesundheitliche Krisen hätten viele Menschen zur Aufgabe gezwungen. »Ich war mehrmals am Boden«, erzählt Teuchert. Entscheidend sei jedoch gewesen: »Wenn du wieder aufstehst, dann hat das einen Sinn.« Unterstützung kam damals vor allem durch seine Kinder und enge Wegbegleiter. Sein Sohn Tom hielt den Betrieb mit am Laufen, als Teuchert

»Handwerk
ist für
mich keine
Arbeit. Es
ist eine
Lebens-
aufgabe.«

Stephan Teuchert



Foto: © Handwerkskammer zu Leipzig

gesundheitlich ausfiel. Nach einer grundlegenden Neuaufstellung folgte der erneute Unternehmensaufbau – diesmal mit anderen Strukturen, klaren Verantwortlichkeiten und vertrauenswürdigen Partnern.

VOM LEIPZIGER HANDWERKSBERIEB ZUM GEFRAGTEN PROJEKTPARTNER DEUTSCHLANDWEIT

Heute beschäftigt die Inba Tischlerei und Bauelemente GmbH sieben Mitarbeitende – Tendenz steigend. Tischler, Monteure und ein Dachdecker arbeiten im Team, dazu kommt ein konstruktiver Austausch mit langjährigen Subunternehmern. Für die Stadt Leipzig und die LWB bearbeitet das Unternehmen zahlreiche Aufträge, gleichzeitig realisiert Teuchert anspruchsvolle Projekte in ganz Deutschland. Besonders in Erinnerung geblieben sind ihm die Arbeiten an der Gottschedstraße in Leipzig oder am Hotel Merkur in Hannover, wo im laufenden Betrieb Fenster erneuert wurden. Auch

im Denkmalschutzbereich ist Inba gefragt – etwa bei historischen Türen, komplexen Treppenanlagen oder Sonderanfertigungen.

WERTSCHÄTZUNG, TEAMGEIST UND EINE KLARE HALTUNG

Ein zentrales Thema im Unternehmen ist das Betriebsklima. »Wir haben kaum Krankenstände – die Mitarbeitenden kommen gern«, sagt Teuchert. »Wenn sie auf Montage gehen, werden sie übertariflich bezahlt. Das ist für viele wie ein zweites Weihnachtsgeld.« Neue Fachkräfte finden fast ausschließlich über Mundpropaganda zum Unternehmen – ein Zeichen für dessen Glaubwürdigkeit. Und der Firmename »Inba«? Eine Bedeutung hat er nicht, lacht Teuchert. »Wir haben ihn damals einfach erfunden – heute ist er eine geschützte Marke. Und jeder kennt ihn.« Was ihn antreibt, nach all den Brüchen und Neustarts? »Ich bin gläubig«, sagt Teuchert schlicht. »Und ich habe gelernt, dass Gelassenheit dir mehr hilft als alles andere.« Seine Geschichte zeigt: Handwerk ist mehr als ein Beruf – es ist eine Haltung zum Leben.

VOM LEHRLING ZUM KRISENBEWÄLTIGER

Stephan Teucherts Geschichte zeigt eindrucksvoll, was Handwerk ausmacht: Entschlossenheit, Mut zum Neuanfang und die Fähigkeit, selbst schwierigste Situationen in etwas Neues zu verwandeln. Sein Unternehmen Inba Tischlerei und Bauelemente GmbH steht heute nicht nur für Qualität und Zuverlässigkeit, sondern auch für eine Biografie, in der persönliche Stärke und handwerkliche Leidenschaft untrennbar zusammengehören. Für Teuchert ist klar: »Handwerk ist für mich keine Arbeit. Es ist eine Lebensaufgabe.« Und genau das spürt man in jedem seiner Sätze – und in jedem Projekt, das sein Team realisiert.

INBA GMBH UNTERSTÜTZT JUNGE MEISTER – MÖGLICHKEIT ZUM COWORKING

Aller Anfang ist schwer – wer wüsste das nicht besser als Stephan Teuchert? Daher bietet er angehenden und Jungmeistern Raum und Ausstattung für die Selbstständigkeit. Am Unternehmensstandort, im Gewerbegebiet Schkeuditz/Dölzig, hat die Inba GmbH eine professionell ausgestattete Tischlerwerkstatt mit dem nötigen Maschinenpark, die für eine faire Nutzung oder Pacht für Gründer zur Verfügung steht. So lässt sich von Anfang an klar kalkulieren, und den Inba-Unternehmensspirit, der Leistung nicht verhindert, sondern ermöglicht, gibt es gratis dazu. Eine langfristige Mitnutzung der Werkstatt ist ausdrücklich erwünscht. inba-gmbh.de



Interessenten melden sich direkt beim Geschäftsführer Stephan Teuchert: T 034205 893060, stephan.teuchert@inba-gmbh.de.

So viele ausländische Azubis im Handwerk wie noch nie

ZAHLEN IN SÄCHSISCHEN UNTERNEHMEN STEIGEN AUF HÖCHSTSTAND. BÄCKER- UND KFZ-BRANCHE BESONDERS BELIEBT. GRÖSSTE HÜRDE BLEIBT SPRACHERWERB.



