

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
OSTMECKLENBURG-VORPOMMERN

№
11
24

Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?

Wie Handwerker doch noch ihr Geld bekommen

INTERVIEW
Jörg Dittrich über die
Lage im Handwerk

LIVE-STREAMING
Kunden, Fachkräfte und
Azubis begeistern

DER KALENDER FÜRS HANDWERK



2025

POWER PEOPLE



**TRADITION.
GEGENWART.
ZUKUNFT.
HANDWERK!**

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

EINE AKTION VON



MIT FREUNDLICHER
UNTERSTÜTZUNG VON



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

**KALENDER
JETZT HIER
BESTELLEN**



Foto: © AdobeStock/ Bugaev



»Anstrengung und die Bereitschaft für Arbeit und Leistung sind die Voraussetzungen für Wohlstand.«

LEISTUNG MUSS WIEDER IN DEN FOKUS RÜCKEN

In den vergangenen Wochen zeigten die Junggesellinnen und -gesellen dieses Jahrgangs in den verschiedenen Gewerken unseres Landes im Rahmen der Deutschen Meisterschaft im Handwerk ihr überdurchschnittliches fachliches Können. Allen Landessiegerinnen und -siegern gratulieren wir ganz herzlich. Ihnen gehören unsere Anerkennung und Würdigung, haben sie doch mit höchster Motivation, Disziplin und vor allem Leistungswillen gezeigt, dass sie ihr Handwerk verstehen und stolz auf ihren Handwerksberuf sind. Diese Gesellinnen und -gesellen sind die junge Elite im landesweiten Handwerk und kämpfen nun im fairen Wettbewerb mit ihren Berufskollegen um den Bundessieg. Dafür wünschen wir viel Erfolg.

Danken möchten wir den Ausbildungsbetrieben, die dem fachlichen Nachwuchs das berufliche Rüstzeug mit auf den Weg gegeben haben. Der Landessieg der ehemaligen Auszubildenden ist die beste Visitenkarte für jeden Betrieb und zeigt die Übernahme von Verantwortung bei der Sicherung der hohen Ausbildungsqualität.

Es ist somit die Symbiose aus unternehmerischer Erfahrung der gestandenen Handwerker und dem Potenzial der nachwachsenden Generation im Handwerk. Dies sollte auch in unserer Gesellschaft insgesamt wieder verstärkt in den Fokus rücken: Anstrengung und die Bereitschaft für Arbeit und Leistung sind die Voraussetzungen für Wohlstand. Nur so können wir auch im internationalen Ländervergleich wieder die Wettbewerbsfähigkeit sichern.

AXEL HOCHSCHILD

PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER



KAMMERREPORT

- 7** Auch das Handwerk des Landes spürt die Krise
- 8** Handwerk auf der GASTRO
- 11** Kleine Bauvorlage in MV
- 12** Kita-Wettbewerb 2024/ 25 gestartet
- 13** E-Rechnung im Handwerk



Foto: © Andrea Wölter

S 8

Das Handwerk zeigte sich auf der GASTRO vielseitig und mit individuellen Produkten.



Foto: © HWK

S 51

Neues Beratungsangebot der Handwerkskammer: Kostenfreier Nachhaltigkeitscheck 360°



POLITIK

- 15** Bauwirtschaft: Studie zur Senkung der Grunderwerbsteuer
- 16** Interview mit Jörg Dittrich: Die Schmerzstelle deutlich machen
- 18** 2024 soll wieder ein Rezessionsjahr werden
- 20** Interview: »Ein Deutschland-Ticket Azubi ist möglich«
- 22** E-Autos: »Strafzölle sind das falsche Signal«
- 23** Beschluss der Bürokratieentlastungsverordnung



BETRIEB

- 24** Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?
- 28** Geschenke: Freigrenze jetzt bis 50 Euro
- 30** Mehr Geld für begabte junge Handwerker

32 Junge Leute ins Handwerk locken



TECHNIK & DIGITALES

34 Eine Assistenz namens Kai

36 Mit Live-Streaming begeistern



GALERIE

42 Miss Handwerk 2024 in Ruanda

43 Power People: Der Weg zum fertigen Kalender

44 Eine Fusion von Luxus und Genuss



KAMMERREPORT

48 Rechtsberatung

49 Bildungszentrum wird modernisiert

50 Wir gratulieren

52 Betriebsbörse

56 Bildungsangebote

58 Impressum

S
36

Nehmen Sie die Zuschauer mit in spannende Arbeitswelten und stellen Sie Mitarbeiter, Azubis, Maschinen und Werkzeuge vor.

Foto: © iStock.com/mabo_018



FÖRDERUNG KLEINER BAUPROJEKTE MÖGLICH

In Ergänzung des Programmaufrufs für die Bund-Länder-Städtebauförderprogramme 2025 fordert das Bauministerium MV die Kommunen auf, bis Ende November Förderanträge für kleinere kurzfristige Maßnahmen einzureichen. Förderfähig sind Projekte des Straßen-, Tief- und Landschaftsbaus, die der Klimawende und der Mobilitätswende Rechnung tragen. »Laut Bauverband werden im Tief- und Straßenbau sowie im Hochbau 2025 stärkere Einbrüche des Auftragsvolumens als in diesem Jahr erwartet. Deshalb wollen wir etwas zur Belebung in der regionalen Baubranche tun, denn gerade in den städtebaulichen Sanierungs- und Fördergebieten gehen die Aufträge meist an mittelständische inhabergeführte Bauunternehmen vor Ort«, so Bauminister Christian Pegel. Damit die Anträge schnell und unbürokratisch beschieden werden können, solle das Gesamtvolumen der jeweiligen kurzfristigen Baumaßnahmen maximal 50.000 Euro betragen.

Die Anträge für die separierten Mittel sollen bis zum 30. November 2024 eingereicht werden: Ministerium für Inneres, Bau und Digitalisierung Mecklenburg-Vorpommern, Abteilung 6 – Bau Referat II 610 – Stadtentwicklung und Städtebauförderung, Alexandrinenstraße 1, 19055 Schwerin.
regierung-mv.de

LANDESSTAND ZUR HANDWERKSMESSE IN LEIPZIG



Vom 8. bis 16. Februar 2025 haben Handwerksbetriebe aller Branchen zur Messe HANDWERK LIVE in Leipzig die Möglichkeit, auf dem modernen Landesgemeinschaftsstand Mecklenburg-Vorpommern ihre Produkte und

Handwerksleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren. Im Messedoppel mit der parallel stattfindenden Messe HAUS-GARTEN-FREIZEIT werden wieder Tausende Besucher erwartet. **Folgende Möglichkeiten bieten sich durch eine Teilnahme an der Messe:**

- Verkauf der Produkte vor Ort und im Nachgang u.a. über den eigenen Online-Shop
- Erschließung neuer Absatzgebiete oder Pflege vorhandener Kontakte
- Präsentation des jeweiligen Handwerks und Ansprache potenzieller Fachkräfte
- »Handwerkspolitisches Forum« in der Messehalle mit Podiumsdiskussion und interessanten Vorträgen zu aktuellen handwerklichen Themen.

Der Landesgemeinschaftsstand MV, der von der Landesregierung unterstützt wird, sorgt allein durch die Größe für starke Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit auf der Messe. Für die Aussteller entstehen keine Kosten für den Standbau (Sonderanfertigungen ausgenommen). Die Standmiete wird durch das Land MV gefördert. In den vergangenen Jahren präsentierten sich auf dem Stand u.a. Unternehmen aus dem Tischler-, Bäcker-, Fleischerhandwerk, Schmuckhersteller oder Bauunternehmen.

hwk-omv.de



Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an die Handwerkskammer, Abt. Wirtschaftsförderung, Ansprechpartner ist Betriebsberater Michael Amtsberg: T 0395 5593 132, E-Mail: amtsberg.michael@hwk-omv.de

TELEFONISCHE KRANKSCHREIBUNG

Seit Dezember 2023 gibt es die Telefon-Krankschreibung. Was der Hausärzterverband da als »echte Entlastung« für Hausarztpraxen und Patienten lobte, steht aktuell in der Kritik bei manchem Arbeitgeber und Politiker, darunter Bundesfinanzminister Christian Lindner. Sie fordern die Abschaffung der Telefon-AU. Der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks kritisierte, dass bei knapp drei von vier Betrieben der Krankenstand seit Wiedereinführung der Telefon-AU gestiegen sei. Die ist das Ergebnis einer Befragung des Verbandes unter mehr als 400 Mitgliedsunternehmen zu den Auslösern für die hohen Fehlzeiten. Bei 71 Prozent der befragten Betriebe hat sich der Krankenstand seit der Wiedereinführung erhöht, bei 29 Prozent ist er konstant geblieben und bei knapp einem Prozent gesunken. Mehr als 80 Prozent der Gebäudereinigerbetriebe forderte daher in der Befragung, die Krankschreibung per Telefon wieder abzuschaffen.

die-gebaeuedienstleister.de

BERUFLICHE SCHULEN 2023/24 IN MV

Die Anzahl der Schülerinnen und Schüler an beruflichen Schulen im Land ist im Schuljahr 2023/24 im Vergleich zum Vorjahr um 997 Personen bzw. 2,9 Prozent gestiegen. Nach Angaben des Statistischen Amtes Mecklenburg-Vorpommern waren zum Stichtag 19. Oktober 2023 insgesamt 35.822 Schülerinnen und Schüler (2022: 34.825) an einer der 61 beruflichen Schulen im Land gemeldet, davon waren 47,1 Prozent weiblich. Damit ist der Anteil an Schülerinnen an beruflichen Schulen nahezu gleichgeblieben. Zu den beruflichen Schulen gehören Berufsschulen, Berufsfachschulen, Höhere Berufsfachschulen, Fachgymnasien, Fachschulen, Fachoberschulen. Etwas über die Hälfte (56,9 Prozent) der Schülerinnen und Schüler besuchte eine Berufsschule ohne Berufsvorbereitungsmaßnahme, 22,6 Prozent eine Höhere Berufsschule, 7,5 Prozent nahmen an einer Berufsvorbereitenden Maßnahme teil, 5,8 Prozent besuchten ein Fachgymnasium und 4,8 Prozent eine Fachschule. 17,0 Prozent der Schülerinnen und Schüler besuchten eine berufliche Schule mit der schulischen Vorbildung der allgemeinen Hochschul- oder Fachhochschulreife. Über die Hälfte, 53,2 Prozent, hatten einen Abschluss der mittleren Reife, 16,2 Prozent die Berufsreife, 1,4 Prozent hatten einen Förderschulabschluss und 7,5 Prozent besuchten eine berufliche Schule ohne vorherigen Schulabschluss.

laiv-mv.de

Auch das Handwerk des Landes spürt die Krise

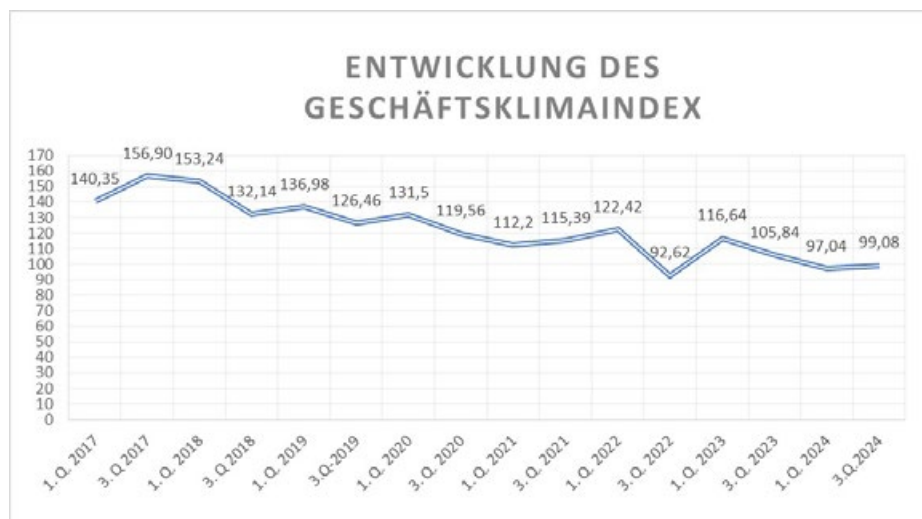
Die aktuelle Umfrage zur Konjunktur im Handwerk von Mecklenburg-Vorpommern zeigt eine im Vorjahresvergleich etwas verschlechterte Lage in den befragten Unternehmen. Für die Monate Juli, August und September 2024 haben rund 81 Prozent der Betriebe ihre Geschäftslage noch als gut oder befriedigend bewertet. Das sind sechs Prozent weniger als noch im Vorjahr. Der Geschäftsklimaindex ist landesweit von 102,5 auf 99,6 Punkte gesunken.

Bei nahezu einem Drittel der Betriebe hat sich der Auftragsbestand reduziert und liegt unter dem für die Saison üblichen Durchschnitt. Die Auftragsvorlaufzeit in den befragten Betrieben ist im Schnitt auf 10 Wochen gesunken. Selbst in den bisher stark ausgelasteten Ausbauhandwerken, zu denen zum Beispiel das Elektro- oder das Heizungsbauerhandwerk gehören, sind die Auftragspolster von bisher 15 auf 10 Wochen abgeschmolzen.

Das spiegelt sich auch in den Umsätzen und wirkt sich auf die Investitionskraft aus. Rund 32 Prozent der Betriebe geben gesunkene Umsätze an, Steigerungen können hingegen lediglich 17 Prozent der Unternehmen melden. Rund 43 Prozent der Unternehmen geben an, weniger in ihr Unternehmen investieren zu können.

Die Krise in Teilen der Industrie schlägt sich vor allem bei den Zulieferbetrieben nieder. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Geschäftslage hier deutlich verschlechtert. Etwas verbessert hat sich dagegen die Lage in den Kfz-Betrieben des Landes.

»Die wirtschaftliche Lage des Handwerks wird weiter durch die schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und die anhaltende Krise in der Baubranche geprägt«, so Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf von der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern. Die weiter zunehmende Bürokratie, steigende Lohnzusatzkosten, der Preisanstieg bei den Rohstoffen und fehlende Investitionen belasten nach den Worten von Hauptgeschäftsführer Hopf die



Im Bereich der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern ist der Geschäftsklimaindex weiter gesunken.

Handwerksbetriebe immens. Allein im Bäckerhandwerk rechnen im Kammerbereich Ostmecklenburg-Vorpommern 80 Prozent der befragten Betriebe mit weiter steigenden Einkaufspreisen, im Kfz-Handwerk 85 Prozent und im Bauhauptgewerbe jedes zweite Unternehmen. In der Gruppe »gewerblicher Bedarf« (z.B. Metallbauer, Gebäudereiniger oder Kälteanlagenbau) berichten 41 Prozent der Betriebe aus dem Kammerbereich über gesunkene Auftragsbestände, 36 Prozent rechnen mit einer sich weiter verschlechternden künftigen Auftragslage.

Positiv sind angesichts der unsicheren Prognosen die landesweit stabile Beschäftigungssituation und die Ausbildungszahlen im Handwerk zu werten. Mit 2.029 neuen Ausbildungsverträgen zum 30.09. konnte in MV das gute Ergebnis des vergangenen Jahres gehalten werden. Laut der aktuellen Konjunkturumfragen beider Handwerkskammern wollen mehr als 78 Prozent aller befragten Handwerksbetriebe in den nächsten Monaten ihre Mitarbeiter halten, 16 Prozent befürchten, Beschäftigte entlassen zu müssen, vor allem aus dem Bauhandwerk.

Landesweit antworteten 835 Betriebe auf die Umfrage. hwk-omv.de



Hauptgeschäftsführer
Jens-Uwe Hopf

Handwerk vom Bäcker bis zum Raumausstatter auf der GASTRO



Die GastRo 2024 in der HanseMesse ist die größte B2B-Messe für Hotellerie, Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung und zog im Oktober 7.378 Fachbesucher und über 150 Aussteller aus dem In- und Ausland an. Dabei präsentierte sich auch das Handwerk mit verschiedenen Gewerken - vom Bäcker- und Fleischer- über das Brauer- und Mälzerhandwerk bis zum Tischler und Raumausstatter - dem Fachpublikum.

So zeigte Raumausstattermeister und Obermeister Henrik Ehlert aus Rostock, wie individuell beispielsweise Inneneinrichtungen von Hotels und Pensionen sein können und welche Trends hier gerade angesagt sind.

Regionale Bäcker- und Fleischerbetriebe offerierten ihre breite Produktpalette – vom guten, ehrlichen Brot, traditionell mit Sauerteig gebacken und von Hand geformt – beispielsweise von der Hofbäckerei Hohenbrünzow bis zum leckeren Kleingebäck der Bäckerei und Konditorei Lehmann aus Rostock. Fleischerie Kading aus Bad Sülze bot im Rahmen der Fachmesse erneut neue innovative Produkte an wie die Bratkartoffelbratwurst oder die Brat-Blutwurst, mit der der 1856 gegründete Familienbetrieb in diesem Jahr den 3. Platz bei dem Wettbewerb der Bruderschaft der Ritter der Blutwurst in Frankreich (Confrérie des Chevaliers du Goûte Boudin) im Bereich »traditionelle deutsche oder österreichische Blutwurst« belegte.

Interesse zeigten Hoteliers ebenfalls an den Infrarotsaunen der Firma Nordholz Design von Handwerksunternehmern Hans Joachim und Christoph Kause aus Zarrendorf. Diese innovativen Saunaaanlagen nach Maß setzen Vater und Sohn stets auch entsprechend moderner Trends und in zukunftsorientierter Materialgestaltung um. In einem Showroom in Bentwisch können diese hochwertigen Saunen ebenfalls ständig besichtigt werden.

Das Rahmenprogramm nutzte das Handwerk für fachliche Wettbewerbe wie beispielsweise den Wurstwettbewerb, den der Landesinnungsverband des Fleischerhandwerks MV organisierte oder die Brotprüfung der Bäcker- und Konditoren-Innung Mecklenburg-Mitte. Zum fachlichen Austausch im Rahmen des Techniktages der Innung für Kälte- und Klimatechnik M-V trafen sich die Innungsmitglieder um Obermeister Dr. Thomas Diestel und deren Gäste.



ORTSUMGEHUNG MIROW:

BAU KANN VORAUSSICHTLICH IM FRÜHJAHR 2025 STARTEN

Der Bund stellt die für den Bau der Ortsumgehung Mirow benötigten Mittel zur Verfügung. Das hat das Bundesverkehrsministerium jetzt bestätigt. Für den Bundesstraßenneubau sind Kosten von 58,6 Millionen Euro vorgesehen. »Das ist eine großartige Nachricht aus Berlin. Wir können nun die Vergabe der Bauleistungen starten und voraussichtlich im Frühjahr 2025 mit dem Bau beginnen. Für die Stadt Mirow und die ganze Urlaubsregion Mecklenburger Seenplatte ist das ein enorm wichtiges Infrastrukturvorhaben – das Bundesverkehrsministerium hat das zügig und verlässlich unterstützt, dafür möchte ich mich ausdrücklich

bedanken«, sagte Reinhard Meyer, Minister für Wirtschaft, Infrastruktur, Tourismus und Arbeit.

Auf 8,3 Kilometern Länge wird die Ortsumgehung den Verkehr auf der Bundesstraße B 198 künftig südwestlich um die Stadt Mirow herumführen. »Anwohner werden ebenso wie Reisende und der LKW- und Schwerlastverkehr von der Ortsumgehung profitieren. Die Stadt Mirow wird vom Durchfahrtsverkehr entlastet, Lärm- und Luftschadstoffmissionen deutlich verringert. Die in der Ortsdurchfahrt bestehenden Verkehrssicherheitsrisiken können so dauerhaft behoben werden. Als positiver

Nebeneffekt freut es mich, dass mit dieser Maßnahme auch eine weitere nachhaltige touristische Entwicklung und Vermarktung des Ortes ermöglicht wird«, so der Minister.

Bis zum offiziellen Spatenstich im Frühjahr 2025 werden nun zügig die erforderlichen Ausschreibungen für die bauvorbereitenden Maßnahmen, wie z. B. Bauvermessung, Fällarbeiten, Denkmalschutz oder Munitionsbergung sowie für die ersten Bauverträge veröffentlicht. Nach Vergabe der Leistungen werden dann die ersten sichtbaren Arbeiten an der zukünftigen Trasse der Ortsumgehung Mirow beginnen.

TREND HERBST/WINTER 2024/25



Landesinnungsmeisterin Ines Tietböhl aus Demmin und das Kreativteam um Obermeister Jörg Zecher aus Wismar präsentierten auf einem inspirierenden Event in der Handwerkskammer in Rostock Unternehmerinnen und Unternehmern des Friseur- und Kosmetikerhandwerks sowie deren Mitarbeitern die neuesten Modetrends

für die Herbst-/Wintersaison 2024/2025. Dazu wurden vorab in der Friseurwerkstatt des Handwerkerbildungszentrums die neuesten Techniken und Farbnuancen an Modells noch einmal trainiert.

Das Motto für diese Saison: Glamourös? Ja, aber entspannt und vielseitig! So ist der kinnlange Bob etwa ebenso gefragt wie

weich fallende, voluminöse lange Haare mit soften Stufen. Die Schulungsteilnehmer aus dem Friseur- und Kosmetikerhandwerk aus den verschiedenen Regionen des Landes setzen nun die neuesten Techniken und Farbtrends der Saison direkt in ihren Salons um.

friseurhandwerk.de

NEUER VORSTAND DER KFZ-INNUNG NEUBRANDENBURG



Im Oktober 2024 wurde auf der Mitgliederversammlung der neue Vorstand der Kfz-Innung Neubrandenburg für die nächsten fünf Jahre gewählt: Thomas Dehmke, Stefan Timm, Riccardo Wilbat, Thomas Abmann, Matthias Huth, Heiko Bernitt und Peter Kuboth (im Bild von links nach rechts). Als Obermeister wurde Thomas Abmann in seinem Amt bestätigt und sein neuer Stellvertreter ist Riccardo Wilbat. Zur Kraftfahrzeuginnung Neubrandenburg gehören etwa 150 Kfz-Betriebe in der Mecklenburgischen Seenplatte und im Landkreis Uecker-Randow mit rund 350 Kfz-Mechatronikern in Ausbildung.

kfz-nb.de

Kabinettsbeschluss zur Kleinen Bauvorlageberechtigung



Foto: © Adobe Stock/presmaster

denen der Handwerkskammern (HWK) Axel Hochschild (HWK Ostmecklenburg-Vorpommern) und Uwe Lange (HWK Schwerin). Es sei wichtig, dass Mecklenburg-Vorpommern nun mit anderen Bundesländern wie Schleswig-Holstein gleichzieht.

»Wir sind fest davon überzeugt, dass all jene, die einen solchen Meistertitel erworben haben, über die notwendige berufliche Qualifikation verfügen, freistehende, eingeschossige Gebäude bis zu einer bestimmten Brutto-Grundfläche, Änderungen an Gebäuden der Gebäudeklassen 1 und 2 sowie freistehende oder einseitig angebaute Garagen durch eine entsprechende Planungsleistung zu untersetzen. Zwischenzeitlich existiert die ‚kleine‘ Bauvorlageberechtigung in elf Bundesländern. Wir sind also nicht zu früh dran. Nun erwarten wir auch eine breite Zustimmung durch alle Parteien im Landtag. Hier wird sich zeigen, wer dem Handwerk nahesteht«, so Landesinnungsmeister Rainer Bauer, der als Straßenbauermeister auch Obermeister der Innung des Bauhandwerks Bad Doberan-Rostock ist.

Die Handwerkskammern des Landes Mecklenburg-Vorpommern begrüßen die von der Landesregierung beschlossene Einführung der Kleinen Bauvorlage. Die angekündigte Novellierung der Landesbauordnung ist eine deutliche Stärkung der handwerklichen Meisterbetriebe aus dem Bauhandwerk sowie ein Schritt zur Entbürokratisierung. »Die Handwerkskammern, der Bauverband des Landes und Landesinnungsverband des Bauhandwerks haben sich seit Jahren für die Einführung der Kleinen Bauvorlage in Mecklenburg-Vorpommern für die Gebäudeklassen 1 und 2 eingesetzt. Damit wird einem deutlichen Standortnachteil in unserem Bundesland – vor allem in den Grenzregionen – entgegengewirkt«, betonen die Präsi-

Auch der Verbraucher profitiert, er kann sowohl die Bauplanung als auch die Ausführung in einer Hand belassen. »Wir danken der Landesregierung für diese Wertschätzung des Handwerks«, so die Kammerpräsidenten.

