

DEUTSCHES

# HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER POTSDAM  
HANDWERK IN BRANDENBURG

№  
**11**  
**24**

## Zukunft ganz oben

Photovoltaik-Montage:  
Schlüsselbereich im Dachdeckergewerk

**FORDERUNGEN**  
Was tun, wenn der  
Kunde nicht zahlt

**INTERVIEW**  
Jörg Dittrich über die  
Lage im Handwerk

# 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**





## MUT ZUR VERÄNDERUNG

### Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

Brandenburg bleibt vorerst weiter ohne neue Landesregierung, Deutschland steckt im zweiten Jahr in einer Rezession und Anzeichen für eine wirtschaftliche Erholung sind kaum zu erkennen. Die Steuereinnahmen werden sinken und Investitionen der öffentlichen Hand deshalb in Größenordnungen ausbleiben. Die gedrückte Stimmung war auch aus unserer jüngsten Konjunkturumfrage abzulesen. Die zu zaghaften wirtschaftspolitischen Maßnahmen haben kaum Wirkung gezeigt, und es ist höchste Zeit, den Kurs grundlegend zu überdenken.

Alle wirtschaftlichen Indikatoren deuten darauf hin, dass kosmetische Korrekturen nicht ausreichen werden. Die strukturellen Probleme sind tief verwurzelt und erfordern eine umfassende Neuausrichtung der politischen Agenda. Das gilt auf Landesebene und auch im Bund. Besonders im Bereich der Sozialversicherung besteht dringender Handlungsbedarf. Die stetig steigenden Lohnnebenkosten belasten Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen. Ohne grundlegende Reformen drohen die Systeme zu kollabieren, was nicht

nur die soziale Sicherheit gefährdet, sondern auch die Wirtschaftskraft des gesamten Landes schwächt.

Was fehlt, ist ein klarer Plan zur Bewältigung der dringenden Herausforderungen. Die politisch Handelnden – in Brandenburg und im Bund – müssen Maßnahmen ergreifen, die Leistung und Investitionen wieder ermöglichen. Dies erfordert nicht nur Entschlossenheit, sondern auch den Mut, unpopuläre Entscheidungen zu treffen.

Die vielen Herausforderungen sollten uns aber nicht entmutigen. Im Gegenteil sollten wir die positiven Aspekte des Handwerks betonen. Unsere Betriebe haben mit ihrer Widerstandsfähigkeit, Innovation und ihrem Einsatz schon viele Krisen überwunden. Das Handwerk hat das Potenzial, nicht nur die derzeitigen Herausforderungen zu meistern, sondern auch eine Schlüsselrolle in der wirtschaftlichen Erholung zu spielen.

**ROBERT WÜST**

PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER POTSDAM



## KAMMERREPORT

- 6** Zukunft von oben mit Dächern, die bleiben
- 8** Gute Ausbildung: Grundstein für die Zukunft des Handwerks
- 10** Einladung zur Vollversammlung
- 12** Denkmalschutz: Tradition und Moderne verbinden
- 13** Veranstaltungen
- 14** Auszubildender des Monats Oktober ist Leon Wagner



Foto: © HWK Potsdam/Weitemann



Die Tischlerei Spatzier ist Gewinner des diesjährigen Ausbildungspreises. Hier ist die Nachwuchsarbeit Chefsache.



## 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



Foto: © HWK Potsdam/Weitemann



100 Jahre Bäckerei Hausbalk wurde in Wittstock /Dosse gefeiert.



## 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



## BRANDENBURG

- 48** ALVEUS Bootsbau gewinnt Handwerkspreis
- 50** Datingofferte für kleine und mittlere Unternehmen
- 51** »Mein Start in die Selbstständigkeit«



## KAMMERREPORT

- 52** Bildungsangebote
  - 53** Meister-Serie: Robert Ziem
  - 54** Betriebsbörse
  - 54** Bekanntmachung
  - 56** Wir gratulieren
  - 58** 100 Jahre Bäckerei Hausbalk
- 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





# Zukunft von oben mit Dächern, die bleiben

AUCH WENN ES HEUTE MEHR ALS 1000 DÄCHER SIND, AUF DENEN  
DACHDECKERMEISTER HEIKO EBERT STAND, FÜR IHN SIND ALLE ETWAS BESONDERES.

Text: Ines Weitermann\_

**V**or 30 Jahren wagte er den Weg in die Selbstständigkeit: Am 4. Oktober 1994 gründete Dachdeckermeister Heiko Ebert als 50.000ster Handwerksbetrieb in Berlin sein Unternehmen. Mit einem gebrauchten VW-Bus, ersteigert von den französischen Alliierten, einer gebrauchten Abkantbank und einem Aufzug ging es damals los. Der erste Auftrag führte ihn in die Toskana, wo er ein Haus mit Tondachziegeln deckte.

## IN STAHNSDORF FEST VERWURZELT

Noch im selben Jahr verlegte der damals 26-jährige Dachdeckermeister den Betrieb nach Kleinmachnow und ist inzwischen seit 22 Jahren in Stahnsdorf verwurzelt. Zum 30. Betriebsjubiläum gab es Glückwünsche auch von der Handwerkskammer Potsdam: Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig begab sich dazu in luftige Höhen.

## TOCHTER ENTSCHEIDET SICH FÜRS HANDWERK

Der Meisterbetrieb zählt heute zehn Beschäftigte - sein Team eine gesunde Mischung aus jung und erfahren. Dank regelmäßiger Ausbildung sichert Ebert seine Fachkräftebasis aus eigener Kraft. Vor wenigen Wochen begann seine Tochter Karo ihre Ausbildung in dem Familienbetrieb: »Freiwillig und gänzlich unerwartet, denn eigentlich hatte sie sich für einen anderen Weg entschieden - für ein Studium der Architektur«, ist Ebert stolz über die Entscheidung seiner Tochter. Die Hoffnung, dass sie perspektivisch den Betrieb übernimmt, keimt damit natürlich auf. »Aber wir machen da gar keinen Druck«, sagt der 56-Jährige. »Die Entscheidung trifft sie ganz allein.« Eberts Ausbildungsengagement trägt viele Früchte: Mehrere junge Gesellen aus seinem Betrieb errangen Landes- und Bundessiege in Leistungswettbewerben. Einer von ihnen steht ihm heute als junger Meister bereits an zwei Tagen in der Woche im Büro zur Seite.

### ENGAGEMENT IM EHRENAMT

Ralph Bührig würdigte das langjährige intensive ehrenamtliche Engagement des Dachdeckermeisters: Viele Jahre stand er als Obermeister der Dachdeckerinnung vor. Als Lehrlingswart in Potsdam begleitet er heute die nächste Generation im Handwerk. Für Ebert war Innungsarbeit vom ersten Tage an wichtig, weil »ich den dortigen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen für mich unerlässlich halte«, erklärt er und unterstreicht damit einmal mehr die Bedeutung einer solchen Gemeinschaft im Handwerk.

Tausende Dächer kennt der Handwerksbetrieb inzwischen von oben. Bei seiner Arbeit selbst liebt der Dachdeckermeister die besonderen Projekte: Aktuell baut das Team Fensterglas-Elemente in ein Dach ein. Auch das Dach des ersten Holzhochhauses in Berlin trägt seine Handschrift.

### BERATUNG UND HANDWERK FÜR PV-ANLAGEN

Herausfordernd bleiben für Heiko Ebert die aktuellen Aufgaben seines Berufsfeldes – vom Fachkräftemangel bis zur Bürokratie im Bereich der energetischen Sanierung. Die aktuelle Nachfrage im Sanierungsbereich und bei Photovoltaikanlagen hat das Leistungsspektrum des Betriebs weiterwachsen lassen. Ebert baut eine eigene PV-Sparte auf und unterstützt Kunden nicht nur handwerklich, sondern auch beratend – besonders wenn es um die Beantragung von Fördermitteln geht, deren Genehmigung mit hohen bürokratischen Hürden verbunden sind. Als Gutachter für Photovoltaikanlagen ist er als Experte regelmäßig bei Projekten gefragt, die aufgrund fehlerhafter Umsetzung zu Problemen führen. Hier erlebt er immer wieder, was der Verzicht auf wirkliches Handwerkskönnen für Folgen haben kann.

Für interessierte Nachwuchskräfte hat der Dachdeckermeister klare Vorstellungen: »Wetterfestigkeit und Durchhaltevermögen gehören dazu – egal ob bei Hitze, Kälte oder Regen.« Zudem sei räumliches und mathematisches Verständnis wichtig. Mindestens zwei Praktika sind für ihn nicht freiwillig, sondern ein Muss, um die Teamdynamik und den Beruf hautnah zu erleben: »So lässt sich nicht nur die Eignung für den Beruf prüfen, sondern auch feststellen, ob das Team harmonisiert.«



Dachdeckermeister Heiko Ebert traf Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig auf dem Dach.



Karo Ebert entschied sich gegen das Architekturstudium und für eine Ausbildung. Mit ihr ist auch Enno Ehrentreich ins erste Lehrjahr gestartet.



# Grundstein für die Zukunft

TISCHLEREI SPATZIER GEWINNT AUSBILDUNGSPREIS 2024 –  
OPTIK-BETRIEB APOLLO RICHTET AUSZUBILDENDEN-FILIALE EIN.

Text: Jana Kuste\_

**D**as Handwerk in Westbrandenburg ergreift zahlreiche Maßnahmen, um die Zahl der Auszubildenden zu stabilisieren und zu erhöhen. Das bestätigt auch die Abteilungsleiterin Berufsbildung bei der Handwerkskammer Potsdam, Steffi Amelung: »Unsere Betriebe engagieren sich in Kitas, Schulen und auf Messen, um noch mehr junge Menschen für das Handwerk zu begeistern. Viele organisieren auch während der Ausbildung besondere Höhepunkte für den Handwerksnachwuchs. Ich denke an Auslandsaufenthalte, Lehrlingsfahrten oder Ähnliches.« Auch deshalb ist es zu Beginn dieses Ausbildungsjahres wieder gelungen, die Zahl der Jugendlichen zu steigern, die eine Ausbildung im Handwerk beginnen. In diesem Herbst begannen in Westbrandenburg 1.293 (Stand 31. Oktober) junge Menschen ihre Berufsausbildung im Handwerk. Das ist erneut eine Steigerung zum Vorjahr (1.275). Dafür sorgen engagierte Ausbildungsbetriebe. Einer davon wurde jetzt ausgezeichnet.

## AUSZEICHNUNG FÜR FAMILIENBETRIEB

Die Tischlerei Spatzier aus Wiesenburg hat den renommierten Brandenburgischen Ausbildungspreis 2024 gewonnen. Die Auszeichnung, die in der Staatskanzlei Potsdam verliehen wurde, würdigt das herausragende Engagement des Unternehmens in der Berufsausbildung. Die Tischlerei, bekannt für ihre innovativen Ausbildungsansätze, setzt Maßstäbe in der Förderung des handwerklichen Nachwuchses.

