

DEUTSCHES

# HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER  
DES SAARLANDES

№  
**10**  
**25**

Saarlands Jungmeister  
präsentierten herausragende  
Arbeiten.

Formschön  
und funktional

**EUROSKILLS**  
Medailenregen  
für das Handwerk

**INTERVIEW**  
Zeichen für den  
Mittelstand setzen

**DAS HANDWERK**



# 100

Jahre in Deutschland



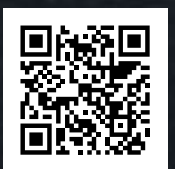
## Jubiläumsangebot

0% Zinsen | 0€ Wartung | 4 Jahre Garantie\*

Beispielfoto. Abgebildete Ausstattungsmerkmale sind nicht Angebotsbestandteil.

**\*0%-Zinsen:** Gewerbekundenangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Straße 1, 50735 Köln, für ausgewählte Finanzierungsangebote und Nutzfahrzeuge. Gültig zu den Konditionen bei Vertragsabschluss. Weitere Infos bei teilnehmenden Ford Partnern. Berechnungsbeispiel: Ford E-Transit Courier, Kastenwagen Trend 100 kW (136 PS) Elektromotor 54 kWh, unverbindliche Aktionspreisempfehlung Ford-Werke GmbH € 33.044,52 zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, Finanzierungsprodukt Ford Zielraten-Finanzierung, Laufleistung p.a. 10.000 km, Laufzeit 48 Monate, Anzahlung € 5.276,02, Nettodarlehensbetrag € 27.768,50, effektiver Jahreszins 0,00%, Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00%, Gesamtbetrag € 27.768,50, Restrate € 15.125,50, 47 monatliche Raten zu je € 269,-. Repräsentatives Beispiel gem. § 17 PAngV. Für Verbraucher besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht gem. § 495 BGB.

**Wartung & Garantie:** Details entnehmen Sie bitte den jeweils gültigen Bedingungen. Angebot der Ford-Werke GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln. Ford Flatrate+ ist nur kombinierbar mit einem Vertrag (Finanzierung oder Leasing) der Ford Bank GmbH für Gewerbekunden. Die Ford Flatrate+ ist für Gewerbe- und Flottenkunden nur erhältlich in Kombination mit Ford Pro™ Telematics Essentials.



Mehr Infos  
auf [ford.de](https://ford.de)



Foto: © Lemmer Wegland

## STARK FÜR NACHWUCHS, KLIMA UND WEITERBILDUNG



Der Herbst ist für das Handwerk von zentraler Bedeutung: In dieser Zeit starten die meisten neuen Ausbildungsverhältnisse für das laufende Jahr in einem von saarlandweit über 70 Handwerksberufen. Bei den Aktionen unserer Handwerkskammer zur Nachwuchsgewinnung und bei Betriebsbesuchen erfahren wir viel über die Strategien unserer Mitgliedsbetriebe zur Nachwuchswerbung und Fachkräftesicherung. Während manche Betriebe stets genügend Bewerbungen erhalten, haben andere trotz intensiver Bemühungen Schwierigkeiten, passende Auszubildende zu finden.

In dieser Ausgabe sprechen wir mit dem Ausbildungsmarkt-Experten Clemens Wieland von der Bertelsmann Stiftung (Seite 48). Er hat mehrere aktuelle Studien zur dualen Ausbildung mitverfasst und berichtet, was Handwerksbetriebe daraus lernen können. Erfreulich ist: Die duale Ausbildung bleibt für viele Jugendliche der beliebteste Bildungsweg. Gleichzeitig bleiben aber jedes Jahr zahlreiche Ausbildungsplätze – gerade im Handwerk – unbesetzt. Diese Herausforderung wird uns noch lange begleiten. Lösen können wir sie nur gemeinsam – mit dem Engagement der gesamten Handwerksorganisation, im Zusammenspiel mit Politik, Schulen und Eltern sowie mit der Motivation unserer Betriebe.

Ein weiteres zukunftsweisendes Thema ist der Klima- und Umweltschutz sowie das Energiesparen. Mit einem neuen Fachbereich stellt sich unsere HWK hier neu auf, um unsere Mitgliedsbetriebe künftig noch gezielter zu beraten (Seite 56).

Außerdem möchten wir Ihnen unser neues Weiterbildungsprogramm 2025/26 ans Herz legen (Seite 53). Unter dem Motto »Damit Sie alles können, was kommt« finden Sie darin ein breites Angebot: von der Meistervorbereitung über neue Technologien bis hin zu Führungsqualifikationen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

**HELMUT ZIMMER**  
PRÄSIDENT

**JENS SCHMITT**  
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER



## REGIONALSEITEN

- 6** Höhepunkte der Meisterstückeausstellung 2025
- 8** Maurerazubi und HWK-Ausbildungsbotschafter Jörn Rimbach im Portrait
- 10** Drei saarländische Traditionsbetriebe feiern besondere Jubiläen
- 14** Betriebs- und Meisterjubiläen: Wir gratulieren



Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes



Metallbau-Jungmeister Oliver Lahr mit seinem Meisterstück



Foto: © Alexander Weiß



Im Portrait: Jörn Rimbach, angehender Maurer und neuer HWK-Ausbildungsbotschafter.



## POLITIK

- 16** Wirtschaftsverbände fordern Wettbewerbsagenda für die EU



## BETRIEB

- 18** Interview: Mehr um den Mittelstand kümmern!
- 20** Verpackung: Vorerst keine Abgabe für Weihnachtsstollen
- 22** EuroSkills: Starkes Ergebnis
- 26** Was bringt die degressive Abschreibung?
- 28** Bürokratielasten am Kipppunkt - Kammern in der Sandwichposition
- 29** Kostenverschiebung: Schwarzarbeit oder legaler Steuertrick?
- 30** AGB: Effiziente Rechtssicherheit statt Copy-&-Paste
- 32** Adventsgewinnspiel

**34** MSCI World vs. Weltportfolio:  
Was wirklich global bedeutet

**36** 42. Internationales  
Schornsteinfegertreffen



## TECHNIK & DIGITALES

**38** Datenanalyse: Heute schon  
wissen, was morgen läuft

**40** Zeit und Geld sparen mit den  
richtigen Mobilfunktarifen



## GALERIE

**44** Mokume-Saar: Unikate für  
die Ewigkeit



## REGIONALSEITEN

**48** Interview mit Clemens Wieland  
von der Bertelsmann Stiftung  
zur dualen Ausbildung

**50** Neue Serie: »Gut beraten!«

**52** Neu im Team der  
Handwerkskammer

**53** HWK stellt neues  
Weiterbildungsangebot vor

**54** Weiterbildungsangebote

**56** Neuer Fachbereich für  
Energie- und Umweltberatung

**57** Meldungen

**58** Infokanäle und Bekanntmachung



In Berlin traf EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen auf Vertreter der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft.

Foto: © ZDH/Agentur Bildschaber/Berlin/Trenkel

# Von der Stahlbank bis zur Nusstorte

DAS SAARHANDWERK PRÄSENTIERTE IN DER SAARBRÜCKER CITY BEEINDRUCKENDE MEISTERSTÜCKE UND TECHNIKERARBEITEN.

Jungmeister Leon Lütz hat bei den Tischlern in der praktischen Prüfung mit seinem Uhrenschrank das beste Ergebnis erzielt.



Bäcker-Jungmeisterin Michelle Heinrich servierte zum Motto »Rund um die Nuss« wohlschmeckende Nusskreationen.



Fotos: © Berni Dicks - Cuvée - Die Wertheimer

Text: Sarah Materna

»Wir können alles, was kommt!«: Unter diesem Motto stand am 1. September der feierliche Auftakt der Meisterstückeausstellung in der Sparkassenfiliale am Saarbrücker Neumarkt. Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) zeichnete in Kooperation mit dem Förderverein der Meister- und Techniker aus- und -fortbildung im saarländischen Handwerk e.V., der Sparkasse Saarbrücken und weiteren Partnern in der Saarbrücker City die besten Meisterstücke und Tech-

nikerprüfungen aus. Die geehrten Meisterinnen und Meister, Förderpreisgeber und Ehrengäste feierten die herausragenden Arbeiten aus dem Handwerk. Bis zum 5. September hatten Interessierte Gelegenheit, sich einige der Arbeiten zu den regulären Öffnungszeiten anzuschauen.

Die Exponate stammten aus den Fachrichtungen Bäckerhandwerk, Metallbauerhandwerk, Straßen-

bauerhandwerk, SHK-Handwerk, Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk, Stuckateurhandwerk, Feinwerkmechanikerhandwerk, Elektrotechnikerhandwerk, Friseurhandwerk, Dachdeckerhandwerk, Tischlerhandwerk sowie Techniker im Fachbereich Maschinentechnik.

Boris Christmann, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Saarbrücken, sagte in seiner Laudatio: »Als Sparkasse Saarbrücken ist es uns eine besondere Freude, die Meisterstücke-Ausstellung in unserer Kundenhalle am Neumarkt auszurichten. Die Ausstellung macht sichtbar, welch beeindruckendes handwerkliches Können, welche Präzision und welche Kreativität die jungen Meisterinnen und Meister in ihren Arbeiten zeigen. Die prämierten Meisterstücke sind ein starkes Zeichen für die Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit des saarländischen Handwerks. Gerade weil wir als Sparkassen-Finanzgruppe Saar eng mit dem Handwerk und den kleinen wie mittleren Betrieben verbunden sind, ist es uns wichtig, diesem Können eine Bühne zu geben. Mein herzlicher Glückwunsch gilt allen Preisträgerinnen und Preisträgern – Sie stehen für die Stärke und Vielfalt unserer Region.«

HWK-Präsident Helmut Zimmer gratulierte den ausgezeichneten Jungmeisterinnen und Jungmeistern und unterstrich:

»Unsere diesjährigen Meisterstücke beweisen erneut, wie viel Können, Kreativität und Innovationsgeist im saarländischen Handwerk steckt. Ob präzise gearbeitete Stahlobjekte, maßgefertigte Möbel oder technische Lösungen mit Zukunft – jedes Exponat erzählt eine Geschichte von handwerklicher Leidenschaft.«

Einen besonderen Dank richtete er an die Förderpreisgeber sowie die Sparkasse Saarbrücken für die großzügige und langjährige Unterstützung.

