

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
04
26

Hohe Energiepreise

Die Auswirkungen auf das Handwerk

Super
F10

2179

Super

2299

Super
Plus

2919

Diesel

2179

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 Gewerbetreibenden ohne Rahmenabkommen. 2) 6 Jahre Garantie gemäß den Mazda Garantiebedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter www.mazda.de/garantie



»Handwerkerinnen und Handwerker sind in der Politik noch immer zu selten vertreten. Unsere Perspektive fehlt oft dort, wo wichtige Weichen gestellt werden.«

Foto: © HWK Rheinhessen

PERSPEKTIVE FÜR DAS HANDWERK

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

Rheinland-Pfalz hat einen neuen Landtag und damit auch eine neue Landesregierung gewählt. Auch wenn vielleicht nicht jede und jeder von Ihnen mit dem Wahlergebnis zufrieden ist, bin ich persönlich froh und dankbar, in einem Land zu leben, in dem es freie und faire Wahlen gibt – und in dem Wahlsiege wie auch Niederlagen von allen Seiten anerkannt werden.

Wenn ich in die Welt blicke, wird mir immer wieder bewusst, dass genau das keine Selbstverständlichkeit ist. Demokratische Regeln geraten unter Druck, Debatten werden härter und Vertrauen geht verloren. Umso wichtiger ist es, dass wir unsere Demokratie nicht als gegeben hinnehmen, sondern sie aktiv mittragen.

Aus meiner Sicht bedeutet das auch: sich einbringen. Ich wünsche mir, dass mehr Menschen den Schritt wagen – sei es im Gemeinderat, in einer Initiative oder auch in einer Partei. Gerade wir im Handwerk haben viel beizutragen. Wir wissen, was es heißt, Verantwortung zu

übernehmen, Entscheidungen zu treffen und Probleme pragmatisch zu lösen.

Und doch sind Handwerkerinnen und Handwerker in der Politik noch immer zu selten vertreten. Unsere Perspektive fehlt oft dort, wo wichtige Weichen gestellt werden.

Deshalb meine persönliche Bitte an Sie: Bringen Sie sich ein. Nutzen Sie Ihre Erfahrung, Ihre Stimme und Ihr Engagement. In Ihrer Kommune, Ihrem Verein oder auch in der Handwerksorganisation. Wir brauchen Sie!

IHRE ANJA OBERMANN

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

- 6** Stimmen zum Eckpunktepapier des Gebäude- modernisierungsgesetzes
- 8** Energiekosten im Handwerk
- 10** KI im Handwerk
- 12** Vorstellung Makerspace mobil
- 14** Nehmen Sie sich 3 Minuten für eine Umfrage



S 6

Was würde das Eck- punktepapier mit dem Handwerk machen?



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** Mängelrüge: Pauschale Floskeln reichen nicht
- 30** Ab 1. Juli: Neue Tachographenpflicht
- 31** Keine Haftung bei unsichtbaren Alt-Mängeln
- 33** Sonderthema Berufsbekleidung



S 8

Wie geht das Handwerk mit den steigenden Energiepreisen um?



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



RHEINLAND-PFALZ

- 48** Schwarzarbeit: Warum Friseure die neuen Pflichten begrüßen
- 50** Innovativer Dachdecker: Handwerkspreis für Joshua Brack
- 51** Transportsicherungssystem auf der IHM ausgezeichnet



KAMMERREPORT

- 52** Rehapower in Mainz
 - 54** Handwerk trifft Handwerk
 - 56** KFZ-Werkstatt in Nieder-Olm
 - 58** Dozenten gesucht
- Impressum

S
26



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.



Foto: © AlamyStock

Gebäudemodernisierungsgesetz

AUS DER RHEINHESSEN SICHT: MEHR SPIELRAUM,
ABER NOCH VIELE OFFENE FRAGEN ZUM ECKPUNKTEPAPIER.

Text: *Christoph Visone*

Mit dem angekündigten Gebäudemodernisierungsgesetz (GMG) will die Bundesregierung das bisherige Gebäudeenergiegesetz (GEG) neu aufstellen. Der Kurswechsel lässt sich auf eine einfache Formel bringen: weniger starre Vorgaben, mehr Technologieoffenheit, weniger Bürokratie. Nach dem Eckpunktepapier soll unter anderem die 65-Prozent-Vorgabe für erneuerbare Energien beim Heizungstausch entfallen. Eigentümer sollen künftig wieder freier entscheiden können, welche Heiztechnik zu ihrem Gebäude passt. Gleichzeitig hält die Koalition an den Klimazielen fest und kündigt an, dass neue Heizungen perspektivisch überwiegend CO₂-frei betrieben werden sollen.

Aus Sicht des Wormser CDU-Abgeordneten Jan Metzler war die Neuregelung nötig, weil die bisherigen Vorgaben viele Menschen verunsichert und Investitionen

gebremst hätten. Das neue Gesetz setze stärker auf »Anreize statt Verbote«. Starre Regeln fielen weg, Eigentümer bekämen mehr Handlungsspielräume. Die Förderung klimafreundlicher Heizungen soll nach seinen Angaben mindestens bis 2029 bestehen bleiben. Auch beim Klimaschutz sieht er keinen Rückschritt: Die Ziele blieben bestehen, bei Zielverfehlungen müsse nachgesteuert werden.

Im Handwerk wird dieser Kurswechsel grundsätzlich begrüßt – allerdings mit klaren Einschränkungen. Der stellvertretende Obermeister der SHK-Innung Mainz, Andreas Ursprung betont, dass die Wärmepumpe aus Sicht der Innungsbetriebe weiterhin das zukunftsweisende System sei. Sie bleibe für die Wärmewende zentral, und die Betriebe hätten das nötige Know-how. Gleichzeitig würden die geplanten Änderungen die Beratung am Kunden erleichtern. Vor allem der Wegfall der bisherigen Nachweis- und Dokumentationspflichten rund um die 65-Prozent-Regel werde als Entlastung gesehen. Hinzu kommt der Kostenfaktor. Nicht jeder

Haushalt kann sich eine Wärmepumpe leisten, auch wenn Förderungen Anreize setzen. Kommen Photovoltaik oder weitere Systemkomponenten hinzu, wird die Wärmepumpe noch teurer. Deshalb bewertet das Handwerk es als sinnvoll, dass künftig auch konventionellere Systeme wieder eingebaut werden können – zumindest dort, wo sie wirtschaftlich eher darstellbar sind.

Auch Nico Maurer, Obermeister der SHK-Innung Worms, sieht im neuen Ansatz Vorteile, benennt aber vor allem ein Grundproblem: die mangelnde politische Kontinuität. Schon das GEG sei aus seiner Sicht schlecht kommuniziert worden. Der Eindruck eines politischen Zwangs habe viele Kunden abgeschreckt, was sich deutlich in rückläufigen Verkaufszahlen gezeigt habe. Jetzt brauche es vor allem eines: Verlässlichkeit. Das Handwerk müsse Kunden so beraten können, dass nicht wenige Monate später schon wieder neue Regeln gelten.

Eine dritte Stimme aus dem Handwerk kommt von Stefan Korus, Obermeister der SHK-Innung Bingen-Ingelheim, der die Entwicklung mit gemischten Gefühlen sieht. Aus seiner Sicht liegt das Hauptproblem darin, dass Betriebe und Kunden seit Jahren mit ständigen Änderungen umgehen müssen. Beratungen seien immer wieder neu aufgerollt worden, weil sich politische Vorgaben laufend verändert hätten. Dass das GMG nun auch die bisherige 65-Prozent-Regel aufweichen will, sei für viele in dieser Form überraschend gekommen. Für das Handwerk selbst sei das aber zunächst kein Nachteil: Der Markt werde breiter, weil neben Wärmepumpen auch Gas- und Ölheizungen wieder stärker in Betracht kämen. Zugleich betont er, dass die Beratung dadurch nicht einfacher, sondern inhaltlich eher anspruchsvoller werde. Denn wer sich für fossile Systeme entscheide, müsse auch auf steigende Kosten, CO₂-Bepreisung und die ab 2029 vorgesehene Beimischung klimaneutraler Brennstoffe hingewiesen werden. Noch sei allerdings vieles in der Schwebe. Solange nur ein Eckpunktepapier vorliege, fehle die nötige Sicherheit für eine wirklich belastbare Beratung.