## STETIGE AUSBILDUNGSARBEIT

Mit kontinuierlicher und qualitativ hochwertiger Ausbildungsarbeit punktete die Wiesener Tischlerei beim Auswahlverfahren. Jedes Jahr wird in dem Betrieb neu ausgebildet. Immer mit einem Fokus auf individuelle Förderung und praxisnahe Ausbildung schaffen es die Tischlermeister Dirk und Jörg Spatzier junge Menschen für das Handwerk zu begeistern und – noch wichtiger – langfristig an den Betrieb zu binden.



»Der Gewinn des Ausbildungspreises unterstreicht die Vorbildfunktion der Tischlerei Spatzier und soll andere Betriebe ermutigen, in die Ausbildung junger Menschen zu investieren. Denn nur durch eine starke Nachwuchsförderung kann das Handwerk seine zentrale Rolle in der Gesellschaft und Wirtschaft bewahren«, ermutigt Handwerkskammerpräsident Robert Wüst in dem Zusammenhang.

### PRAKTIKUM ENDETE MIT AUSBILDUNGSVERTRAG

Erst kürzlich wurde der jüngste Spross der Tischlerei, der frisch gebackene Tischlergeselle Robert Meißner, als einer der besten Gesellen seines Jahrgangs ausgezeichnet. Er kam als Schüler zum Praktikum in die Tischlerei – und unterschrieb unmittelbar danach seinen Lehrvertrag. »Auch das Beispiel zeigt, wie wichtig die Berufsorientierung mit einem Praktikum für uns im Handwerk ist«, bestätigt Ausbilder und Obermeister der Tischler- und Stellmacherinnung Brandenburg (Havel)/Belzig, Dirk Spatzier. Als Obermeister unterstreicht er die Forderung nach einer Praktikumsprämie für das Handwerk nachdrücklich.

»Auch dieses Beispiel zeigt, wie wichtig die Berufsorientierung mit einem Praktikum für uns im Handwerk ist.«

Dirk und Jörg Spatzier



Fotos: © HWK Potsdam



Foto: © Ines Leisegang



HWK-Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig im Gespräch mit den Auszubildenden des Azubi-Projekts in Potsdam

### AUSZUBILDENDE MACHEN ERNST

Die Azubi-Filiale der Optiker-Kette »Apollo« ist ein einzigartiges Ausbildungskonzept in der Optikbranche, das den Auszubildenden besondere Möglichkeiten zur Entwicklung und zum Lernen bietet. Eine von drei dieser Filialen öffnete für drei Wochen in der Landeshauptstadt Potsdam. Azubis aus allen Teilen der Bundesrepublik im zweiten und dritten Lehrjahr übernahmen für drei Wochen die komplette Verantwortung für die Apollo-Filiale in der Potsdamer Innenstadt.

Zum Auftakt würdigte auch der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Potsdam das besondere Ausbildungsengagement bei »Apollo« und wünschte den sieben Azubis, die am Starttag vor Ort waren und symbolisch den Schlüssel für die Filiale in Empfang nahmen, gutes Gelingen. Selbstverständlich erhalten die Auszubildenden bei aller übertragenen Verantwortung stets Unterstützung im Hintergrund.

Für gewisse Aufgaben – etwa das Vermessen der Sehkraft – stehen jederzeit auch die Profis sofort für die Kunden bereit. Lilith Glüse, Augenoptikerin in einer anderen Potsdamer Filiale und aktuell in der Meisterausbildung, hat einst in der Brandenburger Straße ihre Ausbildung absolviert und sogar einmal selbst in einer Azubifiliale mitgemacht, betreut die Nachwuchskräfte gemeinsam mit anderen Ausbildungsbeauftragten.

»Für die jungen Kollegen ist die Teilnahme an so einem Projekt – noch dazu in einer anderen Stadt – eine enorme Motivation, und aus eigener Erfahrung kann ich berichten, dass die Erfahrungen weit über das eigentliche Projekt hinaus reichen«, bestätigt sie.

## EINLADUNG ZUR VOLLVERSAMMLUNG

Gemäß § 11 der Satzung der Handwerkskammer Potsdam lade ich die Mitglieder der Vollversammlung der Handwerkskammer Potsdam zur nächsten Sitzung der Vollversammlung ein. Sie findet am Montag, den 9. Dezember 2024, um 16 Uhr auf dem Bildungs- und Innovationscampus Handwerks (BIH) in Götz, Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz (Havel) statt.

### Tagesordnung

1. Begrüßung, Präsident Robert Wüst
2. Gastvortrag: »Zeitenwende im Gesundheitswesen«, Michael Dehnert, Leiter Kompetenzcenter Berlin der Inter Versicherungsgruppe
3. Zur Lage der Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer Potsdam, Präsident Robert Wüst
4. Wirtschaftsbericht der Handwerkskammer Potsdam, Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig
5. Bericht des Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses, Frank Heidrich
6. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Elektroniker/Elektronikerin für Maschinen und Antriebstechnik
7. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Mechatroniker für Kältetechnik/Mechatronikerin für Kältetechnik
8. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Geigenbauer/Geigenbauerin
9. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Holzbildhauer/Holzbildhauerin
10. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Orgelbauer/Orgelbauerin
11. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Drechsler (Elfenbeinschnitzer)/Drechslerin (Elfenbeinschnitzerin)
12. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker/Rollladen- und Sonnenschutzmechatronikerin
13. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Mechaniker/Mechanikerin für Reifen- und Vulkanisationstechnik
14. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Tischler/Tischlerin
15. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Maler und Lackierer/Malerin und Lackiererin
16. Beschlussvorlage - Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Kraftfahrzeugmechatroniker/Kraftfahrzeugmechatronikerin
17. Beschlussvorlage - Änderung der Entschädigungsordnung der Handwerkskammer Potsdam für Mitglieder der Prüfungsausschüsse
18. Bericht des Vorsitzenden des Gewerbeförderungsausschusses, Bernd Elsner
19. Beschlussvorlage - Änderung der Anlage zur Gebührenordnung der Handwerkskammer Potsdam (Gebührenverzeichnis der Handwerkskammer Potsdam)
20. Bericht des Vorsitzenden des Rechnungsprüfungsausschusses, Michael Ziesecke
21. Beschlussvorlage - Festsetzung des Handwerkskammerbeitrages für das Jahr 2025
22. Beschlussvorlage - Haushaltsplan für das Rechnungsjahr 2025 mit Anlagen
23. Informationsvorlage - Mittelfristige Finanzplanung
24. Sonstiges

**Robert Wüst**  
*Präsident*



[facebook.com/handwerkskammer.potsdam](https://facebook.com/handwerkskammer.potsdam)  
[facebook.com/bih.goetz](https://facebook.com/bih.goetz)  
LinkedIn



Lesen Sie das Handwerksblatt  
auch digital



## INNOVATIONSASSISTENZ FÖRDERUNG FÜR FACHKRÄFTE

Unternehmen in Brandenburg, die kreative Köpfe suchen, können von der ESF+-Richtlinie »Brandenburger Innovationsfachkräfte 2022« (BIF) profitieren.

Seit Juli 2024 bietet die Richtlinie längere Förderzeiten und höhere Zuschüsse für die Einstellung von Werkstudierenden und Absolventinnen und Absolventen als Innovationsassistenten: Bis zu 60 Prozent der Gehaltskosten können übernommen werden. Werkstudenten werden bis zu einem Jahr gefördert, Innovationsfachkräfte bis zu 18 Monate, für Nachhaltigkeitsprojekte ist eine Förderung bis zu 24 Monate möglich.

Unternehmen erhalten Zugang zu motivierten Fachkräften von Hochschulen im Land Brandenburg. Junge Talente sammeln wertvolle Praxiserfahrung und finden den Berufseinstieg in Brandenburg – im besten Falle für Handwerksbetriebe sogar zukünftige Betriebsnachfolger.

### Kontakt BIF-Team

T 0331 660-2200, [bif@ilb.de](mailto:bif@ilb.de), [ilb.de/bif2022](http://ilb.de/bif2022)

Anzeige

### AZUBI-SPEEDDATING-TERMINE 2025

Die Termine für die beliebten Treffen mit künftigen Auszubildenden für das kommende Jahr stehen fest. Hier haben Handwerksbetriebe die Möglichkeit, mit interessierten Schülerinnen und Schülern direkt an den jeweiligen Schulen ins Gespräch zu kommen. Wer dabei sein möchte, kann sich für folgende Termine anmelden

#### 30. Januar 2025

Grace-Hopper-Gesamtschule Teltow

#### 19. Februar 2025

Torhorst-Gesamtschule Oranienburg

#### 26. März 2025

Friedrich-Wilhelm-von-Steuben Gesamtschule Potsdam



#### Anmeldung bei Carina Bischoff

T 033207 34-211, [carina.bischoff@hwkpotsdam.de](mailto:carina.bischoff@hwkpotsdam.de)

Sprechen Sie uns an – nutzen Sie unterstützte Beschäftigung

## Arbeits- und Fachkräftebedarf der Zukunft sichern! Qualifizierung mit Perspektive für Menschen mit Behinderung



### Wir beraten Sie gern:

- zur individuellen, unterstützten Beschäftigung im Betrieb
- in Zusammenarbeit mit den Integrations- bzw. Inklusionsämtern
- zu finanziellen Fördermöglichkeiten

Nutzen Sie Ihr Beratungsangebot vor Ort  
**kostenlose Arbeitgeber-Hotline 0800 4 5555 20**

# Tradition und Moderne verbinden

DENKMALSCHUTZ IN BRANDENBURG IST BEISPIELHAFT FÜR NACHHALTIGES HANDWERK.

**D**enkmalpflege gehört zu den besonderen Herausforderungen für das Handwerk. Waren Handwerker einst mit den regional vorkommenden Werkstoffen und traditionellen Arbeitsweisen vertraut, führte das industrielle Bauen zu vollkommen neuen Techniken und überlagerte lange Zeit den verantwortungsvollen Umgang mit der schützenswerten Bausubstanz. Ein Blick in deutsche Innenstädte gerade im Osten verdeutlicht das.

Heute sind der Denkmalschutz und die denkmalgerechte Sanierung längst Konsens geworden. Unzählige Beispiele dafür finden sich im gesamten Land Brandenburg. Die praktische Umsetzung an den Denkmälern selbst liegt in den meisten Fällen in den Händen von Handwerkerinnen und Handwerkern, die über die dafür notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen müssen. Traditionelle Techniken zur Schadensbehebung und moderne Restaurierungsmethoden müssen dabei in jedem Einzelfall neu entwickelt und festgelegt werden.

## SPANNUNGSFELD ENERGIEUMBAU

Gleichwohl gibt es hier immer wieder neue Spannungsfelder. Ein gutes Beispiel, wie aktuelle Entwicklungen auch auf den Denkmalschutz ausstrahlen, ist der Umbau der Energieinfrastruktur zu regenerativen Energien. Gerade in der jüngsten Zeit waren die spürbaren Auswirkungen des Klimawandels und die Verknappung der fossilen Energieträger beispielsweise auch für die Landeshauptstadt Potsdam Anlass, schnelle und lösungsorientierte Bearbeitungen von Anträgen für Solaranlagen an Denkmalen vorzunehmen. Das bestätigte Potsdams Beigeordneter für Stadtentwicklung, Bauen, Wirtschaft und Umwelt, Bernd Rubelt, in dem Zusammenhang.