Photo © NewSociety - stock.adobe.com

insgesamt 47.142 Menschen in Sachsen erstmals eine Altersrente der gesetzlichen Rentenversicherung¹. Zum Vergleich: Laut Statistik gab es im selben Jahr knapp 34.000 Schulabgänger. Hinzu kommt eine seit Jahren sinkende Geburtenrate. Die Arbeits- und Fachkräfte-lücke wird perspektivisch steigen.

HANDWERK HAT POTENZIAL ERKANNT

Das Handwerk in Sachsen stellt sich dieser Herausforderung. Mehr als 5.900 junge Menschen begannen im vergangenen Jahr eine Ausbildung in einem handwerklichen Beruf. Das war ein Plus von 5,9 Prozent gegenüber 2024. »Die Zahlen sind sehr erfreulich. Dennoch werden wir weiter auf qualifizierte Zuwanderung angewiesen sein, um den Bedarf zu decken«, so Uwe Nostitz. Das Handwerk stehe bereit, seinen Anteil an der gesamtgesellschaftlichen Aufgabe zu leisten. »Dafür brauchen die Unternehmen vor allem Verlässlichkeit und Rechtssicherheit.«

SPRACHE IST DAS A UND O

Die größte Hürde bei der Integration bleibt der Spracherwerb. »Für den Berufsschulunterricht, das Verstehen von Arbeits- und Sicherheitsanweisungen oder die Kommunikation mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten sind fundierte Deutschkenntnisse unerlässlich«, erklärt der Bauunternehmer.

¹ Quelle: Deutsche Rentenversicherung Mitteldeutschland

Text: *Sächsischer Handwerkstag*

Mehr als 1.000 junge Ausländer werden derzeit in sächsischen Handwerksbetrieben ausgebildet. Das sind so viele Frauen und Männer wie noch nie. Zum Vergleich: 2022 waren es 620, im vorigen Jahr 751. Besonders beliebt sind die Berufe Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk, Kfz-Mechatroniker, Friseur, Elektroniker und Bäcker. Die Auszubildenden kommen zum wesentlichen Teil aus Vietnam (Arbeitsmigration), Syrien, der Ukraine, Venezuela, Afghanistan und dem Irak (alle Fluchtmigration), wie aus den Zahlen der Handwerkskammern Chemnitz, Dresden und zu Leipzig hervorgeht.

LÖSUNG FÜR FACHKRÄFTEMANGEL DURCH INTEGRATION AUSLÄNDISCHER FACHKRÄFTE

»Das Handwerk trägt maßgeblich zur Integration im Freistaat bei«, sagt Uwe Nostitz, Präsident des Sächsischen Handwerkstages. »Das ist angesichts des demografischen Zustandes unserer Gesellschaft auch besonders wichtig.« So erhielten im Jahr 2024

»Wir werden weiterhin auf qualifizierte Zuwanderung angewiesen sein, um den Bedarf zu decken.«

Uwe Nostitz, Präsident des Sächsischen Handwerkstages

HINTERGRUND

Als größte Landeshandwerksorganisation im Osten Deutschlands vertritt der Sächsische Handwerkstag aktuell mehr als 54.000 Handwerksbetriebe, in denen etwa 280.000 Menschen beschäftigt sind. Sie erwirtschafteten im vergangenen Jahr einen Umsatz von knapp 36 Milliarden Euro.

NEUE FÖRDERUNG

BARRIEREN ABBAUEN, ZU HAUSE WOHNEN BLEIBEN

Die Sächsische Staatsregierung hat die Neufassung der Förderrichtlinie Wohnraumanpassung beschlossen. Sie ist Mitte März in Kraft getreten. Mit den Anpassungen kann die Förderung trotz reduzierter Haushaltsmittel ohne Unterbrechung fortgeführt werden – dieses Jahr stehen acht Millionen Euro bereit.

Wesentliche Änderungen der bisherigen Förderbestimmungen

Mit der Neufassung werden die bisherigen Regelungen in mehreren Punkten geändert. Künftig ist das Einkommen maßgeblich, nicht mehr die Wohnfläche. Alleinlebende dürfen die Einkommensgrenze von 40.000 Euro nicht überschreiten, Zwei-Personen-Haushalte 60.000 Euro. Die Förderung muss mindestens 1.500 Euro betragen. Wie bisher beträgt der Zuschuss im Regelfall bis zu 4.000 Euro, bei Bedarf einer rollstuhlgerechten Wohnung bis zu 10.000 Euro. Für Empfängerinnen und Empfänger von Grundsicherung im Alter oder bei Erwerbsminderung, Bürgergeld oder Hilfe zum Lebensunterhalt sind maximal 5.000 Euro möglich – beziehungsweise 12.500 Euro für Rollstuhlfahrer. Wenn eine Wohnung erstmals rollstuhlgerecht umgebaut wird, kann eine Wiederholungsförderung möglich sein; eine Vorförderung wird dabei angerechnet. In selbstgenutzten Ein- und Zweifamilienhäusern können künftig auch Ausgaben für den Barriereabbau außerhalb der Wohnung förderfähig sein. Weitere Informationen sowie die Antragstellung sind bei der Sächsischen Aufbaubank möglich.