### FUNKTIONALITÄT TRIFFT FORMBEWUSSTSEIN!

Zu den diesjährigen Preisträgern zählt auch Metallbauer-Jungmeister Oliver Lahr. Rund 230 Arbeitsstunden hat er – inklusive Konzeption und Fertigung – in sein Meisterstück investiert. Entstanden ist dabei ein echtes Unikat aus Edelstahl – eine klappbare Bank, die sich mit ein paar Handgriffen zu einem Tisch mit Sitzgelegenheit für bis zu sechs Personen umfunktionieren lässt. Oliver Lahr ist in der Schlosserei Nilles GmbH in Perl beschäftigt, die Inhaber und Geschäftsführer Michael Nilles in fünfter Generation führt. In einem Kurzfilm, der auf dem YouTube-Kanal der Handwerkskammer zu sehen ist, stellt er sein besonderes Meisterstück vor.



Metallbau-Jungmeister Oliver Lahr mit seinem Meisterstück

Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes



Hier geht es zum Film

# Vier Wände für Jörn



Maurerazubi Jörn liebt die Abwechslung auf der Baustelle

Text: Sarah Materna...

»Mit dem Wissen, das ich jetzt aufbaue, kann ich mir eines Tages mein eigenes Haus mauern! Wer kann das schon von sich behaupten?«, sagt Jörn Rimbach über seinen Ausbildungsberuf.

Der 17-Jährige absolviert bei der Heitz & Sohn GmbH, einer Tochter der Heitz Baugruppe, in Rehlingen-Siersburg eine Ausbildung zum Maurer und tritt damit beruflich in die Fußstapfen seines Vaters, der im selben Betrieb den Beruf erlernt hat. Und der ziemlich stolz ist, dass sein Sohn beruflich denselben Weg geht wie er. Um das Maurerhandwerk besser kennenzulernen, machte Jörn ein dreiwöchiges Schulpraktikum in seinem heutigen Ausbildungsbetrieb. Während dieser Zeit standen die Bauarbeiten an einem Mehrfamilienhaus im Nordsaarland an. Im Laufe des Praktikums merkte der Schüler, wie ihm die erfahrenen Handwerker auf der Baustelle mehr und mehr zutrauten und ihn immer stärker einbezogen. Nach dieser Zeit stand für Jörn fest: »Hier möchte ich meine Ausbildung

machen!« Inzwischen ist der junge Beckinger aus dem Team, das neben ihm noch einen weiteren Azubi im zweiten, einen Lehrling im ersten und einen angehenden Gesellen im dritten Lehrjahr zählt, nicht mehr wegzudenken. Auf die Frage, welche Tätigkeiten ihm am meisten liegen, antwortet er: »Klassisches Mauern macht mir genauso viel Spaß wie das Mitarbeiten an Sanierungsprojekten oder Maschinen fahren. Genug Abwechslung bringt der Beruf fast von selbst mit sich«.

## WERTSCHÄTZUNG UND JEDE MENGE HUMOR

Sein Ausbildungsbetrieb legt viel Wert darauf, die angehenden Gesellen schon frühzeitig in komplexe Projekte einzubinden und sie an ganz unterschiedliche Aufgaben heranzuführen. »Trotzdem kenne ich gar nicht. An den meisten Tagen kann ich zuhause erzählen, dass ich etwas komplett Neues gelernt habe«, betont der junge Bauhandwerker in spe. Zusammenhalt wird bei der Heitz & Sohn GmbH ebenfalls großgeschrieben. So bietet der Betrieb zum Beispiel regelmäßige Ausflüge an, um ein gutes Miteinander unter den Kollegen zu fördern. Im April 2025



lud das Bauunternehmen die gesamte Belegschaft für zwei Tage auf die Baumesse bauma nach München ein. Nach Erkundungstour über das Messegelände mit den unterschiedlichen Bautrends stand ein Besuch der historischen Klosterbrauerei auf dem Programm. Handwerk pur und eine ganz besondere Erfahrung für Azubi Jörn.

### GROSSES INTERESSE AN BAUWIRTSCHAFTSTHEMEN

Eines Tages eine Führungsposition übernehmen, Nachwuchsfachkräfte ausbilden oder selbst gründen? Obwohl Jörn erst im zweiten Lehrjahr ist, kann er sich das alles schon jetzt gut vorstellen. Seit Beginn dieses Jahres wirbt er als HWK-Ausbildungsbotschafter für das Handwerk als Karrieresprungbrett. Wenn der junge Beckinger in Schulen und auf Ausbildungsmessen über seinen Beruf spricht, wirkt seine Begeisterung ansteckend.

»Ich spreche gerne über mein Handwerk und weiß, wie dringend Azubis gebraucht werden«, weiß der angehende Geselle. Als Ausbildungsbotschafter will er Jugendlichen in Schulen und

auf Ausbildungsmessen Mut machen, es einfach zu probieren oder wie er selbst ein Praktikum zu machen. Wenn er auf Baustellen unterwegs ist, begegnet er hin und wieder auch weiblichen Azubis – und sieht darin eine positive Entwicklung. »Als mein Vater seine Ausbildung gemacht hat, gab es so gut wie nie Frauen auf der Baustelle. Ich finde es super, dass sich das jetzt ändert, weil Frauen, die ins Handwerk gehen, das mit 100 Prozent Überzeugung machen. Außerdem bringen sie einfach mehr Vielfalt auf die Baustelle«, findet der Nachwuchsmaurer. Wenn Jörn mit Ausbildungsinteressierten über seinen Beruf spricht, geht es häufig auch um sein Interesse für bauwirtschaftliche Themen. Seitdem er sich in der siebten Klasse für das Wahlfach »Beruf und Wirtschaft« entschieden hat, macht es ihm Spaß, wirtschaftliche Zusammenhänge nachzuvollziehen. Die Vorstellung, beides eines Tages beruflich miteinander verbinden zu können, reizt ihn. Wie das konkret aussehen könnte, werde sich zeigen. Fest steht für den 17-Jährigen jedenfalls, dass er sein Werkzeug irgendwann einmal nutzen will, um sich sein eigenes Zuhause zu bauen. Jetzt erwirbt er erstmal das nötige Handwerkszeug dazu.

Anzeige

## Neuheiten in Sozialversicherung und Lohnsteuer

# IKK Südwest lädt zum Seminar Sozialversicherung 2025/2026



Foto © Adobe Stock/Krakenimages.com

Zudem werden ausgewählte Themen aus den Bereichen „Lohnsteuer“ und „Arbeit/Soziales“ präsentiert.

### Termine in Saarbrücken

**Wann:** Dienstag, 9. Dezember 2025

**Erstes Seminar:** 10.00 – ca. 12.00 Uhr

**Zweites Seminar:** 14.00 – ca. 16.00 Uhr

**Wo:** IKK Südwest Hauptverwaltung, Europaallee 3-4, 66113 Saarbrücken

### Termine als Live-Stream

Alle, die nicht die Möglichkeit haben, an den genannten Terminen teilzunehmen, können sich für einen der beiden Live-Streams registrieren, diese finden am **11. Dezember 2025** zu unterschiedlichen Uhrzeiten – 10.00 Uhr und 14.00 Uhr – statt. Auch im Live-Stream wird es Informationen zum neuen „Qualitätssiegel Wohlfühlkultur“ für Unternehmen geben.

Die Seminarinhalte werden im Anschluss als Web-Magazin digital mit allen Teilnehmenden geteilt.



Detaillierte Informationen und die Anmeldung finden Sie unter: [www.ikk-seminare.de](http://www.ikk-seminare.de) oder einfach scannen:

**D**as Sozialversicherungsrecht in Deutschland ändert sich stetig – entsprechend wichtig ist es für Handwerksbetriebe immer auf dem aktuellen Stand zu sein. Deshalb bietet die IKK Südwest auch dieses Jahr die **kostenfreien IKK Südwest Seminare Sozialversicherung zum Jahreswechsel** an, um Unternehmer, Personaler und Steuerberater über wichtige Änderungen zu informieren. Außerdem erhalten alle Teilnehmenden exklusive Einblicke rund um das neue „Qualitätssiegel Wohl-

fühlkultur“ im Bereich der betrieblichen Gesundheitsförderung. In Saarbrücken finden im Dezember zwei Termine statt, zusätzlich werden noch zwei Live-Streams angeboten. Folgende Fachthemen sind u.a. geplant:

### Sozialversicherung

- Mindestlohn
- Pflegeunterstützungs- und -entlastungsgesetz (PUEG)
- Elektronischer Datenaustausch

# Handwerk von Generation zu Generation

DIE OTTWEILER SCHREINEREI KASPAR BESTEHT SEIT 150 JAHREN UND WIRD MITTLERWEILE IN DER FÜNFTEN GENERATION GEFÜHRT.



Tischlermeister und Handwerksunternehmer  
Christian Kaspar im Betrieb

Christian Kaspar, HWK-Präsident Helmut Zimmer,  
Maximilian Kaspar, HWK-Hauptgeschäftsführer  
Jens Schmitt (v. l.)

Text: *Thomas Klein*

150 Jahre Firmengeschichte – das ist auch im Handwerk eine Seltenheit. Die Schreinerei Kaspar aus Ottweiler darf stolz auf dieses außergewöhnliche Jubiläum blicken. Im Rahmen eines Betriebsbesuchs überreichten im August der Präsident der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) Helmut Zimmer und HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt die Ehrenurkunde der Handwerkskammer an Inhaber Maximilian Kaspar und seinen Vater Christian. Neben einem Rundgang durch die Werkstätten stand auch der Austausch über aktuelle Herausforderungen im Tischlerhandwerk auf dem Programm.

## VOM MÖBELHAUS ZUR MODERNEN WERKSTATT

Gegründet wurde der Betrieb 1875 von Heinrich Kaspar in der Luisenstraße in Neunkirchen. Neben einer Möbelwerkstatt betrieb die Familie damals auch ein Möbelhaus in der Vogelstraße am Hüttenberg. Schon früh setzte man auf maschinelle

Fertigung. Nach der Schließung des Möbelhauses in den 1970er-Jahren führten Urgroßvater Christian und später Großvater Heinrich den Betrieb fort.