## GESETZ WURDE ANGEPAST

Zuvor war bereits das für den Denkmalschutz zuständige Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kultur des Landes Brandenburg aktiv geworden und legte bereits im Frühjahr 2023 eine Novellierung des Denkmalschutzgesetzes vor, die der Landtag im Som-

mer beschloss. Darin heißt es: »Anlagen zur Erzeugung und Nutzung erneuerbarer Energien (insbesondere Photovoltaik- und Solarthermieanlagen sowie Windenergieanlagen) an bzw. auf Denkmälern und in deren Umgebung sollen künftig in der Regel ermöglicht werden.« Um bei Antragstellern und ausführenden Betrieben mehr Sicherheit bei der Planung der jeweiligen Vorhaben zu gewährleisten, müssen die zuständigen Genehmigungsbehörden diese Vorgaben auch umsetzen. Manch Handwerker weiß von dieser Schwierigkeit ein Lied zu singen. Aber es gibt auch die gelungenen und vorbildlichen Beispiele.

## RETTUNG MIT ENGAGEMENT UND KÖNNEN

Erst Anfang September wurde die Bürgerstiftung Kulturerbe Himmelpfort für die Rettung und Wiederherstellung des zerstörten Brauhauses in Himmelpfort (Oberhavel) mit dem Denkmalpflegepreis des Landes ausgezeichnet. Es waren Handwerksbetriebe aus der Region, die dem Kleinod wieder ein Gesicht gegeben haben. Das bestätigte der Vereinsvorsitzende der Bürgerstiftung, Jörg Bergmann. Dass das klösterliche Brauhaus wieder aufgebaut werden konnte, ist eng mit seinem Namen verbunden. Das Mauerwerk der Giebelseite sei von der Firma Much aus Fürstenberg (Oberhavel) wiederhergestellt worden. Und das dabei eingebaute Stahlgerüst habe die Firma Soma aus Dannenwalde eingebaut. Dachstuhl und Dacheindeckung wurden von der Firma Steffen Manthai aus Mirow (Landkreis Mecklenburgische Seenplatte) ausgeführt.

Auch die denkmalgerechte Sanierung der Dorfkirche Gollwitz (Potsdam-Mittelmark) wurde mit dem Preis gewürdigt. Beide Projekte zeigen das wertvolle Erbe und den verantwortungsvollen Umgang mit den Meisterleistungen des Handwerks. Auch damit erweist sich der Denkmalschutz in Brandenburg als Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit. Die Erhaltung historischer Bausubstanz ist per Definition eine Form der Ressourcenschonung. Anstatt neue Materialien zu produzieren und zu verarbeiten, werden bestehende Strukturen bewahrt und aufgewertet.

# KOSTENFREIE VERANSTALTUNGEN FÜR HANDWERKSBEREITBETRIEBE

## DIGITALISIERUNG IM FRISEURSALON

Diese Veranstaltung bietet nicht nur einen umfassenden Überblick über die neuesten digitalen Werkzeuge und Technologien, sondern auch praktische Lösungen, um den Friseursalon zukunftssicher zu machen. Unser Programm deckt eine Vielzahl von Themen ab. Dabei informiert unter anderem Friseurmeister Heiko Schneider, Inhaber Salon HaarSchneider in Hoyerswerda, in einem Vortrag zu den aktuellen Entwicklungen. Er wird die branchenspezifischen Herausforderungen beleuchten und innovative Lösungsansätze durch Digitalisierung präsentieren.

**Themen:** Kassensoftware, Online-Terminmanagement, Datev-Buchhaltung, Gutscheinkauf, Trinkgeld per Paypal, eigene Webseite, ChatGPT im Friseursalon

**Wann:** 25. November, 10 bis 13.30 Uhr  
**Wo:** Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH), Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz, OT Götz

## DAS DIGITALE BÜRO IM HANDWERK

Von E-Rechnung bis ChatGPT; Zeit & Geld sparen. Der digitale Wandel schreitet im Handwerk mehr und mehr voran. Die Gefahr besteht, dass Handwerksbetriebe den Anschluss verlieren. Wir geben Ihnen einen Überblick über die aktuellen Trends und etablierten digitalen Anwendungsfelder im Handwerksbetrieb. Sehen Sie, was andere Betriebe bereits im Alltag einsetzen und wie Sie wichtige Informationen zwischen dem Büro und der Baustelle schnell von A nach B transportieren. Viele Apps setzen genau hier an. Lernen Sie, was bei einer zukünftigen Produktauswahl wichtig ist wie Sie den Veränderungsprozess im Betrieb angehen.

**Wann:** 3. Dezember 2024, 14 bis 17 Uhr  
**Wo:** Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH), Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz, OT Götz

 **Ansprechpartnerin**  
Kerstin Bravo,  
T 033207 34-117,  
kerstin.bravo@hwkpotsdam.de

## RENTENBERATUNG FÜR HANDWERKER

Persönliche Beratung für Handwerkerinnen und Handwerker zur Rentenkontenerklärung durch einen Versicherungsberater der Deutschen Rentenversicherung

**Wann:** 5. Dezember, 8.30 bis 11.30 Uhr  
**Wo:** Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH), Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz, OT Götz

 **Ansprechpartnerin**  
Dagmar Grüner,  
T 0331 3703-300,  
dagmar.gruener@hwkpotsdam.de

## WORKSHOP AUSBILDUNGSMARKETING

Handwerksbetriebe stehen vor der anspruchsvollen Aufgabe, qualifizierte Auszubildende zu finden. Die Handwerkskammer Potsdam bietet mit Workshops zum Ausbildungsmarketing Mitgliedsbetrieben die Gelegenheit, ihre Suche nach Auszubildenden zeitgemäß zu gestalten und dabei die spezifischen Bedürfnisse der Generationen »GenZ« und »GenA« zu berücksichtigen. In diesem Workshop werden Attraktivitätsargumente für den Betrieb herausgearbeitet, eine »Master-Stellenanzeige« erstellt und über die Möglichkeit zur Erhöhung der Sichtbarkeit im Netz gesprochen.

**Inhalte:** Unternehmensanalyse, Zielgruppengerechtes Marketing, Master-Stellenanzeige, Online- und Offline-Werbemaßnahmen, Netzwerken

**Wann:** 15. Januar 2025, 14 bis 17 Uhr  
**Wo:** Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH), Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz, OT Götz

**Wann:** 23. Januar 2025, 14 bis 17 Uhr  
**Wo:** Oranienwerk GmbH, Kremmener Straße 43, 16515 Oranienburg

 **Ansprechpartnerin**  
Janet Kunau,  
T 033207 34-233,  
janet.kunau@hwkpotsdam.de

Bitte melden Sie sich für die Veranstaltungen an. Die Plätze sind begrenzt und für Mitgliedsunternehmen kostenfrei.

**Weitere Termine finden Sie unter:**  
[hwk-potsdam.de/kurse](http://hwk-potsdam.de/kurse)

## BETRIEBSBERATUNG VOR ORT

**Kreishandwerkerschaft Oberhavel**  
Havelstraße 19, Oranienburg  
9. Dezember 2024, 9 bis 15.30 Uhr

**Kreishandwerkerschaft Havelland**  
Waldemarstraße 15a, Nauen  
11. Dezember 2024, 9 bis 15.30 Uhr

**Kreishandwerkerschaft Ostprignitz-Ruppin**  
Karl-Gustav-Straße 4, Neuruppin  
11. Dezember 2024, 9 bis 15.30 Uhr

**Kreishandwerkerschaft Brandenburg/Belzig**  
Sankt-Annen-Straße 28, Brandenburg/Havel  
10. Dezember 2024, 9 bis 15.30 Uhr

**Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming**  
Am Heidefeld 2, Jüterbog  
11. Dezember 2024, 9 bis 15.30 Uhr



## AZUBI DES MONATS OKTOBER

# LEISTUNGSSPORTERFAHRUNG BEFLÜGELT JUNGEN HANDWERKER

Konzentrationsfähigkeit, Disziplin, Durchhaltevermögen und eine gute räumliche Vorstellungskraft sind für Leistungssportler im Eiskunstlauf enorm wichtig. Aber auch im Handwerk profitiert man von diesen Eigenschaften.

So wie der angehende Elektroniker Leon Wagner, der von Kindesbeinen an genau diese Sportart trainierte. »Er meistert heute die Herausforderungen in seinem Ausbildungsbetrieb, der Voltmen Elektrotechnik GmbH, hervorragend«, begründet Steffi Amelung, Abteilungsleiterin Berufsbildung bei der Handwerkskammer, die Entscheidung für die Auszeichnung. Auch Ausbilder Martin Tausch bestätigt das. Deshalb wurde Leon am 15. Oktober von der Handwerkskammer Potsdam als Auszubildender des Monats Oktober ausgezeichnet.



Haben Sie auch eine Auszubildende oder einen Auszubildenden ab dem 2. Lehrjahr in Ihrem Betrieb, den Sie für die Auszeichnung als Azubi des Monats vorschlagen möchten?

**Dann schreiben Sie an:**  
**sina.patzina@hwkpotsdam.de**

»Man spürt, dass er diesen Beruf unbedingt erlernen will«, berichtet sein Lehrmeister über Leon Wagner. »Leon ist hochmotiviert, sowohl in der Berufsschule als auch bei uns sind seine Leistungen durchweg sehr gut. Leon stellt konkrete Fragen, will die Dinge verstehen und dabei auch neue Wege gehen. Das schätzen wir sehr«, sagt Martin Tausch, der gemeinsam mit seinem Bruder Michael den Oranienburger Elektrobetrieb führt. Leon wird im zweiten Lehrjahr ausgebildet. Wenn es möglich ist, würde er gern früher die Ausbildung abschließen. Im Alltag ist er immer freundlich und kommt mit den Kollegen im Betrieb sehr gut aus, bestätigt Tausch.



Elektronikermeister Martin Tausch führt gemeinsam mit seinem Bruder Michael die Voltmen GmbH, in der Leon Wagner ausgebildet wird (v.l.).

**LEISTUNGSSPORT PRÄGT DIE PERSÖNLICHKEIT**  
Leon absolvierte vor seinem Einstieg bei den »Voltmen« sein Abitur am Schul- und Leistungssportzentrum Berlin-Lichtenberg. 14 Jahre Erfahrungen im Leistungssport konnte er vorweisen, als er seine Ausbildung begann. Das heißt Pünktlichkeit, Disziplin und beim Wettkampf »abliefern«. Aktiv war der heute 23-Jährige zunächst als Eiskunstläufer allein – dann sieben Jahre im Paartanz. »Das prägt einen jungen Menschen«, schätzt Tausch ein. Man lerne auf diese Weise, im Team zu bestehen, sich auf andere einzustellen und gleichzeitig auch nach Misserfolgen weiterzumachen. All das komme seinem Lehrling heute zugute. Denn auch am Oberstufenzentrum Eduard-Maurer in Hennigsdorf, wo Leon den theoretischen Teil seiner Ausbildung absolviert, sind seine Leistungen hervorragend.

