

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
DES SAARLANDES

№
01
25

Handwerkskammer
würdigt 53 Meisterjubilare
aus 22 Gewerken

Meister schreiben Geschichte



Saarbrücker Zeitung

In der Diskussion: Verlängerte Verjährungsfrist für NS-Verbrechen?

Haushalt durch Entschädigung für den Getreidepreis in Gefahr

Papstlegat in Bombay eingetroffen

Brandts Kernmannschaft für ein SPD-Kabinett vorgestellt

In Stanleyville wogt der Kampf

KNOW-HOW
Wie Sie Ihr Team fit für
neue Aufgaben machen

BUNDESTAG
Das fordert das Handwerk
zu den Neuwahlen

Foto: © Anna Ziegler/bf



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

**Sie suchen
qualifiziertes
Personal?**
Nutzen Sie
unseren
Newsletter
zur Platzierung
Ihrer Anzeige!

Foto: © iStock.com/sturtti



Unser Service:



IHRE VORTEILE

Gezielte Ansprache!

Ihre Anzeige erscheint direkt unter den redaktionellen Beiträgen.

Direkte Verlinkung!

Mit Link auf Ihre Website oder zur Stellenbeschreibung.

Attraktiver Festpreis!

Nur 200 € zzgl. MwSt. pro Anzeige



SO FUNKTIONIERT'S

Senden Sie uns einfach den Jobtitel, den Einsatzort, Ihren Firmennamen und den Link zur Website bzw. zur Stellenbeschreibung.

Wir übernehmen den Rest!

INFOS UND BUCHUNG

digital@verlagsanstalt-handwerk.de



»Wir fordern
Planungssicherheit und
eine verlässliche
Politik.«

HWK-Präsident Helmut Zimmer (l.)
und HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt

ANPACKEN UND ZUSAMMENFÜHREN

Liebe Handwerkerinnen und Handwerker,

das neue Jahr hat begonnen und mit der Bundestagswahl am 23. Februar steht gleich eine richtungsweisende Entscheidung bevor. Die nächste Bundesregierung steht vor großen Herausforderungen. In den vergangenen Wochen und Monaten haben wir als Vertreter des saarländischen Handwerks und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) immer wieder darauf hingewiesen, was das Handwerk braucht, um seine Stärken voll entfalten zu können.

Wir fordern Planungssicherheit und eine verlässliche Politik. Themen wie die hohe Steuer- und Abgabenlast, die überbordende Bürokratie und der Fachkräftemangel müssen dringend angegangen werden. Gleichzeitig brauchen wir eine Politik, die nicht spaltet, sondern Probleme demokratisch löst und die Gesellschaft zusammenführt. Es wird ein spannender Frühling.

In dieser Ausgabe widmen wir uns ab Seite 6 Persönlichkeiten, die das Gesicht des saarländischen Handwerks über Jahrzehnte mitgeprägt haben. Bei unserer Jubilarfeier in der Ursapharm-Arena in Spiesen-Elversberg konnten wir 53 Frauen und Männern zu ihren langjährigen Meisterjubiläen gratulieren. Gemeinsam stehen diese für beeindruckende 2935 Meisterjahre. Viele der Geehrten haben nicht nur erfolgreich einen Betrieb geführt, sondern auch ausgebildet und sich ehrenamtlich für das Handwerk engagiert. Diese außergewöhnlichen Leistungen verdienen höchste Anerkennung.

Ein weiteres wichtiges Thema für Handwerksbetriebe sind die von der Handwerkskammer öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen. Ab Seite 48 stellen wir Ihnen zwei Experten vor: einen erfahrenen »alten Hasen«, der seit Jahrzehnten im Einsatz ist, und einen frisch bestellten Sachverständigen, der erst seit vergangenem Jahr aktiv ist.

Die Digitalisierung schreitet auch im Handwerk rasch voran - und damit wachsen auch die Risiken. Mit unserem kostenlosen CyberRisikoCheck bieten wir unseren Mitgliedsbetrieben ab sofort eine erste Orientierung, wie sicher ihre IT ist und wo Verbesserungsbedarf besteht. Wir hoffen, dass viele von diesem Angebot Gebrauch machen.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und ein erfolgreiches Jahr!

HELMUT ZIMMER
PRÄSIDENT

JENS SCHMITT
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER



REGIONALSEITEN

- 6** Meisterjubilare gewürdigt
- 8** Interview mit Meisterjubilare Hans-Werner Lieb
- 10** Rückblick auf die HWK-Vollversammlung
- 13** Kostenlose Unterstützung durch den CyberRisikoCheck
- 14** Steckbrief: Neuer Mitarbeiter im Berufsbildungszentrum



S
10

Die Vollversammlung der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) hat in ihrer letzten Sitzung des Jahres wesentliche Beschlüsse für das Jahr 2025 gefasst.



S
51

Wie lassen sich Handwerksbetriebe erfolgreich führen und zukunftssicher aufstellen? Diese Frage stand im Fokus der jüngsten Betriebsbesuche der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK).



POLITIK

- 16** Interview: »Basis ist die Berufsausbildung«
- 18** Bundestagswahl: Veränderungsnotstand in Deutschland beenden
- 20** Interview: »Man braucht den starken Zusammenhalt«
- 22** Meister mit Akademikern gleichstellen



BETRIEB

- 24** Welches Wissen hebt Ihren Betrieb ab?
- 29** Führerscheinkontrolle durch den Arbeitgeber
- 30** Wichtige Änderungen für Kleinunternehmer
- 32** Ist Abwerbung von Mitarbeitern erlaubt?
- 33** Meisterschule ist pleite? Fördergeld darf man trotzdem behalten!

- 34** »Sprachlich im Beruf Fuß fassen«
- 36** Das Handwerk braucht die syrischen Fachkräfte
- 37** Der Chef muss die Fahrer der Dienstwagen kennen



TECHNIK & DIGITALES

- 38** Der kleine KI-Baukasten
- 40** WLAN-Alarm- und Überwachungssysteme



GALERIE

- 44** Miss und Mister Handwerk 2025: Jetzt geht es um alles!



REGIONALSEITEN

- 48** Langjähriger vereidigter Sachverständiger im Portrait
- 50** Interview mit einem vereidigten Sachverständigen
- 51** Betriebsbesuche in Saarbrücken und St. Ingbert
- 54** Weiterbildungen
- 56** Veranstaltung zur Unternehmensnachfolge
- 57** Bekanntmachung Prüfungstermine
- 58** Nikolausaktion im Handwerk



Der Meister-Lehrgang war schon bezahlt und teilweise über die Bühne gegangen, als der Bildungsträger Insolvenz anmelden musste. Was nun?

S
33

Foto: © iStock.com/Danielapfoto



Die Jubilare mit HWK-Präsident Helmut Zimmer (2. v. r.) und HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt (1. v. l.)

Handwerkskammer würdigt 53 Meisterjubilare aus 22 Gewerken

ENDE NOVEMBER 2024 HAT DIE HAUSSPITZE DER HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES (HWK) 53 JUBILARINNEN UND JUBILAREN ZU IHREN LANGJÄHRIGEN MEISTERJUBILÄEN GRATULIERT.

Text: Sarah Materna...

Im Beisein von Vertretern der saarländischen Innungen und Verbände gab es Ehrungen für saarländische Meisterinnen und Meister aus 22 Handwerken, die vor 50, 60, 65 und in einem Fall sogar vor 70 Jahren ihre Meisterprüfungen bestanden haben. Alles in allem würdigten HWK-Präsident Helmut Zimmer und HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt 2.935 Meisterjahre von 48 Jubilaren und fünf Jubilarinnen. HWK-Präsident Helmut Zimmer beglückwünschte die Ehrenmeisterinnen und Ehrenmeister im Namen des Saarhandwerks zu ihren besonderen Jahrestagen. Vor der Kulisse der Ursapharm-Arena zog er eine Parallele zwischen den

Leistungen der Jubilare und den Profis auf dem Spielfeld: »Kommunikationsfähigkeit, Improvisationstalent und Geschick: Das sind Stärken, die auf dem Spielfeld wie auch im Handwerk gefragt sind. Während die Fußballprofis in den entsprechenden Jubiläumsjahren meisterlich gespielt haben, haben unsere Jubilarinnen und Jubilare Meisterwerke erschaffen, ihr handwerkliches Können weitergegeben und junge Menschen für ihre Berufe begeistert«, würdigte Zimmer die Geehrten.

HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt schloss sich den Glückwünschen des Präsidenten an. »Hervorzuheben ist, dass die Jubilare mit ihrem jeweiligen Lebenswerk zugleich Paradebeispiele für das saarländische Unternehmertum im Handwerk sind.« Bemer-



kenswert sei zudem, dass zahlreiche Mitglieder der gewürdigten Meisterklassen als selbstständige Handwerksunternehmer nicht nur ganz unterschiedliche Herausforderungen zu meistern gewusst, sondern sich vielfach nebenberuflich im handwerklichen Ehrenamt engagiert hätten, unterstrich Schmitt.