Ebenso ist nach den Worten der Präsidenten die Modifizierung zur vereinfachten Bearbeitung von Genehmigungsverfahren die richtige Weichenstellung für ein effizienteres und schnelleres Bauen.

Jetzt müsse die novellierte Landesbauordnung ebenfalls im Landtag zügig beschlossen werden, so die Vertreter des Handwerks.

ZUKUNFTSKONZEPT FÜR MARITIME WIRTSCHAFT IN MV

Für Mecklenburg-Vorpommern ist die maritime Wirtschaft ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor mit großem Potenzial. Mit Blick auf die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen und Chancen der Branche wurde in intensiver Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft und in enger Begleitung des Maritimen Koordinators des Landes, Staatssekretär Jochen Schulte, ein »Zukunftskonzept für die maritime Wirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern« erarbeitet. Das rund 80-seitige Konzeptpapier wurde an Ministerpräsi-

den Manuela Schwesig übergeben. Maßgeblich beteiligt an der Erstellung des Zukunftskonzepts war der im Juni 2023 ins Leben gerufene Maritime Zukunftsbeirat des Landes mit 21 Expertinnen und Experten aus der maritimen Wirtschaft und Wissenschaft. Ministerpräsidentin Manuela Schwesig betonte die besondere Bedeutung der maritimen Wirtschaft für MV und würdigte ihre positive Entwicklung: »Anfang 2022, nach der coronabedingten Insolvenz der MV Werften, standen wir vor großen Herausforderungen und einer ungewissen

Zukunft für die maritime Wirtschaft. Heute blicken wir auf eine Branche, die wieder ein echter Wachstumsmotor unseres Landes ist. Unsere Häfen und Werften sind moderne, vielseitige Industriezentren, die eine Schlüsselrolle in der Energiewende spielen.« Wirtschaftsminister Reinhard Meyer fügte hinzu: »Besonders in den Bereichen Offshore-Wind und Wasserstoff bieten sich enorme Potenziale, die unser Land als Wirtschaftsstandort und als Vorreiter im Klimaschutz stärken werden.«
regierung-mv.de

KITA-WETTBEWERB 2024/ 25 GESTARTET



Der bundesweite Kita-Wettbewerb »Kleine Hände, große Zukunft« geht in die nächste Runde. Erzieherinnen und Erzieher sind mit den Kindern eingeladen, Handwerkerinnen und Handwerker live bei ihrer Arbeit zu erleben und anschließend das Erlebte in der Kita gestalterisch umzusetzen. Mit dem kreativen Riesenposter zum Thema »Handwerk« können die teilnehmenden Kitas als Landessieger 500 Euro für ein Handwerksfest oder einen Projekttag gewinnen.

Bewerbungsschluss ist der 14. März 2025. Weitere Informationen unter kita-wettbewerb.de bzw. ebenfalls unter amh-online.de/kita-wettbewerb.

MIT PLAKATEN FÜR SCHÜLERPRAKTIKA WERBEN

Seit den diesjährigen Sommerferien können Jugendliche, die ein freiwilliges Praktikum in einem Handwerksbetrieb in den Ferien absolvieren, die Schülerpraktikumsprämie von 120 Euro pro Woche (max. drei Wochen) beantragen. Erfahrungen anderer Bundesländer, die bereits diese Prämie eingeführt hatten, zeigen, dass rund ein Drittel der Praktikanten anschließend eine Ausbildung im Handwerk beginnen. Die Handwerkskammern des Landes MV begrüßen deshalb diese Maßnahme der Landesregierung sehr zur praxisnahen Unterstützung der Fachkräftesicherung. Betriebe, die in ihren Geschäften und Werkstätten für die Schülerpraktikumsprämie vor den nächsten Ferien werben möchten, können dazu die Plakatsmotive unter hwk-omv.de/ferienpraktikum herunterladen.



Plakatsmotiv Schülerpraktikum

WETTBEWERB

BIOREGIONALE WERTSCHÖPFUNG IN MV

Das Landwirtschaftsministerium MV ruft auf zum Wettbewerb »Netzwerk - Bioregionale Wertschöpfung in Mecklenburg-Vorpommern«. Mit der Ausschreibung des Wettbewerbs soll ein landesweites Netzwerk gestärkt und die Kooperation in einem finanziellen Umfang von bis zu 500.000 Euro gefördert werden. Konzepte und konkrete Projekte mit dem Ziel der regionalen Wertschöpfung sollen durch das Netzwerk begleitet und unterstützt werden. Die Projektlaufzeit der Kooperation »Bioregionale Wertschöpfung in Mecklenburg-Vorpommern« ist für den Zeitraum 01. Januar 2025 bis zum 30. Juni 2029 geplant. Die Kooperation muss aus mindestens drei Partnern bestehen, davon mindestens ein Partner aus dem Bereich der Bio-Landwirtschaft. Die weiteren Partner müssen aus nachfolgenden Bereichen stammen: etwa Unternehmen der Ernährungswirtschaft, sonstige Unternehmen des vor- oder nachgelagerten Bereichs der Landwirtschaft einschließlich der Regionalvermarktung. Bewerbungsunterlagen sind bis zum 30. November 2024 einzureichen. Weitere Informationen und Teilnahmebedingungen unter: regierung-mv.de



E-RECHNUNG IM HANDWERK

Mit dem Wachstumschancengesetz wurde beschlossen, dass die Pflicht zur E-Rechnung kommt. Ab 1. Januar 2025 müssen Betriebe in der Lage sein, elektronische Rechnungen von anderen Unternehmen zu empfangen. Betroffen sind alle Handwerksbetriebe, die mit gewerblichen Auftragnehmern und gewerblichen Auftraggebern zusammenarbeiten. Die Vorgaben bedeuten, dass sich Betriebe im B2B-Verkehr von Papierrechnungen und nicht strukturierten PDFs verabschieden müssen.

Die Einführung der E-Rechnung führt zwar zu größeren organisatorischen und technischen Umstellungen in Unternehmen, stellt aber auch einen wichtigen Schritt zur Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung im Rechnungswesen dar. Die E-Rechnungspflicht gilt nicht für Kleinbetragsrechnungen bis 250 Euro und Fahrkarten. Alle E-Rechnungen müssen revisions-

sicher archiviert werden. Im Privatkundengeschäft müssen keine E-Rechnungen versendet werden.

Eine E-Rechnung enthält alle Rechnungsinformationen in strukturierter und maschinenlesbarer Form. Das verwendete XML-Format ermöglicht eine automatisierte Weiterverarbeitung von empfangenen E-Rechnungen und eine durchgängig digitale Bearbeitung - von der Rechnungserstellung bis zur Zahlung. Diese Optimierung führt zu Zeitgewinnen bei der Bearbeitung von Eingangsrechnungen.

Die E-Rechnungen unterscheiden sich in XRechnungen und Rechnungen im ZUGFeRD-Format. Während eine ZUGFeRD-Rechnung aus einem menschenlesbaren PDF-Format und einem maschinenlesbaren XML-Format besteht, enthält die XRechnung dagegen ausschließlich das XML-basierte Rechnungsformat.

Ab dem 1. Januar 2027 beziehungsweise ab dem 1. Januar 2028 besteht eine Verpflichtung zum Ausstellen von E-Rechnungen zwischen Unternehmen.

hwk-omv.de



Bei weiteren Fragen wenden sich bitte an die Handwerkskammer, Abt. Wirtschaftsförderung. **Ansprechpartner** ist Bereichsleiter Andreas Weber: T 0381 4549-162, E-Mail: weber.andreas@hwk-omv.de

PASSGENAUE LÖSUNGEN BEI DER DIGITALEN TRANSFORMATION FÜR KMU



Viele Unternehmen stehen an einem Punkt, wo die Liste der anstehenden Aufgaben unendlich lang erscheint. Diese haben zudem oft wenig mit dem eigentlichen Kerngeschäft zu tun und sind Folge von neuen Gesetzen oder geänderter Rahmenbedingungen. Der Chef in kleinen und mittelständischen Unternehmen, gestartet als Personalunion - von der Auftragsbeschaffung, der Angebotserstellung, über die Rechnungsstelle bis zum Personalbüro oder dem Ein-/Verkauf oder der Rechtsabteilung, kann heute kaum noch alle Bereiche erfolgreich selbst bearbeiten.

Digitale Arbeitszeiterfassung und e-Rechnung sind zwei aktuelle Beispiele, die materielle und ideelle Investitionen erfordern und dann auch noch für eine Veränderung von funktionierenden Arbeitsabläufen sorgen.

INQA-Coaching unterstützt Unternehmen bei dieser digitalen Transformation. So können Sie die Mitarbeiter die neuen Abläufe in Begleitung eines Coaches entwickeln lassen. Setzen Sie ledig-

lich Rahmenbedingungen und überwachen regelmäßig den Prozess, geben Hinweise und Anregungen. Verlagern Sie die Verantwortung auf Ihr Team. Dies sorgt für Akzeptanz bei Veränderungen bei dem Mitarbeiterteam und spart wertvolle eigene Zeit. Die Kosten des Coaches (14.400 € netto für 96 Stunden) werden mit bis zu 80 % gefördert.

Die Umsetzung von INQA-Coaching erfolgt in mehreren Phasen, deren Grundlage stets ein durch die Mitarbeiter aufgestellter Aufgabenplan bildet, der innerhalb von ca. vier Wochen abgearbeitet wird.

INQA-Coaching wird finanziert aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) und des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS).

inqa.de

Für eine unkomplizierte und kostenfreie Erstberatung steht Stephan Steinke von der INQA-Beratungsstelle beim Unternehmerverband Rostock-Mittleres Mecklenburg e.V. gern zur Verfügung: steinke@rostock.uv-mv.de, T 0381 24258-13

ERP-FÖRDERKREDIT FÜR GRÜNDUNG UND NACHFOLGE



Ab dem 1. November 2024 bieten die KfW und Deutschen Bürgschaftsbanken den ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge mit 100%-Risikoentlastung für Banken und Sparkassen an – ein neues, attraktives Angebot für Gründungen, Nachfolgen und Festigungsmaßnahmen.

Das Besondere: Banken werden durch eine 100%-Garantie der Bürgschaftsbank vollständig vom Kreditausfallrisiko entlastet. Das Bundesministerium für Finanzen

und das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz stellen hierfür eine 80%ige Rückgarantie zur Verfügung.

Die KfW bietet die Refinanzierung mit zwei Laufzeitvarianten an und verbilligt den Zinssatz aus Mitteln des ERP-Sondervermögens. So profitieren Kreditnehmer von günstigeren Zinsen. Neben der elektronischen Antragstellung bietet die Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern auch die Möglichkeit der Antragstellung

per PDF an. Alle Details zum Förderprogramm, hilfreiche Rechentools und Erklär-Videos für Banken und Kreditnehmer finden Sie auf kapital.ermoeglicher.de.



Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an die Handwerkskammer, Abt. Wirtschaftsförderung. >**Ansprechpartner** ist Bereichsleiter Andreas Weber: T 0381 4549-162, E-Mail: weber.andreas@hwk-omv.de

VOLLVERSAMMLUNG DER HANDWERKSKAMMER

Die Vollversammlung der Handwerkskammer Ostmecklenburg - Vorpommern tagt am 23. November 2024, Beginn: 10 Uhr, in der Handwerkskammer, Hauptverwaltungssitz Rostock (Schwaaner Landstraße 8, 18055 Rostock).

Weitere Informationen wie die Tagesordnung finden Sie im Internet unter hwk-omv.de.

WIRTSCHAFTS- IDENTIFIKATIONSNUMMER

Zur eindeutigen Identifizierung wird jedem wirtschaftlich Tätigen durch das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) die Wirtschafts-Identifikationsnummer (W-IdNr.) stufenweise ohne Antragstellung ab November des Jahres 2024 zugeteilt. Die W-IdNr. bleibt für die Dauer der gesamten wirtschaftlichen Tätigkeit bestehen und ändert sich nicht. Dies gilt auch zum Beispiel bei Adress- oder Namensänderungen. Die Identifikationsnummer (IdNr.), Steuer-Nummer und Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) bleiben neben der W-IdNr. bestehen. Damit soll die Kommunikation zwischen Unternehmen und Behörden vereinfacht werden.

bzst.de

BAUWIRTSCHAFT

STUDIE ZUR SENKUNG DER GRUNDERWERBSTEUER

Der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) hat zusammen mit der Bauwirtschaft Baden-Württemberg, dem Landesverband Bayerischer Bauinnungen, dem Baugewerbe-Verband Niedersachsen und den Bauverbänden NRW beim Institut der Deutschen Wirtschaft Köln eine Studie in Auftrag gegeben. Diese untersucht, wie sich eine Senkung der Grunderwerbsteuer auf die Neubaunachfrage auswirkt.

Eine Halbierung der Grunderwerbsteuer würde die Zahl der Baugenehmigungen um fast zehn Prozent steigern, ist ein Ergebnis der Studie. Das würde die Fertigstellungszahlen erhöhen und die Mindereinnahmen der halbierten Grunderwerbsteuer mehr als kompensieren. Anhand von Beispielen zeigt die Studie, dass die Aktivierung des Neubaus für die Länder kostengünstiger wäre, als selbst Wohnungen zu bauen.

Die Grunderwerbsteuer hat sich für Familien zu einer riesigen Hürde bei der Eigentumbildung aufgetürmt. Mit Blick auf die Wohnungsnot brauchen wir aber jedes private Bauvorhaben«, sagt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. »Daher appellieren wir erneut an die Länder, die Furcht vor Mindereinnahmen zu überwinden.«

Eine Senkung der Grunderwerbsteuer hat laut Pakleppa großes Potenzial für mehr Steuereinnahmen. Jeder Euro in Bauinvestitionen generiere bis zu sieben Euro an Folgeinvestitionen. »Die Studie zeigt klar, dass die Senkung günstiger für die Länder wäre, als selbst Wohnungen zu bauen. Daher bleibt es bei unserer Forderung: Runter mit der Grunderwerbsteuer.«

»Wir appellieren erneut an die Länder, die Furcht vor Mindereinnahmen zu überwinden.«

Felix Pakleppa, ZDB-Hauptgeschäftsführer

Anzeige

WIR UNTERNEHMEN GERNE WAS MIT IHNEN!

Digitalisierung, Fachkräftesicherung und nachhaltige Geschäftsmodelle fordern kleine und mittlere Unternehmen zunehmend. Die Zukunftszentren fördern mit individueller Beratung, innovativer Weiterbildung und passgenauer Vernetzung.



Jetzt persönlichen Termin vereinbaren!

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Die Schmerzstelle deutlich machen

MIT BLICK AUF DIE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DIE WIRTSCHAFT WIRD ES ZEIT FÜR REFORMEN. DAS HANDWERK HAT SICH IN DER POLITIK GEHÖR VERSCHAFFT. ZDH-PRÄSIDENT JÖRG DITTRICH ÜBER DIE LAGE DER BRANCHE.

Interview: Stefan Bühren...

DHB: Welche Konsequenzen haben die Ergebnisse der ostdeutschen Landtagswahlen für das Handwerk? Muss sich das Handwerk anders aufstellen?

Dittrich: Wir sind die Interessenvertretung des Handwerks, keine Partei. Daher steht es uns nicht an zu werten, wer wen wählt. Doch wir grenzen uns klar von antidemokratischen Positionen, Rassismus, Hass und Hetze ab. Es darf nicht schleichend zur Normalität werden, dass dies in unsere Ge-

ellschaft getragen und so die Grundprinzipien unserer Demokratie und Sozialen Marktwirtschaft zerstört werden. Das Handwerk und die Wirtschaft insgesamt brauchen Freiheit, Rechtsstaatlichkeit, Demokratie und Weltoffenheit. Gerade als Exportnation sind wir auf diese Offenheit angewiesen:

Wenn Parteien an den extremen Rändern den Euro infrage stellen oder eine protektionistische Wirtschafts- und Handelspolitik verfolgen, schadet das der Wirtschaft und damit unseren Betrieben. Unsere Aufgabe als Interessenvertretung ist es, den Diskurs auf handwerksrelevante Themen zu lenken und dafür Lösungen zu fordern. Das ist keine Wahlempfehlung, sondern eine Notwendigkeit, wenn parteipolitische Positionen wirtschaftsschädigend sind – und damit nicht im Interesse unserer Betriebe und Beschäftigten.

DHB: Viele Themen sind emotional besetzt.

Dittrich: Das stimmt, viele Handwerkerinnen und Handwerker sind emotional betroffen und äußern in Veranstaltungen ihren Unmut lautstark, weil sie

eine andere Politik wollen. Aber es muss uns als Handwerksorganisation um die Inhalte gehen, die wir – Innungen, Kreishandwerkerschaften, Kammern, Zentralfachverbände – versuchen müssen, möglichst geschlossen im Sinne des Handwerks durchzusetzen. »Auf den Tisch hauen«, wie vielfach gefordert, ist da nicht hilfreich. Wir fordern Respekt von der Politik, diesen sollten wir dann ihr gegenüber auch selbst zeigen. Das bedeutet nicht, dass wir in der Sache nicht knüppelhart sein dürfen. Das ist sogar unsere Aufgabe: Immer dort, wo die Schmerzschwelle für unsere Betriebe und Beschäftigten überschritten wird, müssen wir auf Verbesserungen dringen.

DHB: Vieles basiert auf Glauben, nicht Fakten...

Dittrich: ...weil häufig Ängste dahinterstehen. Ob die geopolitische Entwicklung oder die Digitalisierung – viele fürchten, dass die Zukunft schlechter wird, besonders in einer alternden Gesellschaft. Wenn die Mehrheit älter ist, hat das natürlich Einfluss auf die Stimmung im Land. Ich sehe uns in der Verantwortung, der nächsten Generation auch Zuversicht mitzugeben.

DHB: Dann können Sie aber nicht die schlechte Lage des Handwerks beklagen – und gleichzeitig den Nachwuchs animieren, als Fachkraft in diese Branche zu kommen!

Dittrich: Tatsächlich ist es so, dass wir keinen Nachwuchs gewinnen werden, wenn wir immer nur sagen, wie schwierig die Lage im Handwerk ist. Das kann aber auch nicht bedeuten, die bestehenden Strukturprobleme zu verschweigen und auszublenden. Wenn wir auf diese Defizite nicht hinweisen, wird sich nichts zum Besseren wenden. Insofern sind wir

»Wir setzen auf positive Botschaften und auf Vorbilder im Handwerk. Und darauf, uns in der Politik Gehör zu verschaffen.«

Jörg Dittrich, ZDH-Präsident



Jörg Dittrich

Foto: © Henning Schmitt / ZDF

hier auf einer Gratwanderung: Wir müssen die aktuellen Schwierigkeiten und den Wandel aufzeigen und gleichzeitig klarmachen, dass das Handwerk in der langen Perspektive zu den Gewinnern gehört. Beispielsweise schafft das Ziel der CO₂ Einsparung im Handwerk Arbeit, es wirkt wie eine Arbeitsbeschaffung für das Handwerk. Wer sonst soll den Umbau von Heizungen oder die Installation von PV Anlagen bewältigen. Unsere Aufgabe als Handwerksorganisation ist es, berechtigte Kritikpunkte aufzugreifen und zu vermitteln, ohne dabei die generell positiven Zukunftsaussichten des Handwerks aus den Augen zu verlieren.

DHB: Auch wenn Fachkräfte fehlen?

Dittrich: In Zukunft wird sicherlich niemand mehr um eine Lehrstelle betteln. Diese neue, demografisch bedingte Realität müssen wir anerkennen und darauf reagieren. Selbst wenn jeder Betrieb in die Schule geht, um dort Azubis zu finden, wird es rein zahlenmäßig nicht reichen. Der demografische Wandel erfordert, dass wir uns verstärkt um Zuwanderer, Schul- oder Studienabbrecher, Menschen mit schwierigem Lebensweg kümmern müssen. Hier muss die Politik für die entsprechenden Rahmenbedingungen sorgen und mit Förderung und Wertschätzung unterstützen.

DHB: Was kann die Handwerksorganisation tun, um Jugendliche zu motivieren?

Dittrich: Wir setzen auf positive Botschaften und auf Vorbilder im Handwerk. Und darauf, uns in der Politik Gehör zu verschaffen. Bei der Wachstumsinitiative waren wir damit erfolgreich. Da stehen Punkte drin, die von uns kommen, etwa die Praxischecks: Diese

sollen nun nach dem Beschluss der Bundesregierung im Rahmen der »Wachstumsinitiative« auf alle Bundesministerien ausgedehnt werden. Und wir setzen zudem zur Motivierung von Jugendlichen vor allem auch auf unsere Imagekampagne. Mit der haben wir es geschafft, dem Handwerk wieder mehr Bekanntheit und Wertschätzung zu verschaffen. Jetzt gilt es, dass die Betriebe das nutzen, um für sich Nachwuchs oder Fachkräfte zu finden und zu binden.

DHB: Kritiker sagen, da müsse sich zum Beispiel etwas an der Lohnhöhe tun.

Dittrich: Da halte ich gegen: Die Löhne im Handwerk sind gestiegen, und wir bieten sowohl Sicherheit als auch Perspektive. Es gibt viele Beispiele, warum Menschen lieber in kleinen Betrieben als in Konzernen arbeiten. Das liegt besonders an der familiären Struktur, man ist Teil einer echten Gemeinschaft. Nicht ohne Grund sprechen wir von der Handwerksfamilie. Das hat eine große Anziehungskraft, und viele ziehen daraus auch Zuversicht. Das wollen wir für die Imagekampagne nutzen. Wir treffen auf eine Gesellschaft, die verunsichert und ängstlich ist. Und im Zentrum unserer Kampagne steht die Zuversicht. Ich halte das für eine starke Botschaft, wenn eine ganze Branche, das Handwerk, für eine positive Zukunft steht.

DHB: Wenn die Mitt- und Endfünfziger vor der eigenen Betriebsübergabe stehen und die schlechte Lage beklagen, laufen sie Gefahr, keine Nachfolge zu finden. Gerade sie müssten doch Lust am Unternehmertum versprühen!

Dittrich: Ich sehe das genauso. Wir Menschen werden älter, was gut ist. Aber wenn einige mit Ende 50 beschließen, teils auch aus Frustration, genug gearbeitet zu haben und früher in Rente gehen wollen, ist vielen vermutlich nicht bewusst, wie viele Jahre den meisten noch vergönnt sind. Dass dann noch zwei oder drei Jahrzehnte kommen. Das Problem könnte werden: In deren 70ern sind dann die finanziellen Reserven aufgebraucht. Aber es müssen dann immer noch ein oder zwei weitere Lebensdekaden finanziell gesichert sein. Mit einem zu frühen Ausstieg laufen sie Gefahr, später in die Altersarmut zu gleiten. Ich sehe daher eine Verantwortung bei gestandenen selbstständigen Meisterinnen und Meistern, etwas Positives weiterzugeben, mag das manchmal auch schwer sein.

Lesen Sie das komplette Interview auf handwerksblatt.de

2024 soll wieder ein Rezessionsjahr werden

DIE BUNDESREGIERUNG KORRIGIERT IHRE KONJUNKTURPROGNOSE FÜR
DIESES JAHR NACH UNTEN. DAS HANDWERK FORDERT DESWEGEN EINE
»GRUNDLEGENDE NEUAUSRICHTUNG« DER POLITIK.



Nach der Rezession im letzten
Jahr soll die Wirtschafts-
leistung auch 2024 wieder
zurückgehen.

Grafik: © iStock.com/dann_mink



Für das kommende Jahr sagt die Bundesregierung eine Steigerung des BIP um 1,1 Prozent voraus.

Text: **Lars Otten**...