### ELEKTROEXPERTEN SIND KLIMAHANDWERKER

In dem Oranienburger Elektrobetrieb gibt es noch einen Auszubildenden. Insgesamt beschäftigen die Brüder sechs Mitarbeiter. Oft sind diese im Doppel unterwegs zu den Kunden. Die kommen aus der Region und auch aus ganz Deutschland. Darunter sind Hotels, Restaurants aber auch Privatpersonen. Dass die Elektro-Experten auch Klimahandwerker sind, zeigt der Fakt, dass Wallboxen zum Laden von Elektrofahrzeugen, Anschlüsse von Photovoltaikanlagen oder Wärmepumpen einen großen Teil der Aufträge ausmachen.

### MITARBEITER SIND WICHTIGSTE INVESTITION

»Dabei werden es vor allem immer komplexere Aufträge«, beschreibt der Handwerksmeister die Situation. Von der Ostsee bis nach Bayern sind seine Kollegen unterwegs, um die Aufträge zu erfüllen. Dafür werden alle Mitarbeiter regelmäßig geschult, und auch der gemeinsame Jahresabschluss gehört fest in den Terminkalender des Teams. »Das ist die wichtigste Investition für uns – unsere Mitarbeiter.« Auch darüber hinaus investieren die Voltmens: In Kremen soll – sofern die Bauanträge endlich genehmigt sind – der künftige Firmensitz entstehen.

Heute hat Leon seine Schlittschuhe mit Kletterschuhen getauscht. Auch dieses Hobby braucht Präzision und Konzentration – ganz wie sein künftiger Beruf, in dem er gern auch einen Meister machen würde. Den Chef freut das: »Solche jungen Leute brauchen wir hier.«

## 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-

sellschaft 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

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 CO<sub>2</sub> 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](http://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\_mark



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

Text: **Lars Otten**...

**N**ach 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.

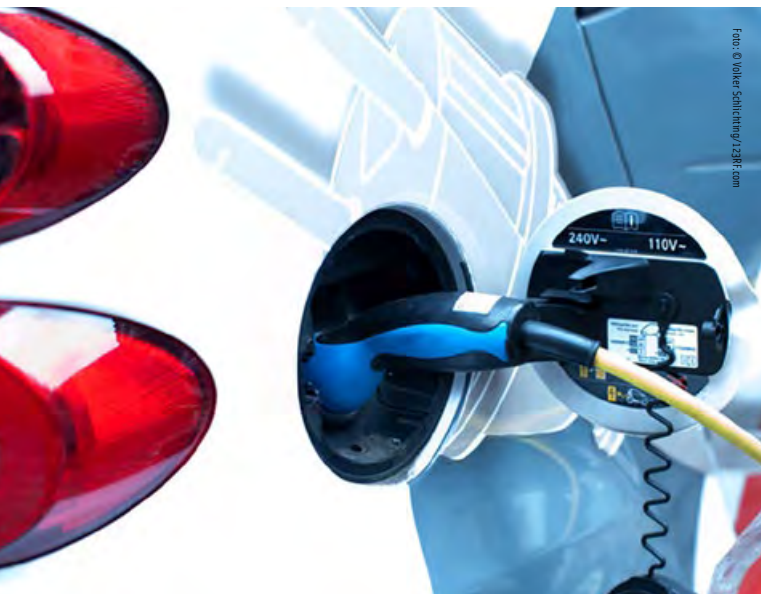
# tschland-Ticket ist möglich«

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

Foto: 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](mailto:henning.horstbrink@hwk-owl.de)

Ulrike Wittenbrink

# BUNDESREGIERUNG BESCHLIESST BÜROKRATIEENTLASTUNGSVERORDNUNG



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.«

**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

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](http://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

**H**and 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](https://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*

**G**eschenke 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 Beschenken 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/barnme2354

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*

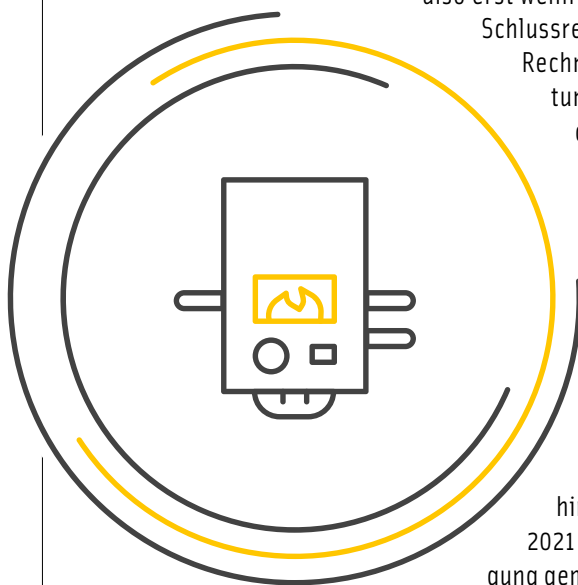


Foto: © iStock.com/Oksana\_Saxhina

# MEHR GELD FÜR BEGABTE JUNGE HANDWERKER



Foto: © iStock.com/fabricekr

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](http://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](http://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](https://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](https://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 FERIENPRAKTIKUM IM HANDWERK MACHEN, ERHALTEN 120 PRO WOCHE. EINE ZWISCHENBILANZ NACH VIER JAHREN PRAKTIKUMSPRÄMIE.

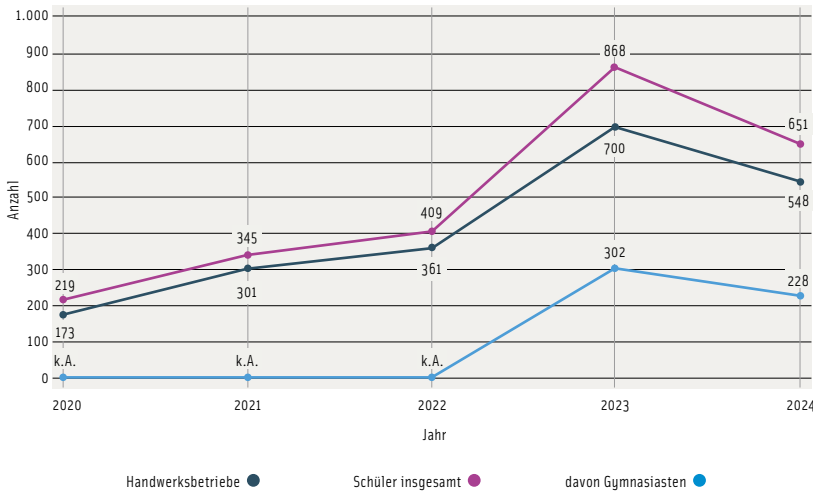
**S**achsen-Anhalt ist Vorreiter. Im Sommer 2020 hat man als erstes Bundesland eine Prämie von 120 Euro pro Woche für freiwillige Ferienpraktika im Handwerk an den Start gebracht. Das Ministerium für Wirtschaft, Tourismus, Landwirtschaft und Forsten (MWL) in Magdeburg verfolgt mit der Praktikumsprämie »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](http://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](http://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

**W**ie 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](http://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](http://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*

**L**ive-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](https://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](https://www.handwerksblatt.de/adventskalender)

Text: *Stefan Bühren*

**D**ie 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 Fahrberichte 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](mailto: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 demütigt. 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. Nebenan 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](https://missmisterhandwerk.de/bewerbung)



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

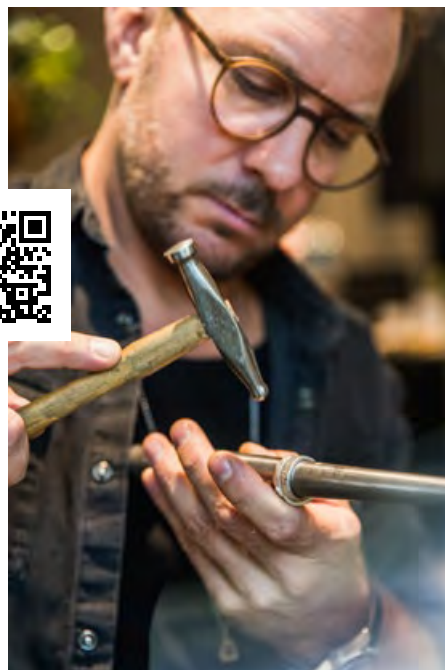
### DIE ZWÖLF KANDIDATINNEN UND KANDIDATEN

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*

**M**it 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 nachzustellen. 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](http://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 süd-deutschen 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/Diretta B&Bart

# 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)

# ALVEUS Bootsbau gewinnt Handwerkspreis

DIE ALVEUS BOOTSBAU GMBH AUS POTSDAM IST BRANDENBURGER LANDESSIEGER DES 13. HANDWERKSPREISES DER BÜRGERSCHAFTSBANKEN. ALVEUS HAT SICH AUF DIE RESTAURATION, PFLEGE UND INSTANDHALTUNG VON TRADITIONELLEN HOLZBOOTEN SPEZIALISIERT.

Text: *Karsten Hintzmann*

**B**ootsbaumeister Fritz Müller, Gründer und Inhaber der ALVEUS Bootsbau GmbH, war bereits früh auf dem Wasser zu Hause. Ursprünglich stammt Müller aus Landau in der Pfalz. »Dort habe ich schon in meiner Jugend das Segeln auf einem Altrheinarm gelernt«, erzählt Müller über den Beginn seiner Leidenschaft für den Bootsbau. Später ging es zur Ausbildung in eine Werft in Utting am bayerischen Ammersee. Die Prüfung zum Meister im Boots- und Schiffbauerhandwerk legte er in Travemünde ab. Ge gründet hat Müller die ALVEUS Bootsbau GmbH schließlich 2016 in Potsdam gemeinsam mit einem Partner, den er während der Ausbildung kennengelernt hatte.

»Ich habe schon in der Ausbildung gemerkt, dass die Berufswahl ein Volltreffer war«, erinnert sich Müller. Gleichzeitig wurde ihm aber bewusst, dass er als angestellter Bootsbauer nicht alle seine Ideen verwirklichen konnte. »Deshalb war der einzig logische Schritt, sich selbstständig zu machen«, erklärt Müller seinen Weg zum eigenen Unternehmen. Der Gründungspartner verließ die ALVEUS Bootsbau GmbH im letzten Jahr, seither ist Müller alleiniger Inhaber.

Der Erfolg gibt dem 32-jährigen recht. Die Auftragsbücher des Potsdamer Bootsbauers sind gut gefüllt, auch wenn er mit der Spezialisierung auf Holzboote nur eine Nische für Liebhaber bedient. Die meisten Bootsbesitzer fahren so genannte GFK-Boote aus glasfaserverstärktem Kunststoff, doch wer ein Holzboot sein Eigen nennt, ist durchaus bereit, größere Summen in die Instandsetzung der Boote zu investieren. Manche Restaurierung eines Holzboots kommt fast einem Neubau gleich, weiß Müller. Oft sind die Arbeiten aufwändig und zeitintensiv, da



Der Handwerkspreis der Bürgerschaftsbank Brandenburg ist mit 2.000 Euro dotiert. Der Landessieger nimmt nunmehr noch am Bundeswettbewerb der Bürgerschaftsbanken teil.

versucht wird, möglichst viel von der Originalsubstanz zu bewahren. Von der Beseitigung eines Schadensfalls über den Neu-, Innenaus- oder Umbau bis hin zu Pflege- und Schönheitsarbeiten reicht das Angebot des leidenschaftlichen Bootsbauers. Die Restaurierung und Reparatur der klassischen Holzboote führt er sowohl traditionell als auch mit modernen Verarbeitungsverfahren durch. Die Mehrzahl der Aufträge erhält Müller aus der Hauptstadtregion, aber auch aus Süddeutschland und der Schweiz hatte der Potsdamer schon Kunden.