FAMILIENGEFÜHRTER SALON IN DRITTER GENERATION MIT BEMERKENSWERTER AUSBILDUNGSBILANZ

Friseurmeister Hans Werner Lieb konnte vor 50 Jahren zum ersten Mal seinen Meisterbrief in Händen halten. Mit 21 Jahren zählte er damals zu den jüngsten Meisterabsolventen seines Gewerks in der Region. »Den Meister zu machen war damals in unserem Handwerk eine Selbstverständlichkeit für diejenigen, die es in dem Beruf zu etwas bringen wollten«, erinnert sich Lieb, der dank bestandener Meisterprüfung nach nur drei Gesellenjahren den Salon seines Vaters übernehmen konnte. Heute leiten seine Frau und sein Sohn die Geschäfte der saarlandweit fünf Salons des Familienunternehmens in dritter Generation. Über die Jahre hat Hans Werner Lieb in seinem Unternehmen 164 angehenden Friseurinnen und Friseuren sein Handwerk beigebracht. Im Interview auf den folgenden Seiten spricht der Meisterjubilare über die Liebe zu seinem Beruf und teilt die Erfolgsgeschichte seines Salons.

AUFRUF AN MEISTERJUBILARE:

Die HWK ruft alle saarländischen Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister, die 2025 ein Meisterjubiläum beginnend ab dem »Goldenen Meister« zu feiern haben, auf, sich bei der Handwerkskammer zu melden. Nähere Informationen gibt es online unter: hwk-saarland.de/service-center/ehrungen-urkunden/

Das Einmaleins der Ehrenmeisterjahre

Auszeichnungen für besondere Meisterjubiläen vergibt die Handwerkskammer gemäß folgender Stufen: Goldene Meister werden nach 50 Meisterjahren gewürdigt, Diamantene Meister erhalten nach 60 Jahren eine Auszeichnung für ihr Meisterjubiläum, Eiserne Meister nach 65 Jahren, Eherne Meister nach 70 Jahren und Platine Meister beim 75. Meisterjubiläum.



Die Handwerkskammer zeichnete die Meisterjubilare vor der besonderen Kulisse der Ursapharm-Arena in Spiesen-Elversberg aus.

Als besonderes Präsent für die Jubilare gab es Abzüge der Titelseiten der Saarbrücker Zeitung des jeweiligen Jubiläumsjahres.

Nach 50 Jahren immer noch Teil des Teams

FRISEURMEISTER, HANDWERKSUNTERNEHMER UND TRÄGER DES
»GOLDENEN MEISTERBRIEFS« HANS WERNER LIEB

Das Interview führte: *Sarah Materna*...

Noch heute kann sich Friseurmeister Hans Werner Lieb an sein Meisterstück erinnern: eine Damen-Echthaarperücke. In seinen fünf Salons beschäftigt das Friseurunternehmen Lieb heute 55 Mitarbeiter, davon sechs Meister und ein Dutzend Auszubildende. Und auch er selbst ist nach über 50 Berufsjahren noch Teil des Teams. Im Interview teilt der Meisterjubililar seine persönliche Erfolgsgeschichte.

DHB: Würden Sie uns etwas über Ihr Meisterstück erzählen?

Lieb: Die Aufgabe lautete, eine Damen-Echthaarperücke zu fertigen. Eine ziemliche Fleißarbeit. Ich muss schon schmunzeln, wenn ich an die unzähligen Abende zurückdenke, die ich mit dem Knüpfen der einzelnen Strähnen zugebracht habe. Es war die erste und die letzte Perücke, die ich selbst hergestellt habe.

DHB: Wie beschreiben Sie Ihren Beruf in wenigen Worten?

Lieb: Kreativ, vielseitig, menschenorientiert, »LIEB«evoll.

DHB: Wie haben Sie den Salon in Winterbach weiterentwickelt, nachdem Sie ihn von Ihrem Vater übernommen haben?

Lieb: Ich habe den Betrieb gemeinsam mit meiner Frau übernommen. Ihre Kosmetikpraxis war gleich neben meinem Salon untergebracht. Wir haben den Generationenwechsel damals genutzt, um den Salon völlig umzugestalten. Sicher lag es auch an unserem besonderen Konzept, dass schnell mehr und mehr Kunden zu uns kamen. An manchen Tagen war so

viel Betrieb im Salon, dass unsere Kunden stehen mussten. Gleichzeitig wuchs unser Team, sodass unser kleiner Dorfsalon bald aus allen Nähten platzte. Wir entschlossen uns deshalb, einen zweiten Salon in St. Wendel zu eröffnen. Damals zählten wir zu den wenigen Betrieben, die bereits recht früh ein EDV-System zur Kundendatenerfassung im Einsatz hatten. Anhand der Daten sahen wir, dass viele unserer Stammkunden extra aus Saarbrücken zu uns kamen. Außerdem spürten meine Frau und ich, dass unser Team Lust auf eine neue Herausforderung hatte. Und als junge Handwerksunternehmer träumten auch wir von einem Salon in der Landeshauptstadt in der Nähe der Cafés, Restaurants, Kinos und Galerien. Das war zu der Zeit sehr angesagt. Allerdings waren die Mieten in Saarbrücken bereits damals verhältnismäßig hoch. Gemeinsam mit meiner Frau haben wir die Kosten überschlagen und uns entschlossen, in unser Wunschobjekt zu investieren, das zufällig zum Verkauf stand. Rückblickend hat sich diese Entscheidung als goldrichtig herausgestellt. Mit den Jahren haben wir unseren Betrieb weiter vergrößert. Heute sind es fünf Salons. Meine Frau und ich haben es unseren tollen Teams zu verdanken, dass wir uns neben der täglichen Arbeit im Salon noch einer weiteren Leidenschaft widmen konnten. Wir beide brennen für das Thema Typ- und Farbberatung. Unsere Gedanken zu diesem Thema haben wir in dem rund 400-seitigen Werk »Das bin ja ich! – Die 10 Geheimnisse weiblicher Wirkung« niedergeschrieben. Wir haben uns gefreut, dass unser Buch so gut ankam. Außerdem haben wir eigene Seminarformate rund um das Thema Typ- und Farbberatung konzipiert und deutschland- und europaweit über



11.000 Friseure zu Typ- und Farbberatern ausgebildet. Heute führen unser Sohn Benjamin, meine Frau Rosel und ich die Geschäfte gemeinsam. Ich arbeite nach wie vor leidenschaftlich und gerne mit unseren Kunden und Mitarbeitern im Salon. Das hält mich jung und fit.

DHB: Was waren für Sie – neben der bestandenen Meisterprüfung – besonders schöne Momente in Ihrer beruflichen Laufbahn?

Lieb: Da fallen mir mehrere ein. Erstens, der Gewinn der Goldmedaille für die modische Frisur, bei den deutschen Meisterschaften am 26. April 1981 in der Dortmunder Westfalenhalle. Zweitens, ein Brief von Star-Friseurin Marlies Möller an mich und meine Frau verbunden mit der Einladung zu einem Treffen in Hamburg. Das Ganze hatte folgenden Hintergrund: Eine unserer früheren Mitarbeiterinnen war ihrem Partner nach Hamburg gefolgt und war in einem von Möllers Salons eingestellt worden. Kurz darauf erreichte uns ein Brief von Marlies Möller höchstpersönlich, in dem sie schrieb, sie habe selten eine so exzellente Mitarbeiterin aus einem anderen Salon einstellen können und sie wolle uns kennenlernen. Das war schon eine besondere Ehre für uns, zumal

»Im Salon zu wirken, hält mich jung!«

*Hans-Werner Lieb,
Friseurmeister*

wir Möllers Arbeit schon immer sehr geschätzt haben. Zu einer weiteren Situation kam es, als sich ein neuer Mitarbeiter bei uns vorgestellt hat. Der im Vergleich zu unseren Auszubildenden nicht mehr ganz so junge Mann hatte vorher Medizin studiert. Er war allerdings irgendwann für sich zu dem Schluss gekommen, dass das nicht der Beruf war, den er ein Leben lang ausüben wollte. Die Begründung hat mich überrascht und auch beeindruckt: Als Arzt habe er tagtäglich mit dem Leid der Menschen zu tun und irgendwann habe er erkannt, dass er noch mehr Gutes tun könne, indem er sich auf die Schönheit der Menschen konzentriere. Er hat dann ein Praktikum gemacht. Unter anderem bei uns, da er mehrere Salons vergleichen wollte. Nach einer Weile kam er wieder zu uns und sagte: »Hier möchte ich lernen, denn ihr könnt Dinge, die andere nicht können«. Das war ein tolles Feedback für uns. Heute ist er immer noch bei uns und zählt zu unseren Top-Friseuren. Und auch, dass unser Sohn, Benjamin Lieb, nach Banklehre und Studium sich entschloss, ins Unternehmen einzusteigen, war für uns und unsere Mitarbeiter ein ganz besonderer Moment: Tradition und Zukunft!

DHB: Was raten Sie jungen Leuten, die sich für eine Ausbildung im Friseurhandwerk entscheiden?

Lieb: Erstens, Praktika machen und das vorzugsweise in ganz unterschiedlichen Salons. Jeder Betrieb hat seine eigene Philosophie, seine eigene Ästhetik und seine eigene Art mit der Kundschaft umzugehen. Deshalb rate ich jungen Leuten, die sich ernsthaft für den Beruf interessieren, die Arbeit in verschiedenen Salons zu vergleichen, um dann festzustellen, mit welcher Arbeitsweise sie sich am stärksten identifizieren und in welches Team sie gut hineinpassen würden. Zweitens, sich Vorbilder suchen. Unser Beruf lebt von der wunderbaren und in meinen Augen einmaligen Kombination aus handwerklichem Können, Inspiration und frischen Ideen. Wer Vorbilder hat, kann sich ganz konkrete Ziele für die eigene Weiterentwicklung setzen und sich eines Tages individuell darüber hinaus weiterentwickeln. Drittens, sich kontinuierlich weiterbilden. Unsere Kundschaft ist mitunter sehr anspruchsvoll und schätzt, wenn ein Friseur neue Colortechniken anwenden kann oder Schnitte beherrscht, die frisch wirken und absolut typgerecht sind. Auch eine Spezialisierung kann in unserem Beruf sinnvoll sein, zum Beispiel zum Typberater oder Coloristen, Teamtrainer, Salonleiter oder Master of Beauty.



