

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
DES SAARLANDES

№
03
25

Stein auf Stein ins Ziel

Drei saarländische DMH-Beste im Portrait

LEASING
Wir erklären die Vor-
und Nachteile

MEISTERBRIEFE
Immer mehr Fälschungen
tauchen auf

Der kostenlose Online-Einstellungstest

Wie fit sind Ihre Bewerber?

Sprach- und
Leseverständnis

Grundrechenarten
sowie Rechnen
mit Mengen

Logik und
Konzentration

Fragen zum
Sozialverhalten

Rechtschreibung



Die Ergebnisse
werden übersichtlich
dargestellt

18 Tests, je 15 Fragen, 20 Minuten Zeit



azubitest.online

Ein Service von:



DEUTSCHES
HAND
WERKS
BLATT



Foto: © Pissalife Fotografie
HWK-Präsident Helmut Zimmer

MIT VOLLER KRAFT IN DAS AUSBILDUNGSJAHR

Liebe Handwerkerinnen und Handwerker,

im März läuft die Suche nach neuen Auszubildenden für dieses Jahr bereits auf Hochtouren. Seit Anfang des Jahres sind die Expertinnen und Experten der HWK-Fachkräftesicherung auf Ausbildungsmessen und ähnlichen Veranstaltungen unterwegs. Ich habe mir für dieses wichtige Thema wieder viel vorgenommen. Ziel ist es, möglichst viele junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk zu gewinnen.

Im vergangenen Jahr gab es ein kleines Plus bei den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen (Seite 9). Allerdings wurden zum Jahresende auch wieder Verträge aus unterschiedlichen Gründen aufgelöst. Die Ausbildungsberater unserer Handwerkskammer sind Profis, wenn es darum geht, in solchen Fällen Lösungen zu finden und eine zweite Chance zu ermöglichen. Das geht natürlich nur, wenn sie rechtzeitig eingeschaltet werden. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass Auszubildende, bei denen ich anfangs unsicher war, am Ende oft durch gute Leistungen und vor allem als zuverlässige Mitarbeiter im Betrieb überzeugt haben. Wenn sich jemand bereits für das Handwerk entschieden hat, sollten wir gemeinsam versuchen, diese Auszubildenden auch im Handwerk zu halten. Dabei sind wir als Handwerkskammer und über unser Netzwerk gerne behilflich.

In dieser DHB-Ausgabe finden Sie ein besonders schönes Beispiel, wie Handwerk und Kultur Hand in Hand gehen: Tischlermeister Claude Schmitt arbeitet am Saarländischen Staatstheater und sorgt dafür, dass die Kulissen für die Vorstellungen perfekt gestaltet sind. Seine Arbeit zeigt, wie vielseitig und wie bedeutend für unsere Gesellschaft das Handwerk ist (Seite 6).

In unserer Reihe »Meisterinnen ihres Fachs« stellen wir Melanie Franke vor (Seite 12). Sie ist nicht nur Meisterin in zwei Gewerken und leitet einen Metallbaubetrieb, sondern engagiert sich auch ehrenamtlich als Vizepräsidentin der HWK. Ihr Ziel ist es, insbesondere junge Frauen für das Handwerk zu begeistern.

Das Saarland braucht mehr Gründerinnen und Gründer – das gilt auch im Handwerk. Insbesondere die Nachfolge bestehender Betriebe ist ein wichtiges Thema. Deshalb waren das Team der HWK-Betriebsberatung und Mitarbeiter der Handwerksrolle auf der Messe »erfolg« in der Saarbrücker Congresshalle vor Ort. Sowohl am Infostand als auch in verschiedenen Workshops gab es ein vielseitiges Beratungsangebot für Existenzgründer und potenzielle Nachfolger (Seite 10).

In unserer neuen Serie zum 125-jährigen Jubiläum der Handwerkskammer des Saarlandes werfen wir einen Blick zurück in die Gründungsjahre. Die Geschichte der Kammer ist untrennbar mit der Geschichte des saarländischen Handwerks verbunden – deswegen hoffen wir auf Ihre Unterstützung. Mehr dazu auf Seite 8.

Ich wünsche eine inspirierende Lektüre!

HELMUT ZIMMER

PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES



REGIONALSEITEN

- 6** Tischlermeister Claude Schmitt arbeitet beim Saarländischen Staatstheater
- 8** Serie: 125 Jahre Handwerkskammer des Saarlandes
- 9** Ausbildungszahlen im Saarhandwerk weitgehend stabil
- 10** Handwerkskammer beriet auf Gründermesse
- 12** Serie: Meisterinnen ihres Fachs - Metallbauermeisterin Melanie Franke
- 14** Neue Sachverständige vereidigt

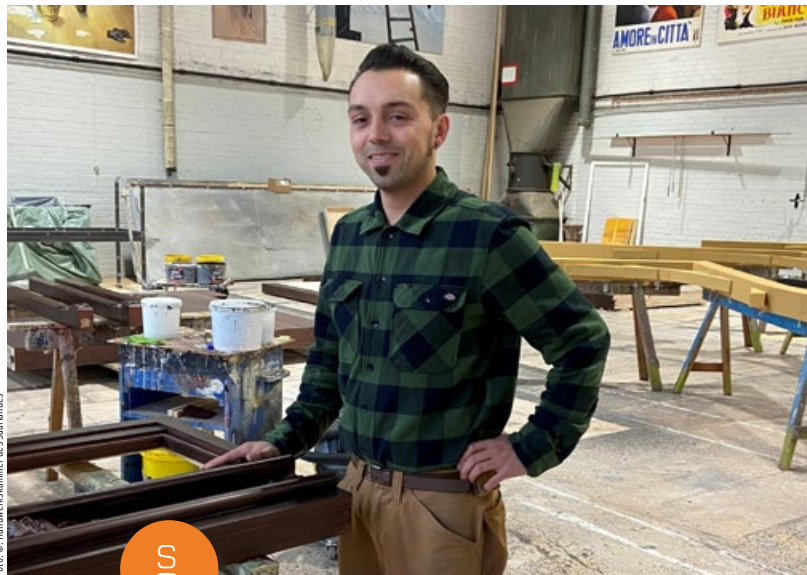


Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes



Tischlermeister Claude Schmitt sorgt beim Saarländischen Staatstheater mit dafür, dass vor jeder Premiere das Bühnenbild steht.



Politik

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



BETRIEB

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



Foto: © Peter Diersch



Eine Karriere im Handwerk war für Melanie Franke schon früh Plan A. Dass sie später den Metallbaubetrieb ihres Vaters übernehmen sollte, wurde erst später Teil des Plans.