sab.sachsen.de/wohnraumanpassung

WETTBEWERB

SÄCHSISCHER GRÜNDERINNENPREIS STARTET IN DIE NÄCHSTE RUNDE

Seit Anfang März ist es wieder soweit: Kreative und mutige Unternehmerinnen, die mit ihrer Vision und ihrem Engagement in der sächsischen Wirtschaft neue Maßstäbe setzen, sind aufgerufen, sich um den Sächsischen Gründerinnenpreis zu bewerben. Vergeben wird der Preis vom Sächsischen Staatsministerium für Soziales, Gesundheit und Gesellschaftlichen Zusammenhalt. Der Preis wird seit 2008 von der Sächsischen Staatsregierung für unternehmerische Leistungen von Frauen im Freistaat verliehen, seit dem Jahr 2022 sogar in zwei Kategorien: Jeweils 5.000 Euro gehen an eine Gründerin, deren Unternehmen kürzer als drei Jahre am Markt ist, und eine Gründerin, deren Unternehmen bereits länger als drei Jahre besteht. Neben dem Preisgeld erwarten die Gewinnerinnen ein filmisches Kurzporträt über ihr Unternehmen sowie begleitende Öffentlichkeitsarbeit. Eine Jury aus Expertinnen und Experten bewertet und gewichtet die Gründungskonzepte und Unternehmensstrategien der eingereichten Bewerbungen. Die Preisträgerinnen werden im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung am 25. November in Leipzig bekannt gegeben. Die Bewerbung kann seit dem 1. März bis einschließlich 1. Juni über das Beteiligungsportal des Freistaates Sachsen eingereicht werden.

mitdenken.sachsen.de/1060871
gruenderinnenpreis.sachsen.de

INFORMATIONSPFLICHT

HINWEIS AUF FAIRE INTEGRATION

Arbeitgeber in Deutschland müssen seit dem 1. Januar neu eingestellte Fachkräfte und Auszubildende aus Drittstaaten spätestens am ersten Arbeitstag über das kostenlose Beratungsangebot »Faire Integration« informieren. Die neue Regelung basiert auf § 45c Aufenthaltsgesetz und betrifft alle Arbeits- und Ausbildungsverträge, die ab 2026 mit Personen geschlossen werden, die ihren Wohnsitz noch im Ausland haben. Die Information muss in Textform erfolgen – etwa per E-Mail, Brief oder als Anlage zum Arbeitsvertrag. Arbeitgeber müssen zudem die Kontaktdaten der nächstgelegenen Beratungsstelle angeben. Eine Empfangsbestätigung ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, wird aber empfohlen, um die Erfüllung der Pflicht nachweisen zu können. »Faire Integration« wird vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert. Mit der neuen Informationspflicht soll gewährleistet werden, dass ausländische Fachkräfte gleich zu Beginn ihres Arbeitsverhältnisses Zugang zu verlässlichen Informationen über ihre Rechte erhalten. Ansprechpartnerin in der Handwerkskammer zu Leipzig ist Silke Lorenz, T 0341 2188-363, lorenz.s@hwk-leipzig.de.
unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de

BERATUNGSANGEBOT

OPTIMIERUNG VON ENERGIESYSTEMEN

Welche Technologien eignen sich für ein zukunftsfähiges Energiesystem im eigenen Unternehmen? Lohnt sich der Einsatz einer Wärmepumpe – möglicherweise in Kombination mit Photovoltaik? Für diese und viele weitere Fragestellungen bietet die Sächsische Energieagentur – SAENA GmbH ab sofort kostenfreie, individuelle Beratungen unter Einsatz einer Simulations- und Planungssoftware an. Die Analyse ermöglicht es, unternehmensspezifische Lastgänge für Wärme, Kälte und Strom in hoher zeitlicher Auflösung abzubilden und unterschiedliche Energieerzeugungs- und Speichertechnologien unter variierenden Rahmenbedingungen zu vergleichen – etwa bei unterschiedlichen Energiepreis- oder CO₂-Preis-Szenarien. Das Angebot richtet sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen, die ihr Energiesystem optimieren oder die Machbarkeit sowie Wirtschaftlichkeit möglicher Investitionen fundiert bewerten möchten. Interessenten können einen kostenfreien persönlichen Beratungstermin unter ingrid.panicke@saena.de vereinbaren.

»Ich gehe oft sehr beeindruckt nach Hause.«

SEIT FEBRUAR IST DANAÉ LANGE BEI DER HANDWERKSKAMMER ZU LEIPZIG DIE NEUE LEITERIN IM PRÜFUNGSWESEN.



Danaé Lange

Interview: *Deutsches Handwerksblatt*

Ursprünglich hat Danaé Lange (37) Archäologie und Vermessungstechnik studiert und eine Zeit lang deswegen im Ausland gelebt. Dabei sammelte sie erste Erfahrungen im Prüfungswesen an der British School of Athens. Wegen des Corona-Lockdowns kam sie zurück nach Deutschland und ist nach Leipzig gezogen. Dort hat sie ein in Not geratenes Studienkolleg aufgebaut und auch das Hochschulprüfungswesen geleitet.

DHB: Was sind Ihre konkreten Aufgaben in der Handwerkskammer?