Friseurmeister
Hans-Werner Lieb

Foto: © CoVie – Die Weltwunder/Benni Dicks



Holger Gillet vom saarländischen Wirtschaftsministerium sprach vor der Vollversammlung, im Vordergrund der Vorstand der HWK.

Weichen für 2025 gestellt

DIE VOLLVERSAMMLUNG DER HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES (HWK) HAT IM DEZEMBER WESENTLICHE BESCHLÜSSE FÜR DAS JAHR 2025 GEFASST.



Gut besuchte HWK-Herbstvollversammlung 2024.

Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes



Text: **Thomas Klein**

Tobias Ecker, Haushaltsbeauftragter der HWK, stellte den Haushalts- und Stellenplan sowie den Wirtschaftsplan 2025 vor, die danach von der Vollversammlung mit deutlicher Mehrheit beschlossen wurden. Ein wesentlicher Punkt ist die Einführung der Doppik (doppelte Buchführung in Konten) zum 1. Januar 2025, die die Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Finanzplanung erhöht. Die Umstellung, die sich an den Grundsätzen der kaufmännischen Buchführung nach dem Handelsgesetzbuch orientiert, wurde in den vergangenen Monaten intensiv vorbereitet.

ZWISCHENFAZIT DES HWK-PRÄSIDENTEN

HWK-Präsident Helmut Zimmer nutzte die Gelegenheit, um auf die Höhepunkte seiner ersten sechs Monate im Amt zurückzublicken. Besonders hervor hob er den Tag des Handwerks in St. Ingbert und die Delegationsreise anlässlich des 40-jährigen Azubiaustauschs mit der Partnerkammer in Frankreich. Zudem betonte er die Bedeutung der engen Zusammenarbeit mit den Innungen und berichtete von vielen Besuchen, die den Austausch und die Vernetzung weiter vertieft haben.

Ein weiterer Meilenstein ist der fortschreitende Bau des neuen Bildungszentrums gegenüber dem Hauptsitz der HWK in der Hohenzollernstraße in Saarbrücken. Die Fassadenmontage und Verglasung sind abgeschlossen, und die Innenausbauarbeiten – darunter Trockenbau, Elektro- und Sanitärinstallationen – laufen auf Hochtouren. Die Fertigstellung ist laut HWK-Präsident Zimmer für das letzte Quartal 2025 geplant.

HANDWERKSPOLITISCHE FORDERUNGEN

HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt ging auf die handwerkspolitischen und wirtschaftlichen Herausforderungen ein. Besonders drängend bleibt für ihn auch im neuen Jahr die Fachkräftesituation. Schmitt forderte die Landesregierung zum entschlossenen Handeln auf, unter anderem durch eine Neuausrichtung der Bildungspolitik, die die berufliche Bildung stärker fördert und ihren Stellenwert gegenüber dem Studium erhöht. Zudem sprach er sich für eine gerechtere Verteilung der Mittel aus dem auch über Notkredite finanzierten Transformationsfonds aus, die verstärkt dem Mittelstand und Handwerk zugutekommen sollten, anstatt sich



Die Sitzung wurde von HWK-Präsident Helmut Zimmer geleitet.

wie bisher vorgesehen auf die Industrie zu konzentrieren. Grundsatz müsse eine Kosten-Nutzen-Abwägung sein.

Schmitt stellte auch den Bundestagswahlcheck des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) vor. Er bietet eine handwerkspolitische Orientierung zu zentralen Themen der Bundestagswahl im Februar 2025.

LOB AUS DEM MINISTERIUM

Holger Gillet, Abteilungsleiter Wirtschaftsförderung und Mittelstandspolitik im saarländischen Wirtschaftsministerium, würdigte in seiner Ansprache die Rolle des Handwerks als tragende Säule der saarländischen Wirtschaft. Er begrüßte insbesondere die strukturellen Neuerungen innerhalb der HWK, wie zum Beispiel die Umstellung auf die Doppik.

Die letzte Sitzung des Jahres unterstrich die Bedeutung der Vollversammlung als zentrales Entscheidungsgremium der HWK und markierte wichtige Schritte für ein erfolgreiches Jahr 2025.

Mehr zur Vollversammlung unter hwk-saarland.de/vollversammlung



HWK-Präsident Helmut Zimmer (r.) und HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt (l.) mit den geehrten Vollversammlungsmitgliedern (v. l.) Hans Jörg Kleinbauer, Peter Dincher, Thorsten Schmidt, Oliver Thorsten Mayer, Peter Braeuning, Peter Becker, Volker Weider, Martin Jakob, Raphael Haas. Rolf Bickelmann fehlt auf dem Bild.

Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

Ehrennadeln an Mitglieder der HWK-Vollversammlung verliehen

ZEHN MITGLIEDER DER AKTUELLEN HWK-VOLLVERSAMMLUNG WURDEN FÜR IHR LANGJÄHRIGES EHRENAMTLICHES ENGAGEMENT IM SAARLÄNDISCHEN HANDWERK MIT EHRENNADEL UND URKUNDE AUSGEZEICHNET, ZWEI DAVON IN GOLD, DIE ANDEREN IN SILBER.

Peter Braeuning (Dachdeckermeister, Saarbrücken) und Peter Becker (Elektrotechnikermeister, Kleinblittersdorf) erhielten die **goldene Ehrennadel**.

Eine **silberne Ehrennadel** und eine Urkunde überreichte HWK-Präsident Helmut Zimmer an:

- Rolf Bickelmann (Parkettleger- und Tischlermeister, Riegelsberg)
- Peter Dincher (Schreinermeister, Püttlingen)
- Raphael Haas (Tischlermeister, Püttlingen)
- Martin Jakob (Metallbaumeister, Eppelborn)
- Hans Jörg Kleinbauer (Bäckermeister, Saarbrücken)
- Oliver Thorsten Mayer (Augenoptikermeister, Eppelborn)
- Thorsten Schmidt (DGB Rheinland-Pfalz/Saarland, Freisen)
- Volker Weider (Fleischermeister, Nohfelden)



Kostenlose Unterstützung durch den CyberRisikoCheck

MIT DEM KOSTENLOSEN CYBERRISIKOCHECK BIETET DIE HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES HANDWERKSBETRIEBEN JETZT EINE ERSTE ORIENTIERUNG, WIE SICHER IHRE IT TATSÄCHLICH IST - UND WIE SIE VERBESSERT WERDEN KANN.

Text: *Thomas Klein*

Die Zahl der Cyber-Angriffe auf Unternehmen nimmt stetig zu und gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen im Fokus. Veralterte Software, unsichere Netzwerke oder unzureichend geschulte beziehungsweise sensibilisierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten Hackern oft eine leichte Angriffsfläche. Der CyberRisikoCheck zeigt genau diese Schwachstellen auf und gibt klare Handlungsempfehlungen.

»Viele Handwerksbetriebe wissen, dass sie ihre IT-Sicherheit verbessern müssen, scheuen aber die Kosten und Komplexität«, erklärt Alexander Petto, DigiBIT der Handwerkskammer des Saarlandes. »Mit unserem Check bieten wir eine, für Handwerksbetriebe, kostenlose Grundlage, auf der Betriebe Maßnahmen planen können. Die Umsetzung liegt dann in der Hand des Unternehmers – meist zusammen mit einem IT-Dienstleister.«

Der CyberRisikoCheck ist für Handwerksbetriebe kostenlos – die Umsetzung der empfohlenen Maßnahmen kann jedoch Kosten verursachen. »Cybersicherheit ist immer eine Kostenfrage«, betont Petto. »Aber ein gut geschützter Betrieb spart im Ernstfall viel Geld und Ärger. Mit dem Check helfen wir Betrieben, Risiken zu minimieren und ihre IT-Sicherheit gezielt zu verbessern.«

WARUM JETZT HANDELN?

Die Gefahr durch Ransomware, Phishing und Datenlecks ist real. Der IT-Sicherheitslagebericht 2024 des BSI zeigt, dass gerade kleine Unternehmen zunehmend in den Fokus von Angreifern geraten

HINTERGRUND:

Der CyberRisikoCheck basiert auf Standards des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) und wurde speziell für KMU entwickelt. Die Analyse bietet Handwerksbetrieben eine fundierte Grundlage, auf deren Basis sie ihre IT-Sicherheit optimieren können.

SO FUNKTIONIERT DER CYBERRISIKOCHECK

1. Erstgespräch in Interviewform:

Gemeinsam mit dem DigiBIT wird die bestehende IT-Infrastruktur des Betriebs erfasst.

2. Analyse vor Ort:

Der Check identifiziert Schwachstellen in Netzwerken, Endgeräten und Prozessen.

3. Bericht und Empfehlungen:

Betriebe erhalten eine Übersicht über Risiken und priorisierte Maßnahmen.

4. Weiterführende Unterstützung:

Für die Umsetzung der Maßnahmen können Unternehmer auf qualifizierte IT-Dienstleister zurückgreifen.