## NEUE WERKSTATT IN WERDER/HAVEL

Wegen der steigenden Nachfrage hat die ALVEUS Boots bau jüngst ein neues Domizil in Werder/Havel bezogen. Die 1.200 Quadratmeter große Halle mit Werkstatt- und Lagerflächen liegt direkt am Großen Zernsee. »Bootsbau hat viel mit Beschichtungen und Lackierarbeiten zu tun, aber eben auch mit Holzarbeiten«, erklärt Fritz Müller sein Handwerk. »Lackierarbeiten benötigen aber eine staubfreie Umgebung, deshalb vertragen sich beide Arbeitsvorgänge schlecht in einer kleinen Werkstatt.« Auf die Dauer erwies sich die frühere Arbeitsstätte im Babelsberger Süden deshalb als zu ineffizient. In der neuen Werkstatt findet der Handwerksmeister jetzt optimale Bedingungen inklusive einem Wasserzugang vor.

Die Investition in das Firmengelände wurde durch eine Bürgerschaft der Bürgerschaftsbank Brandenburg abgesichert. Die Voraussetzungen für weiteres Wachstum sind nun gegeben. Gegenwärtig arbeiten sechs Beschäftigte an der Sanierung der Holzboote. Weitere Mitarbeitende sind erwünscht. »Bewerbungen von Auszubildenden haben wir in ausreichender Zahl«, sagt Müller, »aber Gesellen sind schwer zu finden.« Die Gründe: Viele Azubis spezialisieren sich in der Ausbildung heute auf GFK-Boote oder wechseln später noch mal den Beruf.



»Handwerksbetriebe sind nach wie vor das Rückgrat der Brandenburger Wirtschaft. Es ist wichtig, sie zu fördern [...].

*Silke Baron, Geschäftsführerin  
Bürgschaftsbank Brandenburg*

Der mit 2.000 Euro dotierte Handwerkspreis der Bürgschaftsbank Brandenburg wurde von deren Geschäftsführerin Silke Baron übergeben: »Wir würdigen mit diesem Preis die besondere Handwerkskunst der ALVEUS GmbH. Das Unternehmen versteht es, jahrhundertalte Traditionen des Bootsbaus zu bewahren und zugleich zukunftsfähig zu sein«, hieß es in der Laudatio auf den Preisträger. »Als Bürgschaftsbank begleiten wir die Betriebsverlagerung und Investitionen in eine neue, moderne Werkstatt in Werder. Wir sind fest vom langfristigen Erfolg der Firma überzeugt, die die Zukunft des Bootsbauehandwerks in Brandenburg prägen wird.«

Für die Bürgschaftsbank Brandenburg spielt das Handwerk eine besondere Rolle. »Handwerksbetriebe sind nach wie vor das Rückgrat der Brandenburger Wirtschaft. Es ist wichtig, sie zu fördern, ob es nun um eine Wachstumsfinanzierung oder eine Nachfolgelösung geht. Die Mehrzahl der Anträge bei der Bürgschaftsbank Brandenburg kommt aus dem Handwerk«, so Silke Baron. Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Potsdam, lobte zudem bei der Preisverleihung das Engagement der ALVEUS Bootsbaue GmbH in der Ausbildung. Die Jury, bestehend aus Vertretern

der drei Handwerkskammern Brandenburgs, der Signal Iduna und der Bürgschaftsbank Brandenburg, hat die ALVEUS Bootsbaue GmbH einstimmig gewählt. Das Unternehmen hat sich im Wettbewerb gegen fünf weitere Handwerksbetriebe aus Brandenburg durchgesetzt. »Wir danken auch diesen fünf preiswürdigen Betrieben und wünschen ihnen weiterhin viel Erfolg bei der Ausübung ihres jeweiligen Handwerks«, erklärte Silke Baron. Nominiert waren die Bäckerei Konditorei Wahl GmbH aus Bestensee, die Wildhandel und -verarbeitung Ralf Buder aus Schenkendöbern, die Alarmanlagenbau-Korsing GmbH & Co. KG aus Frankfurt (Oder), der Elektroinstallationsbetrieb Florian Winkler aus Angermünde sowie der Zossener Elektroinstallationsbetrieb »Der Lampe« von Oliver Lampe. Der Handwerkspreis der Bürgschaftsbanken wird seit 2012 jährlich an herausragende Handwerksbetriebe vergeben.

Alle 16 Landessieger des Handwerkspreises werden für den Bundeswettbewerb der Bürgschaftsbanken nominiert. Aus den 16 Landessiegern wird anschließend von einer Jury bestehend aus Vertretern des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken, der Bundeskreditgarantiegemeinschaft des Handwerks, des Zentralverbands des Deutschen Handwerks und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie der Bundessieger ermittelt und im März 2025 im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse in München geehrt.



Die Preisträger mit den Laudatoren: Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer Handwerkskammer Potsdam, Fritz Müller, Inhaber ALVEUS Bootsbaue GmbH, Silke Baron, Geschäftsführerin Bürgschaftsbank Brandenburg und Thomas Böhme Gebietsdirektor Brandenburg der Signal Iduna (v.l.)

Photo © Bürgschaftsbank Brandenburg



Foto: © Thomas Goethe

Seit dem 1. Februar 2023 leitet Gold- und Silberschmiedemeisterin Helena Krüger (r.) das Cottbuser Traditionsunternehmen Goldschmiede Wesenberg. Bereits 2019 führte die ehemalige Inhaberin Marion Buth (l.) erste Gespräche, um die Nachfolge für ihr Unternehmen zu regeln.

Kammern bei der Suche geeigneter Unternehmensnachfolger. Vorsehen ist eine Förderung in Höhe von 1,2 Millionen Euro für den Zeitraum bis 2027. Es ist eine Win-win-Situation für Abgebende und Nachfolgende. Wir erhalten nicht nur die Wirtschaftskraft des Landes, wir verstetigen sie auch. Wir erhalten Arbeitsplätze und Ausbildungsplätze, die eine wichtige Quelle für Unternehmergeist und Innovation darstellen und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen von entscheidender Bedeutung sind.«

»Im Vergleich zur Neugründung hat die Übernahme eines Handwerksbetriebs große Vorteile«, sagt Corina Reifenstein, Präsidentin der Handwerkskammer Cottbus. Die Bauunternehmerin aus Spremberg weiß, wovon sie spricht. Vor 14 Jahren hat sie selbst

# Datingofferte für kleine und mittlere Unternehmen

ONLINEPORTAL »NACHFOLGEZENTRALE-BRANDENBURG.DE«  
UNTERSTÜTZT BEIM THEMA UNTERNEHMENSNACHFOLGE

**D**ie Kammern und die Bürgschaftsbank des Landes Brandenburg bieten noch mehr Unterstützung beim Thema Unternehmensnachfolge an. Dazu haben die Akteure das Onlineportal »nachfolgezentrale-brandenburg.de« gestartet.

Die Nachfolge ist das zentrale Thema für den Mittelstand. In zirka 90.000 brandenburgischen Unternehmen sind die Geschäftsführer oder Inhaber älter als 55 Jahre. Nicht jeder Unternehmer hat bereits einen Nachfolger im Blick. Die gemeinsame Aufgabe ist daher, mutige und kreative Menschen zu finden und sie beim Weg in die Selbstständigkeit oder bei der Übernahme eines Betriebes zu unterstützen.

Für viele Unternehmer ist ihr Unternehmen nicht nur ein Geschäft, sondern ihr persönliches Lebenswerk, das sie in sichere Hände abgeben wollen. Hier kommt die Nachfolgezentrale ins Spiel. Die Netzwerkpartner sprechen Gründer und potentielle Nachfolger direkt an und speisen sie in die Datenbank nach verschiedenen Kriterien ein. Eine spezielle Software gleicht dann diese Kriterien mit den Angaben der zu übergebenden Unternehmen ab und liefert einen gewissen Prozentsatz an Übereinstimmungen. Ist der erfolgsversprechend, bringt die Nachfolgezentrale beide Seiten zusammen und unterstützt sie im Nachfolgeprozess.

Wirtschaftsminister Jörg Steinbach (SPD): »Mit der Förderung der Nachfolgezentrale Brandenburg unterstützen wir die Initiative der

ein Unternehmen übernommen. »Man muss nicht alles von allein aufbauen. Ein zu übernehmendes Unternehmen ist am Markt etabliert, hat im besten Fall Mitarbeiter und einen Kundenstamm. Einnahmen und Erträge sind definiert, Erfolge können so schneller erzielt werden.«

Auch der Präsident des Handwerkskammertages Land Brandenburg, Robert Wüst, begrüßt das neue Angebot: »Mit der Nachfolgezentrale Brandenburg ist es in kurzer Zeit gelungen, eine zentrale Plattform zu schaffen, die klein- und mittelständische Unternehmen im Land bei der Suche nach einem Nachfolger unterstützt. Dies verdanken wir vor allem dem federführenden Engagement der Handwerkskammer Cottbus, die das Projekt erfolgreich umgesetzt hat. Durch die Bündelung der Kräfte aller Wirtschaftskammern besteht nun die Möglichkeit, branchenübergreifend das Zusammenführen von potentiellen Übergebern und Übernehmern zusätzlich zu unterstützen.«

Silke Baron, Sprecherin der Geschäftsführung der Bürgschaftsbank Brandenburg: »Mit der Nachfolgezentrale Brandenburg wird eine Plattform geschaffen, die es Unternehmerinnen und Unternehmern ermöglicht, schneller und besser einen geeigneten Nachfolger – auch aus anderen Bundesländern – zu finden. So können Unternehmen in Brandenburg weiter bestehen und Arbeitsplätze werden gesichert. Dies ist wichtig für die Attraktivität Brandenburgs.«

KH

# »Mein Start in die Selbstständigkeit«

DAS HANDWERK IST MIT FAST 160.000 BESCHÄFTIGTEN IN RUND 40.000 BETRIEBEN EINE TRAGENDE SÄULE DER BRANDENBURGISCHEN WIRTSCHAFT. DAS DHB STELLT IN DIESER SERIE MENSCHEN VOR, DIE EINEN HANDWERKSBETRIEB GEGRÜNDET HABEN.

Text: Karsten Hintzmann...