Alle drei Meister machen zugleich deutlich, dass die Lockerungen kein Abschied von der Wärmepumpe sind. Im Gegenteil: Sie bleibe für viele Gebäude die sinnvollste Zukunftstechnologie. Aber nicht jedes Haus eigne sich sofort dafür. Gerade im Bestand komme es auf Gebäu-

destruktur, Sanierungszustand, Platzverhältnisse und den tatsächlichen Wärmebedarf an. Eine Wärmepumpe müsse sauber geplant und richtig ausgelegt werden. Sonst werde sie ineffizient oder unwirtschaftlich. Aus Sicht des Handwerks sei es daher sinnvoll, nicht jede Immobilie über einen Kamm zu scheren.

Kritischer fällt der Blick der Verbraucherzentrale aus. Dort wird zunächst betont, dass bislang noch gar kein ausgearbeitetes Gesetz vorliegt, sondern lediglich ein Eckpunktepapier. Gerade deshalb seien viele Folgen noch offen, betont Christian Zarmstorf, Referent für kommunale Wärmewende der Verbraucherzentrale Mainz. Skeptisch bewertet die Verbraucherzentrale vor allem die geplante Abschaffung der bisherigen Beratungspflicht. Denn die Entscheidung für ein neues Heizsystem hängt von vielen Faktoren ab: kommunale Wärmeplanung, Zukunft des Gasnetzes, mögliche Fernwärmeversorgung, technische Machbarkeit und langfristige Betriebskosten. Fällt diese verpflichtende Beratung weg, müssten Verbraucher sich stärker selbst orientieren – und liefen eher Gefahr, Fehlentscheidungen zu treffen.

Besonders kritisch sieht die Verbraucherzentrale außerdem die Rolle sogenannter grüner Gase. Zwar setzt das Eckpunktepapier auf Biomethan, synthetische Brennstoffe und Wasserstoff. Ob diese Energieträger aber künftig in ausreichender Menge und zu bezahlbaren Preisen verfügbar sein werden, sei völlig offen. Vor allem Wasserstoff gilt aus ihrer Sicht im Gebäudereich als teuer und aufwendig. Auch die Zukunft vieler Gasnetze ist unklar. Genau darin liege das Risiko: Verbraucher könnten heute in Technik investieren, die sich später als kostspielig oder wenig zukunftsfähig erweist.

Unterm Strich zeigt sich: Das Gebäudemodernisierungsgesetz könnte dem Handwerk kurzfristig Luft verschaffen und Investitionen wieder anstoßen. Gleichzeitig wird aber deutlich, dass mehr Freiheit allein noch keine Planungssicherheit schafft. Entscheidend wird sein, ob das endgültige Gesetz verständlich, verlässlich und langfristig umsetzbar ausfällt. Der Mainzer SPD-Bundestagsabgeordnete Daniel Baldy wurde ebenfalls angefragt, hat uns bis Redaktionsschluss aber kein Statement zur Verfügung gestellt.

Wenn Energiepreise Betriebe an den Rand drücken

BETRIEBSINHABER SCHLAGEN ALARM: STEIGENDE ENERGIE- UND SPRITKOSTEN, FEHLENDE PLANUNGSSICHERHEIT UND ZU LANGSAME POLITISCHE REAKTIONEN SETZEN VIELE HANDWERKSBEREIBE MASSIV UNTER DRUCK.

Text: *Christoph Visone*

Die wirtschaftliche Lage für viele Handwerksbetriebe bleibt angespannt. Steigende Energie- und Treibstoffpreise treffen die Unternehmen in einer Phase, in der vielerorts ohnehin schon mit knappen Margen, hoher Unsicherheit und wachsendem Kostendruck gearbeitet wird. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) warnt deshalb vor einer weiteren Verschärfung der Krisenlage und fordert schnelle politische Signale, etwa bei Energie- und Treibstoffkosten. ZDH-Präsident Jörg Dittrich macht deutlich, dass steigende Energiepreise und hohe Lohnzusatzkosten die Wirtschaft »ins Mark« treffen. Zudem dürfe der Staat »nicht selbst zum Profiteur der Krise werden« und müsse bei Treibstoff- und Energiekosten rasch entlasten.

Auch aus Rheinhessen kommt dazu eine klare Einordnung. Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann betont: »Die hohen Energiepreise sind ein handfester Wettbewerbsnachteil des Standorts Deutschland. Dies wird in der augenblicklichen Lage zwar noch verschärft, ist aber insgesamt ein strukturelles Problem. Die Regierung in Berlin muss dieses Thema nun endlich auch strukturell angehen. Viel Zeit hat sie nicht mehr dafür.« Wie sich diese Belastung konkret im betrieblichen Alltag niederschlägt, zeigen zwei Stimmen aus dem regionalen Handwerk besonders deutlich: die des Metzgermeisters Peter Walz und des Kreishandwerksmeisters Bernd Kiefer. Beide beschreiben die Lage nicht als vorübergehende Unruhe, sondern als strukturelles Problem, das viele Betriebe zunehmend an ihre Grenzen bringt.

Walz erlebt die Preissteigerungen gleich an mehreren Stellen im Betrieb. Betroffen sei zum einen der Strombedarf in Produktion und Catering, zum anderen aber ganz massiv der Bereich Mobilität. Zum Betrieb gehörten mehrere Fahrzeuge und Lieferfahrzeuge, sodass steigende Benzinpreise unmittelbar in die Kostenstruktur einschlagen. Schon moderate Preissteigerungen wirkten sich bei dieser Größenordnung deutlich aus. Besonders schwierig sei,

dass sich solche Mehrkosten nicht automatisch oder sofort an die Kundschaft weitergeben ließen. Gerade im Catering seien Angebote bereits geschrieben und verbindlich kalkuliert. Nachträgliche Anpassungen seien dort kaum möglich. Die Folge: Der Betrieb fängt die steigenden Kosten zunächst selbst auf – zulasten des Gewinns.

Dabei geht es ihm ausdrücklich nicht ums Klagen. Schwankungen, sagt er, müsse ein gesunder Betrieb grundsätzlich aushalten können. Problematisch werde es aber dann, wenn Preissprünge mit einer politischen Reaktion zusammentreffen, die aus Sicht der Betriebe viel zu langsam erfolgt. Genau hier setzt seine Kritik an. Wenn in einem Handwerksbetrieb ein akutes Problem auftrete, müsse sofort gehandelt werden. Man könne Entscheidungen nicht wochenlang vertagen. Von der Politik erwartet er deshalb genau diese Handlungsfähigkeit auch in Krisensituationen. Sein Wunsch: eine Art funktionierendes Krisenmanagement, das schnell prüft, welche Folgen Preisexplosionen und Lieferprobleme für Unternehmen haben, und das dann ebenso schnell wirksame Maßnahmen auf den Weg bringt.

Als Obermeister der Fleischerinnung hört Walz diese Sorgen nicht nur aus dem eigenen Betrieb. Nach seiner Einschätzung ist die Belastung für viele Mitgliedsbetriebe inzwischen kaum noch sauber darstellbar. Denn zu den Energie- und Kraftstoffkosten kommen weitere Faktoren hinzu: steigende Löhne, höhere Mindestlohnkosten, unsichere Rahmenbedingungen, Lieferprobleme und ein permanenter Krisenmodus. Viele Betriebe stünden vor der Frage, wie lange sie diese Vielzahl an Belastungen noch auffangen können. Besonders kritisch sieht er, dass das Handwerk vielfach das Gefühl habe, im Vergleich zur Industrie nicht gleichbehandelt zu werden. Während dort gezielte Entlastungen diskutiert oder beschlossen würden, müssten Handwerksbetriebe häufig die volle Last tragen.