DIGI-BIT UNTERSTÜTZT

Die Mitgliedsbetriebe der HWK können die kostenlose Unterstützung des Beauftragten für Innovation und Technologie mit Schwerpunkt Digitalisierung (DIGI-BIT) in Anspruch nehmen. Er berät auch bei der Auswahl der richtigen digitalen Werkzeuge unter Berücksichtigung der individuellen Bedürfnisse und Gegebenheiten des jeweiligen Unternehmens.



Alexander Petto T 0681 5809-141
a.petto@hwk-saarland.de



SERIE: DIE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER DER HWK

Jean Pierre Ziegler



Jean Pierre Ziegler im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK)

Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

Jean Pierre Ziegler arbeitet seit Mitte November als Ausbildungsmeister Elektro im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK).

Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus? Nach meiner Ausbildung zum Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik in einem saarländischen Handwerksbetrieb habe ich mich zum Elektrotechnikermeister weitergebildet. Danach war ich als Betriebsleiter und später im Außendienst bei einem Großhändler tätig, wodurch ich viele Einblicke in verschiedene Elektrobetriebe und Arbeitsfelder über das Saarland hinaus gewinnen konnte.

Warum haben Sie sich bei der HWK beworben? Die Arbeit mit Menschen hat mich schon immer begeistert. Auch die Elektrotechnik begeistert mich. Die Handwerkskammer bietet mir nun die Möglichkeit, beides miteinander zu verbinden und meine Begeisterung für das Handwerk an junge Menschen weiterzugeben.

Was sind Ihre Aufgaben? Zu meinen Aufgaben gehört die Durchführung und Auswertung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung. Außerdem werde ich in der Meisterqualifizierung in Tages- und Abendform tätig sein. Tätigkeiten im Gesellenprü-

fungsausschuss Elektroniker Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik sowie die Mitarbeit in verschiedenen Meisterprüfungsausschüssen gehören ebenfalls zu meinen zukünftigen Aufgaben.

Was gefällt Ihnen bisher an Ihrer Arbeit bei der HWK? Die Zusammenarbeit in einem hilfsbereiten Team, die abwechslungsreiche Arbeit mit Menschen und Technik. Und dass ich eigene Ideen und Innovationen einbringen kann.

Was möchten Sie mit Ihrer Arbeit in der HWK erreichen? Ich möchte junge Menschen im Handwerk in der Aus- und Weiterbildung fördern und ihnen praxisnahes Fachwissen vermitteln. Mein Ziel ist es, Innovationen einzubringen, die Wertschätzung für den Beruf und die Begeisterung für das Handwerk zu stärken. Außerdem möchte ich die zukünftigen Fachkräfte auf ihr Berufsleben vorbereiten.

Was machen Sie in Ihrer Freizeit? In meiner Freizeit koche ich sehr gerne. Außerdem arbeite ich gerne mit Holz oder baue etwas. Außerdem gehe ich gerne wandern, treffe mich mit Freunden und wenn ich dann noch Zeit habe, findet man mich in der Kletterhalle.



E-Mail: j.ziegler@hwk-saarland.de, T 0681 5809-307

suu:m

E-TRANSPORTER

im Fokus



Der Master stromert richtig weit

Renault lässt das Transporter-Flaggschiff Master als Diesel und Stromer auf die Straßen. Dank seines Designs hat er eine Reichweite von bis zu 400 Kilometern.

Für ein zweites Jahr hat sich Renault für den Master entschieden. In der ersten Jahreshälfte 2022 wurden über 100.000 Exemplare des Transporters in Europa verkauft. Das ist ein Rekord für den Hersteller. Der Erfolg ist auf die Beliebtheit des Modells zurückzuführen. Der Master ist ein vielseitiges Fahrzeug, das sowohl für den gewerblichen Einsatz als auch für den privaten Gebrauch geeignet ist. Die Reichweite des Modells beträgt bis zu 400 Kilometern. Das ist ein Rekord für den Hersteller. Der Master ist ein vielseitiges Fahrzeug, das sowohl für den gewerblichen Einsatz als auch für den privaten Gebrauch geeignet ist. Die Reichweite des Modells beträgt bis zu 400 Kilometern.

Effiziente Verbrauchswerte
Durch die neuen Motoren ist die Reichweite des Transporters um bis zu 10 Prozent gegenüber dem Vorgänger erhöht. Das ist ein Rekord für den Hersteller. Der Master ist ein vielseitiges Fahrzeug, das sowohl für den gewerblichen Einsatz als auch für den privaten Gebrauch geeignet ist. Die Reichweite des Modells beträgt bis zu 400 Kilometern.

Laden mit 230 kW
Wenn der volle Akku geladen werden soll, kann dies mit 230 kW in nur 15 Minuten geschehen. Das ist ein Rekord für den Hersteller. Der Master ist ein vielseitiges Fahrzeug, das sowohl für den gewerblichen Einsatz als auch für den privaten Gebrauch geeignet ist. Die Reichweite des Modells beträgt bis zu 400 Kilometern.



E-Jumper

Modell	Leistung in kW	Batteriekapazität in kWh	Reichweite in km	Reichweite in km (WLTP)	Ladeleistung in kW	Nulltarif in kWh	Preis in Euro (ab ca.)
E-Jumper L1H1	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H2	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H3	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H4	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H5	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H6	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H7	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H8	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H9	200	100	330	330	150	150	15.900
E-Jumper L1H10	200	100	330	330	150	150	15.900



E-Doblo

Modell	Leistung in kW	Batteriekapazität in kWh	Reichweite in km	Reichweite in km (WLTP)	Ladeleistung in kW	Nulltarif in kWh	Preis in Euro (ab ca.)
E-Doblo L1H1	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H2	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H3	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H4	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H5	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H6	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H7	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H8	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H9	100	50	200	200	100	100	10.000
E-Doblo L1H10	100	50	200	200	100	100	10.000

Marktübersicht e-Transporter - Tabelle

Hersteller	Modell	Leistung in kW	Batteriekapazität in kWh	Reichweite in km (WLTP)	Ladeleistung in kW	Nulltarif in kWh	Preis in Euro (ab ca.)
Citroën	E-Jumper L1H1	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H2	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H3	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H4	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H5	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H6	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H7	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H8	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H9	200	100	330	150	150	15.900
	E-Jumper L1H10	200	100	330	150	150	15.900
Fiat	E-Doblo L1H1	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H2	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H3	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H4	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H5	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H6	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H7	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H8	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H9	100	50	200	100	100	10.000
	E-Doblo L1H10	100	50	200	100	100	10.000
Renault	Master L1H1	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H2	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H3	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H4	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H5	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H6	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H7	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H8	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H9	200	100	400	150	150	15.900
	Master L1H10	200	100	400	150	150	15.900

In unserer DIGITHEK KOSTENLOS: digithek.de/e-transporter

Herangezoomt für präzise Einblicke und Expertenwissen!

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



ONLINE-NEWS

POLITIK

WVD STELLT FORDERUNGEN AN DIE KÜNFTIGE BUNDESREGIERUNG



Die künftige Regierung müsse in der Hilfsmittelversorgung die Themen Bürokratieabbau und Digitalisierung in Angriff nehmen, fordert das Bündnis »Wir versorgen Deutschland«.

Foto: © Ueda Mana/123RF.com



POLITIK

44 EMPFEHLUNGEN FÜR EINFACHERES GRÜNDEN



Das BMWK und das Statistische Bundesamt haben einen Praxistest für Gründungen durchgeführt. Ergebnis sind 44 Empfehlungen zur Beseitigung bürokratischer Hürden.

Foto: © THANANT SUMTIRAVANON/123RF.com



BETRIEB

EU-REFORM ZU SOFTWARE UND KI: BETRIEBE HAFTEN BESCHRÄNKT



Die EU hat die Produkthaftungsrichtlinie neu geregelt. Für Handwerksbetriebe, die Produkte mit integrierter Software einbauen oder warten, wird die Haftung beschränkt.

Foto: © Jikab/123RF.com



BETRIEB

EXOSKELETTE RICHTIG ANWENDEN: TIPPS VON DER BG BAU



Wann sind Exoskelette sinnvoll und wann nicht? Erfahren Sie in mehr über die Einsatzmöglichkeiten und das Training für maximale Effizienz.

Foto: © Festool GmbH



BETRIEB

PRIVATES E-AUTO BEIM ARBEITGEBER LADEN: WAS GILT RECHTLICH?



Ein Arbeitnehmer hatte sein Hybridauto ohne Zustimmung des Chefs im Betrieb aufgeladen. Seine fristlose Kündigung kassierte das Landesarbeitsgericht Düsseldorf.

Foto: © Aleksander Thonow/123RF.com



BETRIEB

E-MOBILITÄT: KBA-JAHRESBILANZ 2024 OFFENBART MASSIVEN EINBRUCH



Laut einer aktuellen Statistik des Kraftfahrt-Bundesamts (KBA) ist die Zahl der Neuzulassungen batterieelektrischer Fahrzeuge (BEV) im Jahr 2024 stark eingebrochen.

Foto: © Polmar/123RF.com



BETRIEB

NRW DARF CORONA-HILFEN NICHT ZURÜCKFORDERN



NRW hatte Empfänger von Corona-Hilfen zu einem Verzicht gedrängt. Das Verwaltungsgericht Gelsenkirchen urteilte nun, dass es trotzdem kein Geld zurückverlangen darf.

