

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HWK FRANKFURT (ODER)
REGION OSTBRANDENBURG
HANDWERK IN BRANDENBURG

№
03
25

Mit Herz und Haube, Föhn und Farbe

Staffelstabübergabe in der Friseurausbildung

LEASING
Wir erklären die Vor- und Nachteile

MEISTERBRIEFE
Immer mehr Fälschungen tauchen auf

Der kostenlose Online-Einstellungstest

Wie fit sind Ihre Bewerber?

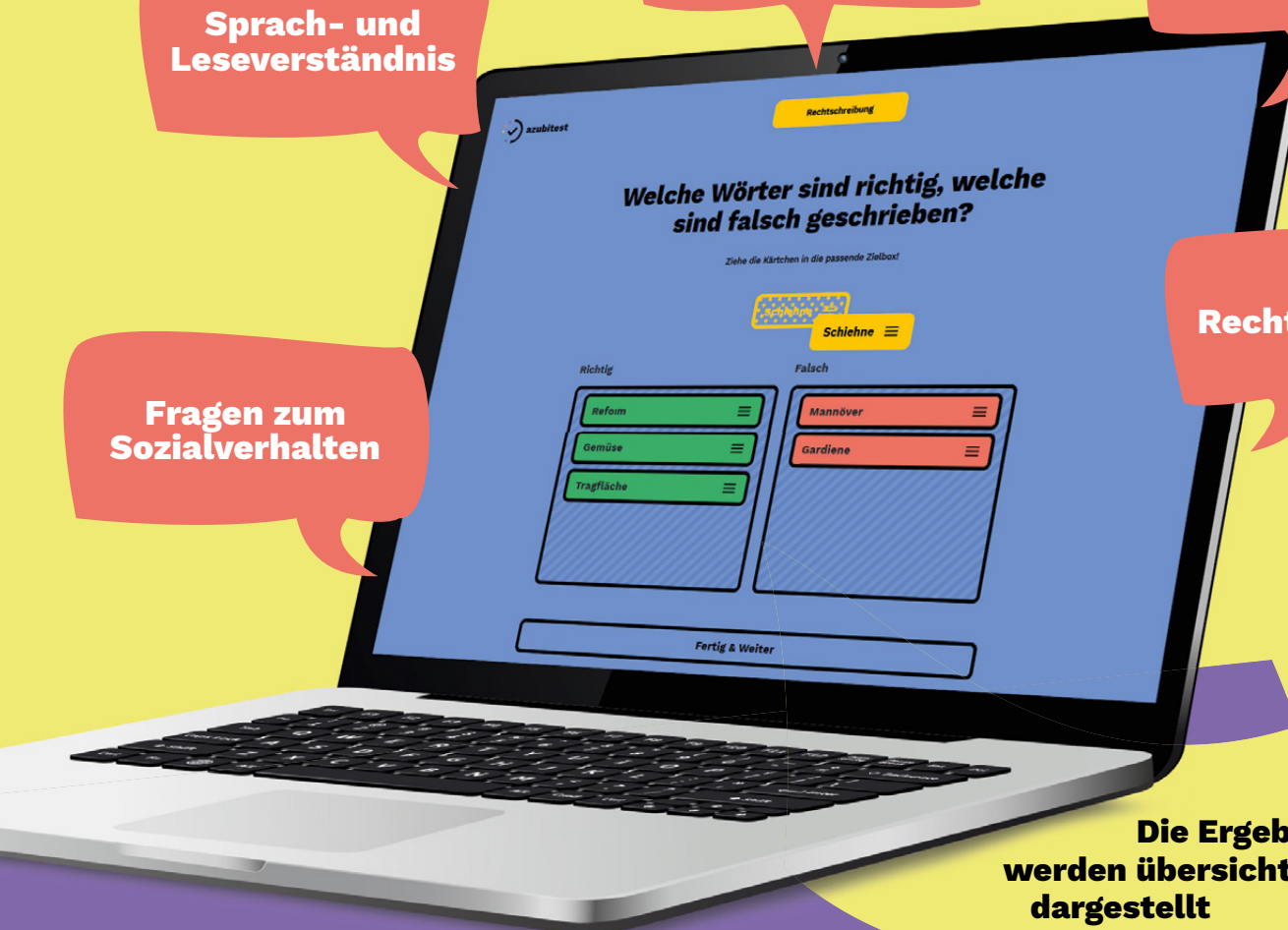
Sprach- und
Leseverständnis

Grundrechenarten
sowie Rechnen
mit Mengen

Logik und
Konzentration

Fragen zum
Sozialverhalten

Rechtschreibung



Die Ergebnisse
werden übersichtlich
dargestellt

18 Tests, je 15 Fragen, 20 Minuten Zeit



azubitest.online

Ein Service von:



DEUTSCHES
HAND
WERKS
BLATT



»Eine neue Generation von Meisterinnen und Meistern tritt an.«

IN DEN NÄCHSTEN JAHREN BRAUCHEN 5700 FIRMEN EINEN NACHFOLGER

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

Deutschland hat gewählt. Das Wahlergebnis zeigte einen klaren Auftrag zur Regierungsbildung für die CDU. Zeit zum Taktieren gibt es nicht, dafür sind die Herausforderungen angesichts der internationalen Lage und des Reformstaus in Deutschland zu groß.

Wir brauchen nun schnell eine stabile Regierung. Ich erwarte von ihr, dass sie unserem Land wirtschaftliche Stärke und Selbstvertrauen zurückgibt. Dafür braucht es Gestaltungswillen und die Bereitschaft aller politischen Kräfte zu tragfähigen Kompromissen. Und ja – es braucht auch eine verantwortungsbewusste Opposition. Ich erwarte für unsere kleinen und mittelständischen Betriebe weniger Bürokratie, niedrigere Steuern und Abgaben, bezahlbare Energie und mehr Investitionen in die Bildung – auch und gerade in die berufliche Bildung. Der Veränderungsnotstand in unserem Land muss ein Ende haben!

Auf ein Ereignis freue ich mich in diesem Monat besonders: Am 21. März werde ich über 80 Gesellinnen und Gesellen ihre Meisterbriefe überreichen. In Ostbrandenburg werden rund 49 Prozent der Handwerksbetriebe von Inhabern geführt, die 55 Jahre und älter sind. Das bedeutet, dass in den kommenden Jahren über 5700 Firmen mit mehr als 23.000 Arbeitsplätzen eine Nachfolgeregelung brauchen. Um diese Arbeitsplätze zu erhalten, braucht es Rahmenbedingungen, die Nachfolger ermutigen. Mit den jungen Meisterinnen und Meistern tritt eine neue Generation an, auf deren Leistungsbereitschaft und Innovationskraft Deutschlands Stärke in Zukunft beruhen wird. Ihnen dafür bessere Rahmenbedingungen zu bieten, auch dafür steht die neue Regierung nun in der Verantwortung.

IHR WOLF-HARALD KRÜGER
PRÄSIDENT



KAMMERREPORT

- 6** Serie Traditionsbetriebe: Bäckerei Ihlenfeldt
- 8** Serie: Mein erstes Jahr als Geselle – Paul Schuster
- 10** Porträt: Ausbilder Kay Severin
- 11** Meldungen, Lehrgang Asbest
- 12** Bildungs- und Weiterbildungsangebote
- 13** Lehrling des Monats
- 14** Geburtstage, Meisterkurs Metallbau



Foto: © Bäckerei Ihlenfeldt

S 6

Wir starten eine Serie über ostbrandenburgische Traditionsbetriebe. Den Start macht die Bäckerei Ihlenfeldt in Fürstenwerder. Sie gehört zu den 50 ältesten Bäckereien in Familienbesitz in Deutschland.



Foto: © Martin Römer/hwk-ff.de

S 52

Friseurmeisterin Jeannine Boldt freut sich auf ihre Tätigkeit und Aufgaben als Ausbilderin für eine neue Generation von Friseurinnen und Friseuren.



POLITIK

- 16** Interview: »Respekt und Anerkennung«
- 18** Raus aus dem Wahlkampfmodus, rein in die Regierungsbildung



BETRIEB

- 20** 10 Dinge, die Sie über Leasing wissen sollten
- 24** Gefälschte Meisterbriefe: Die Fälle häufen sich
- 26** »Wir setzen ganz klar auf Positivbotschaften«
- 30** Kündigung im Kleinbetrieb Was ist erlaubt?
- 34** Kein Geld bei Bauverzögerungen
- 35** Gold: Auf der Suche nach Wertstabilität



TECHNIK & DIGITALES

- 36** Abonnieren statt kaufen: Was bringt »Software as a Service«?
- 40** Ein offenes Ohr für Mensch und Maschine
- 42** Bully: Transporter 7.0
- 43** PV5 ab Mai bestellbar



GALERIE

- 44** Expo 2025: Die Welt zu Gast



LAND BRANDENBURG

- 48** Interview mit Detlef Tabbert (BSW), neuer Infrastrukturminister im Land Brandenburg
- 50** Nachfolgezentrale
- 51** Aufruf zur Teilnahme am Denkmalschutzpreis



KAMMERREPORT

- 52** Staffelstabübergabe in der Friseurausbildung der Kammer
- 54** Firmen- und Meisterjubiläen
- 56** Porträt Nowka+Forster GmbH
- 58** Impressum
- 59** Termine



S
20

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing.

Das tägliche Brot ist unsere Passion

DIE BÄCKEREI IHLENFELDT IN FÜRSTENWERDER WURDE 1890 GEGRÜNDET. SIE IST EINE DER ÄLTESTEN BÄCKEREIEN DEUTSCHLANDS IN FAMILIENBESITZ. INZWISCHEN TRITT SCHON DIE SECHSTE GENERATION IN DIE FUSSTAPFEN DER VORVÄTER.



Seit 1890 prangt der Name Ihlenfeldt stolz und unübersehbar an der Fassade des Gebäudes in der Fürstenwerder Kirchstraße/Ecke Ziegenort – heute Karl-Marx-Straße. Doch in der Backstube gehen schon seit weit über 135 Jahren die Lichter an. Denn eine Bäckerei existierte hier schon Jahrzehnte vor dem Kauf. Schon am Nachmittag hat Bert Ihlenfeldt, der 2015 von Vater Henning übernahm, das »Anstellgut« geprüft, den gemütlich vor sich hin gärenden Sauerteig. »Die handwerkliche Natursauerteigführung ist unser Markenzeichen«, erklärt der Bäckermeister. »An dieser Tradition will ich nichts ändern. Sie werden bei uns kein großporiges Brot finden, in dessen Löchern die Butter verschwindet«, sagt er mit einem Lächeln.

EINE DER FÜNFZIG ÄLTESTEN FAMILIENBÄCKEREIEN IN DEUTSCHLAND

»Als ich von meinem Vater übernahm«, erzählt Berts Vater, Henning, »gab es noch 90 Bäcker in der hiesigen Innung, in der ich einige Jahre Obermeister war.« Noch 1991 hatte die Bäckerinnung der damaligen Kreise



Ihlenfeldt's Bäckerei

Karl-Marx-Straße 36
17291 Nordwest-
uckermark
T 039859 230
info@ihlenfeldts-
backstube.de
ihlenfeldts-
backstube.de

Prenzlau und Templin 22 Mitglieder. Später wurde sie mit der Innung des Kreises Angermünde zusammengeführt. Von den dann 31 Mitgliedern sind heute nur noch acht aktiv. Ein Bäckereischwund, zu dem auch mancher beiträgt, der ihn lauthals beklagt. Auch aus dem 650 Einwohner zählenden Fürstenwerder finden nur wenige den Weg in den heimeligen Verkaufsladen. Bert Ihlenfeldt nimmts gelassen: »Für mich ist wichtig, dass wir unser Auskommen haben, unseren Beruf mit Passion ausüben.« Auch Sohn Fabian (16) steht ab und an schon mit Freude an Vaters Seite. Die Bäckerei mal zu übernehmen – für ihn: »Durchaus vorstellbar.« Schwester Laura (13) ist noch unentschlossen. Aber das die Ihlenfeldt'sche Bäckerei laut einer Recherche der Deutschen Bäckerzeitung zu den 50 ältesten Handwerksbäckereien in Familienbesitz gehört, darauf ist auch sie »ein bisschen stolz.«

»ICH MUSS WAS FÜRS GEMEINWOHL TUN«

4:30 Uhr. Bert Ihlenfeldt ist jetzt fertig mit den Teigen. »Ich arbeite gern allein. Das Kneten hat für mich etwas Meditatives. Und wenn ich die Brote aus dem Ofen hole, sehe, dass die Kruste perfekt gelungen ist, dann ist da so etwas wie das Gefühl von Glück. Dann bin ich zufrieden. Das ist durch nichts zu ersetzen.« Natürlich müssen Bert und Janine Ihlenfeldt, die die feinen Torten der Bäckerei kreiert, sich der Zeit anpassen. »Wir hatten einst zehn Mitarbeiter. Vor einiger Zeit aber mussten wir unseren letzten Verkaufswagen, mit dem wir umliegende Dörfer belieferten, verkaufen«, erzählt Janine. »Wir fanden keine Fahrer mehr, die bei Wind und Wetter und vor allem pünktlich fahren. Jetzt konzentrieren wir uns auf den Laden«, sagt Bert. Das funktioniert. Vater Henning und Mutter Brigitte greifen ihren Kindern nur ab und an noch unter die Arme, machen dem Handwerk aber weiter alle Ehre. Brigitte engagiert sich im evangelischen Freizeittreff, dem Gasthaus »Guter Hirte«. Henning ist Mitglied in fünf Vereinen. Ohne ihn und engagierte Mitstreiter würde es das sehenswerte Heimatmuseum mit seinen DDR- und handwerksgeschichtlichen Sammlungen wohl nicht geben. »Ich kann nicht anders. Ich muss was fürs Gemeinwohl tun.« *Mirko Schwanitz*

JUST TRANSITION FUND

HANDWERKER IN DER UCKERMARK KÖNNEN PROFITIEREN

Der Strukturwandel in der Uckermark gewinnt an Dynamik – mit neuen Fördermöglichkeiten auch für kleine und mittlere Handwerksbetriebe. Im Rahmen des Just Transition Fund (JTF) der EU stellt das Land Brandenburg 30 Millionen Euro bereit. Damit sollen Betriebe bei Investitionen und Beratungen sowie junge Unternehmen gefördert werden. Die JTF-Unternehmensförderung wurde am 20. Februar in Schwedt im Beisein des neuen brandenburgischen Wirtschaftsministers, Daniel Keller, offiziell vorgestellt. Die Förderung soll voraussichtlich im April starten. Im Fokus stehen produktive Investitionen, Transformationsberatung und das »Startgeld Uckermark« für junge Unternehmen. Handwerksbetriebe, die sich breiter aufstellen und dadurch Risiken minimieren wollen, können Zuschüsse von bis zu 70 Prozent der förderfähigen Kosten erhalten, zusätzlich sieben Prozent der zuwendungsfähigen direkten Ausgaben. Die genaue Förderhöhe hängt von der gewählten Beihilferegelung ab. Nach der AGVO-Rege-



Foto: © KH Uckermark

lung können kleine Unternehmen bis zu 45 Prozent und mittlere Unternehmen bis zu 35 Prozent gefördert werden. Die Mindestinvestition variiert je nach Regelung und liegt zwischen 10.000 und 20.000 Euro. Die ILB kündigte an, das entsprechende Online-Portal für Bewerbungen im April online zu stellen.

Weitere Informationen finden Sie hier



FEIER IN TEMPLIN JUBILÄUM KHS UCKERMARK

Die Kreishandwerkerschaft Uckermark feiert ihr 30-jähriges Bestehen, unter anderem mit dem traditionellen Uckermärkischen Handwerkerball. Der findet am 22. März zum 14. Mal statt.

Eröffnet wird der Abend mit einer Auszeichnungsveranstaltung der Kreishandwerkerschaft Uckermark und der angeschlossenen zehn Innungen (Bäcker-, Bau-, Dachdecker-, Elektro-, Friseur-, Kfz-, Maler-, Metall-, SHK-, Tischlerinnung).

[khs-um.de](https://twitter.com/khs-um.de)



SEMINAR IN EBERSWALDE NACHHALTIGES HANDELN

In der HWK-Veranstaltung am 26. März werden Handwerksbetriebe über erste Schritte in Richtung Nachhaltigkeit informiert. Wir zeigen auf, wie die Nutzung von umweltfreundlichen Materialien, die Optimierung von Produktionsprozessen sowie die Integration innovativer Technologien den ökologischen Fußabdruck minimieren können. Zudem beleuchten wir die soziale Verantwortung, die mit nachhaltigem Handeln verbunden ist: Faire Arbeitsbedingungen, regionale Wertschöpfung und die Förderung von Nachwuchskräften sind wesentliche Bausteine für den langfristigen Erfolg und die positive Reputation eines Handwerksbetriebs.



Die Teilnehmeranzahl ist begrenzt!
Wir bitten um Anmeldung bis zu 24.3.2025 –
Online-Anmeldung über den QR-Code.

[betriebsberatung-ostbrandenburg.de](https://twitter.com/betriebsberatung-ostbrandenburg.de)

ZUKUNFTSTAG BERUFE EINFACH AUSPROBIEREN

Am 3. April ist es wieder soweit. Der Zukunftstag für Mädchen und Jungen im Land Brandenburg findet statt: Jugendliche ab Jahrgangsstufe 7 können vor Ort im Betrieb oder auch digital Berufe direkt ausprobieren und ihren Traumberuf entdecken – ganz unabhängig von veralteten Rollenklis-

ZUKUNFTSTAG
für Mädchen und Jungen im Land Brandenburg

3.
APRIL
2025

schees. Seit 2003 begleiten wir Mädchen und Jungen auf ihrem Weg in die berufliche Zukunft. Mit diesem geballten Wissen und den Erfahrungen aus den vergangenen beiden Jahrzehnten möchten wir auch diesmal die Berufsorientierung im Land Brandenburg stärken. Auch die Handwerkskammer öffnet ihre Türen. Informationen unter: [zukunftstagbrandenburg.de](https://www.zukunftstagbrandenburg.de)

SERIE: MEIN ERSTES JAHR ALS GESELLE

STOLZER BOTSCHAFTER DES HANDWERKS



»Ich möchte meinem Ausbilder etwas zurückgeben.«

Paul Schuster,
SHK-Meister

Paul Schuster ist mit 21 Jahren der jüngste Meister in Ostbrandenburg und schon einer der besten in seinem Fach. Beim Bundeswettbewerb im SHK-Handwerk errang er den zweiten Platz. Beim Deutschen Finale zur Weltmeisterschaft in Lyon verpasste er als Zweiter nur knapp die Berufung in die Deutsche Nationalmannschaft. Nun erkämpfte er sich auch für die EM in Dänemark die Silbermedaille. Im Interview sprechen wir mit ihm über Selbstvertrauen, Diplomatie und Doppelmoral.

Paul, was bringt einem die Teilnahme an Handwerksmeisterschaften außer Stress?

Erfahrungen, neue Freunde und Kontakte zu den besten meines Gewerks. Vor allem aber Selbstvertrauen ins eigene Können. Bundestrainer André Schnabel aus Leipzig hat mich da sehr motiviert.

Sie sind 21 Jahre, haben wenig Praxiserfahrung, aber schon den Meisterbrief?

Früher waren drei bis fünf Jahre Berufserfahrung als Geselle notwendig, um die Meisterausbildung zu beginnen. Seitdem diese Regelung aufgehoben

wurde, gibt es darüber Diskussionen. Ich denke, dass diese Regelung gut ist.

Warum denken Sie das?

Nach der Lehrzeit steckt man noch im Lernstoff, kann das theoretische Wissen gut auffassen und verarbeiten. Das bringt für die Theorie natürlich Vorteile, für den praktischen Aspekt aber eher Nachteile. Zudem steht man nach fünf Jahren vielleicht schon fest im Leben, ist möglicherweise schon verheiratet, hat vielleicht Kinder, verdient gutes Geld. Die Entscheidung, noch mal die Schulbank zu drücken, fällt dann, glaube ich, in jedem Fall schwerer. Und damit auch die Entscheidung zur Gründung einer eigenen Firma.

Wollen Sie denn eine eigene Firma gründen?

Im Moment nicht. Aber vielleicht steht mal eine Firmenübernahme im Raum. Jetzt brauche ich erst einmal Praxiserfahrung, die ich in der Firma SA-GE-TEC sammeln möchte. Hier wurde ich ausgebildet und deshalb möchte ich meinem Chef und Ausbilder, Karsten Kube, etwas zurückgeben. Er hat mich gefördert und bei den Vorbereitungen zu den Meisterschaften immer unterstützt!

Warum betonen Sie das so?

Von Klassenkameraden aus der Berufsschule weiß ich, dass nicht jedes Unternehmen seine Auszubildenden so fördert, wie es mein Chef getan hat. So konnte ich für die Vorbereitung auf die Meisterschaften, auch über den Feierabend hinaus, Räumlichkeiten der Firma nutzen. Und für die Meisterschule hat mein Chef mir genug Zeit eingeräumt, um diese erfolgreich abschließen zu können. Das ist nicht selbstverständlich. Ich finde, man kann nicht auf der einen Seite darüber jammern, dass nicht genug junge Leute den Weg ins Handwerk finden. Wenn man ihnen aber dann, wenn sie da sind, nicht die Möglichkeit gibt, ihr Potenzial zu entfalten, dann ist das nichts anderes als Doppelmoral.

Bringt ein so früher Meisterabschluss eine bessere Bezahlung mit sich?

Ich bin mir bewusst, dass ich jetzt einfach »Ja« sagen sollte. Aber so einfach ist das nicht. Natürlich könnte ich mehr verlangen. Aber wäre das auch gerechtfertigt? Um mehr Geld zu verdienen, brauche



ich doch die notwendige praktische Erfahrung. Wo- mit wir wieder beim Anfang des Gesprächs wären. Mit mehr Praxis kann ich auch mehr Verantwortung übernehmen. Und dann wäre ein höheres Gehalt auch gerechtfertigt.

Wie blicken Sie heute auf Ihre ersten anderthalb Berufs- jahre nach der Gesellenausbildung zurück?

Meine Ausbilder haben mich gut vorbereitet. Jedoch sind einige Inhalte, besonders in der Berufsschule, etwas zu kurz gekommen.

Was ist Ihre Kritik?

Der Beruf des Anlagenmechanikers für SHK-Technik ist ein sehr komplexer Beruf. Er besteht aus mehreren, früher getrennten Berufen mit der gleichen Ausbildungsdauer. Wir sollen Sanitäreinrichtungen einbauen, Heizungssysteme erneuern, Lüftungsg- eräte einbauen und alles auch elektrisch verdrahten können, damit das ganze im besten Fall mit Smart Home kompatibel ist. Wir müssen also bewährtes Handwerk mit zukunftsweisenden Technologi- en kombinieren und das alles in den gleichen 3,5 Jahren, wie früher für verschiedene Berufe. Das ist machbar. Aber dadurch kommen einige Bereiche zu kurz.

Was würden Sie ändern?

Wir sollten darüber nachdenken, wie wir die Unter- richtszeit optimaler nutzen, um auch den Unterricht individueller gestalten zu können. Möglicherweise mit fachübergreifenden Projekten, bei denen man

»Der Unterricht muss in- dividueller werden.«

Paul Schuster,
SHK-Meister



SA-GE-TEC

Unterwaldenstraße 26
16341 Panketal
T 030 94519944
info@sa-ge-tec.de
sa-ge-tec.de

auf jede Spezialisierungsrichtung eingehen kann, ohne dass man dafür die Berufsschulklasse auf- teilen muss.

Wie ist es aus Ihrer Sicht um das Image des Handwerks bestellt?

Schwierige Frage. Ich denke, es fehlt noch einiges, bis sich wieder das Bewusstsein durchsetzt, dass das Handwerk in unserer Gesellschaft genauso wich- tig ist wie ein akademischer Beruf. Immerhin: ein Meisterabschluss ist inzwischen gleichwertig mit einem Bachelorabschluss. Wir brauchen dringend Menschen, die etwas bauen, reparieren, herstellen können. Es wäre toll, wenn sich wieder mehr jüngere Menschen dafür begeistern könnten. So wie ich!

Vor kurzem wurden Sie zum Ausbildungsbotschafter berufen. Was macht so ein Botschafter?

Zurzeit? Warten! Darauf, dass die Handwerkskam- mer oder die Innung auf mich zukommen, dass wir vielleicht gemeinsam ein neues Format entwickeln. Ich will mein Handwerk präsentieren. Dafür bin ich der geborene »Diplomat«, der andere begeistern kann, das weiß ich. Ich gehe gern in Schulen, auch auf Lehrberufeschauen. Aber aus eigener Erfahrung weiß ich, dass wir unser Handwerk den Eltern prä- sentieren müssen. Da können wir auf Tik Tok, Insta- gram oder anderen Kanälen einen handwerklich noch so guten Handstand machen. Es sind die Eltern, die ihren Kindern mit veralteten Berufsbildern eine du- ale Berufsausbildung ausreden wollen. Also Leute: Ruft! Mich! An! *Das Interview führte Mirko Schwanitz*

Die Handwerkskammer sucht Dozent/innen!



Detail-
informationen
hier



Dachdecker, Elektrotechniker, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Friseur, Installateur und Heizungsbauer, Kosmetiker, Kraftfahrzeug- techniker, Maler und Lackierer, Maurer und Betonbauer, Metallbauer, Straßenbauer, Tischler, Zimmerer ...

Kontakt unter Tel. 0335 5554-200, bz@hwk-ff.de

AUSBILDER KAY SEVERIN

MEHR ALS EIN SPEZIALIST FÜR AIRBAGS UND GURTSTRAFFER

»Ich habe mehr als 20 Jahre Erfahrungen in einer Kfz-Werkstatt in Fürstenwalde gesammelt. Bereits als Geselle arbeitete ich gern mit Lehrlingen. Als Meister habe ich dann ab 2012 selbst einige ausgebildet. Schon früh spürte ich, welche Freude es mir macht, mein Wissen weiterzugeben. Seit anderthalb Jahren tue ich das nun als Ausbilder im Bereich Motorentechnik, Hydraulik und Pneumatik sowie als Spezialist für Airbags und Gurtstraffer im Kfz-Bereich des Bildungszentrums der Handwerkskammer. Was ich meinen Lehrlingen vermitteln möchte? Dass sie im Bildungszentrum in Hennickendorf wirklich Legenden der Berufsausbildung vor sich haben. Das sind Männer, die auf fast jede Frage eine Antwort haben. Das war schon so, als ich meine Ausbildung bei ihnen absolvierte. Ich bin sehr stolz darauf, nun an ihrer Seite ausbilden zu dürfen. Ich bin überzeugt, wer bei uns ausgebildet wird, bekommt ein solides Fundament für eine erfolgreiche Karriere als

Kfz-Mechatronikerin oder -mechatroniker. Wie fest oder exzellent dieses Fundament nach der Ausbildung ist, liegt an jedem selbst. An seinem Mut, uns Fragen zu stellen. An seiner Neugier, immer noch ein wenig mehr wissen zu wollen. Es gibt immer Lehrlinge, die mit besseren Voraussetzungen kommen als andere. Mir ist es wichtig, dass alle mitkommen, dass wir keine Lücken entstehen lassen. Ich habe mein Leben lang Kontakt zu meinen Ausbildern gehalten, weil sie Vorbilder für mich waren. Mein Ziel ist, dies nun auch für meine eigenen Lehrlinge zu sein.« MS



Foto: ©Mimo Schwantzi | HWK-FFDE

BETRUGSMASCHEN

VORSICHT GEBOTEN – AKTUELLE FÄLLE

Handwerksbetriebe sehen sich nicht selten mit unseriösen Online- und Briefangeboten konfrontiert. Daher publiziert das DHB immer wieder Warnhinweise, die wichtig sein können.