Nach seiner Meisterprüfung verlegte Christian Kaspar 1983 die Schreinerei nach Ottweiler in das Gewerbegebiet »In der Etzwies«, wo er sich selbstständig machte. Dort entstanden moderne Werkstätten mit Raum für Expansion. Auch seine Frau Susann ist gelernte Schreinerin und arbeitet im Betrieb mit. Seit diesem Jahr führt nun sein Sohn Maximilian Kaspar den Betrieb in fünfter Generation – ein Paradebeispiel für eine langfristig geplante Betriebsnachfolge.

## HANDWERK VON GENERATION ZU GENERATION

Maximilian ist in der Werkstatt aufgewachsen. Schon als Jugendlicher arbeitete er mit Holz – sein erstes Projekt: eine selbstge-



baute Skateboardrampe. Heute beschäftigt der Betrieb sieben Mitarbeitende, darunter einen Auszubildenden und einen jungen Mann in einer von der Agentur für Arbeit geförderten Einstiegsqualifizierung, die in eine Ausbildung münden soll.

Auch in Sachen Nachhaltigkeit setzt das Unternehmen Maßstäbe: Holzreste aus der Produktion werden vollständig in einer neuen Hackschnitzelheizung verwertet, zusätzlich sorgt eine Photovoltaikanlage für umweltfreundlichen Strom.

### BREITES LEISTUNGSSPEKTRUM – MODERNSTE TECHNIK

Zum Kundenkreis gehören Einzelhandel, Banken, Hotels, Industrie und private Haushalte. Ob individuelle Möbelstücke, hochwertige Küchenrenovierungen oder komplette Ladeneinrichtungen – die Schreinerei Kaspar bietet maßgeschneiderte Lösungen.

Die Fertigung erfolgt mit einem modernen Maschinenpark: CNC-gesteuerte Anlagen, Kantenanleimer, Vierseitenhobelmaschine, Furnierpresse und ein eigener Lackiererraum gehören zur Ausstat-

tung. Die Arbeitsvorbereitung ist CAD-gestützt. So beliefert der Betrieb unter anderem einen großen regionalen Büromöbelhersteller und fertigt Trennwände für Großbanken. Deutschlandweit werden Schuhgeschäfte und Labelshops eingerichtet – oft als stiller Zulieferer für einen großen Ladebauer in Europa.

»Wir montieren fast nie!«, erklärt Maximilian Kaspar – und spielt damit auf die klare strategische Ausrichtung seines Betriebs an. So kann sich dieser auf das konzentrieren, was wirklich wirtschaftlich ist: hochwertige, spezialisierte Fertigung in Serie und Einzelstücken.

### UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE HANDWERKSKAMMER

Sowohl Christian als auch Maximilian Kaspar nutzten die Beratungsangebote der Handwerkskammer, beispielsweise zu den Themen Betriebsnachfolge, Maschinenbewertung und Betriebswirtschaft. Während Christian von dieser Unterstützung bereits vor über 40 Jahren bei seiner eigenen Gründung profitierte, half sie Maximilian, den Generationenwechsel erfolgreich umzusetzen.

Anzeige

## Prävention:

# Investition in die Zukunft, nicht Kostenstelle

**Die Zahlen sind beunruhigend: Bei handwerklich tätigen Versicherten sind Krankschreibungen seit 2019 um fast 60 Prozent gestiegen. Muskel-Skelett-Erkrankungen nahmen um knapp 49 Prozent zu, psychische Erkrankungen sogar um 80 Prozent. Ausgerechnet in dieser Situation plant der Bund im Etat 2026 Kürzungen bei der Gesundheitsvorsorge.**

„Diese Entwicklung zeigt, wie dringend wir mehr Prävention brauchen – nicht weniger“, betont Professor Dr. Jörg Loth, Chef der IKK Südwest. „Als regionale Innungskrankenkasse investieren wir bereits heute mehr als 8 Prozent unserer Leistungsausgaben in Prävention – doppelt so viel wie der GKV-Durchschnitt.“

Die IKK Südwest setzt mit Initiativen wie dem „Gesundheitspreis des rheinland-pfälzischen Handwerks“ wichtige Impulse für betriebliche Gesundheitsförderung. „Gerade im Handwerk mit seinen körperlichen Belastungen ist gezielte Prävention unverzichtbar“, erklärt Gerd Benzmüller, arbeitgeberseitiger Vorsitzender des Verwaltungsrates der IKK Südwest. „Wir stehen vor einer Kernfrage: Wie verteilen wir Ressourcen so, dass nicht nur Kosten gespart, sondern das Leben von Millionen Bürgerinnen und Bürgern gesünder wird?“

Die zunehmende Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben führt bereits zu rekordverdächtigen Zusatzbeiträgen. „Wer bei der Vorsorge spart und auf Reparaturmedizin setzt, belastet Versicherte in Zukunft noch stärker – gesundheitlich und finanziell“, warnt Loth. „Gesunde Lebenswelten sind keine Kostenstelle, sondern eine der wichtigsten Investitionen in ein zukunftsfähiges Gesundheitssystem.“

Benzmüller ergänzt: „Statt über Einschnitte zu debattieren, sollten wir in nachhaltige Präventionskonzepte investieren, die langfristig unser Gesundheitssystem entlasten.“

Die IKK Südwest bleibt ihrem Anspruch treu: Gesundheit fördern, bevor Krankheit entsteht. „Wer im Handwerk arbeitet, weiß: Vorbeugen ist besser als reparieren. Auf unsere Gesundheit trifft dies genauso zu“, so Loth abschließend.



Professor Dr. Jörg Loth,  
Chef der IKK Südwest



Gerd Benzmüller, Vorsitzender des Verwaltungsrates der Arbeitgeberseite der IKK Südwest



# Elf Gewerke unter einem Dach

**D**as Homburger Unternehmen A6 Jung feiert in diesem Jahr seinen 100. Geburtstag. Es ist aus einer Huf- und Wagenschmiede hervorgegangen. Heute ist es ein weltweit tätiges Hightech-Unternehmen mit zwei Betriebszweigen, der A6 Jung Fahrzeugbau GmbH & Co. KG sowie der A6 Nutzfahrzeuge GmbH & Co. KG.

Robert Jung gründete den Betrieb im Jahr 1925. Heute beschäftigt das Unternehmen 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter regelmäßig Auszubildende in den Berufen Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker/in, KFZ-Lackierer/in und Schreiner/in. Angela Jung, Axel Jung und Dennis Urgatz sind die Eigentümer des Traditionsunternehmens. Das Kerngeschäft ist ein markenunabhängiges Servicecenter für Trucks und Nutzfahrzeuge aller Art, in dem elf Gewerke unter einem Dach vereint sind. Ein wichtiger Geschäftspartner von A6 Jung ist die US-Army in Europa.

Ein weiteres Standbein ist der Motorsport. Hier hat sich der Homburger Betrieb auf den Bau von riesigen Lkw-Trailern spezialisiert, die inzwischen weltweit bei vielen Teams im Motorsport zu finden sind. Die mit modernster Technik ausgestatteten Trailer werden in Homburg komplett hergestellt.

Im Rahmen der Jubiläumsfeier in Homburg überreichte Helmut Zimmer, Präsident der Handwerkskammer des Saarlandes, die Ehrenurkunde an das Traditionsunternehmen. Ein weiteres Beispiel dafür, was auf Basis eines Handwerksbetriebs alles machbar ist.



Angela Jung, HWK-Präsident Helmut Zimmer, Axel Jung und Dennis Urgatz (v. l.)

# Neunkircher Traditionsbetrieb feiert Jubiläum

**M**it einer feierlichen Veranstaltung in der Stummschen Reithalle in Neunkirchen feierte die Firma Krummenauer im August ihr 100-jähriges Bestehen. Im Rahmen des Festakts überreichte der Präsident der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK), Helmut Zimmer, die Ehrenurkunde der HWK an die Krummenauer Torbau GmbH.

Das Unternehmen, das von Arndt Krummenauer, Meister im Metallbauerhandwerk, geführt wird, beschäftigt rund 25 Mitarbeitende und bildet derzeit vier Auszubildende im Metallbereich aus. Die Torbau GmbH ist spezialisiert auf den Bau von Türen und Toren für Gewerbe-, Handels- und Industriekunden im Saarland. Zum Portfolio gehören neben Fertigung und Montage auch Reparaturen, Prüfungen sowie Brandschutzlösungen.

Die Wurzeln des Unternehmens reichen ein Jahrhundert zurück: Was einst mit dem handwerklichen Können des Schlossers Hans Krummenauer begann, hat sich zu einem international tätigen Betrieb entwickelt – fest verankert in der Region. Seit dem Jahr 2000 besteht das Familienunternehmen aus zwei Betriebszweigen: der Krummenauer Torbau GmbH sowie der Krummenauer Anlagenbau GmbH am traditionellen Standort in der Wellesweilerstraße in Neunkirchen. Geschäftsführer der Anlagenbau GmbH ist Elmar Krummenauer, Ur-Enkel des Gründers.

Die Familie Krummenauer bildet seit Generationen Metallbauer aus. Auch heute bauen vier junge Menschen bei der Torbau GmbH auf eine berufliche Zukunft im Handwerk auf – und führen damit die lange Tradition des Ausbildungsbetriebs fort.



# Ist mein Unternehmen reif für ein digitales Update?

**Gemeinsam finden  
wir die Antworten  
für morgen.**

Mit kompetenter Beratung und  
Finanzierungslösungen für die digitale  
Transformation.

**Weil's um mehr als Geld geht.**



**Finanzgruppe**

Sparkassen SaarLB LBS  
SAARLAND Versicherungen

# Wir gratulieren

Wir gratulieren den Jubilaren und wünschen ihnen alles Gute, Gesundheit und den Betrieben weiterhin viel Erfolg.