**E**inen Handwerksbetrieb zu gründen, bedarf Leidenschaft und Unternehmergeist. Einen bestehenden Handwerksbetrieb zu übernehmen nicht minder. Elektromeister Oliver Lampe aus Zossen hat innerhalb weniger Jahre beide Herausforderungen erfolgreich gemeistert. Gerade mal Mitte zwanzig war Oliver Lampe, als er 2019 den Sprung in die Selbstständigkeit wagte. »Ich habe in dem Elektrobetrieb, in dem ich arbeitete, schon mehrere Baustellen zeitgleich selbständig bearbeitet. Was fehlte, war die Rechnungsstellung in eigenem Namen«, erinnert sich Lampe. Auf eigene Rechnung zu arbeiten, motivierte Oliver Lampe, sich mit der Gründung eines eigenen Handwerksbetriebes auseinanderzusetzen. Gewissenhaft trieb er das Vorhaben voran – mit einer Sondergenehmigung, denn der Meistertitel fehlte dem Jungunternehmer noch. »Den habe ich parallel zur Firmengründung in der Abendschule erworben«, erzählt der 30jährige. Mit einem Festangestellten lief der Betrieb von »Der Lampe«, wie er sein Handwerksunternehmen getauft hat, an. Heute sind 20 Beschäftigte bundesweit im Einsatz und führen Elektroinstallationen aller Art durch.

Dass es dabei nicht geblieben ist, ergab sich eher durch einen Zufall. Auf einer der Baustellen, auf der Lampe im Einsatz war, wurde er auf die Nachfolgesuche bei der Elektro-Brecht GmbH in Falkensee angesprochen. Dort beabsichtigten zwei der drei Gesellschafter, in den Ruhestand zu gehen. Wieder scheute Lampe das unternehmerische Risiko nicht, wieder leitete er die Firmenübernahme aber mit Sorgfalt und gut vorbereitet in die Wege. »Zunächst habe ich geprüft, ob die Alt-Inhaber realistische Vorstellungen über den Firmenwert und den Kaufpreis hatten«, erklärt Lampe, für den es

wichtig ist, dass die Partner bei einer Unternehmensnachfolge auf Augenhöhe verhandeln. Um dies zu gewährleisten, holte sich der Zossener Expertenrat hinzu, ließ die Übernahme von einem Steuer- und einem Unternehmensberater sowie den Experten der Handwerkskammer Potsdam begleiten.

Bei der Finanzierung, der anspruchsvollsten und zeitaufwändigsten Aufgabe im Nachfolgeprozess, wurde Lampe auch von der Bürgschaftsbank Brandenburg unterstützt. Für Karsten Kolbe, Leiter des Bürgschaftsbereichs bei der Bürgschaftsbank, mittlerweile ein gewohntes Bild: »Ein Drittel unseres Bürgschaftsgeschäfts dient der Finanzierung von Unternehmensnachfolgen in Brandenburg«, sagt Kolbe. Bei den Handwerkern sind es vor allem die vielen Betriebe, die unmittelbar in den Jahren nach 1990 gegründet wurden.

Lampe hat den Schritt zur Übernahme Anfang des Jahres nicht bereut. Er hat die Abläufe im Falkenseer Betrieb inzwischen nach seinen Vorstellungen optimiert und digitalisiert. Als Geschäftsführer des Falkenseer Betriebs fungiert nun einer der drei ehemaligen Gesellschafter, auch so blieb nach der Übernahme Kontinuität gewahrt.



Elektromeister mit Leidenschaft und Unternehmergeist – Oliver Lampe aus Zossen

# BILDUNGSANGEBOTE

## SACHKUNDELEHRGANG ASBEST GEMÄSS TRGS 519, ANLAGE 3

Gemäß den Technischen Regeln für Gefahrstoffe (TRGS 519) ist es erforderlich, dass Abbruch-, Sanierungs- oder Instandhaltungsarbeiten (ASI-Arbeiten) an Asbestprodukten von mindestens einer sachkundigen Person geleitet und beaufsichtigt werden. Unser viertägiger Lehrgang vermittelt Ihnen die nötige Sachkunde für ASI-Arbeiten an sämtlichen Asbestprodukten.

Im Rahmen dieses Lehrgangs erhalten Sie umfassende Informationen zu den Eigenschaften und Gesundheitsgefahren von Asbest sowie zur Verwendung von schwach gebundenen und fest gebundenen Asbestprodukten. Sie lernen die relevanten Vorschriften und Regelungen für Tätigkeiten mit Asbest kennen und werden über persönliche Anforderungen und sicherheitstechnische Maßnahmen informiert. Zudem beschäftigen wir uns mit dem Umgang mit asbesthaltigen Abfällen und den abschließenden Arbeiten, einschließlich der Freigabe.

Der Lehrgang endet mit einer Erfolgskontrolle durch das Amt für Arbeitsschutz, und Sie erhalten den Sachkundenachweis nach TRGS 519 Nr. 2.7, Anlage 3, der eine Gültigkeit von sechs Jahren ab dem Datum der Prüfung hat.

Melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich die erforderliche Sachkunde für die sichere Durchführung von ASI-Arbeiten!

### Kursdaten:

17. bis 20. Februar 2025  
 Mo und Di: 8 bis 15.15 Uhr  
 Mi: 8 bis 16 Uhr  
 Do: 8 bis 15.30 Uhr, inkl. Prüfung



### ONLINE ANMELDEN!

Weitere Infos und Lehrgänge:  
[hwk-potsdam.de/kurse](http://hwk-potsdam.de/kurse)

## BERATUNG

**Wir beraten Sie gerne persönlich zu allen Meisterkursen, Fortbildungen und Fördermöglichkeiten:**

### Täglich

Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH)  
 Am Mühlenberg 15  
 Groß Kreutz

### Wir beraten Sie gern:

Juliane Krüger,  
 T 033207 34-103

Vivian Koch,  
 T 033207 34-105

[fortbildung@hwkpotsdam.de](mailto:fortbildung@hwkpotsdam.de)

## MEISTERKURSE

### Teile III+IV (übergreifend)

Teilzeit: ab 7. März 2025  
 Vollzeit: ab 14. Juli 2025

### Friseur I+II

Vollzeit: ab 11. August 2025  
 Teilzeit: ab 13. Oktober 2025

### Land- und Baumaschinenmechatroniker I+II

Vollzeit: ab 28. September 2026

### Elektrotechniker I+II

Teilzeit: ab 5. Dezember 2025

### Bäcker I+II

Vollzeit: ab 18. August 2025

### Tischler I+II

NEU in Vollzeit: ab 12. Januar 2026

### Maler und Lackierer I+II

Teilzeit: ab 16. Mai 2025

### Kraftfahrzeugtechniker I+II

Vollzeit: ab 5. Mai 2025

### Installateur- und Heizungsbauer I+II

Teilzeit: ab 10. Oktober 2025

### Maurer und Betonbauer I+II

NEU in Vollzeit:  
 ab 13. Oktober 2025

### Metallbauer I+II

Teilzeit: ab 12. September 2025  
 Vollzeit: ab 28. April 2025

## FORTBILDUNG

Befähigungsnachweis Kranbediener (Turmdrehkran) - für Fortgeschrittene am 2. Dezember 2024

Befähigungsnachweis Gabelstapler - für Fortgeschrittene am 5. Dezember 2024

AU-Fremdzündungsmotor (a) am 16. Dezember 2024

Befähigungsnachweis Kranbediener (Ladekran) - für Fortgeschrittene am 17. Dezember 2024

AU- Kompressionszündungsmotor (b,c) am Pkw und/oder Lkw am 17. Dezember 2024

Fortbildungslehrgang für Sachkundige nach TRGS 519 Anlage 3 am 21. Januar 2025


Fortbildungslehrgang für Sachkundige nach TRGS 519 Anlage 4/4C am 21. Januar 2025

Fachkundige Person Hochvolt (FHV) in der Land- und Baumaschinentechnik (3S) ab 3. Februar 2025

Sachkundelehrgang Asbest gemäß TRGS 519, Anlage 3 ab 17. Februar 2025  
 Anlage 4c ab 19. Februar 2025

Foto: © iStock/Seb,ra





In unserer Serie stellen wir einige der jungen Meisterinnen und Meister des Jahrgangs 2023/2024 vor. Sie haben mit Fleiß und Mut ihren Weg im Handwerk gefunden. Wir wollten wissen, wie das war...

# Der Reiz neuer Maschinen

DER LAND- UND BAUMASCHINENMECHATRONIKER ROBERT ZIEM AUS LANZ  
LIEBT DIE ARBEIT MIT UNTERSCHIEDLICHEN MASCHINEN.

Das Interview führte: **Annett Ullrich**

**DHB: Wie kamen Sie auf die Idee, mit Landmaschinen zu arbeiten?**

Ziem: Meine Eltern betreiben einen landwirtschaftlichen Betrieb. So hatte ich als Kind schon früh Kontakt mit so schwerem Gerät und wollte den elterlichen Betrieb unterstützen.

**DHB: Wie sieht ein Arbeitstag bei Ihnen aus?**

Ziem: Ich arbeite als angestellter Meister in einem Landtechnikbetrieb in der Prignitz. Dort wurde ich auch ausgebildet. Wenn der Werkstattleiter die Aufträge verteilt hat, fahre ich zu den Kunden. Zuvor bereite ich mich jedoch auf den Termin vor, indem ich mich über die Maschine, die repariert oder gewartet werden soll, informiere. Dazu gehört auch, das passende Werkzeug oder Filter einzupacken. Dann, bei der Maschine auf dem Feld, sehe ich mir die Fehlerbeschreibung an, und versuche sie so schnell wie möglich wieder in Gang zu bringen, so dass die Ernte weiter gehen kann.

**DHB: Was ist für Sie das Schönste an Ihrem Beruf?**

Ziem: Er ist abwechslungsreich, man muss den Grips anstrengen, sich auf neue und immer wieder unterschiedliche Maschinen einlassen, und das ist spannend. Insbesondere wenn es sich um Oldtimer-Maschinen handelt.

**DHB: Auf welche berufliche Leistung sind sie besonders stolz?**

Ziem: Ich absolvierte zwei Ausbildungen - zum Fertigungsmechaniker und, nach der Bundeswehrzeit als Soldat auf Zeit, zum Land- und Baumaschinenmechatroniker. Im Januar 2022 konnte ich als bester Lehrling meines Jahrgangs abschließen. Im Herbst startete ich in Vollzeit am Bildungscampus der Handwerkskammer Potsdam mit der Meisterausbildung und schloss mit der Note ‚Gut‘ Ende 2023 ab. Darüber hinaus erwarb ich während dieser Ausbildung auch diverse Schweißerprüfbescheinigungen. Außerdem bin ich bei der Feuerwehr ehrenamtlich tätig und kann auf einige Jahre ehrenamtlicher kommunalpolitischer Arbeit im Gemeinderat zurückblicken.

**DHB: Was war ihr Meisterstück?**

Ziem: Ich habe eine Hydraulikanlage konstruiert und gebaut. Zeichnungen, Schaltpläne waren dabei wichtig und natürlich die Funktionstüchtigkeit. Also irgendwie genau das, was ich auch jetzt während eines normalen Arbeitstages anwenden muss.

 **Zur Meisterausbildung bei der Handwerkskammer Potsdam berät Juliane Krüger**  
T 033207 34103, [juliane.krueger@hwkpotsdam.de](mailto:juliane.krueger@hwkpotsdam.de)

## BETRIEBSBÖRSE

### BIETE & SUCHE

#### MALERBETRIEB | OBERHAVEL

Im Landkreis Oberhavel steht ein seit 1998 bestehender Malerbetrieb (ohne Beschäftigte) zum Verkauf. Feste Auftraggeber aus der Region und aus dem Umland sind vorhanden. Ausführung von Malerarbeiten, Tapezierleistungen; Fassadengestaltung und Wärmedämmverfahren sowie Fußbodenverlegung sind die Angebotsleistungen. Der Zeitrahmen der Übergabe kann nach Vereinbarung erfolgen. Das Unternehmen befindet sich in einem Wohngebiet. Der Betrieb ist branchenüblich ausgestattet.