Der Deutsche Schutzverband gegen Wirtschaftskriminalität e.V. (DSW) beobachtet aktuell eine Welle von Formularversendungen per Mail, bei denen der Eindruck erweckt wird, dass lediglich eine Datenüberprüfung stattfinden soll. In Wirklichkeit handelt es sich aber um eine Eintragungsofferte für »Branchenbücher«. Eintragungsofferten und Datenüberprüfungen bitte mit Skepsis betrachten und mit aller Vorsicht bearbeiten.

Derselbe Verband warnt vor Fake-Rechnungen für ein Software-Pack. Abgerechnet wird dabei per Briefpost in englischer Sprache. Ebenso sind regelmäßig gefälschte Rechnungsstellungen für Werbeanzeigen im Umlauf. Die Rechnungsstellung erfolgt in diesem Fall per Mail.

 dsw-schutzverband.de
hwk-ff.de/betrugsmaschen-im-netz/



IMAGEKAMPAGNE NUTZEN

WIR KÖNNEN ALLES, WAS KOMMT.

Die Kampagne des Handwerks trommelt für alle Handwerksbetriebe – landesweit und mit großer Reichweite. Und registrierte Nutzer können von vielen Angeboten speziell für sie profitieren. Es gibt für Kammermitglieder und Handwerksbetriebe unzählige Möglichkeiten, bares Geld für Werbung, für Social Media und Drucksachen zu sparen.

Klicken Sie bitte rein und Sie finden kostenfrei Ideen, Motive, Vorlagen für alle Anlässe, die Sie auch anpassen können.

- Vorlagen für die Suche von Azubis
- Berufe-Motive
- Vorlagen für saisonale und betriebliche Anlässe

Im Werbemittelshop finden Sie top give aways inkl. der Briefmarke »Handwerk«.

werbportal.handwerk.de

Weitere Informationen finden Sie hier



ÄLTESTE HANDWERKSKAMMER BRANDENBURGS KAMMERJUBILÄUM 125 JAHRE

Am 10. April 1900 gründeten Handwerker die Handwerkskammer Frankfurt (Oder) im Gebäude der heutigen Europa-Universität.

Anlässlich des Jubiläums gibt die Kammer eine Broschüre über den Zeitraum der letzten 25 Jahre von 2000 bis 2025 heraus.

Auf einer Webseite, die am 10. April online gehen wird, können Interessierte zudem das Jubiläumsbuch »100 Jahre Handwerkskammer« aus dem Jahr 2000 als PDF anschauen bzw. herunterladen. Auch die ergänzende Broschüre steht zum Download zur Verfügung.

Das Jahr des 100. Geburtstages der Handwerkskammer Frankfurt war zugleich auch ein Jahrtausendsprung, für den manche Experten einen EDV-Kollaps vorausgesagt hatten. Viele rechnergestützte Systeme



seien in Gefahr, mit dem Datumssprung von 99 auf 00 nicht klar zu kommen. Betroffen wären auch EDV-basierte Bearbeitungsverfahren, auch in Handwerksbetrieben. Doch der große Blackout im Nullerjahr blieb aus und das Jubiläumsjahr begann ohne Zwischenfälle. **hwk-ff.de**

BEWERBUNG STARTEN ZUKUNFTSPREIS

Die brandenburgischen Wirtschaftskammern laden ein, sich an dem prestigeträchtigen Wettbewerb zu beteiligen. Bis zum 9. Mai 2025 ist die Bewerbung unter www.zukunftspreis-brandenburg.de möglich. Ansprechpartner in der HWK ist Martin Römer, Telefon 0335 5619 196; E-Mail: martin.roemer@hwk-ff.de

Der wichtigste Wirtschaftspreis im Land Brandenburg würdigt herausragende unternehmerische Leistungen. Gesucht werden innovative Produkte und Verfahren ebenso wie überdurchschnittliches Engagement für die Berufsausbildung, eine innovative Unternehmensführung, nachhaltiges Wirtschaften, starkes Wachstum bei Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen u. v. a. m.



SACHKUNDELEHRGÄNGE

»KLEINER + GROSSER ASBESTSCHEIN« UND VERLÄNGERUNG DER SACHKUNDE

30 Jahre nach dem »Asbestverbot« haben Baufirmen immer wieder mit dem Thema Asbest zu tun – sei es beim Abriss oder beim Modernisieren. In rund 60

Prozent aller vor 1990 gebauten Häuser wurde bei Fassaden, Dächern, Wänden oder Fußböden Asbest eingesetzt. Er gilt als schlimmster unter den krebserregenden Baustoffen. Tausende Automechaniker, Dachdecker, Bauhandwerker leiden unter den Folgen. Oft dauert es zwischen 20 bis 50 Jahre, bis die Krankheit ausbricht.

Vor diesem Gefahrenhintergrund benötigen Handwerksbetriebe, die mit Asbest in Berührung kommen, zwingend einen entsprechend qualifizierten Mitarbeiter. Fir-

men, die ständig in dem Bereich arbeiten, benötigen den »Großen Asbestschein«. Betriebe, die nur selten Sanierungen oder Rückbauten durchführen, brauchen zumindest den sog. »kleinen Asbestschein«. Für Asbestbeauftragte, deren Ausbildung länger als 6 Jahre zurückliegt, ist ein Auffrischungslehrgang vorgeschrieben, der bei uns im Dezember angeboten wird. Ohne diese Nachweise dürfen Betriebe sich nicht an Ausschreibungen für Modernisierungen oder Abrissarbeiten beteiligen.

Im Seminar zur Sachkunde nach TRGS 519 Nr. 2.7 Anlagen 3 und 4 bilden wir für Sie Ihren Asbestbeauftragten aus! Der Lehrgang umfasst alle gesetzlichen Grundlagen des Umgangs, die vorgeschriebenen Schutzmaßnahmen bis hin zur fachgerechten Asbestentsorgung. Zugleich wird das bundesweit anerkannte Zertifikat für den ordnungsgemäßen Umgang mit Asbest und Asbestzementprodukten ausgehändigt.

KURSTERMINE

Kleiner Asbestschein:

10.–11. Juli 2025, jeweils 8–16 Uhr

Großer Asbestschein:

14.–17. Juli 2025, jeweils 8–16 Uhr

Verlängerung der Sachkunde:

21. Juli 2025, 9–16 Uhr

Ort: Berufsbildungsstätte Hennickendorf

Ansprechpartner:

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



Hier geht es zur Anmeldung und weiteren Informationen.

UNSERE NÄCHSTEN MEISTERKURSE

Foto: © stuzete - stock.adobe.com



FRISEUR/IN, I+II

Teilzeit: 15.09.2025 bis 20.06.2026
Vollzeit: 16.03.2026 bis 04.07.2026
Frankfurt (Oder)

Foto: © umb-online.de



METALLBAUER/IN, I+II

Teilzeit: 19.09.2025 bis 27.03.2027
Hennickendorf

Foto: © photo121 - stock.adobe.com



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

Teilzeit: 24.10.2025 bis 31.01.2027
Teilzeit: 23.10.2026 bis 29.01.2028
Hennickendorf

Foto: © Vadim - stock.adobe.com



MAURER/IN UND BETONBAUER/IN, I+II

Teilzeit: 07.11.2025 bis 26.06.2027
Teilzeit: 06.11.2026 bis 24.06.2028
Frankfurt (Oder)

Foto: © namnetko - stock.adobe.com



STRASSENBAUER/IN, I+II

Teilzeit: 07.11.2025 bis 26.06.2027
Teilzeit: 06.11.2026 bis 24.06.2028
Frankfurt (Oder)

Foto: © contrastwerkstatt - Fotolia



FACHFRAU/-MANN FÜR KAUFM. BETRIEBSFÜHRUNG UND ADA-SCHEIN

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

WEITERE BILDUNGSANGEBOTE

FORTBILDUNGEN

Nachqualifizierung Sanitär, Heizung, Klima
05.09.2025 und 30.01.2027
Hennickendorf

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk
berufsbegleitend: 05.09. bis 11.10.2025
Vollzeit: 03.11. bis 08.11.2025
Hennickendorf

Asbest – Erwerb der Sachkunde nach Nr. 2.7 der TRGS 519
Anlage 4: 10.07.2025 und 11.07.2025
Anlage 5: 14.07. bis 17.07.2025
Hennickendorf

KURZSEMINARE

Überprüfung elektrischer Anlagen
22.04.2025 und 23.04.2025
Frankfurt (Oder)

Jährliche Sicherheitsunterweisung für Mitarbeiter im Bereich der Elektrotechnik
29.04.2025
Frankfurt (Oder)

Der GmbH-Geschäftsführer
16.05.2025
Frankfurt (Oder)



ONLINE ANMELDEN!

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



Kontakt:

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

FORTBILDUNG

WIE DIGITALISIERE ICH MEINEN DACHDECKERBETRIEB

Noch immer stehen viele Dachdecker vor der Frage, wie sie die Digitalisierung angehen sollen. Welche Schritte sind zu beachten? Welche Tools sind hilfreich? Das Mittelstandszentrum Handwerk Digital hat eine Art virtuellen Leitbetrieb kreiert. Anhand dieses Betriebes werden Firmeninhaber Schritt für Schritt durch die verschiedenen Handlungsfelder geführt.

Diese Vorgehensweise liefert viele Praxisbeispiele aus dem Dachdeckerhandwerk. Darunter auch ein Online-Demonstrator »Vernetzte Dachdecker-Software«. Anhand ausgewählter Arbeitsschritte eines Dachdeckers können Sie nachverfolgen, wie vernetzte Software eingesetzt wird, um den Betrieb und die Kundenbeziehungen digital zu organisieren.



Foto: © AdobeStock_235455546



Weitere Informationen und Ansprechpartner finden Sie hier:



KH ODER-SPREE

NEUER GESCHÄFTSFÜHRER

Die Mitgliederversammlung der KH Oder-Spree wählte Lars Michaelis mit Wirkung zum 1. März 2025 einstimmig zum neuen Geschäftsführer. Er ist 35 Jahre alt, gelernter Lackierermeister und absolviert zurzeit das Studium zum Betriebswirt (HWO). Kreislandwerksmeister Thomas Charlet gratulierte zur Wahl. Die Vertreter der Mitgliedsinnungen wünschten ihm gutes Gelingen.



Foto: © Ivo Kawahaki | KH Oder-Spree

LEHRLING DES MONATS

MEISTERIN WÄRE EIN ZIEL



Foto: © Mirko Schwanitz | Inpk-ff

»Ich wollte ursprünglich Klavierbauerin werden, hatte sogar schon einen Ausbildungsplatz. Doch kurz vor Beginn der Lehrzeit kündigte der Ausbilder«, erinnert sich die Schwedterin Miriam Frey an den nicht einfachen Start in ihre Lehrzeit. »Mit Hilfe des Jobcenters fand ich dann einen kooperativen Ausbildungsplatz beim Uckermärkischen Bildungsverbund und der Milnersdorfer Tischlerei Dräger. Ich liebte es schon als Schülerin, mit Holz zu arbeiten. Mir taten Mitschüler immer leid, die im Praktikum versuchten, Nägel mit einem Gummihammer einzuschlagen. Ich habe für mich die richtige Entscheidung getroffen. Mit Holz zu arbeiten ist wunderbar. Ich fahre wahnsinnig gern mit meinen Kollegen auf Montage, baue Möbel, Türen und Treppen ein. Manchmal bleibt mir aber auch der Mund offen stehen. Etwa, wenn Kunden in die Tischlerei kommen und fragen, was wir denn mit dem ganzen Brennholz machen. Ich kann es einfach nicht fassen, dass es Menschen gibt, die sich nicht vorstellen können, dass wir aus diesem Holz ihre Möbel, Türen oder Treppen »zaubern«. Manchmal denke ich, dass es vielleicht besser wäre, wenn jeder nach der Schule erst einmal eine praktische Ausbildung macht, bevor er an ein Studium denkt. Ich wusste gar nicht, dass es so eine Auszeichnung gibt: »Lehrling des Monats«. Aber ich freue mich sehr darüber, dass meine Ausbilder mich dafür vorgeschlagen haben. Es ist schön zu sehen, dass man gesehen wird. Wo ich hinwill? Zu einem guten Abschluss! Zu ausreichender Praxiserfahrung! Und ja, mal Meisterin zu werden, wäre nicht schlecht ...« *notiert von Mirko Schwanitz*



Wir gratulieren zum Geburtstag

85 JAHRE

Klaus Buchwald, Geschäftsführer Buchwald GmbH, Frankfurt (Oder), am 30. April

80 JAHRE

Heidrun Kuhn, Inhaberin im Änderungsschneider-Handwerk, Schwedt/Oder, am 13. April

Wulfried Schapler, Geschäftsführer Schapler Fenster und Sonnenschutz GmbH, Bernau bei Berlin, am 26. April

Lothar Becker, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Bad Saarow, am 27. April

75 JAHRE

Bernd Maraschek, Maler- und Lackierermeister, Fürstenwalde/Spree, am 8. April

Uwe Otto, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Panketal, am 8. April

70 JAHRE

Kurt Jänicke, Inhaber im Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk, Bad Freienwalde (Oder), OT Hohenwutzen, am 7. April

Ute Schwesig, Inhaberin im Metallbauer-Handwerk, Schwedt/Oder, am 8. April

Anke Noja, Inhaberin im Fotografen-Handwerk, Prenzlau, am 12. April

Karola Herde, Geschäftsführerin L + K + S Luft, Klima und Service GmbH, Rüdersdorf bei Berlin, OT Herzfelde, am 12. April

Manfred Ziener, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Frankfurt (Oder), am 16. April

Hans-Jörg Lorenz, Inhaber im Maler- und Lackierer-Handwerk, Petershagen/Eggersdorf, OT Eggersdorf, am 20. April

Manfred Sperner, Inhaber im Tischler-Handwerk, Schwedt/Oder, OT Blumenhagen, am 24. April

Hartmut Parupski, Inhaber im Raumausstatter-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 27. April

Gheorghe Ostopovici, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Werneuchen, am 28. April

Lothar Kühn, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Angermünde, am 30. April

65 JAHRE

Andre Rothe, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Neuenhagen bei Berlin, am 3. April

Marjo Schwaß, Inhaber im Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk, Küstriner Vorland, OT Manschnow, am 4. April

Dieter Wodke, Inhaber im Fleischer-Handwerk, Bernau bei Berlin, am 6. April

Martina Pleschinger, Friseurmeisterin, Fürstenwalde/Spree, am 7. April

Frank Smolibowski, Inhaber im Stuckateur-Handwerk, Hoppegarten, OT Dahlwitz-Hoppegarten, am 9. April

Andreas Menge, Geschäftsführer Konzepta – Agentur und Werbemittel GmbH, Prenzlau, am 10. April

Jens Horlitz, Glasermeister, Prenzlau, am 10. April

Beate Reuter, Inhaberin im Kosmetiker-Handwerk, Frankfurt (Oder), am 11. April

Frank Punzel, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Bad Freienwalde (Oder), OT Bralitz, am 14. April

Andre Rehmers, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Ahrensfelde, OT Lindenberg, am 20. April

Frank Meier, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Eberswalde, am 21. April

Thomas Spieckermann, Inhaber im Gerüstbauer-Handwerk, Storkow (Mark), am 24. April

Detlef Günther, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Frankfurt (Oder), am 28. April

Armin Kahlisch, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Eisenhüttenstadt, am 29. April

60 JAHRE

Ines Kleinschmidt, Inhaberin im Gebäudereiniger-Handwerk, Bernau bei Berlin, OT Rehberge, am 3. April

Jörg-Detlef Herdin, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Ahrensfelde, OT Blumberg, am 4. April

Helgo Stolz, Geschäftsführer Heckmann Stahl- und Metallbau Ost GmbH, Eisenhüttenstadt, am 5. April

Stefan Robl, Inhaber im Kosmetiker-Handwerk, Ahrensfelde, am 6. April

Ralf Schrader, Maler- und Lackierermeister, Woltersdorf, am 6. April

Thomas Moll, Installateur- und Heizungsbauermeister, Bernau bei Berlin, am 8. April

Olaf Zimmermann, Uhrmachermeister, Angermünde, am 8. April

Thomas Riedel, Geschäftsführer Jurk & Riedel Bedachungs GmbH, Siedlichum, OT Pohlitz, am 9. April

Guido Henze, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Erkner, am 10. April

Axel Wendler, Inhaber im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk, Gartz (Oder), am 10. April

Maik Lehrad, Tischlermeister, Werneuchen, am 11. April

Hajo Leiste, Inhaber im Kosmetiker-Handwerk, Fredersdorf-Vogelsdorf, am 12. April

René Pötzsch, Geschäftsführer Haushandwerker GmbH, Fürstenwalde/Spree, am 13. April

Axel Haake, Geschäftsführer Installations Group GmbH, Wandlitz, OT Schönwalde, am 14. April

Thomas Linke, Geschäftsführer jolitz elektronik GmbH, Strausberg, am 15. April

Ralf-Peter Barz, Geschäftsführer Barz Automobile GmbH, Schorfheide, am 16. April

Ralf-Uwe Berger, Inhaber Einbau von genormten Baufertigteilen, Schorfheide, OT Finowfurt, am 17. April

Heike Mahrenholz, Inhaberin im Uhrmacher-Handwerk, Seelow, am 18. April

Elke Fischer, Inhaberin im Friseur-Handwerk, Mixdorf, am 19. April

Torsten Kruber, Inhaber im Elektrotechniker-Handwerk, Schwedt/Oder, am 21. April

Mario Glummert, Inhaber im Rohr- und Kanalreiniger-Handwerk, Prenzlau, am 26. April

Thomas Renné, Metallbauermeister, Bad Freienwalde, am 26. April

Christian Schmidt, Inhaber im Maurer- und Betonbauer-Handwerk, Tauche, OT Falkenberg, am 27. April

Mike Niche, Geschäftsführer Homeland Baugesellschaft mbH, Altlandsberg, am 27. April

Bernd Sommerwerk, Inhaber im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk, Rüdersdorf bei Berlin, am 28. April

Jörg Sawert, Inhaber im Raumausstatter-Handwerk, Schorfheide, am 29. April
Berlin, am 28. Februar

Uwe Oppitz, Geschäftsführer Oppitz Dienstleistungen GmbH, Massen, am 28. Februar

KURSANGEBOT

MEISTERAUSBILDUNG METALLBAUER/-IN



Foto: © JMW online

Mit dem Meisterbrief in der Tasche stehen Ihnen viele Wege offen. Als Führungskraft, Firmengründer oder Ausbilder. Der Meisterbrief macht's möglich. Zugleich bringt die Ausbildung Sie auf den neuesten Wissensstand. Die Materialvielfalt und die Zahl der Verarbei-

tungstechniken nimmt ständig zu. Die Anforderungen am Markt wachsen stetig. Egal ob als selbstständige/r oder angestellte/r Meister/-in können Sie fortan Führungsaufgaben übernehmen, Personal einteilen und die fachliche Ausführung aller Arbeiten überwachen. Sie führen anspruchsvolle Schweißarbeiten und Aufgaben, welche besonderes Können und langjährige Erfahrung voraussetzen, selbst aus. Metallbauermeister/-innen sorgen für die Verfügbarkeit der benötigten Maschinen, Anlagen und Betriebsmittel und setzen sich für deren effizienten Einsatz ein. Für den Kunden sind Sie der direkte Ansprechpartner, daher achten Sie auf die termingerechte Ausführung der Aufträge.



Kurstermine:

19.09.2025 bis 27.03.2027,
Freitag: 16 bis 21 Uhr,
Samstag: 8 bis 15 Uhr
(Teil I ca. 3 Wochen in Vollzeit)



Ansprechpartner:

Volkmar Zibulski, T 0335 5554-233
volkmar.zibulski@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de



Förderung:

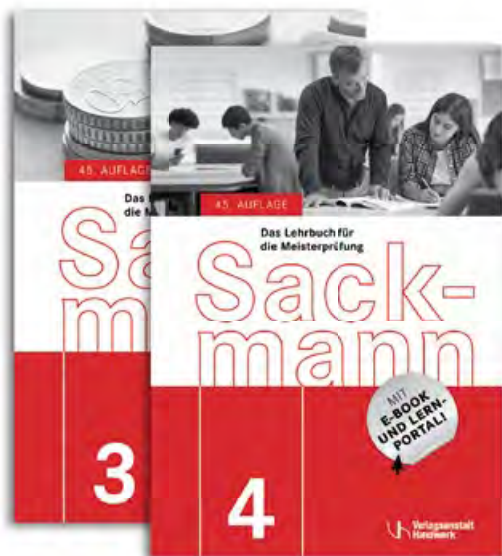
Finanzierung ist durch
Aufstiegs-BAföG gesichert



Für weiteren Informationen
und zur Anmeldung nutzen Sie
den QR-Code.



vh-buchshop.de
fürs Handwerk



**NEUE
AUFLAGE!**
**JETZT
BESTELLEN!**

- Beinhaltet alle prüfungsrelevanten Inhalte der Meisterprüfung Teil 3 und Teil 4
- Gliederung eng am Rahmenlehrplan angelehnt
- Einstieg in die Themenbereiche mit praxisnahen Betriebssituationen
- Mit zahlreichen Grafiken und Übersichten

Beide Bände mit kostenlosem Zugang
zum Sackmann-Lernportal und
zum eBook!

**PERFEKTE
VORBEREITUNG**
auf die Meisterprüfung
**MIT DEM
SACKMANN!**

Grafik: © iStock.com/Jana Kolova // Foto: © iStock.com/ehromedev

Hauptgeschäftsführer
Georg Stoffels (l.) und
Präsident Marco Herwartz



Foto: © Handwerkskammer Aachen

»Respekt und Anerkennung«

Interview: **Stefan Bühren**

Aaachen ist Handwerks-, aber auch Wissenschaftsstandort. Präsident Marco Herwartz und Hauptgeschäftsführer Georg Stoffels von der Handwerkskammer Aachen über die erfolgreichen Kooperationen mit den Hochschulen, die Beziehungen zu den Nachbarländern und das neue Magazin.

DHB: Die Handwerkskammern werden dieses Jahr 125 Jahre alt. Ist die Institution Kammer überhaupt noch zeitgemäß?

Herwartz: Ich bin der festen Überzeugung, dass sie nie zeitgemäßer war als jetzt. Die Kammer übernimmt sehr wichtige Aufgaben für ihre Mitgliedsbetriebe. Wir sorgen dafür, dass wir die Interessen der Mitgliedsbetriebe gebündelt in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft einbringen und sind Ansprechpartner für die Betriebe, wenn sie Sorgen, Nöte und Anregungen haben.

DHB: Glauben Sie, dass die Betriebe das auch wissen?

Stoffels: Ich denke, zu großen Teilen ist das schon bekannt. Neben den ganzen Dienstleistungsangeboten für die Betriebe, die sie kostenlos abrufen können – klassische Beratung, Rechtsberatung,

Marketing, Technik oder Prüfungswesen – ist eine der wichtigsten Kammeraufgaben die Interessenvertretung eines ganzen Wirtschaftszweiges in der Region gegenüber Politik und Verwaltung, die ein einzelner Betrieb nicht machen könnte. Die gesetzliche Mitgliedschaft stellt sicher, dass die Gesamtinteressen vertreten werden, inklusive die der Klein- und Kleinstbetriebe.

DHB: Fühlen Sie sich von den Institutionen, vor allem von der Politik, gehört?

Herwartz: Eindeutig ja! Wir merken, nicht nur auf regionaler, sondern auch auf Bundesebene, dass die Themen, die wir ansprechen, ernst genommen werden. Das gilt für unseren Bezirk, aber auch auf Landesebene in ganz enger Zusammenarbeit über den Westdeutschen Handwerkskammertag und Handwerk NRW sowie auf Bundesebene mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH).

Stoffels: Wir sind auf allen Ebenen mit Politikern im Gespräch. Ein Beispiel dafür: Wir werben für die Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung sowie für die Erhöhung der Wertschätzung

gegenüber Meisterinnen/Meistern. Aufgrund dieser Diskussion mit regionalen Politikern und Landräten haben im letzten Jahr zwei Landkreise bei uns ein Meisterstipendium eingeführt.

Herwartz: Wenn ich das mit drei Beispielen auf kommunaler, Landes- und Bundesebene ergänzen darf: Auf kommunaler Ebene hatten wir in Aachen in der Innenstadt massive Probleme mit dem Hand-

»Wir sind auf allen Ebenen mit Politikern im Gespräch.«

Georg Stoffels, Hauptgeschäftsführer der HWK Aachen

werkerparkausweis. In Kooperation mit der Kreishandwerkerschaft konnten wir die Belange der Handwerksbetriebe umsetzen, dass der Handwerkerparkausweis nicht die strengen Bedingungen hat, wie es zwischenzeitlich geplant war. Ein großer Erfolg auf Landesebene ist die kleine Bauvorlagenberechtigung, die wir in Nordrhein-Westfalen etablieren konnten, was eine gewisse Bürokratieentlastung und Stärkung des Meisterabschlusses bedeuten. Auf Bundesebene ist die Rückvermeisterung von 12 Gewerken ein großer Erfolg.

DHB: Aachen kennen viele durch die RWTH als Wissensstandort. Wie profitiert das Handwerk von diesem Know-how?

Herwartz: Auf unsere Exzellenzhochschule sind wir sehr stolz, aber wir haben auch noch eine nicht minder kompetente Fachhochschule. Die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule ist noch viel intensiver.

»Wir merken, nicht nur auf regionaler, sondern auch auf Bundesebene, dass die Themen, die wir ansprechen, ernst genommen werden.«

Marco Herwartz, Präsident der HWK Aachen

In Simmerath haben wir unser Bildungszentrum, wo auch das Holzbauforschungszentrum der FH angesiedelt ist. Da ist tatsächlich ein Durchgang per Gartentor, sodass unsere Meister, die dort ihre Ausbildung machen, nur durchgehen müssen, um sich darüber zu informieren, wie geforscht wird, während umgekehrt die Wissenschaftler sich einen Eindruck von der Praxis verschaffen können. Wir erhoffen uns, dass wir uns gegenseitig befruchten.

