

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HWK FRANKFURT (ODER)
REGION OSTBRANDENBURG
HANDWERK IN BRANDENBURG

04.26
4 Euro

Bringt Handwerk ins Rampenlicht

Der Zukunftspreis Brandenburg!
Noch bis 31. Mai bewerben!

FRANCHISING
Ein zweites Standbein
für den Betrieb?

WIRTSCHAFT
Bundestkanzler Merz
besucht Handwerksmesse

MAZDA VORTEILSWOCHEN

VOM 20.04. BIS 02.05.2026



DIE PERFEKTEN TEAMPLAYER
FÜR IHR BUSINESS.

Ihr Lieblings

MAZDA

Modell wählen

Bis zu

2.437 €¹⁾

netto Preisvorteil für eine
Option gratis auf alle Modelle

Inklusive

6 JAHRE²⁾

Mazda Garantie

CRAFTED WITH JAPANESE SOUL



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

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



»Mich frustriert, dass die Regierung keine Entscheidungen zur Senkung der Energiepreise trifft.«

WIR FORDERN EINE GLEICHBEHANDLUNG VON INDUSTRIE UND HANDWERK!

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

Die hohen Energiepreise sind derzeit das größte Risiko für unsere Wettbewerbsfähigkeit. Sie stellen eine wachsende Gefahr für die Arbeitsplätze in unseren Betrieben dar. Hätte die Regierung Stromkosten und Abgaben bereits vor dem völkerrechtswidrigen Angriffskrieg der USA auf den Iran gesenkt, wären die Folgen längst nicht so gravierend wie jetzt.

Entlastungen müssen nun schnell kommen. Denn: Jeder Handwerksbetrieb spürt die Folgen schon jetzt: Speditionen kündigen Preiserhöhungen von 25 Prozent an. Die teurer gewordene Energie steckt in jedem Kubikmeter getrockneten Holzes für Tischlereien, in jedem gebrannten Stein für die Bauindustrie, in jedem Brötchen, das aus dem Backofen kommt. Gestiegene Düngemittelpreise erhöhen die Kosten für Lebensmittel. Die Inflationsspirale beschleunigt sich.

Es ist frustrierend, wie sehr die Bundesregierung zaudert, Entscheidungen zur Regulierung der Spritpreise

zu treffen. Über Strom- und Gaspreise wurde gar nicht erst diskutiert. Die bisherigen Maßnahmen, das sagt die Mehrheit der Experten, werden kaum Entlastung bringen. Besonders problematisch finde ich, dass diskutiert wird, wen man überhaupt entlasten sollte. Was auch immer beschlossen wird: Wir fordern eine klare Gleichbehandlung von Industrie und Handwerk – sowohl bei Entlastungen als auch bei Förderungen!

Kühle Analysen und schnelle Entscheidungen sind nötig, nicht aber Stammtischparolen und Schwarzmalerei. Diese haben in solchen Situationen noch nie jemandem geholfen. Gemäß dem Motto der Imagekampagne des Handwerks bleibe ich ein unverbesserlicher Optimist: Wir werden auch diese Krise meistern. Denn: Wir können alles, was kommt!

IHR WOLF-HARALD KRÜGER
PRÄSIDENT



KAMMERREPORT

- 6** Naturstein Schulz GmbH – schöner Stein, moderne Technik
- 7** WM-Bronze für Lilly Jahn
- 8** Berufsausbildung ohne Grenzen
- 10** Zukunftspreis / Meisterkurs
- 11** Neue Ausbilder im BZ
- 13** Lehrling des Monats – Kenny Türk steigt anderen aufs Dach
- 14** Meisterjubiläen



Foto: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

S
52

Die Maler- und Lackierergesellen Emmely Hübel und Arthur Kloster waren zwei von über 200 Lehrlingen im Kammerbezirk, die im März ihre Gesellenbriefe erhielten.



Foto: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

S
6

Steinmetz- und Bildhauermeister Torsten Schulz aus Dahwitz-Hoppegarten setzt auf schönen Stein und modernste Technik.



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



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



LAND BRANDENBURG

- 48** Talenteschmiede des Bäcker- und Konditorenhandwerks
- 49** Website zum Zukunftspaket
- 50** Bekenntnis zu Azubi-Ticket und Meistergründungsprämie



KAMMERREPORT

- 47** Nachrichten, Urteile
- 52** Lehrlingsfreisprechungen 2026
- 54** Konsolidierungsberatung
- 58** Meisterkurs/Impressum
- 59** Meisterstücke aus Ostbrandenburg

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.

»Halbe Sachen mag ich überhaupt nicht!«

ANRÖCHTER GRÜN, NERO ASSOLUTA INDIA, ARABESCATO MARMOR, BLACK FUSION – DIE NATURSTEIN SCHULZ GMBH ERFÜLLT SEIT MEHR ALS 30 JAHREN MIT AUSGEFALLENEN STEINEN AUSGEFALLENE KUNDENTRÄUME.

»Neue Technik machte vieles Möglich.«

Torsten Schulz,
Steinmetz- und
Bildhauermeister

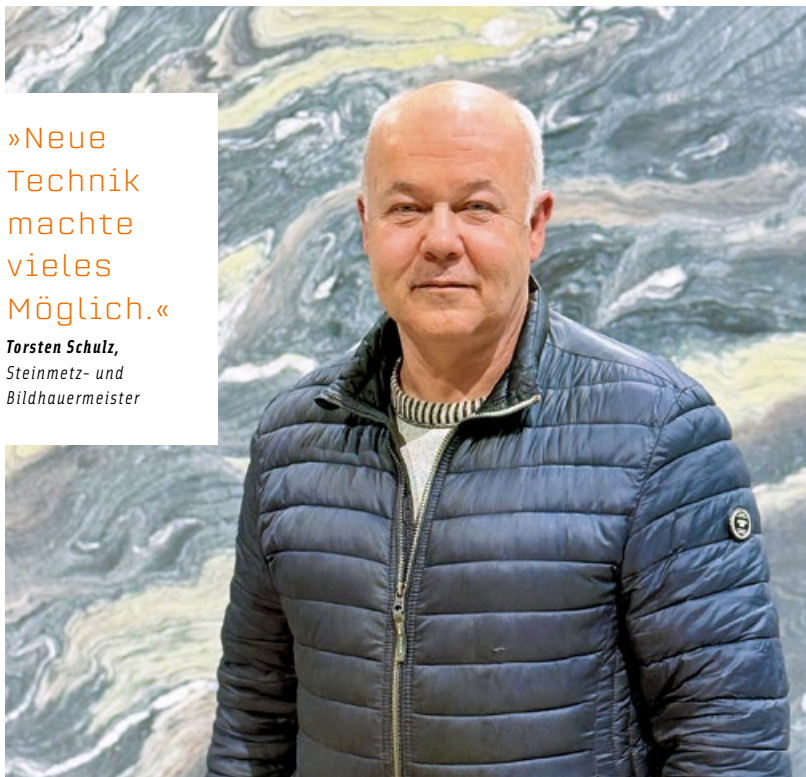


Foto: © Mirko Schwanitz / hwk-ff.de

Kein Kreischen ist zu hören. Nur ein sanftes Rauschen, wie das eines Wasserfalls. Eine CNC-Maschine, bestückt mit 23 Werkzeugen, bearbeitet wie von Geisterhand eine Küchenarbeitsplatte aus finnischem Granit. Währenddessen geht Torsten Schulz durch sein Lager. Manchmal, scheinbar unbewusst, berühren seine Hände die aufgereihten Steinplatten. Doch ist diese Bezeichnung fast eine Beleidigung für die mystischen Meisterwerke der Natur, die hier stehen wie im Depot einer Kunstgalerie. »Dieser Stein hier«, sagt der Steinmetzmeister, »wird »Black Fusion« genannt.« Staunend steht der Kunde vor Farben der dunkelsten Nacht, durchzogen von durchsichtigem Bernsteinschimmer.



Naturstein Schulz GmbH

Gewerbestraße 5b
15366 Dahwitz-
Hoppegarten
T 03342 303 840
info@schulz-
naturstein.de
schulz-naturstein.de

VOM KFZ-SCHLOSSER ZUM STEINMETZMEISTER

Torsten Schulz ist gelernter Kfz-Schlosser. Die Wende brachte ihn dazu, umzusatteln und im elterlichen Betrieb ganz von vorn anzufangen. Nachdem sein Vater, Horst Schulz, jahrelang im VEB Naturstein Lehrausbilder war, hatte er den DDR-Behörden die eigene Selbstständigkeit geradezu abtrotzen müssen. Und Torsten? »Ich hatte anfangs nicht viel übrig für Steine. Es war reiner Pragmatismus. Das Autohaus ging insolvent. Und mit irgendetwas musste ich mein Geld verdienen. Der Weg zum Vater war da der naheliegendste Schritt.« Doch Torsten Schulz wäre nicht Torsten Schulz, wenn er das, was er anpackt, nicht richtig machen würde. Er zog die zweite Lehre durch und machte im Jahr 2000 den Steinmetz- und Steinbildhauermeister. »Halbe Sachen mag ich nicht.« Wer sein Meisterstück, eine Sandsteinrosette im Eingangsbereich der Werkstatt, sieht, glaubt ihm das aufs Wort. Was man fast nicht glauben kann: Dass es danach noch immer dauerte, bis er seinen neuen Beruf lieben lernte.

MODERNE TECHNIK ERHÖHTE DIE FLEXIBILITÄT

»Das fing eigentlich erst an, als wir in modernste CNC-Maschinen investierten. Was die mit dem Stein können, faszinierte mich.« Seit er 2012 die Firma vom Vater übernahm, hat er sie permanent weiter modernisiert. Heute können die 12 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auch ausgefallenste Kundenwünsche im Bereich Gebäuderestaurierung und der Verlegung von Natur- und Betonwerksteinen erfüllen, aber auch sehr individuelle Aufträge zur Produktion von Treppen, Küchenarbeitsplatten, Waschtischen oder Kaminverkleidungen. Die Referenzliste ist lang: Haus der Deutschen Wirtschaft, Letteverein, Schloss Bellevue, Knorr-Promenade – und auch kleinere sowjetische Ehrenmale, wie das an der Autobahnabfahrt Erkner. Referenzen, die erzählen, warum Naturstein Schulz heute zu den gefragten Partnern namhafter Architekten und Bauherren zählt. *Mirko Schwanitz*



WELTMEISTERSCHAFTEN DES BÄCKERHANDWERKS

BRONZEMEDAILLE FÜR LILLY JAHN IN TAIPEH

Das deutsche Bäckerhandwerk feiert einen riesigen Erfolg! Beim UIBC Competition of Young Bakers, der Weltmeisterschaft der Bäcker-Junioren in Taiwan, konnten zwei Nachwuchskräfte groß auftrumpfen. Lilly Jahn von der Bäckerei Heidenreich aus Frankfurt (Oder) sicherte sich gemeinsam mit ihrem Mitstreiter Jonah Rosentreter aus Essen die Bronzemedaille hinter den Teams aus Taiwan und Frankreich. Der internationale Wettbewerb vereint die vielversprechendsten Backtalente aus aller Welt. Diesmal stand die WM unter dem Motto: »Sport«. Lilly und Jonah errangen den dritten Platz mit einer spektakulären Kreation aus Brotteig sowie Brezeln, die die Ringe der Olympiade und die Flamme der WM zeigte. »Ich bin überwältigt. Alle Vorbereitungen haben sich gelohnt. Und danach mit den besten Jungbäckern der Welt zu feiern, war ein großes Erlebnis«, freute sich Lilly Jahn kurz vor dem Rückflug. *ms*



Lilly Jahn und Jonah Rosentreter (rechts im Bild) freuen sich mit ihren Trainern Marc Mundri (links) und Janus Rippen über den Gewinn der Bronzemedaille für ihre außergewöhnliche Interpretation des diesjährigen WM-Themas »Sport« aus Brotteig und Brezeln.