Nach der Rezession im vergangenen Jahr mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,3 Prozent geht die Bundesregierung in ihrer Herbstprognose erneut von einem Minus von 0,2 Prozent für 2024 aus. In ihrer Frühjahrsprojektion sagte sie noch von ein Wachstum von 0,3 Prozent voraus.

Die Regierung verweist auf den demografischen Wandel, eine schwierigere Wettbewerbsposition inmitten verschiedener Krisen, die schwache Nachfrage aus dem In- und Ausland und die »restriktiv wirkende« Geldpolitik, die die wirtschaftliche Entwicklung bremsen. Eine Konjunkturbelebung soll um den Jahreswechsel herum einsetzen.

2025 SOLL BESSER WERDEN

Für das kommende Jahr prognostiziert sie eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,1 Prozent. 2026 soll es noch stärker ansteigen, und zwar um 1,6 Prozent. Im Frühjahr war die Bundesregierung noch weniger optimistisch als sie ein Wachstum von 1,0 Prozent für 2025 vorhersagte.

»Um den konjunkturellen – vor allem aber auch den strukturellen – Herausforderungen entgegenzutreten, hat die Bundesregierung mit der Wachstumsinitiative ein umfassendes Paket zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland vereinbart. Wir sorgen für mehr Arbeits- und Fachkräfte und stärken Investitionen«, sagt Wirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne).

»SCHÖNREDEN HILFT NICHT MEHR«

Sie habe außerdem »eine Reihe der strukturellen Probleme angepackt« – von der Sicherung der Energie-

versorgung über Verfahrensbeschleunigungen bis hin zum Bürokratieabbau und dem so drängenen Arbeits- und Fachkräftemangel. »Diese Maßnahmen helfen. Wenn sie umgesetzt werden, und zwar vollständig, dann wird die Wirtschaft stärker wachsen«, verspricht Habeck.

Das Handwerk ist weniger zuversichtlich: »Schönreden hilft nicht mehr. Wir brauchen mutige, entschlossene Schritte, um Leistung und Investitionen anzureizen und die Wirtschaft wieder zurück auf einen Wachstumsweg zu bringen«, fordert Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks.

SOZIALVERSICHERUNGEN REFORMIEREN

»Rezession im zweiten Jahr, eine Pflegeversicherung am Rande des finanziellen Kollapses, voraussichtlich rückläufige Steuereinnahmen und weiter ausbleibende Investitionen: Wie viele Alarmzeichen braucht es noch, bis die Ampelkoalition erkennt, dass sie mit ihrer Wirtschaftspolitik auf dem Holzweg unterwegs ist, und bis sie endlich umsteuert.«

Kleine Kurskorrekturen reichten nicht aus, um die »gravierenden strukturellen Probleme« zu lösen. Notwendig sei eine »grundlegende Neuausrichtung der politischen Agenda« und ein »klarer Plan für die dringendsten Herausforderungen«. Dittrich nennt hier die Sozialversicherungen und fordert grundsätzliche Reformen, damit die Systeme nicht kollabieren und die Lohnzusatzkosten nicht weiter steigen. Sonst würden die Betriebe ihrer Investitionskraft und die Beschäftigten ihrer Kaufkraft beraubt werden.

PILOTPROJEKT

EIN FAHRAUSWEIS FÜR AUSZUBILDENDE



Eine Gleichstellung der Azubis mit den Studenten fängt auch beim Fahrausweis an. Das Handwerk fordert analog zu den Akademikern ein Azubi-Ticket.

Seit dem Deutschland-Ticket ist alles simpler für diejenigen, die auf Bus und Bahn angewiesen sind. Die Regelung ist denkbar einfach: Man kann jeden Bus, jeden Zug, jede U-Bahn nehmen,

ausgenommen sind nur der Fernverkehr der Deutschen Bahn (IC, EC und ICE) sowie Fremdanbieter wie Flixbus.

Das Deutschland-Ticket hat längst klassische Job- und Monatstickets abgelöst. Viele Arbeitgeber haben ihren Mitarbeitern ein Deutschland-Ticket spendiert – zu einem reduzierten Preis. Gibt der Arbeitgeber mindestens 25 Prozent zum Ticket dazu, reduziert die Bahn den Preis noch einmal um fünf Prozent. Damit müssen Mitarbeiter aktuell maximal 34,30 Euro für das Ticket zahlen. Mit der Preiserhöhung auf 59 Euro ab 2025 ergibt sich ein Preis von maximal 40,60 Euro.

Forderung nach Gleichstellung mit Studenten

Für Studenten ist es als Deutschland-Semesterticket günstiger: Sie zahlen 29,40 Euro im Monat, ausgenommen die Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg (dort gibt es eigene Modelle). Hier setzt das Handwerk an – und fordert analog ein Azubi-Ticket, um eine Gleichstellung der Auszubildenden mit den Studenten zu erreichen. »Nicht jeder Auszubildende braucht ein Ticket für den öffentlichen Nahverkehr«, gibt Dr. Florian Hartmann, Hauptgeschäftsführer des Westdeutschen Handwerkskammertages (WHKT), zu bedenken.

Sein Wunsch: Das Ticket gibt es für die, die es tatsächlich benötigen. Das ist derzeit ein Problem. »Das Studententicket ist ein Solidar-Ticket«, sagt Oliver Wittke, Vorstandssprecher des Verkehrsverbundes Rhein-Ruhr (VRR). Anders gesagt: Jeder Student bekommt das Ticket, egal, ob er es benötigt oder nicht. »Der günstige Preis funktioniert nur über die Mischkalkulation – und Studenten finanzieren das Ticket auch selber über den Semesterbeitrag«, so Wittke (siehe dazu Interview).

Bedarfsermittlung startet in Dortmund

Wie Auszubildende in Sachen Mobilität tatsächlich ticken, versucht der WHKT zusammen mit dem VRR in Dortmund herauszufinden. Dort werden derzeit Auszubildende nach ihrem Mobilitätsverhalten und ihrem Interesse am Deutschlandticket gefragt. Die Befragung ist nicht repräsentativ. Sie ist ein Pilot mit dem Ziel, ein erstes Stimmungsbild zu erhalten, ob und wie ein Deutschland-Ticket Azubi ankommt.

Interview: Stefan Bühren...

DHB: Das Deutschland-Ticket war doch so etwas wie das Schwert für den Gordischen Tarif-Knoten.

Wittke: Ja, in der Tat, es war die größte Reform seit Beginn des Öffentlichen Nahverkehrs. Es ist nicht nur unschlagbar günstig, unschlagbar einfach und unschlagbar nutzbar, sondern auch noch digital. Für uns war es auch Anlass dafür, im VRR ab 1. März 2025 eine große Tarifreform zu starten, bei der wir 75 Prozent aller Ticketprodukte streichen.

DHB: Nicht alle werden sich freuen, weil einige sicherlich mehr bezahlen...

Wittke: Bei jeder Reform gibt es Leidtragende, aber ich gehe davon aus, dass für 90 Prozent der Fahrgäste unsere Tickets preiswerter werden, wenn sie das richtige Ticket wählen..

DHB: Bei Studenten und Schülern ist es auch angekommen.

Wittke: Ja, 98 Prozent aller Studierenden haben mittlerweile ein Semesterticket, 70 Prozent aller Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe 2 haben es als Deutschland-Ticket Schule. Aber: Die Studierenden zahlen das Ticket über ihren Semesterbeitrag selber. Bei den Schülerinnen und Schülern hat das

» Ein Deu Azubi



funktioniert, weil Schulträger einen Großteil der Fahrtkosten übernehmen.

DHB: Wie sieht es beim Job-Ticket aus?

Wittke: Das ist leider noch eine offene Flanke, die ich am besten mit Zahlen aus dem VRR-Gebiet illustriere. 2019 hatten wir 135.000 Lehrlinge in unserem Einzugsgebiet, aber nur 8.000 von ihnen hatten ein Firmenticket, nicht mal jeder Zehnte. Heute haben wir 121.500 Lehrlinge, aber nur noch 907 Firmentickets. Wir gehen aber davon aus, dass rund 70 Prozent von ihnen die Arbeitsstelle mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichen. Da ist für mich der Ansatz, dass das Handwerk eine Initiative mit Blick auf die Lehrlinge starten könnte: Es kommt nicht nur auf die Bezahlung und die Arbeitszeit an, sondern auch darum, wie sie ihren Arbeitsplatz erreichen können.

DHB: Dann müssen wir aber auch über Geld reden.

Wittke: Natürlich. Durch Zuschüsse vom Arbeitgeber und Rabatt der Verkehrsunternehmen kommt als Minimallösung ein Preis von 70 Prozent für den Mitarbeiter beim Deutschland-Ticket heraus. Das gilt für das reguläre Jobticket. Das Semesterticket der

Studierenden von derzeit 29,40 Euro ist ein Solidar-Ticket – nur so können wir den Preis ermöglichen, weil es alle gleichermaßen bekommen und auch selbst bezahlen. Gleiches muss dann für die Azubis gelten. Es muss ein Solidar ticket sein, bei dem alle mitmachen, um den Preis zu garantieren.

DHB: Die Auszubildenden müssen dann auch dafür aufkommen.

Wittke: Wenn das Handwerk eine Gleichstellung der Auszubildenden mit den Studierenden beim Deutschland-Ticket haben möchte, gilt das auch für die Finanzierung. Die Mischkalkulation funktioniert nur über die Gesamtheit, alles andere ist Rosinenpickerei. Entscheidend ist, dass das Ticket aber dem Azubi eine deutschlandweite Mobilität ermöglicht, jenseits des Arbeitswegs, in seiner Freizeit ohne Mehrkosten.

DHB: Sie als VRR stünden dafür bereit?

Wittke: Selbstverständlich, wir sollten ein »Deutschland-Ticket Azubi« auf die Schiene bringen, vorausgesetzt, dass alle mitmachen. Dann mache ich mich auch dafür stark, dass wir für die Auszubildenden diese Sonderkonditionen hinbekommen.

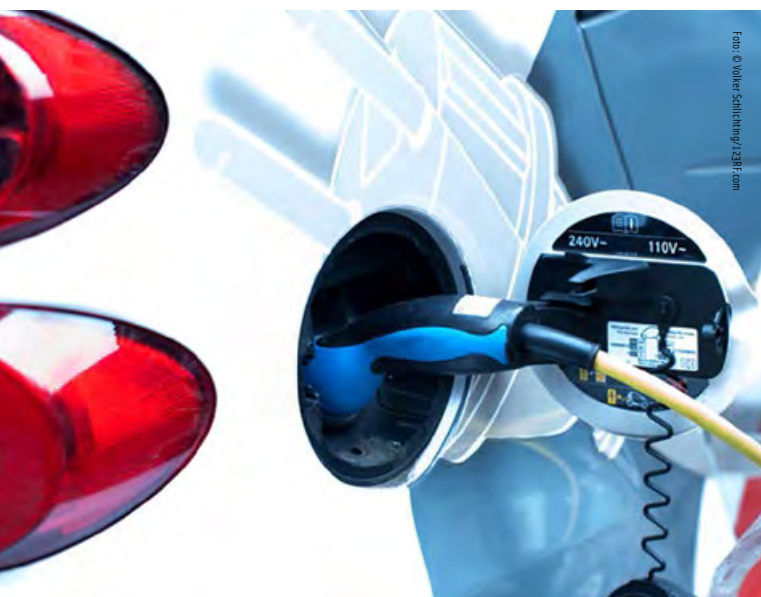
tschland-Ticket ist möglich«

OLIVER WITTKÉ IST VORSTANDSSPRECHER DES VERKEHRSVERBUNDES RHEIN-RUHR, DER BUNDESWEIT GRÖSSTE VERBUND MIT 31 PARTNERN. ER BEFÜRWORTET EIN DEUTSCHLAND-TICKET AZUBI ALS ECHTEN MEHRWERT, DER ÜBER ARBEITSZEIT UND ENTLOHNUNG WEIT HINAUSGEHT, WEIL ES MOBILITÄT SICHERT.



Oliver Wittke,
Vorstandssprecher
des VRR





E-AUTOS

»STRAFZÖLLE SIND DAS FALSCHES SIGNAL«

Auf importierte Elektroautos aus China gelten seit Ende Oktober EU-Strafzölle. Die Europäische Kommission kann damit nun zusätzliche Abgaben in Höhe von bis zu 35,3 Prozent erheben. Deutschland stimmte gegen die Zölle, die Mehrheit der Mitgliedstaaten war jedoch dafür.

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) kritisiert die Entscheidung: »Für den ZDK ist das Ergebnis der Abstimmung im EU-Ministerrat für die Einführung von Strafzöllen gegen chinesische Automobilimporte das falsche Signal, erklärt ZDK-Vizepräsident Thomas Peckruhn.

Wettbewerbsverzerrung droht

»Wir bedauern sehr, dass die Haltung des Bundeskanzlers mit seinem klaren Nein keine Mehrheit gefunden hat. Strafzölle sind keine Lösung für einen fairen, globalen Handel. Nachteile sehen wir für die Verbraucher, da die zur Verfügung stehenden Produkte deutlich teurer werden. Das wird die ohnehin schon zurückhalten- de Kauflaune noch weiter verschlechtern.«

Für die Automobilhändler, die sich zur Aufnahme einer chinesischen Marke entschieden und dafür Investitionen getätigt haben, sei das ein Schlag ins Kontor, weil diese Strafzölle den Wettbewerb zu verzerren drohen. »Zusätzlich sehen wir die Gefahr, dass die Wahrscheinlichkeit für eine chinesische Gegenreaktion als sehr hoch einzuschätzen ist. Dies würde sämtliche Exporte für nicht in China produzierte Fahrzeuge betreffen und eine Schwächung des Wirtschaftsstandortes Deutschland und der hier ansässigen Hersteller und Zulieferer bedeuten.« *LO*

INNOVATION UND TECHNOLOGIE

Das bundesweite Netzwerk der Beraterinnen und Berater für Innovation und Technologie (BIT) traf sich im Campus Handwerk in Bielefeld zur Jahrestagung. Mit einem Grußwort hieß der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, Dr. Jens Prager, die rund 120 Gäste willkommen, darunter Andreas Kepper und Yannick Fuhs vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz sowie Jens Bille, Dr. Linda Meyer-Veltrup und Hermann Pook vom Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik an der Leibniz-Universität in Hannover.

Der Hauptgeschäftsführer der Bielefelder Handwerkskammer dankte den Vertretern des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz sowie dem Heinz-Piest-Institut für die Unterstützung in »angespannten Zeiten«. »Die aktuellen Herausforderungen – sei es im Bereich der Bildung, der Digitalisierung oder der schwierigen wirtschaftlichen Lage – zeigen, wie wichtig das BIT-Netzwerk ist«, betonte Prager. »Bei Fragen zu neuen Technologien und Innovationen finden Betriebe kompetente Hilfe bei den Beratenden des BIT-Netzwerks«.



Dr. Jens Prager, Handwerkskammer, Hermann Pook, Jens Bille, Dr. Linda Meyer-Veltrup, alle Heinz-Piest-Institut, Andreas Kepper und Yannick Fuhs, beide Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Henning Horstbrink, Handwerkskammer (v.l.)

Prager warf in seinen Ausführungen ein Schlaglicht auf die Bemühungen des ostwestfälisch-lippischen Handwerks um die sichtbare Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Bildung. Die regionale Handwerksfamilie arbeite daran, ihr Konzept zur Gestaltung der handwerklichen Bildungslandschaft mit sechs Leuchttürmen in der Region weiter umzusetzen. Dieses Beispiel wurde im Anschluss lebhaft im Netzwerk diskutiert. In einem Workshop beschäftigten sich die Teilnehmenden mit den Themen Demografie und Nachhaltigkeit sowie verschiedenen Beratungsansätzen in Stadt und Land. In weiteren Workshops ging es um »smartes Prozessmanagement« und konkrete Hilfe bei der Umsetzung der E-Rechnungsvorgaben, speziell für kleinere Betriebe. Zudem wurde die »KI und Digital-Offensive für das HANDwerk (KIDIHa)« vorgestellt, ein gemeinsames Forschungsprojekt der Fachhochschule des Mittelstands und des Fraunhofer-Instituts für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung, Institutsteil für industrielle Automation (IOSB-INA) aus Lemgo. In dem Projekt wird der aktuelle Stand der Verwendung von KI-Tools im Handwerk untersucht. Im Anschluss sollen Ideen entwickelt werden, wie kleinere und mittlere Betriebe an die Nutzung von KI herangeführt werden können. Ansprechpartner: Henning Horstbrink, Berater für Innovation und Technologie, T 0521 5608 – 118, E-Mail: henning.horstbrink@hwk-owl.de

Ulrike Wittenbrink

BUNDESREGIERUNG BESCHLIESST BÜROKRATIEENTLASTUNGSVERORDNUNG



Das Bundeskabinett hat weitere Maßnahmen zum Bürokratieabbau beschlossen. Wichtig fürs Handwerk sind besonders die Erleichterungen bei Lebensmittelinformationspflichten.

Ergänzend zum Bürokratieentlastungsgesetz IV hat die Bundesregierung jetzt eine Bürokratieentlastungsverordnung beschlossen. Der Entwurf dafür kam vom Bundesjustizministerium, das

Vorschläge aus verschiedenen Ministerien zusammengeführt hat. Die Verordnung enthält 32 Rechtsänderungen, die aus rechtlichen Gründen nicht per Gesetz, sondern nur mit einer Verordnung erlassen werden können. Die Wirtschaft soll mit den Regelungen um etwa 420 Millionen Euro im Jahr entlastet werden.

Laut BMJ entfällt der größte Anteil mit rund 400 Millionen Euro jährlich auf die Regelungen zur Erleichterung bei der Rechnungsstellung von Steuerberatern. Sie sollen leichter und vollständig digital abgewickelt werden. Mit der Anhebung von Meldeschwellen im Kapital- und Zahlungsverkehr in der Außenwirtschaftsverordnung werde die Wirtschaft um weitere rund 14 Millionen Euro pro Jahr entlastet. Eine Entlastung von rund sechs Millionen Euro pro Jahr soll die Änderung im Lebensmittelrecht bewirken, die die elektronische Information über Zutaten und Verarbeitungshilfsstoffe ermöglicht.

Die Verordnung sei der letzte Baustein des Meseberger Entlastungspakets, das die Wirtschaft um 3,5 Milliarden Euro entlaste, erklärt Bundesjustizminister Marco Buschmann (FDP). »Im Vergleich zum ersten Verordnungsentwurf haben wir das Entlastungsvolumen um mehrere hundert Millionen Euro gesteigert. In diesem Geist werden wir weitermachen. Unser nächstes Ziel ist ein kraftvolles Jahresbürokratieentlastungsgesetz 2025. Denn ich bin überzeugt: Mit jährlichen Bürokratieabbau-gesetzen können wir dauerhaft und substanziell für Entlastungen sorgen.«

Foto: © iStock.com / BhardrajKhrishnaa1

Anzeige

messe frankfurt



**MEHR.WERT –
MEHR.BEKOMMEN!**

Seien Sie unser Gast und nutzen Sie die Vorteile des kostenlosen Vorteilsprogramms ISH MEHR.WERT für das Handwerk.

Jetzt kostenlos anmelden und Vorteile sichern:
ish.messefrankfurt.com/handwerk

Zusammen gestalten wir die Zukunft

Weltleitmesse für
Wasser, Wärme, Luft



ISH

17.–21. 3. 2025
Frankfurt am Main



Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?

WIE HANDWERKER DOCH NOCH IHR GELD BEKOMMEN –
ODER ERST GAR NICHT DARAUF WARTEN MÜSSEN.

Text: Anne Kieserling_

Hand aufs Herz: Wie gut kennen Sie Ihre Kunden? Und sind Sie sicher, dass diese noch flüssig genug sind, Ihren aktuellen Auftrag zu bezahlen? Grund zur Sorge gibt es, denn immer mehr Unternehmen und Privatleute geraten derzeit in eine finanzielle Schieflage. Im September 2024 stieg die Zahl der Firmenpleiten um satte 13,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat, wie das Statistische Bundesamt mitteilt; bei den Verbraucher-Insolvenzen waren es sogar 18 Prozent. Folglich sollte jeder Handwerker darauf achten, dass sich seine laufenden Aufträge später auch positiv auf dem Kontostand niederschlagen.

Doch woran merkt man, dass ein Kunde finanziell wackelig wird – und was sollte man dann tun? Rechtsanwältin Kirsten Wilczek ist spezialisiert auf Insolvenzrecht und unterscheidet dabei, ob man es mit einem Neukunden, einem alten Bekannten oder einem Kunden zu tun hat, der bereits offen in der Krise steckt. Dementsprechend gibt es verschiedene Wege, wie der Handwerker reagieren sollte. Wobei eines sicher ist: Untätig bleiben sollte man auf keinen Fall, denn sonst geht man womöglich leer aus.

RICHTIG MAHNEN

Ist eine Zahlung ausgeblieben, sollte man den Kunden in Verzug setzen, beispielsweise mit einer Mahnung (eine rechtssichere Formulierung finden Sie auf S. 26). In vielen Fällen ist eine solche Zahlungsaufforderung allerdings gar nicht nötig. Die Juristin erklärt dazu: »Der Verzug tritt bei Geschäftskunden ohne Mahnung nach Ablauf von 30 Tagen ein, das sagt § 286 Abs. 3, 1. Halbsatz BGB. Ist der Kunde Verbraucher, also Privatperson, ist eine Mahnung entbehrlich, wenn in der Rechnung steht, dass der Betrag nach 30 Tagen zahlbar ist.« Wobei private Kunden nach Erfahrung der Anwältin,

die viele Handwerker berät, in der Regel gut und pünktlich zahlen. Nicht hoch im Kurs beim Handwerk stehen ihrer Erfahrung nach jedoch Bauträger, denn deren Pleiten hätten schon etliche Handwerksbetriebe mit sich in den Abgrund gerissen.

Was aber ist zu tun, wenn trotz Mahnung kein Geld fließt? »Reagiert der Kunde nicht auf die Mahnung, müssen Sie nicht erneut mahnen!« betont Wilczek: »Offenbar existiert bei vielen der Irrglaube, dass man mindestens dreimal mahnen muss, bevor der Kunde in Verzug kommt. Es genügt aber, den Kunden einmal in Verzug zu setzen. Bitte keine drei bis x Mahnstufen einrichten!« Denn zum einen verlasse sich der Kunde womöglich darauf und passe seine Zahlungsmoral der Geduld des Gegenübers an. Zum anderen könne im Falle der Pleite des Kunden der Handwerker bei einer Insolvenzanfechtung (siehe dazu Infokasten auf S.26) in Schwierigkeiten kommen: Ein wiederholtes Mahnen könnte als Indiz für die Kenntnis von den Zahlungsproblemen des Kunden gewertet werden.

Bei Geschäftspartnern, die man als zuverlässig kennt, kann man auch kooperativer vorgehen: »Offenbart der bisher verlässliche Lieblingskunde Ihnen, dass er einen Liquiditätsengpass hat und bittet um ein neues Zahlungsziel, kann man beispielsweise 60 Tage anstatt 30 Tage vereinbaren«, weiß die Anwältin. Zahle der Kunde pünktlich, habe man nichts falsch gemacht – sogar, wenn er später insolvent werde. Will man von dem säumigen Kunden weiterhin neue Aufträge annehmen, sollte man für diese am besten Vorkasse vereinbaren.

KEINEN ERSATZ AKZEPTIEREN!

Auf keinen Fall sollte man eine Ersatzleistung anstelle von Geld akzeptieren, wenn man die Insolvenznähe des Kunden greifen könne – etwa, weil er sich selbst



Im September 2024 stieg die Zahl der Firmenpleiten um satte 13,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat.

Steht dem Kunden das Wasser bald bis zum Hals oder braucht er nur etwas Zeit? Es gibt Alarmzeichen, die der Geschäftspartner beachten sollte.



Foto: © iStock.com/gemini

»Offenbar existiert bei vielen der Irrglaube, dass man mindestens dreimal mahnen muss, bevor der Kunde in Verzug kommt.«

Kirsten Wilczek, Rechtsanwältin

WIE KANN MAN SEINE FORDERUNGEN ABSICHERN?