Stoffels: Wir haben verschiedenste Kooperationen mit der Fachhochschule, zum Beispiel im Bereich der dualen Studiengänge, bei dem eine Ausbildung mit einem Hochschulstudium an der FH kombiniert

ist. Das haben wir für die Bereiche Maschinenbau, Elektrotechnik und Bauingenieurwesen. Ein weiteres wichtiges Programm ist AKzentE4.0 im Verbund mit der RWTH und anderen Institutionen. Da geht es darum, die technologischen Entwicklungen – KI, BIM-Technologie, Drohnentechnik, Lasertechnik – fürs Handwerk nutzbar zu machen und den Technologietransfer hinzubekommen. Das Projekt, gefördert vom Bundesbildungsministerium, läuft noch bis 2026.

DHB: Durch den Dialog entstehen sicher auch neue Projekte...

Herwartz: ...Ja, zum Beispiel das FH-/HWK-Projekt Interpro, die interdisziplinäre Prototypenentwicklung. Diese soll helfen, dass verschiedene Fachrichtungen zusammen Start-ups gründen, also zum Beispiel der Handwerks-Designer mit Studierenden der Elektrotechnik, um aus dem Know-how und der Idee ein Unternehmen zu schmieden. Aus unserer Sicht gehört da ein Handwerker mit dazu, denn sie müssen so ein Endprodukt auch verkaufen, installieren und reparieren – und die Idee kam gut an!

DHB: Da treffen aber sehr unterschiedliche Mentalitäten aufeinander.

Herwartz: Natürlich, weil der 20-Jährige aus dem Handwerk schon lange Geld verdient, Verantwortung im Job trägt und womöglich Rückschläge verkraften musste. Dieser junge Mensch trifft auf bei diesem Projekt jetzt auf jemanden, der auf einem anderen wissenstechnischen Level ist, aber nicht die Erfahrung in der Gesellschaft so erworben hat wie ein Handwerker. Die Studierenden und die Lehrenden waren sehr beeindruckt davon, wie eigenständig und selbstverantwortlich die Handwerker darangegangen sind, Lösungen zu finden und umzusetzen. Das ist eine Kompetenz, die für uns im Handwerk ganz normal ist, was aber offensichtlich in der Fachhochschule vor dem Projekt so überhaupt nicht wahrgenommen wurde und in Respekt und Anerkennung mündete. Das hat mich total berührt.

Stoffels: Ich würde zudem noch das Projekt ETAUS ergänzen. Das steht für Elektrotechnik und Ausbildung und ist ebenfalls in Kooperation mit der IHK und der Fachhochschule im Bereich Elektrotechnik entstanden.

Lesen Sie das komplette Interview auf handwerksblatt.de

Raus aus dem Wahlkampfmodus,

NACH DER BUNDESTAGSWAHL SIND SICH DIE ORGANISATIONEN DES HANDWERKS EINIG: DEUTSCHLAND BRAUCHE NUN SCHNELL EINE HANDLUNGSFÄHIGE REGIERUNG, DIE DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER WIRTSCHAFT IN DEN BLICK NIMMT, ANGEHT UND WACHSTUM ERMÖGLICHT.

Text: Lars Otten_

Nach der vorgezogenen Bundestagswahl ist die CDU/CSU mit 28,5 Prozent die stärkste Kraft. Die Union konnte ihr Ergebnis im Vergleich zur Wahl im Jahr 2021 um 4,3 Prozentpunkte steigern. Die an der gescheiterten Ampelregierung beteiligten Parteien müssen dagegen hohe Verluste hinnehmen. Die SPD kommt auf 16,4 Prozent und verliert 9,3 Prozentpunkte. Die Grünen erhielten 11,6 Prozent der Stimmen. Das sind 3,1 Prozentpunkte weniger als 2021. Die FDP verliert 7,1 Prozentpunkte und kommt damit nur auf 4,3 Prozent und fliegt damit aus dem Bundestag.

Die AfD ist mit 20,8 Prozent zweitstärkste Kraft. Die Linke kommt mit 8,8 Prozent auf ein überraschend gutes Ergebnis, während das Bündnis Sahra Wagenknecht um Haaresbreite an der Fünfprozenthürde scheitert und wie die FDP nicht im Bundestag vertreten sein wird. Mit diesem Ergebnis ist eine schwarz-rote Regierung unter Bundeskanzler Friedrich Merz am wahrscheinlichsten. Die SPD sei dafür gesprächsbereit. Eine Koalition mit der AfD schließt Merz aus. Eine Regierungsbeteiligung der Grünen und der Linken ist unwahrscheinlich.

»Das Wahlergebnis zeigt zwar einen klaren Auftrag zur Regierungsbildung bei der Union, zugleich macht es diese zu einer echten Herausforderung«, so der Kommentar von Handwerkspräsident Jörg Dittrich. Es bleibe



Mit dem Ergebnis ist eine schwarz-rote Regierung am wahrscheinlichsten.

keine Zeit zum Taktieren. »Die für eine Regierungsbildung in Frage kommenden Parteien müssen unverzüglich vom Wahlkampfmodus mit seinen inhaltlichen Abgrenzungen auf einen Regierungsbildungsmodus umschalten, vom Betonen politischer Unterschiede hin zum Finden tragfähiger Kompromisse.«

HANDWERK HOFFT AUF POLITIKWECHSEL

Ein monatelanges Regierungsvakuum könne sich Deutschland nicht leisten. Auch auf europäischer Ebene müsse Deutschland wieder ein Akteur mit Führungsanspruch werden. Dittrich: »Dafür braucht es politischen Gestaltungswillen und die Bereitschaft aller demokratischen Kräfte zu tragfähigen Kompromissen. Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren unter Wert verkauft.« Nun gelte es, die Wirtschaft zu stärken. »Die Betriebe brauchen schnelle, verlässliche Entscheidungen – für weniger Bürokratie, bezahlbare Energie, eine gezielte Fachkräftesicherung und ein wirtschaftsfreundliches Steuer- und Abgabensystem.«

Auch das Bäckerhandwerk hofft auf eine zügige Regierungsbildung und danach auf eine Wirtschaftswende mit einem »klaren Politikwechsel«. Das Bäckerhandwerk erwarte ein deutliches Aufbruchssignal für die heimische Wirtschaft. »Dazu sind Reformen im Bereich Steuer- und Sozialrecht notwendig ebenso wie eine Neuausrichtung der Energiepolitik und Maßnahmen zur Fachkräftesicherung«, sagt Roland Ermer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks.

rein in die Regierungsbildung



Foto: © iStock.com / smartboj10

Um bestehende Strukturprobleme zu beseitigen, sei auch eine konsequente Entbürokratisierung auf allen Ebenen und Politikbereichen unumgänglich.

Es gebe keine Zeit zu verlieren, um eine tatkräftigen Regierungskoalition zu bilden, erklärt der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK). »Ein klares Ziel muss jetzt sein: zeitnah Lösungen für die drängendsten Themen der kriselnden Automobilbranche erarbeiten und Deutschlands Schlüsselindustrie endlich wieder auf Wachstumskurs bringen«, erklärt ZDK-Präsident Arne Joswig. Ganz wesentlich werde sein, den stockenden Hochlauf der E-Mobilität voranzutreiben. Die Politik müsse den Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur beschleunigen und zugleich Kaufanreize setzen.

HANDWERKSPOLITIK IN DEN FOKUS RÜCKEN

Parallel zur E-Mobilität müssten auch erneuerbare Kraftstoffe bis 2030 als entlastende Option gefördert und anerkannt werden, damit Mobilität bezahlbar bleibt und nicht zur sozialen Frage wird. »Die Politik muss in der neuen Legislaturperiode schnellstmöglich die Weichen dafür stellen, dass der Automobilsektor als großer Wirtschaftszweig endlich wieder attraktive Rahmenbedingungen vorfindet«, fordert Joswig. Das Tischlerhandwerk fordert eine mittelstandsfreundliche Politik, die den spezifischen Bedürfnissen des Handwerks gerecht wird. Dazu gehörten der Abbau bürokratischer Hürden, die Förderung der beruflichen Ausbildung auf Augenhöhe mit der akademischen, bezahlbare Energie und eine faire und zukunftsfähige Sozialversicherungspolitik. »Das Handwerk verdient, in der neuen

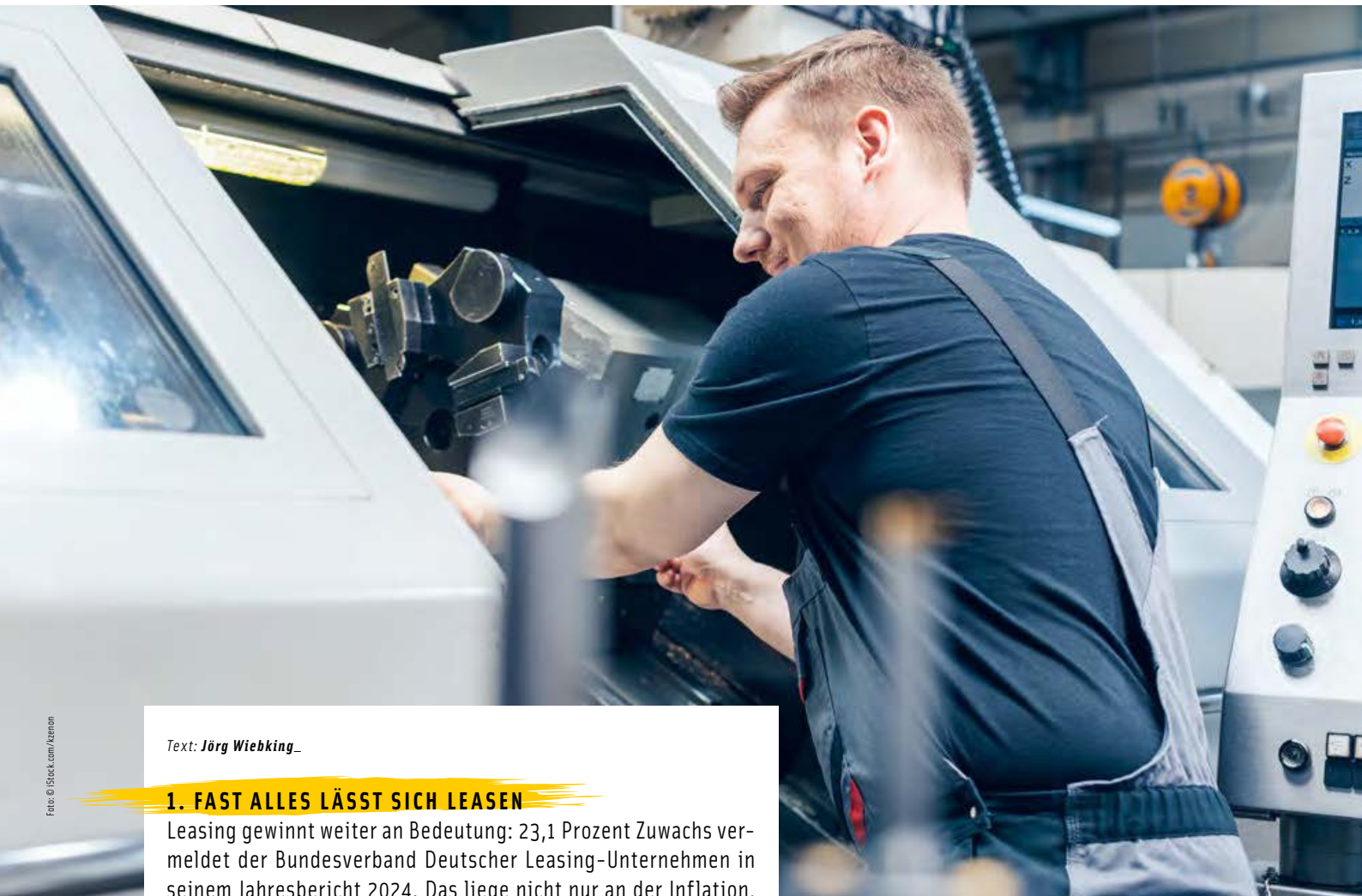
Regierungspolitik eine zentrale Rolle zu spielen. Nur mit einer mittelstandsfreundlichen Handwerkspolitik können wir den Wirtschaftsstandort Deutschland langfristig sichern«, betont Thomas Radermacher, Präsident von Tischler Schreiner Deutschland.

Das Bündnis »Wir versorgen Deutschland« (WvD) ruft die möglichen Regierungspartner dazu auf, die Gesundheitsversorgung ganz oben auf die politische Agenda zu setzen. Der in Deutschland hohe Standard in der Hilfsmittelversorgung müsse erhalten bleiben. »Wir brauchen übergreifende Versorgungskonzepte, die den Zugang zu einer qualifizierten Hilfsmittelversorgung für alle Patientinnen und Patienten sicherstellen und auch in Zukunft eine flächendeckende, wohnortnahe Versorgung gewährleisten.« Hierzu müsse der Trend zur immer stärkeren Überbürokratisierung der Versorgung umgehend gestoppt und umgekehrt werden.

Der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) wünscht sich »spürbare Impulse« für den Wohnungsbau. »Das Fundament für eine neue Wohnungsbau politik muss jetzt gegossen werden. Dazu gehört eine verlässliche, auskömmliche und planbare Förderpolitik für Neubau und Sanierung. Gleichzeitig dürfen die energetischen Anforderungen nicht weiter verschärft werden«, sagt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. Ein weiteres Ziel müsse sein, die steigenden Baukosten zu bremsen, indem es rechtssichere Möglichkeiten gibt, von den anerkannten Regeln der Technik vertraglich abzuweichen. handwerksblatt.de

10 Dinge, die Sie über Leasing wissen sollten

HANDWERKER KÖNNEN FAST ALLES LEASEN UND SO IHRE KREDITLINIE SCHONEN. DOCH NICHT IMMER IST DAS DIE BESTE LÖSUNG.



Text: Jörg Wiebking

1. FAST ALLES LÄSST SICH LEASEN

Leasing gewinnt weiter an Bedeutung: 23,1 Prozent Zuwachs vermeldet der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen in seinem Jahresbericht 2024. Das liege nicht nur an der Inflation, sondern auch an der gestiegenen Nachfrage. Die Verbandsstatistik gibt zugleich einen Einblick, was deutsche Unternehmen alles leasen: So haben Produktionsmaschinen einen Anteil von 7 Prozent am Neugeschäft. Jeweils 3 Prozent entfallen auf IT, Software und Cloud-Anwendungen, auf Baumaschinen und auf Fahrräder und E-Roller. Den größten Anteil haben jedoch nach wie vor Pkw (62 Prozent) und Nutzfahrzeuge (12 Prozent).

Es gibt fast nichts, was Handwerksbetriebe nicht leasen können. »Leasen lassen sich alle beweglichen Wirtschaftsgüter und das bewegliche Anlagevermögen, bis hin zu Möbeln und Smartphones«, sagt Gabriele Romeike. Die Expertin für Unternehmensfinanzierung

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing.



aus Mülheim an der Ruhr ist Inhaberin von Financial Projects und mietfinanz.de und Mitglied im Bundesverband der KMU-Berater. Leasing bietet Unternehmen einige Vorteile, so Romeike. Doch Handwerker sollten wissen, wie es funktioniert und welche Alternativen es gibt. Nur so könnten sie das beste Ergebnis herausholen.

2. WIE FUNKTIONIERT LEASING?

Ein Handwerksbetrieb schließt mit dem Leasinggeber einen Nutzungsvertrag für den Leasinggegenstand ab, zum Beispiel für eine neue CNC-Maschine. Die Maschine gehört juristisch und wirtschaftlich der Leasinggesellschaft. Der Vertrag regelt die Leasingdauer, monatliche Raten, Gebühren, Sonderzahlungen, Wartung und Reparaturen – aber nicht den Übernahmepreis. Am Ende der Laufzeit kann der Handwerker den Vertrag verlängern, ihn auslaufen lassen oder die Maschine vom Leasinggeber kaufen.

3. WELCHE LEASINGARTEN GIBT ES?

Leasing gibt es in vielen Formen. Welche Begriffe Sie kennen sollten, erläutert Gabriele Romeike:

- **Voll- und Teilamortisation:** Das ist das klassische Leasing. Bei Vollamortisation amortisiert der Leasingnehmer die gesamten Anschaffungskosten der Leasinggesellschaft durch die Leasingraten. Bei Teilamortisation decken die Leasingraten nur einen Teil der Anschaffungskosten; es bleibt ein Restwert. Die Laufzeiten der Verträge bewegen sich zwischen mindestens 10 Prozent und maximal 90 Prozent der steuerlich anerkannten Abschreibungszeiten.
- **Finanzierungsleasing:** Diese Leasingform ermöglicht es dem Leasingnehmer, das Leasingobjekt als Anlagevermögen zu buchen. Dazu wird vertraglich die Übernahme zum Ende der Laufzeit vereinbart.
- **Sale-and-lease-back:** Der Betrieb verkauft zum Beispiel eine Maschine an eine Leasinggesellschaft und least sie von ihr zurück. Das kann in Verlustsituationen zur Überbrückung finanzieller Probleme dienen, aber auch zur Wachstumsfinanzierung. Interessant ist diese Variante auch, wenn stille Reserven gehoben werden können, um das Eigenkapital des Unternehmens zu erhöhen. Diese Variante bieten allerdings nur wenige Gesellschaften an, die dazu besondere Bedingungen des Bundesaufsichtsamtes für Finanzdienstleistungen erfüllen müssen. Fragen Sie dazu Finanzierungsexperten, wann diese Variante sinnvoll ist.

4. WELCHE VORTEILE BIETET LEASING?

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder

will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing. Welche Vorteile es in solchen Situationen bietet, weiß Steuerberater Armin Schiehser aus Lohr am Main:

- **Finanzen:** Der Betrieb schont seine Kreditlinie und erhöht den finanziellen Spielraum. Da Leasing nicht die Eigenkapitalquote des Handwerkers belastet, erleichtert es die Kreditaufnahme für andere Vorhaben.
- **Steuern:** Die Leasingraten kann der Betrieb als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen.
- **Sicherheiten:** Anders als bei einer Kreditfinanzierung genügt das geleaste Objekt als Sicherheit.
- **Ausfälle:** Bei entsprechender Vertragsgestaltung übernimmt der Leasinggeber Reparaturen und haftet für Ausfälle.
- **Flexibilität:** Vorteilhaft kann Leasing auch für Betriebe sein, die stets die modernste Ausrüstung benötigen und gebrauchte Anlage sofort wieder abgeben wollen.

5. WAS SIND DIE NACHTEILE VON LEASING?

Leasing hat allerdings auch eine Reihe von Schwächen, betont Schiehser:

- **Eigentum:** Der Leasinggegenstand gehört nicht dem Handwerksbetrieb. Er kann ihn nicht verkaufen, verleihen oder als Sicherheit einsetzen.
- **Vertragsbindung:** Als Leasingnehmer ist der Handwerker bis zum Ende der Laufzeit an den Leasingvertrag gebunden. Zwar ist auch eine vorzeitige Kündigung möglich, wenn der Betrieb die Maschine oder das Fahrzeug nicht mehr benötigt. Für die frühe Rückgabe wird jedoch eine hohe Ausgleichszahlung an den Leasinggeber fällig.
- **Zahlungsverzug:** Gerät der Handwerksbetrieb mit den Leasingraten in Verzug, kann der Leasinggeber den Vertrag fristlos kündigen und Schadenersatz fordern.
- **Rückgabe:** Zusätzliche Kosten können bei der Rückgabe des Leasinggegenstandes entstehen, wenn er nicht im vereinbarten Zustand ist. Damit haben vor allem Leasingnehmer von Fahrzeugen ihre Erfahrungen.
- **Gesamtkosten:** Will der Betrieb den Leasinggegenstand am Ende der Laufzeit übernehmen, ist Leasing meist teuer als eine Kreditfinanzierung.
- **Unsicherheit:** Welcher Preis für die Übernahme fällig wird, erfährt der Leasingnehmer erst am Ende der Laufzeit.

Zudem lässt sich beim Leasing kein Investitionsabzugsbetrag nutzen. Der sei jedoch für viele Betriebe ein wichtiges Instrument zur Steuergestaltung, berichtet Schiehser.



Den größten Leasing-Anteil haben nach wie vor Pkw mit 62 Prozent und Nutzfahrzeuge mit 12 Prozent.

6. DER RESTWERT IST NICHT DER ÜBERNAHMEPREIS

Was die Übernahme einer Maschine oder eines anderen Leasinggegenstandes kostet, steht bei Vertragsabschluss nicht fest. Vertraglich vereinbart wird nur der sogenannte Restwert.

Woran das liegt? Das Leasingrecht verbiete es, schon bei Vertragsabschluss einen Übernahmepreis festzulegen, sagt Romeike. Sonst wäre es kein Leasingvertrag. Angeben dürfen Leasinggesellschaften jedoch den Restwert – und das sorge für Verwirrung. »Leasingnehmer denken oft, der Restwert sei identisch mit dem Übernahmepreis und das stimmt nicht«, so Romeike.

Was ist der Unterschied?

- **Restwert:** Ein Leasinggegenstand wird ganz oder teilweise durch die Leasingraten amortisiert. Ist eine Maschine nach Ablauf der Leasingdauer nicht voll amortisiert, bleibt ein Restwert. Dieser ergibt sich rechnerisch und steht bei Vertragsabschluss fest.
- **Übernahmepreis:** Der Marktwert – und damit der Übernahmepreis – hängt von verschiedenen Faktoren ab, zum Beispiel von der Nutzungsdauer und -intensität während des Leasingzeitraums. Eine unter Vollast im Drei-Schicht-Betrieb genutzte CNC-Maschine wird nach fünf Jahren weniger erzielen, als wenn sie täglich nur wenige Stunden im Einsatz war. Auch andere Faktoren haben Einfluss auf den Marktwert – das gelte vor allem in Zeiten von Inflation, betont Romeike.

Der Restwert sage daher nichts über den Kaufpreis am Ende der Laufzeit aus. Eine Leasinggesellschaft werde immer so viel verlangen, wie sie mit dem Verkauf des gebrauchten Leasinggegenstands am Markt erzielen kann. In der Praxis werde die Übernahme in inflatorischen Zeiten damit »wesentlich teurer als erwartet«, so Romeike. Es sei sogar denkbar, »dass ein Betrieb eine Maschine durch die Leasingzahlungen voll bezahlt hat und dann noch einmal voll bezahlen muss, wenn der Marktwert durch die Inflation und Marktengpässe entsprechend gestiegen ist«.

7. LEASINGGEBER – SIE HABEN DIE WAHL

Nicht nur Leasinggesellschaften bieten Leasing an. So arbeiten Banken in ihren Verbundgruppen eng mit eigenen Leasingpartnern zusammen. Zum Beispiel gehört die Deutsche Leasing AG zum Sparkassenverbund. Auch einige Hersteller bieten Leasing über eigene Leasinggesellschaften an.

Es wirke sich jedoch indirekt auf den Kreditrahmen des Handwerkers aus, wenn die Leasinggesellschaft zum selben Bankenverbund gehört, warnt Romeike. Das liege daran, dass »sich die Leasinggesellschaft bei der zum Verbund gehörenden Bank vor Ort refinanziert und das ist oft die Hausbank des Handwerkers«. In diesem Fall steige die Abhängigkeit des Betriebs von seiner Bank.

8. ALTERNATIVE: MIETKAUF ODER KREDIT VON DER LEASINGGESELLSCHAFT

Romeikes Rat: Handwerker sollten ihre Finanzierung diversifizieren. »Die Hausbank ist klassisch der richtige Partner für Betriebsmittelkredite und auch für die Immobilienfinanzierung.« Für Maschinen und Anlagen empfiehlt sie hingegen eine Finanzierung mit Leasinggesellschaften, die nicht zum Verbund der jeweiligen Hausbank gehören: »Alle Leasing-Gesellschaften müssen außer Leasingverträgen auch den Mietkauf anbieten«, betont die Finanzierungsexpertin. Viele Leasinggesellschaften verfügten zudem über Banklizenzen und dürfen daher auch klassische Investitionsdarlehen anbieten.



Die Raten für Leasing, Mietkauf und Darlehen können Handwerker unverbindlich und anonym mit Finanzierungsrechnern im Internet ermitteln.

Die Vorteile dieser bankunabhängigen Alternativen:

- Die Refinanzierung der Leasing-Gesellschaften erfolgt nicht über die Hausbank und belastet die Gesamtkredithöhe des Handwerkers bei dieser Bank nicht.
- Der Mietkaufgegenstand gehört mit Zahlung der letzten Rate dem Betrieb. Gleiches gilt für kreditfinanzierte Investitionen.
- Es gibt keinen Sicherungsübereignungsvertrag, der auch für andere Kredite einer Bank haften könnte.
- Der Handwerker weiß schon bei Vertragsabschluss genau, welche Gesamtkosten auf ihn zukommen.
- Wenn ein Betrieb die Übernahme eines Fahrzeugs oder einer Maschine plant, seien Mietkauf oder Kreditfinanzierung immer günstiger als Leasing, sagt die Expertin.
- Zudem seien Leasinggesellschaften bei Mietkaufverträgen und Darlehen freier in der Vertragsgestaltung und könnten längere Laufzeiten vereinbaren als dies bei Leasingverträgen steuerlich möglich ist

Bei einem Darlehen von einer Leasinggesellschaft kommen zwei weitere Vorteile hinzu: Die Gesellschaft kann Investitionen als Kreditgeber zu 100 Prozent und ohne zusätzliche Sicherheiten finanzieren. Als Sicherheit genügt der Investitionsgegenstand. »Im Vergleich dazu finanziert eine Bank 100 Prozent der Investitionssumme in aller Regel nur mit zusätzlichen Sicherheiten«, sagt Romeike.

Zudem bestehe beim Mietkauf wie auch bei der Kreditfinanzierung die Möglichkeit, einen Investitionsabzugsbetrag zur optimalen Steuergestaltung zu bilden, ergänzt Steuerberater Armin Schiehser.

9. WIE WIRKEN SICH LEASING, MIETKAUF UND KREDITE STEUERLICH AUS?

Für die drei Finanzierungsformen können Handwerksbetriebe Abschreibungen und Betriebsausgaben geltend machen:

- Bei einer Kreditfinanzierung wie auch beim Mietkauf werden monatliche Raten für Tilgung und Zinsen fällig. Dafür kann der Betrieb die Investition abschreiben und den Zinsanteil an den Raten als Betriebsausgaben abziehen.
- Beim Leasing können Betriebe die monatlichen Raten als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen.

Um zu prüfen, welche Finanzierungsform vorteilhaft ist, könnten Handwerker eine Vergleichsrechnung erstellen sagt Armin Schiehser. Die einfachste Möglichkeit biete dafür der effektive Jahreszins. »Entscheidend für den Vergleich sind nicht die Abschreibungen, sondern was einen Betrieb die Finanzierung kostet«, sagt der Steuerberater.



Foto: © privat

»Leasingnehmer denken oft, der Restwert sei identisch mit dem Übernahmepreis und das stimmt nicht.«

Gabriele Romeike, Expertin für Unternehmensfinanzierung

Unterschiede gebe es zudem bei der Mehrwertsteuer, so Schiehser:

- Beim Leasing zahlt der Betrieb die Mehrwertsteuer verteilt auf die monatlichen Leasingraten.
- Beim kreditfinanzierten Kauf wird die Mehrwertsteuer mit Zahlung des Kaufpreises fällig.
- Beim Mietkauf wird die komplette Mehrwertsteuer in Form einer Sonderzahlung am Anfang der Laufzeit fällig.