## Betriebs- und Meisterjubiläen

### EHRENES MEISTERJUBILÄUM

Ferdinand Hess, Friseurmeister

### EISERNES MEISTERJUBILÄUM

Anton Blass, Schreinermeister

Alfons Klein, Tapezier, Polster- und Dekorateur-Meister

Lorenz Klein, Tischlermeister

### DIAMANTENES MEISTERJUBILÄUM

Dieter Detempler, Bäckermeister

Horst Didion, Stuckateurmeister

Klaus Dieter Hinsberger, Friseurmeister

Kurt Feld, Kraftfahrzeugmechanikermeister

Ingrid Gaber, Friseurmeisterin

Gerd Kiefer, Bäckermeister

Marie-Luise Pack, Friseurmeisterin

Johann Schiestel, Stuckateurmeister

Hermann Schön, Friseurmeister

Guido Webel, Bäckermeister

### GOLDENES MEISTERJUBILÄUM

Harald Ackermann, Zentralheizungs- und Lüftungsbauermeister

Gerhard Bickel, Elektroinstallateurmeister

Günter Böttcher, Kraftfahrzeugmechanikermeister

Alexander Czapla, Werkzeugmachermeister

Marita Dörr-Jung, Friseurmeisterin

Karl Wilhelm Giebeler, Kraftfahrzeugmechanikermeister

Klaus Dieter Hinsberger, Friseurmeister

Rainer Höchst, Bäckermeister

Lothar Jakob, Bäckermeister

Edwin Klein, Schlossermeister

Rolf Werner Leister, Maler- und Lackierermeister

Horst Matheis, Schornsteinfegermeister

Thomas Müller, Elektroinstallateurmeister

Michael Nieder, Kraftfahrzeugmechanikermeister

Hans Richard Petry, Kraftfahrzeugelektrikermeister

Peter Prowald, Schornsteinfegermeister

Herbert Herbert, Maschinenbauermeister

Ursula Schellberg, Friseurmeisterin

Bernd Schu, Maler- und Lackierermeister

Winfried Schüler, Werkzeugmachermeister

Hans Günter Schwan, Maler- und Lackierermeister

Winfried Schwarz, Werkzeugmachermeister

Walter Stephan, Kraftfahrzeugmechanikermeister

Hans Thiery, Maschinenbauermeister

Dieter Wächter, Elektroinstallateurmeister

Otto Wannemacher, Maschinenbauermeister

Michael Wolf, Zentralheizungs- und Lüftungsbauermeister

### BETRIEBSJUBILÄUM

Schreinerei Kaspar, 150 Jahre

Coiffeur Hess, 100 Jahre

J. Kempf Holzbau GmbH, 100 Jahre

Krummenauer Torbau GmbH, 100 Jahre

Glas Adolph GmbH, 80 Jahre

Hartmut Braun GmbH, 60 Jahre

Josef Koch GmbH, 55 Jahre

Foto-Kiefer, 50 Jahre

Schmidt GmbH, 50 Jahre

Der Friseurmeister Axel Schulz, 25 Jahre

Dillinger-Steinmetzwerkstatt, 25 Jahre

Dirk Andres Dächer + Fassaden, 25 Jahre

GK Autotechnik GmbH, 25 Jahre

Günter Kirch e. K., 25 Jahre

Maler Schmidt, 25 Jahre

### BERUFSJUBILÄUM

Anna-Maria Klein, Fleischerei-Handwerk, 60 Jahre

Marianne Jochem, Fleischerei-Handwerk, 55 Jahre

Josef Beck, Dachdecker-Handwerk, 50 Jahre

Eduard Hettinger, Dachdecker-Handwerk, 50 Jahre

Dieter, Pohl, Dachdecker-Handwerk, 50 Jahre

Karin, Heinrich, Fleischerei-Handwerk, 45 Jahre

### MITARBEITERJUBILÄUM

Anna-Maria Klein, Metzgerei Jochem, 60 Jahre

Marianne Jochem, Metzgerei Jochem, 55 Jahre

Werner Dufke, Wein GmbH, 50 Jahre

Eduard Hettinger, Peter Quint GmbH, 50 Jahre

Siegfried Paulus, Merbag Trier GmbH, 50 Jahre

Karin Heinrich, Metzgerei Jochem, 45 Jahre

Christof Neisius, Hans-Schmitt GmbH, 40 Jahre

Stephan Plein, Neunkircher Baugesellschaft mbH, 40 Jahre

Daniel Kräuter, Schreinerei Raphael Haas GmbH, 30 Jahre

Torsten Luckas, Maler- und Stuckateurbetrieb Thomas Jung, 25 Jahre

Sebastian Pieronczyk, Hindenberger GmbH, 25 Jahre

## Ehrenurkunden bestellen

Ob Meister-, Arbeits- oder Betriebsjubiläum – diese Meilensteine verdienen es, gefeiert und gewürdigt zu werden. Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) bietet Ihnen die Möglichkeit, Ehrenurkunden für folgende Anlässe zu beantragen:

- Betriebsjubiläen
- Berufsjubiläen
- Mitarbeiterjubiläen

### Darüber hinaus vergibt die HWK:

- den Goldenen Meisterbrief (50 Jahre nach der Meisterprüfung)
- Ehrenmeisterbriefe an Jubilare, die ihre Meisterprüfung vor 60, 65, oder 70 Jahren abgelegt haben
- den Silbernen Meisterbrief (mindestens 25 Jahrenach der Meisterprüfung)

### Weitere Informationen:

hwk-saarland.de/ehrungen-urkunden

## Kontakt

### ☑ Betriebs- und Mitarbeiterjubiläen

Lea Soffel  
T 0681 5809-104  
l.soffel@hwk-saarland.de

### ☑ Meisterjubiläen

Lisa Marie Hönscheidt  
T 0681 5809-272  
l.hoenscheidt@hwk-saarland.de

# suu:m BAUSTELLE im Fokus



In unserer  
**DIGITHEK**  
**KOSTENLOS:**  
digithek.de/  
baustelle

## Temperaturabgesenkter Asphalt wird 2027 Pflicht

Wie Straßenbauunternehmen sich vorbereiten können.

Von Claudia Steinic

**M**itarbeiter im Straßenbau sind bei der Arbeit oftmals gesundheitsschädlichen Dämpfen ausgesetzt. Das hat Folgen: Ab dem 1. Januar 2027 darf in Deutschland klassischer Walz Asphalt nicht mehr ohne weitere Maßnahmen eingebaut werden. Die Einhaltung des Arbeitsplatzgrenzwertes für Bitumendämpfe ist dann verbindlich.

### Gesundheitsschutz als Hintergrund

Der Hintergrund beim Einbau von Heißasphalt entstehen Dampf und Aerosole, die Bitumenkondensate enthalten. Diese sind nicht nur geruchsintensiv, sie gelten als potenziell gesundheitsschädlich, insbesondere bei langer oder intensiver Exposition. Zum Schutz der Mitarbeitenden wurde 2006 ein Arbeitsplatzgrenzwert eingeführt, der bei maximal 2,5 mg/m<sup>3</sup> Bitumenkondensat liegt (Mittelwert über acht Stunden). Allerdings wurde dieser Wert bislang mehrfach ausgesetzt, zuletzt bis 33,12.2016. Ab dem 1. Januar 2027 ist jedoch Schluss mit den Ausnahmen. Dann muss jeder, der Asphalt einbaut, unter dem Grenzwert bleiben.

### Was sind temperaturabgesenkte Asphalte?

Temperaturabgesenkte Asphalte sind Mischgrüter, bei denen die Einbautemperatur um mindestens 20 Grad Celsius gegenüber klassischem Heißmischgut abgesenkt ist. Spezielle Additive oder technologische Verfahren sorgen dafür, dass der Asphalt auch bei geringeren Temperaturen verarbeitbar bleibt. Laut Definition der European Asphalt Pavement Association (EAPA) spricht man ab circa 130-140°C von Warmmischgut. In der Praxis bedeutet das weniger Emissionen, besserer Arbeitsschutz, aber auch neue technische Anforderungen an Einbau und Logistik.

### Herausforderungen an Planung und Logistik

Unternehmen müssen in Zukunft ihre Planung neu denken und sich mit den neuen Technologien und Additiven auseinandersetzen, um zu entscheiden, welche Lösungen für sie infrage kommen. Auch die Einbauprozesse müssen angepasst werden. Die Verdichtungsgeräte verkleinern sich, die Siloabgabe muss neu bewertet werden. Ebenfalls hat die Umstellung Auswirkungen auf die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen. Öffentliche Auftraggeber werden sich zunehmend auf TK-Asphalte ausrichten. [strassentechnik.de](http://strassentechnik.de)

Herangezoomt für präzise Einblicke und Expertenwissen!

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



# »Bei Praktika zeigen sich Klebeeffekte«

IM INTERVIEW SPRICHT CLEMENS WIELAND, SENIOR EXPERT BEI DER BERTELSMANN STIFTUNG, ÜBER AKTUELLE STUDIEN ZUR DUALEN AUSBILDUNG UND DARÜBER, WAS HANDWERKS BETRIEBE FÜR IHREN UMGANG MIT AUSZUBILDENDEN DARAUS LERNEN KÖNNEN.



Clemens Wieland ist als Senior Expert bei der Bertelsmann Stiftung in den Bereichen berufliche Bildung, schulische Berufsorientierung und Übergangsmanagement tätig.

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

**C**lemens Wieland beschäftigt sich bei der Bertelsmann Stiftung mit den Schwerpunkten berufliche Bildung, schulische Berufsorientierung und Übergangsmanagement. Er ist Mitautor der aktuellen Jugendbefragung »Ausbildungsperspektiven 2025« sowie der gemeinsam mit dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) Köln herausgegebenen kombinierten Jugend- und Unternehmensbefragungen »Was macht die duale Ausbildung attraktiv? Wünsche von jungen Menschen und Angebote von Unternehmen im Vergleich« und »Vom Mismatch zum Match: Wie sich Jugendliche und Unternehmen auf dem Ausbildungsmarkt suchen und finden (können)«.

**DHB: Herr Clemens, die aktuelle Studie zeigt ein erfreuliches Ergebnis: Die duale Ausbildung ist für viele Jugendliche nach wie vor der beliebteste Bildungsweg. Warum bleiben dennoch so viele Ausbildungsplätze – gerade auch im Handwerk – unbesetzt?**

Clemens Wieland: Seit Jahren haben wir auf dem Ausbildungsmarkt das Problem, dass es einerseits eine große Zahl von unbesetzten Ausbildungsplätzen gibt, auf der anderen Seite aber auch viele Bewerberinnen und Bewerber, die auf dem Ausbildungsmarkt leer ausgehen. Das hat unterschiedliche

Gründe: Es kann sein, dass unbesetzte Stellen und interessierte Bewerber räumlich zu weit voneinander entfernt sind, es kann daran liegen, dass es zwar Bewerber gibt, aber ihre Qualifikation nicht den Anforderungen des Betriebes entsprechen und schließlich auch, dass sich junge Menschen für andere Berufe interessieren als die, für die es offene Stellen gibt. Denn nicht alle Berufe sind für junge Menschen gleich attraktiv. Nicht zuletzt kann es auch daran liegen, dass Unternehmen nicht genug über ihre Ausbildungsangebote informieren oder junge Menschen und Unternehmen aneinander vorbei kommunizieren.