Foto: © Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks

HANDWERKSJUNIOREN

NEUER VORSTAND GEWÄHLT



Die Handwerksjunioren der Region Ost-Brandenburg haben im März in der Kulturfabrik in Fürstenwalde/Spree einen neuen Vorstand gewählt. Neuer Vorsitzender ist Saleh Abdallah (links im Bild), Meister im Elektrotechniker-Handwerk aus Seelow. Neue Stellvertreterin ist Luisa Vanessa Brunotte, Kosmetikermeisterin aus Müllrose. Maßschneider Thomas Borgmann-Hartmann aus Bad Saarow übernimmt das Amt des Kassenwirts. Die Handwerksjunioren vereinen inzwischen 26 Gewerke und haben zurzeit 54 Mitglieder.

NEUES ANGEBOT

HWK STARTET PODCAST FÜR BESSEREN SERVICE



Die Handwerkskammer erweitert ihre Kommunikationskanäle. Mit einem eigenen Podcast sollen Handwerksbetriebe, Gründerinnen und Gründer und potenzielle Nachfolger direkt, praxisnah und zeitgemäß erreicht werden. In der ersten Folge sprechen Experten aus der Gewerbeförderung über Themen wie Unternehmensnachfolge, Betriebsberatung, Fachkräftesicherung u. v. a. m.



Hier gehts direkt zum Podcast

TAG DES HANDWERKS

NOCH AUSSTELLER UND MITMACHER GESUCHT



Die HWK lädt am 19. September zur Präsentation des regionalen Handwerks nach Fürstenwalde ein. Von 10 bis 16 Uhr verwandelt sich das Gelände rund um den Dom zum Treffpunkt für alle, die Handwerk in seiner ganzen Vielfalt erleben möchten. Seien auch Sie mit Ihrem Betrieb dabei! Präsentieren Sie Ihre Firma! Die Teilnahme ist kostenlos.



Kontakt: Martin Römer,
T 0335 5619-196

Zu mehr Informationen und zur Anmeldung geht es hier

BERUFSBILDUNG OHNE GRENZEN

BOTSCHAFTER FÜR AUSLANDSPRAKTIKA



»Mich begeistert, wie stark die Auslandserfahrung junge Menschen prägt.«

Franz Vogel, Tischlermeister

DHB: Welche Erfahrungen haben Ihre Auszubildenden im Ausland gemacht?

Franz Vogel: Ich habe selbst als Lehrling ein Praktikum in einer Tischlerei in Valencia absolviert. Das war eine prägende Zeit. Umso schöner war es, dass Jahre später einer meiner eigenen Azubis dort ebenfalls ein Praktikum machen konnte. Diese Weitergabe von Erfahrungen macht mich besonders stolz.

DHB: Was raten Sie Betrieben, die ein Auslandspraktikum anbieten möchten?

Franz Vogel: Einfach machen! Der Aufwand wirkt nur im ersten Moment groß, aber die Unterstützung durch die Handwerkskammer ist hervorragend. Der Nutzen überwiegt deutlich: Ein Auslandspraktikum stärkt die Bindung zum Betrieb, bereichert die Ausbildung und macht das Unternehmen attraktiver für neue Fachkräfte – eine echte Win-Win-Situation.

DHB: Was motiviert Sie, sich für Auslandspraktika einzusetzen?

Franz Vogel: Mich begeistert, wie stark die Auslandserfahrung junge Menschen prägt. Sie kehren mit neuem Selbstbewusstsein, Offenheit und frischen Ideen zurück. Diese Entwicklung zu sehen, ist unglaublich erfüllend. Zudem finde ich es wichtig, den europäischen Gedanken zu leben: voneinander zu lernen, gemeinsam zu wachsen und über den Tellerrand hinauszuschauen.

Franz Vogel von der Tischlerei Dietmar Vogel in Wandlitz ist Botschafter des Projekts »Berufsbildung ohne Grenzen«. Wir fragten ihn, warum er sich dafür engagiert.

DHB: Herr Vogel, warum ermöglichen Sie Ihren Lehrlingen Auslandspraktika?

Franz Vogel: Unsere Azubis lernen andere Kulturen und Arbeitsweisen kennen. Sie erfahren, wie Handwerk anderswo funktioniert. Das erweitert den Horizont und fördert Selbstständigkeit.

INFORMATIONEN

WAS BETRIEBE WISSEN MÜSSEN

Mit Zustimmung von Betrieb und Berufsschule können Azubis laut Berufsbildungsgesetz (BBiG) einen Teil ihrer Ausbildung im Ausland absolvieren. Ideal ist ein Aufenthalt nach der Zwischenprüfung.

- Dauer: In der Regel 2 bis 6 Wochen, maximal ein Viertel der Ausbildungszeit
- Für den Betrieb entstehen keine zusätzlichen Kosten. Lohn und Sozialabgaben laufen weiter. Reise- und Unterkunfts-

kosten können über Programme wie Erasmus+ oder AusbildungWeltweit gefördert

- Der Ausbildungsvertrag bleibt unverändert bestehen, der Aufenthalt gilt als Teil der Ausbildung, nicht als Urlaub.
- Kostenlose Beratung und konkrete Unterstützung in der Organisation eines Auslandspraktikums von der ersten Idee bis zur Rückkehr des Azubis.



Ihr Ansprechpartner:

Mateusz Krzyzanowski
Mobilitätsberater/Mobility Coach
T 0335 5619-169
Mateusz.Krzyzanowski@hwk-ff.de
azubi-ostbrandenburg.de



Mehr Informationen
finden Sie hier



Wir gratulieren zum Firmenjubiläum

65 JAHRE

Dipl.-Ing. (FH) Ronald Bley, Tobias Karge und Ronny Klatt, alle drei Geschäftsführer Bley – Bedachungen aller Art GmbH, Brieskow-Finkenheerd, am 1. Mai

50 JAHRE

Jean Krüger, Geschäftsführer Heizung-Sanitär Krüger GmbH, Prenzlau, am 1. Mai

40 JAHRE

Peter Schulze, Steinmetz- und Steinbildhauermeister, Frankfurt (Oder), am 1. Mai

Torsten Prell, Sattler- und Feintäschnermeister, Friedland, am 2. Mai

35 JAHRE

Ines und Dirk Joswig, beide Gesellschafter Metallbau Brederek & Joswig GbR, Rüdersdorf bei Berlin, OT Herzfelde, am 1. Mai

Lothar Mietchen, Geschäftsführer BB-Alarm Frankfurt (Oder) Gesellschaft für Alarm- und Sicherheitsanlagen mbH, Müllrose, am 1. Mai

Michael Konschake, Installateur- und Heizungsbauermeister, Randowtal, am 1. Mai

Uwe Petereit, Maurer- und Betonbauermeister, Schöneiche bei Berlin, am 1. Mai

Judith Giese, Geschäftsführerin Bestattungsdienst Sigrid OBwald GmbH, Seelow, am 1. Mai

Karol Siwicz, Geschäftsführer Wohnungsbaugesellschaft mbH in Gartz (Oder), Gartz (Oder), am 1. Mai

Marco Ludewig, Geschäftsführer MODÄNE – Sanierungs – Bau GmbH, Strausberg, am 1. Mai

Wolfgang Symmank, Land- und Baumaschinenmechanikermeister, Neuzelle, OT Treppeln, am 1. Mai

Petra Schmidt, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Eisenhüttenstadt, am 2. Mai

Burkhard Zachow, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Bad Freienwalde (Oder), am 2. Mai

Edgar Mähltz, Metallbauermeister, Werneuchen, am 6. Mai

Erika Brigitte Staniec und Sławomir Paweł Staniec, beide Geschäftsführer STANMOT Sp. z o.o. (GmbH), Schwedt/Oder, am 11. Mai

Harry Merkel, Inhaber im Holz- und Bautenschützer-Handwerk, Werneuchen, OT Hirschfelde, am 13. Mai

Christian Rußig, Thomas Kläber und Frank Groß, alle drei Geschäftsführer Agrargenossenschaft Ranzig e. G., Tauche, OT Ranzig, am 16. Mai

Jens Merten, Kraftfahrzeug-technikermeister, Eisenhüttenstadt, OT Schönfließ, am 30. Mai

30 JAHRE

Rainer Strauß, Installateur- und Heizungsbauermeister, Erkner, am 1. Mai

Frank Walter und Lothar Wolf, beide Geschäftsführer Walter & Wolf GmbH, Tauche, am 1. Mai

Wolfgang Krüger, Installateur- und Heizungsbauermeister, Templin, am 1. Mai

Frank Felsmann und Hans-Joachim Hartmann, beide Geschäftsführer Hartmann & Felsmann GmbH, Fürstenwalde/Spree, am 2. Mai

Thomas Krause, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Panketal, OT Zepernick, am 2. Mai

Vladimir Kovalenko und Lutz Winz, beide Geschäftsführer Winz Werkzeugmaschinen Fabrik GmbH, Werneuchen, OT Seefeld, am 2. Mai

Jens Uhlmann und Lutz Lehmann, beide Geschäftsführer FaBa Fachhandel für Bauelemente GmbH, Eisenhüttenstadt, am 3. Mai

Detlef Bader, Geschäftsführer Lackierbetrieb Bader GmbH, Frankfurt (Oder), am 6. Mai

Jörn Schumacher, Inhaber im Tischler-Handwerk, Schöneiche bei Berlin, am 13. Mai

Thomas Möller, Elektro-technikermeister, Neuzelle, am 15. Mai

Albert Funke, Inhaber im Gerüstbauer-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 15. Mai

Dirk Sellmann, Klempnermeister, Fürstenwalde/Spree, am 24. Mai

25 JAHRE

Bülent Ayranci, Inhaber im Textilgestalter-Handwerk, Berlin, am 1. Mai

Ronny Panzer, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Angermünde, OT Bölkendorf, am 1. Mai

Anett Brandel, Augenoptikermeisterin, Neuenhagen bei Berlin, am 1. Mai

Michael Müller, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 1. Mai

Thomas Werner, Inhaber im Holz- und Bautenschützer-Handwerk, Neuzelle, am 1. Mai

Udo Klewin, Inhaber im Bodenleger-Handwerk, Eberswalde, am 1. Mai

Jens Grundmann, Geschäftsführer Grundmann Gebäude-dienstleistung GmbH, Hoppegarten, OT Dahlwitz-Hoppegarten, am 1. Mai

Gunnar Walther, Geschäftsführer Gunnar Walther GmbH, Neuenhagen bei Berlin, am 2. Mai

Anke Elling, Inhaberin im Gold- und Silberschmiedehandwerk, Eberswalde, am 2. Mai

Tino Dudda, Inhaber im Maler- und Lackierer-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 3. Mai

Siegbert Messing, Tischlermeister, Grunow-Dammendorf, am 4. Mai

Hartmut Gronau, Geschäftsführer REB Rüdersdorfer Elektroanlagenbau GmbH, Rüdersdorf bei Berlin, am 8. Mai

Thomas Jäger und Maik Schubert, beide Gesellschafter Maik Schubert und Thomas Jäger GbR, Buckow (Märkische Schweiz), am 14. Mai

René Schulz, Inhaber im Holz- und Bautenschützer-Handwerk, Ahrensfelde, am 22. Mai

Werner Pfeil, Geschäftsführer Bauservice Pfeil GmbH, Hoppegarten, am 25. Mai

Alexander Kurlyszyn, Geschäftsführer Kurlyszyn Hochbau GmbH, Beeskow, am 28. Mai

Peter Schmidt, Inhaber im Eisenflechter-Handwerk, Ahrensfelde, OT Blumberg, am 28. Mai

BETRIEBSBÖRSE

Bootssattlerei sucht neuen Besitzer

Bootssattlerei aus Altersgründen abzugeben. Kundenstamm kann übernommen werden. Einarbeitung wird zugesichert. Termin zur Besichtigung jederzeit möglich. **FFO 17/24**

Kfz-Lackiererei zu verkaufen

Neuer Firmensitz gesucht? Kfz-Lackiererei zu verkaufen. Gewerbegrundstück (2.900 qm) zum Verkauf, Pacht oder Mietkauf. Mehrzweckhalle (800 qm) mit Büroanbau (162 qm) (2 Etagen). 2 x Pkw- und 2 x Lkw-Spritzkabinen sowie Strahlhalle vorhanden. Auch zur Boots-

lagerung mit Lackiermöglichkeit geeignet.