Foto: © Bartolomej Petrcak/123RF.com



BETRIEB

AUFBEWAHRUNGSFRISTEN IM BÜRO: DAS DARF 2025 VERNICHTET WERDEN



Zeit für Ordnung und mehr Speicherplatz im Büro: Lesen Sie, welche Unterlagen und Belege 2025 gelöscht oder vernichtet werden dürfen und was man lebenslang aufbewahren muss.

Foto: © maph/123RF.com



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

Seine Expertise ist gefragt

JOSEF BECK IST EINER DER WENIGEN HANDWERKSMEISTER, DIE HAUPTBERUFLICH ALS ÖFFENTLICH BESTELLTER UND VEREIDIGTER SACHVERSTÄNDIGER TÄTIG SIND – EIN STATUS, DER IHM GROSSES ANSEHEN IM SAARLÄNDISCHEN HANDWERK EINGEBRACHT HAT.

Text: *Thomas Klein*

Das Telefon von Josef Beck zu Hause in Spiesen-Elversberg klingelt oft, und es sind fast immer Kollegen aus dem Dachdeckerhandwerk, die Rat suchen, oder Gerichte, Versicherungen und Privatpersonen, die ein Gutachten benötigen. Seit Jahren steht Beck, Sachverständiger für das Dachdecker-, Klempner- und Zimmererhandwerk, dem Handwerk und seinen Auftraggebern als fachlicher Berater zur Seite. Seine Expertise ist gefragt, sei es bei Bauabnahmen, Gerichtsgutachten oder Versicherungsfällen. Besonders stolz ist er auf seine langjährige Rolle als Mentor: Derzeit begleitet er zwei Dachdeckermeister auf ihrem Weg zur Überprüfung der besonderen Fachkunde, um dann als Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt zu werden.

Beck, der ursprünglich aus Rohrbach stammt, erlernte das Handwerk von der Pike auf. Nach seiner Ausbildung zum Bauklempner folgten die Meistertitel als Klempner, Dachdecker und Zimmerer. Mit dieser fundierten handwerklichen Basis gründete er 1985 seinen eigenen Betrieb »Beck und Schlosser« in Spiesen-Elversberg, den er über 26 Jahre erfolgreich leitete. Als Ausbilder bildete er stets junge Handwerker aus und engagierte sich früh im Prüfungswesen der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK). Sein damaliger Mentor und Ansprechpartner im Handwerk, Dachdecker- und Zimmerermeister Günter Deutsch, prägte ihn stark und weckte Becks Interesse am Sachverständigenwesen.

VIELSEITIGE TÄTIGKEIT

»Die Tätigkeit als Sachverständiger ist äußerst vielseitig und fordert einen ständig heraus«, sagt Beck. »Jedes Dach, jede Baustelle ist anders – es gibt keine Standardlösungen.« Doch genau diese Abwechs-

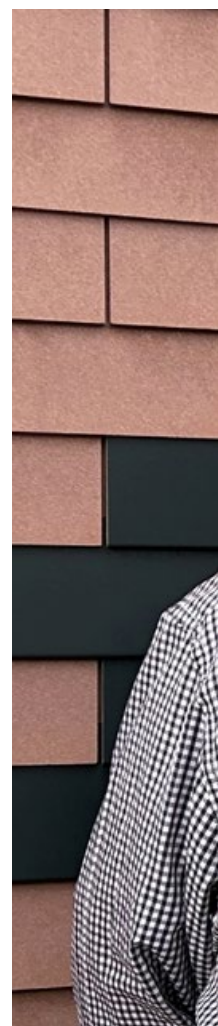
lung und die Möglichkeit, sein Fachwissen stetig zu erweitern, seien es wert. Weiterbildungen sind für ihn selbstverständlich und für Sachverständige auch vorgeschrieben, um stets auf dem neuesten Stand der Technik und Vorschriften zu bleiben.

Die Rolle eines Sachverständigen ist zur Beantwortung in technischen Fragen unerlässlich. Besonders bei Streitfällen sind Sachverständige oft die Schlüsselfigur, um eine faire und fachlich fundierte Lösung zu finden. »Als Sachverständiger geht es mir oft darum, Lösungen zu erarbeiten, die für beide Seiten zufriedenstellend sind«, erklärt Beck. In vielen Fällen helfen seine Gutachten, gerichtliche Auseinandersetzungen zu vermeiden. Wo das nicht gelingt, dienen sie vor Gericht als entscheidende Beweismittel.

In den letzten Jahren haben klimabedingte Starkregenereignisse und Sturm zugenommen, was zu einer wachsenden Zahl von Versicherungsfällen führt. Sachverständige wie Beck sind in solchen Fällen gefragt denn je. »Gutachten können leicht 130 bis 140 Seiten umfassen, oft mit über 100 Fotos, um alle Details zu dokumentieren«, so Beck. Bei Ortsterminen ist es zudem unerlässlich, dass alle beteiligten Parteien anwesend sind, um spätere Anfechtungen zu vermeiden.

ZUKUNFT DES SACHVERSTÄNDIGENWESENS SICHERN

Trotz seiner Rente denkt Josef Beck noch lange nicht ans Aufhören. Mit viel Engagement betreut er seine Projekte im Saarland und darüber hinaus. »Das Sachverständigenwesen braucht Nachwuchs«, betont Beck, deshalb fördert er gezielt junge Meister, die den Weg zum Sachverständigen einschlagen wollen. »Die beiden Kandidaten, die ich derzeit betreue, stehen kurz vor Abnahme der Überprüfung der besonderen Fachkunde«, sagt Beck stolz.





Für das Handwerk ist das Sachverständigenwesen von unschätzbarem Wert. Es bietet nicht nur Sicherheit bei technischen und rechtlichen Fragen, sondern hilft auch, Streitfälle fair zu lösen – oft noch bevor sie vor Gericht landen. Betriebe können auf die Unterstützung von Sachverständigen zählen, um handwerkliche Qualität zu sichern und Missverständnisse oder Mängel professionell zu klären.

»Ohne uns Sachverständige geht es vor Gericht nicht«, meint Beck abschließend. »Wir sind die Handwerker, die das technische Fachwissen mitbringen, das den Richtern hilft, gerechte Entscheidungen zu treffen.«

EIN UNVERZICHTBARER BAUSTEIN IM HANDWERK

Die Handwerkskammer des Saarlandes bietet gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer (IHK) regelmäßige Weiterbildungen und Treffen für Sachverständige an. So wird sichergestellt, dass

sie fachlich und rechtlich immer auf dem neuesten Stand sind. »Der Austausch ist wichtig«, sagt Beck. »Man lernt nie aus, und gerade im Sachverständigenwesen ist die ständige Fortbildung entscheidend.«

Josef Beck ist ein Beispiel für die Leidenschaft, die das Handwerk und das Sachverständigenwesen verbinden. Mit seinem Wissen und seiner Erfahrung ist er ein wertvoller Partner für Betriebe, Kunden und Gerichte – und ein Vorbild für die kommende Generation von Sachverständigen.



Sachverständiger und dreifacher Handwerksmeister
Josef Beck

SACHVERSTÄNDIGE FINDEN

Die von der Handwerkskammer öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen können auf der Homepage der Handwerkskammer des Saarlandes in der Sachverständigen-Datenbank abgerufen werden. Eine Suche ist nach Name, Ort, Umkreis, Gewerk oder Stichworten möglich. Privatpersonen sollten beachten, dass es für die Tätigkeit von Sachverständigen keine Gebührenordnung gibt. Das Honorar sollte daher vor Auftragserteilung ausgehandelt werden.

Mehr unter hwk-saarland.de/service-center/sachverstaendige-des-handwerks/

Fragen zum Sachverständigenwesen beantwortet:



**Doris Clohs, stv. Hauptgeschäftsführerin,
Geschäftsbereichsleiterin
Hoheitliche Dienste**

T 0681 5809 105
d.clohs@hwk-saarland.de



**Claudia Morbach, Assistenz stv. Hauptgeschäftsführerin,
Geschäftsbereichsleiterin
Hoheitliche Dienste**

T 0681 5809 112
c.morbach@hwk-saarland.de

Jochen Gries (Mitte) im Februar 2024 bei seiner Vereidigung als Sachverständiger bei der Handwerkskammer des Saarlandes. HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt und seine Stellvertreterin Doris Clohs, die u.a. das Sachverständigenwesen bei der HWK betreut, nahmen die Bestellung vor.

Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes



»Die Hemmschwelle sinkt«

DER MITGESCHÄFTSFÜHRER EINES DACHDECKERBETRIEBS IN ST. INGBERT, JOCHEN GRIES, SPRICHT ÜBER SEINE ERSTEN GUTACHTEN ALS SACHVERSTÄNDIGER UND DIE HERAUSFORDERUNGEN, DIE IHN IN SEINER NEUEN TÄTIGKEIT ERWARTEN.

Das Interview führte: **Thomas Klein**...

DHB: Herr Gries, wie verlief Ihr beruflicher Weg bis heute?

Jochen Gries: Nach einer Ausbildung im elterlichen Betrieb zum Dachdeckergesellen und dem Studium im Bereich Bauingenieurwesen an der HTW des Saarlandes stieg ich 2006 als Angestellter in den Betrieb meiner Familie ein. Dort kümmerte ich mich um Kundentermine, die Beratung und Aufmaße, die Angebotserstellung, die Baustellenvorbereitung und -koordination sowie die Rechnungsstellung. Seit 2022 bin ich Mitgeschäftsführer der J. Gries GmbH & Co. KG in St. Ingbert.

DHB: Wie entstand der Wunsch, neben Ihrem Beruf auch als Sachverständiger zu arbeiten?