Finanziell spiele die Mehrwertsteuer jedoch keine große Rolle, da ein Betrieb diese Zahlungen im Gegenzug als Vorsteuer geltend machen kann.

10. OPTIMALE KUNDEN AUSHANDELN

Die Raten für Leasing, Mietkauf und Darlehen können Handwerker unverbindlich und anonym mit Finanzierungsrechnern im Internet ermitteln – auch unter Berücksichtigung von Anzahlungen.

Die Zahlen böten eine erste Orientierung, zu 100 Prozent verlässlich sei keiner dieser Rechner, sagt Romeike. Denn die Finanzierungsrechner könnten nicht alle Faktoren abdecken, die über die Finanzierungsbedingungen entscheiden. So spiele die Bonität des Handwerkers immer eine Rolle, aber auch der konkrete Finanzierungswunsch. Lässt sich zum Beispiel das Finanzierungsobjekt später gut verkaufen oder handelt es sich um eine Sonderanfertigung, für die es nur einen kleinen, begrenzten Markt gibt?

Wer ein verlässliches Angebot benötigt, muss tiefer einsteigen. Dabei sollten Handwerker immer getrennt über den Preis und die Finanzierung verhandeln, empfiehlt Romeike. »Mit dem Hersteller verhandelt man streng über den Preis. Dann lässt man die Finanzierung ausschreiben.« Nur so könne ein Betrieb auf beiden Seiten das Optimum erreichen.

Allerdings sollten Handwerker nicht direkt mit Leasinggesellschaften verhandeln, sagt die Expertin. Von Banken unabhängige Portale würden die Nachfrage nach Finanzierungsangeboten bündeln und könnten so bessere Konditionen anbieten, als ein einzelner Handwerksbetrieb aushandeln kann.

Gute Portale zeichnen sich laut Romeike dadurch aus, dass sie eine Vorkalkulation und die Anpassung von Laufzeiten und Raten ermöglichen. Vor allem seien sie jedoch mit kompetenten Beratern besetzt. »Man merkt im Gespräch schnell, ob da jemand einfach nur Verträge verkaufen will oder individuell beraten kann.«

Falsche Meisterbriefe gibt es im Internet für 9,99 Euro. Sie werden als »Schmuckurkunden« angeboten und sind von echten Meisterbriefen nicht zu unterscheiden. Was hilft, ist eine Nachfrage bei der HWK.



Gefälschte Meisterbriefe: Die Fälle häufen sich

DIE HANDWERKSKAMMERN WARNEN VOR URKUNDENFÄLSCHUNG. FALSCHER MEISTERBRIEF AUS DEM INTERNET SIND INZWISCHEN TÄUSCHEND ECHT. VORGELEGTE ZEUGNISSE SOLLTEN IMMER GEPRÜFT WERDEN. EIN ANRUF ODER EINE E-MAIL REICHT.

Text: *Kirsten Freund*

Die Handwerkskammern warnen bundesweit vor falschen Meisterbriefen, Gesellenbriefen und anderen Zertifikaten. Das Phänomen gibt es schon länger, aber aktuell häufen sich die Fälle. Diverse Internetseiten bieten sogenannte »Schmuckurkunden« für unter zehn Euro an, die täuschend echt sind. »Arbeitgeber, die einen Meister einstellen möchten, sollten deshalb im Zweifelsfall immer bei der Handwerkskammer nachfragen, die – angeblich – diese Urkunde ausgegeben hat«, rät Dr. Markus Peifer, Bereichsleiter Organisation und Recht beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). »Die Kammern arbeiten aktuell an flächendeckenden App-Lösungen, mit denen Betriebe künftig die Daten selbst eingeben und sofort eine Auskunft erhalten können.« (siehe Kasten)

Die Handwerkskammern gehen davon aus, dass das Thema weiter an Brisanz gewinnt, weil zum einen der Fachkräftebedarf wächst und weil man zum anderen leicht an die Fälschungen kommt. Gleich mehrere Anbieter aus Asien oder Russland offerieren gegen Gebühr Zeugnisse und Urkunden – beispielsweise die Webseite berufsdiplom.de – und verwenden dabei ohne Genehmigung Logos von Handwerkskammern oder Industrie- und Handelskammern. Nicht nur Meisterbriefe werden gefälscht. »Die Bandbreite reicht von eigenmächtig verbesserten Arbeitszeugnissen über nachgemachte Lehrgangszertifikate bis hin zu gefälschten Gesellenbriefen«, berichtet Vivien Gravenstein vom Justiziariats-Team der Handwerkskammer Dortmund.



DIE URKUNDEN SIND OFT TÄUSCHEND ECHT

Auch Richard Graf, stellvertretender Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung und Recht bei der Handwerkskammer Aachen, beobachtet eine Häufung der Fälle. Er hat schon mit dem Kopierer gebastelte Gesellenbriefe gesehen, aber auch Meisterbriefe, die im Internet für 9,90 Euro bestellt wurden. Da bei den »gekauften« Briefen aus dem Internet nur mit falschen Unterschriften gearbeitet wird, erkennen die Experten bei den Kammern die Fälschung sofort. »Es ist aber so, dass der Handwerker und die Kunden vor Ort den Meisterbrief nicht als Fälschung identifizieren können«, berichtet Richard Graf. Bei gebastelten Zertifikaten, die aus tatsächlichen Vorlagen anderer Personen erstellt werden, sei es selbst für Experten bei den Kammern schwerer. Sie können aber jederzeit in ihren Datenbanken nachschauen, ob eine Prüfung wirklich abgelegt wurde.

Anfang Februar erreicht Richard Graf eine Anfrage der Handwerkskammer Münster. Ein Dachdeckerbetrieb aus Gelsenkirchen wollte einen neuen Betriebsleiter einstellen. Seine Meisterprüfung hatte der 59-jährige angebliche Dachdeckermeister laut Urkunde 1983 bei der Handwerkskammer Aachen abgelegt. Alles klang plausibel, wäre der Anfangsbuchstabe des Nachnamens auf dem Meisterbrief nicht klein geschrieben gewesen. Die Recherche der Meisterprüfungsabteilung brachte die Gewissheit: Der Mann hatte seine Meisterprüfung nie in Aachen abgelegt und die Urkunde im Internet gekauft.

Manchmal stimmt auch der Name des Präsidenten zum Zeitpunkt der Meisterprüfung nicht, dann gibt es Ungereimtheiten beim Stempel oder Urkundendesign der jeweiligen Handwerkskammer, und zum Teil ist die Berufsbezeichnung frei erfunden. »Da steht dann zum Beispiel Installateurmeister statt Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk auf der Urkunde«, erzählt Richard Graf. Nicht selten kommt es auch vor, dass sich Handwerkerinnen und Handwerker zur Meisterprüfung anmelden möchten, die gar keinen Gesellenbrief haben, oder dass Abschlusszeugnisse »frisirt« werden.

ANZEIGE BEI DER STAATSANWALTSCHAFT

Wer sich einen Meisterbrief oder ein Diplom im Internet herunterlädt und beruflich einsetzt, muss ernsthafte rechtliche Konsequenzen befürchten, denn sowohl Herstellung, Verkauf, Besitz und Verwendung gefälschter Dokumente sind Straftaten. Die Handwerkskammern leiten jeden Fall an die Staatsanwaltschaft weiter. Der ZDH setzt sich dafür ein, dass die Verwendung gefälschter Zeugnisse einfacher mit einem Bußgeld geahndet werden kann. »Eine Fälschung ist kein Ka-

valiersdelikt«, betont Dr. Markus Peifer. Neben einer Geldstrafe droht auch eine Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren. Oft ist der Schaden für die betroffenen Betriebe und Unternehmen hoch, weshalb auch zivilrechtliche Schadensersatzansprüche entstehen können.

»Außerdem können gefälschte Angaben oder Dokumente dazu führen, dass sie von Vertragspartnern angefochten und Verträge damit unwirksam werden«, betont Kammerjuristin Vivien Gravenstein. Über die rechtlichen Konsequenzen hinaus berge eine fehlende Meisterqualifikation auch erhebliche Risiken. »Nicht nur das Vertrauen von Kunden oder des Arbeitgebers steht auf dem Spiel. Mangelhafte Handwerksleistungen können sogar Leben gefährden.«

Handwerkskammern haben in der Vergangenheit bereits versucht, gemeinsam mit der Polizei gegen die Praktiken der Anbieter dieser sogenannten »Schmuckurkunden« vorzugehen, doch das ist häufig deshalb schwierig, weil die Anbieter auf ihren Webseiten darauf hinweisen, dass ihre originalgetreuen Produkte lediglich als Dekoration, etwa für den Schreibtisch oder als Souvenir, verwendet werden dürfen. Doch als Souvenir wird sich wohl kaum jemand einen Meisterbrief im Internet bestellen, schon eher für eine Bewerbung um eine gut dotierte Meisterstelle. »Die effektivste Methode, diesem unseriösen Geschäftsmodell den Garaus zu machen, ist es, vorgelegte Zeugnisse konsequent zu überprüfen. Dann gibt es keine Möglichkeit mehr, sich mit einem gefälschten Zeugnis Vorteile zu erschleichen«, betont ZDH-Rechtsexperte Dr. Markus Peifer.



Wer sich einen Meisterbrief oder ein Diplom im Internet bestellt und beruflich einsetzt, begeht eine Straftat. Die Kammern geben jeden Fall an die Staatsanwaltschaft.

APPS FÜR DEN ZEUGNISCHECK

Drei Softwarehäuser arbeiten gerade an Apps, mit denen man ein Meisterprüfungszeugnis oder einen Meisterbrief selbst überprüfen kann. Es handelt sich um die BuE GmbH (»HWK-Zeugnischeck«), die Odav AG und die Uniplus GmbH. Alle drei Apps sind allerdings momentan noch unvollständig beziehungsweise noch gar nicht freigeschaltet. »Noch sind nicht alle Daten von allen Handwerkskammern hinterlegt«, berichtet Dr. Markus Peifer, Bereichsleiter Organisation und Recht beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Die Anbieter seien aber im Endspurt bei der Erfassung der riesigen Datenmenge. Peifer rechnet damit, dass spätestens im kommenden Jahr alle Daten bei den Tools abrufbar sein werden. Bis dahin kann man jederzeit die Handwerkskammer kontaktieren, um sich die Echtheit der Urkunde bestätigen zu lassen.



»Wir können alles, was kommt« ist das neue Motto der Imagekampagne des Handwerks. Es soll zeigen: Das Handwerk ist bereit für die Herausforderungen der Zukunft und nimmt sie selbst in die Hand. Betriebe können die Motive nutzen und ihr eigenes Logo einbinden. Kostenfreie Vorlagen gibt es im Werbeportal unter werbeportal.handwerk.de.

Foto: © Das Handwerk

»Wir setzen ganz klar auf Positivbotschaften«

Interview: Kirsten Freund...

In turbulenten Zeiten will die neue Staffel der bundesweiten Imagekampagne des Handwerks Zuversicht vermitteln. Und das tut sie mit starken Botschaft auf Plakaten, im TV und auf digitalen Kanälen. Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), über geplante Aktionen und darüber, wie Betriebe von einer starken Jugendaussprache der Kampagne profitieren.

DHB: Herr Schwannecke, mit dem neuen Motto der vierten Staffel der Imagekampagne blickt das Handwerk selbstbewusst in die Zukunft. Es lautet »Wir können alles, was kommt.« Verraten Sie uns, welche Ziele Sie damit verfolgen beziehungsweise welche Schwerpunkte Sie setzen werden?

Holger Schwannecke: Grundgedanke der neuen Kampagnenstaffel ist es, Zuversicht zu vermitteln. Mit dem Motto »Wir können alles, was kommt.« zeigen wir: Das Handwerk ist eine starke Gemeinschaft, die auch in aufwühlenden Zeiten die Herausforderungen der Zukunft selbst in die Hand nimmt – mit Können, Vielfalt und Innovation. Dabei lebt die Kampagne wie in den Vorjahren von den Menschen, die das

Handwerk ausüben. Es sind echte Handwerkerinnen und Handwerker, die seit dem 1. März in Werbespots, auf Plakaten und Anzeigen zu sehen sind. Und natürlich sollen sie auch zum Nachahmen anregen. Denn über 130 Ausbildungsberufe halten unzählige Möglichkeiten bereit, die eigene Zukunft zu gestalten.

DHB: Aus dem bekannten Logo »Das Handwerk« ist der Zusatz »Die Wirtschaftsmacht von nebenan« verschwunden. Was hat Sie dazu bewogen?

Schwannecke: Es gibt die Kampagne seit 15 Jahren. In dieser Zeit konnten wir einen Markenwert aufbauen, von dem wir nun auch zehren dürfen. Heißt: Das Handwerk als treibender Wirtschaftsmotor ist mittlerweile in den Köpfen der Menschen verankert. Wir müssen diesen Punkt nicht mehr im Logo verschriftlichen. So erhält der Schriftzug »Das Handwerk« im Logo mehr Kraft und Plakativität. Und mehr Raum für neue Botschaften.

DHB: Sie haben für die neue Staffel der Imagekampagne die Werbeagentur gewechselt. Worin unterscheidet sich die neue Agentur CarlNann von DDB?

Schwannecke: Wir haben bislang mit sehr unterschiedlichen Agenturen eine starke Kampagne aufgesetzt. Darauf wollen wir weiter aufbauen. Mit CarlNann konnten wir sehr kreative Köpfe gewinnen. Die inhabergeführte Agentur hat uns im Pitch mit einem Feuerwerk an Ideen überzeugt. CarlNann bringt langjährige Erfahrung in der Markenkommunikation mit und kann auf ein großes Netzwerk an Partnern zurückgreifen. Gleichzeitig ist die Agentur sehr agil und hat den Anspruch, auch schwierige Themen mit einer gewissen Leichtigkeit zu kommunizieren. Mit dieser Expertise sind wir für die kommende Staffel sehr gut aufgestellt und können die erfolgreiche Marke »Das Handwerk« auch auf neuen Kanälen positionieren.

DHB: Sie haben in einem früheren Interview gesagt, dass in den Medien zu viel über »Nachwuchsmangel im Handwerk« berichtet wird und dass dadurch in den Köpfen der Menschen das negative Wort »Mangel« hängenbleibt. Hat sich da inzwischen – auch durch die Kampagne – etwas verändert?

Schwannecke: Auf jeden Fall. Wir setzen hier ganz klar auf Positivbotschaften. Die Kampagne findet regelmäßig in den Medien statt – vor allem über die Kampagnenbotschafter und die Handwerker aus unseren Berufsinsidervideos. Das sind sehr gefragte Interviewpartner, die nahbar und authentisch darüber sprechen, wie sie ihren persönlichen Weg ins Handwerk gefunden haben. Und so zeigen, welche Chancen und Möglichkeiten das Handwerk mit seinen 130 Ausbildungsberufen bietet.

DHB: Gibt es Untersuchungen, wie die Imagekampagne zum Stellenwert des Handwerks und zur Jugendarbeit beiträgt?

Schwannecke: Einmal jährlich lassen wir von forsa »Das Bild des Handwerks in der Öffentlichkeit« untersuchen. Es handelt sich um eine repräsentative Befragung mit einem zusätzlichen Schwerpunkt bei der Jugend. Die Wahrnehmung des Handwerks hat sich auch 2024 in einem schwierigen Themenfeld gut behauptet. Mit 65 Prozent findet das Handwerk nach wie vor hohe Aufmerksamkeit. Besonders erfreulich: Mit einem deutlichen Sprung von 49 Prozent im Jahr 2023 auf 57 Prozent im Jahr 2024 werden dem Handwerk attraktive Arbeitseigenschaften zugeschrieben. Dazu trägt vor allem die Bewertung durch die jüngere Generation bei. Positiv niedergeschlagen haben dürfte sich hier die gezielte und massive Jugendarbeit der Handwerkskampagne wie auch der Handwerksor-

ganisation insgesamt – vor allem in den sozialen Netzwerken.

DHB: Welche Aktionen sind in diesem Jahr noch geplant, wie wollen Sie die verschiedenen Zielgruppen Eltern, Lehrer und Jugendliche erreichen?

Schwannecke: Derzeit läuft der erste Flight – mit Plakatwerbung sowie Schaltungen im TV, auf digitalen Kanälen und im Printbereich. Ab Mai werden wir dann ganz gezielt die Jugend adressieren und dabei ausschließlich auf Digitalmaßnahmen setzen. Parallel sprechen wir auch wieder die Lehrkräfte über entsprechende Portale an. Und im Herbst gibt es dann einen weiteren breiten Flight rund um den Tag des Handwerks.

Neben den »klassischen« Kampagnenmaßnahmen probieren wir in diesem Jahr auch Neues aus: So wird die Kampagne in die Welt des Gamings eintauchen, denn hierzulande spielen 91 Prozent der 16- bis 29-Jährigen Computer- und Videospiele. Wir setzen dabei auf das erfolgreiche Onlinespiel Minecraft, in dem Gamer eigene Welten aus virtuellen Bausteinen erschaffen können. Die ideale Plattform, um handwerkliche Werte wie Kreativität und Teamwork zu vermitteln. In Kooperation mit einem der führenden deutschen Gaming-Netzwerke wird dort ab April »Das Monument der Zuversicht« entstehen – eine virtuelle Stadt rund um unseren Handwerksdaumen. Und natürlich wird auch auf unseren Social-Media-Kanälen immer was los sein: Hier sind bereits seit Januar viele neue Formate gestartet, die auch die Community stärker involvieren sollen. Außerdem werden wir die Handwerksbattle auf Instagram und TikTok fortsetzen und auch wieder neue Berufsinsidervideos drehen und ausspielen.

DHB: Wie werden Betriebe eingebunden, wie können sie die Kampagne nutzen?

Schwannecke: Auch in dieser Staffel sind zahlreiche Vorlagen für Plakat-, Anzeigen- und Social-Media-Motive im Werbeportal verfügbar und können von den Betrieben mit einem eigenen Logo versehen werden. Die Kampagnenvideos lassen sich dort ebenfalls herunterladen und können für Messen oder andere Veranstaltungen genutzt werden. Zudem gibt es in unserem Onlineshop regelmäßig neue Werbeatikel und Give-Aways im Kampagnenlook. Und auch die Kampagnenbriefmarke wurde an das neue Corporate Design angepasst sowie mit neuen Headlines versehen. So lässt sich mit jedem Firmenbrief ein Zeichen fürs Handwerk setzen.



Foto: © ZdH / Henning Schacht

»Das Handwerk findet nach wie vor hohe Aufmerksamkeit.«

Holger Schwannecke,
Generalsekretär des
Zentralverbandes des
Deutschen Handwerks



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Für einen Lebensabend ohne schlaflose Nächte. **#BesserFürsGeld**

Jetzt die Kapitalanlagemöglichkeiten von SIGNAL IDUNA kennenlernen.



Mehr Informationen auf
signal-iduna.de/besserfuersgeld

WAS IST ERLAUBT?

Kündigung im Kleinbetrieb

DIE MEISTEN HANDWERKSBEREICHE BESCHÄFTIGEN WENIGER ALS ZEHN MITARBEITER. DESHALB BRAUCHEN SIE DAS KÜNDIGUNGSSCHUTZGESETZ NICHT ZU BEACHTEN. ABER AUCH IM KLEINBETRIEB DARF DER CHEF NIEMANDEN WILLKÜRLICH VOR DIE TÜR SETZEN.

Text: Anne Kieserling

Arbeitgeber mit kleinen Betrieben können sich leichter von Mitarbeitern trennen als große Unternehmen. Denn die Maßstäbe, die das Kündigungsschutzgesetz für größere Firmen vorschreibt, gelten für sie nicht. Kleinunternehmen sollen damit geschützt werden. Doch wann ist ein Betrieb eigentlich »klein« und an welche Regeln muss sich sein Chef halten? Fachanwalt für Arbeitsrecht Christian Hrach gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen.

Wann ist ein Betrieb ein Kleinbetrieb?

Einem Kleinbetrieb dürfen maximal zehn regelmäßig Beschäftigte angehören. Auszubildende zählen nicht mit. Entscheidend ist dabei nicht die zufällige Zahl der Mitarbeiter zur Zeit der Kündigung, sondern der regelmäßige Beschäftigungsbedarf des Betriebs. Teilzeitkräfte werden nach Anteilen berechnet: Wer 20 oder weniger Stunden arbeitet, wird mit 0,5 berücksichtigt, wer 30 oder weniger Stunden arbeitet, mit 0,75. Das steht gesetzlich fest, auch wenn der Betrieb andere Arbeitszeitmodelle erlaubt. Außerdem gibt es einen Alt-Kündigungsschutz für Mitarbeiter, die vor 2003 eingestellt wurden: Arbeiten in ihrem Betrieb nur bis zu zehn Leuten, genießen sie auch jetzt noch Kündigungsschutz, weil damals eine Fünf-Personen-Grenze galt; Voraussetzung ist allerdings, dass auch mehr als fünf der bereits damals Beschäftigten noch durchgehend im Betrieb verblieben sind.

Eine Sozialauswahl nach Alter, Unterhaltspflichten oder Betriebszugehörigkeit findet bei der Kündigung im Kleinbetrieb nicht statt.

Foto: © Anni Talarek/stock.adobe.com



Welche Regeln muss der Arbeitgeber im Kleinbetrieb beachten?

Das Kündigungsschutzgesetz (KSchG) muss der Kleinbetrieb nicht einhalten. Das heißt aber nicht, dass der Chef völlig frei nach Gusto kündigen kann. Diese Regeln leiten Juristen aus den zivilrechtlichen Generalklauseln der Sitten- und Treuwidrigkeit ab. Zum Beispiel darf eine Kündigung nicht missbräuchlich sein. Dabei findet eine Interessenabwägung im Einzelfall statt. Hier ist aber im Unterschied zum KSchG der Arbeitgeber besser geschützt, denn das Interesse des Arbeitgebers überwiegt. Dementsprechend ist eine sitten- oder treuwidrige Kündigung in der Praxis extrem selten. Fachanwalt Hrach hatte bisher noch keinen Fall, bei dem ein Arbeitnehmer sich erfolgreich darauf berufen hat.

Was ist eine sittenwidrige Kündigung?

Das Bundesarbeitsgericht hat für die Sittenwidrigkeit der Kündigung strenge Voraussetzungen entwickelt. Sie muss auf einem verwerflichen Motiv des Chefs beruhen, wie etwa Rachsucht oder Vergeltung. Oder sie widerspricht aus anderen Gründen dem »Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden«. Diese Voraussetzungen muss der Arbeitnehmer beweisen, was ihm in der Praxis aber fast nie gelingt.

Was bedeutet das Verbot der treuwidrigen Kündigung?

Die Kündigung darf nicht willkürlich sein oder auf sachfremden Motiven beruhen und muss ein Mindestmaß an sozialer Rücksichtnahme wahren. Auch hier liegt die Beweislast beim Arbeitnehmer. Das Vertrauen des Mitarbeiters in den Fortbestand des Arbeitsverhältnisses muss der Chef aber berücksichtigen.

Gibt es eine Sozialauswahl im Kleinbetrieb?

Eine Sozialauswahl nach Alter, Betriebszugehörigkeit und Unterhaltspflichten – wie es § 1 Abs. 3 KSchG vorschreibt – findet im Kleinbetrieb nicht statt. Aber aus dem Gebot von Treu und Glauben leiten Gerichte ein Mindestgebot zur Berücksichtigung sozialer Kriterien ab. Zwei Beispiele, um das zu veranschaulichen: Unwirksam war eine Kündigung, bei der ein Arbeitnehmer nach zwanzig Jahren Betriebszugehörigkeit gehen sollte, hingegen ein neuer Arbeitnehmer in der Probezeit bleiben durfte (LAG Hessen, Az. 17 Sa 1318/06). Die Bevorzugung eines 25-jährigen ledigen Mannes gegenüber einem 50-jährigen Vater mit mehreren unterhaltsberechtigten Kindern ließ das LAG Düsseldorf nicht durchgehen (Az. 14 Sa 1034/08). Grund war in beiden Fällen ein Personalabbau, es ging dabei nicht um die Personen und ihr Verhalten.



Einem Kleinbetrieb dürfen maximal zehn regelmäßig Beschäftigte angehören.

Was ist eine beleidigende Kündigung?

Sie liegt vor, wenn eine Kündigung ehrverletzend formuliert ist oder in ihrer Form beleidigend: Letzteres kann der Fall sein, wenn etwa die Reinigungskraft dem Prokuristen das Kündigungsschreiben überbringt. Denn es liegt ein hierarchisches

Missverhältnis vor. Hier muss man aber die Umstände des Einzelfalls betrachten und es gibt bislang kaum Urteile dazu.

Was ist eine Kündigung zur Unzeit?

Der Zeitpunkt der Kündigung kann auch ausschlaggebend für ihre Wirksamkeit sein, nämlich dann, wenn der ungünstige Zeitpunkt vom Chef absichtlich gewählt wird. Das war etwa der Fall bei der Kündigung nach einer Fehlgeburt (Bundesarbeitsgericht, Az. 2 AZR 39/90), nach der Nachricht vom Tod des Lebensgefährten (Bundesarbeitsgericht, Az. 2 AZR 185/00) oder nach der Einlieferung ins Krankenhaus (LAG Köln, Az. 14 (3) Sa 1363/05). Aber auch hier trägt der Gekündigte die Beweislast.

Wann ist eine Kündigung eine verbotene Maßregelung?

Die Kündigung darf nicht zur Maßregelung des Arbeitnehmers erfolgen, sagt § 612a BGB. Das ist der Fall, wenn der Arbeitgeber jemandem kündigt, der nur seine zulässigen Rechte wahrnimmt. Etwa wenn jemand krank wird und sein Chef die Entgeltfortzahlung – zu der er gesetzlich verpflichtet ist – verweigert. Solche Fälle gibt es zum Beispiel in der Gastronomie häufiger. Fordert der Arbeitnehmer die Fortzahlung ein und wird daraufhin gekündigt, liegt darin eine verbotene Maßregelung. Aber der Gekündigte muss unter anderem das Motiv des Arbeitgebers beweisen. Wobei der Beweis erleichtert sein kann, wenn ein sachlich-zeitlicher Zusammenhang zwischen der Kündigung und dem zugrundeliegenden Vorfall besteht. Fordert umgekehrt der Mitarbeiter Rechte ein, die ihm nicht zustehen – etwa, wenn er auf bestimmten eigens gewählten Arbeitszeiten beharrt – darf ihn der Arbeitgeber deswegen rauswerfen.

Kann man bei Betriebsübergang kündigen?

Nein! Das steht in § 613a BGB. Wer seinen Betrieb verkauft, darf den Mitarbeitern nicht aus diesem Grund kündigen. Das Verbot gilt für den bisherigen und für den neuen Arbeitgeber. Auch hier liegt die Beweislast für den Betriebsübergang und den Kündigungsgrund beim Arbeitnehmer. Der Arbeitgeber kann sich mit nachvollziehbaren anderen Gründen entlasten.