FFO 04/26

Friseursalon zur Übernahme abzugeben

Gebe Ausstattung/Inventar meines Friseursalons (im Landkreis LOS) ab – inklusive Übernahme des bestehenden Mietvertrages und des Kundenkreises. **FFO 05/26**

Kosmetikstudio in Toplage zur Übernahme

Voll ausgestattetes Kosmetikstudio (3 separate Räume) in zentraler und gut frequentierter Lage am Markt in Storkow. Treue Kundschaft vorhanden. Sofortige Übernahme ist möglich – idealerweise

Übergabe bis April. Weitere Einzelheiten zur Ablösesumme sowie der aktuellen Miete für das Kosmetikstudio erfahren Sie in einem persönlichen Gespräch mit der Inhaberin. **FFO 06/26**

Abteilung Gewerbeförderung:

Jördis Kaczmarek, T 0335 5619-120
joerdis.kaczmarek@hwk-ff.de
hwk-ff.de/betriebsboerse



NOCH BIS 31. MAI BEWERBEN!

ZUKUNFTSPREIS BRANDENBURG 2026

Noch bis Ende Mai können sich Betriebe um den »Zukunftspreis Brandenburg 2026« bewerben. Vergeben wird die Auszeichnung durch die sechs Wirtschaftskammern des Landes. Noch bis zum 31. Mai ist das Anmeldeportal www.zukunftspreis-brandenburg.de freigeschaltet. Der Preis würdigt besondere unternehmerische Leistungen. Das können neue Produkte und Verfahren ebenso sein wie eine überdurch-

schnittliche Berufsausbildung, eine innovative Unternehmensführung, starkes Wachstum bei Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen oder auch eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

PREISVERLEIHUNG AUF FESTLICHER GALA

Die Preisträger werden auf einer festlichen Gala im November im Holiday Inn in Schönefeld bekanntgegeben. Sie erhalten neben dem Preis einen hochwertigen Imagefilm und umfassende mediale Präsenz sowie das Recht, mit dem Label »Gewinner des Zukunftspreises Brandenburg« für sich zu werben. Zu den Unterstützern des wichtigsten Wirtschaftspreises in Brandenburg zählen die sechs Wirtschaftskammern – IHKs und HWKs – sowie die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB), die Deutsche Bank, die Bürgschaftsbank Brandenburg, die EWE AG, die SIGNAL IDUNA, die IKK Brandenburg und Berlin sowie die Agenturen für Arbeit Cottbus, Eberswalde, Frankfurt (Oder), Potsdam und Neuruppin.

Weiterführende Informationen zu Bewerbung und Preis finden Sie hier:



Kontakt:

Martin Römer
Pressesprecher
martin.roemer@hwk-ff.de
T 0335 5619-196
hwk-ff.de



Foto: © Foto-Galerie Cottbus

GEWERKEÜBERGREIFENDE FORTBILDUNG

ELEKTROFACHKRAFT FÜR FESTGELEGTE TÄTIGKEITEN

Nervt es Sie, dass Arbeiten an elektrischen Anlagen nur von Elektrofachkräften oder unter deren Aufsicht ausgeführt werden dürfen – von den dadurch entstehenden Kosten einmal abgesehen? Das lässt sich ändern! Bilden Sie einen oder mehrere Ihrer Mitarbeiter/innen mit Hilfe dieses Kurses zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten aus, können Sie in Zukunft auf internes Know-how zurückgreifen und kostenintensive Fremdleistungen reduzieren. Ihre Mitarbeiter/innen werden befähigt, eine Vielzahl einfacher Arbeiten an elektrischen Anlagen und Betriebsmitteln selbst durchführen zu können. Dazu gehören das Lesen und Erstellen einfacher Schaltpläne, der Anschluss von Betriebsmitteln an elektrische Verteilnetze, der Aufbau von Schaltungen

und der Umgang mit Messgeräten sowie die anschließende Prüfung aller durchgeführten Arbeiten. Beim Einsatz entsprechend geschulter Mitarbeiter/innen bleibt Ihnen der Unfall- und Versicherungsschutz in vollem Umfang erhalten.



KURSTERMIN:

Vollzeit: 18. bis 30. Mai
10 Tage, jeweils 8 bis 15:30 Uhr

Ort: HWK Frankfurt (Oder),
Bildungszentrum, Spiekerstraße 11,
15230 Frankfurt (Oder)



Ansprechpartner:

Mario Randasch
T 0335 5554-207
meisterschule-weiterbildung@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de



Foto: © emabto.com



Zur Anmeldung und zu mehr Informationen geht es hier:



NEUE AUSBILDER IN HWK-BERUFSBILDUNGSSTÄTTE HENNICKENDORF

ZUSÄTZLICHE KOMPETENZ INS TEAM GEHOLT



Foto: © Mirko Schwantztz/hwk-ff.de

Die Berufsbildungsstätte der HWK in Hennickendorf hat neue Ausbilder. Kfz-Meister Pierre Lange und der gelernte Land- sowie Baumaschinenmechaniker und Kfz-Meister Gordon Wiechert sind die »Neuen« im Team.

Beide verfügen über viel Praxiserfahrung: Pierre Lange arbeitete nach seiner Meisters Ausbildung als Werkstattmeister bei Erkner & Sohn. Zuletzt war er neun Jahre Serviceberater im Autohaus Dürkop. Mehrere

Studiensemester im Fach Kfz-Technik hat er ebenfalls absolviert. »Als Ausbilder bin ich gezwungen, mich permanent weiterzubilden, um immer einen Vor-

sprung gegenüber meinen Auszubildenden zu haben. Das ist mein Ziel. Die Arbeit mit den jungen Leuten ist eine Herausforderung. Aber genau die habe ich gesucht – und hier, im Team in Hennickendorf, gefunden.« Pierre Lange ist spezialisiert auf Komfortelektronik sowie auf Diagnosetechnik und Klimaanlage. Gordon Wiechert (44) bringt ein Jahrzehnt Erfahrung als Werkstattmeister und Berufsausbilder in einem großen Unternehmen für Landwirtschaftstechnik mit.

»Auch ich wollte etwas Neues machen. Schon in meinem früheren Betrieb habe ich viel mit jungen Leuten und Auszubildenden gearbeitet. Ihnen etwas beizubringen und zu sehen, wie sie sich entwickeln, das hat mir immer Spaß gemacht. Was für mich das höchste Lob ist? Wenn einer sagt: »Sie sind ein krasser Lehrer« – dann merke ich, dass ich etwas erreichen konnte. Das freut mich genauso, wie es mich freut, nun zum Hennickendorfer Team zu gehören, das ich ja schon von vielen Lehrgängen kenne.« *MS*

»JA« ZUM TISCHLERMEISTER!

MACH DEINEN MEISTER IM TISCHLERHANDWERK

Sie sind bereits gelernte/r Tischler/in mit wertvollen Erfahrungen in Ihrem Handwerk? Gehen Sie den nächsten Schritt! Werden Sie Meisterin oder Meister!

Nach der Ausbildung bieten sich Ihnen zahlreiche Möglichkeiten: Sie können ein Team führen und sind versiert in der Arbeits-, Zeit- und Materialplanung. In der Kundenbetreuung organisieren Sie Aufträge von der Annahme bis zur Abrechnung und nutzen dafür digitale Tools. Als Ausbilderin oder Ausbilder geben Sie Ihr Wissen an die Fachkräfte von morgen weiter. Auch als Dozentin oder Dozent in der Weiterbildung können Sie arbeiten. Mit dem Meisterbrief können Sie auch einen eigenen Handwerksbetrieb gründen oder übernehmen.

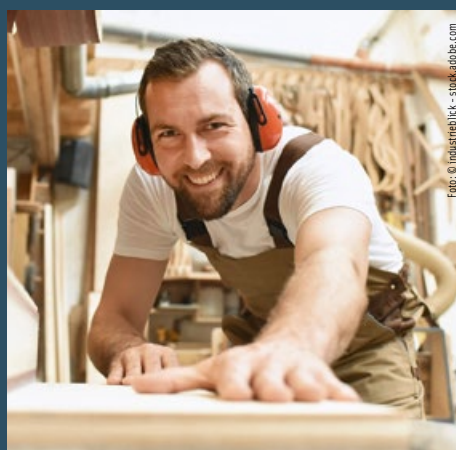


Foto: © Indusfotoblick - stock.adobe.com

Nutzen Sie die Rekordförderung des Aufstiegs-BAföG von bis zu 75 Prozent. Bei Vollzeitkursen ist zusätzlich eine Förderung des Lebensunterhalts möglich. Gern beraten wir Sie persönlich zu Inhalten, Ablauf und Finanzierung.

KURSTERMINE:
Vollzeit: 21.09.2026 bis 28.05.2027,
Mo. bis Fr.: 8 bis 15 Uhr
Berufsbegleitend:
04.09.2026 bis 26.02.2028,
Fr.: 15 bis 20 Uhr, Sa.: 8 bis 15 Uhr

Ort: HWK Frankfurt (Oder),
Bildungszentrum, Spiekerstraße 11,
15230 Frankfurt (Oder)

Ansprechpartner:
Volkmar Zibulski, T 0335 5554-233
meisterschule-weiterbildung
@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de



Weitere Informationen finden Sie hier:

UNSERE NÄCHSTEN MEISTERKURSE

Foto: © Alessandro Guertler - stock.adobe.com



MALER/LACKIERER/IN, I + II

Teilzeit: 07.12.2026 bis 11.12.2027
Vollzeit: 17.08.2026 bis 16.04.2027
Hennickendorf

Foto: © amh - online.de



METALLBAUER/IN, I + II

Teilzeit: 08.05.2026 bis 27.11.2027
Vollzeit: 16.11.2026 bis 18.06.2027
Hennickendorf

Foto: © phhmb21 - stock.adobe.com



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

Teilzeit: 23.10.2026 bis 29.01.2028
Vollzeit: 01.06.2026 bis 17.10.2026
Hennickendorf

Foto: © Ina Striebel - stock.adobe.com



TISCHLER/IN, I + II

Teilzeit: 04.09.2026 bis 26.02.2028
Vollzeit: 21.09.2026 bis 28.05.2027
Frankfurt (Oder)

Foto: © U.J. Alexander - stock.adobe.com



DACHDECKER/IN, I + II

Teilzeit: 11.09.2026 bis 17.09.2027
Frankfurt (Oder)

Foto: © getstockphoto - eweb.com



FACHFRAU/MANN FÜR KAUFM. BETRIEBSFÜHRUNG UND ADA-SCHEIN

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

WEITERE BILDUNGSANGEBOTE

FORTBILDUNGEN

Gebäudeenergieberater/in

28.08.2026 bis 19.06.2027, (240 UE)
14 tägig: Fr.: 14–21 Uhr + Sa.: 8–15 Uhr
Frankfurt (Oder)

Nachqualifizierung Sanitär, Heizung, Klima

04.09.2026 bis 29.01.2028, (680 UE)
Fr.: 15–20 Uhr, Sa.: 8–15 Uhr (3 Wo. Vollzeit)
Hennickendorf

Nachqualifizierung im Elektrohandwerk

16.10.2026 bis 14.01.2028, (504 UE)
Fr.: 15–20 Uhr, Sa.: 8–15 Uhr (nach Absprache)
Frankfurt (Oder)

KURZSEMINARE

Brandschutzhelfer/in gem. ASR2.2 und DGUV205-023

11.06. und 24.09.2026, jeweils 9–12 Uhr
Hennickendorf

Visagistik – Basiskurs

26.09. bis 10.10.2026
2 x Sa. und 1 x So.: jeweils 8–16 Uhr
Frankfurt (Oder)

Überprüfung ortsveränderlicher Geräte

22. bis 23.10.2026
jeweils 8–15 Uhr
Frankfurt (Oder)



ONLINE ANMELDEN!

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



Kontakt:

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

NEUE FÖRDERUNG

TIDA – DAS STIPENDIUM FÜR AZUBI-TALENTE

TidA – das Stipendium für Talente in der Ausbildung – richtet sich an junge Menschen in der dualen Ausbildung, unter anderem an den Standorten Berlin und Umland. Es besteht aus einer finanziellen und einer ideellen Förderung. Die Stipendiatinnen und Stipendiaten erhalten bis zum Ende ihrer Ausbildung eine monatliche Pauschale von 300 Euro. Die ideelle Förderung besteht aus einem vielfältigen Veranstaltungsprogramm, Netzwerkmöglichkeiten und einem freiwilligen Mentoring-Programm.