Gries: Es ist für mich bereichernd, mich als Sachverständiger ständig weiterzubilden und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Diese Erfahrungen kommen mir auch in meinem Alltag im Dachdeckerbetrieb zugute, und ich lerne dabei eine ganze Menge dazu.

DHB: Wie sah die Vorbereitung auf Ihre Tätigkeit als Sachverständiger aus?

Gries: Ab November 2021 begleitete ich den erfahrenen Sachverständigen und Mentor Josef Beck zu Ortsterminen, bei Gerichtsfällen ebenso wie bei privaten Aufträgen. In dieser

Zeit erstellte ich Mustergutachten, die von ihm bewertet wurden. Ergänzend fanden Weiterbildungen beim Institut für Sachverständigenwesen statt, vor allem im rechtlichen Bereich. Im November 2023 legte ich dann die schriftliche Prüfung an der Handwerkskammer des Saarlandes ab und wurde schließlich im Februar 2024 vereidigt.

DHB: Sie haben mittlerweile erste Gutachten erstellt. Können Sie uns ein kurzes Fazit geben?

Gries: Bislang hatte ich überwiegend private Gutachten, und die Erfahrungen waren durchweg positiv. Es ist schön, Menschen zu beraten und ihnen mit fundierten Einschätzungen weiterzuhelfen. Ein Gerichtsgutachten habe ich bisher nur einmal erstellt. Der Ortstermin verlief friedlich, und beide Seiten akzeptierten mein Urteil – das war ein Moment, der mich besonders gefreut hat.

DHB: Welche Herausforderungen erwarten Sie in den nächsten Jahren als Sachverständiger?

Gries: Ich habe bemerkt, dass die Hemmschwelle, einen Sachverständigen hinzuzuziehen, immer weiter sinkt – auch bei kleineren Anliegen. Das ist gut, kann aber auch dazu führen, dass die Anzahl der Gutachtenanfragen deutlich ansteigen wird. Es bleibt spannend, wie sich das entwickelt!



Unterwegs im Handwerk – Erfolgsstrategien aus der Praxis

WIE LASSEN SICH HANDWERKSBETRIEBE ERFOLGREICH FÜHREN UND ZUKUNFTSSICHER AUFSTELLEN? DIESE FRAGE STAND IM FOKUS DER JÜNGSTEN BETRIEBSBESUCHE DER HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES (HWK).



Geschäftsführer Marcus Egermaier (r.) und Höra-kustikmeister Tom Fröhlich zeigten die neuesten Entwicklungen auf dem Hörgerätemarkt.



Fotos: © Handwerkskammer des Saarlandes

Bei Soneo Hörgeräte in Saarbrücken (v. l.): HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt, Darius Nadery (HWK-Fachbereichsleiter Unternehmensberatung), Höra-kustikmeister Tom Fröhlich, Soneo-Geschäftsführer Marcus Egermaier, Dr. Christian Seltsam (HWK-Geschäftsbereichsleiter Wirtschaft und Kommunikation).

Text: *Thomas Klein*...

Haupgeschäftsführer Jens Schmitt besuchte gemeinsam mit Dr. Christian Seltsam, Geschäftsbereichsleiter Wirtschaft und Kommunikation, und Darius Nadery, Fachbereichsleiter Unternehmensberatung, drei Mitgliedsbetriebe in Saarbrücken, St. Ingbert und Ensheim. Bei einem Betrieb war auch HWK-Präsident Helmut Zimmer dabei. Die Gespräche boten wertvolle Einblicke in aktuelle Herausforderungen und innovative Ansätze. »Ein herzliches Dankeschön an die Betriebe für ihre Offenheit und die spannenden Einblicke. Diese Besuche liefern uns wichtige Impulse, um das Handwerk noch besser zu unterstützen«, so Schmitt.

SONEO HÖRGERÄTE GMBH: MIT INNOVATION UND NACHFOLGE ZUM ERFOLG

Wie Innovation und frühzeitige Nachfolgeplanung ein Unternehmen voranbringen können, zeigt die SONEO Hörgeräte GmbH aus Saarbrücken. Der 2014 von Höra-kustikmeister Marcus Egermaier gegründete Betrieb ist mittlerweile an mehreren Standorten im Saarland vertreten – neben der Saarbrücker City auch in St. Ingbert. Ab Januar gibt es zudem eine Filiale mit Showroom in St. Annual sowie einen weiteren Standort in Tholey.

SONEO arbeitet herstellerunabhängig und setzt auf individuelle Lösungen für seine Kundinnen und Kunden. Die technische Entwicklung im Hörgerätebereich schreitet rasant voran, und das Unternehmen versteht es, von dieser Dynamik zu profitieren – stationär und online: »Hier passiert gerade sehr viel, und wir wollen vorne mit dabei sein«, erklärt Egermaier.



Bei der Ulrich Albersmeyer GmbH: Ulrich Albersmeyer (r.) mit HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt in der Werkstatt des Betriebes.

»Diese Besuche liefern uns wichtige Impulse, um das Handwerk noch besser zu unterstützen.«

Jens Schmitt, HWK-Hauptgeschäftsführer

Eine weitere Stärke des Unternehmens ist die vorausschauende Nachfolgeplanung. Hörakustikmeister Tom Fröhlich, der das Unternehmen zukünftig gemeinsam mit Marcus Egermaier führen soll, arbeitet derzeit an einem Businessplan, unterstützt von der HWK.

»Durch eine seltene Autoimmunerkrankung verlor mein Vater bereits mit 37 Jahren schrittweise sein Gehör. Diese Erfahrung hat in mir eine besondere Sensibilität für die Bedürfnisse von Menschen mit Hörverlust geweckt. Schon während meiner Ausbildungszeit entwickelte ich daher das Ziel, mich selbstständig zu

machen und eine bestmögliche Versorgungsstruktur zu schaffen«, berichtet Fröhlich. Egermaier ergänzt: »Wir möchten eine Partnerschaft auf Augenhöhe schaffen, in der jeder seine Stärken einbringt.«

Zu den größten Herausforderungen zählen der hohe Verwaltungsaufwand und der Fachkräftemangel. »Als attraktiver Arbeitgeber in einem zukunftssicheren Handwerksberuf finden wir immer wieder hervorragende Fachkräfte. Ich wünsche mir, dass mehr junge Menschen mit Abitur die Attraktivität des Handwerks erkennen und sich um eine Ausbildungsstelle in der Hörakustik bewerben« betont Marcus Egermaier.

ULRICH ALBERSMEYER GMBH: HANDWERK MIT HERZ UND TEAMGEIST

Die Ulrich Albersmeyer GmbH in St. Ingbert blickt auf über 70 Jahre Erfolgsgeschichte zurück. Gegründet 1951 von Josef Albersmeyer, entwickelte sich der Betrieb zu einer der führenden Adressen für Raumausstattung in

der Region. Sein Sohn Ulrich Albersmeyer übernahm nach Abschluss der Meisterschule in Stuttgart 1991 das Unternehmen und setzte auf komplette Umbaumaßnahmen und Umgestaltungen beim Kunden.

»Stillstand gibt es bei uns nicht«, sagt Ulrich Albersmeyer. Kontinuierliche Investitionen in die Weiterentwicklung des Unternehmens haben sich bewährt. 2002 erfolgte der Umzug in ein großzügiges Firmengebäude, das Ausstellung, Büro, Lager und Werkstatt vereint.

2018 wird Fabian Schönau, Parkettlegermeister und Raumausstatter, gleichberechtigter Gesellschafter. Er hat bereits seine Ausbildung im Betrieb absolviert und baute den Bereich Bodenbeläge aus.

Der Teamgedanke spielt in dem Traditionsunternehmen eine zentrale Rolle: Jeden Mittwoch wird beim Teamtag über anstehende Projekte und Anliegen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gesprochen. Auch bei Neueinstellungen werden alle miteinbezogen. »Das schafft Vertrauen und fördert den Zusammenhalt«, erklärt Fabian Schönau. Zu dieser Einstellung passt auch die Auszeichnung als »Familienfreundliches Unternehmen«.

Neben der hohen handwerklichen Qualität setzt das Unternehmen auf kontinuierliche Modernisierung. Als nächstes steht die Renovierung des Büros auf dem Plan – ein weiterer Schritt, um die Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten.

Die Betriebsbesuche zeigen, wie vielfältig das Handwerk ist und wie Betriebe mit Innovation, Teamarbeit und vorausschauender Planung erfolgreich sein kön-

UNTERNEHMENSBERATUNG

Existenzgründung, Existenzsicherung, Betriebsnachfolge – bei diesen Themen unterstützt das Team der Unternehmensberatung. Mitgliedsbetriebe erhalten eine kostenfreie, individuelle und persönliche Beratung.

hwk-saarland.de/betriebsfuehrung



HWK-Unternehmensberatung

T 0681 5809-140

unternehmensberatung@hwk-saarland.de

nen. Für andere Betriebe bieten diese Beispiele wertvolle Anregungen, um eigene Strategien zu entwickeln und langfristig erfolgreich zu bleiben.

JODASOL GMBH: MIT TEAMWORK UND PLANUNG IN DIE ZUKUNFT

Die JODASOL GmbH gehört zu den jüngsten Mitgliedsbetrieben der Handwerkskammer des Saarlandes. Gegründet 2023 von Elektrotechnikermeister Daniel Keipinger und Diplom-Kaufmann Johannes Fein, hat sich das Unternehmen bereits einen Namen gemacht. In Ensheim haben die beiden Gründer zwei Büroräume und eine große Lagerhalle angemietet, zwei Firmentransporter ergänzen inzwischen den Fuhrpark.