Ist eine Kündigung wirksam, wenn der Betriebsrat nicht beteiligt war?

Nein! Gibt es einen Betriebsrat, ist jede Kündigung ohne ordnungsgemäße Betriebsratsanhörung unwirksam (§ 102 Abs. 1 S. 3 BetrVG). Auch Kleinbetriebe können einen Betriebsrat wählen, wenn dort regelmäßig fünf Arbeitnehmer beschäftigt sind und davon drei wählbar sind (§ 1 Abs. 1 BetrVG). Achtung Falle: Bringt der Arbeitgeber dem Betriebsrat objektive Tatsachen als Kündigungsgrund vor, sind sie gerichtlich voll überprüfbar und der Arbeitgeber trägt dafür die Beweislast! Daher lautet Hrachs Tipp für die Praxis: »Stützen Sie die Kündigung nur auf absolut beweisbare Tatsachen oder noch besser auf subjektive Werturteile! >Die Zusammenarbeit haben wir uns anders vorgestellt<, ist in der Regel eine Aussage, die hier genügt.«

Welchen besonderen Kündigungsschutz gibt es?

Auch in Kleinbetrieben gilt für Betriebsratsmitglieder der Sonderkündigungsschutz, das heißt, die Kündigung ist nur aus wichtigem Grund (§ 626 Abs. 1 BGB) zugelassen. Aber auch hier gibt es komplizierte Ausnahmen, für die man unbedingt einen Anwalt fragen sollte. Der Sonderkündigungsschutz für schwerbehinderte Menschen (§ 168 SGB IX), einem schwerbehinderten Menschen gleichgestellte Arbeitnehmer (§ 151 Abs. 3 SGB IX), Arbeitnehmer in Elternzeit (§ 18 BEEG) und Mütter (§ 17 MuSchG) existiert auch im Kleinbetrieb. Arbeitgeber müssen also die entsprechenden Antragsverfahren einleiten und bis zur Zustimmung abwarten. Sonderkündigungsschutz genießen auch Beauftragte wie der Datenschutzbeauftragte. Auch er kann nur aus wichtigem Grund rausgeworfen werden (§§ 6 Abs. 4 S. 2, 38 Abs. 2 BDSG). Es ist allerdings noch nicht höchstrichterlich entschieden, ob der Schutz auch dann besteht, wenn der Betrieb nicht dazu verpflichtet ist, einen Beauftragten zu bestellen.

Foto: © Alamy/Valandakji/stock.adobe.com

DU liebst dein HANDWERK



Photo: © iStock/Andreas Elstermann, Siempreverde22, Lujcco, EHSStock

und willst das allen zeigen?

Mach mit bei Handwerks | Miss & Mister!



Handwerks Miss Mister



@missmisterhandwerk



@missmisterhandwerk





Schon jetzt ist es für Baubetriebe schwer, die organisatorischen und finanziellen Nachteile eines geänderten Terminplans zu stemmen.

PARADIGMENWECHSEL

KEIN GELD BEI BAUVERZÖGERUNGEN

Nach einem neuen BGH-Urteil ist die Mitteilung von Bauverzögerungen keine Anordnung im Sinne der VOB/B mehr. Als Folge bleibt der Handwerker auf seinen Mehrkosten sitzen.

Terminverschiebungen beim Bauen bedeuten für Handwerker große organisatorische und finanzielle Herausforderungen. Bislang galt in der Rechtsprechung: Bei geänderten Bauzeiten wegen Behinderungen aus dem Risikobereich des Bauherrn erhielten Auftragnehmer in der Regel eine Mehrvergütung nach § 2 Abs. 5 VOB/B.

In einem neuen Urteil hat der Bundesgerichtshof (BGH) dies aber gekippt: Die Mitteilung eines geänderten Terminplans ist laut BGH nicht mehr als Anordnung des Auftraggebers im Sinne von § 2 Abs. 5 VOB/B zu sehen. Damit vollzieht das Gericht einen Paradigmenwechsel.

Mit weitreichenden Folgen für die Baupraxis: Da der Bauherr durch die Änderungen des Bauablaufs keine Pflicht mehr verletzt, hat der Auftragnehmer auch keinen Anspruch auf Schadensersatz wegen Mehrkosten für Personal und Material. Diese Kosten kann er auch nicht nach § 642 BGB einfordern. Für Bauhandwerker stellt sich nun die Frage, wie sie diese Mehrkosten durchsetzen können.

Der Fall: Der Freistaat Sachsen beauftragte einen Handwerksbetrieb mit Elektroarbeiten, dabei sollte die VOB/B gelten. Später zeigte der Bauherr mehrere Baubehinderungen an. Die Bauzeit verlängerte sich mehrfach, der Auftragnehmer erhielt jeweils geänderte Terminpläne. Der Elektrobetrieb stellte Mehrkosten von über 56.000 Euro für Personal und Baucontainer wegen der Bauzeitverlängerung in Rechnung. Der Auftraggeber weigerte sich, diese zu zahlen.

Das Urteil: Der BGH gab dem Bauherrn Recht. Er fand keine Norm, auf die der Handwerker seine Forderung stützen könnte. Eine Anpassung der Preise nach § 2 Abs. 5 VOB/B falle aus, weil der

Bauherr hier keine ausdrückliche Anordnung erteilt habe, so die Bundesrichter. Denn die Übermittlung des Terminplans sei keine Willenserklärung des Auftraggebers.

Kein Verschulden des Bauherrn

Für einen Schadensersatz nach § 6 Abs. 6 Satz 1 VOB/B fehle ein Verschulden des Auftraggebers, so das Urteil. Mit der Mitteilung der geänderten Baudtermine erfülle der Bauherr nur seine Koordinierungsaufgabe nach § 4 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B. Dabei habe er aber keine Pflicht verletzt. Für den Schadensersatz müsse die Bauverzögerung jedoch auf einer Pflichtverletzung des Auftraggebers beruhen. Umstände aus seiner Risikosphäre, ohne dass er seine Pflicht verletzt habe, genügen laut BGH nicht. Es bleibe dem Auftragnehmer daher nur noch eine verschuldensunabhängige Entschädigung nach § 6 Abs. 6 Satz 2 VOB/B in Verbindung mit § 642 BGB. Dieser Anspruch ist in der Praxis aber äußerst schwierig umzusetzen.

Kritik: »Persilschein« für Bauherren

»Diese neue Rechtsprechung ist aus praktischer und juristischer Sicht sehr fragwürdig«, kritisiert Dr. Jan-Erik Fischer, Experte für Bau- und Immobilienrecht. »Viele Handwerker werden es bei großen Bauvorhaben, die schlecht geplant wurden, zu spüren bekommen, wenn der Auftraggeber sich weigert, einen Bauzeitennachtrag zu vereinbaren. Der BGH erteilt den Auftraggebern mit der neuen Rechtsprechung einen Persilschein, weil diese nunmehr ohne Angabe von Gründen die Ausführungstermine nach hinten verschieben könnten, ohne die Mehrkosten des Auftragnehmers für Material und Personal tragen zu müssen. Dass der Auftragnehmer auf einem Schaden sitzen bleibt, erscheint jedenfalls nicht sachgerecht.« (Bundesgerichtshof, Urteil vom 19. September 2024, Az. VII ZR 10/24). AKI



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



GOLD

AUF DER SUCHE NACH WERTSTABILITÄT



Foto: © iStock.com/origibars

Gold hat seit Jahrtausenden eine besondere Bedeutung für die Menschheit. Bereits im antiken Ägypten galt es als Symbol für Reichtum und Macht. Später prägten Königreiche und Staaten Goldmünzen, um Handel zu treiben.



Für eine gute Altersvorsorge ist eine breite Streuung über Anlageklassen, Länder und Branchen entscheidend.

Seine einzigartigen physikalischen Eigenschaften machen Gold zu einem begehrten Wertaufbewahrungsmittel. Es ist korrosionsbeständig, beliebig teilbar und nicht künstlich herstellbar. Das wichtigste Merkmal ist jedoch seine natürliche Knappheit – im Gegensatz zu Papiergeld kann Gold nicht unbegrenzt vermehrt werden und bietet somit Schutz vor Inflation.

Doch was bedeutet Inflation eigentlich? Vereinfacht gesagt: Die Kaufkraft des Geldes sinkt. Wird mehr Geld in Umlauf gebracht, ohne dass Waren und Dienstleistungen im gleichen Maß steigen, steigen die Preise. Besonders in Krisenzeiten pumpen Zentralbanken Geld in den Markt, um die Wirtschaft zu stabilisieren oder Schulden zu finanzieren – mit der Folge, dass die Geldeinheit an Wert verliert. Die Konsequenz: Man zahlt für alltägliche Güter mehr als zuvor. Historische

Beispiele zeigen die drastischen Folgen. In den 1920er-Jahren erlebte Deutschland eine Hyperinflation: Die Reichsbank druckte massenhaft Geld, um die Kriegsschulden zu finanzieren, die Preise explodierten, Menschen standen mit Schubkarren voller Geld vor der Bäckerei. Auch jüngst stieg die Inflation in Deutschland, etwa nach der Corona-Pandemie, auf über 6 % jährlich – bedingt durch Niedrigzinspolitik, EZB-Anleihekaufprogramme, Lieferkettenprobleme und geopolitische Konflikte wie den Russland-Ukraine-Krieg, die die Energiepreise in die Höhe trieben.

Angesichts solcher Ereignisse suchen Menschen seit jeher nach Möglichkeiten, ihr Vermögen vor Inflation zu schützen und in stabilen Werten anzulegen. Gold hat sich aufgrund der oben genannten Eigenschaften historisch als gute Alternative bewährt, wobei seine Preisentwicklung in

den letzten 50 Jahren die Inflationsrate fast durchgehend übertroffen hat. Die begrenzte Verfügbarkeit von Gold sorgt somit dafür, dass es langfristig seinen realen Gegenwert bewahrt. Dennoch ist Gold letztlich nur ein Mittel zum Zweck in der stetigen Suche nach Wertstabilität. Eines ist sicher: Wer beispielsweise regelmäßig Geld für die Altersvorsorge zurücklegt, es aber unverzinst auf dem Konto belässt, läuft Gefahr, dass die Inflation einen erheblichen Teil des Vermögens entwertet.

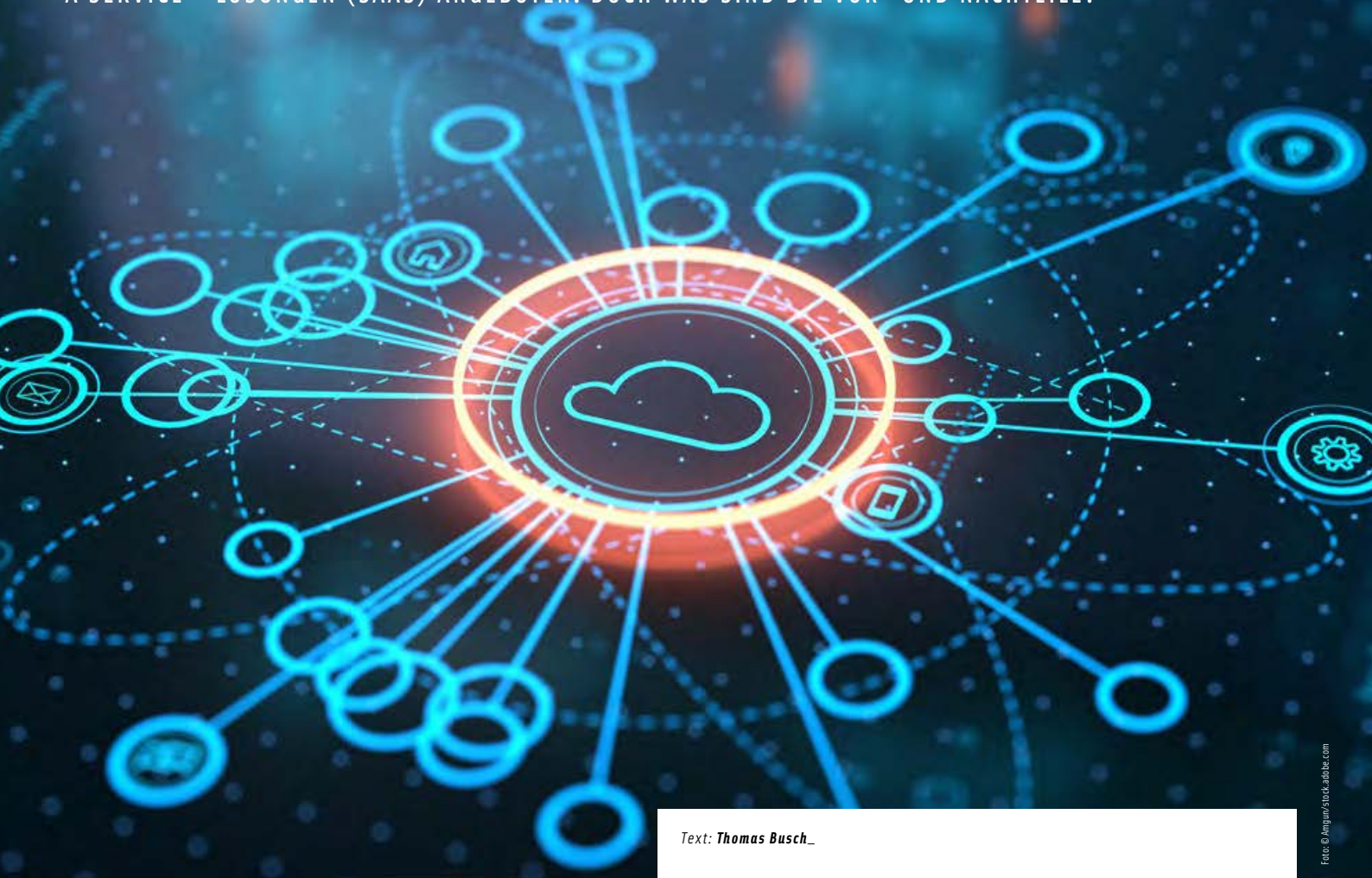
Entscheidend ist, dass eine Anlage eine positive Realrendite erwirtschaftet, also nach Abzug der Inflation noch Gewinne erzielt. Für eine gute Altersvorsorge ist eine breite Streuung über Anlageklassen, Länder und Branchen entscheidend. So hängt der Erfolg nicht von einzelnen Werten oder Märkten ab. Diese Diversifikation hilft, das Risiko zu senken, ohne die Chancen auf langfristige Renditen zu verringern.

Die Geschichte zeigt: Der schleichende Kaufkraftverlust und die Suche nach Wertstabilität sind ständige Begleiter. Wer frühzeitig investiert, kann sich davor schützen – sei es mit Gold oder anderen wertbeständigen Anlagen.

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

Abonnieren statt kaufen: Was bringt »Software as a Service«?

HANDWERK 4.0: FRÜHER MUSSTEN BETRIEBE NEUE SOFTWARE MEIST KAUFEN. HEUTE WIRD ALS ALTERNATIVE – ODER MANCHMAL SOGAR ALS EINZIGE OPTION – DAS ABONNIEREN VON »SOFTWARE AS A SERVICE«-LÖSUNGEN (SAAS) ANGEBOTEN. DOCH WAS SIND DIE VOR- UND NACHTEILE?



Ein besonderer Vorteil von SaaS ist die Möglichkeit, die Software und eigene Daten standortunabhängig per Internet zu nutzen.

Text: *Thomas Busch*

Lange Zeit war es für Handwerksbetriebe selbstverständlich, neue Software zu kaufen und lokal auf eigenen Geräten zu installieren. Für Office-Pakete, Abrechnungs- und handwerksspezifische Software wurden dann meist mehrere Hundert oder sogar Tausend Euro fällig. Doch durch die Weiterentwicklung von Cloud-Lösungen haben viele Softwareanbieter die Verteilung und Abrechnung ihrer Produkte umgestellt: Mittlerweile dominieren SaaS-Lösungen den Markt, die sich zu überschaubaren monatlichen Preisen abonnieren lassen. Doch wie funktioniert »Software as a Service«? Und was sind die Vor- und Nachteile für Handwerksbetriebe?

Foto: © Angun/stock.adobe.com

ÜBERALL FLEXIBEL ARBEITEN

SaaS ist ein Modell, bei dem eine Software sowie alle Daten zentral gehostet und den Kunden über das Internet bereitgestellt werden. Anstatt die Software auf eigenen Computern oder Servern zu installieren, greifen Nutzer über einen Webbrowser oder per App darauf zu. Ein besonderer Vorteil von SaaS ist deshalb die Möglichkeit, die Software und eigene Daten standortunabhängig per Internet zu nutzen. Diese Flexibilität erleichtern die Koordination von Arbeitsabläufen und die Zusammenarbeit im Team. Darüber hinaus sorgt SaaS dafür, dass die Software immer auf dem neuesten Stand ist: Denn Updates werden vom Anbieter übernommen, sodass betriebseigene Mitarbeiter überall mit neuesten Funktionen und aktuellen Sicherheitsstandards arbeiten, ohne sich selbst darum kümmern zu müssen.

IT-INVESTITIONEN SPAREN

Ein weiterer Vorteil von SaaS ist die Kostenersparnis: Statt teure Lizenzen für eine Software zu erwerben, zahlen Handwerksbetriebe nur eine monatliche oder jährliche Abogebühr. Dies erlaubt eine bessere Kalkulation der Ausgaben und schont das Budget. Außerdem sparen sich Handwerker so den Kauf und die Einrichtung einer eigenen IT-Infrastruktur mit Servern, Datenbanken oder Netzwerken. Positiv ist auch die Zeitersparnis: Weil der SaaS-Anbieter sich um Aktualisierungen, Sicherheit und Wartung kümmert, haben Betriebe mehr Zeit fürs Kerngeschäft und brauchen keinen eigenen IT-Spezialisten. Ein zusätzlicher Pluspunkt ist die Skalierbarkeit: Ganz nach Bedarf können Betriebe Funktionen oder Nutzer hinzufügen oder reduzieren. Diese Flexibilität ermöglicht es, die Software optimal an die individuellen Anforderungen des Betriebs anzupassen.

NACHTEILE BEACHTEN

Handwerksunternehmen, die auf Software-as-a-Service setzen, sollten aber auch potenzielle Nachteile berücksichtigen: So ent-

steht eine Abhängigkeit vom Anbieter, weil eigene Daten nicht auf einer lokalen Festplatte lagern, sondern in fremden Rechenzentren. Dies kann bei technischen Störungen oder einer Insolvenz des Anbieters problematisch sein. Auch in punkto Sicherheit müssen Betriebe dem Anbieter komplett vertrauen. Darüber hinaus ist für den Zugriff auf betriebliche Daten und cloudbasierte Dienste immer ein funktionierender Internetanschluss notwendig. Bei Ausfällen von DSL oder Glasfaser ist es deshalb ratsam, dass ein alternativer Zugang per mobilem Internet bereitsteht – etwa in Form einer SIM-Karte mit ausreichend Datenvolumen in Verbindung mit einem 4G- oder 5G-Router (ab etwa 50 Euro).

SICHERHEIT IM FOKUS

Bei der Umstellung auf SaaS sollten Betriebe der eigenen Datensicherheit von Anfang an eine hohe Priorität einräumen. Empfehlenswert sind deshalb Anbieter, die strenge Sicherheitsstandards einhalten und alle Daten DSGVO-konform verarbeiten. Genauso wichtig ist ein zuverlässiger und gut erreichbarer Kundenservice, damit Probleme schnell gelöst werden können.

FAZIT

Für Handwerksbetriebe, die eine hohe Flexibilität, wenig IT-Aufwand und geringe Anfangskosten wünschen, kann SaaS eine sinnvolle Option sein. Von diesen Vorteilen profitieren vor allem kleine und mittlere Betriebe. Größere Betriebe mit speziellen Anforderungen oder besonders hohen Sicherheitsbedürfnissen sollten hingegen auch den Kauf von Softwarelösungen in Betracht ziehen. In jedem Fall ist es dabei wichtig, die Kosten und den Nutzen beider Optionen abzuwägen und die Entscheidung auf die individuellen Bedürfnisse des Betriebs abzustimmen.

ÜBERBLICK

AUSGEWÄHLTE SAAS-LÖSUNGEN

	GOOGLE WORKSPACE	MICROSOFT 365 BUSINESS	CRAFTNOTE
Beschreibung	Google-Tools für Zusammenarbeit, u. a. Gmail, Kalender, Meet, Chat, Drive, Docs, Tabellen, Präsentationen und Gemini-KI	Software-Paket mit Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneDrive, inkl. Terminverwaltung, Chat und Online-Besprechungen	Digitale Verwaltung und Organisation von Baustellen
Besonderheiten	Je nach Version zwischen 30 GB und 5 TB Cloud-Speicher pro Nutzer	1 TB Cloud-Speicher pro Nutzer, zusätzliche Apps für geschäftliche Anforderungen	Inkl. mobiler Zeiterfassung, Plantafel, Aufgabenlisten, Berichte und digitale Baumappte
Preis	ab 6,80 € pro Nutzer/Monat	ab 5,60 € pro Nutzer/Monat	Kostenfreie Basic-Version, sonst ab 16,90 € pro Nutzer/Monat
Internet	workspace.google.com	microsoft.com	craftnote.de

Tabellen: Stand 11.02.2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

ÜBERBLICK

AUSGEWÄHLTE SAAS-LÖSUNGEN

	TOOLTIME	SAGE 50 HANDWERK	LEXWARE HANDWERK PLUS
Beschreibung	Handwerkersoftware mit Angebots- und Rechnungsstellung, Terminplanung, Baustellendokumentation, Zeiterfassung	Anpassbare Komplettlösung für die Auftragsbearbeitung, Projektverwaltung und Warenwirtschaft	Auftragsbearbeitung fürs Handwerk, inkl. Angebote, Rechnungen, Bestellungen und Geschäftszahlen
Besonderheiten	inkl. kostenlosem Kundenservice und Material-Import (Datanorm & IDS)	Cloud-Paket für den Zugriff auf cloud-basierte Funktionserweiterungen	Spezielle Funktionen fürs Handwerk, wie Aufmaßberechnung, Service-Aufträge und Sammelrechnungen
Preis	ab 79 €/Monat und Nutzer	ab 19,90 €/Monat und Nutzer	ab 26,40 €/Monat und Nutzer
Internet	tooltime.de	sage.com	lexware.de

Tabelle: Stand 11.02.2025. Alle Angaben ohne Gewähr.

EINMALKAUF ODER ABO: DIE VOR- UND NACHTEILE

Gekaufte Software

Vorteile:

- Einmalkosten: Nach dem Kauf fallen keine regelmäßigen Zahlungen an. Die Software gehört dem Betrieb und kann uneingeschränkt genutzt werden.

- Kontrolle: Betriebe haben die volle Kontrolle über Installation, Nutzung und Aktualisierung der Software. Es gibt keine Abhängigkeit von externen Anbietern.

- Datensicherheit: Da die Software lokal installiert ist, liegen die Daten im eigenen Netzwerk und lassen sich individuell schützen.

Nachteile:

- Kostenhöhe: Der Kauf von Software kann eine erhebliche Investition darstellen, insbesondere für kleinere Betriebe.

- Updates: Betriebe sind selbst für die Wartung und regelmäßige Updates

verantwortlich, was zusätzliche Ressourcen und technisches Know-how erfordern kann.

- Zugriff: Lokale Software ist oft an einen bestimmten Rechner gebunden, was den Zugriff von unterwegs erschwert.

Software as a Service (SaaS)

Vorteile:

- Budgetfreundlichkeit: Statt einer hohen Einmalzahlung fallen regelmäßige, planbare Kosten an. Dies schont das Budget und erleichtert die Finanzplanung.

- Flexibilität: SaaS-Lösungen lassen sich leicht anpassen und skalieren, je nach den aktuellen Bedürfnissen des Betriebs. Neue Funktionen können jederzeit hinzugefügt oder reduziert werden.

- Mobilität: SaaS kann über jedes internetfähige Gerät genutzt werden, was die Mobilität und Flexibilität im Arbeitsalltag erhöht.

- Updates: Der Anbieter kümmert sich um Updates und Wartung, sodass Betriebe immer mit der neuesten Version und aktuellen Sicherheitsstandards arbeiten.

Nachteile:

- Abokosten: Obwohl die Anfangsinvestitionen geringer sind, summieren sich die regelmäßigen Zahlungen über die Zeit und können langfristig höher ausfallen als der Kauf einer Softwarelizenz.

- Abhängigkeit: Nutzer sind auf die Zuverlässigkeit und den Support des Anbieters angewiesen. Bei Problemen oder Ausfällen kann dies den Betrieb beeinträchtigen.

- Datensicherheit: Alle Daten werden in der Cloud gespeichert. Deshalb sollten Betriebe einen Anbieter wählen, der strenge Sicherheitsvorkehrungen trifft und Daten DSGVO-konform verarbeitet.

- Zugriff: Für die Nutzung von SaaS-Lösungen ist eine stabile Internetverbindung erforderlich.

JETZT BEWERBEN!
klimaretter-handwerk.de



Mit Preisen im
Gesamtwert
von **20.000 Euro**

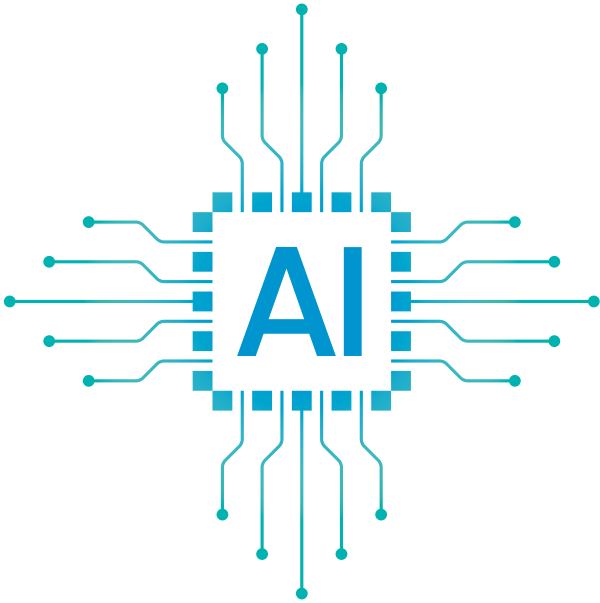
Präsentieren Sie
Ihren Beitrag
zum **Klimaschutz!**

Ein gemeinsames Projekt von
Fristads und **Handwerksblatt**



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

FRISTADS
100
YEARS OF WORKWEAR



erkennen kann. Das heißt, bei der KI-gestützten Audio-Erkennung werden Audiodaten von Kal erkannt, analysiert und ausgewertet. Die Auswertung kann in einer schriftlichen oder verbalen Antwort, oder in der Umsetzung eines Befehls erfolgen.

ECHTZEIT-ÜBERSETZUNG AUF DER BAUSTELLE

Für die Spracherkennung muss Kal verschiedene Sprachen, Dialekte und Akzente lernen. So kann Kal als Simultan-Übersetzer fungieren. Dies ist nicht nur bei Fremdsprachen hilfreich – auch innerhalb von Deutschland haben wir doch so manches Mal Probleme mit den

Grafik © iStock.com/ihmetkose

Ein offenes Ohr für Mensch und Maschine

IN DER FÜNFTEN FOLGE ÜBER KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM HANDWERK LERNEN SIE, WAS UNSER DIGITALER ASSISTENT KAI MIT STIMMEN UND GERÄUSCHEN ANFANGEN KANN.