Die Stipendien sind Teil der Pilotförderung »Begabte Auszubildende und Fachkräfte« des Bundesministeriums für Forschung, Technologie und Raumfahrt.

Online-Infotermine zur Bewerbung:

13. April, 17 bis 18 Uhr

3. Juli, 17 bis 18 Uhr

1. September, 16 bis 17 Uhr

Weiterführende Informationen zum**Stipendium, zur Bewerbung und den Online-Infotermi-
nen finden Sie hier:**

URTEIL ZU SOKA-BAU-ABGABE

TINY HOUSES SIND BAUWERKE

Wer Minihäuser herstellt, muss Beiträge zur Bau-Sozialkasse zahlen. Denn Bauwerke müssen nicht fest am Boden verankert sein, entschied das LAG Hessen. Ein hessischer Betrieb baut auf Anfrage seiner Kunden kleine, fahrbare Häuser mit Straßenzulassung (Tiny Houses). Diese Minihäuser sitzen auf einem Anhänger und lassen sich so an ihren Bestimmungsort transportieren. Der Betrieb versteht sich selbst als Schreinerei. Die Tiny Houses seien beweglich und damit eher mit Wohnmobilen zu vergleichen, argumentierte er. Doch die Sozialkasse der Bauwirtschaft (Soka-Bau) forderte Nachzahlungen von Beiträgen, weil es sich bei den Häusern um Bauwerke handele und somit um einen baugewerblichen Betrieb. Nach dem allgemeinverbindlichen Tarifvertrag über Sozialkassen im Baugewerbe (VTV) hätten im Jahr 2019 über 33.000 Euro eingezahlt werden müssen. Der Streit ging vor Gericht. Der Betrieb verlor vor dem LAG Hessen. (Urteil vom 6.2.2026, Az. 10 SLa 529/25 SK)

LEHRLING DES MONATS

JETZT MUSS ICH MICH NOCH MEHR ANSTRENGEN

Foto: © Mirko Schwantz | hwk-ff.de

»Aus meiner Klasse gingen nur zwei Schüler ins Handwerk«, sagt Kenny Türk. »Für mich wäre nie etwas anderes infrage gekommen.« Wenn Kenny Türk, Dachdeckerlehrling im 3. Lehrjahr, über seinen Beruf spricht, schwingt Stolz mit. »Ich habe schon in den Schulferien bei Herrn Haase mitgearbeitet, dann mein Schülerpraktikum bei ihm gemacht und mich anschließend um eine Lehre beworben. Ich liebe es, auf hohe Dächer zu steigen, an der frischen Luft und körperlich zu arbeiten. Jeden Tag sehe ich, was wir geschafft haben. Das ist ein gutes Gefühl. Klar, die Ausbildung fordert einen schon. Zur überbetrieblichen Ausbildung muss ich nach Großräschen, zur Berufsschule nach Potsdam. Das heißt: Um 4:45 Uhr muss ich los. Aber Jammern war noch nie mein Ding. Ich bin ein optimistischer Mensch, mache gern mal einen Witz. Ich glaube, meine Kolleginnen und Kollegen mögen das. Also nicht, dass ich der Teamclown bin, eher der Gute-Laune-Boy. Was ich vorhabe? Ich plane nicht weit voraus. Die Lehre gut beenden, Praxiserfahrung sammeln – das sind meine Ziele. Und: Ich werde im Betrieb bleiben. Hier sehe ich meine Zukunft. Dächer werden immer gedeckt werden müssen. Lehrling des Monats? Ich wusste gar nicht, dass es so eine Auszeichnung gibt. Dass mich der Chef dafür vorgeschlagen hat, ist eine echte Überraschung. Das Problem: Jetzt muss ich mich noch mehr anstrengen. Nein, nein, war'n Witz. Das mache ich auch so. Ist doch klar.« *notiert von Mirko Schwantz*

**Ausbildungs-
betrieb:**

René Haase
Schulweg 8
15518 Demnitz
T 033636 27175
haase-rene@
t-online.de
dachbau-haase.de



Wir gratulieren zum Meisterjubiläum

40 Jahre

Britta Wendemut, Friseurmeisterin, Eisenhüttenstadt, am 3. Mai

35 Jahre

Uwe Manke, Maler- und Lackierermeister, Bernau bei Berlin, am 2. Mai

Frank Kolasius, Installateur- und Heizungsbauermeister, Panketal, OT Zepernick, am 2. Mai

Bernd Burchert, Maßschneidermeister, Bernau bei Berlin, am 2. Mai

Burghard Seehawer, Elektrotechnikermeister, Werneuchen, am 2. Mai

Edgar Mähltz, Metallbauermeister, Werneuchen, am 2. Mai

Uwe Grothe, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Bernau bei Berlin, am 2. Mai

Reinhard Gatzke, Maurer- und Betonbauermeister, Ahrensfelde, OT Blumberg, am 2. Mai

Jürgen Jaeuthe, Maurer- und Betonbauermeister, Neuenhagen bei Berlin, am 7. Mai

Lutz Becker, Elektrotechnikermeister, Tantow, am 11. Mai

Anett Neumann, Friseurmeisterin, Zehdenick, am 12. Mai

Steffen Franke, Maler- und Lackierermeister, Frankfurt (Oder), am 17. Mai

Michael Semeniak, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Eberswalde, am 19. Mai

Hans-Jürgen Otto, Elektrotechnikermeister, Parsteinsee, OT Lüdersdorf, am 23. Mai

Sven Steyer, Augenoptikermeister, Schwedt/Oder, OT Berkholz-Meyenburg, am 23. Mai

Stephan Zeitner, Augenoptikermeister, Beeskow, am 23. Mai

Frank Schilling, Installateur- und Heizungsbauermeister, Beeskow, OT Bornow, am 25. Mai

Helmut Bogan, Maurer- und Betonbauermeister, Tauche, OT Trebatsch, am 25. Mai

Volker Dewitz, Installateur- und Heizungsbauermeister, Frankfurt (Oder), am 25. Mai

Andreas Losansky, Zimmerermeister, Beeskow, am 25. Mai

Jörg Bredow, Elektrotechnikermeister, Briesen (Mark), OT Wilmersdorf, am 25. Mai

Peter Böhmer, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Eisenhüttenstadt, am 27. Mai

Ronald Weiher, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Bernau bei Berlin, am 29. Mai

30 Jahre

Jens Przybyszewski, Installateur- und Heizungsbauermeister, Bernau bei Berlin, am 9. Mai

Tino Pakura, Installateur- und Heizungsbauermeister, Bad Freienwalde, OT Bralitz, am 9. Mai

Andreas Pallasdies, Installateur- und Heizungsbauermeister, Panketal, OT Zepernick, am 10. Mai

Teja Günther, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Müllrose, am 13. Mai

Lutz Schirrmann, Tischlermeister, Bad Freienwalde, am 17. Mai

Hartmut Krüger, Dachdeckermeister, Templin, am 22. Mai

25 Jahre

Nico Flemming, Dachdeckermeister, Grünheide (Mark), am 4. Mai

Winfried Kügler, Karosserie- und Fahrzeugbauermeister, Eberswalde, am 7. Mai

Maik Marlow, Schornsteinfegermeister, Schöneiche bei Berlin, am 28. Mai

Heiko Krause, Klempnermeister, Neuenhagen bei Berlin, am 29. Mai

Jan Sydow, Gold- und Silberschmiedemeister, Fürstenwalde/Spree, am 30. Mai

AZUBITICKET

ZUSCHUSS FÜR LEHRLINGE IN DER DUALEN AUSBILDUNG

Ab 1. August sollen Azubis in Brandenburg ein »Deutschlandticket Zuschuss Ausbildung« nutzen können. Voraussetzungen sind, dass der Ausbildungsbetrieb einen Jobticketvertrag mit einem Verkehrsunternehmen geschlossen hat und einen erhöhten Mindestzuschuss in Höhe von 22,05 Euro pro Monat zahlt. Dabei entfällt die sonst geforderte Mindestabnahmemenge je Unternehmen von fünf Tickets bzw. teilnehmenden Arbeitnehmern. Dies gilt beim regulären VBB-Firmenticket (Jobticket).



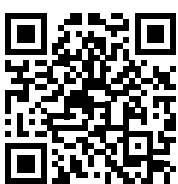
Foto: © franz - abbe.stok.com

Beim Azubi-Ticket beträgt der Eigenanteil 37,80 Euro im Monat. Lehrlinge können dann den gesamten Nahverkehr in Deutschland nutzen. Der Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg (VBB) will das »Deutschlandticket Zuschuss Ausbildung« mit fünf Prozent rabattieren.

Der Verkaufsstart ist derzeit für den 1. Juli 2026 geplant. Erster Nutzungstag im Land Brandenburg soll der 1. August sein. Das Ticket kann durch den Ausbildungsbetrieb bei einem ortsansässigen Verkehrsunternehmen beantragt werden.



Hier gibt es weitere
Informationen.



Bürokratiemelder für Handwerksbetriebe

Nutzen Sie den Service Ihrer Handwerkskammer! Sie stoßen im Betriebsalltag auf unnötige Bürokratie, überflüssige Vorgaben oder aufwändige Verfahren? Melden

Sie uns Ihre Erfahrungen – anonym oder mit Kontaktmöglichkeit für Rückfragen. Ihre Hinweise fließen in unsere Arbeit mit der Politik und Verwaltung ein.

hwk-ff.de/buerokratiemelder/

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.



Foto: © iStock.com/Scharfsmidts

MEHR RUHE IM DEPOT

WELCHE ROLLE ANLEIHEN SPIELEN



Mehr Information
zum Thema auch
auf Instagram

Foto: © Stock.com/Zephyr8

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



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

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

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

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

Die Anleihenlaufzeit im Blick behalten

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

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

pensionflow.de

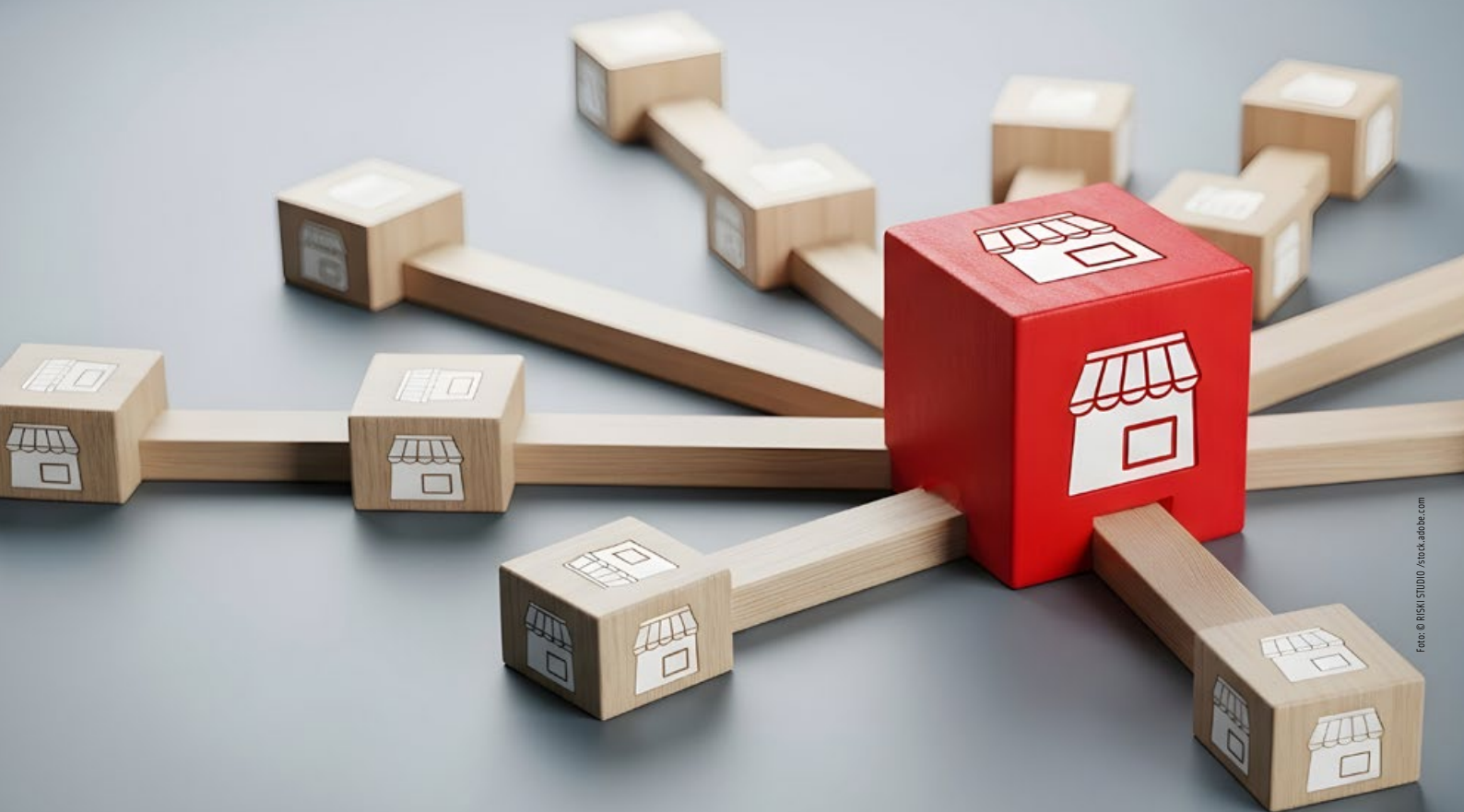


Foto: © RISK STUDIO / stock.adobe.com

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 Gewerk 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