Lange: In der Kammer bin ich seit Februar tätig und arbeite als Leiterin für das Prüfungswesen in den Bereichen Meister, Fortbildung und Gesellen.

DHB: Wo sehen Sie aktuell Herausforderungen, und was läuft gut?

Lange: Mein aktueller Schwerpunkt liegt auf einer Neustrukturierung. Durch einen größeren Personalwechsel ist viel Wissen verloren gegangen, und einige Prozesse müssen neu gedacht werden. Eine zentrale Herausforderung besteht darin, unsere Prüfungsausschüsse gut kennenzulernen – sie umfassen immerhin knapp 400 Personen und ohne sie würde im Prüfungswesen nichts funktionieren. Auch die gewerkespezifischen Anforderungen unserer Prüfungen sind anspruchsvoll. Wir arbeiten mit insgesamt 65 Verordnungen. Diese alle zu kennen und sicher anwenden zu können, wird mich sicherlich noch einige Zeit beschäftigen. Besonders positiv fällt mir in den ersten Wochen das Team im Prüfungswesen auf. Es herrschen dort große Kollegialität und hohe Kompetenz – das ist keineswegs selbstverständlich. Auch die Fachlichkeit unserer Prüferinnen und Prüfer beeindruckt mich sehr. Ihr Engagement und ihre Verbundenheit mit dem Handwerk sind spürbar – und

es tut gut, nach einem langen Tag einen Prüfungsausschuss begleiten zu dürfen.

DHB: Welche Ideen wollen Sie in den nächsten drei Jahren umsetzen?

Lange: Dazu habe ich viele Gedanken. Wenn ich mich auf drei zentrale Ziele beschränken müsste, wären es die Stärkung des Ehrenamts, eine stärkere Digitalisierung der Verwaltung und ein einheitlicher Außenauftritt. Konkret denke ich an Gespräche über eine bessere Vergütung des Ehrenamts sowie an Schulungsangebote für Prüferinnen und Prüfer. Außerdem schwebt mir ein Kundenportal für Auszubildende vor, in dem beispielsweise Noten und Termine eingesehen werden können. Darüber hinaus halte ich ein räumliches wie auch inhaltliches engeres Zusammenrücken der drei Abteilungen im Prüfungswesen für sinnvoll.

DHB: Was macht Ihnen Freude an Ihrer Arbeit?

Lange: Abends mit Fahrzeuglackierern, Glasern oder Maurern zusammensitzen und über Begriffe wie Kittbett, Glasfalz oder Fäustel zu sprechen, macht mir große Freude. Auch bei Praxisprüfungen, etwa bei Fliesenlegern oder Ofenbauern, durch die Werkhallen zu gehen und zu erleben, was dort entsteht, beeindruckt mich sehr – und mir wird dabei bewusst, wie wenigen Menschen solche Einblicke möglich sind. Ebenso bedeutsam sind für mich die Gespräche über Auszubildende und die ernsthafte Frage, ob jemand mit seiner Leistung im gewählten Handwerk erfolgreich sein kann. Hier wird mir oft die gesellschaftliche Relevanz unserer Arbeit besonders deutlich. Und natürlich, nicht ganz zuletzt, geht mir das Herz auf, wenn ich bei den Maurern, Fleischern und Tischlern junge Frauen als Auszubildende sehe, die sich beweisen. Ich kann also nur sagen: Ich gehe oft sehr beeindruckt nach Hause.



Die Leiterin Prüfungswesen ist im Bildungs- und Technologiezentrum, Steinweg 3, 04451 Borsdorf, unter T 034291 30-250 und lange.da@hwk-leipzig.de zu erreichen.

Praxisforum Friseurhandwerk: Ausbildung lohnt sich!

VERANSTALTUNG MÖCHTE DURCH FUNDIERTES WISSEN UND
GUTE VORBEREITUNG WIEDER MUT ZUR AUSBILDUNG MACHEN.

Text: Claudia Weigelt

Viele Friseurbetriebe stehen Jahr für Jahr vor der Frage: Lohnt es sich überhaupt noch junge Menschen auszubilden? Der Aufwand ist groß, die Anforderungen steigen, gute Bewerbungen sind rar. Gleichzeitig wird der Fachkräftemangel spürbarer, die Kunden erwarten Qualität, und die Buchungsliste mit Salonterminen ist voll.

MUT ZUR AUSBILDUNG

Genau hier setzt das »Praxisforum Friseurhandwerk« an: Es zeigt auf, warum Ausbildung nicht nur eine Investition in die Zukunft des Handwerks ist, sondern auch ganz konkret den eigenen Betrieb stärkt – fachlich, wirtschaftlich und menschlich. Es vermittelt das nötige Wissen rund um die Grundlagen für eine für alle Seiten zufriedenstellende Ausbildung. So werden einerseits Themen wie der Umgang mit der Generation Z und Alpha behandelt, andererseits aber auch Unterstützungsprogramme seitens der Handwerkskammer, der Innungen oder auch Fördermittel vom Freistaat vorgestellt. Eine informative Talkrunde mit Ausbildern, Betrieben, Berufsschullehrern, Prüfungsausschussmitgliedern und Innung beleuchtet noch einmal besonders sensible Punkte im Detail. Die Veranstaltung ist eine Kooperation der Friseur Innung Leipzig und der Handwerkskammer zu Leipzig. Sie richtet sich an alle Inhaberinnen und Inhaber sowie Führungskräfte von Friseurbetrieben, Ausbildungsverantwortliche und interessierte Friseurinnen und Friseure, die überlegen auszubilden.