Kreishandwerksmeister Bernd Kiefer beschreibt die Lage etwas differenzierter, aber nicht weniger eindringlich. Er verweist darauf, dass Betriebe mit laufenden Rahmenverträgen bei Strom und Gas derzeit zum Teil noch geschützt seien. Wer sich rechtzeitig abgesichert habe, spüre die aktuellen Marktbewegungen zunächst

weniger stark. Anders sehe es bei jenen Betrieben aus, die auf den freien Markt gesetzt hätten und nun die vollen Ausschläge zu spüren bekämen. Diese Unternehmen versuchten teils händelnd, wieder in verlässliche Vertragsmodelle zurückzukehren – was rückwirkend jedoch kaum möglich sei. Aus seiner Sicht ist die Lage vor allem für Baugewerke und andere energieintensive Handwerke problematisch. Dort steigen nicht nur die allgemeinen Energiekosten, sondern auch die Aufwendungen für Maschinen, Geräte und die Fahrten zur Baustelle. Genau darin liege eine der größten Schwierigkeiten: Viele laufende Projekte wurden zu anderen Preisen kalkuliert. Wenn Diesel, Strom oder Gas während der Ausführung deutlich teurer werden, lässt sich das in bestehenden Angeboten kaum abbilden. Dann geraten Projekte schnell wirtschaftlich unter Druck, obwohl sauber kalkuliert wurde.

Für die Zukunft rechnet Kiefer damit, dass sich Betriebe noch stärker absichern und Verträge anders gestalten müssen. Preissteigerungen bei Energie dürften künftig stärker in Kalkulationen und Vertragsbedingungen berücksichtigt werden. Gleichzeitig sieht er aber auch Unterschiede zwischen den Gewerken. Friseurbetriebe etwa könnten über Energieeffizienz, moderne Beleuchtung oder sparsame Technik noch vergleichsweise gut reagieren. Für Bäcker oder Metzger seien die Spielräume deutlich kleiner. Dort träfen steigende Energiepreise das Kerngeschäft unmittelbar. Genau deshalb müssten politische Maßnahmen die tatsächliche Struktur des Handwerks stärker in den Blick nehmen.

Seine zentrale Forderung lautet: Das Handwerk müsse endlich politisch gleichwertig behandelt werden. Es werde oft kleinteilig wahrgenommen, sei in seiner Summe aber ein enormer Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor. Entsprechend brauche es nicht nur Verständnis, sondern konkrete Unterstützung, etwa bei Energiepreisen, Investitionen und Förderinstrumenten. Investitionen seien aus seiner Sicht keine Verschwendung, sondern eine Grundlage für Beschäftigung, Wertschöpfung und wirtschaftliche Stabilität.

So unterschiedlich Walz und Kiefer ihre Lage schildern, in einem Punkt treffen sich ihre Aussagen sehr klar: Das eigentliche Problem sind nicht nur einzelne Preissteigerungen, sondern die Summe der Belastungen – und das Gefühl, dass politische Antworten zu spät, zu zögerlich oder zu unscharf ausfallen. Die Aussage von Anja Obermann unterstreicht diese Sichtweise: Nicht nur die aktuelle Krise, sondern die strukturell hohen Energiepreise setzen den Standort Deutschland und damit auch das Handwerk dauerhaft unter Druck.

Unter dem Strich entsteht so ein deutliches Bild: Das Handwerk kann viel abfedern, improvisieren und mit schwierigen Lagen umgehen. Doch wenn Strom, Sprit, Lohnkosten und Unsicherheit gleichzeitig steigen, reichen Durchhaltewillen und betriebliche Vernunft allein nicht mehr aus. Dann braucht es politische Entscheidungen, die nicht erst dann greifen, wenn der Druck in den Betrieben längst existenzbedrohend geworden ist.





KI im Handwerk

AUSGEBUCHT UND PRAXISNAH: DIE VERANSTALTUNG IN MAINZ ZEIGTE, WIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ SCHON HEUTE KONKRET IN BÜRO, WISSENSMANAGEMENT UND AUTOMATISIERUNG EINGESETZT WERDEN KANN.

Text: *Christoph Visone*

Volles Volles Haus, großes Interesse und spürbar viel Gesprächsbedarf: Die Veranstaltung »Künstliche Intelligenz im Handwerk« bei der Handwerkskammer Rheinhessen in Mainz war ausgebucht und erwies sich als voller Erfolg. Schon beim Auftakt wurde deutlich, dass das Thema längst nicht mehr nur ein Zukunftsversprechen ist, sondern viele Handwerksbetriebe ganz konkret beschäftigt – von der Büroorganisation über automatisierte Abläufe bis hin zum datenschutzsensiblen Umgang mit betrieblichem Wissen. Die Veranstaltung am 25. Februar 2026 setzte genau dort an und brachte Information, Praxisbezug und Austausch überzeugend zusammen.

Nach der Begrüßung durch Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann sowie Tim Avemarie-Scharmman und Marc Siebert führte ein Impulsvortrag von Jonas Brozeit ins Thema ein. Dabei wurde KI nicht als abstraktes Technologiekonzept beschrieben, sondern als Werkzeug zur Lösung konkreter Anwendungsprobleme im Betrieb. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie künstliche Intelligenz Arbeits- und Entscheidungsprozesse im Handwerk sinnvoll unterstützen kann. Genau dieser praxisnahe Zugang zog sich durch den gesamten Tag.

Besonders gut kam das Workshop-Format an: Die Teilnehmenden konnten zwei von vier Themenfeldern auswählen und so gezielt dort einsteigen, wo für den eigenen Betrieb der größte Nutzen zu erwarten ist. In »KI & Change« mit Judith Hoffmann ging es darum, wie sich Akzeptanz für KI bei Mitarbeitenden schaffen lässt und wie ein Change-Prozess im Unternehmen sinnvoll gestaltet werden kann. Der Workshop machte deutlich, dass die Einführung neuer Technologien nicht nur eine technische, sondern immer auch eine organisatorische und kulturelle Aufgabe ist.

Im Workshop »KI-Tools für den Büroalltag« zeigte Cai Hussung, wie vielfältig KI bereits heute eingesetzt werden kann – etwa bei

Text- und Audioanwendungen, im Projektmanagement oder bei der Strukturierung und Umsetzung von Arbeitsabläufen. Gerade für kleinere und mittlere Handwerksbetriebe dürften diese Beispiele besonders greifbar gewesen sein, weil sie an alltäglichen Aufgaben ansetzten und zeigten, wie sich Routinen vereinfachen und Zeitressourcen besser nutzen lassen.

Einen Schritt weiter in Richtung Prozessoptimierung ging Jonas Brozeit mit »KI-Agenten und Automatisierung«. Im Hands-on-Workshop mit dem Tool n8n wurden Workflows, Angebotserstellung und intelligente Dokumentenverarbeitung thematisiert. Gerade dieser Bereich zeigte eindrucksvoll, welches Potenzial in der Verbindung von KI und Automatisierung liegt: wiederkehrende Abläufe können strukturiert, beschleunigt und teilweise sogar eigenständig angestoßen werden.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Workshop »Lokale LLMs für Ihr Wissensmanagement« mit Martin Becker. Dort stand der lokale KI-Einsatz im Fokus – also Lösungen, die Datenschutz und Unabhängigkeit stärker berücksichtigen. Thematisiert wurden unter anderem lokale Sprachmodelle, Frontends wie OpenWebUI sowie der Aufbau betrieblicher Wissenssammlungen. Für viele Handwerksbetriebe ist das besonders relevant, wenn sensible



Daten wie Kundendaten, Angebote, Rechnungsinformationen oder interne Kalkulationen verarbeitet werden.

Auch die Mittagspause bot mit Networking und begleitender KI-Ausstellung reichlich Gelegenheit zum vertieften Austausch. So blieb die Veranstaltung nicht bei Vorträgen stehen, sondern wurde zu einem Ort, an dem Betriebe, Fachleute und Anbieter direkt miteinander ins Gespräch kamen. Das passte zum Charakter des gesamten Tages: niedrigschwellig, praxisnah und auf die betrieblichen Realitäten im Handwerk ausgerichtet.

Marc Siebert, Digitalberater der Handwerkskammer Rheinhesen, brachte die Zielsetzung der Veranstaltung treffend auf den Punkt: »Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr, sondern bereits heute ein konkretes Werkzeug für Handwerksbetriebe. Unser Ziel ist es, Hemmschwellen abzubauen und praxisnah aufzuzeigen, wie KI sinnvoll und schrittweise in bestehende Prozesse integriert werden kann.«

BERATUNGSANGEBOT DER HWK RHEINHESSEN

Wer Unterstützung bei Digitalisierungsfragen oder beim Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Betrieb sucht, kann das Beratungsangebot der Handwerkskammer Rheinhesen nutzen. Für Mitgliedsbetriebe der HWK Rheinhesen ist diese Beratung kostenfrei.