Neben den im Text geschilderten Maßnahmen gibt es eine Vielzahl weiterer Möglichkeiten, sich vor einem Forderungsausfall zu schützen:

1. Bonitätsauskunft über den Kunden beim Handels- und Unternehmensregister, einer Wirtschaftsauskunftei oder beim Schuldnerverzeichnis einholen.
2. Nicht nur bei größeren Projekten sollte man Vorkasse nehmen, wenigstens in Höhe der Materialkosten! Regelmäßige Akonto-Zahlungen sollten ebenso zur Routine gehören.
3. Immer einen Eigentumsvorbehalt über AGB vereinbaren. Die AGB sollte man regelmäßig aktualisieren.
4. Bankbürgschaft einfordern.
5. Unternehmerpfandrecht an hergestellten oder ausgebesserten Sachen ausüben.
6. Für Lieferanten, etwa von Bauhandwerkern, gilt:

Bei Dreierkonstellationen sollten Sie Kongruenzvereinbarungen schließen, wenn Ihr Kunde wackelig ist. Damit können Sie anstatt an den Kunden direkt an den Bauherrn liefern, der dann die Rechnung zahlt. Die Formulierung lautet: »Material wird beigelegt vom Bauherrn«.

7. Je nach Größe des Geschäfts kann es sich lohnen, eine Warenkreditversicherung abzuschließen.
8. Insolvenzbekanntmachungen beobachten über das Portal insolvenzbekanntmachungen.de
9. Eine Inkassofirma beauftragen.
10. Forderungsverkauf (Factoring): Sie müssen sich nicht mehr um die Beitreibung des Geldes kümmern, das Factoring-Unternehmen übernimmt das Insolvenzrisiko. Das kostet zwar, aber kann sich rechnen. Es gibt Einzelfall-Factoring und Factorer, die ein extra auf Handwerker zugeschnittenes Angebot haben.

Quellen: RAin Kirsten Wilczek; ZDH

MUSTER FÜR EINE RECHTSSICHERE MAHNUNG

»Mahnung – Rechnungsnummer: KW-4711

Sehr geehrte Frau .../ sehr geehrter Herr ...

hiermit fordere ich Sie unter Fristsetzung bis zum _____ (Datum) auf, die Rechnung vom _____ (Datum) mit der Kunden-/Vertrags-/Rechnungsnummer (angeben) in Höhe von _____ EUR (angeben) auf das nachbenannte Konto zu zahlen. Sollte die Frist fruchtlos verstreichen, behalte ich mir vor, Zinsen zu berechnen und eine/n Rechtsanwalt/-wältin oder ein Inkassobüro mit dem Forderungseinzug zu beauftragen. Die entstehenden Mehrkosten sind Bestandteil des Verzugsschadens und daher von Ihnen zu tragen.

Unterschrift<

Text: Rechtsanwältin Kirsten Wilczek



STECKT DER KUNDE IN DER KRISE?

ALARMZEICHEN

- Nichteinhalten von Zahlungszusagen
- Rücklastschriften mangels Deckung
- Ausbleiben von vereinbarten Raten
- Verkürzter Zahlungsweg durch Direktzahlungen vom Debitor (Kunden des Geschäftspartners)
- Limitstreichung oder -kürzung bei Warenkreditversicherern
- Sprunghaftes Ansteigen der offenen Verbindlichkeiten
- Zahlungen kommen von Dritten (z. B. Tochtergesellschaften)
- Ständige Mahnungen mit Steigerung der Mahnstufe
- Durchführung oder Androhung von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen
- Drohungen mit einem Insolvenzantrag

Quelle: Rechtsanwältin Kirsten Wilczek

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat eine kostenlose Broschüre herausgegeben, die Handwerksbetrieben hilft, die Situation richtig einzuschätzen und nützliche Maßnahmen zu ergreifen.

INSOLVENZANFECHTUNG

DER VERWALTER HOLT SICH BEREITS GEZAHLTES GELD ZURÜCK

Bei der Pleite eines Kunden besteht die Gefahr der Insolvenzanfechtung: Der Insolvenzverwalter kann bereits erfolgte Zahlungen zurückfordern. Dafür muss er dem Gläubiger aber nachweisen, dass der die Zahlungsunfähigkeit des Kunden kannte. Durch das sogenannte Bargeschäftsprivileg ist eine Anfechtung nahezu ausgeschlossen, wenn Leistung und Gegenleistung gleichwertig sind und im unmittelbaren zeitlichen und sachlichen Zusammenhang erfolgen.

Ratenzahlungen außerhalb der Vollstreckung sind zunächst nicht anfechtungsrelevant. Der Gesetzgeber hat 2017 in §133 III 2 InsO festgelegt: Bei Ratenzahlung wird vermutet, dass man bei deren Abschluss die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht kannte. Der Bundesgerichtshof (BGH) kam mit einem »Aber«: Die Zahlung bleibt anfechtbar, wenn der Insolvenzverwalter nachweisen kann, dass der Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit kannte. Indizien für die Kenntnis: Raten werden nicht oder zu spät gezahlt, plötzliche Barzahlung, der Kunde bittet ausdrücklich um Ratenzahlung, weil er sonst pleite ist.

offenbart habe, dem Geschäftspartner aber vor dem Insolvenzantrag noch was Gutes tun wolle. »Wenn er Ihnen also anstatt Geld einen Lkw anbietet, lehnen Sie dankend ab«, rät Anwältin Wilczek, »denn das ist eine inkongruente Deckung und die ist nicht anfechtungsfest. Der Lkw hängt an einem unsichtbaren Seil, das Insolvenzanfechtung heißt.«

Klärt sich die Situation auch jetzt noch nicht, sind weitere rechtliche Schritte vonnöten. »Bei einem säumigen Kunden, der kein Key-Account ist, würde ich sofort über Mahnbescheid oder Klage einen Titel erwirken und vollstrecken lassen, wenn er grundlos nicht zahlt«, rät Wilczek. »Es ist aber immer eine Einzelfallbetrachtung und hängt von den Erfahrungen ab, die man selbst oder andere mit diesem Kunden gemacht haben.«

AUF DER HUT VOR HÜTCHENSPIELERN

Leider gebe es auch zahlungsunwillige Kunden – sie nennt sie die Hütchenspieler – die davon lebten, dass sie möglichst lange mit dem Geld der anderen arbeiten. »Der Aufschub ist ja wie ein Kontokorrent, den man ihnen gibt«, so die Anwältin. »Das ist zum Glück die Ausnahme, aber es gibt diese Kunden; die machen auch gerne eine neue Firma auf, wenn sie die alte vor die Wand gefahren haben, und ändern nur ihren Namen, aber nicht das Geschäftsgebaren.«

Bauhandwerker sind übrigens besser vor Forderungsausfällen geschützt als die anderen Handwerker, denn sie haben gute gesetzliche Absicherungsmöglichkeiten, wie etwa die Sicherungshypothek des Bauunternehmers (§ 650e BGB) oder die Bauhandwerkersicherung (§ 650f BGB). »Daher sollte man sofort zum Fachanwalt für Baurecht gehen, wenn der Auftraggeber nicht zahlt und Mängel vorschiebt«, rät die Juristin. »Wer die Schutzmöglichkeiten nicht nutzt, hat geschlafen.«

VOLLSTRECKUNG DURCHZIEHEN!

Wird die Situation ernster, sollte man am Ball bleiben und nicht einknicken. »Haben Sie einen Titel, aus dem Sie vollstrecken können, drohen Sie die Vollstreckung nicht nur an, um Druck zu erzeugen, sondern ziehen Sie die Nummer durch!« rät Anwältin Wilczek, »Vollstreckung sollte kein bloßes Druckmittel sein.« Wolle der Kunde in dieser Situation noch etwas drehen, sollte man sich nicht darauf einlassen. Denn unter dem Druck unmittelbar bevorstehender Zwangsvollstreckung freiwillig geleistete Zahlungen seien in der Insolvenz durch den Insolvenzverwalter angreifbar, so die Expertin. Auch eine Ratenzahlung an den Gerichtsvollzieher könne problematisch sein. »Weisen Sie den Gerichtsvoll-

zieher besser an, keine Zahlungsvereinbarung mit dem Schuldner zu treffen, wenn Sie fürchten, dass dessen Insolvenz drohen könnte. Denn die geleisteten Raten könnten – je nach Nähe zum Insolvenzantrag des Kunden – anfechtbar sein.«

NIEMALS MIT INSOLVENZANTRAG DROHEN

Dass ein Kunde wirklich in der Krise steckt und ihm eine Insolvenz bevorsteht, kann man anhand verschiedener Alarmzeichen – wie etwa Rücklastschriften – erkennen (Details siehe Infokasten auf Seite 26).

Niemals sollte man als Gläubiger mit einem Insolvenzantrag drohen oder ihn gar selbst stellen, warnt Anwältin Wilczek. Denn es lohne sich nicht. »Drohen Sie schriftlich und der Kunde zahlt unter Ihrem Druck, nützt Ihnen das nichts, wenn bald danach ein Insolvenzverfahren eröffnet wird. Die Zahlung ist anfechtungsgefährdet. Zahlt er nicht und Sie stellen den Antrag, kann das teuer werden.« Denn werde das Verfahren mangels Masse abgewiesen, bleibe der Antragsteller am Ende auf den Gerichtskosten, etwa für den Gutachter, sitzen. Denn der Antragsteller ist Gerichtskostenschuldner.

Stattdessen ist bei einem riskanten Kunden kluges Handeln gefragt, um das Geld nicht nach einer Insolvenzanfechtung (siehe Infokasten S.26) zurückzahlen zu müssen. »Vermeiden Sie alles, was man Ihnen später als Kenntnis der Zahlungsschwierigkeiten Ihres Kunden auslegen könnte«, betont die Expertin. Gerade im Kontakt mit dem Geschäftspartner sollte man nicht ins Plaudern geraten: »Wenn Sie zum Hörer greifen, sagen Sie direkt vorneweg: ‚Sie müssen Ihr Herz nicht ausschütten und auch die Hose nicht runterlassen. Ich biete Ihnen Ratenzahlung an. Wie sollen die Raten gestaltet sein, damit Sie nicht in Schwierigkeiten kommen?‘« Das offene Gespräch sei nur angezeigt, wenn man sicher sein könne, dass es vertraulich bleibe. Vermeiden sollte man auch eine bestätigende E-Mail, aus der ein Insolvenzverwalter die Kenntnis der Krise ablesen könne (»... bestätige mein Einverständnis mit Ihrer angebotenen Teilzahlung, um Ihnen in schwieriger Lage entgegenzukommen ...«). Wilczek warnt: »Sprechen Sie vor allem mit dem Geschäftsinhaber oder Geschäftsführer unmittelbar, nicht mit der Buchhaltung! Denn die muss in einer Insolvenz mit dem Verwalter zusammenarbeiten und bestätigt im Zweifel Ihre besorgten täglichen Telefonate, Klage- und Vollstreckungsandrohungen – alles Indizien dafür, dass Sie von der Zahlungsunfähigkeit gewusst haben müssen.« Mit anderen Worten: Man sollte zwar alles über seinen Kunden wissen, aber man sollte nicht dokumentieren, dass man es weiß!



Dass ein Kunde wirklich in der Krise steckt und ihm eine Insolvenz droht, kann man anhand verschiedener Alarmzeichen erkennen.



GESCHENKE AN GESCHÄFTSPARTNER

Freigrenze jetzt bis 50 Euro

VIELE FIRMAN PLANEN GERADE, WAS SIE IHREN GESCHÄFTSFREUNDEN ZU WEIHNACHTEN SCHENKEN. GUT ZU WISSEN: DIE FREIGRENZE FÜR DIE PRÄSENTE IST VON 35 AUF 50 EURO GESTIEGEN.

Text: *Kirsten Freund*

Geschenke von Selbstständigen und Unternehmen an Geschäftspartner, Großhändler und Lieferanten – etwa Pralinen, Gebäck, Blumen oder Wein – sind für die Schenkenden unter bestimmten Voraussetzungen steuerlich als Betriebsausgaben abzugsfähig. Seit dem 1. Januar 2024 liegt die Freigrenze hierfür bei 50 Euro pro Empfänger und Jahr – also 15 Euro mehr als in den Jahren zuvor. Das ist Teil des Wachstumschancengesetzes der Ampelkoalition. Sind die Unternehmen zum Vorsteuerabzug berechtigt, ist das eine Nettogrenze. Für Kleinunternehmer, die nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, gelten 50 Euro inklusive Umsatzsteuer als Obergrenze. So oder so sind in diesem Jahr großzügigere Geschenke steuerlich absetzbar. Die Versandkosten können zusätzlich abgezogen werden und sind nicht Teil der 50-Euro-Grenze. Anders die Geschenkverpackung: Diese muss in den Geschenkwert eingerechnet werden.

Wichtig ist dabei zu beachten, dass die kompletten Ausgaben nicht abziehbar sind, wenn das Geschenk teurer wird (ein paar Cent reichen schon), da es sich um eine Freigrenze und nicht um einen Freibetrag handelt. Beim Beschenkten wiederum handelt es sich um



Bei Geschenken, die rein beruflich genutzt werden können, darf die Grenze überschritten werden. Übertreiben sollte man es aber auch hier nicht.

eine steuerpflichtige Einnahme, die der Individualbesteuerung zu unterwerfen ist, wenn das schenkende Unternehmen nicht die Pauschalbesteuerung nach § 37b EStG gewählt hat. In diesem Fall kann das Geschenk pauschal mit 30 Prozent plus Soli und gegebenenfalls noch Kirchensteuer versteuert werden, damit der Empfänger das Geschenk nicht mehr individuell versteuern muss. Am besten weist man den Beschenkten dezent darauf hin, damit er die Steuer nicht auch noch zahlt.

SORGSAME BUCHFÜHRUNG ERFORDERLICH

Das Geschenk selbst muss zu Repräsentationszwecken oder zur Kundenpflege erfolgen. Es darf keine Gegenleistung erwartet werden. Nicht als Geschenke gelten Warenproben, Bargeld, Rabatte oder Gutscheine. Wichtig für den Schenkenden ist auch die sorgsame Buchführung: Die Aufwendungen für Geschenke müssen einzeln und getrennt von den sonstigen Betriebsausgaben, also auf einem besonderen Konto oder mehreren besonderen Konten, zeitnah aufgezeichnet werden. Quittungen müssen aufbewahrt und der Anlass für das Geschenk notiert werden. Entscheidend ist, dass man alle Belege den jeweiligen Empfängern zuordnen kann.

Die 50-Euro-Grenze findet übrigens bei Gegenständen, die ausschließlich beruflich und nicht privat genutzt



Handwerklich hergestellte Spezialitäten oder Geschenke von lokalen Manufakturen kommen oft besonders gut an.

Foto: © iStock.com/barmez354

werden können, keine Anwendung. Ein Spezialwerkzeug für einen Handwerker oder eine neue Kaffeemaschine für einen Cafébetreiber darf auch dann steuermindernd abgezogen werden, wenn die Aufwendungen die 50-Euro-Grenze überschreiten. Die Geschenke sollten aber angemessen und nicht völlig übertrieben sein. Um auf der sicheren Seite zu sein, können Unternehmen hierzu ihren Steuerberater kontaktieren.

COMPLIANCE-REGELN BEACHTEN

Steuerlich unproblematisch sind Streuerbeartikel wie Kugelschreiber, Zollstöcke, Stoffbeutel oder Brillenputztücher (Anschaffungs- oder Herstellungskosten bis zu zehn Euro). Hier gibt es keine spezielle Anforderung an die Buchführung. Sie können als Betriebsausgabe für Werbung oder Marketing verbucht werden. Die kleinen Geschenke dürfen pro Stück einen Wert von bis zu zehn Euro brutto nicht überschreiten. Beide Seiten müssen beim Schenken beachten, dass viele Firmen strenge Compliance-Richtlinien haben, die die Annahme von teureren Geschenken gar nicht erlauben oder genehmigungspflichtig machen, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Durch die Anhebung der Freigrenze zum 1. Januar 2024 könnte dies in diesem Jahr noch häufiger relevant werden. In vielen Unternehmen dürften die Beschäftigten sogar nur Streuartikel annehmen – viel mehr wird nicht so gerne gesehen.

NEUES BFH-URTEIL

ENERGETISCHE SANIERUNG

Ob Wärmedämmung, neue Fenster oder eine neue Heizungsanlage: Wollen Privatleute ihr selbst bewohntes Haus oder ihre Wohnung energetisch sanieren, können sie 20 Prozent der Kosten, verteilt über drei Jahre, steuerlich abziehen (§ 35c EStG). Die Höchstsumme der Förderung beträgt 40.000 Euro pro Wohnobjekt. Anders als beim Steuerbonus auf Handwerksleistungen werden sogar die kompletten Kosten, also Material und Lohn, angerechnet. Die Steuerermäßigung wird den Kunden aber erst gewährt, wenn die Arbeiten abgeschlossen sind und der Rechnungsbetrag vollständig auf das Konto des Handwerksbetriebs überwiesen wurde, das hat der Bundesfinanzhof (BFH) in einem aktuellen Urteil klargestellt.

Im konkreten Fall ging es um ein Ehepaar, das sich in seinem Einfamilienhaus im Februar 2021 einen neuen Gasbrennwertheizkessel für die Heizung einbauen ließ. Die Kosten für die Lieferung und Montage beliefen sich auf 8.118,10 Euro. Darin enthalten waren auch Kosten für Monteurstunden und Fachhelferstunden. Seit März 2021 zahlten die Kläger monatliche Raten in Höhe von 200 Euro auf den Rechnungsbetrag an den Installateur, insgesamt also 2.000 Euro im Jahr 2021. Dafür wollten sie die Steuerermäßigung für energetische Maßnahmen in Anspruch nehmen. Das Finanzamt lehnte das ab. Erst mit Begleichung der letzten Rate im Jahr 2024 komme die Steuerermäßigung in Betracht,

also erst wenn der Kunde die Schlussrechnung (keine Rechnung über Teilleistungen) erhalten und den gesamten Rechnungsbetrag auf das Konto des Leistungserbringers gezahlt habe. Das Finanzgericht und der BFH schlossen sich dieser Auffassung an.

Der BFH weist darauf hin, dass im Streitjahr 2021 eine Steuerermäßigung gemäß § 35a Abs. 3 EStG für Handwerkerleistungen in Betracht komme. Hier würden allerdings nur die Arbeitskosten und nicht auch die Materialkosten begünstigt. Und wenn die Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen in Anspruch genommen wird, dann sei eine Förderung auf der Grundlage des § 35c EStG ausgeschlossen. *Kirsten Freund*

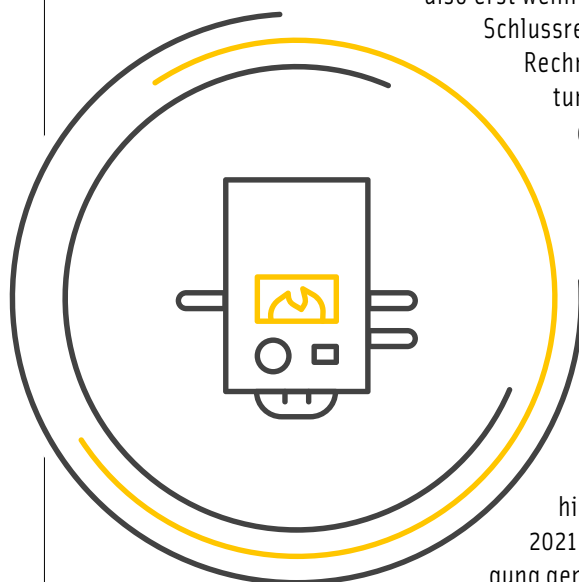


Foto: © iStock.com/Oksana_Saxhina

MEHR GELD FÜR BEGABTE JUNGE HANDWERKER



Foto: © iStock.com/fabrickr

Junge Talente im Handwerk können ein Weiterbildungsstipendium erhalten. 2025 steigt der Fördersatz.

Das Bundesbildungsministerium unterstützt junge Handwerkerinnen und Handwerker, die ihre Ausbildung besonders gut abgeschlossen haben, mit einem Weiterbildungsstipendium. Ab dem 1. Januar 2025 steigt die Förderung auf bis zu 9.135 Euro, verteilt auf drei Jahre. Bisher lag der Höchstsatz bei 8.700 Euro.

Der Eigenanteil der Stipendiaten bleibt bei zehn Prozent. Das bedeutet, dass die Stipendiaten einen um fünf Prozent höheren Zuschuss für ihre fachlichen und berufsübergreifenden Weiterbildungen erhalten können. Die Weiterbildung (zum Beispiel die Meisterschule, ein Schweißerlehrgang oder ein Managementkurs) muss immer berufsbegleitend durchgeführt werden. Die höhere Fördersumme gilt auch für alle Stipendiatinnen und Stipendiaten, die bereits seit 2023 beziehungsweise 2024 am Förderprogramm teilnehmen.

Bewerben können sich alle, die ihre Gesellenprüfung mit besser als »gut« (Durchschnittsnote 1,9 oder 87 Punkte) bestanden haben oder erfolgreich an einem überregionalen beruflichen Leistungswettbewerb teilgenommen haben. Man kann bei besonderen Qualifikationen auch vom Betrieb oder der Berufsschule vorgeschlagen werden. Die Aufnahme in das Förderprogramm ist bis zum Alter von 24 Jahren möglich. Weitere Informationen gibt es bei den Handwerkskammern, die die Bewerbung um das Stipendium bei der »Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung« in die Wege leiten. **kf**
sbb-stipendien.de/weiterbildungsstipendium

HÄRTELT-DÖREN WIEDERGEWÄHLT

Auf der Mitgliederversammlung des Zentralverbands des Deutschen Friseurhandwerks haben die Delegierten Manuela Härtelt-Dören erneut zur Präsidentin gewählt. Neue Vizepräsidenten sind Ingo Lanowski und Roberto Laraia. Zum Vorstand gehören außerdem Christian Hertlein, Christian Kaiser, Jan Kopatz, Ingo Lanowski, Roberto Laraia, Dirk Reisacher, Ines Tietböhl und Antonio Weinitschke. Für seine »herausragenden Verdienste« um das Friseurhandwerk und das »langjährige und außerordentliche Engagement in zentralen Verbandsbereichen« hat Manuela Härtelt-Dören dem scheidenden Vizepräsidenten Herbert Gassert die Goldene Ehrennadel mit Brillanten verliehen.

MINDESTSÄTZE FÜR AZUBIS STEIGEN

Für Auszubildende, die zwischen dem 1. Januar und 31. Dezember 2025 in eine duale Berufsausbildung nach dem Berufsbildungsgesetz oder nach der Handwerksordnung starten, gelten ab 2025 neue Sätze für die Mindestausbildungsvergütungen. Lehrlinge im ersten Ausbildungsjahr erhalten 682 Euro pro Monat (2024: 649 Euro). Auszubildende im zweiten Lehrjahr bekommen monatlich 805 Euro (2024: 766 Euro). Angehende Fachkräfte im dritten Ausbildungsjahr können mit 921 Euro pro Monat rechnen (2024: 876 Euro). Ab 2025 beträgt die Ausbildungsvergütung im vierten Lehrjahr mindestens 955 Euro im Monat (2024: 909 Euro). In bestimmten Fällen kann die Höhe der Mindestausbildungsvergütung jedoch über- oder unterschritten werden.

bibb.de/mindestausbildungsverguetung



Foto: © iStock.com/fotografieLink

DER KITA-WETTBEWERB DES HANDWERKS STARTET WIEDER

Mit dem Kita-Wettbewerb »Kleine Hände, große Zukunft« erleben schon die Kleinsten die Faszination des Handwerks – und das bereits zum zwölften Mal. Betriebe in ganz Deutschland sind aufgerufen, erstmals oder erneut mitzumachen und die Kitas in ihrer Umgebung auf den Wettbewerb hinzuweisen. Hier haben sie die Gelegenheit, die Jüngsten für ihren Handwerksberuf zu begeistern, sagen die Organisatoren von der »Aktion modernes Handwerk«, kurz AMH. Die Kinder sollen nicht nur zuschauen, sondern selbst aktiv mitgestalten. Zimmerer Niklas Broos zum Beispiel baute 2024 mit den Kindern der Kita Maarwichtel eine Lehmhütte. Nach dem Besuch in der Werkstatt, in der Backstube oder auf der Baustelle erstellen die Drei- bis Sechsjährigen mit ihren Erziehern ein Poster und bewerben sich damit um den Landessieg. Ein Foto von diesem Poster kann bis zum 14. März 2025 bei der AMH digital eingereicht werden. Die Gewinner erhalten 500 Euro für die Kita – zum Beispiel für ein Kita-Fest oder einen Projekttag zum Thema Handwerk.