Die Veranstaltung möchte durch fundiertes Wissen und gute Vorbereitung wieder Mut zur Ausbildung machen und die Freude vermitteln, die die Entwicklung von eigenen Fachkräften mit sich bringt. Interessierte können sich ab sofort anmelden. Rückfragen beantwortet Claudia Weigelt, T 034291 30-126, weigelt.c@hwk-leipzig.de.

PASSENDES GEGENSTÜCK: WELCOME AZUBI!

Im Sommer gibt es dann ergänzend ein Unterstützungsangebot ausschließlich für neue Auszubildende im Friseurhandwerk. »Welcome Azubi! – fit für den Salon« bereitet die Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf die ersten Tage im Salon vor. Vom ersten Eindruck über die typischen Handgriffe für Anfänger bis hin zu einem selbstbewussten Umgang mit Kunden werden alle relevanten Themen beleuchtet. Das Seminar ist eine sinnvolle Ergänzung für alle Ausbildungsbetriebe, die mit gut vorbereiteten Nachwuchskräften gleich durchstarten wollen. Die Anmeldung ist online bis Ende Juli möglich. Ansprechpartnerin in der Handwerkskammer zu Leipzig ist Anja Brumlich, T 034291 30-124, brumlich.a@hwk-leipzig.de.



Anmeldung
»Praxisforum«



Anmeldung
»Welcome Azubi!«



Foto: © Zamranit/istockphoto.com

Nachlassregelung im Handwerk

TEIL IV: WAS IM ERNSTFALL ZÄHLT: VOLLMACHTEN IM HANDWERK, DER ABSCHLIESSENDE ÜBERBLICK.



Foto: © iStockphoto.com

wie Leasing, Darlehen oder langfristige Mietverträge, braucht es zusätzlich eine gesonderte Freigabe oder eine gemeinsame Entscheidung. So steigt die Kontrolle dort, wo die Risiken groß sind, ohne das Tagesgeschäft auszubremsten.

EINDEUTIGE REGELUNGEN FÜR BEVOLLMÄCHTIGTE

Ob mehrere Bevollmächtigte einzeln oder nur gemeinsam handeln dürfen, muss eindeutig geregelt sein. Die Oder-Lösung sorgt für Tempo, birgt aber mehr Risiko. Die Und-Lösung schafft Kontrolle, kann im Alltag jedoch unpraktisch werden, wenn eine Unterschrift fehlt und Fristen laufen. Bewährt hat sich, die alltäglichen Vorgänge mit Einzelbefugnissen abzusichern und für die seltenen, aber gewichtigen Entscheidungen eine gemeinsame Zustimmung vorzusehen. Ein unterschätzter Risikofaktor ist der Rechtsschein. Wenn ein Mitarbeiter über längere Zeit Bestellungen aufgibt, Reparaturen beauftragt und der Betrieb stets zahlt, entsteht nach außen der Eindruck, er sei hierzu befugt. Daraus kann eine Bindung des Betriebs erwachsen, obwohl intern nie eine ausdrückliche Vollmacht erteilt wurde.

WIDERRUF: ALLE BETROFFENEN RECHTZEITIG INFORMIEREN

Vollmachten sind widerruflich. In der Theorie genügt ein Widerruf. In der Praxis bleibt eine im Umlauf befindliche Urkunde wirksam, solange sie nicht zurückgegeben oder formell für kraftlos erklärt ist. Eine saubere Trennung endet deshalb mit dem Einzug des Originals und einer gezielten Information an die Hauptpartner. Wer das übersieht, riskiert, dass mit einer alten Urkunde weiter gehandelt wird und der Betrieb an Erklärungen festgehalten wird, die so nicht mehr gewollt sind.

Notarielle Unterstützung ist nicht immer Pflicht, sie ist aber oft der Hebel für reibungslose Akzeptanz. Wo Register, Grundstück oder gewichtige Gesellschaftsvorgänge berührt sind, führt ohnehin kein Weg an der notariellen Form vorbei. Auch bei Bankvollmachten, umfassenden Vermögensangelegenheiten und sensiblen Gesundheitsentscheidungen erhöht die beglaubigte Unterschrift die Verlässlichkeit.

Text: **Michael Gruber**

Wer einen Betrieb führt, muss Entscheidungen auch dann absichern, wenn der Alltag drückt oder der Inhaber kurzfristig ausfällt. Entscheidend ist der belastbare Nachweis. Vertragspartner brauchen Klarheit, ob jemand handeln darf. Kopien oder Scans schaffen diese Klarheit nicht, weil sie nichts über den Fortbestand einer Vollmacht sagen. Deshalb sind Empfänger berechtigt, Erklärungen zurückzuweisen, wenn keine Originalvollmacht vorliegt.