ANSPRECHPARTNER DER KAMMER

 **Marc Siebert**
Digitalisierungsberater
T 06131 9992 275
m.siebert@hwk.de

Anzeige

MENTALE GESUNDHEIT IM BETRIEB STÄRKEN

Qualifizierung zum betrieblichen Ersthelfer für mentale Gesundheit mit der IKK Südwest

Stress, hohe Arbeitsbelastung oder persönliche Krisen – psychische Herausforderungen gehören heute für viele Beschäftigte zum Arbeitsalltag. Oft bleiben erste Warnsignale lange unbemerkt. Für Unternehmen ist es daher wichtig, frühzeitig aufmerksam zu sein und Mitarbeitende in schwierigen Situationen zu unterstützen.

Mit der **Qualifizierung zum betrieblichen Ersthelfer für mentale Gesundheit** bietet die IKK Südwest ein praxisnahes Seminar an, das Unternehmen dabei unterstützt, psychische Gesundheit im Betrieb stärker in den Blick zu nehmen. In insgesamt **12 Seminarstunden** lernen Mitarbeitende und Führungskräfte, Belastungen frühzeitig zu erkennen, Gespräche zu führen und Betroffene an passende Unterstützungsangebote zu vermitteln.

Unser Angebot: Qualifizierung zum betrieblichen Ersthelfer für mentale Gesundheit

- ✓ Grundlagenwissen zu psychischer Gesundheit im Arbeitskontext
- ✓ Warnsignale psychischer Belastung frühzeitig erkennen
- ✓ Sicherheit im Umgang mit sensiblen Gesprächen gewinnen



Foto: © nenetus - stock.adobe.com

Über den QR-Code finden Sie weitere Informationen und die Anmeldung zur den verschiedenen Seminarterminen der Infoveranstaltung:



- ✓ Kolleginnen und Kollegen angemessen unterstützen
- ✓ Stärkung der Gesundheitskultur im Unternehmen

Wissen, das im Alltag hilft

Im Seminar erwerben die Teilnehmenden praxisnahes Wissen und konkrete Handlungsmöglichkeiten für den Arbeitsalltag. Ziel ist es nicht, therapeutisch tätig zu werden, sondern aufmerksam zu sein, Gespräche zu führen und Betroffene bei Bedarf an geeignete Hilfsangebote weiterzuleiten.

Die Qualifizierung kann in **Präsenz oder online** stattfinden und richtet sich an Unternehmen, die

psychische Gesundheit aktiv in ihre betriebliche Gesundheitsstrategie integrieren möchten.

Infoveranstaltung:

Betriebliche Ersthelfer für mentale Gesundheit
Sie möchten mehr über die Qualifizierung zum betrieblichen Ersthelfer für mentale Gesundheit erfahren? In einer **kostenfreien Online-Infoveranstaltung** stellt die IKK Südwest Inhalte, Ablauf und Nutzen des Seminars vor.

Termine: 17. Juni 2026, 17:00 – 18:30 Uhr
23. September 2026, 17:00 – 18:30 Uhr



Schüler und Schülerinnen aus einer Projektgruppe der 9. Klassen der Otto-Hahn-Schule in Westhofen, Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann, Präsident Hans-Jörg Friese, Projektleitung 2P Plus, Ursula Brodhäcker.

Rollende Werkstatt für die Fachkräfte von morgen

MIT DEM »MAKERSPACE MOBI« BRINGT DIE HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN BERUFSORIENTIERUNG DIREKT AN DIE SCHULEN DER REGION.



Schülerinnen und Schüler beim Ausprobieren der Handwerksangebote.



Fotos: © Handwerkskammer Rheinhes-

Text: **Christoph Visone**

Mit dem Makerspace mobil schlägt die Handwerkskammer Rheinhes- sen ein neues Kapitel in der handwerklichen Berufsorientierung auf. Das mobile Bildungsangebot bringt eine voll ausgestattete Werkstatt direkt zu den Schülerinnen und Schülern – dorthin, wo sie lernen: ins Klassenzimmer. Bei einem Pressetermin an der Otto-Hahn-Schule in Westhofen wurde das Konzept erstmals praktisch vorgestellt.

Der Makerspace mobil ist dabei mehr als nur ein Werkstattwagen. Er ist die konsequente Weiterentwicklung einer Idee, die bereits vor einigen Jahren begann: Das Makerspace-Konzept der Handwerkskammer startete 2021 als Pilotprojekt in der Mainzer Innenstadt und fand anschließend von 2022 bis 2025 eine erfolgreiche Fortsetzung in der Alzeyer Innenstadt. Tausende Jugendliche konnten dort erste praktische Erfahrungen mit handwerklichen Tätigkeiten sammeln.

Allein der Makerspace in Alzey erreichte rund 4.000 Schülerinnen und Schüler aus etwa 200 Schulklassen, dazu zahlreiche Einzelbesucher und Abendveranstaltungen. An verschiedenen Stationen konnten Jugendliche unterschiedliche Gewerke ausprobieren – von Holz über Metall und Elektro bis hin zu kreativen Gewerken. Typische Werkstücke waren beispielsweise ein Handständer aus Holz, ein Herz aus Kupferrohr, Schmuckstücke oder kleine Mosaik- e, die die Teilnehmenden anschließend mit nach Hause nehmen konnten.

Genau an diesen Gedanken knüpft der Makerspace mobil an – und geht noch einen Schritt weiter. Statt darauf zu warten, dass Schul- klassen in eine Werkstatt kommen, fährt die Werkstatt nun direkt zu ihnen. Das speziell ausgestattete Fahrzeug steuert Schulen in ganz Rheinhes- sen an und ermöglicht praxisnahe Einblicke in die Vielfalt des Handwerks. In thematisch aufgebauten Stationen können die Jugendlichen eigenständig arbeiten, Materialien aus- probieren und technische Zusammenhänge verstehen.

Bei der Vorstellung in Westhofen zeigte sich schnell, warum das Konzept funktioniert. Viele Jugendliche waren sichtlich begeistert davon, selbst Hand anzulegen. Statt nur zuzuschauen oder zuzu- hören, konnten sie sägen, biegen, montieren und gestalten – und am Ende etwas mitnehmen, das sie selbst geschaffen hatten. Besonders spürbar war die Freude darüber, ein eigenes Werkstück herzustellen: etwas Greifbares, etwas Bleibendes – im besten Fall sogar »für die Ewigkeit«.

Für Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhes- sen, steckt genau darin die Stärke des Projekts.

»Mit dem Makerspace mobil schaffen wir einen flexiblen und niedrigschwelligen Zugang zum Handwerk – direkt dort, wo junge Menschen lernen«, sagt Friese. »Wir wollen Talente entdecken, Begeisterung wecken und zeigen, dass das Handwerk modern, kreativ und voller Zukunftschancen ist.«

Auch Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann unterstreicht die strategische Bedeutung des Projekts für die Region.

»Die Sicherung des Fachkräftenachwuchses ist eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit. Mit dem mobilen Makerspace bringen wir praxisnahe Berufsorientierung in die Fläche und erreichen Schülerinnen und Schüler unabhängig von ihrem Wohnort. Das ist ein starkes Signal für die Bildungsregion Rheinhes- sen«, betont sie.

Der Makerspace mobil ist nun im Einsatz und die Nachfrage ist groß. Schulen können das Angebot an mehreren Tagen pro Woche buchen. Neben Einsätzen in Klassenräumen sind auch Stationen auf öffentlichen Plätzen, Stadtfesten oder Messen möglich. Damit wird Handwerk nicht nur erklärt, sondern sichtbar und erlebbar gemacht.

So setzt die Handwerkskammer Rheinhes- sen die Erfolgsgeschichte des Makerspace fort – diesmal auf Rädern. Und vielleicht ent- deckt genau dort, zwischen Werkbank, Werkzeug und dem ersten selbstgebauten Werkstück, der eine oder die andere Jugendliche die Leidenschaft für einen Beruf im Handwerk.

Drei Minuten für ein stärker vernetztes Handwerk

MIT IHRER RÜCKMELDUNG UNTERSTÜTZT SIE DIE HANDWERKSKAMMER DABEI, PASSENDE AUSTAUSCH- UND ERFAHRUNGSANGEBOTE FÜR BETRIEBE ZU PLANEN.