Wettbewerbspaket

Betriebe und Kitas können ihr kostenloses Wettbewerbspaket bestellen unter amh-online.de/kita-wettbewerb

Anzeige

HDI

Viel Herzblut.
Viele Herausforderungen.
Eine Versicherung.



☎ Firmenversicherung → HDI Compact

HDI Compact – eine Versicherung für alles. Flexibel und maßgeschneidert für Ihr Business. **Von Spezialisten für Spezialisten.**

BEST 4 BUSINESS

www.hdi.de/compact

Schüler- praktikum

Du bist in der 8. oder 9. Klasse und möchtest dein Taschengeld aufbessern und in die Berufswelt schnuppern?



120 Euro pro Woche

Dann mach ein bezahltes
Praktikum im Handwerk.

Jetzt anmelden
und profitieren!



Foto: © HWK Ostmecklenburg-Vorpommern

Seit diesem Sommer erhalten Schüler in Mecklenburg-Vorpommern, die während der Ferien ein Praktikum in einem Handwerksbetrieb machen, eine Praktikumsprämie in Höhe von 120 Euro. M-V ist bereits das vierte Bundesland, das eine solche Förderung ins Leben gerufen hat.

Text: *Bernd Lorenz*

Junge Leute ins Handwerk locken

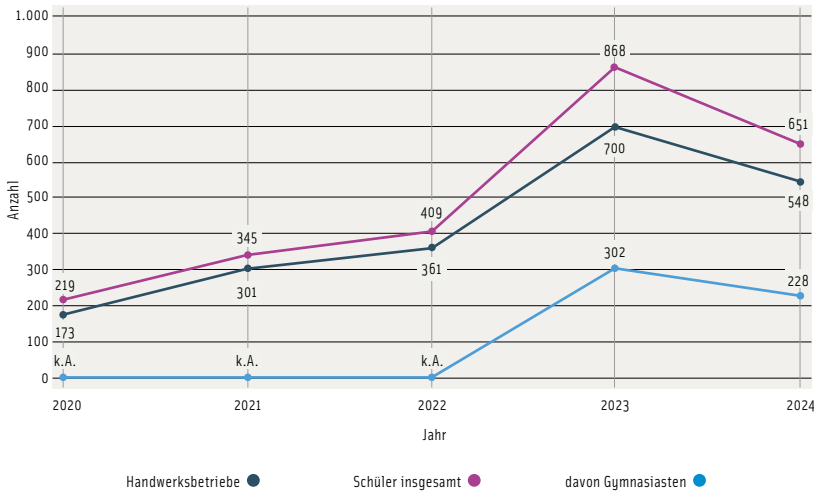
SCHÜLER IN SACHSEN-ANHALT, DIE EIN FERIEPRAKTIKUM IM HANDWERK MACHEN, ERHALTEN 120 PRO WOCHE. EINE ZWISCHENBILANZ NACH VIER JAHREN PRAKTIKUMSPRÄMIE.

Sachsen-Anhalt ist Vorreiter. Im Sommer 2020 hat man als erstes Bundesland eine Prämie von 120 Euro pro Woche für freiwillige Ferienpraktika im Handwerk an den Start gebracht. Das Ministerium für Wirtschaft, Tourismus, Landwirtschaft und Forsten (MWL) in Magdeburg verfolgt mit der Praktikumsprämie »Handwerk« das Ziel, »Jugendliche für einen Handwerksberuf zu interessieren, die Berufsorientierung in Handwerksbetrieben zu fördern und gleichzeitig die langfristige Sicherung des Fachkräftebedarfs im Handwerk sicherzustellen«. Dies scheint bislang ganz gut zu gelingen.

Von Sommer 2020 bis Sommer 2024 haben rund 2.500 Schülerinnen und Schüler ein freiwilliges Praktikum während der Oster-, Sommer-, Herbst- oder Winterferien absolviert, für das sie eine Praktikumsprämie erhalten haben. Bei der Gestaltung haben sie viel Spielraum. Die bezahlten Praktika im Handwerk können über mehrere Ferien innerhalb eines Jahres verteilt sowie auf verschiedene Gewerke und Betriebe ausgelegt werden. Auch bei der Dauer ist man in Sachsen-Anhalt flexibel. So können die Jugendlichen etwa die kompletten vier Wochen in einem Betrieb oder jeweils eine Woche in bis zu vier Betrieben verbringen. Die volle Förderdauer von vier Wochen schöpfen jedoch die wenigsten aus. Der höchste Wert wurde bislang im Jahr 2022 mit etwas mehr als 13 Prozent erreicht (54 von 409

Praktikumsprämie in Sachsen-Anhalt

Zahl der beteiligten Handwerksbetriebe und Schüler



Quelle: Wirtschaftsministerium Sachsen-Anhalt; Anmerkungen zur Tabelle: Für 2024 fehlen noch die Zahlen der Herbst- und Winterferien. In den Jahren 2020 bis 2022 wurde die Schulform nicht abgefragt. Grafik: © DHB/MWL Sachsen-Anhalt

tigen Fachkräftesicherung für das Handwerk leistet«. Hinzu kommt, dass die Praktikumsprämie auch außerhalb von Sachsen-Anhalt positiv wahrgenommen wird. »Das MWL erfährt daher verstärkte Anfragen weiterer Bundesländer hinsichtlich der Administrierung und der Durchführung der Schülerferienpraktika.«

2024 sind drei Bundesländer dem Vorbild von Sachsen-Anhalt gefolgt. Eine Praktikumsprämie von 120 Euro gibt es nun auch in Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein und Thüringen. Unterschiede bestehen jedoch bei der maximalen Dauer. In Schleswig-Holstein werden zwei Wochen gefördert, in Mecklenburg-Vorpommern sind es drei, in Thüringen vier.

Eine Übersicht mit Details zur Praktikumsprämie in vier Bundesländern sowie Positionen des Handwerks zur Praktikumsprämie in den anderen Bundesländern, finden Sie bei uns im Internet.

handwerksblatt.de/praktikumspraemie

Schülerinnen und Schülern). Bemerkenswert ist die Zahl der Gymnasiasten. Im Jahr 2023 entschieden sich 302 für ein Praktikum in einem Handwerksbetrieb. Im Jahr 2024 waren es bis einschließlich der Sommerferien 228. Das entspricht jeweils einer Quote von rund 35 Prozent. Für die Jahre 2020 bis 2022 liegen keine detaillierten Angaben vor, weil die Schulform nicht abgefragt worden ist.

BEWERBUNG UM EINE AUSBILDUNG

Bei den Handwerksbetrieben steigt ebenfalls das Interesse. Im vergangenen Jahr haben 700 einen bezahlten Praktikumsplatz zur Verfügung gestellt – fast eine Verdoppelung gegenüber 2023. Und die Praktikumsprämie scheint zu wirken. Jahr für Jahr gibt es mehr Bewerbungen von Schülerinnen und Schülern für eine Ausbildung im Handwerk – 2021 waren es 120, 2023 bereits 178. »Hervorzuheben ist, dass im Berichtszeitraum 2020 bis 2021 circa ein Drittel der durchgeführten Praktika in ein Berufsausbildungsverhältnis mündeten«, betont das Wirtschaftsministerium.

Die Nachfrage steigt – und damit steigen auch die Mittel, die das Wirtschaftsministerium zur Verfügung stellt. Dies wertet man in Magdeburg aber als ein gutes Zeichen. Es zeigt, »dass das Interesse der Schüler an einem Schülerferienpraktikum zur beruflichen Orientierung im Handwerk sehr groß ist und dieses Projekt einen wesentlichen Beitrag zur mittel- und langfris-

Anzeige

Ihr B2B Partner

Ja! Passende Gebäudetechnik immer verfügbar. Mit Conrad.

Über 10 Millionen Produktangebote

conrad.de/ja-momente

Eine Assistenz namens Kal

DAS HANDWERK HAT ALLE HÄNDE VOLL ZU TUN. OFT GENUG SIND ES ABER ZEITINTENSIVE ROUTINEAUFGABEN, DIE WERTVOLLE ARBEITSKRAFT BINDEN. EINE ASSISTENZ WÄRE DA SCHÖN, ODER? IN UNSERER SERIE BELEUCHTEN WIR, WIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ SIE UNTERSTÜTZEN KANN.

Text: Dr.-Ing. Martina Schneller und Patrick Amato

Wie wäre es, wenn die Assistenz die Kundenanfragen entgegennimmt, typische Fragen beantwortet und dafür sorgt, dass Sie bei Ihrer Rückmeldung schon alle notwendigen Informationen vorliegen haben und sich auf das Beratungsgespräch konzentrieren können? Oder präzise Kostenvoranschläge erstellt und so den Angebotsprozess beschleunigt. Oder den Material-Lagerbestand überwacht und auf Basis der Aufträge vorhersagt, wann bestimmte Teile aufgebraucht sein könnten, um frühzeitig eine Bestellung auslösen zu können. Klingt gut, oder?



Populär geworden ist Künstliche Intelligenz Ende 2022, als ChatGPT die Welt eroberte.

Nennen wir diese Assistenz mal Kal, das macht es einfacher. Und schauen mal, welche Kompetenzen vorhanden sind. Kal kann zählen, sprechen, schreiben und lesen. Kal spricht unterschiedliche Sprachen – natürlich nicht als Muttersprachler – und kann diese auch verarbeiten. Kal kann Daten analysieren, ordnen und Ausreißer erkennen. Kal kann malen und zeichnen, aber auch Bilder analysieren. Kal lernt aus Erfahrungen, erkennt Muster, trifft Entscheidungen und löst Probleme. Dafür benötigt Kal entsprechende Daten als Grundlage und hinterlegte Denkmuster. Kal ist also gut im logischen Denken.

ALGORITHMISCHE METHODEN

Wenn Sie sich nun gewundert haben, warum Kal so komisch geschrieben wird. Das können wir aufklären: Genau wie unser Navigationssystem ist Kal keine

reale Person. Kal steht für Künstliche Intelligenz (KI) oder wie sie im Englischen genannt wird, für artificial intelligence. KI agiert auf Basis von algorithmischen Methoden, also auf Berechnungsverfahren. Diese sind nicht neu – der Taschenrechner ist das beste Beispiel. Ein Algorithmus war ein vorgegebenes Verfahren, um mit Zahlen zu arbeiten. Heute wird der Begriff etwas allgemeiner formuliert: Ein Algorithmus ist eine eindeutige Handlungsvorschrift zur Lösung einer gegebenen Aufgabe – man kann es sich vorstellen wie eine Art Checkliste. Die Intelligenz von Kal basiert also auf einer Reihe von Anweisungen, wie eine bestimmte Aufgabe ausgeführt werden soll.

Der entscheidende Unterschied von früher zu heute liegt in der Fähigkeit, dass Kal »lernen« kann und sich so selbstständig verbessert. Während der herkömmliche Algorithmus unverändert bleibt und immer exakt gleich arbeitet, verbessert ein KI-Algorithmus seine Leistung, indem er aus Erfahrungen, Daten oder der Interaktion mit seiner Umgebung (uns) sich kontinuierlich optimiert.

Populär geworden ist Künstliche Intelligenz Ende 2022, als ChatGPT die Welt eroberte. Gegeben hat es diese schon vor über 70 Jahren. Allerdings wurde sie nur von Forschenden genutzt oder in der Welt der Spiele eingesetzt. ChatGPT ist aber nur **eine** KI-Anwendung. Es handelt sich hier um einen Chatbot, der trainiert wurde, menschenähnliche Dialoge zu führen und Wissen aus einer Vielzahl von Bereichen bereitzustellen.



Foto: © erstellt vom Mittelstand-Digital-Zentrum Handwerk mit DALL-E-3

Ein Assistent wie Kal könnte Handwerksbetriebe dabei helfen, wiederkehrende Routine-Aufgaben zu übernehmen und sie damit zu entlasten.

Wie kann Kal Ihnen als Assistent nun zur Seite stehen? Oftmals sind es spezifische Aufgaben, eine Routine oder Kleinigkeiten, die jede Menge Kapazität binden, die in wichtigeren Aufgaben gebraucht werden. Aber gerade spezifische, klar definierbare Regelwerke lassen sich algorithmisch zerlegen und in KI-Systemen – wie unserem Assistenten Kal – umsetzen.

»Kal kann malen und zeichnen, aber auch Bilder analysieren. Kal lernt aus Erfahrungen, erkennt Muster, trifft Entscheidungen und löst Probleme.«

UNTERSTÜTZUNG DURCH KI

Ein Beispiel für eine dieser zeitfressenden Kleinigkeiten ist das Telefon, das garantiert immer dann klingelt, wenn man es nicht gebrauchen kann. Ein KI-gestützter Anrufbeantworter kann eine Erreichbarkeit rund um die Uhr ermöglichen und im Gegensatz zu den blechnen alten Systemen auch in natürlicher Sprache mit der Kundschaft kommunizieren. Die üblichen Fragen zu Produkten, Terminvereinbarungen, Rückmeldungen auf eine Nachricht – all das kann automatisiert werden. Inhalte werden von der KI übersichtlich zusammengefasst, so dass keine Informationen verloren gehen und Dinge abgearbeitet werden können, wenn die Hände wieder frei sind.

Etwas möchten wir Ihnen noch mitgeben: Genau wie unser Taschenrechner nicht das richtige Ergebnis

auswirft, wenn er falsch gefüttert wurde, so macht Kal Fehler, wenn nicht die richtigen Daten verarbeitet wurden oder aus der Interaktion mit dem Menschen oder Daten etwas gelernt hat, was nicht der Realität entspricht. Deshalb müssen wir zum einen verstehen, wie KI arbeitet, um die Ergebnisse nachvollziehen zu können. Und dürfen sie nur als Assistenz betrachten, deren Ergebnisse überprüft werden müssen. KI ist nur ein Algorithmus – KI ist nicht wirklich intelligent.

Welche anderen Aufgaben Kal noch so erledigen kann, schauen wir uns in den kommenden Ausgaben an.

Die Autoren sind Mitarbeiter des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk. Das Zentrum unterstützt Handwerksbetriebe und Handwerksorganisationen seit 2016 dabei, die Chancen digitaler Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle zu nutzen – kostenfrei, anbieterneutral und deutschlandweit. Seit 2024 liegt ein besonderer Fokus auf Künstlicher Intelligenz. handwerkdigital.de

VOICEMAIL-APP MIT KI-CHATBOT

In der Ausgabe 9/24 haben wir im Artikel »Eine mächtig schlaue Art zu kommunizieren« über die Voicemail-App mit KI-Chatbot des Start-ups »meiti« berichtet. Sie finden den Beitrag auch online. handwerksblatt.de/meiti



Mit Live-Streaming Kunden, Fachkräfte und Azubis begeistern

HANDWERK 4.0: LIVE-STREAMING ZÄHLT AKTUELL ZU DEN ANGESAGTESTEN SOCIAL-MEDIA-TRENDS. DABEI BIETEN PORTALE WIE TWITCH.TV GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN, UM KUNDEN, FACHKRÄFTE UND AZUBIS ZU GEWINNEN. WIE GELINGT DER EINSTIEG?

Text: *Thomas Busch*

Live-Streaming-Portale verzeichnen zurzeit rasante Zuwächse: Laut Statista.de erzielte allein der Marktführer Twitch im September 2024 weltweit rund 1,1 Milliarden Visits. Aber auch hierzulande lockt die kostenlose Plattform immer mehr Zuschauer: In Deutschland verfolgen jeden Monat mehr als vier Millionen Menschen die Streaming-Kanäle bei Twitch. Dies ist ein Ergebnis des »Online-Video-Monitors 2023« der Landesanstalt für Kommunikation Baden-Württemberg und der Bayerischen Landeszentrale für neue Medien. Tendenz: weiter steigend. Dabei ist das Alter der Zuschauer eher jung: 50 Prozent sind 18 bis 34 Jahre alt, mehr als 20 Prozent zwischen 13 bis 17. Die durchschnittliche Nutzungszeit pro Person liegt bei 97 Stunden monatlich.

Doch was ist Twitch eigentlich? Und wie funktioniert es? Die größte Besonderheit des Streaming-Portals: Hier gibt es keine fertig produzierten Videos – wie etwa bei YouTube – sondern vor der Kamera passiert alles

live. Die zweite Besonderheit: Das Publikum kann mit den Menschen vor der Kamera interagieren. Zu diesem Zweck gibt es ein Chat-Fenster, das für alle Zuschauer sichtbar ist. Sobald hier Kommentare oder Fragen per Tastatur eingegeben werden, kann der Kanal-Besitzer darauf antworten – nicht nur per Chat, sondern auch per Mikrofon, so dass alle Zuschauer mithören.



50 Prozent der Zuschauer sind 18 bis 34 Jahre alt.

HANDWERKER ENTDECKEN TWITCH

Dieses einfache Prinzip bietet Betrieben ganz neue Potenziale für zielgerichtete Marketingmaßnahmen. Denn mit der Zeit entsteht auf jedem Twitch-Kanal eine loyale Community, die Inhalte regelmäßig verfolgt und sich mit dem Handwerker vor der Kamera austauscht. Gleichzeitig werden potenzielle Kunden, Fachkräfte und Azubis auf den Betrieb aufmerksam. Auf diese Weise haben Betriebe die Möglichkeit, das eigene Handwerk in Echtzeit zu präsentieren und langfristig eine enge Verbindung mit den Zuschauern aufzubauen.



Angefangen hat Twitch im Jahr 2011 als Plattform zur Live-Übertragung von Videospielen. Heute geht das soziale Netzwerk weit über die Grenzen der Gamer-Community hinaus: Besonders beliebt sind sogenannte IRL-Kanäle (»In Real Life«), bei denen sich Menschen im wirklichen Leben präsentieren. Schon jetzt mit dabei: Handwerker, denen man live in der Backstube oder in der Werkstatt bei der Arbeit zusehen kann. Dabei interagieren sie mit Zuschauern, beantworten Fragen oder zeigen neue Produkte.

Der Einstieg als Twitch-Streamer ist ganz einfach: Jeder ab 13 Jahren kann mitmachen und kostenlos einen eigenen Kanal eröffnen. Dazu braucht man lediglich eine Streamingsoftware (s. Checkliste), einen PC mit Webcam und Mikrofon oder alternativ ein Smartphone mit qualitativ guter Kamera. Wer nichts zahlen will, kann das komplette Twitch-Angebot kostenlos nutzen: Die Plattform finanziert sich über Werbeclips, die vor und während der Live-Streams eingeblendet werden. Wer keine Werbung sehen möchte, kann zum Preis von 11,99 Euro monatlich ein Twitch-Abo abschließen. Das Abo hat auch für aktive Streamer einen Vorteil: So lassen sich eigene Übertragungen nicht nur 14 Tage im Kanal-Archiv speichern, sondern bis zu 60 Tage.

EINBLICKE INS ARBEITSLEBEN

Wer auf Twitch startet, sollte gerade am Anfang etwas Geduld mitbringen – denn der Aufbau eines erfolgreichen Streaming-Kanals braucht Zeit. Doch der Aufwand kann sich lohnen: Bei regelmäßigen Live-Streams lernen Zuschauer den eigenen Betrieb und die Mitarbeiter besser kennen, so dass die Kundenbindung steigt. Dabei gewinnen Handwerker das Interesse und Vertrauen der Zuschauer vor allem durch ein authentisches, ungekünsteltes Auftreten. Wenn Betriebe ihre täglichen Abläufe, Projekte und Herausforderungen im Live-Stream ungefiltert präsentieren, erhalten potenzielle Kunden außerdem einen direkten Einblick in die Qualität und Professionalität des Unternehmens.

Aber auch bei der Rekrutierung von Fachkräften bietet Twitch interessante Chancen: Durch das Streamen von Ausbildungsinhalten und echten Projekten können Handwerker Interessenten einen realistischen Einblick in ihren Berufsalltag geben. Dies hilft nicht nur, junge Menschen für das Handwerk zu begeistern, sondern auch Fachkräfte anzusprechen, die aktuell auf Stellensuche sind. Technikaffine Betriebe, die das Medium »Live-Streaming« auf diese Weise strategisch einsetzen, können so langfristig spürbare Wettbewerbsvorteile erzielen.



Die durchschnittliche Nutzungszeit pro Person liegt bei 97 Stunden monatlich.

TWITCH

STREAMING-IDEEN FÜR BETRIEBE

Werkstattführungen

Nehmen Sie die Zuschauer mit in spannende Arbeitswelten und stellen Sie Mitarbeiter, Azubis, Maschinen und Werkzeuge vor.

Live-Demonstrationen

Zeigen Sie handwerkliche Arbeiten Schritt für Schritt – mit interessanten Erläuterungen.

Produktvorstellungen

Präsentieren Sie neue Werkzeuge, Materialien, Produkte oder Leistungen – und beantworten Sie Fragen der Zuschauer.

Tutorials

Geben Sie Anleitungen zu Produkten, die Sie verkaufen. Oder zu Projekten, bei denen Ihr Handwerksbetrieb ein wichtiger Teil der Lösung ist.

Frage-und-Antwort-Stunden

Lassen Sie Zuschauer zu bestimmten Themen Fragen stellen, die Sie live beantworten.

Azubi-Alltag

Auszubildende sind oft begeistert, wenn sie vor der Kamera den eigenen Arbeitsalltag, Erfahrungen und Lernfortschritte präsentieren können.

Projekt-Tagebücher

Dokumentieren Sie im Live-Stream regelmäßig den Fortschritt von Projekten und erklären Sie besondere Herausforderungen.

Referenz-Projekte

Zeigen Sie live und vor Ort die spannendsten und schönsten Projekte.

Events

Planen Sie regelmäßige Events, um Ihre Community zu aktivieren und besser kennenzulernen (z. B. Gewinnspiele, Challenges oder Treffen).

SO GELINGT DER EINSTIEG BEI TWITCH

ZIELE FESTLEGEN

Was wollen Sie mit Twitch erreichen (Kunden binden, Kunden finden, Fachkräfte oder Azubis für Ihren Betrieb begeistern)?

VORAUSSETZUNGEN SCHAFFEN

Verfügt Ihr Betrieb über die nötige Hardware, wie Kamera, Mikrofon, Licht und einen stabilen Internetanschluss? Außerdem benötigen Sie eine Streaming-Software, wie OBSproject.com oder Streamlabs.com (beide kostenlos).

TWITCH-KONTO EINRICHTEN

Erstellen Sie ein Twitch-Konto und richten Sie ein überzeugendes Profil ein – inklusive Logo, wichtigen Keywords und Informationen zu Ihrem Betrieb.

INHALTE PLANEN

Mit welchen Inhalten wollen Sie Ihre Zielgruppe überzeugen? Lassen sich bei einzelnen Themen Partner oder Lieferanten einbinden, um die Reichweite zu erhöhen?

TERMINE FESTLEGEN

Regelmäßige Streaming-Termine und ein Themenplan helfen, ein treues Publikum aufzubauen und zu halten. Dabei sollten die Streams nicht zu kurz sein: Damit viele Zuschauer die Chance haben, den eigenen Stream zu finden, sollten gerade am Anfang zwei Stunden nicht unterschritten werden.

KANAL BEWERBEN

Verlinken und bewerben Sie Ihren Twitch-Kanal, auf Twitter, Facebook, Ihrer Homepage, in Mail-Signaturen, Newslettern und/oder auf Visitenkarten. Mehr Reichweite verspricht auch die gelegentliche Zusammenarbeit mit anderen Streamern oder Influencern.