TECHNIK & DIGITALES

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



GALERIE

- 44** Expo 2025: Die Welt zu Gast



REGIONALSEITEN

- 48** DMH-Siegerinnen und -Sieger im Kurzporträt

- 50** Chancen der digitalen Kundenkommunikation
- 52** Nachhaltigkeit und Qualitätsmanagement
- 52** Neues Förderprogramm zur Digitalisierung
- 54** Weiterbildungen
- 56** Werbekampagne zur Fortbildung von Meistern und Technikern
- 57** Miet- und Gewerbeflächen für Handwerksbetriebe
- 57** Ankündigung Messe Haus & Garten
- 58** Bekanntmachung Sachverständiger
- 58** Impressum



S
20

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



Tischlermeister Claude Schmitt
an seinem Arbeitsplatz



Der Traumbauer

TISCHLERMEISTER CLAUDE SCHMITT SORGT BEIM SAARLÄNDISCHEN STAATSTHEATER MIT DAFÜR, DASS VOR JEDER PREMIERE DAS BÜHNENBILD STEHT.

Text: Sarah Materna

Freitagnachmittag, 15:00 Uhr. Nach einer gut gefüllten Arbeitswoche ist Claude Schmitt kurz davor, das Wochenende einzuläuten. In der weitläufigen Werkstatt, in der das Bühnenbild für die Produktionen des Saarländischen Staatstheaters (SST) entsteht, herrscht während der Woche reges Treiben. Vor allem im Herbst, kurz bevor die meisten Premieren anstehen. Rund 40 Beschäftigte des Theaters kümmern sich in den Ateliers darum, dass vor jeder Produktion jede Schraube, jeder Torbogen und jede Stoffbahn sitzt. Handwerkerinnen und Handwerker unterschiedlicher Gewerke, darunter Metallbauer, Maler, Maßschneider und Friseure gehen sich hier die Klinke in die Hand. Tischlermeister Claude Schmitt ist einer von ihnen. Er hat diese Woche an der Umsetzung des Bühnenbilds für den Musical-Thriller Sweeney Todd gearbeitet, der in drei Wochen am SST uraufgeführt wird. Um die Londoner Fleet Street im Stil des 19. Jahrhunderts auf der Bühne zum Leben zu erwecken, hat er gemeinsam mit seinem Team unter anderem einen Fleischpastetenladen und einen Friseursalon nachgebaut.

KEINE KLASSISCHE WERKSTATT

Um das Konzept für die Gestaltung kümmern sich bei einem Großteil der SST-Produktionen – so auch bei Sweeney Todd – externe Bühnenbildner, die als Freelancer tätig sind. Schon ab der Planungsphase beziehen sie die verschiedenen Gewerke mit ein, bevor es in der Werkstatt an die Umsetzung geht. »Ich übe meinen Beruf wirklich leidenschaftlich gerne aus. Du weißt nie, welche Überraschungen die nächs-

te Produktion bereithält, und es gibt im Grunde immer welche«, sagt Schmitt über seine Arbeit in der Werkstatt. Vor seiner Tätigkeit im Bühnenbild war er beim SST in der Ausstattung beschäftigt. Es wurde eine Stelle als Werkstattleiter im Bühnenbild bei den Tischlern frei. Wichtiges Einstellungskriterium: der Meisterbrief. Schnell war Schmitts Entschluss, sich berufsbegleitend zum Meister weiter zu qualifizieren, getroffen. Jetzt, da er als Meister einige Monate Erfahrung gesammelt hat, kann er sich gut vorstellen, bald selbst auszubilden. »Die Tischlerausbildung hier am SST tanzt garantiert etwas aus der Reihe«, sagt Schmitt mit einem Schmunzeln. Denn die Treppen, Balken und Möbel, die in seinem Atelier entstehen, gehorchen ihren ganz eigenen Regeln.

»Wir bauen Balken, die zwar optisch wie welche aussehen, strenggenommen, aber gar keine sind. Alles, was hier entsteht, muss theatertauglich sein. Das heißt, es muss funktional sein, sämtliche Sicherheitsanforderungen voll und ganz erfüllen, darf nicht zu viel wiegen, muss sehr schnell auf- und abbaubar sein und natürlich in den Augen des Publikums eine ganz neue Welt erzeugen«, weiß der Meister und ergänzt: »Den klassischen Teil der Ausbildung deckt die Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜLU) mit ab, indem sie die betriebliche Ausbildung unterstützt und ergänzt. Um eine umfassende Ausbildung im Schreinerhandwerk in den Werkstätten anbieten zu können, gehen viele Tischlereien Kooperationen mit Betrieben desselben Gewerks ein. Nur so können alle Themen des Ausbildungsrahmenplans abgedeckt werden. Kooperationsausbildungen sind eine gängige Praxis, um auch stark spezialisierten Betrieben wie uns die Möglichkeit zu geben, selbst auszubilden. Auch die ÜLU kann das nicht alles auffangen. Unser Job hier beim Staatstheater ist in erster Linie das Fertigen von Träumen«.

»Du weißt nie, welche Überraschungen die nächste Produktion bereithält.«

Claude Schmitt

Die Anfangsjahre

Text: *Thomas Klein*

A Die Wurzeln der Handwerksorganisation im Saarland reichen bis ins Jahr 1879 zurück. Am 27. April trafen sich 400 Handwerksmeister aus St. Johann, Saarbrücken und Umgebung zur ersten offiziellen Versammlung im Tivoli-Saal in St. Johann. Selbst die Bürgermeister von Saarbrücken und St. Johann nahmen teil. Mit dieser Zusammenkunft war der Grundstein für die spätere Handwerkskammer gelegt.

Allerdings brachte erst 1897 das sogenannte Handwerkergesetz den entscheidenden Durchbruch: Der Reichstag beschloss die obligatorische Einrichtung von Handwerkskammern als öffentlich-rechtliche Körperschaften. Damit wurden die Rahmenbedingungen für Gesellen, Gehilfen und Lehrlinge sowie die Voraussetzungen für den Meistertitel gesetzlich verankert. Ziel war es, eine Interessenvertretung zu schaffen, die das Handwerk stärkt und dessen Selbstverwaltung ermöglicht.

Das Jahr 1900 gilt als Meilenstein für das deutsche Handwerk: 71 Handwerkskammern wurden im gesamten Deutschen Reich gegründet – darunter auch die Handwerkskammer zu Saarbrücken, die für den Regierungsbezirk Trier und das Fürstentum Birkenfeld zuständig war.

Nach den ersten Wahlen zur HWK wurden am 6. Februar 1900 die Namen der gewählten Vollversammlungsmitglieder im Amtsblatt veröffentlicht. Am 20. April 1900 fand die konstituierende Sitzung statt – die Handwerkskammer zu Saarbrücken war offiziell gegründet.

Ihr erster Sitz befand sich im Rathaus St. Johann in der Keplerstraße, erster Präsident wurde Schlossermeister Christian Woytt. Bereits damals erkannte man die Bedeutung der Nachwuchsförderung: Die Versammlung richtete Ausschüsse für das Lehrlingswesen und den Arbeitsnachweis ein.