VOLLMACHTEN KLAR FORMULIEREN

Vollmachten, die nur im Krankheitsfall gelten sollen, überzeugen in der Praxis selten. Ob tatsächlich eine Verhinderung vorliegt, lässt sich im Alltag kaum rechtzeitig und rechtssicher belegen. Verlässlicher ist eine klare inhaltliche Begrenzung, die unabhängig vom Gesundheitszustand greift. Wer den Einkauf von Material und die Beauftragung von Reparaturen ermöglichen will, setzt vernünftige Betragsgrenzen und benennt den Geschäftsbereich. Für große Bindungen,



Ansprechpartner in der Handwerkskammer zu Leipzig ist Michael Gruber, T 03437 911385, gruber.m@hwk-leipzig.de.



Weitere Infos auf hwk-leipzig.de

HALLEN + GERÜSTBAU

www.finsterwalder.eu



Stahlhallenbau - seit 1984



02651 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de

www.handwerksblatt.de

KAUFGESUCHE

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

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen



Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplett Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge Reparatur-Service mit Notdienst Absaug- und Entsorgungstechnik Über 100 gebrauchte Maschinen ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitsmessungen mit Ausdruck

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

Kaufe Ihre GMBH

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

Baron von Stengel
Mail: dieter.von.stengel@me.com

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht
Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE

Telefon 02237 9290-0

E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.

Dort finden Sie unsere **Preisliste**.

Telefon 0 48 58 / 188 89 00

www.treppenstufen-becker.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur

Versehe gebrochene Eckmullenkungen mit neuen Bandstählen

CNC Nachbauteile – 3D-Druck

Telefon 01 51/12 16 22 91

Telefax 0 65 99/92 73 65

www.beschlag-reparatur.de

Drahterodieren

Tel. 06571/3305

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

Drucker, Multifunktionsgeräte
und digitale Whiteboards
Neu und Gebraucht

fotokopierer24.de

Eiche Schnittholz

verschiedene Stärken und
Qualitäten, Schreinerware
ab 750,00 €/cbm
gedert@web.de

vh-buchshop.de

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Bestens eingeführt
Schlüsseldienst mit Ladengeschäft,

im Raum Ludwigshafen aus
Altersgründen zu verkaufen.

Großes Lager sowie Werkstattfahrzeuge

vorhanden. Zu unseren langjährigen

Geschäftspartnern gehören u.a.

Behörden, Firmen, Hausverwaltungen,

Krankenhäuser, Privatkunden. Stamm-

personal mit Fest- u. Teilzeitarbeitern

kann ggfs. übernommen werden.

Tel.: 0160-3521695

Alteingesessener Malerbetrieb

zwischen Aachen und Düren aus gesundheit-

lichen Gründen zum Verkauf – schuldenfrei,

keine Kredite oder anderweitige Verpflich-

tungen. Mehrere Firmenfahrzeuge. Verkäufer

steht eine Übergangszeit zur Verfügung.

Telefon 02403-29198, info@maler-daun.de

Nächste Ausgabe 05/26:

Erscheinungsdatum 15. 05.

Anzeigenschluss 28. 04.



SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und
Nachlässe einsehen.

www.sdh.de



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

BILDUNGSANGEBOTE

LUFTDICHTES ABDICHTEN IM AUSBAU

Bei Fragen zu den Anforderungen der gesetzlich geforderten luftdichten Bauweise gibt es noch immer große Unsicherheiten. Dabei lassen sich mögliche Mängelansprüche durch qualifizierte Planung und fachgerechte Ausführung von Anfang an vermeiden. Der Kurs richtet sich an Bau- und Ausbaubetriebe, die Arbeiten an der luftdichten Gebäudehülle ausführen, und vermittelt theoretische Grundlagen und praktische Anwendungen von Luftdichtheitsmaterialien.

- Grundkenntnisse: Gründe/Argumente für luftdichtes Bauen
- Grundbegriffe Gebäudehülle und Luftdichtheit beziehungsweise Luftdurchlässigkeit
- Hinweise zum Kleben und Dichten, Materialkunde, Besprechung von Detaillösungen
- Luftdichte Bauausführungen nach der aktuellen DIN 4108-7 und FliB-Luftdichtheitskonzept

- Praktische Unterweisung von Dichtarbeiten am Prüfkörper (1:1-Modell)
- Praktischer Ausführungsnachweis und schriftlicher Test

Termin: 19. Mai | 8 bis 16 Uhr

Gebühr: 250 Euro

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



Wir beraten Sie gern

Sebastian Matros | T 034291 30-208
matros.s@hwk-leipzig.de



ONLINE ANMELDEN!

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

KONTAKT



Fortbildungen und Seminare

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



Meisterausbildung

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

Eine Beratung findet unter anderem zu folgenden Themen statt:

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

Bitte vereinbaren Sie einen individuellen Termin.