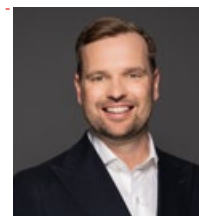


Foto: © Dt. Franchiseverband/Frank Kumbarger

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 Hørselberg-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.«

Foto: © Copyright 2025, gHW, all rights reserved

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 Industrielwäsche 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.



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

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

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

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

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

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

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

Anzeige

Stone+tec
Messe Nürnberg
17.-20.6.2026

**Internationale Fachmesse
Naturstein und Steintechnologie**

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



Die Designmesse
für Fliesen und Technik

Tile+tec
Nürnberg

Infos unter: stone-tec.com



AFAC
WIR MACHEN MESSEN

In Zusammenarbeit mit:





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

Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf



Dr. Rüdiger Gottschalk



Foto: © Robert Lüdewich/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.

SPANNUNG, FREUDE UND GEWINNE

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

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

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

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

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

missmisterhandwerk.de/bewerbung

Text: **Brigitte Klefisch**

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

VON LIVERPOOL AN DIE THEMSE

Unterwegs mit der MS Hamburg

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



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

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



Foto: © iStock.com/Shaneste

LIVERPOOL STEHT FÜR MUSIK, FUSSBALL, GESCHICHTE

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

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

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

ROUTE DER SEHENSWÜRDIGKEITEN

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

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



Foto: © Gian Luca Pflücker/Adobe.com

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

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

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

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

plantours.de

INFO-KASTEN

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

ONLINE-NEWS

POLITIK

SONDERVERMÖGEN FLIESST KAUM IN INFRASTRUKTUR UND KLIMASCHUTZ



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



Foto: © Ugo Dante/123RF.com

POLITIK

ZDB UND ZDH REAGIEREN AUF REFORMVORSCHLÄGE



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



Foto: © 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: © Dmytro/123RF.com

BETRIEB

TYPISCHE KASSENFEHLER UND WIE MAN SIE VERMEIDET



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



Foto: © Antonio Diaz/123RF.com

BETRIEB

KURZARBEITERGELD WEGEN DES IRANKRIEGS: DAS IST ZU TUN



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



Foto: © Arunas Galalis/123RF.com

BETRIEB

EINMAL PAUSE, IMMER PAUSE?



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



Foto: © Jozef Polc/123RF.com

MOBILITÄT

TIPPS: AUSWAHL UND WARTUNG VON PKW-INNENRAUMFILTERN



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



Foto: © Kwangmo/123RF.com

PANORAMA

FÖRDERPREIS DES BMI: ANERKENNUNG FÜR HELFENDE HÄNDE



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



Foto: © Björn-Arne Ebermann/BBK



BIS 30. APRIL BEWERBEN GRÜNDERPREIS BARNIM-UCKERMARK

Das Netzwerk für Existenzgründer Barnim-Uckermark weist darauf hin, dass noch bis zum 30. April Bewerbungen möglich sind. Angesprochen sind Gründerinnen und Gründer, deren Unternehmen zum Zeitpunkt der Bewerbung in den Landkreisen Barnim oder Uckermark ansässig sind und seit mindestens zwölf Monaten, aber nicht länger als drei Jahre, am Markt bestehen. Bewerben können sich auch Unternehmen aus dem Handwerk. Bewerbungen von Nachfolgerinnen und Nachfolgern, die bestehende Firmen übernommen haben, sind ausdrücklich erwünscht. Der Gründerpreis ist mit insgesamt 2500 Euro dotiert.



Hier geht es zur Bewerbung und weiteren Infomationen:



ERINNERUNG WIDERRUFSBUTTON AUCH FÜR HANDWERKER PFLICHT



Ab dem 19. Juni müssen Unternehmen, die online Verträge mit Verbrauchern abschließen, auf ihrer Webseite eine gut sichtbare Widerrufsfunktion bereitstellen. Grundlage ist das neue Gesetz zur Anpassung des Verbraucher- und Versicherungsvertragsrechts. Betroffen ist jedes Unternehmen, das Waren, Dienstleistungen oder Termine digital anbietet und buchbar macht. Der Button – etwa mit der Bezeichnung »Vertrag widerrufen« – muss während der Widerrufsfrist ständig verfügbar, klar erkennbar und leicht zugänglich sein.

ARBEITSRECHT URTEIL ZU »PASSGENAUEN« KRANKSCHREIBUNGEN

Der Beweiswert von AU-Bescheinigungen, die nach Ausspruch einer Kündigung des Arbeitnehmers ausgestellt worden sind, kann erschüttert sein, wenn der Arbeitnehmer nach Ausspruch der Kündigung erkrankt und nach den Gesamtumständen des zu würdigenden Einzelfalls Indizien vorliegen, die Zweifel am Bestehen der Arbeitsunfähigkeit begründen. Solche Zweifel können bestehen, wenn eine oder mehrere Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen passgenau die nach der Kündigung noch verbleibende Dauer des Arbeitsverhältnisses abdecken. Passt dann noch ein unmittelbarer Arbeitsantritt bei einem neuen Arbeitgeber, wackelt die Entgeltforzahlung.

LAG Baden-Württemberg (7. Kammer), Urteil vom 28.11.2025, Az 7 Sa 33/25

WEITERBILDUNG: ELEKTROTECHNIK FÜR IHB-MEISTER/INNEN

ELEKTROTECHNIK-KOMPETENZ FÜR DAS SHK-HANDWERK

Permanente Entwicklungen setzen neue Maßstäbe, auch in der SHK-Technik. Viele Kunden wünschen sich »Leistungen aus einer Hand«. Der Zentralverband der Elektro- und Informationstechnischen Handwerke und der Zentralverband Sanitär Heizung Klima haben eine Vereinbarung geschlossen, mit der gewerkeübergreifende Leistungen stärker als bisher gefördert werden.

Vor diesem Hintergrund bietet die HWK ein Seminar nach § 7a Handwerksordnung (HwO) an. Mit diesem Seminar wird IHB-Meistern das Wissen vermittelt, das sie benötigen, um erfolgreich zusätzlich im Elektrotechnikerhandwerk agieren zu können.

Der Schwerpunkt der Ausbildung liegt hierbei weniger auf der Vermittlung handwerklicher Tätigkeiten, als vielmehr auf dem technisch-theoretischen Teil. Der Umfang reicht von der Elektrizitätslehre und entsprechender Messtechnik sowie Schutz-



maßnahmen an elektrischen Anlagen über Energiewandlungssysteme und Grundlagen der Erdungs- und Blitzschutztechnik bis zur Leitungs-, Verteilungs-, Digital- und Gebäudesystemtechnik. Aber auch Installationsplanung, Fachkalkulationen, Antennen- und Breitbandkommunikationsanlagen, einschließlich praktischer Übungen, gehören zum weiteren Ausbildungsinhalt.

Nach bestandener Prüfung erhält Ihr Betrieb die Ausübungsberechtigung gemäß § 7a HwO im Elektrotechniker-Handwerk

– mit folgender Beschränkung: Planung, Errichtung und Instandhaltung von elektrischen Gebäudeinstallationen und Elektroinstallationen im Freien.



KURSTERMIN:

im Zeitraum vom 26.10.2026 bis 29.01.2027 (KW 44, 45, 46, 49, 50, 4), jeweils Mo. bis Fr., 8 bis 16 Uhr

Ort: HWK Frankfurt (Oder), Bildungszentrum, Spiekerstraße 11, 15230 Frankfurt (Oder)



Ansprechpartner:

Mario Randasch, T 0335 5554-207
mario.randasch@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de



Weitere Informationen finden Sie hier

Mit einer festlichen Veranstaltung hat das Bildungszentrum des Instituts für Getreideverarbeitung (IGV) am 6. März 2026 sein 30-jähriges Bestehen gefeiert. Zahlreiche Gäste aus Politik, Handwerk, Wirtschaft und Bildung kamen nach Bergholz-Rehbrücke, um dieses besondere Jubiläum zu würdigen und auf drei Jahrzehnte erfolgreicher Bildungsarbeit zurückzublicken. Das IGV-Bildungszentrum in Bergholz-Rehbrücke ist die zentrale Ausbildungsstätte für das Bäcker- und Konditorenhandwerk in Brandenburg. Hier finden die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung, gezielte Weiterbildungsangebote und die Meistervorbereitung statt.

Das Bildungszentrum gab zum Jubiläum Einblicke in seine Ausbildungsarbeit. Auszubildende und Meister-schüler präsentierten praktische Arbeiten aus dem Bäcker- und Konditorenhandwerk und zeigten die Vielfalt und Qualität der Ausbildung. Die Vorführungen boten einen lebendigen Eindruck vom handwerklichen Können der Nachwuchskräfte und stießen bei den Besucherinnen und Besuchern auf großes Interesse.

Robert Wüst, Präsident des Handwerkskammertages Land Brandenburg, würdigt die Arbeit des IGV: »Die Zusammenarbeit zwischen den brandenburgischen Handwerkskammern und dem IGV ist seit vielen Jahren

Talenteschmiede des Bäcker- und Konditorenhandwerks

SEIT GENAU DREI JAHRZEHNEN STEHT DAS INSTITUT FÜR GETREIDEVERARBEITUNG FÜR QUALIFIZIERTE AUS- UND WEITERBILDUNG IM BÄCKER- UND KONDITORENHANDWERK.

Seit der Gründung im Jahr 1996 begleitet das IGV junge Menschen auf ihrem Weg in das Bäcker- und Konditorenhandwerk sowie in den Verkauf von Backwaren. In enger Zusammenarbeit mit den Handwerkskammern Cottbus, Frankfurt (Oder) und Potsdam werden hier jährlich rund 300 Auszubildende im Rahmen der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung ausgebildet. Insgesamt haben bereits mehr als 10.000 junge Menschen Teile ihrer Ausbildung im Bildungszentrum absolviert. Auch die Meisterqualifizierung hat dort seit vielen Jahren einen festen Platz: Mehr als 1.000 angehende Bäcker- und Konditormeisterinnen und -meister haben ihre Meistervorbereitung am IGV erfolgreich abgeschlossen.

eng und verlässlich. Uns verbindet das Ziel, im Bäcker- und Konditorenhandwerk genau das zu erhalten und weiterzugeben, was diese Berufe ausmacht: handwerkliches Können, Sorgfalt, Präzision und ein hoher Qualitätsanspruch. Gerade in einer Zeit, in der viele Lebensmittel industriell gefertigt werden, ist es wichtig, jungen Menschen zu vermitteln, worin der Unterschied liegt: im Verständnis für Rohstoffe, in der Beherrschung von Techniken, in der Verantwortung für jedes einzelne Produkt und in der Fähigkeit, Qualität nicht nur zu versprechen, sondern jeden Tag herzustellen. Mit der Ausbildung des Fachkräftenachwuchses leisten das IGV-Bildungszentrum und die Betriebe einen wichtigen Beitrag dazu, dass die Versorgung in Brandenburg und darüber hinaus auch künftig auf echtem handwerklichen Können basiert.«

Björn Wiese, Inhaber der Wiese Backwaren GbR in Eberswalde und Obermeister der Bäckerinnung, hat eigene positive Erinnerungen an die IGV: »Ich habe dort meinen Meister gemacht und nur gute Erfahrungen mitgenommen. Wir schicken unsere Azubis auch ins IGV und machen dort die Gesellenprüfungen. Die Ausbildung ist sehr solide und liegt in den Händen von engagierten Ausbildern.«



WEBSITE INFORMIERT ÜBER ZUKUNFTSPAKET

Neue Internetseite soll transparent machen, wie Brandenburg die Milliarden aus dem Sondervermögen einsetzen will.