**DHB: Fast jeder fünfte junge Mensch im Alter von 20 bis 34 Jahren hat keinen Berufsabschluss. Welche Maßnahmen kann das Handwerk ergreifen, um diese Gruppe besser zu erreichen und für eine Ausbildung zu gewinnen?**

Wieland: Viele in der Gruppe der Ungelernten haben eine niedrige Schulbildung und trauen sich vielleicht nicht, sich zu bewerben, weil sie es für aussichtslos halten. Dabei sagt über ein Drittel der von uns befragten Betriebe, dass sie auch junge Menschen einstellen, die erheblichen Unterstützungs- oder Förderbedarf haben. Eine Möglichkeit für Unternehmen besteht darin, im Rahmen des Ausbildungsmarketings auch solche Gruppen gezielt anzusprechen und gegebenenfalls während der Ausbildung die vorhandenen staatlichen Unterstützungsangebote zu nutzen.

**DHB: Welche Gründe nennen Jugendliche, die sich nicht für eine Ausbildung bewerben? Was können Betriebe konkret tun, um diesen Hürden entgegenzuwirken?**

Wieland: Der meistgenannte Grund sind geringe Gehaltsaussichten nach der Ausbildung. Ähnlich gravierend wird empfunden, wenn die mit der Ausbildung verbundene Tätigkeit nur wenig zu persönlichen Interessen und Neigungen passt. Was können Betriebe tun? Klar kommunizieren, was sie zu bieten haben, sowohl inhaltlich als auch mit Blick auf die späteren Gehaltsaussichten, denn das ist jungen Menschen wichtig.

**DHB: Wie schätzen Sie die Rolle der Schule bei der Berufsorientierung ein? Welche Aufgaben sollte sie übernehmen und in welchen Bereichen ist stärkere Unterstützung von außen, etwa aus dem Handwerk, erforderlich?**

Wieland: Die schulische Berufsorientierung ist wichtig, aber sie darf auch nicht mit Anforderungen und Aufgaben überfrachtet werden. Zentral bei der beruflichen Orientierung von jungen Menschen sind authentische, eigene Erfahrungen – und die kann die Schule allein nicht bieten. Betriebe können sich hier auf vielfältige Weise einbringen und beteiligen: Zum Beispiel durch das Angebot von Praktika und Schnuppertagen, durch die Entsendung von Ausbildungsbotschaftern oder allgemein durch übergreifende, kontinuierliche Schulpartnerschaften. All dies ermöglicht ein Kennenlernen zwischen dem Jugendlichen und dem Betrieb, und zwar auch dann, wenn die schulischen Qualifikationen nicht so überzeugend sind. Gerade bei Praktika zeigen sich immer wieder die sogenannten Klebeeffekte.

**DHB: Ein Teil Ihrer Untersuchung befasste sich auch mit der Frage, wie junge Menschen nach Ausbildungsplätzen suchen. Welche Kanäle und Plattformen nutzen sie besonders häufig – und worauf sollten Handwerksbetriebe bei der Ansprache achten?**

Wieland: Jugendliche mit hoher Schulbildung suchen eher über Social Media nach Ausbildungsangeboten, während Jugendliche mit niedriger Schulbildung stärker Stellenausschreibungen in Zeitungen oder als Aushang an schwarzen Brettern nutzen. In Zukunft werden die sozialen Medien sicherlich an Bedeutung gewinnen, daher lohnt sich der Blick in die Details der heutigen Social-Media-Nutzung von Unternehmen und Jugendlichen für das Thema Ausbildung. Da zeigt sich vor allem für Facebook und YouTube ein stark abweichendes Nutzungsverhalten. Während Unternehmen die Rolle von Facebook überschätzen – 71 Prozent der Unternehmen informiert hier über Ausbildungsstellen, aber nur 25 Prozent der Jugendlichen suchen hierüber –, schöpfen sie vor allem das Potenzial von YouTube noch nicht aus. Fast die Hälfte der Jugendlichen (47 Prozent) sucht hier nach Ausbildungsstellen, aber nur 18 Prozent der Unternehmen nutzen dieses Format. Hier ist also noch viel Potenzial, um potenzielle Bewerber zu erreichen.

**DHB: Etwa ein Drittel aller im Handwerk abgeschlossenen Ausbildungsverträge wird vorzeitig aufgelöst. Können Sie aus der Befragung ableiten, woran das liegt und was Betriebe dagegen tun können?**

Wieland: Die Gründe für Vertragsauflösungen sind vielfältig. Mit Blick auf unsere Untersuchungen kann man zumindest folgendes sagen: Ein gutes Betriebsklima, eine gute Bezahlung vor allem nach der Ausbildung und spannende Aufgaben in der Ausbildung – diese drei Faktoren sind jungen Menschen ganz besonders wichtig. Wenn ein Unternehmen das tatsächlich

bieten kann, ist es sicherlich – nicht nur mit Blick auf Vertragslösungen – gut aufgestellt.

**DHB: Was kann die Handwerksorganisation tun, um noch mehr junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk zu begeistern? Welche Angebote sollten aus Ihrer Sicht gezielt gestärkt oder neu entwickelt werden?**

Wieland: Wie gesagt besteht insbesondere bei den vielen ausbildungsinteressierten jungen Menschen mit niedriger Schulbildung nach wie vor viel Potenzial am Ausbildungsmarkt. Sie wollen am häufigsten eine Ausbildung machen, schätzen aber ihre Chancen dafür tendenziell am schlechtesten ein. Ihnen sollte zum einen Mut gemacht werden zu einer Bewerbung, denn ihre Chancen sind vielleicht besser als gedacht: Acht von zehn Unternehmen bewerten den persönlichen Eindruck mittlerweile höher als die Schulnoten. Zum andern haben diese jungen Menschen teilweise Unterstützungsbedarf in Form von Nachhilfe oder sozialpädagogischer Begleitung. Dafür gibt es gute Förderinstrumente – AsA flex sei hier als Beispiel genannt. Allerdings sehen wir, dass diese staatlichen Programme noch viel zu wenig bekannt sind und entsprechend nur von relativ wenigen Betrieben genutzt werden. Hier können Handwerksorganisationen einen wichtigen Beitrag leisten, indem sie diese Programme bekannter machen und für ihre Nutzung werben.



Für die Studie »Ausbildungsperspektiven 2025. Eine repräsentative Befragung von jungen Menschen« wurden insgesamt 1.755 junge Menschen im Alter von 14 bis 25 Jahren repräsentativ befragt. Die Befragung mittels eines standardisierten Fragebogens erfolgte von Anfang März bis Mitte April 2025. Von den Teilnehmenden wurden 1.498 online und 257 in persönlichen Interviews befragt.  
[bertelsmann-stiftung.de/de/unsere-projekte/chance-ausbildung](https://bertelsmann-stiftung.de/de/unsere-projekte/chance-ausbildung)



Friseurmeister Andreas Rupp  
in seinem St. Ingberter Salon  
»Stilwerq«

Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

SERIE: »GUT BERATEN!«

# Gegenüber gegründet

ANDREAS RUPP WAR ALS ANGESTELLTER FRISEURMEISTER RUNDUM ZUFRIEDEN. TROTZDEM GING ER MIT MITTE 50 DEN SCHRITT IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT. IM ERSTEN TEIL UNSERER NEUEN REIHE »GUT BERATEN!« ERZÄHLEN WIR SEINE GRÜNDUNGSGESCHICHTE.

Text: Sarah Materna...

**S**eit über 20 Jahren nimmt Andreas Rupp morgens denselben Weg zur Arbeit. Seit Februar dieses Jahres haben sich für den Meister dabei allerdings zwei Dinge geändert. Erstens: Inzwischen schließt er den kleinen Salon auf der gegenüberliegenden Straßenseite auf. Zweitens: Es ist sein eigener. Zweimal wöchentlich begleitet ihn Salondackel Herr Hedwig ins komplett neu ausgestattete »Stilwerq«. 18.000 Euro hat Rupp in die Einrichtung seines ersten eigenen Salons investiert. Das Stilwerq liegt zentral in Laufnähe zum St. Ingberter Maxplatz in einer ruhigen Seitenstraße. »Die Leute schätzen die Atmosphäre« sagt der Unternehmer. Das Kundenaufkommen gibt ihm recht. Seit der Eröffnung sind Rupp und seine Mitarbeiterin nahezu

immer ausgebucht. Mit seinen Kurzhaarschnitten hatte sich Rupp in der Mittelstadt bereits als angestellter Meister einen Namen gemacht. Nach seiner Gründung folgten ihm zahlreiche frühere Stammkunden ins Stilwerq.

## GRÜNDUNG STATT ÜBERNAHME

Die Gründung war für den Meister zunächst keine Option gewesen. Geplant war ursprünglich, dass Rupp den Betrieb, in dem er vorher beschäftigt gewesen war, übernehmen sollte. Auf Empfehlung seines Ehemanns Thorsten Rahm, der in Saarbrücken einen eigenen Hörakustikbetrieb führt, wandte sich Rupp an die Betriebsberatung der Handwerkskammer. Rahm, der in der Vergangenheit bereits selbst positive Erfahrungen mit den Beratungsleistungen der HWK gemacht hatte, riet seinem Partner, bei der Umsetzung seines Vorhabens die Expertise der betriebswirtschaftlichen Be-



rater zu nutzen. Die Betriebsübernahme scheiterte jedoch, da sich Übergeber und Übernehmer auch nach monatelangem Verhandeln nicht einig wurden. Es musste ein Plan B her. Die Empfehlung von HWK-Betriebsberater Darius Nadery fiel eindeutig aus. Er legte Rupp eine Neugründung nahe. Rupp zögerte nicht lange, es zu wagen. »Ich bin ein Gewohnheitsmensch und weiß, dass jeder Salon seine ganz eigene Arbeitsweise hat. Mich woanders noch einmal neuen Regeln zu fügen, kam deshalb für mich nicht infrage«, sagt der Gründer.