Im Juni 1900 trat der erste Geschäftsführer, Dr. H. Röhl, seinen Dienst an, und bereits am 1. Dezember 1900 zog die Kammer in die Saarbrücker Bleichstraße um. Die folgenden Jahre waren geprägt

von zahlreichen Neuerungen: Handwerkstage, Gewerbeausstellungen, wirtschaftspolitische Stellungnahmen, Prüfungskommissionen und Fortbildungen in Recht und Buchführung erweiterten das Angebot der Kammer.

1908 bezog die HWK ihren neuen Sitz am Saarbrücker Neumarkt. Doch der Erste Weltkrieg stellte eine Zäsur dar: Das Wachstum der Kammer wurde unterbrochen, die Arbeit lief aber – wenn auch gedrosselt – weiter.

Trotz aller Herausforderungen hatte sich die Handwerkskammer bis dahin als unverzichtbare Interessenvertretung des Handwerks etabliert – eine Rolle, die sie bis heute ausfüllt.

Quelle: Fabry, Philipp W., Dr. phil., »Das saarländische Handwerk und seine Organisationen in Geschichte und Gegenwart«, Verlag »Die Mitte«, Saarbrücken, 1999

DIE HWK-PRÄSIDENTEN IN DIESER ZEIT:

1900 bis 1903: Christian Woytt, Schlossermeister, St. Johann
1903 bis 1908: Matthias Kindgen, Bäckermeister, Neunkirchen
1908 bis 1912: Julius Niesch, Malermeister, Saarbrücken
1912 bis 1920: Conrad Huber, Bäckermeister, Saarlouis

FEIERN SIE MIT UNS!

2025 blickt die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) auf ihr 125-jähriges Bestehen zurück. Anlässlich dieses besonderen Jubiläums widmen wir uns in einer Serie der bewegten Geschichte der HWK.

Auch die Geschichten unserer Mitgliedsbetriebe sollen in dieser Sammlung Platz finden! Haben Sie eine historische Meisterurkunde Ihres Urgroßvaters, ein Firmenschild von 1905, eine Werkbank von 1924 oder noch funktionierendes Werkzeug aus den 50er Jahren? Erzählen Sie uns Ihre Geschichte! Wir freuen uns auf Fotos und Infos zu Ihrem Betrieb und werden ausgewählte Beiträge im DHB und auf unserer Website präsentieren.

Kontaktieren Sie uns per Mail an: presse@hwk-saarland.de

Saarhandwerk bleibt Ausbildungsgarant

DIE ANZAHL DER NEU ABGESCHLOSSENEN AUSBILDUNGSVERHÄLTNISSSE IM SAARLÄNDISCHEN HANDWERK KONNTE 2024 IM VERGLEICH ZUM VORJAHR EINEN LEICHTEN AUFWÄRTSTREND VERBUCHEN.



Foto: © AnjaBStock, 17600490, Zenon

Text: Sarah Materna...

Eine Gewerke übergreifende statistische Auswertung der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) hat ergeben, dass die Anzahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverhältnisse mit einem Plus von 0,17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr etwas zugelegt hat. Einen Anstieg an neu abgeschlossenen Ausbildungsverhältnissen gab es bei den Kraftfahrzeugmechanikern, den Augenoptikern und den Anlagenmechanikern für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. Rückgänge gab es unter anderem bei den Fahrzeuglackierern und den Mechatronikern für Kältetechnik. 2024 haben insgesamt 1.767 Männer und Frauen eine Ausbildung bei einem saarländischen Handwerksbetrieb begonnen. Insgesamt absolvieren – Stand heute – 4.276 Lehrlinge eine Ausbildung im Saarhandwerk.

»Die Zahlen spiegeln die hohe Bereitschaft der saarländischen Handwerksunternehmen wider, jungen Menschen mit einer handwerklichen Ausbildung einen erfolgreichen Berufseinstieg zu ermöglichen und den eigenen Fachkräftebedarf zu decken«,

kommentiert HWK-Präsident Helmut Zimmer die Ergebnisse der Auswertung. Was aus der Statistik nicht hervorgehe, sei, dass viele saarländische Handwerksunternehmen bereit seien, noch deutlich mehr Auszubildende einzustellen, weiß der Präsident. Sehr erfreulich seien die Zuwächse in einzelnen Gewerken wie dem Kfz- oder Augenoptikerhandwerk.

ANSPORN FÜR 2025

Das Plus sieht Zimmer als Ansporn für die Handwerksorganisationen wie auch für die ausbildungsbereiten Betriebe, in ihren Bemühungen um den Fachkräftenachwuchs nachzulegen. »Ich bin mir sicher, dass es unserer Handwerkskammer 2025 gemeinsam mit den Ausbildungsbetrieben, den Schulen aber auch den politischen Entscheidungsträgern im Land gelingen kann, noch bei viel mehr Jugendlichen die Begeisterung für einen der saarlandweit rund 70 Ausbildungsberufe zu wecken. Das Handwerk hat das Zeug, jetzt die Welt von morgen zu gestalten. Unsere Betriebe werden jedes Nachwuchstalent, das hierzu beitragen will, mit offenen Armen aufnehmen«, betont er.

APPELL AN AUSBILDUNGSBETRIEBE

HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt appelliert an die ausbildungsbereiten Handwerksbetriebe im Saarland, bei der Nachwuchsgewinnung auf einen breitgefächerten Mix aus digitalen und analogen Maßnahmen zu setzen. »Handwerk will erlebt werden! Ausbildungsbereite Betriebe, die beliebte Aktionstage wie den Girls' Day oder den Boys' Day im April oder die Praktikumswoche Saarland während der Sommerferien nutzen, um Schnupperpraktika anzubieten, liegen mit ihrem Einsatz in jedem Fall richtig«, ist sich der Hauptgeschäftsführer sicher. Bewährt habe es sich außerdem, das eigene Ausbildungsangebot auf Online-Kanälen vorzustellen, die von Jugendlichen am stärksten genutzt werden wie beispielsweise Instagram, YouTube oder WhatsApp. Aber auch schwarze Bretter an Schulen oder die Lokalzeitung vor Ort könnten heute noch helfen, so Schmitt weiter.

Betriebe können ihre freien Ausbildungs- und Praktikumsplätze auf der Online-Plattform und App »Lehrstellenradar« einstellen: [lehrstellen-radar.de](https://www.lehrstellen-radar.de)

Wirtschaftsminister Jürgen Barke (2.v.r.) im Austausch mit HWK-Präsident Helmut Zimmer (2.v.l.) und HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt (r.) über das Gründungsgeschehen im saarländischen Handwerk. Links Thomas Priester (Fachbereichsleiter Handwerksrolle und Beitragswesen), in der Mitte Darius Naderg (Fachbereichsleiter Betriebsberatung), Aileen Bierbrauer (Fachbereich Handwerksrolle und Beitragswesen).