Text: *Dr.-Ing. Martina Schneller*

In der Ausgabe 2 haben wir uns mit der Kompetenz von Kal im Bereich der Bildverarbeitung beschäftigt. Von den Augen wechseln wir heute zu den Ohren – Kal kann hören. Im Alltag kennen wir die sogenannte KI-gestützte Audio-Erkennung von Alexa oder Siri, oder Apps zur Erkennung von Musiktiteln. Die Interaktion findet über Sprache beziehungsweise Geräusche statt. Werfen wir noch mal einen Blick in das KI-Periodensystem, das wir in der Ausgabe 1/2025 vorgestellt haben.

- Dort lesen wir, dass Kal
- gesprochene Sprache und/oder Gefühlszustände allgemein
 - bestimmte Arten von Geräuschen (Alarmer, Automotor)
 - eine individuelle Stimme
 - Audiosignaturen (bestimmter Automotor)

unterschiedlichen Dialekten. Für die Echtzeit-Übersetzung auf der Baustelle können kleine Geräte genutzt werden, aber auch Apps für das Mobiltelefon, falls dies nicht im Telefon integriert ist. Die App übersetzt nicht nur im direkten Gespräch, sondern auch bei einem Anruf. So kann Kal Missverständnisse in Teams mit unterschiedlichen Muttersprachen vermeiden helfen. Hierbei handelt es sich um eine Sprachein- und Sprachausgabe.

Die Ausgabe kann auch schriftlich erfolgen, das Ergebnis wird als Transkription bezeichnet. Das heißt, der gesprochene Inhalt zum Beispiel einer Besprechung wird von Kal als Protokoll niedergeschrieben. Diese Funktion ist bei Besprechungstools oft integriert, es gibt aber auch Applikationen. Bei Protokollen ist von Bedeutung, dass die individuelle Stimme erkannt wird, denn nur so kann das Gesprochene eindeutig einer Person zugeordnet werden. Aber auch im Schriftverkehr oder bei der Dokumentation kann viel Zeit gespart werden, wenn die Inhalte nicht getippt, sondern diktiert werden. Dazu wird das Diktiermenü in der Textverarbeitung geöffnet, das Mikrofon angeschaltet und los geht es. Softwarelösungen bieten die Spracherkennung nicht nur für die Erfassung von Texten an, sondern auch um Fragen zur Nutzung der Software schnell und effizient zu beantworten.

MASCHINEN MIT SPRACHBEFEHLEN BEDIENEN

Die Umsetzung von Sprachbefehlen erleben wir täglich im Auto. Die Aussage »Fahre zu Familie Müller«



Foto: © erstellt vom Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk mit DALL-E3

sorgt dafür, dass die Adresse von Familie Müller in das Navigationssystem übertragen wird. Dass das Auto dahin allein steuert, liegt noch in der Zukunft. Nicht aber die Bedienung von Geräten oder Maschinen über Sprachbefehle. So können wir die Heizung steuern, indem wir sagen: »Mir ist kalt«. Aber auch wenn wir Kal bitten, ein Bild auf Basis einer Textbeschreibung zu generieren.

DIFFERENZIERUNG VON GERÄUSCHEN

Bei allen Tools, insbesondere wenn diese auf Baustellen aktiv sind, muss Kal unterschiedliche Geräusche und Stimmen trennen können, damit der Fokus auf die richtige Eingabe gelegt wird. Bisher haben wir uns nur mit Stimmen beschäftigt, Kal kann aber auch Geräusche erkennen, klassifizieren und bewerten. Im Rahmen der Überwachung könnte Kal die Umgebungsgereusche auf ungewöhnliche oder verdächtige Muster wie Glasbruch prüfen und ersetzt so das Wachpersonal. Oder identifiziert akustische Anomalien, so dass Verschleiß oder Fehlfunktionen an einer Maschine frühzeitig erkannt werden. Über die Geräuscherkennung können Maschinen überwacht und die Sicherheit erhöht werden. Durch die Stimmanalyse kann aus der Tonalität der Gefühlszustand einer Person erkannt werden, und auch dies kann der Sicherheit dienen.

Die KI-gestützte Audioverarbeitung ist ein Bereich der KI, der sich mit der Analyse und Interpretation von Stimmen und Geräuschen beschäftigt.

Kal kann

- Sprache verstehen und diese übersetzen
- Gesprochenes in Text transkribieren
- Sprachbefehle erkennen und ausführen
- unterschiedliche Klänge und/oder Stimmen voneinander trennen und vergleichen
- eine audiobasierte Stimmungs- oder Geräuschanalyse durchführen.

Freuen Sie sich auf die nächste Ausgabe, in der wir uns mit der Kompetenz von Kal im Bereich der Kreativität beschäftigen werden. Und wenn es Ihnen bis dahin zu lange dauert, dann melden Sie sich einfach bei uns – dem Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk.

Denken Sie daran: Kal ist nur eine Assistenz, nutzen Sie diese als Copilot und nicht als Autopilot!



Kal und Kreativität ist das Thema der nächsten Magazinausgabe.

ÜBER DIE AUTORIN

Die Autorin ist Mitarbeiterin des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk. Es 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

Der VW T7 basiert auf
der Kooperation mit Ford.



Foto: © Volkswagen Nutzfahrzeuge

Transporter 7.0

DER BULLY IST ZURÜCK: ALS TRANSPORTER IN 7. GENERATION ZEIGT SICH DIE IKONE
IN NEUER OPTIK UND TECHNIK MIT BREIT AUFGESTELTLEM MODELL-PORTFOLIO.

Was wird aus dem Bully? Das war die bange Frage, als vor Jahren die Kooperation zwischen VW und Ford bekannt wurde – und dass die Transporter-Ikone nun auf einer gemeinsamen Entwicklung beruhen sollte. Das Ergebnis ist jetzt da: Technik als auch Karosserie als auch Software sind identisch, erst die Optik trennt beide Modelle. Er kommt als Plug-in-Hybrid, als Verbrenner und als Stromer. Wert legt VW auf die Tatsache, dass die Koop-Modelle mit dem Volkswagen-Emblem auf einer eigenen Produktionslinie entstehen, in die die Hannoveraner noch zwei zusätzliche Qualitätskontrollpunkte eingebaut haben. Und nur bei ihnen gibt es eine spezielle Version, den Transporter als Pritsche mit einer Doppelkabine, die Einzelkabine flog aus dem Programm – das Ergebnis von Kundenbefragungen.

Doch was ist neu im Vergleich zum T 6.1? Zum einen hat der Transporter mehr Ladevolumen bekommen. In der neuen Version passen bis zu neun Kubikmeter Ladung hinein, in der kleinsten Version sind es 5,8 Kubikmeter. Denn der neue Transporter ist 14,6 Zentimeter länger geworden: 5,05 Meter ist die Standardversion lang, mit langem Radstand kommt der Kastenwagen auf 5,45 Meter. Zudem ist er in der Breite um 12,8 Zentimeter auf 2,032 Meter gewachsen. Der neue Transporter kann zudem 130 Kilogramm mehr zuladen und bringt es in der besten Version auf 1,33 Tonnen Nutzlast. Wem das nicht reicht: Jetzt nimmt der Transporter auch 2,8 Tonnen an den Haken, 300 Kilogramm mehr.

Für den Antrieb gibt es verbrennerseitig einen Diesel, der bei einer Leistung von 81 kW/110 PS anfängt, aber auch noch mit 110 kW/150 PS sowie 125 kW/170 PS zwei kräftigere Versionen anbietet. Die große Version kommt mit Automatik, beim mittleren Diesel ist Automatik optional, ansonsten ist der Standard, ein 6-Gang-Handscharter, an Bord. Die Plug-in-Version bietet eine Systemleistung von 171 kW/232 PS an, der batterieelektrische Transporter kommt in den vier Leistungsstufen 85 kW/115 PS, 100 kW/136 PS, 160 kW/218 PS und 210 kW/286 PS. Zunächst startet VW Nutzfahrzeuge mit einer 64-kWh-Batterie. Die Reichweite liegt nach VW-Angaben bei bis zu 327 Kilometern.

Klar ist, dass das Modell sämtliche Sicherheitsstandards an Bord hat. Der erste Fahrtstest mit der großen Stromversion als auch dem großen Diesel fällt ordentlich aus. Das Fahrzeug zeigt sich gut gedämmt, kommt zügig voran, wobei der Test leider mit unbeladenden Fahrzeugen durchgeführt wurde. Fahrtechnisch und auch im Handling gibt es nichts zu meckern.

Der Kastenwagen fängt als Diesel mit einem Preis von netto 36.780 Euro an, die Caravelle mit 43.945 Euro. Als Hybrid geht netto bei 46.453 Euro los, für den reinen Stromer sind es 46.213 Euro. Wer die Caravelle in der Elektroversion fahren möchte, darf mit Preisen ab netto 55.480 Euro kalkulieren, die Hybridversion ist erst für das nächste Jahr vorgesehen. **SBU**



Der Bully kommt als Plug-in-Hybrid, als Verbrenner und als Stromer.

PV5 ab Mai bestellbar

KIA STEIGT BEI NUTZFAHRZEUGEN EIN. DER PV5 IST DER ERSTE EINER GANZEN REIHE VON E-TRANSPORTERN UND BEGINNT BEI NETTO 30.000 EURO.

Mehr als anfassen und reinsetzen war zwar noch nicht – aber Kia gab auf dem globalen EV-Day einen Einblick in die nahe elektrische Zukunft der Marke. Neben zwei sehr interessanten Pkw-Neuheiten, dem EV4 und der Studie EV2, präsentierte Kia den neuen PV5. Das Besondere: Die Plattform E-GMP.s ist eine eigene Entwicklung der Koreaner speziell für Transporter, die eine optimale Raumnutzung für rein elektrische Fahrzeuge garantiert. PBV, Platform Beyond Vehicle, heißt die Baureihe, in der nach dem mittleren Transporter PV5 noch die größeren PV7 und PV9 sowie ein kleinerer PV3 folgen sollen. Der Preis für den E-Transporter soll bei netto 30.000 Euro liegen – eine Kampfansage an die aktuellen Wettbewerbsmodelle in der gleichen Kategorie. Wie hoch der Preis tatsächlich ausfallen wird, erfahren Interessenten am 2. Mai. Dann sollen die Bestellbücher mit Preislisten geöffnet werden.

Die aggressive Preispolitik hat auch einen Grund: Mit dem PV5 betritt Kia ein Marktsegment, das sie zuletzt vor 30 Jahren hierzulande bedient hatten. Sie müssen sich das Vertrauen der Kunden verdienen und deutlich machen, dass Kia auch tatsächlich Nutzfahrzeug-Kompetenzen hat. Deshalb laufen die Vorbereitungen des Händlernetzes für das neue Nutzfahrzeug auf Hochtouren. »Wir trainieren gerade unsere Werkstätten und unsere Händler, die anders als im Pkw-Segment künftig auf potenzielle Kunden zugehen müssen«, sagt Pierre-Martin Bos, Direktor PBV bei Kia Europe. »Gleichzeitig werden die Werkstätten überall dort auf Hebebühnen für 3,5-Tonner umgerüstet, wo es noch nötig ist, und der Service neu aufgestellt.« Dazu zählen veränderte Öffnungs- und Servicezeiten, aber auch die Bereitstellung von Ersatzfahrzeugen im Bedarfsfall.

Entscheidend ist natürlich das neue Modell, das vermutlich Ende des Jahres in seine erste Auslieferungsrunde geht. Die Fahrzeuge

werden in Korea gebaut und kommen als Passenger Car, Kastenwagen und Fahrgestell sowie als Ausführung für bis zu drei Rollstuhlfahrer. Gleichzeitig wird es mit Kooperationspartnern gewerkspezifisch zugeschnittene Modelle etwa vom Kastenwagen geben. Zu den bekannten Umbauern zählen Bott, Sortimo und Würth für Werkstatt- und Servicefahrzeuge, Kerstner für Kühlanlagen, Scattolini für Pritschen, Snoeks für Doppelkabinen, Gruau für Pflege- und Ambulanzfahrzeuge, aber auch Hymer und Westfalia für Freizeitfahrzeuge – die »üblichen Verdächtigen«. Die Fahrzeuge kommen als Ein- oder Zweirechnungsfahrzeuge je nach Land; die Umbauten sollen laut Kia schon am Band in Korea erfolgen.

Die technischen Daten sind soweit im Vorfeld noch überschaubar. Kia will seinen PV5 mit zwei Batteriepaketen anbieten, die über 51,5 oder 71,2 kWh Kapazität verfügen. Hinzu kommt eine dritte Batterie mit 43,3 kWh Leistung, die aber ausschließlich der Cargo-Variante, also dem Transporter, vorbehalten ist. Je nach Modell sind dann laut Kia bis zu 400 Kilometer Reichweite drin; die Batterie soll sich innerhalb von 30 Minuten per Schnellladung von 10 auf 80 Prozent bringen lassen. Alle Versionen kommen mit einem Frontmotor, der bis zu 120 kW leistet und über ein Drehmoment von 250 Newtonmetern verfügt.

Die Transporterversion soll in drei Varianten erhältlich sein, als L1H1, als L2H1 sowie mit einem Hochdach als L2H2. Der Radstand bleibt bei der langen Ausführung identisch, das zusätzliche Ladevolumen wird per Überhang erzielt. In der langen Ausführung mit Hochdach lassen sich bis zu 5,1 Kubikmeter Volumen transportieren, das Beladen erleichtert eine extrem niedrige Ladekante von nur 42 Zentimetern. Bei der langen Hochdachversion ist außerdem ein Durchgang von Fahrerkabine zum Laderaum möglich. Weitere Infos folgen, sobald Kia die Bestellbücher für den PV5 öffnet. *SBU*



Text: **Brigitte Klefisch**

Kuidaore. Stadt, wo man bis zum Umfallen isst.« Osaka gilt als die Hauptstadt der Kulinariik. Manche sprechen gar vom kulinarischen Herzens Japans. Eine Bezeichnung, die bis auf die Edo-Zeit im 17. Jahrhundert zurückgeht. Schon zu jener Zeit galt die Stadt im Bezirk Kansai als ein wichtiges Handelszentrum für Reis, Sojasauce und Fisch. Mit dem Zug nur siebzehn Kilometer von Tokyo entfernt, sind die lebendigen Viertel Dotonbori und Shinsaibashi wie auch der historische Kuromon Ichiba Markt ein Hot Spot der feinsten japanischen Küche.

Ein paar Gehminuten von der Namba Station entfernt führt der Weg schnurstracks nach Dotonbori. Dort werden Besucher gleich von einer der berühmtesten Figuren Osakas begrüßt: dem Glico-Mann. Die meterhohe Lichtreklame mit dem rennenden Athleten gibt es seit 1935. Ein beliebtes Fotomotiv, vor dem sich die meisten Besucher hinstellen und die Bewegung der Figur nachahmen. Vor allem am Abend gleicht Dotonbori einem Wimmelbild aus hunderten Leuchtreklameschildern, Straßenmusikanten und Marktschreibern, die die herrlich duftenden Oktopusbälle Takoyaki oder den köstlichen japanischen Pfannkuchen Okonomiyaki feilbieten.

Am Dotonbori-Kanal beginnt der Stadtteil Shinsaibashi. Von Street-Food bis hin zu gehobenen Restaurants ist es vor allem die kunterbunte Einkaufsstraße, die Lust auf Entdeckungen macht. Im Angebot sind Souvenirs wie Essstäbchen oder farbenfrohe Keramik, aber auch Mode und Streetwear. Fashionfans aus der ganzen Welt führt es dorthin. Neben den neuesten Trends können sie in den vielen Second-Hand-Läden neue Lieblingsstücke ergattern. Mit einem Mix aus Lebendigkeit und Tradition bieten Dotonbori und Shinsaibashi einen faszinierenden Einblick in das japanische Leben.

Unbedingt einen Besuch wert ist der Kuromon Markt. Vor rund 190 Jahren eröffnet, beherbergt der Markt an die einhundert Imbissstände. Auf Stäbchen gespießte Fische, frittierte Oktopusse, Wagyu-Beef und viele weitere lokale Spezialitäten laden ein, auf Stühlen sitzend, das quirlige Marktgeschehen zu beobachten. Für viele Köche der Stadt ist der Markt bis heute eine Quelle für beste Zutaten. Was die drittgrößte Stadt Japans aber vor allem so besonders macht, das sind ihre Menschen, die offen, freundlich und hilfsbereit die Besucher durch die Stadt leiten.

Vom 13. April bis 13. Oktober stehen mit einer Mischung aus Begeisterung und einem höflichen und respektvollen Umgang tausende Einwohner Osakas bereit, die geschätzten rund 28 Millionen Besucher aus der ganzen Welt zur Weltausstellung »Expo« zu begrüßen. Zum zweiten Mal nach 1970 ist Osaka Gastgeber einer Weltausstellung. Unter dem Motto »Designing Future Society for Our Lives« werden auf der künstlich errichteten Insel Yumeshima Exponate aus über 150 Ländern zu sehen sein.



Foto: © Expo 2025

Expo 2025: Die Welt zu Gast

ZUM ZWEITEN MAL WIRD OSAKA SCHAUPLATZ EINER WELTAUSSTELLUNG. DIE JAPANISCHE STADT PRÄSENTIERT VON APRIL BIS OKTOBER INTERNATIONALE VORSTELLUNGEN EINER GESELLSCHAFT VON MORGEN. DABEI KOMMT IN DER KULINARISCHEN HAUPTSTADT JAPANS DAS ESSEN NIEMALS ZU KURZ.

!
Informationen
über Anreise,
Übernachtungen,
Restaurants und
Ausflüge in die
Weinberge und
den Mount Fuji
in der Präfektur
Yamanashi auf
handwerksblatt.
de_osaka

Entlang des Dotonbori-Kanals gibt es Erstaunliches zu entdecken. Zum Beispiel ein ovales Riesenrad.



Viele Restaurants der Stadt befinden sich in malerisch beleuchteten Häusern.

Links: Ein Kreis umschließt das Expo-Gelände auf der künstlich angelegten Insel Yumeshima im Hafengebiet.

IM WANDEL DER ZEIT

Der Eiffelturm, das Telefon, der Briefmarkenautomat und sogar der Lippenstift wurden erstmals in den 150 Jahren Weltausstellungs-Geschichte vorgestellt. »Inzwischen hat ein Wandel stattgefunden«, erklärt Annika Belise vom Team des deutschen Pavillons im Gespräch mit dem Deutschen Handwerksblatt. Schon bei der letzten Weltausstellung in Dubai hat sich gezeigt, dass eine Expo inzwischen einem interkulturellen Austausch der Erdbevölkerung gleichkommt. Für Annika Belise ist es deshalb auch eine Reise um den Globus an einem einzigen Tag. »Es ist die friedlichste Form des Kennenlernens anderer Nationen«, schildert sie hellauf begeistert, dass an jeder Ecke andere Sprachen zu hören sein werden und in den Restaurants der jeweiligen Pavillons die typischen Gerichte probiert werden können.

Ein weiterer, wichtiger Aspekt für Annika Belise: Alle beteiligten Länder arbeiten gemeinschaftlich an der Gestaltung der zukünftigen Gesellschaft. Der deutsche Beitrag greift das Thema Kreislaufwirtschaft auf und zeigt an verschiedenen Beispielen die technologischen Fortschritte. Bei »Wa! Germany!« ist der Name Programm. Denn im Japanischen steht das Wort »Wa« für

Kreis, Harmonie und zugleich für Begeisterung. Eine Begeisterung, die auch Hiroshi Ishiguro immer wieder bei der Vorstellung von Geminoid erlebt.

Der Professor von der Intelligent Robotics Laboratory am Department of Adaptive Machine Systems der Universität Osaka entwickelte diesen Androiden mit menschenähnlichen Gesichtszügen und einer starken Ähnlichkeit seines Erfinders. Der Roboter ist sogar in der Lage, eine gewisse Mimik an den Tag zu legen. Auf die Frage, ob er auch lachen kann, gelingt Geminoid immerhin eine leichte Bewegung der Mundwinkel. »Mehr lache ich auch nicht«, passt sich der Experte für Robotik humorvoll seinem Double an. In einem für ihn charakteristischen Pavillon wird er unter dem Namen »Future of Life« mit einer Vielzahl weiterer Androiden seine Visionen zeigen, wie das Leben in fünfzig oder gar 1.000 Jahren sein kann.

Mit der Verschmelzung der Zukunftspläne aus 158 Ländern, aber vor allem einer kulinarischen Weltreise, ist die Expo 2025 in Osaka genau betrachtet bestens aufgehoben. Einer Stadt mit einem besonderen Lebensgefühl, kulinarischen Momenten und ganzjährig Besuchern aus der ganzen Welt.

ONLINE-NEWS

POLITIK

DEKARBONISIERUNG: ZVEH FORDERT ZÜGIGE GEBÄUDEWENDE



In einem gemeinsamen Positionspapier fordern ZVEH und ZVEI, die Dekarbonisierung im Gebäudesektor durch verlässliche Rahmenbedingungen zu beschleunigen.



Foto: © Remolo Ianni/123RF.com

POLITIK

»WOHNUNGSBAU MUSS ENDLICH ZUR CHEFSACHE WERDEN«



Das Statistische Bundesamt meldet für 2024 weiter sinkende Zahlen der Baugenehmigungen. Der ZDB schlägt Alarm und fordert politische Maßnahmen, die den Trend umkehren.



Foto: © Khunspiv/123RF.com

BETRIEB

NEUER KFW-ZUSCHUSS FÜR DEN MITTELSTAND: BIS 200.000 EURO



Neuer Zuschuss für Investitionen im Mittelstand startet: Drei Prozent des ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredits und bis zu 200.000 Euro.



Foto: © Maymimgaz/123RF.com

BETRIEB

DISKRIMINIERUNG WIRD ZUNEHMEND ALS NORMAL ANGESEHEN



Vorurteile und Diskriminierung sind ein wachsendes Problem in der Gesellschaft. Immer mehr Menschen finden Ablehnung völlig normal, während die Betroffenen krank werden.



Foto: © setna/123RF.com

BETRIEB

FÜNF GROSSE IRRTÜMER IM ARBEITSRECHT



Im Arbeitsrecht halten sich einige Mythen, die nicht immer stimmen. Was wirklich bei Kündigung, Abfindung und Urlaubsanspruch gilt, erklärt eine Expertin.



Foto: © Ugea/123RF.com

BETRIEB

BANKEN DURFTEN KEINE NEGATIVZINSEN KASSIEREN



Manche Banken verlangten Geld für Guthaben ihrer Kunden auf Giro-, Tagesgeld- oder Sparkonto. Diese Negativzinsen waren rechtlich nicht erlaubt, urteilte der Bundesgerichtshof.



Foto: © Ilim007/123RF.com

BETRIEB

SMARTPHONE-TARIFE INKLUSIVE CYBERSICHERHEIT



Die neuen Geschäftskundentarife der Telekom im Mobilfunk enthalten jetzt neben reichlich Highspeed-Datenvolumen eine Security-Option im Telekom Mobilfunknetz.



Foto: © Maxim Lupascu/123RF.com

PANORAMA

TIPPS VOM TÜV: WELCHE MATRATZE PASST ZU MIR?



Die individuell passende Matratze kann entscheidend für die Gesundheit und das körperliche Wohlbefinden sein. Der TÜV-Verband gibt Tipps für die richtige Auswahl sowie Pflege.



Foto: © Georguedy/123RF.com

EFFIZIENTE STEUERENTLASTUNG FÜR HANDWERKSBETRIEBE LEICHT GEMACHT

Das E-Tool-Zusatzmodul »Strom- und Energiesteuer« – eine einfache und effektive Möglichkeit, die Berechtigung und Höhe der Stromsteuerermäßigung zu prüfen.

Berechtigte Unternehmen

Produzierende Gewerbe sowie Land- und Forstwirtschaft können eine Stromsteuerentlastung beantragen, wenn der Strom für betriebliche Zwecke wie Licht, Wärme, Kälte, Druckluft und mechanische Energie genutzt wird. Strom für Elektromobilität ist ausgeschlossen. Das Haushaltsfinanzierungsgesetz senkt die Stromsteuer auf 0,50 Euro/MWh und erhöht den Entlastungsbetrag auf 2,00 ct/kWh. Betriebe mit einem Stromverbrauch von mindestens 12.500 kWh profitieren besonders.



VORGEHEN:

- **Kostenfreie Registrierung:** unter <https://www.energie-tool.de>. Nach der Registrierung erfolgt die Konfigurierung des E-Tools.
- **Dateneingabe:** Im Bereich »1.2 Unternehmensdaten« wird das Gewerk ausgewählt. Das E-Tool ermittelt automatisch den zugehörigen Wirtschaftszweig (WZ-Schlüssel) und prüft, ob der Betrieb zum produzierenden Gewerbe zählt und somit für eine Stromsteuerermäßigung berechtigt ist.
- **Prüfung Antragsberechtigung:** Ist das Unternehmen für eine Stromsteuerermäßigung berechtigt, erscheint im Bereich »Zusatztools« der Reiter »Strom- / Energiesteuer«.
- **Stromverbrauch erfassen:** Im Bereich »2.1 Strom« wird der Stromverbrauch für das jeweilige Jahr eingegeben.
- **Automatische Berechnung:** Das E-Tool schätzt den zu erwartenden Entlastungsbetrag auf Basis der eingegebenen Daten und unter Berücksichtigung des Selbstbehaltes (250 Euro).

PRAXISBEISPIEL

So profitieren Sie konkret:

Beispiel: Ein Fleischereibetrieb mit einem jährlichen Stromverbrauch von 140.000 kWh konnte nach dem alten Modell eine Steuerentlastung von etwa 470 € erhalten. Mit dem neuen Modell kann derselbe Betrieb eine Steuerentlastung von etwa 2.550 € erwarten. Dies entspricht dem 5,4-fachen der Entlastung im Vergleich zum alten Modell.

Beispiel: Eine Tischlerei verbraucht 40.000 kWh Strom im Jahr. Nach der bisherigen Regelung hat dieser Betrieb keine Stromsteuererstattung erhalten, für das Jahr 2024 kann einer Erstattung in Höhe von 550 Euro beantragt werden.

 **Info/Kontakt:** www.betriebsberatung-ostbrandenburg.de



Foto: © Midjourney

WISSEN SCHADET NICHT

Einheitliche Regeln durch die Europäische Union bei KI

Am 2. Februar 2025 wurden die ersten einheitlichen Regeln in der EU durch den sogenannten »AI-Act« definiert. Natürlich gibt es noch viele offene Fragen und auch Übergangszeiten (bis 2026) für die schrittweise Einführung der Regeln. Auch muss in Deutschland noch eine Behörde mit der Durchsetzung der KI-Regeln beauftragt werden.

Aber was können die Unternehmen jetzt schon tun?