Die Reichweite von Instagram ist enorm: Viele Handwerksbetriebe stehen vor ähnlichen Herausforderungen – etwa bei der Fachkräftesicherung, der Digitalisierung oder der Betriebsorganisation. Gleichzeitig entstehen in den Betrieben viele gute Lösungen und Erfahrungen, von denen auch andere profitieren könnten. Die Handwerkskammer prüft derzeit, ob künftig neue Austausch- und Erfahrungsformate für Handwerksbetriebe angeboten werden sollen. Denkbar sind beispielsweise Erfahrungskreise, Betriebsbesichtigungen, moderierte Austauschrunden oder Netzwerktreffen zu aktuellen Themen im Handwerk.

Damit solche Angebote wirklich den Bedürfnissen der Betriebe entsprechen, möchten wir gerne Ihre Einschätzung einbeziehen.

Nehmen Sie sich bitte drei Minuten Zeit für unsere kurze Online-Befragung.

Mit Ihrer Teilnahme helfen Sie uns zu klären:

- ob grundsätzlich Interesse an solchen Austauschformaten besteht
- welche Formate für Betriebe wirklich praktikabel sind
- zu welchen Themen ein Austausch besonders hilfreich wäre
- ob auch regionale Themen (z. B. Verkehr, Infrastruktur, Standortfragen) eine Rolle spielen sollten

Die Befragung ist kurz, anonym und in wenigen Minuten abgeschlossen.



Hier gelangen Sie zur Umfrage:



shortlink.uk/1mgmK

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

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



Foto: © ZfW / BILDSCHEIN / Omnik Galerie

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.

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

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



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 Markenkonzept, 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 Kameraschiene 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



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



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



Internationale Fachmesse Naturstein und Steintechnologie

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



Die Designmesse
für Fliesen und Technik



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 Lüttenbach/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 Pietsberg

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: © Ugor Dancic/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: © remstik/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: © Dimgiro/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



Text: Kirsten Freund...

Das Friseurhandwerk ist seit Jahresbeginn offiziell Risikobranche im Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz. Für die Betriebe bedeutet das auf den ersten Blick mehr Arbeit: Alle Beschäftigten müssen jederzeit gültige Ausweisdokumente mit sich führen, neue Mitarbeiter müssen ab Tag eins elektronisch gemeldet werden und gezieltere Kontrollen durch die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) sind möglich. Und doch ist man in der Branche übergücklich, so wie Friseurmeisterin Sabine Schömann-Kuhnen: »Ich habe gejubelt, dass wir das endlich erreicht haben«, erzählt die Obermeisterin der Friseurinnung Bernkastel-Wittlich. Viele Jahre habe sie zusammen mit ihren Kolleginnen und Kollegen für die Aufnahme in das Gesetz gekämpft.

Friseure leiden wie kaum eine andere Branche unter der illegalen Konkurrenz: Unter Salons, die keinen Meister angestellt haben, obwohl es Vorschrift ist, die



Foto: © Generalbildaktion

Schwarzarbeit: Neue Pflichten für Friseure

NEUE AUSWEIS- UND MELDEPFLICHTEN FÜR FRISEURE, BARBERSHOPS UND KOSMETIKER SOLLEN DAS GROSSE PROBLEM DER SCHWARZARBEIT WIRKSAM EINDÄMMEN. AUCH DER ZOLL HAT JETZT MEHR KONTROLLMÖGLICHKEITEN.

nach der Devise »Cash only« an der Steuer vorbei das Geld einstecken, ihre Mitarbeiter unter Mindestlohn bezahlen, Menschen ohne gültigen Aufenthaltstitel beschäftigen oder keine Sozialversicherungsbeiträge abführen. Schwarzarbeit hat im Friseurhandwerk viele Facetten – alle schaden den ehrlichen Betrieben.

Die Aufnahme ins Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz (SchwarzArbG) sei ein zentraler Hebel gegen Dumpinglöhne, Dumpingpreise und Imageprobleme, sagt Sabine Schömann-Kuhnen, die sich seit vielen Jahren auch im Landesverband engagiert. »Das Thema hat bei uns große Wellen geschlagen, weil wir einiges dafür tun, damit die schwarzen Schafe intensiver verfolgt werden.« Kern der Neuregelung ist die Pflicht zur sofortigen Anmeldung der Beschäftigten

bei den Sozialversicherungen. Für Sabine Schömann-Kuhnen ist gerade das ein »ganz, ganz großes Plus. Die Tragweite ist unvorstellbar«. In der Vergangenheit seien bei Kontrollen immer wieder angebliche »Schnupperpraktikanten« oder »nur mal so« anwesende Personen angetroffen worden. Nun müssen alle Arbeitnehmer ab der ersten Minute gemeldet sein.

Der Landesverband Friseure und Kosmetik Rheinland sieht sich bei dem Thema in einer doppelten Rolle: Die Betriebe über die Neuregelung informieren und das Verständnis der Kundschaft für das Thema sensibilisieren, berichtet Geschäftsführer Dirk Kleis. Denn ein ehrlich arbeitender Salon könne mit den Niedrigpreisen der illegalen Konkurrenz niemals mithalten. Die Wettbewerbsverzerrung sei enorm. Ein großes

Problem sei die Barber-Szene. »Ich wurde schon mehrfach über Social-Media angesprochen, ob ich mich für einen Betrag von 2.000 oder 2.500 Euro im Monat als Meisterin eintragen lasse«, erzählt Sabine Schömann-Kuhnen. »Ich sollte dann ein, zweimal die Woche anwesend sein.« Ihre Innungskolleginnen und -kollegen bekommen ähnliche Anfragen. »Die Barbershops suchen verzweifelt nach Meistern.« Problematisch seien solche Machenschaften gleich in mehrfacher Hinsicht. Zum einen verlange das Recht, dass ein Meister nahezu Vollzeit im Betrieb präsent ist. Zum anderen liege die aufgerufene Summe deutlich unter dem Tarifniveau.

Aus Verbandssicht braucht es jetzt abgestimmte Prüfstrategien: eine Kombination von Finanzkontrolle Schwarzarbeit mit Handwerkskammern und Gewerbeämtern. Ziel sei, dass diese Behörden möglichst Hand in Hand kontrollieren, beziehungsweise ihre Erkenntnisse auch untereinander austauschen. Die Innungen und Kreishandwerkerschaften tauschen sich mit den Behörden aus und klären auf. Es gehe dabei nicht darum die Barbershops pauschal an den Pranger zu stellen, betont Schömann-Kuhnen. »Wir arbeiten in der Innung eng mit sehr guten Barbershops zusammen.« Entscheidend sei, dass alle die gleichen Rahmenbedingungen haben.

»HEUTE LEIDER KEINE KARTENZAHLUNG«

Ein weiteres Thema sind die Löhne: Die FKS prüfe nur den gesetzlichen Mindestlohn, nicht die im Friseurhandwerk teils deutlich höheren regionalen Tarifverträge. Im Gebiet des Landesverbandes Friseure und Kosmetik Rheinland (umfasst die Handwerkskammerbezirke Trier, Koblenz und Rheinhessen) existieren allgemeinverbindliche Lohn- und Gehaltstarifverträge. Der Unterschied zum Mindestlohn ist erheblich. Der tarifliche Anspruch eines Vollzeit-Meisters liegt derzeit bei über 3.000 Euro brutto. Mit Verdi verhandelt der Verband bereits über einen neuen Vertrag, der zum 1. Januar 2027 in Kraft treten und Löhne »in der Größenordnung von 15 Prozent« anheben soll, berichtet Dirk Kleis.