Foto: © Handwerkskammer des Saarlandes

Gründen, übernehmen, durchstarten



Klaus-Peter Schröder aus dem HWK-Team Betriebsberatung informierte über den Businessplan.

Melanie Keipert aus dem HWK-Team Betriebsberatung beriet am HWK-Stand.

Text: **Thomas Klein**...

Rund 2.000 Besucherinnen und Besucher nutzten die Gründungsmesse »erfolg« in der Saarbrücker Congresshalle, um sich über die Themen Gründung und Betriebsübernahme zu informieren. Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) war mit einem Infostand und praxisnahen Workshops dabei.

Die Messe zeigte, wie aus guten Ideen erfolgreiche Unternehmen entstehen oder bestehende Betriebe durch Nachfolge gesichert werden können. Veranstaltet wurde sie vom Netzwerk »Saarland Offensive Gründung« (SOG) mit Unterstützung des saarländischen Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitales und Energie (MWIDE). Am HWK-Infostand informierte das Messteam der HWK-Betriebsberatung Interessierte über Gründungs-Basics, Businessplanerstellung und Betriebsübernahme. Ergänzend klärten die HWK-Mitarbeiter Thomas Priester und Aileen Bierbrauer über gewerberechtliche Voraussetzungen und Eintragungen in die Handwerksrolle auf.



Auch die HWK-Workshops waren gut besucht. Darius Nadery, Klaus-Peter Schröder und Melanie Keipert informierten über das Gründungs-ABC, den Businessplan und die Unternehmensnachfolge. Besonders spannend: Steinbildhauermeisterin Astrid Hilt und Hörgeräteakustikermeister Tom Fröhlich berichteten von ihrem Weg in die Selbstständigkeit – begleitet von der HWK-Betriebsberatung.

GROSSES POTENZIAL BEI BETRIEBSÜBERNAHMEN

HWK-Präsident Helmut Zimmer betonte: »Viele erfolgreiche Handwerksbetriebe stehen aktuell ohne Nachfolge da. Hier bieten sich große Chancen für motivierte Gründerinnen und Gründer.« HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt ergänzte: »Das Interesse an der Selbstständigkeit im Handwerk ist da, das zeigt der große Andrang an unserem Infostand und bei den Workshops. Wir begleiten Gründungswillige gerne mit unseren individuellen Beratungsangeboten.«

SO UNTERSTÜTZT UNSERE HWK

BETRIEBSBERATUNG



Fachbereich Betriebsberatung

T 0681 5809-140

betriebsberatung@hwk-saarland.de

hwk-saarland.de/betriebsfuehrung

HANDWERKSROLLE



Thomas Priester

T 0681 5809-198

t.priester@hwk-saarland.de

hwk-saarland.de/betriebsfuehrung/handwerksrolle

Anzeige

Gesunde Mitarbeiter – Gesundes Unternehmen

Rauchfrei mit der IKK Südwest

Der Griff zur Zigarette ist für viele eine Gewohnheit, die vermeintlich entspannt und Stress abbaut. Doch die Realität sieht anders aus: Rauchen schadet der Gesundheit erheblich und erhöht das Risiko für ernste Erkrankungen wie Herz-Kreislauf-Probleme, Lungenerkrankungen und Krebs. Diese gesundheitlichen Folgen betreffen nicht nur das individuelle Wohlbefinden, sondern wirken sich auch auf den Arbeitsalltag aus – denn auch durch das Rauchen begünstigte Erkrankungen führen zu Fehlzeiten in den Unternehmen.

Als Arbeitgeber haben Sie die Möglichkeit, aktiv zur Gesundheitsförderung Ihrer Mitarbeitenden beizutragen – mit dem **Rauchentwöhnungsangebot der IKK Südwest**. Unsere Seminare unterstützen Ihre Mitarbeitenden **nachhaltig und ganz ohne erhobenen Zeigefinger** dabei, auf ihrem Weg in ein rauchfreies Leben.

In nur **vier Stunden** vermitteln unsere Experten praxisnah und leicht verständlich, warum der Verzicht auf die Zigarette oft leichter fällt, wenn man versteht, warum man raucht. Das Seminar **„Der Wohlfühlweg zum Nichtraucher“** hilft den Teilnehmenden, ihr Rauchverhalten zu analysieren und nachhaltig zu verändern, ohne Verbote oder Zwang. Ziel ist es, mit einer



Gerne beraten unsere Experten Sie auch persönlich – hier finden Sie den für Ihre Region zuständigen Gesundheitsberater:

neuen Denkweise rauchfrei zu werden – und zu bleiben. Zudem besteht die Möglichkeit, an einem **Aufbauseminar** teilzunehmen, um die ersten Erfolge zu festigen, sich mit anderen Teilnehmenden auszutauschen und weitere Herausforderungen zu meistern.

Flexibel & bedarfsgerecht für Ihr Unternehmen

Die **IKK Südwest Gesundheitsberater** helfen Ihnen dabei, das passende Angebot für Ihren Betrieb zu finden – ob als unternehmensübergreifendes Seminar oder als exklusive Veranstaltung nur für Ihre Mitarbeitende. Dabei können die Seminare flexibel in Präsenz, online oder als Hybrid-Veranstaltung durchgeführt

werden. **Interessiert?** Sprechen Sie uns an und unterstützen Sie Ihre Beschäftigten auf ihrem Weg in eine gesündere Zukunft!

Unser Angebot: Der Wohlfühlweg zum Nichtraucher

Schritt für Schritt zur Rauchfreiheit

- ▶ Reduktion von Krankheitsrisiken und Fehlzeiten
- ▶ Stärkung der Mitarbeitergesundheit
- ▶ Individuelle Umsetzung: Präsenz, online oder hybrid
- ▶ Nachhaltige Unterstützung durch ein zusätzliches Aufbauseminar

Handwerksunternehmer
Gunter Franke mit Tochter und
Nachfolgerin Melanie Franke
im Betrieb.



Foto: © Peter Diersch

Den Schreibtisch getauscht

EINE KARRIERE IM HANDWERK WAR FÜR MELANIE FRANKE SCHON FRÜH PLAN A. DASS SIE SPÄTER DEN METALLBAUBETRIEB IHRES VATERS ÜBERNEHMEN SOLLTE, WURDE ERST SPÄTER TEIL DES PLANS.

Text: Sarah Materna

Handwerksunternehmerin Melanie Franke trotz in vielen Punkten dem Durchschnitt: Sie besitzt zwei Meisterbriefe – einen davon im stark männlich dominierten Metallbauerhandwerk, ist die erste Frau im Präsidium der Handwerkskammer und führte in ihrem eigenen Betrieb die Geschäfte, während ihr Mann Marc sich in der Elternzeit um Tochter Marlene kümmerte.