MEISTERKURSE

Dachdecker Teile I und II

Teilzeit: 28. August 2026
bis 11. März 2028

Elektrotechniker Teile I und II

Teilzeit: 5. Mai 2028
bis 22. Februar 2030

Fleischer Teile I und II

Vollzeit: 5. Oktober 2026
bis 22. Januar 2027

Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Teile I und II

Vollzeit: 24. August 2026
bis 15. Januar 2027

Friseur Teile I bis IV

Vollzeit: 24. August 2026
bis 12. Februar 2027

Installateure und Heizungsbauer Teile I und II

Teilzeit: 6. September 2028
bis 6. September 2030

Kosmetiker Teile I bis IV

Teilzeit: 5. Mai 2027
bis 11. Juli 2029

Maler und Lackierer Teile I und II

Teilzeit: 18. Mai 2026
bis 5. Juni 2027

Maurer und Betonbauer Teile I und II

Vollzeit: 25. August 2026
bis 14. Mai 2027

Tischler Teile I und II

Teilzeit: 8. Mai 2026
bis 18. Dezember 2027

Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer Teile I und II

Teilzeit: 5. März 2027
bis 4. März 2028

Zimmerer Teile I und II

Vollzeit: 6. März 2028
bis 22. Dezember 2028

FORTBILDUNG

Historische und moderne Anstriche auf Außenbauteilen aus Holz

22. April | 12:30 bis 18:30 Uhr

Knigge für Lehrlinge

23. April | 8 bis 15 Uhr

KNX-Aufbaukurs mit Prüfung

23. bis 29. April | 8 bis 15 Uhr

Skin Treatment Basic

24. bis 26. April | 9 bis 17 Uhr

Fachwirt für Fertigungs- und Prozessmanagement (HWK/IMB)

24. Februar 2026 bis 19. März 2027

Balayage und Freehand Creative

27. April | 9 bis 15 Uhr

Föhntechniken Basic

29. und 30. April | 9 bis 15 Uhr

NiSV-Modul: Grundlagen der Haut und deren Anhangsgebilde

4. bis 8. Mai | 9 bis 17 Uhr

Wildmeister

11. und 12. Mai | 8 bis 15:15 Uhr

Online-Infoveranstaltung

»Restaurator im Handwerk«

12. Mai | 16 bis 17 Uhr

Luftdichtes Abdichten im Ausbau

19. Mai | 8 bis 16 Uhr

Praxisseminar

»Schnitzen und Ornamentik«

27. bis 30. Mai | 8:30 bis 17 Uhr

Hochstecken: Classic

28. Mai | 9 bis 15 Uhr

Kosmetik Workshop-Modul:

»Gesichtsmassage und Pflege«

29. bis 31. Mai | 9 bis 17 Uhr

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

17. und 18. Juni | 8 bis 16:30 Uhr

Kosmetik Workshop-Modul:

»Anamnese und Behandlungsabläufe«

26. bis 28. Juni | 9 bis 17 Uhr

Gesundheit und Stolz im Handwerk

Das Handwerk hält Deutschland am Laufen. 84 Prozent der Handwerkerinnen und Handwerker sind stolz auf das, was sie täglich leisten. Doch mangelt es vielen an gesellschaftlicher Anerkennung.

Foto: © IKK classic



»Menschen im Handwerk leisten täglich Arbeit, ohne die in Deutschland vieles nicht funktionieren würde – oft unter großem Zeitdruck und hoher körperlicher Belastung. Die Ergebnisse unserer aktuellen Umfrage zeigen, wie viel Stolz und Sinn in diesen Berufen steckt.«

Frank Hippler
Vorstandsvorsitzender der IKK classic

Zwei Tage im Zeichen des Handwerks: Im März 2026 war die IKK classic erneut Hauptsponsor der ZUKUNFT HANDWERK in München – und mittendrin im Branchendialog. Hier treffen sich Betriebsinhaber, Handwerksorganisationen wie Innungen und Handwerkskammern, Interessenverbände sowie Vertreter aus Politik und Wirtschaft, um über die Zukunft des Handwerks zu diskutieren.

Das Handwerk im Fokus

Die IKK classic war dabei nicht nur als Partner präsent, sondern gestaltete das Programm auch inhaltlich mit: durch eine Podiumsdiskussion, einen Fachvortrag und die Mitwirkung an wichtigen Auszeichnungen der Branche.

Ein Höhepunkt auf der Bühne der IKK classic war die Podiumsdiskussion „Stolz, stolzer, Handwerk“. Gemeinsam mit Dorothee Bär, Bundesministerin für Forschung, Technologie und Raumfahrt, diskutierten IKK classic Vorstandsvorsitzender Frank Hippler und ZDH-Präsident Jörg Dittrich mit weiteren Gästen über Wertschätzung, Sinnhaftigkeit und die Zukunft der Arbeitswelt im Handwerk.

Gefordert, aber fit

Grundlage der Diskussion war eine repräsentative Umfrage im Auftrag der IKK classic. Sie zeigt: 84 Prozent der Handwerkerinnen und Handwerker sind stolz auf ihren Beruf, 91 Prozent empfinden ihre Arbeit als sinnvoll. Stolz und Sinn sind dabei mehr als positive Gefühle. Sie wirken sich unmittelbar

auf Gesundheit, Motivation und Bindung an den Betrieb aus. Zudem schätzen Erwerbstätige mit überwiegend körperlicher Tätigkeit an ihrer Arbeit den positiven Effekt auf ihre Fitness.