### SALONWECHSEL IN 30 TAGEN

»Die Gründungsphase war intensiv«, erinnert sich Rupp. Dank der Unterstützung der HWK-Betriebsberatung und seines Partners habe er sich in dieser herausfordernden Zeit allerdings bestens unterstützt gefühlt, unterstreicht der Unternehmer. In enger Abstimmung mit Betriebsberater Darius Nadery erstellte Rupp einen detaillierten Businessplan, der wesentliche Aspekte wie Wettbewerbsanalyse und Umsatzprognose enthielt. »Allein in St. Ingbert gibt es über 30 Friseursalons. Im Businessplan haben wir detailliert herausgearbeitet, wie sich das Stilwerkq mit Blick auf Preise und Angebot gegenüber der Konkurrenz positionieren kann und gemeinsam ein stimmiges und solides Ergebnis entwickelt. Dieser Arbeitsschritt ist gerade bei Neugründungen wichtig«, unterstreicht Nadery. Rups Zielgruppe: Langjährige Stammkunden aus dem früheren Salon, qualitätsbewusste Frauen und Männer sowie Familien mit Kindern. Den fertigen Businessplan reichte Rupp anschließend bei der Agentur für Arbeit ein, um einen nicht rückzahlungspflichtigen monatlichen Gründungszuschuss zu beantragen. Der Antrag wurde für eine Dauer von sechs Monaten ab der Gründung bewilligt. Bis zum Jahreswechsel 2024/2025 stand der Meister noch als Angestellter im Salon. Da sich für die Nachfolge keine passende Lösung fand, schloss dieser Salon

zum Jahresende. In den Monaten davor galt es allerdings, nach Ladenschluss im einen Salon die Eröffnung des anderen vorzubereiten. »Sehr wichtig war es, die passende Räumlichkeit zu finden. Dass wir gleich gegenüber etwas entdeckt haben, war ein echter Glückstreffer und auch ideal für meine Stammkunden«, so der Gründer.

### FAST ANGEKOMMEN

Eine weitere Konstante im Arbeitsalltag von Andreas Rupp ist seine frühere Kollegin Maria Herrmann, die gemeinsam mit ihm in den neuen Salon gewechselt und in Vollzeit bei ihm angestellt ist. »Vor der Gründung des Stilwerkq haben wir viele Jahre zusammengearbeitet und sind ein eingespieltes Team. Gegenseitiges Vertrauen ist mir außerordentlich wichtig, deshalb war Maria meine erste Wahl«, unterstreicht der Gründer. Allein hätte er die Arbeit im Salon nicht stemmen können, ist er sich sicher. Was er als nächstes vorhat? Die Website seines Salons aufbauen und mit der Zeit in seine neue Rolle als Chef hineinwachsen. »Ich bin fest davon überzeugt, dass es möglich ist, kollegial und auf Augenhöhe zu führen und dabei bestimmt und konsequent eine klare Linie zu verfolgen. Mich jeden Tag darin zu üben, macht mir Freude. Außerdem erfahre ich dabei immer wieder etwas Neues über mich selbst«, betont der Gründer.

### ÜBER DIE NEUE DHB-REIHE »GUT BERATEN!«

In der neuen DHB-Reihe »Gut beraten!« geht es darum, das Leistungsangebot der HWK-Betriebsberatung anhand konkreter Beratungsfälle vorzustellen. In den einzelnen Beiträgen werden anspruchsvolle Beratungsfälle beleuchtet. In den skizzierten Fällen haben die Beratungsleistungen der betriebswirtschaftlichen Berater der HWK dazu beigetragen, eine für den Mitgliedsbetrieb gute und wirtschaftliche Lösung hervorzubringen.



### DIE HWK-GRÜNDUNGSBERATUNG

Die Expertinnen und Experten der HWK-Betriebsberatung beraten Gründungsinteressierte im Handwerk auf dem Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit. Das kostenlose Leistungsangebot umfasst unter anderem die Unterstützung bei der Erstellung des Gründungskonzepts, des Businessplans, des Finanzierungsplans und der Rentabilitätsvorschau, Digitalisierungsberatung, Gründungsformalitäten und öffentlichen Fördermitteln sowie weitere Leistungen. Weitere Informationen finden Sie unter: [hwk-saarland.de/existenzgruendung](http://hwk-saarland.de/existenzgruendung)

# Kristina Graf



**Kristina Graf aus Illingen arbeitet seit Mitte August als Mitarbeiterin in der Stabsstelle Marketing und Eventmanagement der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK).**

**Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?** Ich habe mein Studium der Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Personalmanagement abgeschlossen. Sowohl während meiner Praxisphase im Bereich TV-Marketingmanagement als auch in meiner mehrjährigen Tätigkeit bei einer Versicherung konnte ich wertvolle Erfahrungen sammeln und mein theoretisches Wissen gezielt in der Praxis anwenden und weiterentwickeln.

**Warum haben Sie sich bei der HWK beworben?** Die HWK habe ich bereits 2012/2013 während meines FOS-Praktikums kennengelernt. In dieser Zeit konnte ich erste Einblicke in die vielfältigen Aufgaben rund um das Handwerk und insbesondere in den Bereich der Weiterbildung gewinnen. Dabei habe ich schnell gemerkt, wie bedeutend diese Arbeit ist – Weiterbildung der Fachkräfte ist ein wesentlicher Schlüssel, um das Handwerk zu stärken und es langfristig weiterzubringen. Deshalb habe ich mich bewusst für eine Tätigkeit bei der HWK entschieden.

**Was sind Ihre Aufgaben?** Ich bin im Bildungsmarketing tätig und verantwortlich für die Planung und Umsetzung von Werbemaßnahmen. Dazu gehört die Erstellung von Werbematerialien für

Print-, Digital- und Social-Media-Kanäle. Außerdem gestalte und versende ich Newsletter zu unseren Bildungsangeboten und unterstütze aktiv die Vermarktung der Bildungsangebote der HWK über verschiedene Kanäle.

**Was gefällt Ihnen bisher an Ihrer Arbeit bei der HWK?** Mir gefällt besonders die Vielfalt der Aufgaben und die Möglichkeit, kreativ im Bildungsmarketing zu arbeiten. Auch das angenehme Arbeitsumfeld und die gute Zusammenarbeit im Team tragen positiv zum Arbeitsalltag bei.

**Was möchten Sie mit Ihrer Arbeit in der HWK erreichen?** Mit meiner Arbeit möchte ich einen aktiven Beitrag zur beruflichen Weiterbildung und zur Förderung des Handwerks leisten. Ziel ist es, das Bildungsangebot der HWK weiter voranzubringen und es noch sichtbarer zu machen, damit mehr Menschen die vielfältigen Möglichkeiten erkennen und nutzen.

**Was machen Sie in Ihrer Freizeit?** In meiner Freizeit treibe ich gerne Sport und unternehme viel mit Freunden.

 T 0681 5809 145, a.hermann@hwk-saarland.de

# Mit Weiterbildung zukunftsicher aufstellen

DIE HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES (HWK) STARTET MIT EINEM NEUEN  
WEITERBILDUNGSPROGRAMM INS JAHR 2025/2026.

**U**nter dem Motto »Damit Sie alles können, was kommt« bietet die HWK ein umfassendes Weiterbildungsangebot für Auszubildende, Fach- und Führungskräfte sowie Existenzgründer im Handwerk. »Mit unseren praxisorientierten Kursen und zertifizierten Lehrgängen aus den Bereichen Betriebswirtschaft, technische Weiterbildung, Kommunikation und Führung, Digitalisierung sowie moderne 3D-Druck-Technologien bieten wir Ihnen zahlreiche Möglichkeiten, Ihre berufliche Zukunft zu gestalten und sich optimal auf berufliche Herausforderungen vorzubereiten.«, so HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt.

## KURSANGEBOT IM DETAIL

Die neue Broschüre bietet einen klaren Überblick über die Vielzahl an Kursangeboten:

- Meistervorbereitungskurse – Der ideale Schritt für Handwerkerinnen und Handwerker, die den Meisterbrief anstreben und ihre berufliche Laufbahn auf das nächste Level bringen möchten.
- Technologie-Spezialisierungen – Zum Beispiel 3D-Druck, moderne Fertigungstechniken und innovative Verfahren, mit denen Sie sich in der Digitalisierung einen echten Vorsprung sichern.
- Führungs- und Management-Seminare – Für angehende Führungskräfte und Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihre Mitarbeiterführung und Unternehmensstrategie weiterentwickeln möchten.
- Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung – Rhetorik, Kommunikation und Führungskompetenzen, die Ihnen nicht nur beruflich, sondern auch persönlich zugutekommen.

Auf Wunsch bietet die HWK-Weiterbildung firmeninterne Schulungen in den Räumen der Handwerkskammer an – abgestimmt auf die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens.

## IHRE CHANCE, DIE ZUKUNFT AKTIV ZU GESTALTEN


Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre berufliche Zukunft in die Hand zu nehmen. Unser Weiterbildungsangebot bietet die Möglichkeit,

nicht nur Ihr Fachwissen zu vertiefen, sondern auch neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und Ihr Unternehmen zukunftsicher aufzustellen.

Starten Sie jetzt – und sichern Sie sich Ihren Platz in einem unserer praxisnahen Kurse! Alle Informationen sowie die aktuelle Kursübersicht finden Sie online auf unserer Website.

Die neue HWK-Weiterbildungsbroschüre steht unter [hwk-saarland.de/weiterbildung/kurse-seminare/](https://www.hwk-saarland.de/weiterbildung/kurse-seminare/) zum Download bereit. Bei Interesse kann sie außerdem in gedruckter Form bestellt werden. Über unsere Kurssuche finden Sie schnell das passende Angebot.

## KONTAKT

 **Fachbereich Schulungszentrum für Weiterbildung und Ehrenamt im Handwerk**  
T 0681 5809-422  
[weiterbildung@hwk-saarland.de](mailto:weiterbildung@hwk-saarland.de)

Anzeige



**Herausforderungen  
gemeinsam meistern**

Mit unseren BGM-Angeboten für die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter. Unser Kompetenzteam unterstützt Sie dabei.

[www.ikk-jobaktiv.de](http://www.ikk-jobaktiv.de)

 **JOBaktiv**  
Gesund arbeiten

# BILDUNGSANGEBOTE



Foto: © AdobeStock\_410403877\_manni108

## INNOVATIVE TECHNOLOGIEN: EINFÜHRUNG IN 3D-DRUCK UND -SCANNING

Wie wäre es, wenn Sie passgenaue Ersatzteile, Werkzeuge oder sogar individuelle Hörgeräte, Schmuck, Lebensmittel und Möbel auf Abruf ohne lange Vorlaufzeiten direkt in Ihrem Betrieb drucken könnten? Oder, wenn Sie in der Lage wären, mithilfe von 3D-Druck-Fertigungsverfahren Prototypen ganz einfach herzustellen und anzupassen? Vielleicht haben Sie außerdem Interesse, 3D-Scan-Verfahren einzusetzen, um digital Maß zu nehmen und noch präziser zu produzieren?