PROBEZEIT IM FAMILIENBETRIEB

Dass sie eines Tages einen Handwerksberuf erlernen wollte, war für Melanie Franke schnell klar. »Alles, was mit Technik und Basteln zu tun hatte, hat mich schon immer fasziniert«, erinnert sich die Meisterin. Mit dem Fachabitur in der Tasche entschied sie sich für eine Ausbildung zur Gold- und Silberschmiedin und qualifizierte sich wenige Jahre nach der abgeschlossenen Gesellenprüfung zur Meisterin weiter. Obwohl sie heute für die Kundschaft der Metallbau Franke GmbH in Schwalbach nur noch Metall statt Edelmetall verarbeitet, hat sie sich in ihrem Betrieb eine kleine Werkstattdecke für gelegentliche Gold- und Silberschmiedearbeiten eingerichtet. Ihr Gesellenstückstück – eine selbst entworfene, mehrgliedrige Kette aus Weißgold – begleitet sie seit vielen Jahren bei besonderen Anlässen. Ihren Wechsel in ein anderes Handwerk hat sie nie bereut:

2008 stand die altersbedingte Übergabe des kleinen Metallbaubetriebs an, den ihr Vater 1995 gegründet hatte. Da mit Blick auf die Übergabe kein geeigneter Nachfolger in Sicht war, stand zur Diskussion, das Unternehmen zu schließen oder zu verkaufen. Franke Senior hatte aber noch eine andere Idee. »Als er mich fragte, ob ich mir vorstellen könnte, bei ihm einzusteigen, hat es sich für mich sofort richtig angefühlt, es zu probieren«, berichtet die Unternehmerin. Gesagt, getan: Vater und Tochter versuchten es miteinander. Melanie Franke legte außerdem erfolgreich eine zweite Meisterprüfung im Metallbauerhandwerk ab. »Wir haben das Ganze sehr ernst genommen und uns gegenseitig eine Probezeit gegeben, die wir zum Glück beide bestanden haben«, so Franke weiter. Ihrem Vater sei es damals wichtig gewesen, den Übergabeprozess frühzeitig einzuleiten. Ein Vorteil für die angehende Unternehmerin, da sie so ausreichend Zeit hatte, in die Führungsaufgaben hineinzuwachsen, ohne dabei sofort in der ersten Reihe stehen zu müssen. Als ihr Vater 65 Jahre alt wurde, tauschten sie die Schreibtische. Zuvor hatte sie ihm zugearbeitet, nach dem Schreibtischtausch war es umgekehrt. Aus dem damaligen Gründer und Geschäftsführer Gunter Franke wurde der Mitarbeiter von Tochter Melanie, die heute das Unternehmen mit zwei Angestellten in zweiter Generation führt.

Als 2019 Melanie Frankes Tochter zur Welt kam, entschied sie gemeinsam mit ihrem Mann, schnell wieder in den Betrieb zurückzukehren, während er Elternzeit nahm. Heute teilen sich die beiden die Erziehung gleichmäßig auf und werden dabei auch von den Großeltern unterstützt. »Jede Minute mit meiner Tochter gibt mir unheimlich viel Kraft und Freude«, sagt Melanie Franke über die Zeit mit ihrer kleinen Tochter, die sich bereits brennend für alles interessiert, was im Betrieb passiert und gefertigt wird.

KLEIN, ABER FEIN

Als »klein, aber fein« beschreibt Melanie Franke ihr auf individuellen Metallbau spezialisiertes Handwerksunternehmen, auf dessen hervorragendes Betriebsklima sie besonders stolz ist. »Durch unsere Größe können wir schnell und flexibel auf Anfragen reagieren und die Wünsche unserer Kunden bis ins kleinste Detail erfüllen«, betont sie.

Die Auftragslage sei noch gut, allerdings spüre auch ihr Unternehmen die zunehmende Zurückhaltung vieler Kunden. Die aktuelle Unsicherheit in Politik und Gesellschaft wirke sich auch stark auf die wirtschaftliche Entwicklung in ihrem Handwerk aus, so die Unternehmerin. »Ich habe den Eindruck, dass die Konsumenten sehr zurückhaltend sind und lieber erstmal abwarten, bevor sie investieren«, teilt sie ihre Einschätzung zur aktuellen Konjunkturlage.

MÄDCHEN FÜR DAS HANDWERK BEGEISTERN

Ihre langjährige Tätigkeit im Handwerkerforum - jung und innovativ e.V. hat ihr Interesse am handwerklichen Ehrenamt geweckt. Als erste Frau im Vizepräsidentenamt der Handwerkskammer für die Arbeitgeberseite will sie anderen Frauen Mut machen, sich auch ehrenamtlich zu engagieren, zum Beispiel in der HWK-Vollversammlung oder im HWK-Vorstand. Dass Handwerkerinnen und weibliche Azubis in vielen traditionell männerdominierten Handwerken auch heute immer noch stark unterrepräsentiert sind, müsse sich ändern, findet sie. Um Mädchen einen Einblick in ihr Handwerk zu geben, hat sie sich viele Jahre lang aktiv am Girls'Day beteiligt. Der Funke der Begeisterung scheint auch bereits auf ihre fünfjährige Tochter übergesprungen zu sein, die mit dem Brustton der Überzeugung kundtut »auf jeden Fall Handwerkerin!«, wenn sie neugierige Freunde oder Verwandte nach ihrem Berufswunsch fragen. Und wer weiß: Vielleicht wird Melanie Franke eines Tages nach bestandener Probezeit mit ihrer Tochter die Schreibtische tauschen. Die Vorstellung gefällt der Unternehmerin jedenfalls.



Als HWK-Vizepräsidentin will Melanie Franke bei Mädchen und jungen Frauen die Begeisterung für das Handwerk wecken.



Die neuen Sachverständigen Alexander Emrich (2. v. l.) und Martin Hurth (2. v. r.) bei der Vereidigung. Im Bild rechts HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt, links die stellvertretende HWK-Hauptgeschäftsführerin Doris Clohs.

Zuverlässige und unabhängige Experten

Mit Alexander Emrich (Tischlerhandwerk) und Martin Hurth (Rollladen- und Sonnenschutztechnikerhandwerk) haben zwei ausgewiesene Experten ihre öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständige erhalten. Anfang Februar überreichten ihnen HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt und seine Stellvertreterin Doris Clohs, die bei der HWK auch für das Sachverständigenwesen zuständig ist, feierlich die Bestellsurkunde, den Sachverständigenausweis und den amtlichen Stempel mit Nummer.

»Sachverständige sind erfahrene Meister ihres Fachs und stehen Gerichten, Behörden, Unternehmen und Privatpersonen als zuverlässige und unabhängige Experten zur Verfügung«, betonte Schmitt bei der Vereidigung. Die Nachfrage nach qualifizierten Sachverständigen im Handwerk steige stetig – umso erfreulicher sei es, mit Emrich und Hurth zwei neue Fachleute für diese verantwortungsvolle Tätigkeit gewonnen zu haben.