1. Prüfen Sie, welche KI jetzt schon im Unternehmen eingesetzt werden.

Hinweis: Auch cloudbasierte Tools mit automatisierten Funktionen können unter die Verordnung fallen. ERP-/Buchhaltungsprogramme laufen großteils in der Cloud ab. Häufig genutzt sind beispielsweise auch Online-Lösungen zur Textverbesserung, zum Übersetzen, zur Erstellung von Videos oder zum Transkribieren.



2. Risikoklasse der eingesetzten KI bestimmen.

- **Minimales Risiko:** KI-gestützte Rechtschreibprogramme oder Musikempfehlungen
- **Begrenztes Risiko:** Chatbots oder automatisierte Texterstellung
- **Hohes Risiko:** KI für Kreditwürdigkeitsprüfungen, bei der Herstellung von Produkten (z. B. Luftfahrt) oder Gesichtserkennung
- **Verboten:** KI für Social Scoring oder manipulative Technologien

3. Mitarbeiter schulen, Datenschutz beachten und Entwicklung weiter beobachten.

Schauen Sie sich speziell die Weiterbildungs- und Informationsangebote Ihrer Handwerkskammer und der Mittelstand Digital Zentren an. Belehren Sie Ihre Mitarbeiter über den Umgang mit personengebundenen Daten in Bezug auf die Verarbeitung in der KI. Beobachten Sie die rechtliche Entwicklung und nationale Regelungen im Umgang mit der KI im Unternehmen.

Entbürokratisierung durch virtuelle Bauämter

IM DHB-INTERVIEW SPRICHT BRANDENBURGS NEUER INFRASTRUKTURMINISTER DETLEF TABBERT (BSW) ÜBER DAS AUSEINANDERDRIFTEN VON STADT UND LAND, DIE ROLLE DER STÄDTE IN DER ZWEITEN REIHE UND DARÜBER, WIE DAS HANDWERK VON INFRASTRUKTURMASSNAHMEN PROFITIEREN KANN.

Text: Karsten Hintzmann

DHB: Sie waren 14 Jahre lang Bürgermeister von Templin. Ihr Mandat dort lief eigentlich noch bis 2026. Mussten Sie lange überzeugt werden, um das neue Amt an der Spitze des Infrastrukturministeriums in Potsdam zu übernehmen?

Detlef Tabbert: Ich war mit Herzblut Bürgermeister von Templin und bin überzeugt, dass ich vor Ort wichtige Themen angeschoben habe. Mit der kommunalen Wohnungsgesellschaft als größter Wohnungsanbieter in Templin stand für mich bereits in der Vergangenheit auch das Thema bezahlbarer Wohnraum für breite Bevölkerungsschichten im Fokus meiner Arbeit. Die Themenfelder Bauen und Wohnen sind mir also nicht fremd. Nach den Landtagswahlen in Brandenburg war ich bei den Koalitionsverhandlungen Teil des fünfköpfigen Sondierungsteams des BSW für die Gespräche mit der SPD. Ich vertrat dabei das BSW in der Arbeitsgruppe für Infrastruktur, Landwirtschaft und Umwelt. Insofern wurde mein Name als ein potenzieller Minister relativ früh gehandelt. Wenn dann eine neue Aufgabe auf Landesebene an einen herangetragen wird, muss man eine Entscheidung treffen. Ich stelle mich dieser Herausforderung und freue mich auf die Arbeit.

DHB: Als Infrastrukturminister haben Sie ein breites Zuständigkeitsfeld – unter anderem die Bereiche Stadtentwicklung, Wohnungswesen und Verkehr. Wie wollen Sie Mittelstand und Handwerk bei der Realisierung Ihrer Pläne einbinden?

Detlef Tabbert: Der Mittelstand und das Handwerk leiden unter der momentanen Verunsicherung in der Branche sowie den schwierigen Rahmenbedingungen. Bauen braucht Vorlauf und Planbarkeit für alle Marktakteure. Deshalb hoffe ich, dass es gelingt,



Zur Person: Detlef Tabbert wurde am 17. Juni 1960 in Templin geboren. Nach dem Abitur absolvierte er eine Berufsausbildung zum Facharbeiter für Landwirtschaft. Später qualifizierte er sich zum Diplomverwaltungswirt und zum Diplomfinanzwirt. Von 2010 bis 2024 war er Bürgermeister der Stadt Templin.

gemeinsam mit allen Akteuren auf Bundes- und Landesebene verlässliche und passgenaue Rahmen- und Marktbedingungen für mehr Bautätigkeit in allen Bereichen zu schaffen. Mein Ressort setzt sich dafür ein, dass hier auch künftig eine gute finanzielle Mittelausstattung in den Bereichen Verkehr, Städte- und Wohnraumbauförderung als Grundlage für Investitionen in Bauvorhaben durch Bund und Land zur Verfügung gestellt wird. So ist der soziale Wohnungsbau ein wichtiger Motor für die Branche. Erfolgreich sind wir jedoch nur mit starken Partnern an unserer Seite, das gilt besonders im sozialen Wohnungsbau. Nur mit der Wohnungswirtschaft, als Bauherren und Vermieter, kann bezahlbarer und bedarfsgerechter Wohnraum geschaffen werden.

Ebenso bei der Städtebauförderung. Allein im Programmjahr 2024 flossen Städtebaufördermittel in Höhe von rund 84 Millionen Euro an 70 Kommunen im Land. Diese Mittel stehen bis 2030 in den drei Programmen »Lebendige Zentren«, »Sozialer Zusammenhalt« sowie »Wachstum und nachhaltige Erneuerung« zur Verfügung. Das trägt dazu bei, dass die Unternehmen Planungssicherheit haben. Beim Thema Straßenbau gilt für die Koalition der Grundsatz Erhalt vor Neubau. Brandenburg hat nach meiner Auffassung in den meisten Landesteilen ein ausreichendes Straßennetz, das aber auch in Schuss gehalten werden muss. Beim Radwegbau geht es darum, Verbindungen zu schaffen und Lücken zu schließen. Arbeit für Mittelstand und Handwerk gäbe es also genug.

DHB: Sie haben bereits angekündigt, dass Sie sich für mehr Flächen für den sozialen Wohnungsbau in den Kommunen einsetzen werden. Könnte das zu einem Auftragsboom für das Baugewerbe führen?

Detlef Tabbert: Gerade beim sozialen Wohnungsbau muss zu Preisen gebaut werden können, die am Ende auch bezahlbare Mieten ermöglichen. In der momentanen Situation stellt das die gesamte Wohnungswirtschaft vor große Herausforderungen. So lange das so bleibt, bleibt auch ein spürbarer Aufschwung im Baugewerbe schwierig. Die Förderung kann hier unterstützen, aber nicht alles heilen.

DHB: Welche Projekte liegen Ihnen im Bereich der Verkehrsinfrastruktur prioritär am Herzen?

Detlef Tabbert: Die Koalition möchte die Planungen für die Reaktivierung stillgelegter Bahnstrecken dort vorantreiben, wo es klare verkehrliche und wirtschaftliche Vorteile gibt. Ein verkehrspolitischer Fokus liegt auf der großräumigen Anbindung der Lausitz an die Metropolräume Leipzig und Berlin und auch grenzüberschreitend nach Polen. Ein weiteres Ziel ist der zweigleisige Ausbau sowie die Elektrifizierung der Ostbahn RB 26. Hier ist der Bund gefordert. Die Länder Berlin und Brandenburg haben schon lange die Bedeutung der Ostbahn betont.

DHB: Als langjähriger Bürgermeister jenseits des prosperierenden Speckgürtels haben Sie gewiss Erfahrungen in Sachen Auseinanderdriften von Stadt und Land. Wie wollen Sie diesen Trend stoppen?

Detlef Tabbert: Das steht und fällt nach meiner Auffassung mit der Infrastruktur im weitesten Sinne vor Ort und der Anbindung der Städte aus der zweiten Reihe an den ÖPNV. Die Wohnqualität in ländlichen Regionen ist oft hoch. Deshalb ist es auch weiter erstrebenswert, dieses Potenzial mit dem öffentlichen Nahverkehr zu erschließen. Die Städte in der zweiten Reihe sind Anker im dünner besiedelten Raum und haben bessere Entwicklungschancen, wenn eine gute Anbindung an Metropolen, in erster Linie Berlin, aber bei regionaler Bedeutung auch Leipzig, Magdeburg und grenzüberschreitend nach Wroclaw oder Szczecin, gegeben ist. Es gibt jedoch auch Gemeinden im Berliner Umland, deren Potenzial anders gelagert ist. Diese Gemeinden haben zum Beispiel attraktive landwirtschaftliche Nutzflächen, die erhalten werden sollen, oder sie verfügen aus anderen Gründen kaum noch über bebaubare Flächenpotenziale. Aber auch hier ist natürlich eine gute Infrastruktur mit Schulen, Versorgungseinrichtungen und attraktiven Innenstädten wichtig. Es geht um die Herstellung gleichwertiger Lebensbedingungen in unseren Städten und Gemeinden, nicht um gleiche, denn die kann es nicht geben. Wenn aber die Menschen gerne dort leben, wo sie leben und über



Detlef Tabbert (BSW) ist seit Dezember 2024 Minister für Infrastruktur und Landesplanung des Landes Brandenburg.

den ÖPNV zufriedenstellend mit günstigen Tarifen an die größeren Städte angebunden sind, kann der von Ihnen beschriebene Trend gebremst werden.

DHB: Das Handwerk wartet auf spürbare Schritte in Richtung Bürokratieabbau. Was planen Sie auf diesem Gebiet?

Detlef Tabbert: Wir müssen entbürokratisieren und digitalisieren und unter diesen Vorzeichen zum Beispiel die Bauordnung angehen. Hierbei soll die Digitalisierung des Baugenehmigungsverfahrens einen wesentlichen Beitrag leisten. In zwei Landkreisen Brandenburgs ist das virtuelle Bauamt bereits am Start, die anderen Kreise werden nachziehen. Bei den vielen Beteiligten, die mit einem Baugenehmigungsverfahren befasst sind, kann es ein großer Zeitgewinn sein, wenn alles digital abgewickelt wird und Unterlagen von allen Beteiligten einsehbar sind. Aber Bauen braucht nun mal einen gewissen Vorlauf.

DHB: Gibt es eigentlich einen persönlichen Bezug, den Sie zum Handwerk haben? Oder anders gefragt, wann hatten Sie zuletzt einen Handwerker im Haus?

Detlef Tabbert: In meiner Familie gab es über acht Generationen hinweg Schmiedemeister. Mir selbst fehlte für diesen schönen Beruf leider das Talent. Zum letzten Mal einen Handwerker im Haus hatte ich erst vor wenigen Wochen, als ein Installateur gefordert war.

Kompetenter Partner für die Nachfolgesuche

DIE NACHFOLGEZENTRALE BRANDENBURG BRINGT UNTERNEHMER AUF NACHFOLGESUCHE MIT POTENZIELLEN ÜBERNEHMERN ZUSAMMEN. DAS PROJEKT IST EINE GEMEINSAME INITIATIVE DER HANDWERKSKAMMERN UND DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERN DES LANDES SOWIE DER BÜRGERSCHAFTSBANK BRANDENBURG.

Text: Karsten Hintzmann

Mit dem Onlineportal www.nachfolgezentrale-brandenburg.de haben Handwerksunternehmer, die ihren Betrieb an einen Nachfolger übergeben möchten, nun bessere Chancen, geeignete Interessenten zu finden. Träger des gesamten Projektes ist die Handwerkskammer Cottbus. Als Vorbild dient die Nachfolgezentrale in Mecklenburg-Vorpommern, die bereits viele Nachfolgen erfolgreich vermittelt hat. Das brandenburgische Wirtschaftsministerium fördert die Nachfolgezentrale Brandenburg für den Zeitraum bis 2027 mit 1,2 Millionen Euro.

Das Problem Nachfolge drängt im brandenburgischen Handwerk: Von den rund 40.000 Handwerksbetrieben suchen Tausende in den kommenden zehn Jahren einen Nachfolger. Allein in Westbrandenburg stehen circa 7.500 Handwerksbetriebe mit rund 30.000 Mitarbeitern zur Übergabe an. In der gesamten brandenburgischen Wirtschaft sind in circa 90.000 Unternehmen die Geschäftsführer oder Inhaber mittlerweile älter als 55 Jahre.


ZÜGIGE KONTAKTANBAHUNG

Wer seinen Betrieb übergeben möchte, kann sich seit 22. Oktober letzten Jahres bei der Nachfolgezentrale auf ihrem Onlineportal kostenfrei registrieren. Die Nachfolgezentrale erhebt dann zunächst wichtige Daten zum Unternehmen wie beispielsweise Standort, geplanter Übergabezeitraum, Umsatz der letzten drei Jahre, Mitarbeiterzahl und natürlich die Preisvorstellungen des Unternehmers. Ebenso können sich potenzielle Nachfolger anmelden und ihre Vorstellungen zum gesuchten Unternehmen darlegen.

Die Nachfolgezentrale führt im Anschluss dann einen Matching-Prozess durch. Mittels eines speziellen Algorithmus gleicht sie die Wünsche des Nachfolgers mit den Angaben des Unternehmers ab. Bei einem gewissen Prozentsatz an Übereinstimmungen prüfen die Mitarbeiter der Nachfolgezentrale dann noch einmal das Ergebnis und entscheiden persönlich, ob eine Kontaktabstimmung zwischen den potenziellen Partnern sinnvoll erscheint. Anschließend stellen sie den Kontakt zwischen dem Unternehmer und den möglichen Nachfolgekandidaten her. Das gesamte Verfahren ist für die Beteiligten kostenlos.

»Die Nachfolgezentrale ist auf eine sehr positive Resonanz gestoßen«, zieht Anja Beck, Bereichsleiterin Unternehmensberatung bei der Handwerkskammer Cottbus, eine erste Bilanz. Gegenwärtig sind 160 nachfolgesuchende Unternehmen aus allen Wirtschaftsbereichen registriert. Noch größer ist die Zahl der Übernahmeinteressenten. »Da haben wir aktuell 250 Registrierungen«, sagt Anja Beck. »Diese Zahl hat uns sehr überrascht. Die Unternehmensnachfolge wird offensichtlich zunehmend als attraktive Form der Gründung angesehen.«

Unter den möglichen Nachfolgern im Handwerk finden sich sowohl bisher angestellte Handwerksmeister, die sich selbstständig machen wollen, als auch Handwerksbetriebe, die ihr Portfolio durch den Zukauf eines Betriebs zu erweitern gedenken. Nicht alle Interessenten kommen aus den Regionen zwischen Uckermark und Elbe-Elster. Mancher plant auch nach beruflich erfolgreichen Jahren in anderen Teilen Deutschlands eine Rückkehr nach Brandenburg, um hier mit einem eigenen Betrieb durchzustarten.

 Weitere Informationen finden Sie unter nachfolgezentrale-brandenburg.de



VERTRAULICHKEIT GEWÄHRLEISTET

Den Erfolg der Nachfolgezentrale erklärt sich Anja Beck auch mit deren Konzeption. Für die Nachfolgesuchenden ist vor allem das Vertrauensverhältnis und die Vertraulichkeit im Suchprozess wichtig. Bei anderen Nachfolgebörsen lassen sich für Außenstehende aus den Inseraten der Unternehmer oft Rückschlüsse auf das nachfolgesuchende Unternehmen ziehen. »Das schreckt viele Unternehmer ab«, weiß die Beraterin der Handwerkskammer Cottbus. Bei der Nachfolgezentrale Brandenburg läuft der Suchprozess hingegen vollständig anonym ab. »Unsere Nachfolgezentrale ist ein geschützter Raum«, betont Anja Beck.

Wenn die Beteiligten es wünschen, begleiten die Experten der Projektpartner den Nachfolgeprozess auch nach der erfolgreichen Kontakthanbahnung weiter. So kann beispielsweise die Expertise der Bürgschaftsbank Brandenburg bei der Finanzierung des Kaufpreises in Anspruch genommen werden. Auf dem Onlineportal der Nachfolgezentrale finden Handwerksunternehmer und Nachfolger zudem zahlreiche Checklisten zur Vorbereitung der Unternehmensübergabe. Daneben beraten die brandenburgischen Handwerkskammern kostenfrei bei der Vorbereitung einer Nachfolge sowie der Unternehmensbewertung mit einem persönlichen Nachfolgecheck.



Auch die brandenburgischen Handwerkskammern beraten kostenfrei bei der Vorbereitung einer Nachfolge sowie der Unternehmensbewertung mit einem persönlichen Nachfolgecheck.



Ansprechpartner in der HWK:

Rüdiger Schulz
Projektmanager
Unternehmensnachfolge
T 0335 5619-126
ruediger.schulz@hwk-ff.de
betriebsberatung-
ostbrandenburg.de

BEWERBEN SIE SICH MIT IHREM BETRIEB UM DEN BUNDESPREIS FÜR HANDWERK IN DER DENKMALPFLEGE

Was haben ein Schloss, ein Handwerkerhaus, ein Winzerberg und eine umgenutzte Dorfkirche gemeinsam? Sie alle wurden bereits mit dem Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege ausgezeichnet. Nach 2016 loben der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und die Deutsche Stiftung Denkmalschutz (DSD) den Preis 2025 erneut im Land Brandenburg aus.

Gewürdigt werden private Denkmaleigentümer und die beteiligten Handwerksbetriebe, die seit 2016 vorbildliche Restaurierungsarbeiten geleistet haben. Insgesamt stehen 30.000 Euro Preisgeld für die Eigentümer bereit, während die Handwerker mit Urkunden ausgezeichnet

werden. Die Ausschreibung erfolgt in Zusammenarbeit mit dem Brandenburgischen Landesamt für Denkmalpflege, dem Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kultur, der Architektenkammer Brandenburg, der Staatskanzlei sowie den Handwerkskammern Potsdam, Cottbus und Frankfurt (Oder). Die Preisverleihung ist für November geplant. Robert Wüst, Präsident des Handwerkskammertages Land Brandenburg, betont die Bedeutung des Preises: »Denkmalpflege ist gelebte Baukultur und ein unverzichtbarer Beitrag zur Bewahrung unseres kulturellen Erbes im Land Brandenburg. Der Preis würdigt auch herausragendes Handwerk als Schlüssel für

nachhaltige Sanierungen – und zeigt zugleich, wie wichtig qualifizierte Fachkräfte für den Erhalt unserer gebauten Geschichte in unserem Bundesland sind. Er motiviert auch den Nachwuchs, sich für dieses faszinierende Berufsfeld zu begeistern.«

Der Preis soll sowohl Denkmaleigentümer ermutigen, auf die Expertise qualifizierter Handwerker zu setzen, als auch das Handwerk für das Arbeitsfeld Denkmalpflege sensibilisieren. Bewerbungen können bis zum 18. Mai 2025 eingereicht werden. KH

Informationen zu den Vergaberichtlinien und das Antragsformular sind abrufbar unter denkmalschutz.de/bundespreis

AUSBILDERIN ÜBERGIBT STAFFELSTAB

Sie ist eine Institution. Friseurmeisterin Heike Lettau hat in dieser Zeit fast 2000 Lehrlinge ausgebildet. »In Ostbrandenburg gibt es wohl keine Friseurin, keinen Friseur, der dieser Frau nicht Respekt entgegenbringt«, sagt Nachfolgerin Jeannine Boldt.

Frau Lettau, mit welchen Gefühlen gehen Sie in Pension?

Heike Lettau: Vielleicht ist Zufriedenheit das richtige Wort. Mit 16 habe ich den Beruf erlernt, mit 18 Jahren habe ich, weil die Ausbilderin ausfiel, meinen ersten Lehrling einweisen müssen. Seit 30 Jahren arbeite ich in der Berufsausbildung der Handwerkskammer. Ich habe hier alles mit aufgebaut – die Fachkabinette, nicht nur für den Friseur-, auch für den Kosmetikbereich.

Frau Boldt, sie treten in große Fußstapfen. Mit welchen Erfahrungen übernehmen Sie den Staffelstab?

Jeannine Boldt: Ich habe meine Gesellenprüfung 1996 gemacht. Seit 2003 bin ich Meisterin, habe in verschiedenen Salons in Berlin und Fürstenwalde gearbeitet und dort schon einige Lehrlinge aus-

gebildet. Es hat mir immer Freude gemacht, mich selbst weiterzubilden und mein Wissen weiterzugeben. Das aber, wird jetzt noch einmal eine ganz andere Hausnummer ...

Frau Lettau, was geben Sie Ihrer Nachfolgerin mit auf den Weg?

Heike Lettau: Meine Telefonnummer. Sie wird mich immer um Rat fragen können, wenn sie ihn braucht. Wichtig ist es, den Auszubildenden klare Regeln zu vermitteln. Deren Einhaltung wird auch davon abhängen, wie interessant Jeannine den Unterricht gestalten wird. Starke Nerven und Humor sind auch von Vorteil. Aber ich glaube, das hat sie.

Frau Boldt, haben Sie schon ein Ziel, eine Vision, was Sie mit Ihren Lehrlingen hier erreichen möchten?

Jeannine Boldt: Ich denke, es wird wichtig sein, dass die jungen Menschen von Beginn an spüren, wieviel Erfahrung ich in meinem Job habe und dass sie Fehler machen können. Denn die habe ich auch gemacht, als ich jung war. Wichtig wird sein, dass ich wirklich immer up-to-date bin, mich selbst weiterbilde. Dabei ist es sicher hilfreich, dass ich weiterhin meine alten Stammkunden behalte und so den Bezug zur Praxis im Salon nicht verlieren werde.

»Man muss den Auszubildenden klare Regeln vermitteln«

Heike Lettau,
Friseur-Meisterin

Frau Lettau, Frau Boldt, wie würden Sie den Job eines Ausbilders in aller Kürze formulieren?

Heike Lettau: Ausbilder sind Vorbilder!
Jeannine Boldt: Dem habe ich nichts hinzuzufügen.

Das Interview führte Mirko Schwanitz



Foto: © Martin Römer / hwk-ff



ONLINEVERANSTALTUNG

FIRMENÜBERGABE IN DER FAMILIE

Welche rechtlichen und steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten gibt es? Wie lassen sich steuerliche Belastungen minimieren? Und wie können Konflikte zwischen Erben vermieden werden?

In unserer kostenfreien Onlinesprechstunde gibt Dr. Thomas Winkemann einen praxisnahen Überblick über die zentralen rechtlichen und steuerlichen Aspekte der familieninternen Nachfolge.

Das erwartet Sie:

- Schenkung oder Erbschaft? Die richtige Strategie für Ihre Nachfolge finden
- Gleichbehandlung der Erben – Wie vermeiden Sie Streit innerhalb der Familie?
- Gesellschaftsrechtliche Fallstricke bei der Übergabe erkennen und absichern
- Erbschaft- und Schenkungsteuer: Gestaltungsmöglichkeiten zur Steueroptimierung



Info und Anmeldung:

10. Juni 2025, 9 bis 11 Uhr

Online-Seminar / Videokonferenz

MITMACHEN BEI BERUFSORIENTIERUNG

REIN, RAUF, RAUS, RAN



In den kommenden Monaten finden auf dutzenden Schulhöfen die Lehrberufeschauen des Handwerks sowie weitere Berufsorientierungen statt – in Fürstenwalde, Erkner, 3 x in Frankfurt, in Strausberg, Neuhardenberg, Eisenhüttenstadt, Panke-
tal, Schwedt, Angermünde, Petershagen, Beeskow, 2 x in Eberswalde, in Seelow und Neuzelle. Rufen Sie an und teilen Sie uns mit, wo Sie sich gern beteiligen möchten. Motto: Rein in den Transporter, rauf auf den Schulhof, raus mit der Werkbank, ran an die Schüler!



Kontakt / Organisation:

Stefanie Pense, Koordinatorin Berufsorientierung,

T 0335 5619-150, stefanie.pense@hwk-ff.de

RENTENVERSICHERUNG

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



Kontakt: T 0172 2867122 und F 033604 449039

BETRIEBSBÖRSE

ANGEBOTE

Tischlerei sucht neuen Besitzer

Bau- und Möbeltischlerei 1991 gegründet, zu verkaufen. Zum Kundenkreis gehören Hausverwaltungen, Kirchen, Baufirmen, Planungsbüros, Architekten, gewerbliche und Privatkunden. Die Tischlerei befindet sich auf einem eigenen Grundstück mit Werkstatt, sie ist mit Standard-Holzbearbeitungsmaschinen ausgerüstet. Die Tischlerei kann auch ohne die Immobilie gekauft und weitergeführt werden. Eine Weiterführung an dem Standort ist über einen Pachtvertrag möglich. **FFO 03/23**

Etablierter Elektrobetrieb steht zum Verkauf

Hiermit bieten wir einen etablierten Elektrowerkwerksbetrieb (in der Uckermark) zum Verkauf an. Der Betrieb besteht seit 1993 und wurde im Jahr 2003 in eine GmbH umgewandelt. Aus Altersgründen wird dieses Unternehmen nun zur Übernahme angeboten. Der Betrieb beschäftigt derzeit drei Mitarbeiter. Das Unternehmen ist auf den Bereich Gebäudesystemtechnik und Smart-Home spezialisiert, insbesondere im Zusammenhang mit der KNX-Technologie. Seit 1996 wurden zahlreiche Projekte in diesem innovativen Segment erfolgreich realisiert. Die meisten davon betreuen wir noch heute. **FFO 02/25**

Sie als Betriebsinhaber/in wollen die Nachfolge Ihres Unternehmens sichern und haben keinen Nachfolger innerhalb der eigenen Familie oder der Mitarbeiterschaft? Sie sind Existenzgründer und suchen als potenzieller Übernehmer eine Alternative zur Neugründung eines Unternehmens?

Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Weitere Informationen, Angebote und Gesuche finden Sie hier:



Abteilung Gewerbeförderung:

Jördis Kaczmarek

T 0335 5619-120

joerdis.kaczmarek@hwk-ff.de

hwk-ff.de/betriebsboerse





Wir gratulieren zum Firmenjubiläum / zum Meisterjubiläum

FIRMENJUBILÄEN

45 JAHRE

Marcel Brendel, Elektro-
technikermeister, Schorfheide,
am 1. April

Harald Schulz, Klavier- und
Cembalobauermeister, Lebus,
am 1. April

Burkhard Miesterfeld, Inhaber
im Raumausstatter-Handwerk,
Wriezen, am 1. April

Lothar Gutsche, Inhaber im
Elektrotechniker-Handwerk,
Templin, am 1. April

35 JAHRE

Jörg Müller, Inhaber im
Gebäudereiniger-Handwerk,
Eberswalde, OT Spechthausen,
am 1. April

Eckart Sagert, Inhaber im
Gebäudereiniger-Handwerk,
Frankfurt (Oder), am 1. April

Wolf-Rüdiger Forth, Inhaber
im Elektrotechniker-Handwerk,
Eberswalde, am 1. April

Roland Oppelt, Korb- und
Flechtwerkgestaltermeister,
Waldsiedersdorf, am 1. April

Rico Schneiderat, Geschäfts-
führer Schneiderat-Bau GmbH,
Schwedt/Oder, OT Vierraden,
am 1. April

Daniel Taube, Inhaber im Instal-
lateur- und Heizungsbauer-
Handwerk, Frankfurt (Oder),
am 1. April

Rainer Stehr, Inhaber im Holz-
und Bautenschützer-Handwerk,
Ahrensfelde, OT Mehrow,
am 1. April

Adelheid Neumann, Inhaberin im
Speiseeishersteller-Handwerk,
Wandlitz, OT Klosterfelde,
am 1. April

Volker Villain, Tischlermeister,
Gramzow, am 1. April

Angelika Scheuerlein, Inhaberin
im Zahntechniker-Handwerk,
Werneuchen, am 1. April

Ernst-Ullrich Sattelberg, Inhaber
im Elektrotechniker-Handwerk,
Schwedt/Oder, am 2. April

Erhard Kremer, Maler- und
Lackierermeister, Angermünde,
am 2. April

Michael Buch, Geschäftsführer
Frank Wolf und Co. GmbH,
Eberswalde, am 2. April

Steve Graeber, Geschäftsführer
TOP-GLANZ Reinigungsservice
und Vertriebs GmbH, Frankfurt
(Oder), am 4. April

Jeanette Brehmer und
Jörg Jetzke, beide Geschäfts-
führer Glas- und Gebäude-
reinigungs-GmbH Schwedt,
Schwedt/Oder, am 17. April

Bernd Grabo, Metallbauermeis-
ter, Rietz-Neuendorf, am 17. April

Regina Runge, Inhaberin im
Änderungsschneider-Handwerk,
Fürstenwalde/Spree, am 17. April

Kay Penther, Kraftfahrzeug-
technikermeister, Templin,
OT Ahrensdorf, am 19. April

Dieter Eisermann, Geschäfts-
führer PEES Ingenieurbüro für
Elektroenergieanlagen GmbH,
Fredersdorf-Vogelsdorf,
am 24. April

30 JAHRE

Corinna Greiser-Genath,
Inhaberin im Kosmetiker-
Handwerk, Zeschdorf,
OT Alt Zeschdorf, am 1. April

Frank Quandt, Geschäftsführer
QuF Automobile GmbH,
Frankfurt (Oder), am 1. April

Kai-Uwe Bohne, Schornstein-
fegermeister, Müncheberg,
am 1. April

Manuela Schulz, Friseurmeis-
terin, Gramzow, am 1. April

Martin Jagow, Geschäftsführer
Zimmerei Schorfheide Martin
Jagow GmbH, Schorfheide,
OT Böhmerheide, am 1. April

Lajos Szabo, Inhaber im
Elektrotechniker-Handwerk, Bad
Freienwalde (Oder), am 1. April

Manfred Streege, Geschäfts-
führer Streege Tiefbau GmbH,
Marienwerder, am 1. April

Peter Stephan, Inhaber im Mau-
rer- und Betonbauer-Handwerk,
Bad Saarow, am 1. April

Jana Farken und Thomas Farken,
beide Gesellschafter Thomas
Farken und Jana Farken GbR,
Hoppegarten, OT Hönow,
am 3. April

Gisela Müller, Geschäftsführerin
M & N Tief- und Landschaftsbau
GmbH, Parsteinsee, OT Lüders-
dorf, am 3. April

Thomas Kühl und Roland Kühl,
beide Gesellschafter Schlaube-
tal-Druck Kühl OHG und Verlag,
Müllrose, am 3. April

Olaf Kuhlowl, Geschäftsführer
Kompakt Dienstleistungs GmbH,
Fürstenwalde/Spree, am 4. April

Marko Vogler, Elektrotechniker-
meister, Mixdorf, am 10. April

Frank Unrath, Inhaber Einbau von
genormten Baufertigteilen, Neu-
enhagen bei Berlin, am 18. April

Norbert Turban, Geschäftsführer
N. Turban Isoliertechnik GmbH,
Hoppegarten, OT Dahlwitz-
Hoppegarten, am 21. April

25 JAHRE

Roland Lehmann, Dachdecker-
meister, Storkow (Mark),
am 1. April

Bernhard Schröter, Informations-
technikermeister, Schöneiche
bei Berlin, am 1. April

Bernd Dalitz, Installateur- und
Heizungsbauermeister, Fürsten-
walde/Spree, am 1. April

Andy Veronelli, Kraftfahrzeug-
technikermeister, Bernau bei
Berlin, am 1. April

Olaf Brockmann, Inhaber Einbau
von genormten Baufertigteilen,
Schöneiche bei Berlin, am 1. April

Dietmar Thielcke, Inhaber im
Holz- und Bautenschützer-Hand-
werk, Bad Saarow, am 1. April

Reiko Spittka, Inhaber im
Rohr- und Kanalreiner-Hand-
werk, Eisenhüttenstadt,
am 17. April

Sebastian Rückheim, Inhaber
im Fliesen-, Platten- und
Mosaikleger-Handwerk, Grunow-
Dammendorf, am 19. April

MEISTERJUBILÄEN

65 JAHRE

Gerhard Marquardt, Metall-
bauermeister, Schöneiche bei
Berlin, am 8. April

55 JAHRE

Rainer Schatka, Kraftfahr-
zeugtechnikermeister,
Eberswalde, am 29. April

40 JAHRE

Thomas Kathrein, Tischler-
meister, Boitzenburger Land,
am 16. April

35 JAHRE

Klaus Mielke, Informations-
technikermeister, Fredersdorf-
Vogelsdorf, OT Vogelsdorf,
am 28. April

30 JAHRE

André Kohn, Maurer- und
Betonbauermeister,
Frankfurt (Oder), am 4. April

Frank Kütbach, Maurer-
und Betonbauermeister,
Lebus, am 4. April

Silvio Böhme, Maurer-
und Betonbauermeister,
Lawitz, am 4. April

Andreas Koschütz, Steinmetz-
und Steinbildhauermeister,
Angermünde, am 7. April

Thomas Lausch, Maurer-
und Betonbauermeister,
Angermünde, am 11. April

Lothar Kutzke, Maurer- und
Betonbauermeister, Buckow
(Märkische Schweiz), 11. April

Manfred Tucholke, Elektro-
technikermeister, Fredersdorf-
Vogelsdorf, am 27. April

Jörg Zahn, Metallbauermeister,
Frankfurt (Oder), am 29. April

25 JAHRE

Daniel Deutschmann, Friseur-
meister, Bernau bei Berlin,
OT Schönow, am 4. April

Thomas Kölling, Fliesen-,
Platten- und Mosaikleger-
meister, Gosen-Neu Zittau,
OT Gosen, am 8. April

Steffen Lindow, Installateur-
und Heizungsbauermeister,
Prenzlau, am 13. April

Carsten Bell, Installateur- und
Heizungsbauermeister, Panketal,
OT Zepernick, am 14. April

Nancy Helbig, Friseurmeis-
terin, Eisenhüttenstadt,
am 14. April

Olaf-Sven Gorzel, Installateur-
und Heizungsbauermeister,
Hoppegarten, am 14. April

Jan Hillmann, Friseurmeister,
Marienwerder, OT Ruhlsdorf,
am 14. April

Maik Mewes, Elektrotechniker-
meister, Eisenhüttenstadt,
am 20. April

Steffen Kadetzki, Maler- und
Lackierermeister, Frankfurt
(Oder), am 29. April

Dirk Fischbach, Maler- und
Lackierermeister, Mixdorf,
am 29. April

Michael Berthold, Maler- und
Lackierermeister, Bernau bei
Berlin, am 29. April

SILBERNER MEISTERBRIEF

Mit Beschlussfassung des Vorstandes der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg wurden die Voraussetzungen für die Verleihung des »Silbernen Meisterbriefes« aktualisiert. Ab sofort kann auch angestellten Handwerksmeistern aus Mitgliedsunternehmen der Handwerkskammer, die im betreffenden Jahr ihr silbernes Meisterjubiläum begehen, ein »Silberner Meisterbrief« auf Antragstellung verliehen werden. Der Antrag ist durch den Arbeitgeber zu stellen.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Silke Köppen (T 0335 5619-140).



Foto: © Miko Schwanitz / hmk-ff

Sylvia Bumke, Inhaberin im
Kosmetiker-Handwerk, Ahrens-
felde, OT Lindenberg, am 1. April

Sven Kohl, Geschäftsführer
Elektro Kohl GmbH, Fürsten-
walde/Spree, am 1. April

Heike Ferch-Struck, Steinmetz-
und Steinbildhauermeisterin,
Spreehagen, OT Braunsdorf,
am 1. April

Silke Urban, Fotografenmeis-
terin, Strausberg, am 1. April

Carsten Dolgner und Lothar
Fritzsche, beide Geschäftsführer
F & D Wägetechnik-Waagenbau
GmbH, Fürstenwalde/Spree,
am 1. April

Joachim Wolf, Kraftfahrzeug-
technikermeister, Ahrensfelde,
am 1. April

Detlef Geelhaar, Inhaber
im Bodenleger-Handwerk,
Ahrensfelde, am 1. April

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE

Telefon 02237 9290-0

E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.

Dort finden Sie unsere **Preisliste**.

Telefon 048 58 / 188 89 00

www.treppenstufen-becker.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / *Verbandsprüfung*
modal Sachverständigen Ausbildungscenter
Tel. 0 21 53/4 09 84-0 · Fax 0 21 53/4 09 84-9
www.modal.de

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

WILTRATEC

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

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

Fenster-Beschlag-Reparatur

Versehe gebrochene Eckmullenkungen
mit neuen Bandstählen

CNC Nachbauteile – 3D-Druck

Telefon 01 51/12 16 22 91

Telefax 0 65 99/92 73 65

www.beschlag-reparatur.de

www.handwerksblatt.de

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Komplett eingerichteter Malerbetrieb

im nördlichen Ruhrgebiet steht aus gesundheitlichen Gründen zum sofortigen Verkauf.

Der Betrieb besteht seit 25 Jahren, ist schuldenfrei.

Keine Kredite oder anderweitigen Verpflichtungen.

Umsatzzahlen bei ernsthaftem Interesse! Mehrere

Firmenfahrzeuge weder finanziert noch geleast.

Alles Betriebsseigentum!

Telefon: 0171 260 5721

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD 8,00 (Breite: 8,00m, Länge: 13,50m)

- Traufe 3,50m, Firsthöhe ca. 3,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. Schiebtor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 15.950,-

ab Werk Buldern, exkl. MwSt.

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

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



vh-buchshop.de

Stahlhallenbau - seit 1984

ANDRE-MICHELS + CO. STAHLBAU GMBH

Andre-Michels.de

02651.96200 Fax. 43370

KAUFGESUCHE

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN
**HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN**
KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH and **second machines**

Telefon 0 23 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

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
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

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

ISA BAUTEC GRUPPE
Inh. Ismet Sheholli

■ Rohbau □ Schlüsselfertigbau □ Anerkannte Bauleitung

ISMET SHEHOLLI
Märkische Str. 54
45888 Gelsenkirchen
+49 157 36 52 28 93
+49 209 38 42 59 87
www.isa-bautec-gruppe.de
kontakt@isa-bautec-gruppe.de

SCAN ME

Nächste Ausgabe 04/25:
Erscheinungsdatum 19.04.
Anzeigenschluss 31.03.

In dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Wortmann AG, 32609 Hüllhorst bei.
Wir bitten um freundliche Beachtung.

SDH GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜR'S HANDWERK

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und Nachlässe einsehen.

www.sdh.de

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!



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

Oder direkt bei Annette Lehmann:

Telefon 0211/39098-75

Telefax 0211-390 98-59

lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

Aus der Backstube ins Olympiastadion

JENS NOWKA MACHTE SICH ALS SCHRIFT- UND GRAFIKMALERMEISTER AUS FRANKFURT (ODER) IN DER WILDEN WENDEZEIT SELBSTSTÄNDIG. HEUTE HÄNGEN ZEHNTAUSENDE SCHILDER SEINER FIRMA ÜBERALL IN DER REGION UND DARÜBER HINAUS.

Eigentlich wollte Jens Nowka die bestandene Meisterprüfung feiern, als sein ganzes Leben auf einmal Kopf stand. Er saß in seinem Frankfurter Wohnzimmer, zusammen mit seiner Frau und einigen Freunden, um auf den erfolgreichen Abschluss der zweijährigen Meisterschulzeit in Wandlitz anzustoßen, als auf einmal im Fernsehen DDR-Bürger freudetrunken auf der Berliner Mauer umherliefen. Es ist der Abend des Mauerfalls, der 9. November 1989, und Jens Nowka kann kaum fassen, was er dort sieht. »Die Wende war für mich das größte Glück im Leben. Auf einmal die Chance zu haben, sein Schicksal selbst in die Hand zu nehmen, fühlte sich großartig an«, erinnert er sich. In ihm reift sofort der Gedanke, sich so schnell wie möglich selbstständig zu machen. Er ist damals als Meister in der Frankfurter Niederlassung der Berliner Deutschen Werbe- und Anzeigengesellschaft beschäftigt und malt riesige Werbepлакate noch mit Malstock und Pinsel komplett von Hand.

START MIT EINER EINZIGEN BOHRMASCHINE

Der Plan mit der Selbstständigkeit hat jedoch einen Haken: Gewerberäume sind ein extrem rares Gut in den letzten Monaten der DDR. Nur durch Kontakte und viel Glück erhält er nach Monaten endlich Räumlichkeiten

in Frankfurt (Oder) – eine in die Jahre gekommene Backstube. Allerdings unter der Bedingung, dass der Vermittler vom Rat der Stadt, den Verkaufsraum selber nutzen kann, um dort Jeans zu verkaufen. »Wir haben trotzdem zugestimmt, damit es endlich losgehen konnte«, erinnert sich Nowka. Den riesigen Ofen im hinteren Teil der Backstube reißt er selbst ab, um Platz für Maschinen zu haben. »Wir starteten bei Null«, sagt der heute 62-jährige. Das Firmeninventar bestand aus nicht viel mehr als einer AKA electric-Bohrmaschine und einem Trabant 601. Als erster Auftrag sollen ein paar kleine Werbeschilder für ein Damenmoden-Geschäft in der Nachbarschaft gefertigt werden. Abgerechnet wird bereits in D-Mark.

HILFE AUS DEM WESTEN

Danach geht es Schlag auf Schlag: »In unserer Branche wurde sofort klar, dass wir investieren müssen, in Plotter, Drucker und Fräsen, um mit dem Westen Schritt halten zu können«, sagt Nowka. Er erinnert sich noch lebhaft daran, wie ihn die erste riesige Werbetafel am Berliner Olympiastadion, kurz nach der Wende, schwer beeindruckt hat. »Ich habe damals zu mir gesagt, dass ich das auch irgendwann schaffen will.« Weil dafür aber das Eigenkapital fehlt, ist er übergücklich, als er über eine Annonce in der Zeitung stolpert, in der eine westdeutsche Werbetechnik-Firma nach einem Partner in Brandenburg sucht. So beliefert bald darauf die Colberg & Forster GmbH aus dem niedersächsischen Peine den jungen Betrieb mit Ware. »Die haben uns in der Anfangszeit viel geholfen und uns erklärt, wie Vertrieb funktioniert. Wir hatten ja überhaupt keine Ahnung«, sagt Jens Nowka heute mit einem Lächeln.

HEUTE »PLATZHIRSCH« IN DER REGION

Franz Forster, der Geschäftsführer der übergeordneten Unternehmensgruppe, wird zu einem wichtigen Mentor



Fotos: © Nowka/Forster



»Der Betrieb steht auf solidem Fundament. Die einst verkauften Firmenanteile sind wieder in Familienbesitz.«

Jens Nowka, Inhaber

für ihn. »Er hat mir unglaublich viel beigebracht und uns Liquidität verschafft, damit wir nicht von Banken abhängig waren«, sagt Jens Nowka. Durch den Verkauf von Firmenanteilen heißt der Betrieb ab da an Nowka+Forster GmbH. 1996 zieht das Unternehmen an den heutigen Produktionsstandort im Gewerbegebiet von Müllrose. In eine neu gebaute Halle mit über 1200 Quadratmetern Fläche. Es ist der Startschuss für eine große Erfolgsgeschichte. Heute ist Nowka+Forster Platzhirsch für Beschilderung in der Region. »Wenn wir mit Bekannten oder Freunden unterwegs sind, staunen wir manchmal selber, wo unsere Arbeit überall zu finden ist«, erzählt Anne Nowka-Schmidt, die 2002 ihre Ausbildung im Betrieb startete. Heute teilt sie sich die Geschäftsführung mit ihrem Vater. Ihre Mutter, Angelika, kümmert sich um den Wareneinkauf, das klingelnde Telefon und die Verwaltung. Gerade steht die Familie kurz vor dem Abschluss eines neuen Großprojekts für den Botanischen Garten in Berlin. Hunderte Schilder werden dort erneuert. Es ist nicht die erste Arbeit in dieser Größenordnung: Nowka+Forster hat die Buchstaben am Frankfurter Oderturm erneuert. Das Leitsystem am Schönefelder Flughafen stammt von ihnen, genauso wie hunderte Radweg-Schilder überall in Brandenburg und Sachsen-Anhalt. In Sanssouci hängen Schilder aus Müllrose, genauso wie an über 200 Berliner Schulen und auch schon mal am Olympiastadion im Westen der Hauptstadt. »Diesen Traum konnte ich mir tatsächlich

erfüllen«, sagt Jens Nowka, der aber betont, dass sie sich trotzdem auch um die Wünsche von kleineren Einzelhändlern und Handwerksbetrieben aus der Region kümmern.

SELBSTSTÄNDIGKEIT NIE BEREUT

»Die Herausforderung für uns ist es, immer mit der Zeit zu gehen«, erzählt Tochter Anne Nowka-Schmidt. Gerade erst haben sie mehrere hunderttausend Euro für einen neuen Drucker und eine CNC-Fräse ausgegeben. Mit den neuen Maschinen lassen sich nun sogar haptische Drucke und Schilder mit Brailleschrift anfertigen. Aktuell sind 25 Mitarbeiter im Betrieb beschäftigt, darunter zwei Azubis. Das Team in der Produktionshalle besteht aus Grafikern, Werbetechnikern, Metallbauern, Monteuren und Elektrikern. Manche von ihnen sind schon seit den Wendejahren dabei. »Wir haben eine sehr familiäre Atmosphäre im Betrieb und auch einen guten Altersschnitt«, sagt Jens Nowka. Die Entscheidung, sich 1990 direkt selbstständig gemacht zu haben, hat er nie bereut. »Der Betrieb steht auf einem soliden Fundament«, sagt der Geschäftsführer. Auch die damals verkauften Firmenanteile seien wieder in Familienbesitz. Für ihn gilt es nun als nächstes, das Ruder vollständig an seine Tochter zu übergeben. »Aber damit haben wir keine Eile, ein paar Jahre wollen wir noch gemeinsam am Ball bleiben«, sagt Jens Nowka. *Robert Iwanetz*



Nowka+Forster GmbH

Gewerbeparkring 21
15299 Müllrose
T 033606 8670
info@nowka-forster.de
nowka-forster.de

MEISTERAUSBILDUNG IM KOSMETIKER-HANDWERK, TEILE I + II

MEISTERHAFT FÜR DIE SCHÖNHEIT!

Seitdem es wieder möglich ist, im Kosmetikergewerbe eine Meisterprüfung abzulegen, hat der Kosmetikerberuf eine enorme Aufwertung erfahren. Auch wenn der Meistertitel in diesem Gewerbe nicht Voraussetzung für die Gründung oder Übernahme eines Betriebes ist, so ist er doch die Werbung für das eigene Unternehmen und dessen Dienstleistungen schlechthin.

Die Meisterausbildung im Handwerk ist eine der höchsten nichtakademischen Fortbildungen in Deutschland, europaweit anerkannt und mit einem Bachelorabschluss gleichwertig. Mit dem Meisterbrief zählt man zu den Hochqualifizierten.

Als Meister/in beweist man Anspruch, Mut und eigenen Ge-

staltungswillen. Davon können auch Sie als Unternehmer/in profitieren. Sei es, dass Sie Ihre Führungskräfte fördern wollen, eine mögliche Nachfolgeregelung auf den Weg bringen oder sich mit dem Meistertitel von anderen unterscheiden möchten.

Die Lehrgangskosten und Prüfungsgebühren können über das

Aufstiegs-BAföG mit bis zu 80% (einkommens- und vermögensunabhängig) rückzahlungsfrei gefördert werden.

Bei Vollzeitfortbildungen wird mit einem Zuschussanteil von 100% (einkommens- und vermögensabhängig) zusätzlich der Unterhaltsbedarf gefördert. Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu

den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.

Ansprechpartner:

Volkmar Zibulski
T 0335 5554-233
volkmar.zibulski@hwk-ff.de
weiterbildung-ostbrandenburg.de

Termine:

06.10.2025 – 16.05.2026,
jeweils 8 – 16 Uhr;
Mi. 15 – 20 Uhr, Sa. 8 – 15 Uhr
07.10.2026 – 15.05.2027,
jeweils 8 – 16 Uhr;
Mi. 15 – 20 Uhr, Sa. 8 – 15 Uhr

Ort:

Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Bildungszentrum, Spiekerstr. 11, 15230 Frankfurt (Oder)



DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3881

MAGAZINAUSGABE 03/25 vom 14. März 2025 für die Handwerkskammern Aachen, Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Münster, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

info@verlagsanstalt-handwerk.de
Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk

Vorsitzender des Aufsichtsrates:

Andreas Ehler

Vorsitzende des Redaktionsbeirates:

Anja Obermann

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Tel.: 0211/390 98-47

Internet: www.handwerksblatt.de

info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

Stefan Buhren (v.i.S.d.P.)

Chef vom Dienst: Lars Otten

Redaktion: Kirsten Freund, Anne Kieserling,

Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach,

Jürgen Ulbrich, Verena Ulbrich

Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz,

Albert Mantel, Letizia Margherita

Redaktionsassistent: Gisela Käunicke

Freie Mitarbeit: Jörg Herzog, Karen Letz,

Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Frankfurt (Oder) –

Region Ostbrandenburg

Bahnhofstraße 12, 15230 Frankfurt (Oder)

Verantwortlich: HGF Frank Ecker

Pressereferent: Michael Thieme
Tel.: 0335/56 19-108

LANDESREDAKTION BRANDENBURG

Karsten Hintzmann

Finkensteg 31, 15366 Hoppegarten

Tel.: 0157/35 80 62 61

k.hintzmann@arcor.de

ANZEIGENVERWALTUNG

Verlagsanstalt Handwerk GmbH

Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/390 98-85

jansen@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 59 vom 1. Februar 2025

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch, Claudia Stemick

Tel.: 0211/390 98-60

stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice:

https://www.digithek.de/leserservice

Deutsches Handwerksblatt

Verbreitete Auflage (Print + Digital):

347.938 Exemplare

(Verlagsstatistik, Februar 2025)

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG

Marktweg 42-50, 47608 Geldern, Tel.: 02831/396-0

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 17 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich.

Bezugspreis jährlich 40 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portokosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen.

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

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

INS AUSLAND: HWK-MOBILITÄTSPROJEKTE FÜR AUSBILDER/INNEN UND LEHRINGE

Foto: © privat



Für dieses Jahr sind noch folgende Reisen in Planung:

- Kreta** – 11. bis 31. Mai
- Vicenza** – 31. August bis 20. September
- Valencia** – 19. Oktober bis 8. November



Interessenten erhalten hier detaillierte Informationen – azubi-ostbrandenburg.de



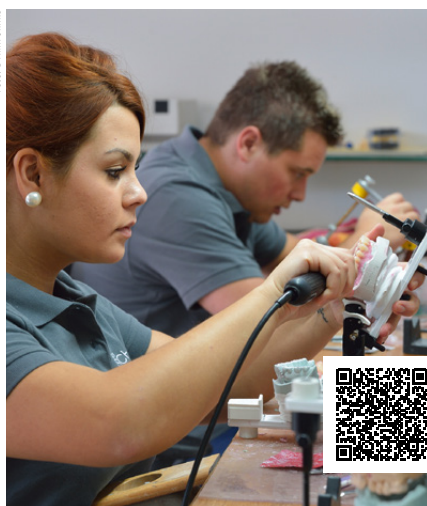
Kontakt, Infos:

Mateusz Krzyzanowski, T 0335 5619-169
mateusz.krzyzanowski@hwk-ff.de

ZAHNTECHNIKER

BUNDESWEITER PREIS FÜR MEISTERSTÜCK

Foto: © AMH online



Zur Förderung der Qualifikation im Zahn-techniker-Handwerk verleiht die Klaus-Kanter-Stiftung den »Klaus-Kanter-Förderpreis« für die beste praktische Meisterprüfung in Deutschland. Teilnahmberechtigt sind alle Zahntechnikermeister und -meisterinnen, die als Jahrgangsbeste ihre praktische Meisterarbeit vor einer Prüfungskommission bestanden haben. Die Preisträger werden durch eine Fachjury ermittelt. Der Förderpreis beträgt 3.500 Euro. Einsender nehmen automatisch am Wettbewerb um den PEERS Implantat-Prothetik-Preis teil, der mit 2.500 Euro dotiert ist. Bewerbungsschluss ist der 31. Mai.



GRÜNDUNGSGEHALT UND INNOVATIONSPULS ZUSCHÜSSE FÜR INNOVATIONSGRÜNDER

Foto: © midjourney



»Gründungsgehalt« und »Innovationsimpuls« sind neue Bestandteile der »Gründung innovativ«-Richtlinie. Mit dem Gründungsgehalt wird der Lebensunterhalt von Gründerinnen und Gründern innovativer Unternehmen in Form eines Zuschusses zu den Personalkosten oder dem Unternehmerlohn für geschäftsführende Personen unterstützt. Mit dem Innovationsimpuls werden Investitionen sowie laufende Betriebskosten für die Umsetzung von Innovationsprojekten gefördert.



TERMINE VORMERKEN

VERANSTALTUNGEN



1. April

Brandenburger Innovationsgutschein Digital, Informationen zum Förderprogramm BIG zur Digitalisierung von Handwerksbetrieben, Online-Seminar, 9-10 Uhr, Anmeldung: 0335 5619-122

8. April

Wie finanziere ich eine Unternehmensnachfolge? Online-Seminar, 9 bis 11 Uhr, betriebsberatung-ostbrandenburg.de

12. April

Jobfestival in Neuhardenberg
 9 bis 15 Uhr

6. Mai

Unternehmensbewertung und Finanzierung im Rahmen der Betriebsnachfolge
 Online-Seminar, 9 bis 10 Uhr, betriebsberatung-ostbrandenburg.de

21. Juni

Jugend schweiß
 Anmeldung über Hr. Sachse und Hr. Poschitzke; T 033434 439-33; -23, weiterbildung-ostbrandenburg.de

4. Juli

HWK-Gründertag für Jungunternehmer/innen, Jungmeister/innen, Meister-schüler/innen; 16 bis 18 Uhr in der Handwerkskammer, Bahnhofstraße 12, Frankfurt; hwk-ff.de



RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 35/2024

Mit unserem Business-Kredit

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

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO BANK
GESCHÄFTSKUNDEN