Viele Verbraucher verbinden mit Schwarzarbeit die klassische »Barzahlung ohne Rechnung«. Auch das ist im Friseurhandwerk ein Thema. In Deutschland sind offene Ladenkassen nach wie vor erlaubt. Man habe politisch gefordert, Barkassen verpflichtend durch digitale Registrierkassen zu ersetzen, erzählt Kleis. »Das ist aber im Moment bundesweit nicht um-

setzbar.« Dennoch gibt es Indizien, auf die Kunden und Prüfer achten könnten. Ein Schild »Heute keine Kartenzahlung möglich« sei nicht automatisch verdächtig, könne aber ein Warnsignal sein. Auffällig sei das schon deshalb, weil nach Branchenschätzung in den Friseursalons 60 bis 70 Prozent der Umsätze mittlerweile bargeldlos laufen. Wer bewusst auf Kartenzahlung verzichte, betreibe mehr Aufwand und trage ein höheres Risiko. »Warum mache ich das, wenn ich nicht irgendwelche Absichten damit verfolge?« Plausibilitätsprüfungen könnten helfen: Passt der ausgewiesene Umsatz zu den Terminbuchungen? Passen die Öffnungszeiten und die Zahl der Beschäftigten zusammen?

WO KONTROLLIERT WIRD, GIBT ES TREFFER

Die FKS hat das Friseurhandwerk bereits ins Visier genommen. Im April des vergangenen Jahres kontrollierten 30 Hauptzollämter mit 1.300 Einsatzkräften bundesweit 334 Friseursalons, Barbershops und Kosmetikstudios. Die Bilanz laut Verband: 194 Strafverfahren, 20 Verfahren wegen nicht gezahlter Sozialversicherungsbeiträge, 135 Fälle unerlaubten Aufenthalts und 171 Ordnungswidrigkeitenverfahren. »Man kann im Prinzip sagen: Da, wo kontrolliert wird, gibt es auch Treffer«, sagt Kleis. Für das laufende Jahr seien weitere Schwerpunktkontrollen angekündigt. Auch die kommunale Ebene reagiert. Die Gewerbeaufsicht sei dankbar für Ratschläge und Tipps, wie sich Kontrollen optimieren lassen, erzählt Schömann-Kuhnen. Der Verband ist mit den Behörden im Austausch. Flächendeckende Prüfungen seien zwar weder personell noch zeitlich möglich, es gehe aber um punktuelle Einsätze, vor allem bei auffälligen Konstellationen – etwa wenn ein Meister aus Oldenburg bei einem Salon im Rheinland als Verantwortlicher eingetragen ist. Auch anonyme Meldungen seien möglich und hätten nichts mit »Anschwärzen« zu tun.

FÜR EIN BESSERES IMAGE DES BERUFS

Sabine Schömann-Kuhnen liegt auch der Schutz der Beschäftigten am Herzen. Und für die öffentliche Wahrnehmung des Friseurberufs erhofft sich der Verband eine Trendwende. Dirk Kleis appelliert an die Verbraucher: »Wer höhere Löhne und bessere Bedingungen für Beschäftigte fordert, kann nicht gleichzeitig auf einen Haarschnitt für zwölf Euro setzen oder Schwarzarbeit im Wohnzimmer in Anspruch nehmen. Bessere Arbeitsbedingungen, höhere Löhne, mehr Dienstleistung, mehr Service und mehr Qualität gibt es nicht zu Billigpreisen.«



Sabine Schömann-Kuhnen

Foto: © privat



Dirk Kleis

Foto: © Landesverband Friseure und Kosmetik Rheinland

Energiewende auf dem Dach

JUNGUNTERNEHMER JOSHUA BRACK STELLT SEINEN BETRIEB KONSEQUENT DIGITAL AUF UND SICHERT SICH BEIM HANDWERKSPREIS DER BÜRGSCHAFTSBANKEN DEN DRITTEN PLATZ.

Text: **Kirsten Freund**

Mit 33 Jahren leitet Joshua Brack bereits zwei Handwerksbetriebe. Weitere sollen folgen. Dafür wurde der Jungunternehmer mit dem dritten Platz beim Handwerkspreis der Bürgschaftsbanken ausgezeichnet. Verliehen wurde

Preis auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München. Die Finanzierung der Gründung sowie die Übernahme eines bestehenden Dachdeckerbetriebs wurde gegenüber der Hausbank mit einer Bürgschaft abgesichert. Was das Unternehmen auszeichnet, ist der konsequent digitale Ansatz. »Wir

haben von Anfang an alles genutzt, was auf dem Markt angeboten wird«, erzählt Brack. Von KI-gestützter Planung, über 3D-Drohnenvermessung, CRM-Tools, digitaler Zeiterfassung, innovativen Dämmmethoden und Solardachziegeln. »Damit leistet BLS einen wichtigen Beitrag zur energetischen Sanierung von Gebäuden,« betont die Jury des Handwerkspreises. Das Unternehmen aus Bad Kreuznach hatte zuvor den Landessieg in Rheinland-Pfalz gewonnen.

Joshua Brack (3. von links auf dem Foto) ist gelernter Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. Nach kurzer Gesellentätigkeit holte er sein Abitur nach, studierte Architektur und erlebte als Planer und Bauleiter auf Großbaustellen, wie schlecht zum Teil die Zusammenarbeit der Gewerke funktioniert. Damals reift die Idee, eigene Gewerke aufzubauen, die

eng verzahnt zusammenarbeiten. Die Energiekrise nach der Corona-Pandemie war für ihn der Moment, in das Photovoltaik-Geschäft einzusteigen. Er gründete eine GmbH, verkaufte als Generalunternehmer PV-Anlagen, gab Dachdecker- und Elektroarbeiten an Subunternehmer und übernahm die Planung und den Vertrieb. Als der Dachdecker, der für ihn die PV-Anlagen montierte, wirtschaftlich ins Straucheln geriet, übernahm Joshua Brack den Betrieb samt den Mitarbeitern. Dank seines Diplom-Abschlusses in Architektur konnte er die Eintragung in die Handwerksrolle erlangen und die Gesellschaft zur heutigen BLS GmbH – Markenname »Better Living Roof« – umbauen.

Parallel gründete er Anfang 2023 die Firma »Better Living Solar«, die Planung und Montage von PV-Anlagen abdeckt. »Heute verfügen wir über Meisterqualifikationen in den Bereichen Dach, Holzbau, Hochbau, Elektro- und Informationstechnik«, berichtet Brack nicht ohne Stolz. »Wir sanieren das Dach, bauen die Photovoltaikanlage und schließen sie an – alles aus einer Hand.« Und dank des hohen IT-Einsatzes könne man dem Kunden innerhalb von 48 Stunden ein umfassendes Angebot schicken. Auf Hersteller-Events sitzt das junge Team inzwischen mit bundesweit bekannten Dachdeckerunternehmen an einem Tisch. »Wir sind mit aktuell zwölf Mitarbeitern noch klein, aber man kennt uns schon in der Branche«, sagt Brack.

Sein Ziel ist es, weitere Gewerke aufzubauen, um langfristig schlüsselfertiges Bauen aus einer Hand anbieten zu können. Bis dahin bleibt der Alltag geprägt von Zwölf-Stunden-Tagen, Baubesprechungen, Gesprächen mit Hausbanken und der Bürgschaftsbank – und den vielen bürokratischen Auflagen, die den zielstrebigem Jungunternehmer manchmal ausbremsen. »Es ist anstrengend, ja. Aber ich bin mit Herzblut dabei«, sagt Joshua Brack. Der nächste Schritt – wenn die Elektrosparte Fuß gefasst hat – ist der SHK-Bereich. »Damit hat bei mir schließlich alles angefangen.«



Foto: © VDB / Juliane Erlich

Feyerliche Preisverleihung auf der Handwerksmesse.



Den Preis ver-gibt der Verband Deutscher Bürg-schaftsbanken zusammen mit dem ZDH und dem Bun-deswirtschafts-ministerium. Aus allen Landessie-gern werden drei Preisträger ermittelt.

Handwerker aus Rheinland-Pfalz überzeugt in München

DACHDECKERMEISTER RONNY STEIN AUS DEM KAMMERBEZIRK KOBLENZ ERHÄLT BAYERISCHEN STAATSPREIS 2026 FÜR SEIN INNOVATIVES TRANSPORTSICHERUNGSSYSTEM.

Text: Denise Nuß-

Die Erfolgsserie von Dachdeckermeister Ronny Stein aus Bruschied im Bezirk der Handwerkskammer (HwK) Koblenz setzt sich fort: Nach dem Innovationspreis Rheinland-Pfalz im vergangenen Jahr wurde er nun für sein innovatives Transportsicherungssystem aus Aluminium mit dem Bayerischen Staatspreis 2026 geehrt. Die Auszeichnung in der Kategorie Technik überreichte Tobias Gotthardt, Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse in München (Foto rechts).