INTERAKTION FÖRDERN

Interagieren Sie mit Zuschauern auf Twitch, z. B. durch die Beantwortung von Fragen, Live-Abstimmungen, das Einbeziehen von Zuschauern in Entscheidungen (wie Themenwünsche für zukünftige Streams) oder durch die Bitte um Feedback.

GELD VERDIENEN

Twitch-Streams können auch Umsätze generieren. Die Voraussetzungen: 50 Follower und mehr als acht Streaming-Stunden an sieben verschiedenen Tagen – mit durchschnittlich drei Zuschauern. Erst dann gibt es eine Beteiligung an Werbeeinblendungen und die Möglichkeit, kostenpflichtige Abos des eigenen Kanals anzubieten (50 Prozent Auszahlung). Eine weitere Möglichkeit sind Zuschauer-Spenden oder der Verkauf von Merchandise-Artikeln.

ANALYSEN DURCHFÜHREN

Analysieren Sie regelmäßig Zuschauerzahlen und Interaktionslevel, um herauszufinden, welche Themen und Inhalte Ihre Zielgruppe interessieren. Nutzen Sie die Erkenntnisse, um die Qualität und Frequenz Ihrer Streams weiter zu verbessern.

CONTENT RECYCLEN

Nutzen Sie Twitch-Streams gezielt für Zweitverwertungen, zum Beispiel geschnittene Twitch-Clips für YouTube, die eigene Website oder interne Schulungen. Außerdem können Sie Zuschauern mit einem Klick erlauben, Ihre Twitch-Clips auf TikTok- und YouTube-Kanälen zu teilen.

GESETZE BEACHTEN

Berücksichtigen Sie bei allen Online-Aktivitäten geltende Gesetze, wie die DSGVO, das Urheberrecht und das Telemediengesetz.

HANDWERKER AUF TWITCH

Twitch-Name: knuust_de

Die Kieler Bäckerei Knuust streamt seit 2019 regelmäßig live aus ihrer Backstube – meist zwischen 22 Uhr abends und 6 Uhr morgens.

Twitch-Name: Siggihoffmann

Der Tischlermeister und Holztechniker Siggihoffmann aus Dätgen lässt sich auf seinem Twitch-Kanal bei der Arbeit beobachten.

Twitch-Name: schleiferei_schulz

Handwerksmeister Sascha Schulz aus Bredstedt präsentiert sich mit seinem Schärfdienst und als »Schneidwerkzeuglieferant für Qualitätsliebhaber«.

Twitch-Name: KFZRETTUNG

Die Kfz-Meisterwerkstatt aus Falkensee bietet Zuschauern Live-Streams direkt aus der Werkstatt. Außerdem gibt es hin und wieder interessante Challenges.

Handwerksblatt Online-Adventskalender



Zu gewinnen gibt es **24**
großartige **Überraschungen**.
Mitmachen lohnt sich!

[handwerksblatt.de/
adventskalender](https://handwerksblatt.de/adventskalender)



Der Online-Adventskalender ist vom 1.12.2024 bis zum 24.12.2024 auf der Website handwerksblatt.de erreichbar. Während dieser Zeit können Mitspieler durch die Beantwortung der Quizfrage des jeweiligen Adventstages an dem Gewinnspiel teilnehmen. Die Gewinner werden im Losverfahren unter allen Teilnehmern ermittelt. Der Gewinn kann nicht in bar ausgezahlt oder weitergegeben werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die vollständigen Teilnahmebedingungen und Datenschutzbestimmungen finden Sie unter www.handwerksblatt.de/adventskalender



Text: *Stefan Bühren*

Die Showrooms sind gefüllt: Mittlerweile gibt es keinen Nutzfahrzeuganbieter mehr, der nicht mindestens einen E-Transporter in seiner Modellpalette hat. In allen Kategorien der leichten Nutzfahrzeuge, vom kleinen Stadtflitzer zum Großraumtransporter, finden sich passende Modelle, die mittlerweile über ordentliche Zuladung, eine passende Reichweite und sogar noch eine Anhängelast verfügen.

Seit 2023 hat sich der Transporter von seinem coronabedingten Einbruch 2020 erholt und weist seitdem leichte Aufwärtstendenzen auf. Allerdings tun sich die Fuhrparkmanager schwer damit, ihre Transporterflotten zu elektrifizieren, im Gegensatz zu dem Pkw-Bestand. Das Marktforschungsunternehmen Dataforce aus Frankfurt hat jetzt in einer Studie genauer nach den Ursachen für die Zurückhaltung gefragt. Sie hatte 250 Fuhrparkmanager unterschiedlicher Branchen gefragt und festgestellt, dass die Hälfte von ihnen, exakt 127, E-Transporter ablehnen – und ihnen genauer auf den Zahn gefühlt.

REICHWEITE IST HAUPTKRITERIUM

Tatsächlich ist nach wie vor die Reichweite das wichtigste Kriterium, sich gegen einen E-Transporter zu entscheiden. Gleich 71 Prozent nennen das als Hinderungsgrund, obwohl die technischen Daten etwas anderes sagen. Gemessen daran, dass gewerbliche Nutzer pro Tag im Schnitt 80 Kilometer fahren, ist bei keinem Modell mehr die Reichweite knapp bemessen.

Ein weiterer, allerdings kaum überraschender Grund sind die hohen Anschaffungskosten. 61,3 Prozent nennen den Kaufpreis als einen der Gründe, die gegen die E-Mobilität sprechen. Allerdings sollte man genauer hinschauen: Zwar bekommen Käufer in der Regel für den Preis von einem Stromer zwei Verbrenner, aber je nach Stromquelle, etwa durch eine Photovoltaik-Anlage auf dem eigenen Firmengelände, sieht eine Komplettrechnung der Kosten über die Lebensdauer schon anders aus.

Es stromert gewaltig

LÄNGST GIBT ES E-TRANSPORTER IN ALLEN GRÖSSENKLASSEN – ABER DIE KUNDEN ZÖGERN. EIN BLICK AUF DIE URSACHEN.



38,7 Prozent sind immer noch der Meinung, dass bei Stromern das Ladevolumen, die Nutzlast oder die Zugkraft nicht ausreicht.

Immerhin sagen nur noch 13,7 Prozent, dass das Modellangebot noch zu gering sei. Neben vorkonfigurierten Modellen mit gewerkspezifischen Ausbauten sind mittlerweile auch Fahrgestelle im Angebot, die die Käufer nach eigenem Gusto durch einen Fahrzeugaufbauer ihrer Wahl bestücken lassen könnten.

Für jeden zweiten Gegner der E-Mobilität liegt die Ablehnung in der öffentlichen Ladeinfrastruktur, weil sie deren Ansicht nach nicht ausreicht. Nicht immer sind ausreichend Ladepunkte vorhanden, und nicht alle Ladepunkte sind auch ideal für große Transporter, um die Batterie aufzufüllen. Jeder dritte lehnt zudem Stromer ab, weil es auf seinen Routen gar keine Lademöglichkeiten gibt. Zudem geben 38,7 Prozent an, dass sie auf dem eigenen Firmengelände gar keine Lademöglichkeit besitzen.

Erstaunlich ist allerdings, dass 38,7 Prozent immer noch der Meinung sind, dass bei Stromern das Ladevolumen, die Nutzlast oder die Zugkraft nicht ausreicht. Hier hat sich das Angebot schon deutlich gewandelt. Trotz des höheren Gewichts durch die Batterien erreichen E-Transporter in Sachen Volumen und Nutzlast schon Verbrenner-Niveau. Lediglich bei der Anhängelast schwächeln sie noch, wobei auch hier schon erste Anbieter Zuglasten von bis zu zwei Tonnen anbieten.

SUU:M

E-TRANSPORTER IN DER MARKTÜBERSICHT



Wie vielfältig das Angebot von reinen Stromern auf dem deutschen Markt ist, zeigt das neueste suu:m 5/2024. Hier haben wir alle auf dem deutschen Markt verfügbaren Stromer inklusive technischer Daten und Preise in der Einzel- und Gesamtübersicht aufgeführt. Jedes Modell wird in der Ausgabe mit seinen unterschiedlichen Konfigurationen, zum Beispiel unterschiedliche Längen und Batterieausstattungen, präsentiert. Die Marktübersicht haben wir zudem mit weiteren Informationen wie Fahrerberichte ergänzt.

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

JAMES ENSOR

MASKERADE UND MULTIMEDIA IM KMSKA

Belgien feiert James Ensor. Der Maler aus Ostende, der von 1860 bis 1949 lebte, durchlief viele Schaffensphasen.

In seiner Frühzeit war er stark vom Impressionismus und Symbolismus geprägt. Im Verlauf des frühen 20. Jahrhunderts jedoch zeigen sich zahlreiche Parallelen zum Expressionismus und Surrealismus. Ensor liebte das Maskenspiel und die Verkleidung, mythologische und biblische Szenen stellte er genauso dar wie Stillleben und Portraits. Auch wenn er zeit lebens in Ostende malte und lebte, ist der größte Teil seines Werkes im Besitz des Königlichen Museums der Schönen Künste in Antwerpen. Dieses widmet ihm eine große Ausstellung – »Ensors kühnste Träume«. Faszinierend die Vergleiche mit anderen Malerkollegen, wie Monet, Manet, Degas und Pissaro, Munch und Nolde, mindestens so sehenswert ist auch die digitale Schau rund um den eigenwilligen und einflussreichen Maler von der Küste.



Foto: © Sime de Block Photography

Die Ausstellung ist noch bis 19. Januar zu sehen. Tickets gibt es online. [kmska.be/nl](https://www.kmska.be/nl)

Anzeige



SR5
REDUCED-TO-MAX

Minimales Gewicht trifft Maximale Effizienz

5 Jahre Garantie bis zu 25% leichter max. Laderaumnutzung

[mySortimo.de/SR5](https://www.mySortimo.de/SR5)

Sortimo
Intelligente Mobilität



Links: die deutschen Handwerkerinnen und Handwerker mit ihren Buddys, rechts: Lea genießt eine kleine Pause von der Arbeit

HANDS ON FÜR DIE GUTE SACHE

MISS HANDWERK 2024 IN RUANDA

Lea Heuer, Zimmerin und Miss Handwerk 2024, vertritt seit März das Handwerk als Botschafterin. Dass es ihr dabei nicht vorrangig ums Repräsentieren, sondern um die Vermittlung ernsthafter Botschaften geht, hat sie bei zahlreichen öffentlichen Auftritten und auch in der Praxis unter Beweis gestellt. Ende September reiste sie mit einer Gruppe Handwerkerinnen und Handwerker nach Ruanda, um dort Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten.

Dringend erforderliche Instandsetzungsarbeiten

Die Reise ging nach Kigali, ein Dorf in der Nähe von Musanze, das vor Jahren entstand, als die Bewohner aus dem benachbarten Urwald umgesiedelt wurden. Die Häuser der Community in Musanze sind einfach, es mangelt an allem. Neben Lea hatten sich zwei Malermeisterinnen, ein Tischler, ein Glaser, zwei Elektriker, davon ein Meister, und ein Dachdecker und Solarteur auf den Weg gemacht, um bei dringend notwendigen Instandsetzungsarbeiten zu helfen. An ihrer Seite: Buddys aus der ruandischen Berufsschule sowie Mitglieder der Twa-Community, die mit anpackten.

»Es ist ein tolles Gefühl, diesen Menschen, die dort in bitterster Armut leben, etwas geben zu können und gleichzeitig so viel zu bekommen«, sagt Lea beeindruckt. »Es war mir eine große Ehre, dass die Menschen uns in ihre Privathäuser gelassen haben, und ich musste manches Mal unter dem Eindruck der dort herrschenden Armut schlucken. Umso mehr hat mich bewegt, wie sie uns trotz der schwierigen Situation, in der sie leben, mit Singen und Tanzen begrüßt haben.«

Auf die Frage, was sie dort konkret gemacht habe, muss die junge Zimmerin schmunzeln: »Ich habe eigentlich alles gemacht und einmal ausprobiert. Und wenn man im Handwerk arbeitet, hat man grundsätzlich einen Blick fürs Praktische. So habe ich viel dazulernen können.«

Dank Gemeinschaftsspirit und praktischer Teamarbeit konnten Türen eingebaut, Regenrinnen angebracht, Zisternen angeschlossen, Glasscheiben repariert, Eingangsstufen ausgebessert und Fassaden gestrichen werden. Ein besonderes Highlight war die Anbringung eines Solarpanels, so dass eine kleine Station mit Strom eingerichtet werden konnte.

Ideen für Gemeinschaftsprojekte in 2026

»Wir haben schon ganz viele Ideen für das nächste Jahr entwickelt«, schwärmt Lea. Damit diese in die Tat umgesetzt werden können, ist die Hilfsorganisation dringend auf die Unterstützung von Sponsoren angewiesen. »So wollen wir nächstes Jahr, wenn es klappt, noch mehr Solarpaneele anbringen und eine Beleuchtung für die Wege ermöglichen.« Auch ist geplant, Drainagen zu bauen. Aktuell, so die Zimmerin, sammle sich das Regenwasser immer noch im Dorf. Mit Drainagen, die das Wasser gezielt zu den Feldern führen, könne der Regen richtig genutzt werden.

»Ich bin sehr stolz und froh darüber, dass wir eine so engagierte Gemeinschaft hatten«, sagt Norbert de Wolf, Präsident der Eurwanda Handcraft Foundation e.V., die seit vielen Jahren gemeinschaftliche Hilfsprojekte mit dem Handwerk organisiert. »Es ist immer wieder überwältigend zu erleben, wie zupackend das Handwerk ist. Dank der helfenden Hände sowie der Sponsoren können wir so einen wichtigen Beitrag zur Förderung des Handwerks und der Völkerverständigung leisten.«

Wer sich für das Projekt interessiert und im nächsten Jahr dabei sein möchte, kann sich auf Instagram EURwanda Handcraft Foundation e.V. (@handwerk.goes.rwanda) ein Bild machen oder direkt Kontakt aufnehmen unter info@eurwanda-handcraft.org.

POWER PEOPLE

DER WEG ZUM FERTIGEN KALENDER

Es ist durchaus ein eindrucksvoller Moment in einem ebenso eindrucksvollen Ambiente. Bei Häuser Druck in Köln, einem Teil der WKS-Gruppe aus Essen, entsteht Anfang Oktober der neue PowerPeople-Kalender. Und wenn man sich die Maschine ansieht, meterlang vom Einlegen der Papierbögen bis zum Auswurf mit den fertigen Seiten am Ende, wird man beinahe ein wenig demütig. Ludger Stock, Teamleiter im Auftragsmanagement bei Häuser Druck, sieht das deutlich gelassener. »Der Kalender ist ein relativ kleiner Auftrag für uns, wir drucken bis zu Auflagen von drei Millionen Stück. Das sind dann Beilagen für Zeitungen oder Kataloge«, sagt er. Am Standort Köln sorgen 170 Menschen dafür, dass das Produkt von der Anlieferung der Druckdaten bis zur fertigen Auslieferung begleitet wird.

Wie nun aktuell der PowerPeople-Kalender für das kommende Jahr. »Vor sechs Tagen haben wir die Druckdaten von der Verlagsanstalt Handwerk bekommen. Zuvor haben wir die sogenannten Proofs erstellt, die dann zur Freigabe noch einmal in den Verlag gingen«, sagt Ludger Stock. Ist dies geschehen, kommen die Proofs zum Drucktermin zurück in die Halle an der Venloer Straße. Ein weiterer Abstimmungsschritt folgt. »Wir vergleichen die kleinerformatigen Proofs mit dem, was die Maschine in groß druckt. Auf jedem Bogen finden übrigens vier Kalenderseiten Platz«, sagt der Teamleiter. Zuvor werden die Daten online an die Druckmaschine gesendet, die direkt eine automatische Druckvoreinstellung vornimmt. »Das stimmt meist, aber es werden dann natürlich noch die finalen Feinabstimmungen vorgenommen«, sagt Ludger Stock.

Vier Paletten in rund anderthalb Stunden

Auch die Maschine selbst justiert sich noch ein Stück während des eigentlichen Druckvorgangs. Und dann geht es los. Am Anfang der Maschine wird ein etwa ein Meter hoher Stapel Papier auf einer Europalette eingeschoben. Per Knopfdruck wird der Druck gestartet, die Maschine selbst ist etwa 20 Meter lang. Dazwischen liegen die unterschiedlichen Stationen mit den verschiedenen Farben. Und auch am Ende der Produktionsstraße steht eine Europalette, auf die die fertigen Bögen ausgeworfen werden. Ein Mitarbeiter steht dort und überprüft die Kalenderseiten stichprobenartig. Alles sieht gut aus. »Der Druck geht schnell, inklusive der Justierungen sind die vier Paletten – zwölf Kalenderseiten sowie die Deckblätter – in rund anderthalb Stunden fertig«, sagt Ludger Stock.

Dann ist die Arbeit bei Häuser Druck in Köln aber noch nicht zu Ende. »Die Paletten werden dann zu unserer Schneidstraße gebracht – wir stellen die Kalender fertig und kümmern uns auch um Verpackung und Versand«, sagt Ludger Stock. Nebenbei ist es deutlich leiser. Dort werden die Bögen ins Endformat geschnitten.

»Eine halbe Stunde dauert das ungefähr. Dann werden die einzelnen Seitenstapel auf einer weiteren Produktionsstraße zusammengefügt«, sagt der Teamleiter. Es folgt das Stanzen der einzelnen Kalender, anschließend wird er mit einer sogenannten Wire-O-Bindung versehen. Damit ist der PowerPeople-Kalender fertig. »Insgesamt dauert alles etwa zwölf Arbeitstage«, sagt Ludger Stock.

Im Kalender sind die zwölf Finalistinnen und Finalisten zu bewundern, die es nach dem Online-Voting im Frühjahr und der Jury-Auswahl ins Fotoshooting im Sommer geschafft haben. Es folgt das Final-Voting, das im Winter auch online stattfinden wird. Zusammen mit den Publikumsstimmen und dem Jury-Entscheid auf der Zukunft Handwerk in München am 12. März 2025 wird so entschieden, wer von den zwölf Frauen und Männern zu Miss und Mister Handwerk 2025 gekürt werden. Das Online-Voting startet am 6. Januar und dauert bis zum 3. März. Und nicht vergessen: Auch für Miss und Mister Handwerk 2026 kann man sich jetzt schon bewerben! *Wolfgang Weitzdörfer*

missmisterhandwerk.de/bewerbung



Gino Hartmann (l.) von der Verlagsanstalt Handwerk GmbH begutachtet die Kalenderblätter während der Druckabnahme bei der Firma Häuser Druck in Köln.

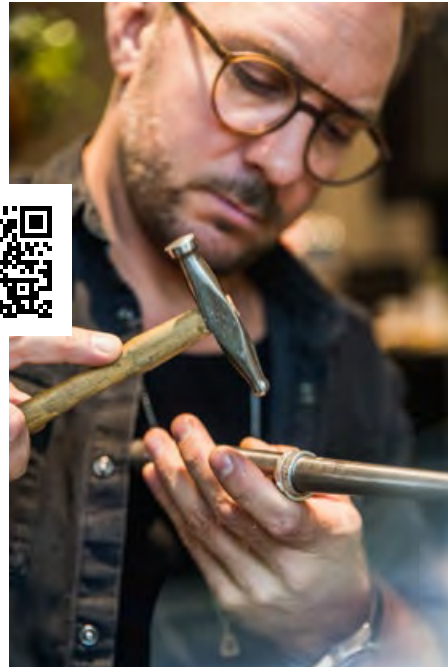
DIE ZWÖLF KANDIDATINNEN UND KANDIDATEN

Frauen: **Franziska Grewenig** (Friseurin), **Olivia Klein** (Raumausstatterin), **Katja LeBke** (Malerin und LackiererIn), **Theresa Mayer** (Konditorin), **Katja Lilu Melder** (Beton- und Abfuhrtechnikerin) und **Maya Maxima Scheel** (Maurerin)

Männer: **Sebastian Brücklmaier** (Bäcker), **Marius Karl Hanten** (Fleischer), **Virgil Pietrar** (Gebäudereiniger), **Cehan San** (Anlagenmechaniker SHK), **Kevin Josef Schlebusch** (Elektrotechniker) und **Dennis Schmidt** (Maler und Lackierer)

Eine Fusion von Luxus

»Octaeda«: Ein in Gold gefasster Diamant in Oktaederform, der in der Flasche eines Premium Botanical Gins schwebt.



Daniel Reiffert kombiniert seine Goldschmiedekunst mit seiner Passion für guten Gin.

Foto: © Frank Wiesen

und Genuss

DANIEL REIFFERT AUS BORNHEIM VERLEIHT DIAMANTEN EINE EDLE FASSUNG UND PRÄSENTIERT SIE ZUSAMMEN MIT EINER GOLDKETTE IN EINER GIN-FLASCHE. AUCH DAS HOCHWERTIGE DESTILLAT HAT DER GOLDSCHMIED SELBST KREIERT.

Text: *Stefan Bühren*

Mit ausgefallenen Ideen ist es oft so: Man weiß nie genau, wie sie entstehen. »Ich bin aus einem Traum aufgewacht, und die Idee mit dem Schmuckstück in der Ginflasche war geboren«, erzählt Daniel Reiffert. »Es war die schlichte Kombination zweier Leidenschaften: meiner Goldschmiedekunst und meiner Passion für guten Gin.« »Octaeda« hat er das Ergebnis seiner Arbeit genannt – eine Kombination aus Luxus und Genuss: Ein in Gold gefasster Diamant in Oktaederform, der in der Flasche eines von ihm entwickelten Premium Botanical Gins mit mediterranem Charakter schwebt.

So außergewöhnlich wie diese Kreation sind auch die Schmuckstücke, die Daniel Reiffert anfertigt. Schon ein kurzer Rundgang in seinem Atelier in Bornheim, nahe Köln und weit abseits von Luxusmeilen wie der Düsseldorfer Kö, zeigt dies. »Die Kunden kommen gezielt«, sagt der 47-Jährige, der seine Pretiosen nicht nur in Bornheim präsentiert. Seine Unikate sind bundesweit in 50 Galerien und Goldschmieden ausgestellt. Durch gezielte Werbung in Magazinen wie der Vogue hat er sich in drei Jahrzehnten einen Namen gemacht. Nach seiner Lehre 1997 sammelte er erste Erfahrungen im elterlichen Betrieb, bevor er sich 2004 selbstständig machte.

In seinem Atelier entstand auch der »Octaeda«, benannt nach der oktaederförmigen Struktur, in der Diamanten im Erdinneren entstehen (zwei auf der Grundfläche aufeinanderliegende Pyramiden). Den Diamanten gibt es in den Größen 0,1, 0,2 oder 0,3 Karat oder auf Anfrage, stets gefasst in Echtgold. Eine besondere Herausforderung war jedoch die »Verpackung«: »Ich wollte, dass der Octaeda in der Flasche schwebt und sich im Licht optimal präsentiert«, erklärt Reiffert. Nach einigen Experimenten entwickelte er einen speziellen Korke. Die elegante Lösung: Ein Teil der Goldkette versteckt sich im Flaschenhals, und wer die Flasche öffnet, kann die Brillantkette durch sanftes Ziehen entnehmen und sofort tragen.

Foto: © Daniel Reiffert



Den Diamanten gibt es in den Größen 0,1, 0,2 oder 0,3 Karat oder auf Anfrage, stets in Echtgold gefasst.

Reiffert war klar, dass der Octaeda nicht in einem Massen-Gin hängen sollte. »Als Gin-Genießer legen wir Wert auf einen guten Tropfen und haben ihn nach unseren Vorstellungen entwickelt.« Gemeinsam mit seiner Partnerin und in Zusammenarbeit mit der Wiener Bootleggers Manufaktur, einer kleinen Brennerei in der österreichischen Hauptstadt, schuf er einen mediterranen Gin, der den Namen »Octaeda Premium Botanical Gin« trägt. Fünf Botanicals machen den Geschmack aus: Neben Wacholder sind es langer Pfeffer, Minze, Sanddorn, Thymian und Rosmarin. Letztere sorgen für den mediterranen Charakter. Für Nicht-Ginkenner: Diese Botanicals werden in Alkohol eingelegt (mazeriert), um ihre Aromen freizusetzen. Bei der anschließenden Destillation bleiben diese

Aromen im Alkohol und bestimmen den Geschmack. Dass es sich um ein Premium-Produkt handelt, zeigt die Verkostung: Wacholder und Kräuter umschmeicheln die Nase, während auf dem Gaumen Sanddorn und Minze die Noten unterstreichen. Der Gin ist so mild und geschmacksintensiv, dass er kein Tonic braucht. Wer ihn trotzdem mit Tonic kombiniert, mildert die Intensität, ohne den mediterranen Charakter zu verlieren.