Seit Mitte März 2026 informiert eine neue Internetseite (zukunftspaket.brandenburg.de) über das Zukunftspaket Brandenburg. Das Programm umfasst die knapp drei Milliarden Euro, die Brandenburg aus dem Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität des Bundes zur Verfügung stehen. Auf der neuen Website erfahren nicht nur die Kommunen im Land Brandenburg alles Wissenswerte rund um das Beantragen und Verwenden von Mitteln aus dem Zukunftspaket Brandenburg. Sondern die Seite wird in den kommenden Jahren auch transparent für die Öffentlichkeit dokumentieren, wie viele Mittel in welche konkreten Projekte im Land Brandenburg geflossen sind.

Für das Handwerk ist das mehr als eine Frage der Information. Denn Investitionen in Straßen, Schulen, Krankenhäuser, Verwaltungsgebäude oder den Brand- und Katastrophenschutz werden vor Ort geplant, ausgeschrieben und gebaut. Ob daraus Aufträge für Betriebe in Brandenburg entstehen, hängt nun vor allem davon ab, wie schnell aus dem Finanzrahmen konkrete Projekte werden und die Investitionen nicht in Verfahren stecken bleiben.

Anfang September 2025 hatten sich die Landesregierung und die Kommunalen Spitzenverbände darauf verständigt, dass von den knapp drei Milliarden Euro 1,5 Milliarden Euro die Kommunen zur weitgehend eigenverantwortlichen Verwendung für Investitionen in den Bereichen Infrastruktur, Brand- und Katastrophenschutz und Innere Sicherheit sowie Bildung und Sport erhalten. Zudem sieht die Einigung vor, dass daneben für die Umsetzung der Krankenhausreform und die Stärkung einer verlässlichen medizinischen Versorgung 460 Millionen Euro und 40 Millionen Euro für die Digitalisierung von Verwaltungsleistungen und den Einsatz von KI-Anwendungen vorgesehen sind. Eine Milliarde investiert das Land. Davon sollen 350 Millionen Euro vorwiegend für Landesstraßen und Brücken sowie die Umsetzung von Schienenvorhaben eingesetzt werden. KH



Interessierte Handwerksbetriebe können sich auf dieser Website darüber informieren, welche Investitionen in ihren Regionen geplant und ausgeschrieben werden.

»Jetzt kommt es darauf an, dass die Investitionen schnell, einfach und bürokratiearm umgesetzt werden können. Dazu sind weitere Strukturreformen erforderlich – insbesondere im Vergabe- und Baurecht.«

*Dietmar Woidke,
Ministerpräsident Brandenburg*

Anzeige

HINTER ERFOLGREICHEN UNTERNEHMENS- NACHFOLGEN STECKEN WIR.

Mit Sicherheit gründen,
wachsen und nachfolgen.

www.bb-br.de/machen



BÜRGSCHAFTSBANK
BRANDENBURG



Foto: © Staatskanzlei Brandenburg

Brandenburgs neue rot-schwarze Landesregierung mit Ministerpräsident Dietmar Woidke

Bekanntnis zu Azubi-Ticket und Meistergründungsprämie

DIE NEUE SPD-CDU-LANDESREGIERUNG LEGT IHREN KOALITIONSVERTRAG VOR UND GREIFT DABEI WICHTIGE FORDERUNGEN DES HANDWERKS AUF.

Text: *Karsten Hintzmann*

Seit dem 18. März regiert in Brandenburg eine neue Landesregierung aus SPD und CDU. Ministerpräsident bleibt Dietmar Woidke (SPD), der das Land seit 2013 anführt.

Anfang Januar 2026 war das deutschlandweit erste Bündnis von SPD und BSW zerbrochen, nachdem einige BSW-Abgeordnete ihre Fraktion verlassen hatten und die damalige Koalition dadurch die Mehrheit im Landtag verloren hatte. In den vergangenen Wochen hatten dann SPD und CDU Koalitionsverhandlungen

geführt und diese erfolgreich mit einem Koalitionsvertrag abgeschlossen. Für das Handwerk ist vor allem entscheidend, was im neuen Koalitionsvertrag steht. Unter der Überschrift »Handwerk – Grundpfeiler der brandenburgischen Wirtschaft« bekennen sich SPD und CDU zur »mittelstandsfreundlichen Ausgestaltung von Förderprogrammen«. Die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung soll dauerhaft gesichert und die erforderlichen Haushaltsmittel dafür langfristig eingeplant werden. Die dadurch erreichte Entlastungswirkung für die Betriebe soll »mindestens

auf bisherigem Niveau erhalten« bleiben. Außerdem wollen die Koalitionspartner weiter in die technische Ausstattung der Bildungsstätten des Handwerks investieren.

Die berufliche Bildung spielt im Koalitionsvertrag eine wichtige Rolle. SPD und CDU wollen das duale System der beruflichen Bildung »als wesentliche Grundlage zur Deckung des Fachkräftebedarfs und als Einstieg in die qualifizierte Erwerbstätigkeit« stärken. Auch soll künftig berufliche und akademische Bildung bei allen Maßnahmen gleichwertig behandelt werden. Dem Meisterabschluss kommt im Handwerk eine besondere fachliche und gesellschaftliche Bedeutung zu. »Wir setzen uns auf Bundesebene dafür ein, die Kosten der Meisterausbildung abzuschießen. Die Meistergründungsprämie als bewährtes Instrument zur Förderung von Unternehmensgründungen und -übernahmen im Handwerk führen wir fort und vereinfachen ihre Abrechnung. Darüber hinaus werden wir erfolgreiche Meisterabschlüsse mit einem Meisterbonus honorieren.«

Wichtig für das Handwerk ist auch der Abschnitt zum Unternehmertum. SPD und CDU wollen junge Menschen schon in der Schule stärker für Selbstständigkeit interessieren und dazu die Partnerschaften zwischen Schule und Handwerk ausbauen. Geplant sind außerdem eine Stärkung der Praktikumsplattform der Handwerkskammern, eine Praktikumsinitiative gemeinsam mit Sozialpartnern und Kammern sowie eine engere Verzahnung bestehender Gründungsinitiativen. Eine von den Handwerkskammern geforderte Praktikumsprämie findet sich im Vertrag allerdings noch nicht.

Die SPD-CDU-Koalition will den Weg in die Selbstständigkeit für Existenzgründer und Start-ups mit einem neuen »Gründungsturbo« beschleunigen. Digitale Gewerbeanmeldungen sollen unkompliziert abgewickelt und bereits bestehende Initiativen zur Unternehmensnachfolge besser vernetzt werden. Der 37 Seiten umfassende Koalitionsvertrag endet mit einem Maßnahmenkatalog von 60 Vorhaben. Darin wird das Wirtschaftsministerium unter anderem aufgefordert, eine einfachere Beantragung der Meistergründungsprämie und die Einführung des Meisterbonus sicher-

zustellen. Das Infrastrukturministerium soll zudem die Wiedereinführung des Azubi-Tickets noch in diesem Jahr ermöglichen. Das neue Ausbildungs-Ticket soll in Brandenburg nach dem Sommer starten und 37,80 Euro pro Monat kosten. Auch die Novellierung der Bauordnung und der Baugebührenordnung soll noch in diesem Jahr abgeschlossen werden. Unter dem Stichwort »Bürokratieabbau« wird eine »Reduzierung und Bündelung von Berichts-, Informations-, Nachweis-, Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten« angestrebt.

Robert Wüst, Präsident des Handwerkskammertages Brandenburg, bewertet den Koalitionsvertrag grundsätzlich positiv: »Unsere Betriebe brauchen in der aktuellen wirtschaftlichen Lage Planungssicherheit und klare politische Leitplanken. Die im Koalitionsvertrag verankerte Stärkung der Meisterausbildung ist ein wichtiges Signal für das brandenburgische Handwerk. Der Meisterabschluss ist die zentrale Qualifikation, die Qualität sichert, Innovation ermöglicht und die Grundlage für Ausbildung und Betriebsnachfolge bildet. Der angekündigte Meisterbonus und die Weiterentwicklung der Meistergründungsprämie schaffen dringend notwendige zusätzliche Anreize für den Schritt in die Selbstständigkeit. In einer Zeit, in der tausende Betriebe in Brandenburg vor einem Generationswechsel stehen, ist das ein entscheidender Beitrag zur Sicherung unserer wirtschaftlichen Basis. Von dem angekündigten »Gründungsturbo« erwarten wir weitere wichtige Impulse. Mit der langfristigen Sicherung der Förderung der Ausbildungslehrgänge und Ausstattungen in den Bildungsstätten des Handwerks werden die Qualität der Berufsausbildung gestärkt und Ausbildungsbetriebe gleichzeitig finanziell entlastet. Auch die Wiedereinführung eines Azubitickets und der Ausbau beim Azubi-Wohnen sind längst überfällige Schritte, die die duale Ausbildung spürbar stärken. Gerade in einem Flächenland wie Brandenburg sind die Bezahlbarkeit bei Mobilität und Wohnen entscheidende Faktoren bei der Ausbildung junger Menschen.«

Zugleich erinnerte Wüst daran, dass auch die Vorgängerregierung Unterstützung für das Handwerk angekündigt hatte, etwa bei Energiekosten, Fachkräftesicherung und Bürokratieabbau. Robert Wüst: »Diese Themen bleiben weiterhin drängend.«



Das Handwerk ist bereit, sich konstruktiv in den Dialog mit der neuen Landesregierung einzubringen. Konkrete Vorschläge für ein »Aktionsprogramm Handwerk« liegen bereits vor. Brandenburg braucht ein starkes, innovatives und zukunftsfähiges Handwerk.

Lehrlingsfreisprechungen Frühjahr 2026

IM MÄRZ NAHMEN ERNEUT RUND 250 LEHRLINGE NACH BESTANDENEN PRÜFUNGEN IHRE GESELLENBRIEFE IN EMPFANG. DIE FREISPRECHUNGEN DER KREISHANDWERKERSCHAFTEN UND DER SELBSTVERWALTENDEN INNUNGEN WAREN SEHR GUT BESUCHT.

Text: *Mirko Schwanitz und Michael Thieme*

Im Bereich der Kreishandwerkerschaft Oder-Spree traten 108 Lehrlinge zu den Prüfungen an. 74 bestanden und erhielten nun ihre Gesellenbriefe im Beeskower Spreepark. Der Präsident der Handwerkskammer, Wolf-Harald Krüger, ging in seiner Rede auf die unsichere Weltlage ein, machte den drei Junggesellinnen und 71 Junggesellen aber Mut. Sie würden im Handwerk immer Arbeit haben und vom Demografiewandel profitieren. Der Mangel an Handwerkern werde ihren Firmen volle Bücher beschern. Auch vor KI müsse sich niemand fürchten. Dort, wo gebaut, gebacken, gedeckt oder geschaltet werde, brauche es nach wie vor das wichtigste Handwerkszeug – die Hand eines Handwerkers oder einer Handwerkerin. Als Beste ihres Jahrgangs wurden ausgezeichnet: der Metallbauer Sören Lukat (STAMA Bad Saarow GmbH) und die beiden Elektroniker Rocco Danilo Reinke (ES Niemyarz Neuenhagen) und Dylan Ayden Brownless, der sich extern zu den Prüfungen angemeldet hatte.