»Das Transport-Box-System von Ronny Stein gewährleistet höchste Sicherheit bei dem Transport von Schweißbahnen für das Dachdeckerhandwerk und ähnlichen Gütern. Durch die sehr leichte und stabile Alumi-

niumkonstruktion wird nahezu jede Ladung rutsch- und kippstabil auf einer Europalette fixiert. Verschiedene Varianten stellen für jedes Handwerk sicher, dass die Ladung geschützt und unbeschädigt oder auch diebstahlgeschützt beim Kunden ankommt«, hieß es in der Laudatio in München.

Der Hauptgeschäftsführer der HwK Koblenz, Ralf Hellrich, gratuliert: »Die wiederholte Anerkennung unterstreicht die hohe Praxisrelevanz und technische Qualität und zeugt von der großen Innovationskraft, die das Handwerk tagtäglich unter Beweis stellt. Entwicklungen wie das Transportsicherungssystem von Ronny Stein schaffen nicht nur praktische Lösungen, sondern sind auch ein Zeichen für die Zukunftsfähigkeit des Handwerks in Rheinland-Pfalz.«

Der Bayerische Staatspreis wird seit 1952 verliehen und würdigt hervorragende handwerkliche Leistungen, die Handwerksbetriebe auf der Internationalen Handwerksmesse in München präsentieren. Mit dem Preis will die Bayerische Staatsregierung die hohe Leistungs- und Innovationsfähigkeit des technischen und gestalterischen Handwerks in den Fokus der Öffentlichkeit rücken, hervorragende Qualität belohnen und Anreize geben, immer wieder Neues, Besseres zu schaffen und zu gestalten. Die Auszeichnung ist zudem ein werbewirksames Qualitätssiegel, mit dem die Prämierten ihr besonderes Leistungsvermögen wirksam kommunizieren können.

Informationen zum Transportsicherungssystem von Ronny Stein unter ronny-stein.de



Foto: ©SMWV / Andreas Heidegger



Foto: © Ronny Stein

Nach der Auszeichnung mit dem Innovationspreis Rheinland-Pfalz im vergangenen Jahr erhielt Dachdeckermeister Ronny Stein aus Bruschied im Landkreis Bad Kreuznach für seine nachhaltigen Transport- und Sicherungsboxen nun auch den Bayerischen Staatspreis.

! Auch Andreas Meyer aus der Pfalz wurde auf der IHM für seine Innovation eines Solarschuhs ausgezeichnet. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 27.

Orthopädietechnik in Mainz

DER FAMILIENBETRIEB SANITÄTSHAUS LÜER MIT WEITBLICK.

Text: *Christoph Visone*

Wie kann ein Handwerksbetrieb über Jahrzehnte bestehen, sich fachlich weiterentwickeln und zugleich die Nachfolge rechtzeitig regeln? Das Familienunternehmen Lüer aus Mainz zeigt, wie Tradition, Spezialisierung und vorausschauende Betriebsführung zusammengehen können.

Die Wurzeln des Betriebs reichen bis in die Nachkriegszeit zurück. Der Großvater des heutigen Inhabers Andreas Lüer fand damals über das Schuhmacherhandwerk in einen Beruf, der sich später immer stärker in Richtung orthopädischer Versorgung entwickelte. Aus dieser Geschichte entstand ein Unternehmen, das bis heute vom Wissen um Fuß, Schuh und Bewegung lebt.

Lüer stieg Anfang der 1980er-Jahre in den Betrieb ein. Nach einem zunächst kaufmännischen Weg entdeckte er seine Begeisterung für das Handwerk, machte den Meister und übernahm 1995 gemeinsam mit seiner Frau die Firma vom Vater. Heute ist der Betrieb ein echtes Familienunternehmen: Auch der Sohn Simon Lüer arbeitet mit und bringt handwerkliche, organisatorische und kaufmännische Kompetenzen ein.

Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahrzehnten deutlich weiterentwickelt. Während früher Maßschuhe und klassische Einlagen im Mittelpunkt standen, kamen nach und nach weitere Bereiche hinzu. In Mainz liegt unter dem Namen Footpower der Schwerpunkt auf Einlagen und Schuhversorgungen. Rehapower deckt darüber hinaus Felder wie Bandagen, Orthesen, Orthopädie- und Rehatechnik, Kompressionstherapie und Homecare-Angebote ab. Damit verbindet der Betrieb klassisches Handwerk mit moderner Gesundheitsversorgung.

Besonders wichtig ist dabei die Spezialisierung auf die sensomotorische Versorgung. Hier geht es nicht nur darum, den Fuß zu betten oder Druck zu entlasten. Vielmehr sollen durch gezielte Reize Haltung, Muskelketten und Bewegungsabläufe beeinflusst werden. Der Betrieb versteht sich dabei als Bindeglied zwischen Medizin und Handwerk: Ärztliche Überlegungen müssen so umgesetzt werden, dass sie im Alltag der Patientinnen und Patienten tatsächlich funktionieren.

Genau darin liegt die besondere Stärke des Unternehmens. Jeder Fuß wird genau angesehen, jede Versorgung individuell angepasst, jede Entwicklung kontrolliert. Die Arbeit endet nicht mit der Abgabe eines Hilfsmittels. Vielmehr gehört es zum Selbstverständnis des Betriebs, Menschen mehrfach zu sehen, Rückmeldungen ernst zu nehmen und bei Bedarf nachzubessern. Diese enge Begleitung macht die Versorgung aufwendig, aber auch besonders wirkungsvoll.

Trotz aller Spezialisierung ist vieles im Kern klassisches Handwerk geblieben. Natürlich haben sich Materialien, Dämpfungssysteme und organisatorische Abläufe verändert. Doch ein individuell gefertigter Schuh oder eine passgenaue Einlage entstehen noch immer durch Erfahrung, Präzision und handwerkliches Können. Gerade diese Verbindung aus traditioneller Werkstattarbeit und fachlicher Weiterentwicklung prägt den Betrieb.

Ebenso bemerkenswert ist der Umgang mit der Betriebsnachfolge. Die Übergabe wird nicht aufgeschoben, sondern bewusst vorbereitet. Simon Lüer ist bereits beteiligt, Andreas Lüer hält noch die Mehrheit. Auch die Handwerkskammer unterstützte bei Fragen zur Betriebsübergabe und zur Ermittlung des Firmenwerts.





Andreas Lür zeigt Anja Obermann die Werkstatt und verschiedene Arbeiten.

Foto: ©HandwerkKammer Rheinland



links: Andreas (r.) und Simon Lür.

rechts: Er hat schon bei Gründer Erich Lür seine Ausbildung absolviert.



So wird Verantwortung Schritt für Schritt weitergegeben – ohne Hektik, aber mit klarer Perspektive.

Eine schöne Geschichte des Betriebs ist auch, dass ein langjähriger Mitarbeiter, der schon beim Seniorchef gelernt hat und dem Unternehmen bis heute verbunden ist, heute noch aushilft, obwohl er im Rentenalter ist. Als erster Auszubildender des Vaters gehört er selbst zur Betriebsgeschichte. Das zeigt, wie stark die persönliche Verbundenheit in einem Familienbetrieb sein kann – und dass Handwerk oft weit mehr ist als bloße Erwerbsarbeit: nämlich auch Identifikation, Stolz und gelebte Gemeinschaft.

Anzeige

Herausforderungen gemeinsam meistern

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

www.ikk-jobaktiv.de

ikk Südwest | **JOBaktiv**
Gesund arbeiten

Handwerk trifft Handwerk bei Kern & Korn

REGIONALITÄT ALS VERBINDENDES ELEMENT.

Text: *Christoph Visone*

Die Veranstaltungsreihe »Handwerk trifft Handwerk« machte diesmal Station bei Kern & Korn in Gensingen. In der Backstube des jungen Handwerksbetriebs kamen Handwerkerinnen und Handwerker aus der Region zusammen, um sich in lockerer Atmosphäre auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Bei frischem Brot und kleinem Imbiss entwickelte sich schnell ein intensiver Dialog über aktuelle Herausforderungen im Handwerk – von der Fachkräftegewinnung über steigende Kosten bis hin zu möglichen Kooperationen zwischen den Gewerken. Die offene Gesprächsatmosphäre zeigte einmal mehr, wie wertvoll persönliche Begegnungen für den Zusammenhalt im regionalen Handwerk sind. Das Format lebt vom direkten Austausch – und genau dieser wurde auch in Gensingen aktiv gelebt.