Der Schwerpunkt von JODASOL liegt auf der Planung und Installation von Photovoltaikanlagen, Stromspeichersystemen, Ladelösungen für Elektrofahrzeuge und intelligenten Energiemanagementsystemen – sowohl für private als auch für gewerbliche Kunden. Keipinger und Fein kennen sich seit vielen Jahren und arbeiteten bereits in der Solarbranche zusammen. Der Wunsch, ein gemeinsames Unternehmen zu gründen, entwickelte sich ab 2020 und wurde 2022 konkret.

Unterstützt durch die Unternehmensberatung der HWK erstellten die Gründer einen Businessplan. Nach der notariellen Beglaubigung und Eintragung im Handelsregister Mitte 2023, wurde der Gewerbebetrieb im November desselben Jahres eröffnet. Seit dem

Frühjahr 2024 waren die Auftragsbücher gefüllt und der Betrieb konnte voll ausgelastet Projekte realisieren.

Das erste Jahr lief nach Aussage von Johannes Fein deutlich über den Erwartungen. »Die meisten Aufträge kamen durch unsere Kontakte innerhalb der Branche, Mund-zu-Mund-Propaganda und Weiterempfehlungen«, berichtet er. Für den Winter planen die Gründer den Ausbau ihrer Büro- und Lagerflächen, um sich noch besser aufzustellen.

»Wichtig ist, unsere Leistungen immer aus der handwerklichen Perspektive zu betrachten«, betont Fein. Trotz Preisschwankungen im Solarmarkt – insbesondere bei den Solarpanelen – blicken die beiden Gründer optimistisch ins nächste Jahr. Aufgrund der guten Auftragslage sollen zusätzliche Fachkräfte angeworben und das Unternehmen vergrößert werden.

Ihr Tipp an andere Gründerinnen und Gründer: »Nehmt Kontakt zur Unternehmensberatung der HWK auf und bereitet euch gut vor. Lieber alles zweimal durchdenken, als überstürzt loszulegen.« Als entscheidenden Faktoren für den unternehmerischen Erfolg sehen die Gründer »gute, verlässliche Partner, ein Team aus motivierten, qualifizierten Mitarbeitern sowie ein gutes Betriebsklima.«

Die JODASOL GmbH zeigt eindrucksvoll, wie wichtig eine solide Planung, handwerkliches Können und partnerschaftliches Arbeiten für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit sind.



Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

Bei Jodasol (von links): Dr. Christian Seltsam, HWK-Präsident Helmut Zimmer, HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt, Jodasol-Geschäftsführer Johannes Fein und Betriebsleiter Daniel Keipinger, Darius Nadery.

Anzeige

Mit unseren BGM-Angeboten Herausforderungen bewältigen und Krisen meistern.

Ich bin aktiv
FÜR MEINE GESUNDHEIT

ikkk Südwest | JOBaktiv
Mehr Infos unter www.ikkk-jobaktiv.de

BILDUNGSANGEBOTE



Foto: © AdobeStock_231963861_Ernijja

KOSMETISCHE FUSSPFLEGE

Gepflegte und schöne Füße: Immer mehr Frauen und auch Männer gehen regelmäßig zur kosmetischen Fußpflege. Zunehmend gefragt sind wohltuende Fußbehandlungen und –massagen und kreative Nagelmodellagetechniken. Dieser Lehrgang ist ideal, wenn Sie bereits in angrenzenden Bereichen der Kosmetik-, Wellness- oder Gesundheitsbranche arbeiten und sich eine kompakte und professionelle Zusatzausbildung für die kosmetische Pediküre wünschen. Aber auch wenn Sie sich als Quereinsteiger/in ein neues Tätigkeitsfeld eröffnen möchten, bietet Ihnen das hier vermittelte Know-how beste Chancen auf beruflichen Erfolg in einer Fußpflegepraxis, im Kosmetik- und Wellnessstudio oder in der Pflege.

Inhalte

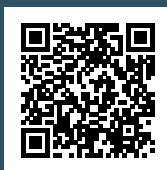
- Anatomie und Dermatologie von Fuß und Fußnagel
- Instrumente und Zubehör am Arbeitsplatz
- Produkte und Wirkstoffe
- Hygiene am Arbeitsplatz
- Umgang mit dem Fräser
- moderne Behandlungsformen der kosmetischen Pediküre
- Lackiertechniken
- Fußmassage
- permanente Farblackierung am Modell
- kosmetische Fußpflege am Modell
- Kalkulation von Produkt und Behandlungspreisen

Wann und wo?

4. bis 13. Februar 2025, dienstags und donnerstags von 18 bis 21.15 Uhr, Handwerkskammer des Saarlandes

Infos und

Anmeldung unter:



Excel Aufhauptschulung

11. bis 20. März 2025 / dienstags und donnerstags von 18 bis 21.15 Uhr

PowerPoint Basics

24. bis 31. März 2025 / montags und mittwochs von 17.30 bis 20.45 Uhr

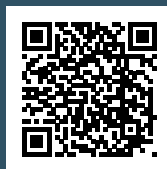
Barrierefreies Bauen – Kompetenz des Handwerks

29. März bis 5. April 2025 / samstags von 8.30 bis 16 Uhr

MEISTERKURSE (TEILZEIT)

Gesellenprüfungsvorbereitung Teil II (Fachpraxis) Abschlussprüfung für Kaufmann/frau für Büromanagement, online

25. März bis 29. April 2025 / dienstags und donnerstags von 17.30 bis 20.45 Uhr



Weitere Kurse und Informationen

WIR BERATEN SIE GERNE

Team Weiterbildung: 0681 5809-422
weiterbildung@hwk-saarland.de
hwk-saarland.de/weiterbildung

Förderung: Durch die Inanspruchnahme des Förderprogramms »Kompetenz durch Weiterbildung (KdW)« kann die Kursgebühr vieler Weiterbildungen um 40 Prozent reduziert werden.

Wir beraten Sie über individuelle Fördermöglichkeiten wie Begabtenförderung, Bildungsprämie, Aufstiegsförderung (Meister-BAföG), Meisterbonus (Aufstiegsbonus) und andere Bildungsprogramme.

FORT- UND WEITERBILDUNGEN

Frischfleischtheken im Handwerk und in Märkten

8. März 2025 / samstags von 7.30 bis 15.30 Uhr

Spontan und souverän Reden halten

10. bis 26. März 2025 / montags und mittwochs von 18 bis 21.15 Uhr

Buchführung kompakt, online

10. März bis 12. Mai 2025 / dienstags und donnerstags von 18 bis 21.15 Uhr

MEISTERKURSE (TEILZEIT)

Meistervorbereitung Teil II – Feinwerkmechanikerhandwerk, Teilzeit

3. März 2025 bis 18. September 2026/ dienstags und donnerstags von 17.30 bis 20.45 Uhr

Meistervorbereitung Teil II – Stuckateurhandwerk, Teilzeit

4. März 2025 bis 30. Mai 2026/ dienstags und donnerstags von 17.30 bis 20.45 Uhr

Meistervorbereitung Teil IV – Berufs- und Arbeitspädagogik / (AdA-Schein), Teilzeit

6. März bis 8. Mai 2025 / montags und donnerstags von 17.30 bis 20.45 Uhr

Meistervorbereitung Teil I – Dachdeckerhandwerk, Vollzeit

24. März bis 10. Mai 2025 / 8 bis 18 Uhr

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

ZU VERKAUFEN: Kompletten Maschinenpark, Inventar sowie Zubehör zur Herstellung von **Alufenstern und Türen** sowie Stanzwerkzeug zur Bearbeitung für das Profilsystem Akotherm, E-Mail: info@metallbau-mathei.de
Telefon: 06578-863

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 Eckmolenkungen 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

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.
Tel.: 0157-88201473
maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD15 (Breite: 15,04m, Länge: 21,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. Schiebetor ca. 3,90m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik



Aktionspreis

€ 39.900,-

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

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

www.fensterwalder.eu



Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826

FINSTERWALDER container

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Alteingesessenes Garten-Landschaftsbau- und Tiefbauunternehmen aus Altersgründen zu sofort zu verkaufen.

Tiefbauarbeiten beinhalten für Kommunen die Neuverlegung und Reparaturen von Hausanschlüssen vom Hauptkanal bis zum Haus des Kunden.

Aufträge von Kommunen und Privat liegen immer vor und können sofort übernommen werden. In der Übernahme sind Maschinen (Bagger) und sämtliche Geräte für die Durchführung der Arbeiten enthalten.

Bei Übernahme können wir Ihnen bei der Einarbeitung behilflich sein. Firma nahe Recklinghausen.

Telefon 0173-2861453

KAUFGESUCHE

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH Hand 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- & Luftgeschwindigkeitmessungen 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

www.handwerksblatt.de

SDH[®] GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜR'S HANDWERK

Sie als Handwerksbetrieb erhalten über die SDH - Servicegesellschaft Deutsches Handwerk attraktive Kfz-Nachlässe beim Erwerb Ihres neuen Firmenfahrzeugs im Autohaus vor Ort. Bei einem von 25 Automobilpartnern finden Sie sicher die passende Ergänzung für Ihren Fuhrpark: Vom Kleinwagen bis zum Nutzfahrzeug. Jetzt kostenfrei registrieren 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

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

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



Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

Rechtzeitig die Nachfolge regeln

BEI EINER VERANSTALTUNG ZUR UNTERNEHMENSNACHFOLGE IN NEUNKIRCHEN INFORMIERTEN SICH ZAHLREICHE BESUCHER AUS DEM HANDWERK ÜBER NACHFOLGE UND ÜBERNAHME.