Fotos © Mirko Schwandt, Michael Thiere, Andreas Prinz, Susanne Winter



In der Uckermark bestanden 41 Lehrlinge die Prüfungen, darunter Kfz-Mechatronikerin Saskia Preussner. Die Nordbrandenburger nahmen ihre Gesellenbriefe von den Obermeistern der Dachdecker-, Elektro-, Kfz-, Maler- und Lackierer-, Metallbauer-; SHK- und Tischlerinnungen entgegen. Zu den besten Junggesellen zählen: die Elektroniker Leon Burmeister (Elektrohaus Uckermark, Prenz-

lau) und Ben Kirsten (Elektro-Gottschalk, Prenzlau), SHK-Mechatroniker Florian Lemke (Konschake Installation, Schmölln), Tischler Stefan Eschert (Martin Pohlan, Angermünde) sowie Kfz-Mechatroniker Sam Meddox Haertel (HT-Truck Service & Handel GmbH, Templin).

Im Barnim hieß es für über 50 Junggesellinnen und Junggesellen »Willkommen bei den Profis!« Starke Abschlüsse erzielten Elektroniker Benjamin Wandzik aus Biesenthal (Elektro Ihlow GmbH), Metallbauer Odin Busch aus Wandlitz (Bauschlosserei Raatz GmbH), Tischler Henning Weidner aus Berin (Tischlerei Templin) und Kfz-Mechtroniker Felix Barz aus Bernau (Automobile Lukat).



Stolz auf ihre Junggesellen und eine Junggesellin präsentierte sich auch die SHK-Innung Ober- und Niederbanim in Wilkendorf. Hier feuten sich mehr als 30 Junghandwerker über ihre Gesellenbriefe.

 **Bildergalerien:**
[hwk-ff.de/fotogalerien/](https://www.hwk-ff.de/fotogalerien/)

KONSOLIDIERUNGSBERATUNG

WENN DER BETRIEB NICHT MEHR TRÄGT



»Schieflagen
beginnen
selten mit
einem Knall.«

Jan-Philip Holl,
Betriebsberater

Foto: © Martin Römer | hwk-ff.de

Die Auftragsbücher sind voll, alle Mitarbeiter im Einsatz und doch haben Sie das Gefühl, dass Ihr Betrieb am Ende des Monats zu wenig Gewinn abwirft? Dann ist es Zeit für eine kostenfreie Dienstleistung Ihrer Handwerkskammer – die Konsolidierungsberatung.

DHB: Herr Holl, Sie sind Betriebsberater, wann sollte ein Betrieb eine Konsolidierungsberatung in Anspruch nehmen?

Jan-Philip Holl: Schieflagen im Handwerk beginnen selten mit einem Knall, sondern in der Regel mit einem schleichenden Gefühl: Der Betrieb läuft, aber er trägt sich nicht mehr so wie früher. Das wäre der richtige Zeitpunkt.

DHB: Was sind erste Anzeichen?

Jan-Philip Holl: Zunächst sind es nur kleine Verschiebungen: Rechnungen werden später geschrieben, Kundenzahlungen verzögern sich, Sie nutzen die Kontokorrentlinie schneller als früher. Sie arbeiten viel, doch die Liquidität wird enger. Sie vertagen Entscheidungen, verschieben Investitionen. Irgendwann haben Sie das Gefühl, nur noch zu reagieren.

DHB: Wie kann Ihre Beratung da helfen?

Jan-Philip Holl: Entscheidend ist, das früh gegensteuert wird. Genau hier setzt die Konsolidierungsberatung an. Ziel ist es zunächst, gemeinsam Klarheit zu schaffen: Wo steht der Betrieb tatsächlich? Wo liegt die Engstelle? Welche Schritte bringen kurzfristig Stabilität? Wir erarbeiten mit den Inhabern einen realistischen Liquiditätsplan für die kommenden Wochen.

DHB: Und das bringt etwas?

Jan-Philip Holl: In einer Schreinerei mit acht Mitarbeitenden zeigte sich, dass nicht erfasste Rüstzeiten und Nacharbeiten die Kalkulation schleichend verzerrten. Erst die konsequente Nachkalkulation und eine klarere Angebotsstruktur machten die tatsächlichen Deckungsbeiträge sichtbar. Parallel wurde das Forderungsmanagement geschärft, etwa über klarere Abschläge und kürzere Rechnungsintervalle. Schritt für Schritt stabilisierte sich die Liquidität. Also ja, selbstverständlich bringen diese Beratungen etwas.

DHB: Aber die Situation in jedem Betrieb ist eine andere ...

Jan-Philip Holl: Richtig. In vielen Fällen ähneln sich aber die Ansatzpunkte: Transparente Liquiditätsplanung, realistische Kalkulation, konsequentes Forderungsmanagement und ein bewusster Blick auf den Auftragsmix zeigen oft schneller Wirkung als erwartet. Es geht nicht um Perfektion, sondern darum, wieder handlungsfähig zu werden.

DHB: Was ist für eine solche Beratung notwendig?

Jan-Philip Holl: Rufen Sie einfach die Abteilung Gewerbeförderung der Handwerkskammer an. Wir kommen zu Ihnen. Halten Sie ihre Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen, eine Übersicht offener Posten und Kontostände sowie einen Überblick über Auftragsbestand und größere Kostenblöcke bereit. Auf dieser Basis lässt sich meist rasch erkennen, wo angesetzt werden sollte.

Das Interview führte Mirko Schwanitz



Kontakt:

Jan-Philip Holl, T 03334 24041
Jan-Philip.Holl@hwk-ff.de
betriebsberatung-ostbrandenburg.de

HALLEN + GERÜSTBAU

www.finsterwalder.eu



Stahlhallenbau - seit 1984



Andre-Michels + Co.
STAHLBAU GMBH

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

Versehe gebrochene Eckmullenkungen
mit neuen Bandstählen

CNC Nachbauteile – 3D-Druck

Telefon 01 51/12 16 22 91

Telefax 0 65 99/92 73 65

www.beschlag-reparatur.de

Drahterodieren

Tel. 06571/3305

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau-KFZ-EDV-

Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung*

modal Sachverständigen 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 eingeführt
Schlüsseldienst mit Ladengeschäft,

im Raum Ludwigshafen aus
Altersgründen zu verkaufen.

Großes Lager sowie Werkstattfahrzeuge
vorhanden. Zu unseren langjährigen
Geschäftspartnern gehören u.a.

Behörden, Firmen, Hausverwaltungen,
Krankenhäuser, Privatkunden. Stamm-
personal mit Fest- u. Teilzeitarbeitern
kann ggfs. übernommen werden.

Tel.: 0160-3521695

Alteingesessener Malerbetrieb

zwischen Aachen und Düren aus gesundheit-
lichen Gründen zum Verkauf – schuldenfrei,
keine Kredite oder anderweitige Verpflich-
tungen. Mehrere Firmenfahrzeuge. Verkäufer
steht eine Übergangszeit zur Verfügung.

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

Nächste Ausgabe 05/26:

Erscheinungsdatum 15. 05.

Anzeigenschluss 28. 04.



SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und
Nachlässe einsehen.

www.sdh.de



Einfach, schnell
und direkt ein
Marktplatz-Inserat
sichern!

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben
www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Annette Lehmann:

Telefon 0211/39098-75

Telefax 0211-390 98-59

lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de



⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT



Wir gratulieren zum Geburtstag

80 JAHRE

Dieter Träbert, Geschäftsführer BuB Baubetreuungs GmbH, Seelow, am 15. Mai

75 JAHRE

Wolfgang Zeume, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Gusow-Platow, am 2. Mai

Burghard Grund, Geschäftsführer Tischlerei Grund GmbH, Storkow (Mark), am 9. Mai

Wilfred Kussatz, Installateur- und Heizungsbauermeister, Alt Tucheband, am 21. Mai

Monika Talke, Geschäftsführerin Drachenfels AG, Boitzenburger Land, am 23. Mai

Roland Habeck, Geschäftsführer Hawart OMV Landtechnik GmbH, Templin, am 29. Mai

70 JAHRE

Uwe Braun, Elektro-technikermeister, Panketal, OT Zepernick, am 11. Mai

Egon Geister, Geschäftsführer Geister & Partner Melktechnik GmbH, Brüssow, am 11. Mai

Josef Medykiewicz, Geschäftsführer Medyk GmbH, Lebus, am 11. Mai

Dieter Gehrke, Inhaber im Steinmetz- und Steinbildhauer-Handwerk, Neutrebbin, am 16. Mai

Eckhard Tarnow, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Boitzenburger Land, am 17. Mai

Angela Kutz, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Grünheide (Mark), am 19. Mai

Kornelia Neumann, Inhaberin im Metallbauer-Handwerk, Bad Saarow, am 20. Mai

Günter Heymel, Uhrmachermeister, Beeskow, am 23. Mai

Norbert Kruse, Inhaber im Raumausstatter-Handwerk, Beeskow, am 26. Mai

Arno Weber, Geschäftsführer Auto-Weber GmbH, Neuhardenberg, am 27. Mai

65 JAHRE

Michael Bolle, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Bernau bei Berlin, OT Schönow, am 1. Mai

Frank Gosse, Geschäftsführer HPE Hebezeuge PSA und Elektroanlagen GmbH, Schwedt/Oder, am 1. Mai

Lutz Winkelmann, Inhaber im Fuger-Handwerk, Woltersdorf, am 1. Mai

Uwe Sperling, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Storkow (Mark), am 1. Mai

Klaus-Peter Aderhold, Inhaber im Keramiker-Handwerk, Templin, am 2. Mai

Adrian Reich, Geschäftsführer ElektroReich GmbH, Steinhöfel, OT Heinersdorf, am 3. Mai

Manfred Jaeche, Geschäftsführer Express Heizanlagen GmbH, Wandlitz, OT Basdorf, am 4. Mai

Rene Semrau, Inhaber im Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk, Eberswalde, am 4. Mai

Uwe Friedrich, Inhaber im Holzbildhauer-Handwerk, Grünheide (Mark), am 5. Mai

Mario Harder, Geschäftsführer Gas-Wasser-Sanitär Harder GmbH, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 5. Mai

Burkhard Bienst, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 8. Mai

Holger Thiessen, Gesellschafter Dirk Neukirch und Holger Thiessen NEU TEC GbR, Strausberg, am 11. Mai

Holger Eulenberger, Geschäftsführer Stadt BAU Tischlereigesellschaft mbH, Frankfurt (Oder), am 11. Mai

Bernd Anklam, Inhaber im Uhrmacher-Handwerk, Panketal, am 13. Mai

Andreas Losansky, Zimmerermeister, Beeskow, am 14. Mai

Heike Geschke, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Panketal, OT Zepernick, am 15. Mai

Michael Großer, Elektro-technikermeister, Neuenhagen bei Berlin, am 15. Mai

Rainer Küssow, Inhaber im Tischler-Handwerk, Brüssow, OT Menkin, am 15. Mai

Sigmar Weiß, Gesellschafter Hans-Jörg Michaelis und Sigmar Weiß GbR, Gosen-Neu Zittau, am 16. Mai

Bernhard Berger, Geschäftsführer Zweite Marktkauf Minden GmbH, Minden, am 18. Mai

Uwe Siewert, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Neuhardenberg, am 18. Mai

Olaf Schikowski, Tischlermeister, Seelow, am 19. Mai

Michael Kupper, Tischlermeister, Brüssow, am 19. Mai

Frank Grundemann, Inhaber im Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 20. Mai

Lutz Klammer, Geschäftsführer SMP Stahl & Metallprojekt GmbH, Schöneiche bei Berlin, am 21. Mai

Olaf Schröder, Geschäftsführer Elektro-Schröder GmbH, Bad Freienwalde, OT Altranft, am 23. Mai

Rene Niederwieser, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Müllrose, am 24. Mai