FACHKOMPETENZ UND LEIDENSCHAFT FÜR DAS HANDWERK

Alexander Emrich aus dem Mandelbachtal ist Meister im Tischlerhandwerk und arbeitet bei der Fuhrmann & Colling Traditionsfenster GmbH in Gersheim. Zuvor war er viele Jahre bei der »die wohn-

werkstatt Thomas Becker GmbH« in Blieskastel-ABweiler tätig. Für ihn bedeutet die Arbeit als Sachverständiger eine kontinuierliche Weiterbildung und fachliche Weiterentwicklung – Aspekte, die ihm in seinem Berufsleben besonders wichtig sind.

Martin Hurth ist seit 2008 Landesinnungsmeister der Rollladen- und Sonnenschutz-Innung Saarland. Da Sachverständige in diesem Gewerk selten sind, entschied er sich nun bewusst für diesen Schritt. Der Diplom-Ingenieur (FH) Maschinenbau ist seit 1997 Geschäftsführer der Ledig & Szymanski GmbH in Saarbrücken und engagiert sich stark für die Ausbildung im Handwerk. Alle Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker seines Betriebs haben ihre Ausbildung bei ihm absolviert. Zudem bringt er sein Fachwissen ehrenamtlich im Gesellenprüfungsausschuss der HWK ein.

»Mit diesen beiden erfahrenen Fachleuten gewinnt das Handwerk im Saarland weitere kompetente Sachverständige, die mit ihrem Know-how zur Qualitätssicherung in ihren Gewerken beitragen«, so HWK-Hauptgeschäftsführer Schmitt.

Mehr unter:

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

Informativ und topaktuell – der **DHB-Newsletter**

Erhalten Sie **wöchentlich** aktuelle
branchenspezifische Informationen
und exklusive **multimediale Inhalte**.

JETZT anmelden!



handwerksblatt.de/newsletter



AUS DEM HANDWERK FÜR DAS HANDWERK.



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

Leidenschaft ist das beste Werkzeug

Text: Sarah Materna...

Was drei neue saarländische Gesellen aus ganz unterschiedlichen Gewerken gemeinsam haben? Den Wunsch, mit Leidenschaft und Durchhaltevermögen in ihren Berufen herausragende Leistungen zu erbringen! Dafür wurden Augenoptikerin Talea Weisslinger aus Schoeneck, Maurer Mika Walter aus Rehlingen-Siersburg und Steinmetz und Steinbildhauer David Kayser aus St. Ingbert bei den Deutschen Meisterschaften im Handwerk (DMH) mit Spitzenpositionen belohnt. In den folgenden Kurzportraits stellen wir die jungen Handwerkertalente vor.

MIT NADEL UND FADEN INS ZIEL

Augenoptikerin Talea Weisslinger holte beim handwerklichen Gestaltungswettbewerb »Die Gute Form« auf Bundesebene den ersten Platz in ihrem Gewerk. Im Wettstreit mit anderen Nachwuchstalenten ging es für sie darum, eine randlose Brille kreativ, form-

schön und passgenau zu gestalten. Um es den Kandidaten nicht zu leicht zu machen, musste eine Schmuckfacette an das Glas angebracht werden. Talea Weisslinger hat die Aufgabe mithilfe von Nadel und Faden gelöst und das Brillengestell direkt am Glas festgenäht. Mit dieser kreativen Lösung konnte die 22-Jährige bei der Jury punkten. »Als ich die Aufgabe bearbeitet habe, ist erst so viel schiefgelaufen, dass ich niemals mit einer Auszeichnung gerechnet hätte. Als dann mein Name aufgerufen wurde, war ich natürlich überglücklich«, sagt die Bundessiegerin. An ihrem Beruf liebt sie das Zusammenspiel aus Mode und Gesundheitshandwerk. »Menschen dabei helfen, besser zu sehen und dabei toll auszusehen: Ich kann mir keinen schöneren Beruf vorstellen«, schwärmt sie. Aktuell sammelt sie bei ihrem Ausbildungsbetrieb, der Fielmann-Filiale in Völklingen, erste Berufserfahrung als ausgebildete Gesellin.



Preisverleihung für den Zusatzpreis »Die gute Form im Handwerk – Handwerker gestalten«: (v. l.) Rainer Hankiewicz, Vorsitzender des ZVA-Berufsausschusses und Talea Weisslinger aus dem Saarland, Gewinnerin des Zusatzpreises »Die gute Form im Handwerk – Handwerker gestalten«, Gunther Schmidt, Obermeister der Augenoptiker- und Optometristen-Innung des Landes Brandenburg

Für ihre Gewinnerbrille hat Talea Weisslinger Fassung und Glas zusammengenäht





Maurer Mika Walter hat beim Bundesentscheid in Bühl eine Kuckucksuhr gemauert.

MIT GLÄTTKELLE UND FUGENKREUZ GEPUNKTET

Beim Bundesentscheid der Maurer in Bühl konnte sich der 21-jährige Saarländer Mika Walter gegen seine Mitstreiter aus anderen Bundesländern durchsetzen. In einem der drei aufeinanderfolgenden Wettbewerbsmodule mussten die Kandidaten eine Kuckucksuhr mauern, inklusive Grundmauerwerk und Dach. Die besondere Schwierigkeit: verschiedene Ebenen, Versprünge und Fugenarten, die es allesamt handwerklich einwandfrei auszuführen galt. »Ich bin zwar davon ausgegangen, dass ich eine ordentliche Leistung abgeliefert habe, mit einem Platz auf dem Treppchen habe ich allerdings nicht gerechnet«, so Walter. Nach seiner erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung bei der Heitz & Sohn GmbH in Rehlingen-Siersburg, wo er nach wie vor beschäftigt ist, hat er im Oktober vergangenen Jahres ein duales Studium zum Bauingenieur begonnen. Ob er sich vorstellen könne, eines Tages selbst auszubilden? »Auf jeden Fall!«, unterstreicht der Maurergeselle.

MIT MEISSEL UND SCHLAGEISEN ABGERÄUMT

David Kayser, gelernter Steinmetz und Steinbildhauer aus St. Ingbert, hat es beim der Deutschen Meisterschaft in seinem Handwerk auf den zweiten Platz geschafft. Beim Nachwuchswettbewerb trat der 23-Jährige in Holleben (Sachsen-Anhalt) gegen 13 andere Nachwuchstalente seines Gewerks aus ganz Deutschland an. Die Aufgabenstellung: auf Grundlage einer technischen Zeichnung innerhalb von sechs Stunden Bearbeitungszeit eine komplexe Profilform aus einem Kalksteinblock hauen. Auf die Frage, ob er mit diesem Erfolg bei den Deutschen Meisterschaften gerechnet

hätte, antwortet er mit einem kräftigen Kopfschütteln. Umso größer sei anschließend seine Freude bei der Siegerehrung gewesen, meint er. An seinem abwechslungsreichen Beruf schätzt Kayser besonders die Möglichkeit, an der frischen Luft kreativ sein zu können. Nach seiner erfolgreich absolvierten Ausbildung bei dem Neunkircher Handwerksunternehmen Natursteine Glöckner arbeitet er dort aktuell als Geselle.