In unserem Kompaktkurs 3D-Druck erfahren Sie, wie Sie 3D-Druckverfahren und 3D-Scantechniken clever für Ihren Betrieb nutzen können. Unsere Dozenten vermitteln Ihnen das nötige Handwerkszeug, um hochindividuelle Druckerzeugnisse zu produzieren, die Ihre Bedürfnisse und die Ihrer Kundschaft erfüllen. Um die Bandbreite möglicher Druckerzeugnisse aufzuzeigen, werden im Kurs Materialien von Kunststoff, über Metall bis hin zu Schokolade verdruckt. Um teilnehmen zu können, benötigen Sie keine Vorkenntnisse!

### Inhalte

- Einführung in verschiedene 3D-Druckverfahren
- Überblick über verschiedene 3D-Drucker und deren Anwendungsbereiche
- Praxisübung zur digitalen Objekterfassung mit 3D-Scannern
- Grundlagen der CAD-Modellierung für die Erstellung eigener 3D-Modelle
- Einblicke in die Software-Landschaft im Bereich 3D-Druck und 3D-Scanning
- und vieles mehr

### Wann?

In der Zeit vom 7. bis 29. November 2025 findet der Kurs freitags von 17 bis 21 Uhr und samstags von 10 bis 14 Uhr statt.



Informationen und  
Anmeldung

## 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

### Excel Aufbauschulung

11. bis 20. November 2025  
dienstags und donnerstags  
von 18 bis 21:15 Uhr

### Schlagfertigkeitstraining

15. November 2025  
samstags von 8:30 Uhr bis 15:30 Uhr

### Geprüfte Fachfrau/Geprüfter Fachmann für kaufmännische Betriebsführung (HwO)

17. bis 30. November 2026  
von 16 bis 21 Uhr



Weitere Kurse und  
Informationen

## GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

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

## VERKÄUFE

**REGALE**  
 neu & gebraucht  
 Palettenregale  
 Fachbodenregale  
 Kragarmregale  
**WWW.LUCHT-REGALE.DE**  
 Telefon 02237 9290-0  
 E-Mail [info@lucht-regale.de](mailto:info@lucht-regale.de)

**Treppenstufen-Becker**  
 Besuchen Sie uns auf unserer Homepage. Dort finden Sie unsere **Preisliste**.  
 Telefon 0 48 58 / 188 89 00  
[www.treppenstufen-becker.de](http://www.treppenstufen-becker.de)

**Zu verkaufen: Schreineremaschinen**  
 Gebrauchte KÖlle Kombi Dicke Formalkreissäge, Schwenspindelischfräse, Massivholz Deckleisten Spanplatten, **3,5t Kasten-LKW**  
 Tel.: 0170 903 55 65 oder  
[Helmutverhufen7@gmail.com](mailto:Helmutverhufen7@gmail.com)

**Auflösung einer Keramikwerkstatt**  
 in Dülmen, Inventar und Keramikprodukte, Inventarliste anfordern  
[info@dek-design.de](mailto:info@dek-design.de)

## VERMIETUNG/VERPACHTUNG

Dortmund-Hörde, Wellinghofer Str.  
 zentrale Lage  
**gewerbliche Immobilie zu vermieten**  
 perfekt für Handwerksbetriebe, Büro, Praxis, Kanzleien etc., 245 qm Bürofläche, 200 qm Lagerfläche, 35 qm Sozialräume/  
 auch teilbar / 6 Garagen, 16 Kfz-Stellplätze zu vermieten. Preis VS  
 Telefon: 0231 724 66 80 / mobil: 0178 207 08 45

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

## KAUFGESUCHE

**Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen**  
 MSH Maschinenhandel & Service GmbH

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

Tel. 0 63 72/5 09 00-24  
 Fax 0 63 72/5 09 00-25  
[service@msh-homburg.de](mailto:service@msh-homburg.de)  
[www.msh-homburg.de](http://www.msh-homburg.de)

**Kaufe Ihre GMBH**  
 Seit 25 Jahren Erfahrung  
**Info: 0151-46 46 46 99**  
 Baron von Stengel  
 Mail: [dieter.von.stengel@me.com](mailto:dieter.von.stengel@me.com)

## GESCHÄFTSVERKÄUFE

Hiermit bieten wir unseren **gut gehenden Elektroinstallationsbetrieb** mit Ladenlokal aus Altersgründen **zum Verkauf** an.  
 Mitarbeiter, Fuhrpark, Maschinen Büro, einfach alles was man so braucht kann mit übernommen werden. Die Räumlichkeiten sind gemietet und können so vom Vermieter übernommen werden. Der Betrieb befindet sich im Bergischen Städtedreieck Remscheid-Wuppertal-Solingen. Aktuelle Bilanzen liegen vor. Wir würden uns auf ein persönliches Gespräch freuen.  
 2002schoonschaf@gmx.de

**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 Betriebs Eigentum!  
 Telefon: 0171 2605721

## VERSCHIEDENES

**SAFAN VS 255-4 Bj.1979**  
 Zu dieser Tafelschere werden dringend **SCHALPLÄNE GESUCHT**.  
 Wer kann mir bitte helfen?  
 E-Mail: [gerhard.buchert@harxheim.de](mailto:gerhard.buchert@harxheim.de)  
 Tel. 06138 - 6974

## HALLEN + GERÜSTBAU

### TEPE SYSTEMHALLEN

**Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 20,00m, Tiefe: 8,00m + 2,00m Überstand)**

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. imprägnierter Holzpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik



**Aktionspreis**  
**€ 21.800,-**

ab Werk Buldern, exkl. MwSt.

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

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

**CONTAINER**  
 Alle Typen und Größen neu und gebraucht  
 Seecontainer, Lagercontainer, Bürocontainer, Kühlcontainer  
 Tel. 01805 / 266824  
 Fax 01805 / 266826  
**FINSTERWÄLDER CONTAINER**

**ANDRE-MICHEL+CO. STAHLBAU GMBH**  
 Stahlhallenbau - seit 1984  
 02651 96200 Fax 43370

[Andre-Michels.de](http://Andre-Michels.de)

## AUS- UND WEITERBILDUNG

### Sachverständiger

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

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

Nächste Ausgabe 11/25:  
 Erscheinungsdatum 14. 11.  
 Anzeigenschluss 29. 10.

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

Einfach, schnell und direkt ein **Marktplatz-Insert** sichern!

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben  
[www.handwerksblatt.de/marktplatz](http://www.handwerksblatt.de/marktplatz)  
 Oder direkt bei Annette Lehmann:  
 Telefon 0211/39098-75  
 Telefax 0211-390 98-59  
[lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de)

⇒ DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

**ZOLLSTOCK HELD**



Logo senden » gratis Entwurf erhalten:



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

**Nur bis 31.11.2025 » Code „ZSH5“ einlösen und 15% Druckrabatt sichern!**

**SDH®**  
 GmbH  
 SERVICEGESELLSCHAFT DEUTSCHES HANDWERK



**GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK**

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



# Neuer Fachbereich für Energie- und Umweltberatung

MARCEL QUINTEN VERSTÄRKT DAS BERATERTEAM DER  
HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES.



Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

Marcel Quinten, Leiter des neuen Fachbereichs »Energie-, Umwelt- und Nachhaltigkeitsberatung«

Text: **Thomas Klein**...

**S**eit Juli erhalten saarländische Handwerksbetriebe noch gezielter Unterstützung in den Bereichen Energieeffizienz, Umweltschutz und nachhaltiges Wirtschaften: Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) hat den neuen Fachbereich »Energie-, Umwelt- und Nachhaltigkeitsberatung« ins Leben gerufen. Mit Marcel Quinten steht ein erfahrener Experte als Ansprechpartner zur Verfügung. Er verfügt über umfangreiches Fachwissen zu gesetzlichen Anforderungen und praxisnahen Lösungen für das Handwerk.

Der neue Fachbereich ist im HWK-Geschäftsbereich Beratungsservice angesiedelt. Das bringt zahlreiche Vorteile: So können Existenzgründerinnen und -gründer bereits in der frühen Phase ihrer Selbstständigkeit für Energie- und Umweltthemen sensibilisiert werden. Auch bestehende Betriebe profitieren von der Beratung. »Wer nachhaltig wirtschaftet, spart nicht nur Ressourcen und Kosten, sondern kann auch viele rechtliche Anforderungen besser einhalten«, sagt Fachbereichsleiter Marcel Quinten.

Er weiß aus Erfahrung: Handwerksbetriebe stehen heute vor einer Vielzahl gesetzlicher Vorgaben, die sie eigenverantwortlich umsetzen müssen. »Ohne fachkundige und neutrale Unterstützung ist das neben dem Tagesgeschäft oft kaum zu bewältigen. Genau hier setzt die Beratung an«, so Quinten.

Er betreut die Themen Nachhaltigkeitsreporting, Energieeffizienz, Klimaschutz und Klimaanpassung. In diesem Zusammenhang bietet er auch eine Orientierungsberatung zu Fördermöglichkeiten an. Zudem ist Quinten Ansprechpartner für die Mittelstandsinitiative Energie- und Klimaschutz (MIE) sowie Experte für das »E-Tool« – eine Energie- und Ressourcenmanagement-Software, die speziell auf die Bedürfnisse des Handwerks zugeschnitten ist. Mit dem Tool lassen sich im Betrieb Energie- und Ressourcenverbräuche einfach erfassen, Trends auswerten und der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck berechnen.

Der Fachbereich soll perspektivisch personell noch verstärkt werden. Zu den Themen Umweltmanagement, Abfallberatung, Kreislaufwirtschaft und Gefahrstoffmanagement sollen Betriebe eine frühzeitige und praxisnahe Beratung erhalten. Viele Neuerungen in diesen Bereichen betreffen auch kleinere Betriebe, beispielsweise aus der Kfz-, Bau- oder Lebensmittelbranche.