Kfz-Meisterin Karin Geimer berichtete von der Übergabe ihres Betriebes.

Text: **Thomas Klein**...

Großes Interesse in der Stummschen Reithalle in Neunkirchen: Über 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer folgten der Einladung der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) und der Wirtschaftsförderungsgesellschaften aus dem Landkreis Neunkirchen, dem Saarpfalz-Kreis und dem St. Wendeler Land, um mehr über die erfolgreiche Gestaltung von Unternehmensnachfolgen und Betriebsüber-

gaben zu erfahren. Neben Einblicken in Abläufe und Finanzierungsmöglichkeiten war der Erfahrungsbericht von Kfz-Meisterin Karin Geimer ein Höhepunkt: Sie schilderte, wie sie den Übergabeprozess ihres Betriebes erfolgreich abschloss.

Darius Nadery, Fachbereichsleiter Unternehmensberatung bei der HWK, erläuterte das richtige Vorgehen



bei einer geplanten Betriebsübergabe: »Mindestens fünf Jahre Vorlaufzeit sind nötig; am besten beginnen Sie im Alter von 55 Jahren.« Besonders betonte er die Bedeutung des »Loslassens« für die bisherigen Betriebsinhaber. Zudem stellte er das kostenlose Beratungsangebot der HWK zur Betriebsübergabe vor und riet dazu, frühzeitig den Steuerberater miteinzu-beziehen.

Gordon Haan, ebenfalls aus dem Beraterteam der HWK, stellte die Ertragswertermittlung als grundlegenden Schritt bei einer Übergabe vor, die durch die HWK unterstützt wird. Marco Mathieu, Teamleiter für Nachfolge, Existenzgründung und Wachstum bei der Saarländischen Investitionskreditbank AG (SIKB), erklärte die individuellen Finanzierungsmöglichkeiten für Übernehmende und die wichtige Rolle der Hausbank. Zudem sensibilisierte er für einen »marktgerechten Kaufpreis«, der von einer klassischen Unternehmensbewertung abweichen kann.

Mit großem Interesse verfolgten die Gäste den Erfahrungsbericht von Karin Geimer, die ihren Betrieb, die Auto Nicklas GmbH & Co. KG in Merchweiler, kürzlich an zwei Nachfolger übergeben hat. Nach 45 Jah-

ren im Handwerk hat sie sich nun aus dem Betrieb zurückgezogen. Geimer, die das Unternehmen einst von ihrem Vater übernommen hatte, suchte seit 2020 nach Nachfolgern – eine familieninterne Lösung oder Übergabe an einen Kfz-Meister im Betrieb scheiterte. Letztlich fand sie die geeigneten Nachfolger über die Sparkassen-Unternehmensbörse und konnte den gesamten Übergabeprozess mit Unterstützung der HWK-Unternehmensberatung abschließen.

BETRIEBSÜBERGABE IM HANDWERK

Die Unternehmensberatung der HWK unterstützt Betriebe bei der Übergabe und Nachfolge. Informationen dazu finden sich auf der HWK-Website und in der Broschüre zur Betriebsübergabe.

hwk-saarland.de/betriebsfuehrung/betriebsuebergabe/



HWK-Unternehmensberatung

T 0681 5809-140

unternehmensberatung@hwk-saarland.de

BEKANNTMACHUNG

ANMELDUNGEN ZU DEN GESELLEN- UND ABSCHLUSSPRÜFUNGEN IM HANDWERK

SOMMERTERMIN 2025

Gewerbliche und kaufmännische Lehrlinge (Auszubildende) im Handwerk, die ihre Berufsausbildung bis 15. September 2025 beenden und deren Berufsausbildungsverhältnisse in die Lehrlingsrolle der Handwerkskammer des Saarlandes eingetragen sind, werden – sofern sie die sonstigen Voraussetzungen erfüllen – zu den Sommerprüfungen 2025 zugelassen.

Die Anträge auf Zulassung zu den Gesellen- und Abschlussprüfungen sind mit den erforderlichen Unterlagen von den Lehrlingen (Auszubildenden) bzw. Auszubildenden (mit Zustimmung der Lehrlinge) bei der Handwerkskammer des Saarlandes, Hohenzollernstraße 47 – 49, Postfach 10 13 31, 66013 Saarbrücken, einzureichen.

Anmeldeschluss ist der 7. Februar 2025.

Später eingehende Anmeldungen können zum Sommerprüfungstermin 2025 nicht mehr berücksichtigt werden.

Die Handwerkskammer des Saarlandes sendet allen Prüfungsbewerbern über ihre Ausbildungsbetriebe die Anmeldevordrucke rechtzeitig zu. Darüber hinaus können auch Anmeldevordrucke telefonisch unter der Nummer 0681 5809-121 bei der Handwerkskammer angefordert werden.

Anträge auf vorzeitige beziehungsweise ausnahmsweise Zulassung zu den Gesellen- oder Abschlussprüfungen sowie auf Zulassung zu Wiederholungsprüfungen sind ebenfalls bei der Handwerkskammer erhältlich. Diese Antragsvordrucke müssen vollständig ausgefüllt und mit allen Unterlagen bis spätestens 7. Februar 2025 eingereicht werden.

Handwerkskammer des Saarlandes

Prüfungswesen

Hohenzollernstr. 47-49

66117 Saarbrücken



WECKMANN ZUM NIKOLAUSTAG FÜR SAARLÄNDISCHEN GESUNDHEITSMINISTER

Einen leckeren Weckmann gab es zum Nikolaustag als typisches Adventsgebäck vom Bäckerinnungsverband Saarland an den saarländischen Minister für Arbeit, Soziales, Frauen und Gesundheit Dr. Magnus Jung. Landesinnungsmeister Hans-Jörg Kleinbauer, sein Stellvertreter Stefan Lang (2.v.r.) und Geschäftsführerin Sabine Hensler überreichten zusammen mit dem Vorstandsvorsitzenden der IKK Südwest Prof. Dr. Jörg Loth den Weckmann als Dank und als Anerkennung für die gute Zusammenarbeit und Unterstützung der saarländischen Bäcker und insbesondere für die Übernahme der Schirmherrschaft der gemeinsamen Aktion IKK-Brot für Sternenregen. Bei der Aktion gehen mit jedem Verkauf eines IKK-Brottes 30 Cent an die Aktion Sternenregen von Radio Salü und den saarländischen Kirchen, die vielen notleidenden Kindern und Familien im Saarland helfen.



Foto (v. l. n. r.): Geschäftsführerin Sabine Hensler, Landesinnungsmeister Hans-Jörg Kleinbauer, Gesundheitsminister Dr. Magnus Jung, stellv. Landesinnungsmeister Stefan Lang und Prof. Dr. Jörg Loth.

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3849

MAGAZINAUSGABE 01/25 vom 24. Januar 2025 für die Handwerkskammern Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Münster, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Andreas Ehler
Vorsitzender des Redaktionsbeirates:
Jens-Uwe Hopf

REDAKTION

Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
T 0211 390 98-47
Internet: handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

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

Chef vom Dienst: Lars Otten

Redaktion: Kirsten Freund, Anne Kieserling,
Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich,
Verena Ulbrich

Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz,

Albert Mantel, Letizia Margherita

Redaktionsassistentin: Gisela Käunicke

Freie Mitarbeit: Jörg Herzog, Wolfgang Weitzdörfer,
Karen Letz

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer des Saarlandes
Hohenzollernstraße 47-49
66117 Saarbrücken

Verantwortlich: HGF Jens Schmitt

Redakteurin: Sarah Materna

Redakteur: Thomas Klein

T 0681/58 09 313, -320 | presse@hwk-saarland.de

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ

Kirsten Freund / Verlagsanstalt Handwerk
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
T 0211 39 098-42
freund@handwerksblatt.de

ANZEIGENVERWALTUNG

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

Anzeigenleitung: Michael Jansen

T 0211 390 98-85

jansen@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 59

vom 1. Februar 2025

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch,

Claudia Stemick

T 0211 390 98-60

stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice:

<https://www.digithek.de/leserservice>Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe
(Zeitung und Magazin)

Verbreitete Auflage (Print + Digital):

330.682 Exemplare (Verlagsstatistik, Januar 2025)

DRUCK

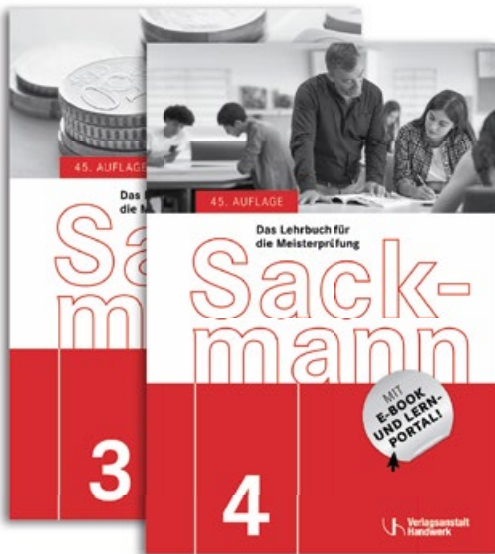
L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
Marktweg 42-50, 47608 Geldern
T 02831 396-0

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

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



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/ehronosov



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