Daniel Reiffert hat anfänglich 120 Flaschen des Gins eingeplant – ohne sie jedoch als Premium-Gin direkt zu vermarkten. »Sie sind nur als exklusives Bundle erhältlich, als eine exklusive Behausung für den Goldschmuck gedacht«, erklärt er. Käufer erhalten mit dem Erwerb einer Kette die Möglichkeit, diesen Gin exklusiv nachzubestellen. Der Preis pro Flasche liegt bei 48 Euro, was den Gin im gehobenen Segment positioniert. Der Zugang zu diesem edlen Tropfen ist exklusiv:

Für die Größe S mit 0,1 Karat kostet der Octaeda mindestens 1.240 Euro, größere Versionen beginnen bei 1.840 bzw. 2.450 Euro. »Die Preisvarianten hängen beispielsweise vom verwendeten Gold ab«, so Reiffert.

Das Produkt findet großen Anklang, auch weil es weltweit einzigartig ist. »Mir ist kein anderer Gin und kein anderes Schmuckstück in dieser Kombination auf dem Markt bekannt«, sagt Reiffert. »Das Interesse ist groß.« So groß, dass er bereits die ersten Kombinationen von Genuss und Luxus verkauft hat – und weitere Ideen in Arbeit sind. octaeda.com

FRANZÖSISCH-DEUTSCHER WEIHNACHTSMARKT

Einen typisch und handwerklich gestalteten Weihnachtsmarkt erleben die über 400.000 Besucher pro Jahr in Montbéliard. Vor den Toren der ältesten lutherischen Kirche Frankreichs, Saint Martin aus dem Jahr 1601, präsentieren über 180 Handwerker aus der Franche-Comté sowie aus ganz Frankreich und dem Ausland ihre Produkte. Glühwein, Weihnachtsplätzchen und leckere regionale Gerichte werden in den festlich geschmückten Gassen angeboten. Der Markt spiegelt die süddeutschen Traditionen wider und bietet authentische Produkte, die den Geist von Weihnachten verkörpern. Jedes Jahr wird eine strenge Auswahl getroffen, um die Stände mit traditionellen Erzeugnissen zu bereichern. Montbéliard war im Spätmittelalter unter dem Namen Mömpelgard 400 Jahre Teil der Grafschaft Württemberg. **RG**

Der Markt öffnet am 25. November täglich. Öffnungszeiten: Montag 14 bis 20 Uhr, Dienstag bis Donnerstag und Sonntag 10.30 bis 20 Uhr, Freitag und Samstag 10.30 bis 21 Uhr sowie Heiligabend von 10.30 bis 18 Uhr



Foto: © iStock.com/Doretta Blesari

ONLINE-NEWS

POLITIK

BUNDES RAT: GEFÄHRSTOFFVERORDNUNG ENT TÄUSCHT DAS HANDWERK



Die Abstimmung im Bundesrat über die Gefahrstoffverordnung brachte nicht die vom Handwerk erhoffte Verbesserung.



Foto: © erpewer/123RF.com

BETRIEB

INFLATIONSPRÄMIE LÄUFT ZUM JAHRESENDE AUS



Arbeitgeber können ihren Mitarbeitern noch bis Ende 2024 eine steuerfreie Sonderzahlung gewähren, wenn sie den Freibetrag von 3.000 Euro noch nicht ausgeschöpft haben.



Foto: © seimentswaale/sa/123RF.com

BETRIEB

FRISEURBRANCHE IN DEUTSCHLAND KÄMPFT TROTZ HÖHERER PREISE



Trotz Preiserhöhungen für Damen- und Herrenhaarschnitte und gesteigertem Konsum leidet das Friseurhandwerk. Zum Beispiel unter Fachkräftemangel und Schwarzarbeit.



Foto: © Tyler Olson/123RF.com

BETRIEB

MEHR ALS GLÜCK: SCHORNSTEINFEGER PRÄSENTIEREN NEUE KAMPAGNE



Vom Glücksbringer zum Zukunftsgestalter: Schornsteinfeger positionieren sich mit neuer Scholz & Friends-Kampagne als Schlüsselfiguren der Wärmewende.



Foto: © Zentralinnungsverband (ZIV)

BETRIEB

KLAGE SCHEITERT: BILDNUTZUNG FÜR KI-TRAINING IST ERLAUBT



Ein Fotograf fand eines seiner Bilder in der Datenbank Laion und wollte dessen Nutzung für KI-Training untersagen. Vor dem Landgericht Hamburg zog er den Kürzeren.



Foto: © plus69/123RF.com

BETRIEB

HÖRGERÄTE: IRRFÜHRENDE WERBUNG ZUR REPARATUR IST UNZULÄSSIG



»Wussten Sie, dass nach 6 Jahren Ihre Reparaturpauschale für Ihre Hörlösung endet?« Diese und andere Aussagen eines Hörakustikers waren irreführend und somit rechtswidrig.



Foto: © keuron/123RF.com

PANORAMA

»HANDWERK MACHT SCHULE«: LERNEN MIT PRAXISBEZUG



Das Portal »Handwerk macht Schule« bietet online Lehrmaterialien für Schulen kostenfrei an. Seit September 2024 ist das Dachdeckerhandwerk mit einer ersten Unterrichtseinheit dabei.



Foto: © lightfieldsstudios/123RF.com

PANORAMA

WO WEINKULTUR UND BAUKUNST ZUSAMMENFINDEN



Die Tourismus Marketing GmbH würdigt gemeinsam mit der Architektenkammer Baden-Württemberg Bauwerke, die Weintourismus und gelungene Architektur vereinen.



Foto: © a+h freie architekten / Danel Eiche

»DER PITCH IM HANDWERK« UNTERSTÜTZT VON WÜRTH ERFOLGSGESCHICHTEN GESUCHT!



ABLAUF

- 1. Initialmeldung über das Formular unter [zukunftshandwerk.com/pitch-im-handwerk-anmeldung](https://www.zukunftshandwerk.com/pitch-im-handwerk-anmeldung)**
DEADLINE: 5. JANUAR 2025
- 2. Benachrichtigung der Top 12 Kandidaten & Vorbereitung auf die Runde 2**
Einsenden eines Vorstellungsvideos oder einer Präsentation bis zum 29. Januar 2025.
- 3. Publikumsvoting auf der Website**
Die User machen sich anhand Ihrer Präsentation/Ihres Videos ein Bild von Ihnen und stimmen bis zum 17. Februar für die Finalisten ab.
- 4. Live-Pitch auf der IKK classic Bühne auf ZUKUNFT HANDWERK am 13. März 2025**

Sie gehören zu den Menschen, die Innovation im Handwerk aktiv (mit)gestalten? Sie wollen Ihre Idee mit anderen teilen und auf die große Bühne bringen? Genau das wollen die Macher von ZUKUNFT HANDWERK fördern und vergeben dazu ein Preisgeld von 5.000 Euro!

Unternehmergeist im Handwerk belohnen

Getreu dem Motto »Stolz, im Handwerk zu gestalten«, bietet der Kongress 2025 mit dem »Pitch im Handwerk«, unterstützt von WÜRTH, eine Plattform für Engagement und Begeisterung im Handwerk. Lassen Sie uns an Ihrer Erfolgsgeschichte teilhaben und berichten Sie uns, wie Sie Herausforderungen aus den drei Bereichen Digitalisierung, Personal und Bürokratieabbau wirksam gelöst haben. Wenn Sie sich für das Finale qualifizieren, haben Sie die Chance, vor Ort entweder den Publikums- oder den Jurypreis zu gewinnen. Beide sind mit einem Preisgeld von 5.000 Euro dotiert.

Um sich für den Pitch zu qualifizieren, brauchen Sie nicht ganz große Neuerungen vollbracht zu haben. Möglicherweise haben Sie ein neues Tool eingeführt, das den Arbeitsalltag erleichtert, oder sich für alternative Arbeitszeiten eingesetzt, die viele Vorteile mit sich bringen. Vielleicht haben Sie auch einen innovativen Prozess aufgesetzt, der Ihnen zahlreiche neue Bewerber gebracht hat. Also, los geht's! Wir freuen uns, Ihre Ideen zu hören.

»Ich kann jedem nur empfehlen, da mitzumachen«

Im Frühjahr 2024 wurde der Preis erstmalig in den Kategorien Nachfolge und Neugründung verliehen. »Ich kann jedem nur empfehlen, da mitzumachen«, sagt Silke Jankowsky, Inhaberin

von Silk Emotions, einem Friseurbetrieb aus Berlin. Sie holte 2024 den ersten Preis in der Kategorie Nachfolge. »Nicht nur das Preisgeld, von dem wir übrigens einen Anteil an das hiesige Tierheim gespendet haben, sondern vor allem die Kontakte, die aus dem Wettbewerb entstanden sind, waren für uns sehr wertvoll.«

Auch Tobias Schröder hebt das Netzwerken sowie daraus entstandene Synergien als wichtige Nebeneffekte des Preises hervor. Er holte mit seinem Unternehmen Mentihub den ersten Preis in der Kategorie Neugründung für sein Unternehmen, das auf einer Lernplattform Azubis und Ausbilder effizient zusammenbringt.

Jetzt bewerben für 2025!

Online bewerben können sich Handwerksbetriebe, die erfolgreich eine Neuerung zur Lösung eines Problems innerhalb eines der drei Fokusthemen von ZUKUNFT HANDWERK 2025 (Digitalisierung, Personal, Bürokratieabbau) umgesetzt haben. Die Idee muss bereits sechs Monate in der Umsetzung sein.

Bewerbungsschluss ist der 5. Januar 2025. Danach werden die TOP 12 Kandidaten benachrichtigt, und es geht die zweite Runde. Nun heißt es, bis zum 29. Januar 2025 eine Präsentation oder ein Vorstellungsvideo einzureichen, das dann auf der Pitch-Website vorgestellt wird. Hier können die User bis zum 17. Februar 2025 für ihre Favoriten abstimmen.

Die sechs Finalisten mit den meisten Stimmen werden benachrichtigt und treten am 13. März 2025 im Live-Pitch auf der ZUKUNFT HANDWERK gegeneinander an.

[zukunftshandwerk.com](https://www.zukunftshandwerk.com)

UNSERE RECHTSBERATUNG FÜR SIE



ANSPRECHPARTNER DER HANDWERKSKAMMER



Bereichsleiter

Holger Marscheider
T 0395 5593-120
marscheider.holger@hwk-omv.de

stellv. Bereichsleiter

Felix Harrje
T 0381 4549-152
harrje.felix@hwk-omv.de

Wegeunfall nach privatem Wochenendausflug

Ein Arbeitsunfall kann vorliegen, wenn eine Beschäftigte nach einem privaten Wochenendausflug auf dem Weg zu ihrer Wohnung verunglückt, weil sie dort Arbeitsschlüssel und -unterlagen vor Arbeitsantritt abholen wollte. Zwar befand sich die Klägerin im Zeitpunkt des Unfalls nicht auf dem Weg zu ihrem Arbeitsort. Die Klägerin kann sich aber dennoch auf einem versicherten Betriebsweg befunden haben, wenn sie den Weg zur Aufnahme von Arbeitsschlüsseln und -unterlagen in ihrer Wohnung in Umsetzung einer Weisung ihres Arbeitsgebers zurückgelegt hat oder die Gegenstände für ihre Tätigkeit unentbehrlich waren.

**Bundessozialgericht, Urteil vom
26. September 2024 - B 2 U 15/22 R**

Wohnanschrift dem Registergericht mitteilen

Der Geschäftsführer ist verpflichtet, dem Registergericht seine Wohnanschrift mitzuteilen. Eine Veröffentlichung ist nicht erforderlich. Es ist unverhältnismäßig, dem Gericht über die Nachfrage bei den Beteiligten hinaus die Ermittlung der Daten der Verfahrensbeteiligten durch zeit- und per-



sonalkostenintensive Einwohnermeldeamtsanfragen aufzuerlegen, wenn diese den Beteiligten bekannt sind und dem Gericht in einem nicht zur Veröffentlichung freizugebenden einfachen Schreiben oder über die systemseitigen Strukturdaten mitgeteilt werden können.

**Amtsgericht Bonn, Beschluss vom
4. Juli 2024 - 19 HRB 25835**

Informationssfunktion des Handelsregisters

Der Geschäftsführer einer GmbH hat keinen Anspruch aus Art. 17 Abs. 1 DSGVO auf Löschung seines Geburtsdatums und seines Wohnorts im Handelsregister. Der Wohnort

des Geschäftsführers einer GmbH ist zur Eintragung in das Handelsregister anzu-melden. Ein Widerspruchsrecht gemäß Art. 21 Abs. 1 DSGVO besteht nicht, wenn die Datenverarbeitung aufgrund von Art. 6 Abs. 1 Buchst. c DSGVO zur Erfüllung einer rechtlichen Pflicht des Verantwortlichen erfolgt. Das gilt auch dann, wenn die Verarbeitung zugleich nach Art. 6 Abs. 1 Buchst. e DSGVO erlaubt wäre. Auch ein Anspruch aus Art. 18 Abs. 1 Buchst. d DSGVO auf Einschränkung der Verarbeitung besteht in diesem Fall nicht.

**Bundesgerichtshof, Beschluss vom
23. Januar 2024 - II ZB 7/23**

Haftungsquote eines Linksabbiegers

Wenn sich ein Unfall im unmittelbaren örtlichen und zeitlichen Zusammenhang mit einem Linksabbiegevorgang ereignet, spricht der Anschein dafür, dass der Linksabbieger die ihm obliegenden Sorgfaltsanforderungen, insbesondere die doppelte Rückschaupflicht, nicht ausreichend beachtet hat. Es genügt nicht, den rückwärtigen Verkehr nur über den Spiegel zu kontrollieren.

**Oberlandesgericht Schleswig-Holstein,
Urteil vom 1. Oktober 2024 - 7 U 145/23**

BILDUNGSZENTRUM WIRD MODERNISIERT



Die Bildungszentren der Handwerkskammer sind für die berufliche Bildung im Handwerk der Region unverzichtbar. Durch umfangreiche Baumaßnahmen mit Umbauten, Modernisierungen und einem Teilneubau wird das Bildungszentrum in Rostock nun zu einem multifunktionalen und zukunftsorientierten Zentrum für Aus- und Weiterbildung weiterentwickelt.

Die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern informiert fortlaufend auf ihren Internetseiten unter hwk-omv.de/ausschreibungen über diese Baumaßnahmen. Unter dem Reiter »Über uns« im Menüpunkt »Ausschreibungen« werden diese Informationen zu »beabsichtigten Ausschreibungen« und »Ausschreibungen« fortlaufend veröffentlicht. Zu berücksichtigen ist, dass es sich bei den Informationen zu den »beabsichtigten Ausschreibungen« lediglich um eine unverbindliche Vorinformation gemäß § 12 VOB/A - EU handelt. Unter der Spalte »Typ« wird kenntlich gemacht, dass es sich um eine »beabsichtigte Ausschreibung« oder eine »laufende Ausschreibung« handelt oder der Auftrag bereits vergeben wurde.

Unter der Spalte »Aktion« gelangt man durch einfaches Anklicken »Diese Bekanntmachung anzeigen« auf die Homepage des Vergabeportals www.evergabe-mv.de und die dort zu dem konkreten beabsichtigten Bauauftrag veröffentlichten Verfahrensangaben bzw. zu dem bereits ausgeschriebenen Bauauftrag veröffentlichten Informationen zur Teilnahme am Vergabeverfahren.

Im Rahmen der Vergabeverfahren gilt der Grundsatz der elektronischen Kommunikation, sodass ausschließlich Anfragen über die E-Mail-Adresse vergabe@hwk-omv.de beantwortet werden und insoweit keine telefonische Auskunft erfolgt.

hwk-omv.de

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Mecklenburg-Vorpommern
Ministerium für Wirtschaft,
Infrastruktur, Tourismus
und Arbeit

INFORMATIONSPFLICHTEN IM BETRIEBSALLTAG

Die unterschiedlichen Informationspflichten, die Betriebe gegenüber Kundinnen und Kunden, Behörden, Beschäftigten oder der Öffentlichkeit erfüllen müssen, sind ein leidiges, aber unumgängliches Thema. Das aktuelle »Praxis Recht« vom Zentralverband des Deutschen Handwerks macht es ein wenig einfacher, diese zu erfüllen: Es bietet einen Überblick über wichtige, aktuell geltende Informationspflichten und bietet mit zusätzlichen Erklärungen und Musterschreiben Hilfestellung.

zdh.de



VERGABE VON PLANUNGSLEISTUNGEN

»Die Vergabe von Planungsleistungen« ist das Thema des Seminars der Auftragsberatungsstelle MV (ABST) am 28. November 2024, von 09 Uhr bis ca. 16 Uhr, in der IHK Neubrandenburg für das östliche Mecklenburg-Vorpommern (Katharinenstraße 48, 17033 Neubrandenburg). Das Seminar richtet sich an Auftraggeber und interessierte Bieter.

Weitere Informationen und Anmeldungen unter:

abst-mv.de/

die-vergabe-von-planungsleistungen

Wir gratulieren

Wir gratulieren den Handwerksmeisterinnen und -meistern zu ihrem Meisterjubiläum im Monat November und wünschen ihnen für den weiteren beruflichen Weg Gesundheit und viel Erfolg.



Zum Meisterjubiläum

25 Jahre Meister

Mirko Städing, Meister im Elektrotechnikerhandwerk

Thomas Splett, Meister im Maurer- und Betonbauerhandwerk

Jürgen Kieper, Meister im Metallbauerhandwerk

Volker Unke, Meister im Dachdeckerhandwerk

Andreas Heinrich, Meister im Maurer- und Betonbauerhandwerk

Gerald Bruchmann, Meister im Zimmererhandwerk

Michael Allwardt, Meister im Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk

Susanne Krambeer-Schulz, Meisterin im Zahntechnikerhandwerk

Frank Baumgart, Meister im Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk

Henry Petschnik, Meister im Elektrotechnikerhandwerk

Thomas Dehmke, Meister im Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk

Gerd Mönlich, Meister im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk

Bernd Jesse, Meister im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk

Olaf Dahn, Meister im Elektrotechnikerhandwerk

30 Jahre Meister

Dirk Altenberg, Meister im Gas- und Wasserinstallateurhandwerk

Ronny Kahl, Meister im Gas- und Wasserinstallateurhandwerk

Axel Spallholtz, Meister im Gas- und Wasserinstallateurhandwerk

Thomas Breede, Meister im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk

Silvio Knüppel, Meister im Zentralheizungs- und Lüftungsbauerhandwerk

Thomas Schulz, Meister im Zentralheizungs- und Lüftungsbauerhandwerk

Holger Schmidt, Meister im Fernmeldeanlagenelektronikerhandwerk

Carsten Nimscholz, Meister im Elektroinstallateurhandwerk

Dieter Marschall, Meister im Gas- und Wasserinstallateurhandwerk

Fred Polinski, Meister im Maler- und Lackierhandwerk

Andreas Brzezinski, Meister im Gas- und Wasserinstallateurhandwerk

Frank Jonas, Meister im Gas- und Wasserinstallateurhandwerk

Volker Wegner, Meister im Elektroinstallateurhandwerk

Lothar Schröder, Meister im Elektroinstallateurhandwerk

Steffen Illguth, Meister im Maler- und Lackierhandwerk

Roland Ehlert, Meister im Zentralheizungs- und Lüftungsbauerhandwerk

40 Jahre Meister
Rudi Menge, Meister des Bootsbauerhandwerks

50 Jahre Meister
Lothar Mergenthal, Meister im Elektromaschinenbauerhandwerk

Antragstellungen für die Ausstellung von Urkunden zu Meister- und Betriebsjubiläen sind nach den Kriterien der Ehrenordnung der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern möglich. Das Formular finden Sie unter: hwk-omv.de

»NACHHILFE« MIT DER »ASSISTIERTEN AUSBILDUNG«

Wenn es während der Ausbildung beim Azubi, im Betrieb oder in der Berufsschule knirscht, gibt es Hilfe von der Arbeitsagentur. »Assistierte Ausbildung« heißt die besondere Förderleistung, mit der Auszubildende unterstützt werden können. »Ich beschreibe das gerne als »Nachhilfe«, sagt Thorsten Nappe, Chef der Arbeitsagentur Stralsund. »Das bringt es besser auf den Punkt. Denn es geht konkret um die Möglichkeit, dass wir den Erwerb fachtheoretischer Kenntnisse und Fähigkeiten unterstützend organisieren und so-

gar finanzieren, wenn es im Ausbildungsverhältnis zwischen Azubi, Betrieb oder Schule mal nicht ganz so rund läuft. Das kann immer mal passieren. Mal sind es schlechte Noten in der Berufsschule, Prüfungsängste oder auch persönliche Probleme, die den erfolgreichen Abschluss einer Ausbildung massiv erschweren oder gar verhindern. Wenn dann sogar die Ausbildung abgebrochen wird, ist das fatal. Das sollte nicht passieren!« Die »Assistierte Ausbildung« richtet sich zum einen an Jugendliche aber auch an die Ausbildungs-

verantwortlichen in den Unternehmen. Dazu wird ein Bildungsträger beauftragt, der den Azubi und den Betrieb kontinuierlich betreut. Die Arbeitsagentur übernimmt die Kosten für die Nachhilfe.



Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an die Handwerkskammer, Abt. Bildung, **Ansprechpartnerin** ist Fachbereichsleiterin Lisa-Marie Wolter: T 0381 4549-191, E-Mail: wolter.lisa-marie@hwk-omv.de

NEUES BERATUNGSANGEBOT DER HANDWERKSKAMMER:

KOSTENFREIER NACHHALTIGKEITSCHECK 360°



Nachhaltigkeit wird in vielen Handwerksunternehmen bereits ganz selbstverständlich gelebt – im ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen Bereich. Nachhaltigkeit steht nicht nur für Klimaschutz, Energie- und Ressourcen-Effizienz, sondern auch für die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen, Mitarbeiterbindung oder die Übergabe von Unternehmen an die nächste Generation.

Möchten Sie checken lassen, wie nachhaltig Ihr Unternehmen bereits heute ist und Ihr Engagement auch für Ihre Kunden, Partner und Mitarbeiter sichtbar machen? Dann nutzen Sie Ihre Chance auf den neuen, kostenfreien Check „Nachhaltigkeit 360°“ der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern.

Der Check erfolgt auf Grundlage der „Sustainable Development Goals“ (SDGs). Diese sind international anerkannte, von der UN festgelegte Nachhaltigkeitsziele, die auch in der Deutschen Nachhaltigkeitsstrategie als Bemessungsgrundlage dienen. Der Stand der Nachhaltigkeit Ihres Unternehmens wird auf Basis von 17 Zielen ermittelt.

Ihre Vorteile:

- Sie erfassen den Ist-Stand im Hinblick

auf Ihre „Nachhaltigkeitsperformance“: Welche guten Ansätze gibt es bereits, wo liegt Verbesserungspotential?

- Sie können Ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten konkretisieren, dokumentieren und sich auf einen zukünftigen Nachhaltigkeitsbericht vorbereiten.
- Sie sind in der Lage, auf Kundenanfragen zum Thema Nachhaltigkeit mit Fakten zu reagieren.
- Sie machen sich als attraktiver Arbeitgeber sichtbar. Ihre Mitarbeiter werden selbstverständlich mit einbezogen.
- Sie liefern Input für Ihre bestehenden Managementsysteme.
- Sie erhalten eine Urkunde für den Nachweis zur Teilnahme und machen Ihre betrieblichen Nachhaltigkeitsaktivitäten sichtbar.