Zu wenig Wertschätzung

Allerdings erleben nur 61 Prozent der Befragten im Handwerk in ihrem Umfeld echte Wertschätzung für ihre Arbeit. 51 Prozent finden, dass das Handwerk in der Bevölkerung nur einen geringen Stellenwert hat. Als Gründe dafür nannten sie unter anderem bestehende Vorurteile über mangelnde Intelligenz, „dreckige“ Arbeit, schlechte Bezahlung und zu wenig positive Berichterstattung in den Medien. Als Krankenkasse fürs Handwerk unterstützt die IKK classic Handwerkerinnen und Handwerker dabei, ihren Beitrag stärker ins Bewusstsein zu rücken und ihre Gesundheit zu fördern.

»» Wertschätzung beginnt bei der Gesundheit: Erfahren Sie mehr über unser Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) unter: ikk-classic.de/bgm



Berufsstolz im Handwerk

Mehr über die Umfrage erfahren Sie unter:
ikk-classic.de/handwerkerstolz

DOPPEL-AUSSTELLUNG IM HAUS DES HANDWERKS FOTOGRAFIEN UND ARCHIVMATERIALIEN WIDMEN SICH DER VERGANGENHEIT

Im Haus des Handwerks sind seit dem 7. April zwei neue Ausstellungen zu sehen, die ein Thema verbindet: die Vergangenheit.

»Blick zurück« lädt Besucher ein auf eine Reise in die ehemalige Fleischerei Müller in der Grimmaer Kreuzstraße 12 – einen Ort, der über 100 Jahre Familiengeschichte prägte. 2016 dokumentierte Gerd Müller-Schramm die verlassenen Räume, um die Erinnerungen seines Vaters, der seit seinem 16. Lebensjahr dort arbeitete, festzuhalten. Die Fotografien verbinden historische Spurensuche mit sehr persönlichen Kindheitsmomenten. Müller-Schramm, Softwareentwickler und engagierter Künstler in Grimma, widmet sich seit vielen Jahren der Malerei und Fotografie. Seine Bilder bewahren, was im Wandel der Zeit zu verschwinden droht – und machen Vergangenes für Besucherinnen und Besucher wieder erlebbar.

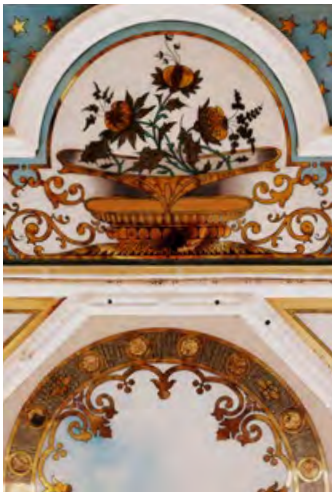


Foto: © Gerd Müller-Schramm

Das heutige Haus des Handwerks in der Dresdner Straße 11/13 war einst Teil der renommierten Brandstetter Druckerei, die seit 1880 Leipzigs Ruf als Druck- und Buchstadt prägte. Wo früher modernste Maschinen liefen und Innovationen wie der Obral Druck entstanden, befindet sich heute der Sitz der Handwerkskammer zu Leipzig. Die neue Ausstellung führt Besucher durch die bewegte Vergangenheit des Hauses – vom Aufstieg der Druckerei über Zerstörung im Krieg bis zur Sanierung und Neunutzung. Hier wird ein Stück Leipziger Industriekultur sichtbar, bei dem Tradition und Handwerk bis heute Hand in Hand gehen. Dieser Teil der Ausstellung ist noch bis zu den Tagen der Industriekultur im September zu sehen. Die Ausstellungen können montags bis freitags von 8 bis 20 Uhr im Leipziger Haus des Handwerks besichtigt werden.



Foto: © Archiv Handwerkskammer zu Leipzig

DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3792

MAGAZINAUSGABE 04/26 vom 17. April 2026 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 Ehler
Vorsitzende des Redaktionsbeirates:
Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
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, Albert Mantel, Letizia Margherita
Redaktionsassistent: Gisela Käunicke
Freie Mitarbeit: Jörg Herzog, Thekla Halbach, Marius Koch, Wolfgang Weitzdörfer, Magdalena Hammes

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer zu Leipzig
Dresdner Straße 11/13, 04103 Leipzig
Tel.: 0341/2188-0, Fax: 0341/2188-499

info@hwk-leipzig.de
Verantwortlich:
Hauptgeschäftsführer Volker Lux,
Anett Fritzsche, Tel.: 0341/2188-155,
fritzsche.a@hwk-leipzig.de

ANZEIGENVERWALTUNG

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen
Tel.: 0211/390 98-85
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 60
vom 1. Januar 2026

Sonderproduktionen:
Brigitte Klefisch und
Claudia Stemick
Tel.: 0211/390 98-60
stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice: digithek.de/leserservice

Deutsches Handwerksblatt
Verbreitete Auflage (Print + Digital):
347.286 Exemplare
(Verlagsstatistik, März 2026)

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 Magazin elfmal jährlich.

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

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

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

Der kostenlose Online-Einstellungstest

Wie fit sind Ihre Bewerber?

Sprach- und
Leseverständnis

Grundrechenarten
sowie Rechnen
mit Mengen

Logik und
Konzentration

Fragen zum
Sozialverhalten

Rechtschreibung



Die Ergebnisse
werden übersichtlich
dargestellt

18 Tests, je 15 Fragen, 20 Minuten Zeit



azubitest.online

Ein Service von:



DEUTSCHES
HAND
WERKS
BLATT



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