**Chiffre 16/24**

#### FRISEURSalON | HAVELLAND

Ein Friseursalon in verkehrsgünstiger Lage mit kostenlosen Parkplätzen direkt vor der Tür steht für die Kundschaft bereit. Der Salon ist modern eingerichtet und bietet neun Arbeitsplätze, davon ein separater Herrenbereich mit speziell eingerichteten Arbeitsstationen. Die Arbeitsbereiche sind perfekt durchdacht und bieten ein sehr praktisches, arbeitstechnisch effizientes Arbeiten. Das neuwertige Inventar, darunter zwei Waschliesen in ausgezeichnetem Zustand, betonen den modernen Charakter des Salons.

**Chiffre 17/24**

#### OPTIKER | POTSDAM

Die hauseigene Meisterwerkstatt und die Refraktionseinheit, als unverzichtbarer, fester und wichtiger Bestandteil eines jeden Geschäftes, ausgestattet auf modernstem Niveau, stehen zur Übernahme bereit. Ein umfassender Service – vom Sehtest über eine gute Beratung und dem Angebot eines Reparaturservices mit hervorragend ausgestatteten technischen Geräten – lassen den Kunden seit fast 20 Jahren im Mittelpunkt stehen. Kostenfreie Parkplätze sind vorhanden. Eine Einarbeitung ist möglich.

**Chiffre 18/24**



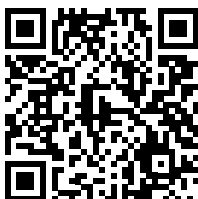
Weitere Angebote und Gesuche finden Sie auf der Internetseite der Handwerkskammer Potsdam sowie auf Facebook unter: **#BetriebsbörseWestbrandenburg**

Sie wollen überregional inserieren oder nach Angeboten suchen? Anzeigen für den Süden und den Osten Brandenburgs veröffentlichen unsere Partnerkammern in Cottbus und Frankfurt (Oder) auf den entsprechenden Internetseiten ihrer Handwerkskammer. Bundesweite Angebote finden Sie hier: **nexxt-change.org**

### NEUE ANSCHRIFT VERBÄNDE UMGEZOGEN

Der Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks Land Brandenburg ist umgezogen. Die Landesinnung findet man künftig in der Potsdamer Hegelallee 44, 14467 Potsdam. Der Verband ist der Zusammenschluss der acht Brandenburger Dachdeckerinnungen mit über 130 Mitgliedsbetrieben.

Unter der gleichen Adresse findet sich künftig auch der Landesinnungsverband des Tischlerhandwerks in Brandenburg. Die bekannten Telefonnummern beider Organisationen bleiben unverändert.



**tiv-dachdecker.de**  
**tischlerhandwerk-**  
**brandenburg.de**

### TÜRÖFFNER: ZUKUNFT BERUF AUSBILDUNGSABBRUCH VERHINDERN

15 Lokale Koordinierungsstellen (LOK) an Brandenburgs Oberstufenzentren (OSZ) unterstützen Auszubildende und Jugendliche, die noch ohne Ausbildungsplatz oder in einer schwierigen Situation sind. Das Förderprogramm »Türöffner: Zukunft Beruf« hat das Ziel, Ausbildungsabbrüche zu vermeiden, wobei gleichzeitig die Ausbildungsfähigkeit der Jugendlichen an den OSZ gestärkt werden soll.

Das Programm zielt aber auch darauf ab, den Übergang von der Schule in eine Berufsausbildung oder direkt in den Beruf zu erleichtern und die berufliche Integration, insbesondere von unversorgten Jugendlichen, zu fördern.

Durch verschiedene Projekte werden soziale Kompetenzen der Teilnehmer gestärkt. Ein weiteres wichtiges Anliegen ist es, mehr Transparenz über vorhandene Angebote zu schaffen und die Vernetzung sowie Kooperation zwischen verschiedenen Akteuren wie Schulen, Arbeitsagentur, Kommunen und Betrieben zu verbessern.

Die eingerichteten Lokalen Koordinierungsstellen sollen dabei auch Anlaufstellen für Ausbildungsbetriebe sein, wenn es darum geht, bei Problemen während der Ausbildung zu unterstützen. Das gilt auch für leistungsschwächere Jugendliche, die während der Ausbildung in eine Krisensituation geraten.

 **Ausbildungsbetriebe finden eine Übersicht mit Ansprechpartnern mit Hilfe dieses QR-Codes:**



## VERKÄUFE

### REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale  
Fachbodenregale  
Kragarmregale

[WWW.LUCHT-REGALE.DE](http://WWW.LUCHT-REGALE.DE)

Telefon 02237 9290-0

E-Mail [info@lucht-regale.de](mailto:info@lucht-regale.de)

### Treppenstufen-Becker

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

Telefon 048 58 / 188 89 00  
[www.treppenstufen-becker.de](http://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](mailto: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](mailto:info@wiltratec.de) · [www.wiltratec.de](http://www.wiltratec.de)

### Fenster-Beschlag-Reparatur

Versehe gebrochene Eckumlenkungen mit neuen Bandstählen  
**CNC Nachbauteile – 3D-Druck**  
Telefon 01 51/12 16 22 91  
Telefax 0 65 99/92 73 65  
[www.beschlag-reparatur.de](http://www.beschlag-reparatur.de)

### SCHOUMI POWER

Ihr starker Partner in der Baustelle  
Elektroinstallation – Reparaturen –  
Wartungsarbeiten – Kabelverlegen  
Tel: 0172-5986765  
E-Mail : [info@schoumipower.com](mailto:info@schoumipower.com)  
Web : [www.schoumipower.com](http://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](mailto: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](mailto:maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de)

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

Beispiel: 20 mm, 1spaltig,  
in schwarz/weiß  
€ 133,- zzgl.MwSt.

[vh-buchshop.de](http://vh-buchshop.de)

## HALLEN + GERÜSTBAU

### TEPE SYSTEMHALLEN

**Pulldachhalle 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

Mehr Infos



**Aktionspreis**

€ 17.700,-

ab Werk Buldern; excl. MwSt.

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



[www.tepe-systemhallen.de](http://www.tepe-systemhallen.de) · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

[www.handwerksblatt.de](http://www.handwerksblatt.de)

## KAUFGESUCHE

### Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen

**MSH** 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](mailto:service@msh-homburg.de)  
[www.msh-homburg.de](http://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](mailto: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](mailto:f.luft@luft-unternehmensberatung.de)

### ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN  
**HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN**  
**KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN**

**MSH** and second machines

Telefon 0 23 06 - 94 14 85  
Mail: [info@msh-nrw.de](mailto:info@msh-nrw.de)  
[www.msh-nrw.de](http://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. 0 21 53/4 09 84-0 · Fax 0 21 53/4 09 84-9  
[www.modal.de](http://www.modal.de)

**Kaufe**  
Gerüste - Schalungen - Container  
Deckenstützen-Dokträger-Schalttafeln  
Bauwagen · Baubetriebe komplett  
NRW Tel. 01 73/690 2405

**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](http://www.sdh.de)

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Insert sichern!



Anzeigen rund um die Uhr aufgeben  
[www.handwerksblatt.de/marktplatz](http://www.handwerksblatt.de/marktplatz)

Oder direkt bei Annette Lehmann:  
Telefon 0211/39098-75  
Telefax 0211-390 98-59  
[lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de)

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

# Wir gratulieren

Die Handwerkskammer Potsdam und die Innungen gratulieren ihren Mitgliedern, die in diesem Monat ihren Geburtstag oder ein Geschäfts- oder Meisterjubiläum begehen. Wir wünschen Ihnen persönlich alles Gute, Gesundheit und Ihrem Unternehmen viel Erfolg!



## Zum Meisterjubiläum

### 25-JÄHRIGES JUBILÄUM

Elektrotechnikermeister  
Ingo Janke,  
Leegebruch, 10. Dezember

Friseurmeisterin Ines Killat,  
Beelitz, 17. Dezember

Dachdeckermeister  
Norbert Paatsch,  
Wittenberg, 18. Dezember

### 30-JÄHRIGES JUBILÄUM

Maler- und Lackierermeister  
Olaf Kaiser,  
Potsdam, 2. Dezember

Maurer- und Betonbauermeister  
Frank Henschel,  
Zehdenick, 3. Dezember

Kraftfahrzeugelektrikermeister  
Stefan Ratunde,  
Löwenberger Land,  
7. Dezember

Elektrotechnikermeister  
Ottmar Rückwardt,  
Teltow, 9. Dezember

Raumausstattermeister  
Andreas Spornitz,  
Wittstock, 16. Dezember

Dachdeckermeister Uwe Melzer,  
Lindow, 17. Dezember

Kraftfahrzeugtechnikermeister  
Andreas Klemz,  
Liebenwalde, 17. Dezember

### 35-JÄHRIGES JUBILÄUM

Elektroinstallateurmeister  
Uwe Steiner,  
Potsdam, 2. Dezember

Bäckermeister Heiko Pickert,  
Pritzwalk, 15. Dezember

Bäckermeister  
Karsten Forduhn,  
Groß-Ziethen, 15. Dezember

Bäckermeister Michael Prussog,  
Oranienburg, 15. Dezember

Bäckermeister Karsten Guse,  
Kremmen, 15. Dezember

Bäckermeister Marko Krakau,  
Stechow-Ferchesar,  
15. Dezember

Metallbauermeister  
Stefan Hickisch,  
Neuruppin, 22. Dezember

### 40-JÄHRIGES JUBILÄUM

VE-Meister Elektrotechnik  
Edmund Lahrmann,  
Perleberg, 19. Dezember

Zimmermeister  
Bodo Gülde,  
Schwielowsee, 28. Dezember

### 45-JÄHRIGES JUBILÄUM

Kraftfahrzeugmechanikermeister  
Christian Monté,  
Rheinsberg, 14. Dezember

Kraftfahrzeugmechanikermeister  
Axel Bölke,  
Löwenberger Land,  
14. Dezember

VE-Meister Kraftfahrzeuginstandsetzung  
Jürgen Nickel,  
Niemegk, 14. Dezember

### 65-JÄHRIGES JUBILÄUM

Steinmetzmeister  
Horst Schlägel,  
Kloster Lehnin, 9. Dezember

Steinmetzmeister  
Hans Knaps,  
Trebbin, 9. Dezember



## Zum Geburtstag

### 60 JAHRE

Tischlermeister  
Thomas Walter,  
Fürstenberg, 22. November

Friseurmeisterin  
Astrid Alsdorf,  
Brandenburg, 2. Dezember

Axel Berndt, Inh. Bau- und  
Hausmeisterservice,  
Groß Pankow, 3. Dezember

Petra Müller, GF Metallbau  
Maserowski GmbH,  
Brandenburg, 4. Dezember

Fliesen-, Platten- und  
Mosaiklegermeister  
Jens Richter,  
Ludwigsfelde, 5. Dezember