Die Berater der Handwerkskammer, Abteilung Wirtschaftsförderung, prüfen gemeinsam mit Ihnen vor Ort in Ihrem Unternehmen die Ziele (SDGs) in Hinblick auf

Bedeutung und Umsetzungsstatus. Als Ergebnis erhalten Sie eine Dokumentation sowie eine transparente Auswertung mit Impulsen und Handlungsempfehlungen. Zusätzlich erhalten Sie eine Teilnahmeurkunde zum Stand der Umsetzung der SDGs in Ihrem Betrieb.



hwk-omv.de



Ansprechpartnerin in der Handwerkskammer ist Katrin Rzeszutek, Beratungsstelle für Innovation und Technologie: T 0395 5593-134, E-Mail: rzeszutek.katrin@hwk-omv.de.

BERATUNGSSERVICE

ANGEBOTE IHRER HANDWERKSKAMMER



Ansprechpartner

Andreas Weber
Leiter Abteilung Wirtschaftsförderung
T 0381 4549-162,
weber.andreas@hwk-omv.de

Michael Amtsberg
Abteilung Wirtschaftsförderung
T 0395 5593-132,
amtsberg.michael@hwk-omv.de

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

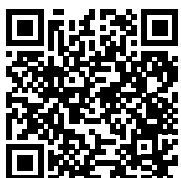
In individuellen Beratungsgesprächen geben Ihnen die Kammerberater Hinweise zu Übergabeprozess, zum Unternehmenswert oder zur Suche nach einem passenden Übernehmer. Wir erstellen Unternehmensbewertungen (Verkehrs-, Zeit- oder/und Ertragswertermittlungen). Rechtlichen Fragestellungen (z.B. Vertrags- oder Arbeitsrecht, Haftung) werden durch unsere Rechtsberater beantwortet.



Foto: © Stockbyte/Getty Images

BÖRSE DER NACHFOLGEZENTRALE M-V NACHFOLGER SUCHEN UND FINDEN

Sie suchen noch einen passenden Nachfolger für Ihren Betrieb? Für unser Bundesland ist die Börse der Nachfolgezentrale M-V eine gute Plattform, um anonym und seriös nach einem Nachfolger zu suchen. Die folgende Übersicht gibt einen aktuellen Auszug über registrierte, die einen Betrieb übernehmen wollen.



Wir unterstützen Sie gern beim Online-Registrierungsprozess und beantworten Ihre Fragen.

BRANCHE	INTERESSENTEN	BRANCHE	INTERESSENTEN
Hochbau	28	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	6
Tiefbau	26	Betonbohrer und -schneider	2
Straßenbau	5	Installateur und Heizungsbauer	50
Bauinstallationen	19	Baubranche sonstige	47
Zimmerer	16	Metallbauer	77
Elektromaschinenbauer	24	Tischler	23
Boots- und Schiffbauer	24	Bäcker, Konditor	7



nachfolgeboerse@hwk-omv.de

UNSERE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

Wir beraten Sie zu verschiedenen unternehmerischen Fragestellungen kostenfrei. Beispielsweise beraten wir zur Energieeffizienz, Digitalisierung von Geschäftsprozessen, rechtliche Fragestellungen oder zur Fachkräftegewinnung.



BERATUNGSTHEMEN

Energieeffizienz	Fördermittel	Außenwirtschaft
Existenzgründung	Betriebsnachfolge	Standortentwicklung
Digitalisierung	Arbeits- oder Vertragsrecht	Arbeitsschutz
Nachhaltigkeit	Umwelt und Innovation	

VERANSTALTUNGEN



Online-Seminar zur E-Rechnung:
Die E-Rechnung kommt – Vorgaben erfüllen, Vorteile nutzen und Prozesse optimieren

Wann: 19. November, 14 bis 15.30 Uhr

Wo: Online-Veranstaltung

hwk-omv.de



Anmeldungen unter: veranstaltungen@hwk-omv.de

SPRECHTAGE NACHFOLGE / FÖRDERUNG / FINANZIERUNG

Informationen zur Unternehmensnachfolge, Förderprogramme oder Finanzierung. Beratungsgespräche mit einer Dauer von einer Stunde in der Zeit von 9 Uhr bis 16 Uhr.

Anmeldung unter:
beratungssprechtag@hwk-omv.de

ORT	NOVEMBER	DEZEMBER	JANUAR
HWK OMV, HVS Neubrandenburg			21. Januar 2025
Kreishandwerkerschaft Greifswald	19. November 2024		
Kreishandwerkerschaft Stralsund	12. November 2024		7. Januar 2025
Kreishandwerkerschaft Rostock		10. Dezember 2024	
Kreishandwerkerschaft MSE		11. Dezember 2024	
EGZ Waren (Müritz)	27. November 2024		

ÜBERBLICK FÖRDERPROGRAMME

FÖRDER-PROGRAMM	INVESTITIONSFÖRDERUNG GRW	KLEINSTUNTERNEHMER LÄNDLICHER RAUM	PROZESSINNOVATION	ENERGIEEFFIZIENZ/ KLIMASCHUTZ
Förderzweck	Investitionen in Maschinen und Ausrüstung sowie bauliche Maßnahmen	Investitionen in Maschinen und Ausrüstung sowie bauliche Maßnahmen	Einführung innovativer Fertigungsprozesse im Unternehmen	Maßnahmen zur Energie-Einsparung, Elektromobilität, Ladeinfrastruktur
Zuschuss-höhe	bis zu 40% der Investitionskosten	bis zu 35% der Investitionskosten	bis zu 50% der Investitionskosten	bis zu 50% der Investitionskosten
Förderkriterien	Investitionen > 50.000 € Max. 750.000 € je Arbeitsplatz	Investitionen > 10.000 € Max. 200.000 € Zuschuss	Investitionen > 25.000 € Max. 200.000 € Zuschuss	Investitionen > 20.000 € Max. 200.000 € Zuschuss

Beratungsanfragen unter:
foerderberatung@hwk-omv.de

Ein Rechtsanspruch auf Gewährung der Zuwendung besteht nicht.

NACHRUF

SCHMIEDEMEISTER WILFRIED FISCHER VERSTORBEN



Foto: © HWK

Schmiedemeister und Hufschmied Wilfried Fischer aus Klein Schwaß ist am 20. Oktober 2024 verstorben. Er führte in vierter Familiengeneration die 1896 gegründete Schmiede. Für seine hohe fachliche Kompetenz und die Leidenschaft zu seinem Handwerk war er in der Region geschätzt. Als Obermeister setzte er sich u.a. bundesweit bis 2006 vehement dafür ein, dass der Hufschmied

weiterhin eine Fachrichtung des Metallhandwerks bleibt. Vielen Pferden und anderen Huftieren verhalf er mit maßgeschneiderten Spezialbeschlägen zu neuer Lebensqualität. Geschätzt wurde sein fachliches Können und Wissen u.a. in der Rostocker Tierklinik ebenso wie im Zoo der Hansestadt. Aber auch in der Restauration hinterließ er beispielsweise mit der individuellen Anfertigung von Schmiedeteilen wie Obeliskten, Vergitterungen oder Rosetten wie für das Rostocker Ständehaus bleibende handwerkliche Visitenkarten. Die Ausbildung des fachlichen Nachwuchses stand für Wilfried Fischer immer im Fokus. So arbeitete er viele Jahre im Gesellenprüfungsausschuss – ebenfalls als Vorsitzender – mit. Im Rahmen der Berufsorientierung stellte er sein Handwerk in Verbindung von Tradition und Moderne – praxisnah und öffentlichkeitswirksam vor. Für sein hohes Engagement im und für das Handwerk wurde Handwerksmeister Wilfried Fischer mit der Ehrennadel der Handwerkskammer in Silber ausgezeichnet.

Die Handwerkskammer und Kreishandwerkerschaft werden Schmiedemeister Wilfried Fischer stets ein ehrendes Gedenken bewahren.

WARNUNG VOR GEFÄLSCHTEN STEUERBESCHIEDEN

Die gefälschten Bescheide werden in Papierform versendet und wirken auf den ersten Blick echt. Sie enthalten die Aufforderung zur sofortigen Zahlung auf die angegebene Bankverbindung. Wenn die angegebene Steuer- oder Identifikations-Nr. nicht den Daten der Betroffenen entspricht, die angegebene Telefon-Nr. des Finanzamtes nicht erreichbar ist oder nicht existiert bzw. sich am Ende des Dokuments ein Stempel befindet, der nicht den üblichen Behördenstempeln entspricht, sollten Sie Zweifel an der Echtheit haben.

Wenden Sie sich umgehend an das zuständige Finanzamt, um das Dokument prüfen zu lassen.

ÜBERSICHT:

DIE WICHTIGSTEN FÖRDERPROGRAMME



Foto: © Adobe Stock / Tippaatt

Die Abteilung Wirtschaftsförderung der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern (HWK) informiert auf den Internetseiten der HWK über die wichtigsten Förderprogramme für Handwerksbetriebe. Die Übersicht reicht von Themen der Betriebswirtschaft und Gründung über die Digitalisierung, die Themen Klimaschutz und Energie bis zur Qualifizierung.

Die Berater der Handwerkskammer stehen gern bei allen Fragen zur Existenzgründung und Unternehmensführung den Handwerkerinnen und Handwerkern, Unternehmerinnen und Unternehmern individuell für Gespräche und Beratungen zur Verfügung.

hwk-omv.de



Ansprechpartner ist Bereichsleiter
Andreas Weber: T 0381 4549-162,
E-Mail: weber.andreas@hwk-omv.de.



QUOTE OHNE SCHULABSCHLUSS GESUNKEN

In MV ist in diesem Jahr die Quote der Schüler ohne einen bundesweit anerkannten Schulabschluss weiter gesunken. Die Quote der Jugendlichen, die die Schule ohne Berufsmaturität verlassen haben, liegt 2024 bei 9,6 Prozent. In absoluten Zahlen sind das 1.413 Schülerinnen und Schüler ohne einen bundesweit anerkannten Schulabschluss. Im Jahr 2022 waren es noch 10,6 Prozent. Wer an allgemein bildenden Schulen keinen Schulabschluss erreicht, hat die Möglichkeit, diesen auf dem zweiten Bildungsweg nachzuholen.

Bei den Unterstützungsangeboten zum Erreichen von Schulabschlüssen setzt Bildungsministerin Simone Oldenburg auf neue Fördermöglichkeiten und auf eine Weiterentwicklung bestehender erfolgreicher Initiativen. Die Landesregierung hat Unterstützungsmaßnahmen im Programm „Auf dem Weg zum Schulabschluss“ zusammengefasst.

regierung-mv.de

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE

Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage. Dort finden Sie unsere Preisliste.

Telefon 0 48 58 / 188 89 00
www.treppenstufen-becker.de

Zweiachsanhänger wegen Geschäftsaufgabe in Dortmund **zu verkaufen**, Gesamtgewicht 1350-2000 kg, generalüberholt, Luftfederung, 100 km/h-Zulassung, VP 800€
Telefonnummer: 0160-550 44 49

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Kleine Sonnen- und Insektenschutzfirma im Kreis Nordsachsen,

aus Altersgründen sofort zu verkaufen. In der Übernahme sind Maschinen und sämtliche Geräte zur Herstellung von Vertikaljalousien und Insektenschutzfenster/Türen enthalten. Telefonische Anfrage unter 0170 646 18 99

ZU VERKAUFEN! ZU VERPACHTEN!

alteingesessene Metzgerei im Sauerland im Kreis Soest, direkt an der B55, Alleinstellung/großer Kundenstamm, aus Altersgründen zu verkaufen.
Lore-Cremer@t-online.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

WILTRATEC

Ihre Verkehrssicherungsexperten für **Vollsperrungen, halbseitige Sperrungen, Halteverbotszonen, Umleitungen, Verkehrsplanung/Genehmigungen, Baustellenabsicherungen**

Tel: 0700.88116655 · Mobil: 0171.4903330
info@wiltratec.de · www.wiltratec.de

Fenster-Beschlag-Reparatur

Versuche gebrochene Eckkummlungen 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

SCHOUMI POWER

Ihr starker Partner in der Baustelle
Elektroinstallation – Reparaturen –
Wartungsarbeiten – Kabelverlegen
Tel.: 0172-598 67 65
E-Mail : info@schoumipower.com
Web : www.schoumipower.com

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

MALERMEISTER Ü 60: Betrieb mit 12 MA, steht gut da, Rahmenverträge sichern volle Auslastung, **aber kein Nachfolger!** Alternativ-Gedanke setzt sich fest: warum nicht mit mehreren Ü60-Meistern zusammen in dieser Seniorenphase agieren? Zusammenstehen, sich gegenseitig unterstützen und ergänzen! Platzhirschgehabe und Kundengerangel haben wir nicht mehr nötig, aber Unterstützung der Fachkollegen! Wer denkt ähnlich? Meldet Euch bitte!

Telefon 0171 474 74 41 • info@derkueimmerer.de

Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen
auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.

Tel.: 0157-88201473
maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD4 (Breite: 15,00m, Tiefe: 8,00m)

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- Schiebetor 5,00m breit, 3,30m hoch
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



Aktionspreis
€ 17.700,-

ab Werk Buldern, excl. MwSt.

ausgelegt für Schneelastzone 2, Windzone 2, Schneelast 83kg/qm



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

www.handwerksblatt.de

KAUFGESUCHE

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen



Maschinenhandel & Service GmbH

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

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

Sie wollen Ihre GmbH verkaufen?

Treten Sie jetzt mit uns in Kontakt!
Kostenlose Abwicklung für den Verkäufer.
0170/671 03 70 oder
f.luft@luft-unternehmensberatung.de

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN



Telefon 023 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche **Bau-KFZ-EDV**
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung*
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 021 53/4 09 84-0 · Fax 0 21 53/4 09 84-9
www.modal.de

SDH[®] GmbH

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Sie als Handwerksbetrieb erhalten über die SDH - Servicegesellschaft Deutsches Handwerk attraktive Kfz-Nachlässe beim Erwerb Ihres neuen Firmenwagens im Autohaus vor Ort. Bei einem von 25 Autopartnern finden Sie sicher das passende Fahrzeug für Ihren Fuhrpark. Jetzt kostenfrei SDH-Mitglied werden.

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



Kaufe

Gerüste - Schalungen - Container
Deckenstützen-Dokaträger-Schaltafeln
Bauwagen · Baubetriebe komplett
NRW Tel. 01 73/690 2405



MAURER UND BETONBAUER TEIL I UND II (VOLLZEIT)

Du bist bereit, den nächsten Karriereschritt zu machen? Mit dem Meisterkurs Maurer und Betonbauer legst du den Grundstein für deine Zukunft! Vertiefe dein Fachwissen, lerne Führungsqualitäten und übernimm Verantwortung in deinem eigenen Betrieb. Profitiere von praxisnahem Unterricht und erstklassiger Prüfungsvorbereitung. Starte jetzt und werde Meister deines Handwerks!

Maurer und Betonbauer Teil I und II
2. Dezember 2024 bis 4. Juli 2025

Wir beraten Sie gern.

 **Ihre Ansprechpartnerin:**
Julia Wendorf
T 0381 4549-221
E-Mail: wendorf.julia@hwk-omv.de

WIR MACHEN MEISTER!

In Vorbereitung auf die Meisterprüfungen führt die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern folgende Vorbereitungslehrgänge durch:

VOLLZEITKURSE

Friseur Teil I

6. Januar 2025 bis 6. März 2025

Maurer und Betonbauer Teil I und II

2. Dezember 2024 bis 4. Juli 2025

Gepr. Fachfrau/-mann für kaufmännische Betriebsführung (Teil III der Meisterprüfung)

20. Januar 2025 bis 7. März 2025

Ausbildung der Ausbilder

(Teil IV der Meisterprüfung)

10. März bis 26. März 2025

BERUFSBEGLEITENDE KURSE

Zimmerer Teil I und II

2. Dezember 2024 bis 27. März 2027

Meistervorbereitung Teil III

10. Januar 2025 bis 28. Juni 2025

Dachdecker Teil I (Lübeck)

4. April 2025 bis 6. September 2025

Tischler Teil I/II

12. September 2025 bis 29. Mai 2027

Kraftfahrzeugtechnik Teil I/II

Frühjahr 2026

WEITERBILDUNG

Ausbildung der Ausbilder (Teil IV der Meisterprüfung)

21. März 2025 bis 17. Mai 2025

12. September bis 8. November 2025

Gepr. Betriebswirt nach der HwO

15. März 2024 bis 19. Juli 2027

(späterer Einstieg noch möglich)

Gebäudeenergieberater

Herbst 2025

Abgasuntersuchung (AU)

20./21. November 2024

11./12. Dezember 2024

VOB – Kompakt – Praxiswissen zur Baudokumentation

20./21. November 2024

Ausbildung zur Schweißfachkraft nach internationaler

DVS – IIW/EFW – Richtlinie 1111

Gasschweißen (311)

Lichtbogenschweißen (111), E

Metall-Schutzgasschweißen

(131/135/136), MAG

Wolfram-Inertgasschweißen (141), WIG

T 03981/24 770, 0381/45 49-171

Ansprechpartner

Jennifer Berndt, T 0381 4549-175

Susann Saathoff, T 0381 4549-173

weiterbildung@hwk-omv.de



Foto: © iStock/Prostock-studio

GEPRÜFTE/R BETRIEBSWIRT/-IN [HWO]

Sie möchten Führungsverantwortung übernehmen, Ihr fachliches Know-How an die Nachwuchskräfte weitergeben und wünschen sich ein abwechslungsreiches und verantwortungsvolles Aufgabengebiet?

Dann gehen Sie den nächsten Schritt auf Ihrer Karriereleiter und werden Sie geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)!

Geprüfte/r Betriebswirt/-in (HwO)

21. Februar 2025 bis 6. März 2027
Lehrgangsort: Neubrandenburg
14-tägig am Wochenende



Ihre Ansprechpartnerin:

Caroline Bäßler
T 0395 5593-157
E-Mail: baessler.caroline@hwk-omv.de

WIR MACHEN MEISTER!

In Vorbereitung auf die Meisterprüfungen führt die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern folgende Vorbereitungslehrgänge durch:

VOLLZEITKURSE

Friseur-Handwerk

17. März bis 15. Oktober 2025
Lehrgangsort: Neubrandenburg/
Neustrelitz

Ausbildung der Ausbilder

13. Januar bis 28. Januar 2025
Lehrgangsort: Neubrandenburg

BERUFSBEGLEITENDE KURSE

Maler- und Lackierer-Handwerk Teil II

11. Oktober 2024 bis 17. Januar 2026
Lehrgangsort: Neubrandenburg

Land- und Baumaschinenmechatroniker- Handwerk Teil I+II

27. September 2024 bis 31. Januar 2026
Lehrgangsort: Neustrelitz

Metallbauer-Handwerk Teil I

25. April bis 5. Juli 2025
Lehrgangsort: Neustrelitz

Installateur- und Heizungsbau Teil II

23. Mai 2025 bis 5. Juni 2027
Lehrgangsort: Neubrandenburg/
Neustrelitz

WEITERBILDUNG

Geprüfte/r Betriebswirt/-in (HwO)

21. Februar 2025 bis 6. März 2027
Lehrgangsort: Neubrandenburg
14-tägig am Wochenende

Ausbildung zur Schweißfachkraft nach in- ternationaler

DVS – IIW/EFW – Richtlinie 1111
Gasschweißen (311)

Lichtbogenschweißen (111), E
Metall-Schutzgasschweißen
(131/135/136), MAG

Wolfram-Inertgasschweißen (141), WIG
Lehrgangsort: Neustrelitz

T 03981 24770



Ansprechpartner

Caroline Bäßler, T 0395 5593-157
Janine Trenkler, T 0395 5593-151
weiterbildung@hwk-omv.de

MINDESTAUSBILDUNGSVERGÜTUNG STEIGT IM JAHR 2025 AUF 682 EURO



Das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) hat die Sätze der Mindestausbildungsvergütung gemäß Berufsbildungsgesetz (BBiG) für das Jahr 2025 berechnet. Die Veröffentlichung der neuen Sätze durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im Bundesgesetzblatt ist mittlerweile erfolgt.

Für Auszubildende in dualen Ausbildungsberufen nach BBiG oder Handwerksordnung, die ihre Ausbildung zwischen

dem 1. Januar und dem 31. Dezember 2025 beginnen, gelten folgende monatlichen Mindestvergütungen:

- **682 Euro im 1. Ausbildungsjahr**
- **805 Euro im 2. Ausbildungsjahr**
- **921 Euro im 3. Ausbildungsjahr**
- **955 Euro im 4. Ausbildungsjahr.**

Ist der Ausbildungsbetrieb tarifgebunden, ist mindestens die im Tarifvertrag verein-

barte Vergütung zu zahlen. Sieht der Tarifvertrag eine Ausbildungsvergütung unterhalb der Mindestausbildungsvergütung vor, dürfen sich tarifgebundene Ausbildungsbetriebe nach diesem Tarifvertrag richten. Für nicht tarifgebundene Betriebe gilt zusätzlich zur Mindestausbildungsvergütung, dass ihre Vergütung die für ihre Branche und Region geltenden tariflichen Sätze um maximal 20 Prozent unterschreiten darf.

Das BBiG sieht eine jährliche Anpassung der Mindestausbildungsvergütung für das 1. Ausbildungsjahr vor. Für das 2. bis 4. Ausbildungsjahr gibt es gesetzlich festgelegte prozentuale Aufschläge auf die Mindestvergütung des 1. Ausbildungsjahres. Sie betragen 18 Prozent für das 2. Ausbildungsjahr, 35 Prozent für das 3. Ausbildungsjahr und 40 Prozent für das 4. Ausbildungsjahr. Im laufenden Jahr beträgt die Mindestausbildungsvergütung für das 1.

Ausbildungsjahr 649 Euro.

bibb.de/mindestausbildungsverguetung

DEUTSCHES **HANDWERKSBLATT**

IMPRESSUM

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

MAGAZINAUSGABE 11/24 vom 15. November 2024 für die Handwerkskammern Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhesen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

ZEITUNGS AUSGABE 11/24 vom 15. November 2024 für die Handwerkskammer Münster

VERLAG UND HERAUSGEBER

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
T 0211 390 98-0, Fax 0211 390 98-79
info@verlagsanstalt-handwerk.de

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

REDAKTION

Postfach 105162, 40042 Düsseldorf
T 0211 390 98-47, Fax 0211 390 98-39
Internet: www.handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

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

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer
Ostmecklenburg-Vorpommern
Hauptverwaltungssitz Rostock
Schwaaner Landstraße 8,
18055 Rostock
Hauptverwaltungssitz Neubrandenburg

Friedrich-Engels-Ring 11
17033 Neubrandenburg
Verantwortlich:
Dipl.-oec. Jens-Uwe Hopf
Pressereferentin:
Anne-Kathrin Klötzer, T 0381 454 90

ANZEIGENVERWALTUNG

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen
T 0211 390 98-85, Fax 0211 30 70 70
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 58
vom 1. Januar 2024

Sonderproduktionen:
Brigitte Klefisch, Claudia Stemick
T 0211 390 98-60
Fax 0211 30 70 70
stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice:
<https://www.digithek.de/leserservice>
Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe
(Zeitung und Magazin)
Verbreitete Auflage (Print + Digital):
331.158 Exemplare (Verlagsstatistik, Oktober 2024)

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
Marktweg 42-50, 47608 Geldern
T 02831 396-0

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich. Bezugspreis jährlich 40 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portokosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

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

suu:m DIGITALISIERUNG im Fokus

In unserer
DIGITHEK
KOSTENLOS:
[digithek.de/
digital24](https://digithek.de/digital24)



Fotos: © onston / 123RF.com // © 01amedia / iStock.com

Herangezoomt für präzise
Einblicke und Expertenwissen!

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





RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 35/2024

Mit unserem Business-Kredit

- Schnelle Kreditentscheidung
- Freie Verwendung
- Kostenlose Sonderzahlungen möglich
- Persönlicher Ansprechpartner vor Ort

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO BANK
GESCHÄFTSKUNDEN