In der DHB-Februar-Ausgabe haben wir über die DMH-Feier im Saarland berichtet.



Für das Hauen einer komplexen Profilform aus Kalkstein hatte Steinmetz David Kayser sechs Stunden Zeit.

Mit digitaler Kommunikation Kunden besser erreichen

WELCHE CHANCEN BIETET DIE DIGITALE KUNDENKOMMUNIKATION UND WELCHE MÖGLICHEN RECHTLICHEN FALLSTRICKE MUSS EIN BETRIEB BEACHTEN?



Text: Thomas Klein/Alexander Petto...

Die Digitalisierung bietet Handwerksbetrieben zahlreiche neue Möglichkeiten, die Kommunikation mit ihren Kunden effizienter zu gestalten. Doch neben den vielen Vorteilen digitaler Kommunikationswege dürfen rechtliche Aspekte, insbesondere im Hinblick auf den Datenschutz, nicht außer Acht gelassen werden. »Ein Handwerksbetrieb muss sicherstellen, dass die eingesetzten Tools den geltenden Datenschutzbestimmungen

entsprechen, um rechtliche Probleme zu vermeiden«, sagt Alexander Petto, Beauftragter für Innovation und Technologie Themenschwerpunkt Digitalisierung (DIGI-BIT) der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK).

WHATSAPP BUSINESS: CHANCEN UND RECHTLICHE BEDENKEN

WhatsApp Business bietet eine unkomplizierte und direkte Möglichkeit, mit Kunden in Kontakt zu treten. Doch gerade bei der Nutzung dieses Tools muss der Datenschutz besonders beachtet werden, da WhatsApp als Unternehmen in den USA ansässig ist und Daten auf Servern außerhalb der EU verarbeitet werden. Das kann problematisch sein, da nach der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) die Übertragung personenbezogener Daten in Drittländer strengen Regelungen unterliegt.

Worauf Handwerksbetriebe achten sollten:

- **Einwilligung der Kunden einholen:** Bevor personenbezogene Daten wie Telefonnummern über WhatsApp verarbeitet werden, muss die ausdrückliche Zustimmung des Kunden eingeholt werden. Kunden sollten darüber informiert werden, welche Daten zu welchem Zweck verarbeitet werden.
- **Vertrag zur Auftragsverarbeitung:** Es ist fraglich, ob WhatsApp in seiner jetzigen Form den Anforderungen der DSGVO gerecht wird, da kein wirksamer Vertrag zur Auftragsverarbeitung vorliegt. Handwerksbetriebe müssen daher abwägen, ob sie WhatsApp als Kommunikationskanal wirklich nutzen möchten.
- **Alternative Lösungen:** Es gibt DSGVO-konforme Alternativen wie Signal oder Threema, die ebenfalls eine direkte und verschlüsselte Kommunikation ermöglichen, aber einen höheren Datenschutzstandard bieten.

SOCIAL MEDIA: SICHTBARKEIT UND DATENSCHUTZ

Die Nutzung von Social Media-Plattformen wie Facebook und Instagram bringt viele Chancen, bringt aber auch datenschutzrechtliche Herausforderungen mit sich. Durch die Verarbeitung von Nutzerdaten auf diesen Plattformen können personenbezogene



Daten der Kunden betroffen sein. Unternehmen sollten hier darauf achten, wie sie mit diesen Daten umgehen.

Worauf Handwerksbetriebe achten sollten:

- **Transparenz:** Es ist wichtig, dass Handwerksbetriebe in ihrer Datenschutzerklärung genau angeben, wie und warum sie Social Media nutzen, und welche Daten dabei erhoben werden.
- **Einwilligung und Tracking:** Wenn auf der Website des Handwerksbetriebs Social Media-Plug-ins oder Tracking-Tools wie Facebook-Pixel verwendet werden, muss der Kunde dem ausdrücklich zustimmen. Es sollte außerdem sichergestellt werden, dass das Tracking erst nach Einwilligung des Nutzers aktiviert wird.
- **Bildnutzung:** Wenn Fotos von Projekten oder Baustellen auf Social Media geteilt werden, ist darauf zu achten, dass keine personenbezogenen Daten (wie Gesichter von Mitarbeitern oder Kunden) ohne Einwilligung veröffentlicht werden.

ONLINE-TERMINBUCHUNG: DATENVERARBEITUNG UND SICHERHEIT

Die Online-Terminbuchung bietet sowohl dem Handwerksbetrieb als auch den Kunden viele Vorteile, insbesondere in Bezug auf Effizienz und Flexibilität. Doch auch hier müssen Handwerksbetriebe sicherstellen, dass die eingesetzte Software DSGVO-konform arbeitet.

Worauf Handwerksbetriebe achten sollten:

- **Datensicherheit:** Die Software für die Online-Terminbuchung sollte gewährleisten, dass alle personenbezogenen Daten sicher und verschlüsselt übertragen werden.
- **Minimierung der Daten:** Nur die für die Terminbuchung notwendigen Daten (Name, Telefonnummer, gewünschter Termin) sollten erhoben werden. Weitere Angaben sollten freiwillig und optional sein.
- **Auftragsverarbeitungsvertrag:** Handwerksbetriebe sollten einen Vertrag zur Auftragsverarbeitung mit dem Anbieter der Terminbuchungs-Software abschließen, um sicherzustellen, dass dieser die Daten DSGVO-konform verarbeitet.

KUNDENPORTALE: TRANSPARENZ VS. DATENSCHUTZ

Ein Kundenportal kann die Kommunikation bei größeren Projekten enorm vereinfachen, da Kunden selbstständig den Projektfortschritt verfolgen oder Dokumente einsehen können. Allerdings birgt die Speicherung von Kundendaten in einem Online-Portal auch Risiken.

Worauf Handwerksbetriebe achten sollten:

- **Verschlüsselung:** Alle Daten, die im Kundenportal verarbeitet werden, sollten verschlüsselt sein, um vor unberechtigtem Zugriff zu schützen.
- **Zugriffsrechte:** Es sollte genau geregelt sein, wer im Betrieb Zugriff auf das Kundenportal hat und welche Daten

die Kunden selbst sehen können. Eine Zwei-Faktor-Authentifizierung für den Login bietet zusätzlichen Schutz.

- **Rechtsgrundlage der Datenverarbeitung:** Handwerksbetriebe müssen sicherstellen, dass sie über eine rechtliche Grundlage (Einwilligung des Kunden oder Erfüllung eines Vertrags) für die Verarbeitung der Daten im Kundenportal verfügen.