## VERANSTALTUNGEN UND FACHINFOS GEPLANT

Neben der individuellen Beratung plant der neue Fachbereich auch regelmäßige Informationsveranstaltungen. Inhalte und Termine werden im Deutschen Handwerksblatt sowie auf der Homepage der HWK bekanntgegeben.

## WEITERE INFORMATIONEN:

[www.hwk-saarland.de/betriebsfuehrung/energie-umwelt-nachhaltigkeitsberatung/](http://www.hwk-saarland.de/betriebsfuehrung/energie-umwelt-nachhaltigkeitsberatung/)

## KONTAKT



**Marcel Quinten,**  
**Energie-, Umwelt- und Nachhaltigkeitsberatung**  
T 0681 5809-264  
[m.quinten@hwk-saarland.de](mailto:m.quinten@hwk-saarland.de)



## NEUES BERATUNGSFORMAT FÜR GRÜNDER



Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

Bernhard Ferring (Vizepräsident der Steuerberaterkammer Saarland STBK), Artur Hermann (Digi-BIT der HWK), Darius Nadery (HWK-Fachbereichsleiter Betriebsberatung), Carsten Bogenschütz (Vorstandsmitglied STBK), Melanie Keipert (HWK-Beraterin), Alexander Kuntz (Vorstandsmitglied STBK), Klaus-Peter Schröder (HWK-Berater), Clemens Ranker (Geschäftsführer Steuerberaterkammer) (von links).

Im September fand erstmals ein gemeinsamer Gründersprechtag der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) und der Steuerberaterkammer Saarland (STBK) statt. Das neue Beratungsformat richtet sich an Gründerinnen und Gründer sowie an Betriebsübernehmer im Handwerk und bietet ihnen gebündelte Unterstützung in betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und digitalen Fragen. Das Ziel besteht darin, die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer von Beginn an ganzheitlich und praxisnah zu begleiten.

Die Teilnehmenden kamen aus verschiedenen Gewerken, darunter Gebäudereinigung, Kfz-Handwerk, Kosmetik und Zimmererhandwerk. Sie erhielten:

- Betriebswirtschaftliche Beratung durch die HWK-Betriebsberater, etwa zur Businessplanerstellung,
- Digitale Unterstützung durch den Digitalisierungsberater der HWK,
- Steuerliche Expertise durch Vertreter der

STBK, etwa zur Wahl der Rechtsform, zur Kleinunternehmerregelung oder zu steuerlichen Aspekten einer Betriebsübernahme.

Die enge Zusammenarbeit von HWK und STBK wurde besonders positiv hervorgehoben. Diese ermöglicht es, verschiedene Themenbereiche in einem einzigen Termin umfassend zu beleuchten. Die Teilnehmenden profitieren so von einem ganzheitlichen Blick auf ihre individuelle Situation – ein klarer Mehrwert gegenüber Einzelberatungen.

Das Feedback fiel durchweg sehr positiv aus – sowohl von den Gründerinnen und Gründern als auch von den Beraterinnen und Beratern. Das Format wird nun fortgeführt. Der nächste Gründersprechtag mit Steuerberaterberatung ist für das erste Quartal 2026 geplant. Der genaue Termin wird rechtzeitig im DHB-Newsletter sowie auf der Website der HWK veröffentlicht.

## ERLEBNISTAG AUSBILDUNG

Mehr als 200 Schülerinnen und Schüler aus dem Landkreis Neunkirchen konnten Anfang September auf dem Gelände der Montum GmbH & Co. KG in Schiffweiler-Landsweiler ihr handwerkliches Geschick unter Beweis stellen und sich am Stand der HWK über Ausbildungsmöglichkeiten in der Region informieren. Die HWK-Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter Denise Huwig (Malerin und Lackiererin), Jörn Rimbach (Maurer), Greta Huffer (Tischlerin) und Henning Ilchmann (Zerspanungsmechaniker) stellten den Jugendlichen ihre Ausbildungsberufe vor. Der Erlebnistag »Ausbildung und Zukunft im Landkreis Neunkirchen« wurde von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Landkreis Neunkirchen in Zusammenarbeit mit dem Landkreis Neunkirchen und anderen Netzwerkpartnern organisiert. Auch der AGV Bau Saar war mit einem Stand vertreten.

Ein großes Dankeschön geht an unsere Ausbildungsbotschafter, an die Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Landkreis Neunkirchen und an die Montum GmbH & Co. KG! Wir freuen uns auf eine Wiederholung.

Die Ausbildungsbotschafter und Ausbildungscoaches der Handwerkskammer des Saarlandes werden vom Saarländischen Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitales und Energie gefördert.



Tobias Schmitt, HWK-Geschäftsbereichsleiter Nachwuchsförderung und Weiterbildungswesen (r.) und Nadine Kirchner (Passgenaue Besetzung und Willkommenslotsin, 2. v. r.) mit den Ausbildungsbotschaftern beim Erlebnistag Ausbildung.



## UNSERE INFOKANÄLE

## SOCIAL MEDIA, NEWSLETTER, WEBSITE

@hwksaar

@Handwerkskammer des Saarlandes

@Handwerkskammer des Saarlandes

@Handwerkskammer des Saarlandes

 Website: [hwk-saarland.de](http://hwk-saarland.de) HWK-Newsletter:  
[handwerksblatt.de/newsletter](http://handwerksblatt.de/newsletter)

## LOB, FRAGEN, ANREGUNGEN

Wir freuen uns auf Ihr Feedback:  
[presse@hwk-saarland.de](mailto:presse@hwk-saarland.de)STIFTUNG MEISTERSTÜCK  
UNTERSTÜTZT  
TRADITIONSHANDWERK

Die gemeinnützige Stiftung »Meisterstück - Stiftung zur Förderung traditioneller Handwerksberufe« mit Sitz in Frankfurt am Main fördert herausragende Handwerkerinnen und Handwerker, die ihren Meister in einem traditionellen Handwerksberuf erlangen möchten. Darüber hinaus unterstützt die Stiftung Gesellinnen und Gesellen, die sich auf der Wanderschaft intensiv mit den von ihnen erlernten Berufen auseinandersetzen möchten. Ab sofort beträgt die Fördersumme für angehende Meisterinnen und Meister einmalig 4.000 Euro, für angehende Gesellinnen und Gesellen einmalig 2.000 Euro.

Aufgrund ihrer Satzung kann die Stiftung herausragende Handwerkerinnen und Handwerker auf vielfältige Weise finanziell unterstützen, zum Beispiel bei der Erlangung eines Meistertitels auf dem zweiten Bildungsweg, dem Kauf der notwendigen Materialien zur Erstellung eines Meisterstücks, mit dem Kauf der Kluft für die Wanderschaft, mit einer Unterstützung bei der Finanzierung des Lebensunterhalts während der Zeit des Verdienstaufbaus aufgrund des Besuchs der Meisterschule und Ähnlichem. Nähere Informationen zu den Förderbedingungen gibt es online unter: [stiftung-meisterstueck.de](http://stiftung-meisterstueck.de)

DEUTSCHES

## HANDWERKSBLATT

## IMPRESSUM

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

ISSN 1435-3849

**MAGAZINAUSGABE 10/25** vom 17. Oktober 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  
T 0211 390 98-0  
[info@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto: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](http://handwerksblatt.de)  
[info@handwerksblatt.de](mailto: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: Thekla Halbach, Jörg Herzog,  
Marius Koch, Wolfgang Weitzdörfer

## REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer des Saarlandes  
Hohenzollernstraße 47-49  
66117 Saarbücken

Verantwortlich: HGF Jens Schmitt

Redakteurin: Sarah Materna

Redakteur: Thomas Klein

T 0681/58 09 313, -320 | [presse@hwk-saarland.de](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:stemick@verlagsanstalt-handwerk.de)

## VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice:

<https://www.digithek.de/leserservice>

Deutsches Handwerksblatt

Verbreitete Auflage (Print + Digital):

347.873 Exemplare

(Verlagsstatistik, September 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 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.

**NEUE AUSGABE:**  
 digithek.de/  
 gruendernavi



Praktische Tipps,  
 Checklisten und Fallbeispiele

# JETZT DURCHSTARTEN IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

**GründerNavi**  
 Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk  
 Nr. 19 2021/2022



Grafik: ispot.com/SiberianArt

## Erfolgreiche Gründung mit eigenem Handwerksbetrieb

**Christian Kaldewey** aus Mönnesee gehörte zu den ersten Fördernehmern des NRW-Mikrodarlehens. Der gelernte Heizungsbauer gründete im Jahr 2009 ein Unternehmen zur Ortung und Reparatur von Leck- und Leitungsschäden.



**Sorgfältige Gründungsplanung**  
 Christian Kaldewey hat sich vor der Gründung viele Gedanken gemacht. Er hat sich für ein Unternehmen entschieden, das einen Mehrwert für den Kunden bietet. Er hat sich für ein Unternehmen entschieden, das einen Mehrwert für den Kunden bietet.

**Schaffung von Arbeitsplätzen**  
 Christian Kaldewey hat sich für ein Unternehmen entschieden, das einen Mehrwert für den Kunden bietet. Er hat sich für ein Unternehmen entschieden, das einen Mehrwert für den Kunden bietet.

**Vorbereitung auf den Rückzahlungsbeginn**  
 Christian Kaldewey hat sich für ein Unternehmen entschieden, das einen Mehrwert für den Kunden bietet. Er hat sich für ein Unternehmen entschieden, das einen Mehrwert für den Kunden bietet.

**IN KÜRZE**  
 Seit 2009 helfen die STÄRKEGEHEILIGEN kleinen Unternehmen bei der Gründung und dem Wachstum. Mehr als 1000 Gründungsprojekte wurden mit dem Darlehen bereits in den ersten 10 Jahren umgesetzt.

### CHECKLISTE So klappt es mit der Gründung

- Die Businessplan: Schreibe ihn vor der Gründung ab. Du brauchst ihn für Förderanträge. In der ersten Phase der Gründung ist er ein zentraler Bestandteil. Überprüfe ihn und erweitere ihn. Das Kapitalgeber-Unternehmen kann die Finanzierung für die Existenzgründung.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.
- Die Finanzierung: Sprich mit dem Bankberater über die Möglichkeiten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten. Du wirst wahrscheinlich einen Kredit erhalten.



# RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



## Mit unserem Business-Kredit

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

**TARGO**  **BANK**  
GESCHÄFTSKUNDEN

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