Kern & Korn steht für modernes Bäckerhandwerk mit klarer Haltung: natürliche Zutaten, lange Teigruhe und möglichst regionale Rohstoffe. Ein Teil des Getreides wird sogar selbst angebaut und verarbeitet. Seit der Gründung im Jahr 2020 hat sich der Betrieb zu einem Beispiel für bewusstes, regional verankertes Handwerk entwickelt.



Fotos: ©HandwerkKammer Rheinessen
Volles Haus bei Kern & Korn in Gensingen.



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 Betriebs-
auflösungen – Betriebs-Umzüge
Reparatur-Service mit Notdienst
Absaug- und Entsorgungstechnik
Über 100 gebrauchte Maschinen
ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwin-
digkeitsmessungen mit Ausdruck

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

Kaufe Ihre GMBH

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

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

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

Verseehe 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 Ausbildungszentrum

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 eingeführter 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



Simon Jung zeigt am Bildschirm, was an einem Auto repariert wurde.

Betriebsübernahme in Nieder-Olm

EWIE EINE FREIE KFZ-WERKSTATT IHREN EIGENEN WEG GEFUNDEN HAT.

links: Ein Blick in die Werkstatt von Simon Jung und seinem Team.

rechts: Jung im Gespräch mit Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann und dem Fachbereichsleiter Betriebsberatung Oliver Jung.



Text: **Christoph Visone**

Eine Betriebsübernahme ist im Handwerk nie nur ein formaler Schritt. Sie bedeutet Verantwortung für Mitarbeitende, hohe Investitionen und oft auch den Mut, Bestehendes weiterzuentwickeln. Genau diesen Weg ist der junge Kfz-Meister Simon Jung der Firma Klein KFZ gegangen, der einen bestehenden Werkstattbetrieb übernommen und ihm in wenigen Jahren ein neues Profil gegeben hat.

Sein beruflicher Weg begann mit der Ausbildung im Kfz-Handwerk. Schon früh merkte er jedoch, dass die Inhalte aus dem Ausbildungsbetrieb allein nicht ausreichen, um an modernen, technisch immer komplexeren Fahrzeugen dauerhaft auf hohem Niveau arbeiten zu können. Deshalb entschied er sich schnell für die Meisterschule in Vollzeit. Danach arbeitete er bei Mercedes-Benz, durchlief verschiedene Stationen von der Werkstatttechnik bis zum Service und absolvierte zusätzlich noch den Betriebswirt des Handwerks. Für ihn war klar: Wer später unternehmerisch etwas bewegen will, braucht nicht nur technisches Know-how, sondern auch kaufmännisches Verständnis.

Der Schritt in die Selbstständigkeit ergab sich schließlich über eine klassische Betriebsnachfolge. Der bisherige Inhaber suchte einen Nachfolger und hatte dafür auch den Kontakt zur Handwerkskammer genutzt. Nach einer gründlichen Prüfung entschied sich Jung für die Übernahme. Wichtig waren ihm dabei nicht nur die wirtschaftlichen Zahlen, sondern auch das Umfeld: ein solider Betrieb, langjährige Mitarbeitende und eine gute Grundlage für die Zukunft.

Mit der Übernahme war zugleich ein kompletter Neustart verbunden. Für den Betrieb zog er aus Norddeutschland nach Rheinhessen. Zunächst wurde die Werkstatt gemietet, um das persönliche Risiko überschaubar zu halten. Als sich schon nach wenigen Monaten zeigte, dass der Betrieb sehr gut anliefe, folgte der Kauf der Immobilie. Rückblickend seien diese Entscheidungen richtig gewesen, auch wenn der Umgang mit Investitionen und Schulden anfangs Respekt eingeflößt habe.

Inhaltlich hat sich der Betrieb seitdem deutlich verändert. Früher lag der Schwerpunkt eher auf klassischem Standardgeschäft wie Inspektionen, Bremsen, Auspuff und allgemeinen Verschleißreparaturen. Heute setzt die Werkstatt stärker auf spezialisierte Arbeiten, etwa bei Motorinstandsetzungen, Steuerketten oder komplexeren technischen Problemen. Dahinter steckt eine bewusste Entscheidung: Anspruchsvollere Arbeiten fordern nicht nur fachlich mehr, sondern sorgen auch für ein klares Profil im Markt. Kunden sollen wissen, dass die Werkstatt gerade dann die richtige Adresse ist, wenn es kompliziert wird.

Auch beim Thema Ausbildung geht der Betrieb bewusst eigene Wege. Jung kennt aus eigener Erfahrung noch eine Lehrzeit, in der Auszubildende vor allem Autos waschen oder die Halle fegen mussten. In seinem Betrieb soll das anders laufen. Die Auszubildenden werden vom ersten Tag an mitgenommen, arbeiten direkt mit und sollen den Beruf von Grund auf verstehen. Dafür wurde sogar ein eigenes Projektauto angeschafft, an dem die Lehrlinge lernen, auch jenseits des Alltagsgeschäfts zu schrauben, zu zerlegen und Probleme zu lösen. Gerade diese praktische Tiefe, so seine Überzeugung, lässt junge Menschen besonders schnell wachsen.

Heute beschäftigt der Betrieb insgesamt neun Mitarbeitende. Zwei Werkstattmitarbeiter aus der Anfangszeit sind noch immer dabei, hinzu kamen weitere Gesellen und Auszubildende. Auffällig ist, dass auch die Entwicklung des Teams aktiv gefördert wird. Mehrere Mitarbeitende absolvieren inzwischen die Meisterschule. Verantwortung wird bewusst weitergegeben, damit der Betrieb nicht nur vom Inhaber allein getragen wird.

Ein weiterer Schwerpunkt ist der Umgang mit Kundinnen und Kunden. Gerade in der Kfz-Branche ist Vertrauen ein entscheidender Faktor. Deshalb setzt die Werkstatt auf ein hohes Maß an Transparenz. Für Reparaturen werden Fotos und Videos gemacht, die den Kunden später in einem eigens eingerichteten Präsentationsraum gezeigt werden. So können sie nachvollziehen, was am Fahrzeug gemacht wurde und warum bestimmte Arbeiten notwendig waren. Das schafft Verständnis und stärkt die Kundenbindung.

Auch räumlich wurde investiert. Die Werkstatt wurde modernisiert, mit neuen Werkbänken, besserer Beleuchtung und einem neu gestalteten Kundenbereich. Insgesamt zeigt der Betrieb, wie eine gelungene Nachfolge im Handwerk aussehen kann: mit fachlicher Spezialisierung, klarer Haltung in der Ausbildung, modernen Serviceideen und dem Mut, einen bestehenden Betrieb Schritt für Schritt weiterzuentwickeln.



Jetzt Dozent werden

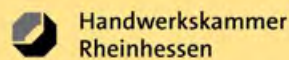
Wir suchen engagierte Fachkräfte zur Wissensvermittlung!

WAS SIE UNTERRICHTEN KÖNNEN

- Praxiswissen aus Ihrem Gewerk
- Fachtheorie & Praxis
- Digitalisierung im Handwerk
- Prüfungsvorbereitung (Meister)

IHRE VORTEILE

- Netzwerk im Handwerk
- Persönliche Weiterentwicklung
- Sinnvolle Tätigkeit mit Wirkung
- Flexible Einsatzzeiten
- Attraktive Honorare



Dozentenbewerbung@hwk.de
www.hwk.de/dozentenbewerbung

Foto: © Handwerkskammer Rheinhausen

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

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, Rheinhausen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

Verlagsleitung:

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

REDAKTION

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
Redaktionsassistentin: Gisela Käunicke
Freie Mitarbeit: Thekla Halbach, Jörg Herzog,
Wolfgang Weitzdörfer, Marius Koch, Magdalena Hammes

REGIONALREDAKTION

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

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ

Kirsten Freund / Verlagsanstalt Handwerk
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-42
freund@handwerksblatt.de

ANZEIGENVERWALTUNG

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen

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

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch,
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 einmal 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 das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts 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:



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