Dipl.-Ing. Oliver Windeck,  
Metallbau Windeck,  
Kloster Lehnin, 7. Dezember

Jacquelin Seemann,  
Inh. Bäckerei Ditten,  
Karstädt, 12. Dezember

Steinmetz- und Steinbildhauermeister  
Karsten Scholz,  
Bad Belzig, 16. Dezember

Ronald Zerbin,  
GF Dynamik-Haus GmbH,  
Neuruppin, 21. Dezember

Steinmetz- und Steinbildhauermeister  
Axel Jaenecke,  
Potsdam, 23. Dezember

### 65 JAHRE

Metallbauermeister  
Stefan Hickisch,  
Neuruppin, 11. November

Elektroinstallateurmeister  
Ingolf Schneider,  
Liebenwalde, 4. Dezember

Obermeister Burghard Günnel,  
Nauen, 14. Dezember

Lutz Kriebel,  
GF Kriebel Bau GmbH,  
Oranienburg, 25. Dezember

Gerald Tobien,  
GF Tobien Heiztechnik GmbH,  
Blankenfelde-Mahlow,  
31. Dezember

### 70 JAHRE

Elektroinstallateurmeister  
Werner Hirsch,  
Treuenbrietzen, 17. Dezember

Metallbauer Burkhard Adler,  
Kloster Lehnin, 19. Dezember

Friseurmeisterin  
Christiane Wolff,  
Brandenburg, 27. Dezember

### 80 JAHRE

Roland Geißler, Malereibetrieb  
Roland Geißler GmbH,  
Hohen Neuendorf,  
27. Dezember



## Zum Firmenjubiläum

### 30-JÄHRIGES BESTEHEN

Andreas Stoof,  
Fliesenlegermeister,  
Golzow, 1. August

Anstriche Wichmann GmbH,  
Dallgow-Döberitz,  
1. Dezember

Tischlerei Altmann,  
Wittstock, 22. Dezember

### 35-JÄHRIGES BESTEHEN

Elektro Service Dallgow,  
Dallgow-Döberitz,  
27. Dezember

## Wir veröffentlichen auch Ihr Jubiläum

In Ihrem Betrieb steht ein Jubiläum an? Schreiben Sie uns! Alle Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer Potsdam können ihre Veröffentlichungswünsche für runde Geburtstage ab 60, Meisterjubiläen ab 25 und Firmenjubiläen ab 30 Jahren gerne im Vorfeld der Redaktion melden.



**Senden Sie uns Ihre Termine bitte sechs Wochen im Voraus an: [gratulationen@hwkpotsdam.de](mailto:gratulationen@hwkpotsdam.de)**



## JUBILÄEN

# GOLDENE MEISTEREHREN UND STOLZ AUF DAS LEBENSWERK

Für Fritz Berger und Gerd Borchert, beide Kfz-Meister, war der Oktober im wahrsten Sinne des Wortes ein »Goldener Oktober«. Vor fünf Jahrzehnten legten sie ihre Meisterprüfung erfolgreich ab. Nun wurden sie für ihr 50-jähriges Meisterjubiläum geehrt. Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Potsdam, überreichte Berger und Borchert den Goldenen Meisterbrief.

Ehrenamts gab er an die junge Generation ebenfalls weiter. Heute ist Sohn Rocco Innungs-Obermeister, ein junger Geselle des Betriebs, der aktuell die Meisterschule in Götz besucht, ist bereits mit 24 Jahren ehrenamtlicher Prüfer im Handwerk.

### LOSLASSEN UND VERTRAUEN

Mit dem Wissen, mehr Zeit für sein Hobby – den Motorsport – zu haben, fiel es Berger leicht, den Betrieb an seine Söhne zu übergeben. Seine Pokale und die seiner Söhne aus vielen Rennen zieren den Kundenbereich. Für seine Handwerkskollegen, die vor einer Betriebsübergabe stehen, hat er einen wichtigen Rat: »Man muss loslassen! Der Nachfolger muss eigene Erfahrungen machen. Man sollte da sein, wenn man gebraucht wird, aber sich nicht einmischen.« Mit dieser Einstellung gelang Berger die Übergabe, und er ist stolz darauf, dass seine Söhne den Betrieb in seinem Sinne weiterführen. Mit Blick auf sein Lebenswerk sagt er überzeugt: »Ich würde heute alles noch einmal genauso machen.«



### BERGERS HEXENKÜCHE

1974 fertigte Berger mit einem Zündungseinstellgerät für den Trabant sein Meisterstück an. Vier Jahre später, 1978, machte sich der Hobbyrennfahrer selbstständig und eröffnete seine freie Werkstatt. Der Name »Berger's Hexenküche« stammt von einem Freund. Fritz Berger nutzte damit die Chance, sich nach einem Ministerratsbeschluss der DDR als »Dienstleister für die Bevölkerung« als Unternehmer zu etablieren. Nach der Wende baute er den Betrieb als Vertragspartner von Peugeot weiter aus. Zeitweise beschäftigte er an mehreren Standorten bis zu 25 Mitarbeitende. Heute ist der Familienbetrieb wieder am Stammsitz in Potsdam-Eiche ansässig, wo vier Kfz-Mechaniker an sieben Hebebühnen arbeiten. Der Schwerpunkt hat sich heute mehr auf Reparaturen und Fahrzeugpflege verlagert.

Mittlerweile hat der 77-Jährige den Betrieb an seine Söhne Mario und Rocco übergeben. Mario, ein gelernter Kaufmann, und Rocco, ebenfalls Kfz-Meister, führen den Betrieb weiter. »Es ist ein Glücksfall, dass die beiden den Laden weiterführen«, sagt der Senior. Als langjähriger Obermeister der Kfz-Innung Potsdam, für sein jahrzehntelanges ehrenamtliches Engagement ausgezeichnet mit der Goldenen Ehrennadel des Handwerks, gestaltete er den Wandel des Kfz-Handwerks in Brandenburg maßgeblich mit.

Ausbildung war ihm von Anfang an wichtig, die Bedeutung des



Auch Gerd Borchert wurde mit dem Goldenen Meisterbrief überrascht. Als er auf den Hof der Werkstatt in Beelitz fuhr, ahnte er nicht, dass Kfz-Innungs-Vorstandsmitglied Liane Gürtler-Bienas (r.) und Ralph Bührig (l.) eine Ehrung für ihn vorbereitet hatten. Denn sein Sohn Dirk hatte die Übergabe des Meisterbriefs heimlich organisiert. Auch in der Beelitzer Werkstatt ist die Nachfolge gesichert: Dirk führt heute die freie Meisterwerkstatt weiter. Der Senior kommt noch täglich in die Werkstatt und hilft, wo er kann, aber die Verantwortung liegt beim Junior und der Schwiegertochter. Beide Meister hoffen, dass auch die dritte Generation die Werkstatt übernehmen wird. Denn mit dem Gesellenbrief des jüngsten Familienmitglieds ist der erste Schritt dafür bereits gemacht. (wei)

## BÄCKEREI HAUSBALK WITTSTOCK/DOSSE

# EIN JAHRHUNDERT GELEBTES HANDWERK

Am 24. Oktober 2024 feierte die Bäckerei Hausbalk in Wittstock/Dosse ihr 100-jähriges Bestehen. Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, gratulierte im Namen des Handwerks und würdigte die wirtschaftliche und ehrenamtliche Bedeutung des Betriebs für die Region und die Verdienste Hausbalks um das Bäckerhandwerk.



Foto: © HWK Potsdam/Weitermann

Was 1924 mit Richard Hausbalk in einer kleinen Dorfbäckerei in Fretzdorf begann, entwickelte sich über Generationen zu einem regionalen Aushängeschild. »Es gab nie einen Plan B – das Bäckerhandwerk ist unser Leben«, ließ der sichtlich gerührte Thomas Hausbalk 100 Jahre Handwerksgeschichte des Familienunternehmens Revue passieren.

Heute steht Thomas Hausbalk als Enkel des Gründers in dritter Generation an der Spitze des Betriebs. »Wir sind der Bäcker von nebenan«, betont der Meister, der gemeinsam mit seiner Frau Diana die Geschicke der Bäckerei leitet. Diana kümmert sich inzwischen um sieben Filialen und die Verwaltung. Sie ist eine tragende Säule des Unternehmens.

Die handwerklichen Fähigkeiten der Bäckerei wurden immer wieder ausgezeichnet. Goldmedaillen bei Brotprüfungen oder die »Goldene Brezel« sind nur einige der Ehrungen, die die Bäckerei erhalten hat. »Qualität, Freundlichkeit und Pünktlichkeit sind unsere Tugenden, die wir jeden Tag leben«, erklärt Thomas Hausbalk. Auch in Zukunft will die Handwerksbäckerei fester Bestandteil der Region bleiben. Der Bäckermeister dankte Gästen, Partnern, Kunden und Wegbegleitern und versprach: »Wir wollen auch in den kommenden Jahren weiterwachsen, ohne unsere Wurzeln zu vergessen.« (wei)

## DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

### 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, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

#### ZEITUNGSAusGABE 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  
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79  
info@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Verlagsleitung:

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

#### REDAKTION

Tel.: 0211/390 98-47, Fax: 0211/390 98-39  
Internet: handwerksblatt.de  
info@handwerksblatt.de

#### Chefredaktion:

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

#### REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Potsdam  
Charlottenstraße 34-36, 14467 Potsdam  
Verantwortlich: HGF Ralph Bührig  
Pressesprecherin: Ines Weitermann  
Redaktion: Jana Kuste  
Tel.: 0331/3703-153, Fax: 0331/3703-134  
Layout: Katrin Zenrich

#### LANDESREDAKTION BRANDENBURG

Karsten Hintzmann  
Finkensteg 31, 15366 Hoppegarten  
Tel.: 0157/35 80 62 61,  
k.hintzmann@arcor.de

#### ANZEIGENVERWALTUNG

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

#### Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/390 98-85, Fax: 0211/30 70 70  
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de  
Anzeigenpreisliste Nr. 58  
vom 1. Januar 2024

#### Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch, Claudia Stemic  
Tel.: 0211/390 98-60  
Fax: 0211/30 70 70  
stemic@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  
Tel.: 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 das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.

WELT

Januar 2024

BESTE BANK IN BRANDENBURG  
- Beratung Firmenkunden - Gold -

Mittelbrandenburgische  
Sparkasse

Im Test: ca. 1.000 Bankfilialen in  
Deutschland in 2023

Testung und Auszeichnung durch  
Deutsches Institut für  
Bankentests GmbH



# Schneller als die Konkurrenz!

## Sichern Sie Ihren Vorsprung mit der richtigen Finanzierung.

Investitionen in digitale Prozesse, nachhaltige Technologien und effiziente Mobilität sind Ihre Wettbewerbsvorteile für die Zukunft.

Jetzt schnell und unkompliziert finanzieren!

[mbs.de](https://mbs.de)



Mittelbrandenburgische  
Sparkasse



# 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](https://targobank.de/geschaeftskunden)

**TARGO  BANK**  
GESCHÄFTSKUNDEN