Petra Korn, Friseurmeisterin, Friedland, OT Schadow, am 26. Mai

Christina Herrmann, Inhaberin im Schornsteinfeger-Handwerk, Lychen, am 27. Mai

Gerd Wesslowski, Maler- und Lackierermeister, Prenzlau, am 27. Mai

Andrej Hamprecht, Inhaber im Parkettleger-Handwerk, Wandlitz, OT Schönwalde, am 27. Mai

Margit Masuhr, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Bad Saarow, am 28. Mai

Jörg Nemitz, Inhaber im Feinwerkmechaniker-Handwerk, Rüdersdorf bei Berlin, OT Herzfelde, am 29. Mai

60 JAHRE

Heiko Fünfstück, Maurer- und Betonbauermeister, Bernau bei Berlin, am 2. Mai

Jens Gelitschke, Installateur- und Heizungsbauermeister, Frankfurt (Oder), am 3. Mai

Matthias Stiebe, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Eberswalde, OT Spechthausen, am 3. Mai

Anette Latuscynski, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Bernau bei Berlin, am 3. Mai

Robert Natzkowski, Raumausstattermeister, Bad Freienwalde, am 5. Mai

Jürgen Krafft, Tischlermeister, Eberswalde, am 6. Mai

Ina Fischer, Gesellschafterin Steinmetzmeisterbetrieb Bodo Fischer OHG, Werneuchen, OT Seefeld-Löhme, am 6. Mai

Werner-Michael Thürling, Elektrotechnikermeister, Werneuchen, am 9. Mai

Iris Wenger, Tischlermeisterin, Grünheide (Mark), OT Kaggel, am 9. Mai

Michael Peter, Inhaber im Holz- und Bautenschützer-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 11. Mai

Mario Röhrl, Geschäftsführer G.M.D. GERMANIA-Hochbau GmbH, Fürstenwalde/Spree, am 12. Mai

Frank Richter, Inhaber im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk, Fürstenwalde/Spree, am 14. Mai

Eckart Sagert, Inhaber im Gebäudereiniger-Handwerk, Frankfurt (Oder), am 16. Mai

Uwe Steinicke, Friseurmeister, Bad Freienwalde, am 18. Mai

Steffen Fritzsche, Elektro-technikermeister, Bernau bei Berlin, am 22. Mai

Jens Klaus, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Gosen-Neu Zittau, OT Neu Zittau, am 23. Mai

Jörg Brauer, Inhaber im Maler- und Lackierer-Handwerk, Angermünde, OT Crussow, am 26. Mai

Hilke Freese, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Bernau bei Berlin, am 26. Mai

Guido Lehmann, Inhaber im Maler- und Lackierer-Handwerk, Eisenhüttenstadt, am 27. Mai

Krzysztof Michalak, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Frankfurt (Oder), am 28. Mai

BERATUNG RENTENVERSICHERUNG

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

 **Kontakt:**

T 0172 2867122 und F 033604 449039

SAVE THE DATE AKTUELLE FÖRDERMITTEL

Die Handwerkskammer informiert am 5. Mai um 9 Uhr über aktuelle Fördermittel und Finanzierungsmöglichkeiten. Lassen Sie sich kostenfrei beraten! Klären Sie Ihre Fragen direkt mit unseren Experten! Die Sprechstunde erfolgt über ein Teams-Meeting.

 **Kontakt:**

jens.pawlowski@hwk-ff.de T 0335 5619-121



FÖRDERUNG VON E-AUTOS FÜR DEN BETRIEB

BIS 31. DEZEMBER 2026

Unternehmen profitieren nicht von der Förderung des Nachfolgeprogramms zum »Umweltbonus« für E-Autos des Bundes. Dieses gilt nur für Privatpersonen.

Firmen haben aber bis zum 31. Dezember 2026 im Rahmen des Programms »mobil gewinnt« andere Optionen. Über die Initialförderung stehen bis zu 5.000 Euro für eine professionelle Erstberatung zur betrieblichen Mobilität zur Verfügung. Ob Fuhrpark, Ladeinfrastruktur oder neue Wege zur Arbeit – qualifizierte Expertinnen und Experten helfen, passende Lösungen zu finden.

Wer bereits konkrete Umsetzungsideen hat, kann mit der Breitenförderung bis zu 60.000 Euro Zuschuss erhalten – als nicht rückzahlbare Förderung.

Unterstützt werden unter anderem der Kauf von E-Fahrzeugen und E-Rollern, Ladesäulen auf dem Betriebsgelände, Lastenfahräder, Pedelecs und mehr.



BIS 8. MAI BEWERBEN

DEUTSCH-JAPANISCHES AUSTAUSCHPROGRAMM

Das Programm für junge Berufstätige bietet die Möglichkeit eines Lernaufenthaltes in Japan. Dauer: zwei Wochen. Es richtet sich unter anderem an Junggesellinnen und -gesellen oder Meisterinnen und Meister im Alter bis zu 30 Jahren. Gefördert wird dieses Programm aus Mitteln des BMBFSFJ sowie des japanischen Ministeriums für Bildung, Kultur und Sport, Wissenschaft und Technologie. Eigenbeteiligung: 800 Euro.



Abteilung Gewerbeförderung:

Nina Wood
T 0335 5619-107
nina.wood@
hwk-ff.de
betriebsberatung-
ostbrandenburg.de/

Zu weiterführenden
Informationen und zu den
Bewerbungsunterlagen
geht es hier



TERMINE VORMERKEN

VERANSTALTUNGEN

Foto: © Midjourney



6. Mai, 16 bis 18 Uhr

Betriebsaufspaltung bei der Nachfolge – Besonderheiten und steuerliche Risiken
Veranstaltung im HWK-Bildungszentrum Frankfurt (Oder) Anmeldung bitte bis 24. April bei Rüdiger Schulz, T 0335 5619-126

3. Juni, 9 bis 17 Uhr

26. Brandenburgischer Energietag
Brandenburgische Technische Universität,
Zentralcampus Cottbus;
b-tu.de/energietag

11. Juni, 10 bis 18 Uhr

Innovationstag Mittelstand des BMW
in Berlin-Pankow;
innovationstag-mittelstand-bmw.de

18. bis 20. Juni

Messe »Ostbau« in Bernau – Börnicke;
messe-ostbau.de

24. bis 26. Juni

Tech in Construction – digitales Bauen –
Berlin; tech-in-construction.de

9. September, 10 bis 16 Uhr

Tag des Handwerks rund um den Fürstenwalder Dom; Kontakt für Interessenten:
Martin Römer T 0335 5619-196
martin.roemer@hwk-ff.de

MEISTERKURS

HANDWERKSMEISTER/-IN IM DACHDECKER-HANDWERK



Foto: © Sascha Schneider - amh-online.de

Sie wollen weiter, als anderen nur aufs Dach steigen? Vielleicht eine eigene Firma gründen? Selbst Ausbilder sein? Der Meisterbrief im Dachdeckerhandwerk macht's möglich. Zugleich bringt die Ausbildung Sie auf den neuesten Wissensstand.

Ob klassischer Dachstein, Schiefer, Metall oder Bitumen – die Materialvielfalt und die Zahl der Verarbeitungstech-

niken nimmt ständig zu. Im Kurs erwerben Sie alle Fähigkeiten zur Planung und Ausführung von Dachkonstruktionen, Deckungen und Abdichtungen. Ihr vorhandenes und neu erworbenes Know-how können Sie nach der Prüfung als Ausbilder weitergeben. Sie können als selbstständige/r oder angestellte/r Meister/in fortan Führungsaufgaben übernehmen, Personal einteilen und die fachliche Ausführung aller Arbeiten überwachen.

Die Lehrgangskosten und Prüfungsgebühren können über das Aufstiegs-BAföG mit bis zu 75 Prozent (einkommens- und vermögensunabhängig) rückzahlungsfrei gefördert werden. Bei Gründung oder Übernahme eines Betriebes steigt die Förderung auf 100 Prozent. Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.

KURSTERMIN:
Teilzeit: 11.09.2026 bis 17.09.2027,
Fr. 15 bis 20 Uhr, Sa. 8 bis 15 Uhr

Ort:
HWK Frankfurt (Oder),
Bildungszentrum, Spiekerstraße 11,
15230 Frankfurt (Oder)

Ansprechpartner:
Mario Randasch
T 0335 5554-207
meisterschule-weiterbildung
@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de



Weitere Informationen
finden Sie hier:

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3881

MAGAZINAUSGABE 04/26 vom 17. April 2026 für die Handwerkskammern Aachen, Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Münster, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk

Vorsitzender des Aufsichtsrates:

Andreas Ehler

Vorsitzende des Redaktionsbeirates:

Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Tel.: 0211/390 98-47

Internet: handwerksblatt.de

info@handwerksblatt.de

Chefredaktion: Stefan Bühren (v.i.S.d.P.)

Chef vom Dienst: Lars Otten

Redaktion: Kirsten Freund, Anne Kieserling,

Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach,

Jürgen Ulbrich, Verena Ulbrich

Grafik: Bärbel Bereth, Albert Mantel,

Letizia Margherita

Redaktionsassistenten: Gisela Käunicke

Freie Mitarbeit: Thekla Halbach, Magdalena

Hammes, Jörg Herzog, Marius Koch,

Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Frankfurt (Oder) –

Region Ostbrandenburg

Bahnhofstraße 12, 15230 Frankfurt (Oder)

Verantwortlich: HGF Frank Ecker

Pressereferent: Martin Römer

Tel.: 0335/56 19-196

LANDESREDAKTION BRANDENBURG

Karsten Hintzmann

Finkensteg 31, 15366 Hoppegarten

Tel.: 0157/35 80 62 61

k.hintzmann@arcor.de

ANZEIGENVERWALTUNG

Verlagsanstalt Handwerk GmbH

Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/390 98-85

jansen@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 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 elfmal jährlich.

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

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

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



Marius Tepper verarbeitete das aus Österreich beschaffte Hirnholz-furnier mit dem Skalpell, um bei den Rolltüren die hinreißende Optik seines Eichensideboards mit Geheimfach zu erhalten.



Hendrik Freier wählte für sein Bett Esche und Nussbaum. Ein Highlight sind die Schubladen. Im Inneren halbrund, öffnen sie sich dank eines handgearbeiteten, hölzernen Zahnradmechanismus.

»Von zukünftigen Meistern wird Besonderes erwartet!«

Dirk Wurl, Prüfer

EDEL, ELEGANT UND ELEKTRISIEREND

MEISTERLICHES AUS OSTBRANDENBURG

Sechs Meisterstücke mit Aha-Effekt – Marcus Wendelmuth schuf ein Möbel, »das frei im Raum stehen kann, von jeder Seite ansehnlich ist und mehr kann als ein gewöhnliches TV-Lowboard.« Hendrik Freier baute ein Bett für die eigene Dachschräge – mit ausziehbaren Nachtschränken. Niklas Fakler interpretierte mit seinem Sideboard aus Eiche den Look der 1950er-Jahre auf sehr moderne Weise. Robert Kielings Waschtisch aus Esche trägt ein Waschbecken aus altem Flussstein und birgt sein Geheimnis unter den Schubladen. Renée Kriegelstein entschied sich für eine elegante Frisierkommode mit eingelegter Labradorit-Platte. Wunderbar, aber sehr aufwändig, das mit chirurgischer Präzision geschnittene Hirnholz furnier für die Rolltüren des Meisterstücks von Marius Tepper.

Marco Wendelmuths TV-Lowboard aus massiver Eiche, schwarzer CDF-Platte und klassischen Holzverbindungen beinhaltet einen verdeckten Schließmechanismus und ist von allen Seiten ein echter Hingucker



Hier finden sie weitere Informationen und Videos zu einzelnen Meisterstücken



Robert Kielings Waschtisch spielt mit dem Element, für das er gedacht ist – der Clou ist ein unsichtbarer, ausziehbarer Tritt für Kinder.



Niklas Faklers Sideboard interpretiert den Look der 1950er. Weiche Rundungen, mit lindgrünem Linoleum beschichtete Türen und hochwertige Messingbeschläge lassen das Stück edel und zeitlos wirken.



Renée-Nanette Kriegelsteins Vanity-Table wirkt dank hellem Eschenholz und eingelegtem mineralischen Labradorit gleichzeitig rustikal und elegant. Gedacht ist das Möbel als moderne Frisierkommode.

Fotos: © Martin Römer / hmk ff.de



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