E-MAIL-MARKETING: ZUSTIMMUNG UND SCHUTZ VOR ABMAHNUNGEN

E-Mail-Marketing ist eine bewährte Methode, um Kunden regelmäßig zu informieren. Jedoch gilt auch hier die DSGVO, insbesondere in Bezug auf die Zustimmung der Empfänger zum Erhalt von Newslettern.

Worauf Handwerksbetriebe achten sollten:

- **Double-Opt-In-Verfahren:** Bevor ein Kunde regelmäßig E-Mails erhält, muss er sich ausdrücklich für den Newsletter anmelden und diese Anmeldung noch einmal bestätigen (Double-Opt-In). So wird sichergestellt, dass der Kunde die E-Mails wirklich erhalten möchte.
- **Abmeldemöglichkeit:** Jeder Newsletter sollte eine einfache Möglichkeit bieten, sich wieder abzumelden. Dies ist nicht nur gesetzlich vorgeschrieben, sondern erhöht auch die Kundenzufriedenheit.

HWK-Experte Petto rät: »Betriebe sollten sich genau überlegen, welche digitalen Werkzeuge sie einsetzen und wie sie den Datenschutz gewährleisten können. Eine transparente Kommunikation mit den Kunden und die Einholung von Einwilligungen sind entscheidend, um rechtliche Probleme zu vermeiden.«

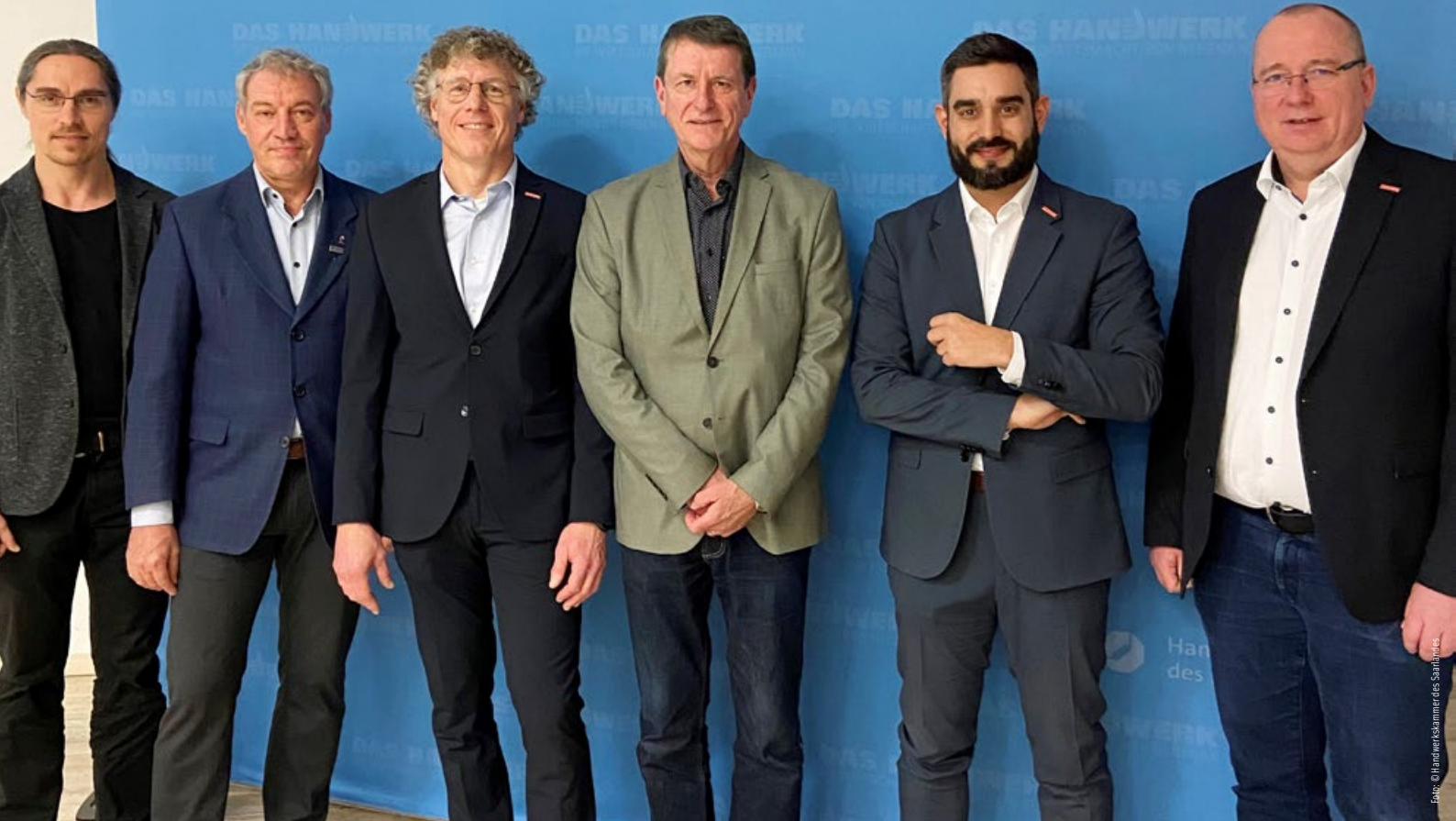
Handwerksbetriebe, die diese Aspekte berücksichtigen, können aus seiner Sicht nicht nur ihre Arbeitsprozesse optimieren, sondern auch das Vertrauen ihrer Kunden stärken und langfristig wettbewerbsfähig bleiben.

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



Nachhaltigkeit trifft Qualitätsmanagement - Erfolgreiche Info-Session in der HWK: (v. l.) Marcel Quinten (HWK-Umweltexperte), Bernd Hoffmann (Leitender Auditor der ZDH-ZERT GmbH), Manfred Kynast (Technischer Berater der HWK), Peter Schommer (saaris), Darius Nadery (Fachbereichsleiter HWK Unternehmensberatung), Dr. Christian Seltsam (Geschäftsbereichsleiter Beratungsservice HWK)

Nachhaltigkeit im Betrieb systematisch verankern

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

Bei einer gemeinsamen Veranstaltung der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) und der saaris - saarland.innovation&standort GmbH referierte Bernd Hoffmann, Leitender Auditor der ZDH-ZERT GmbH, zum Thema »Nachhaltigkeitsaspekte rechtssicher in QM-Systeme integrieren«. Im Interview erläutert der Fachmann die wichtigsten Punkte für Handwerksbetriebe.

DHB: Herr Hoffmann, was bedeutet Nachhaltigkeit für Handwerksbetriebe konkret?

Bernd Hoffmann: Handwerksbetriebe stehen vor steigenden Anforderungen in Sachen Nachhaltigkeit. Wer sich an öffent-

lichen Ausschreibungen beteiligt oder für größere Unternehmen arbeitet, muss zunehmend nachweisen, wie nachhaltig der Betrieb wirtschaftet. Dabei geht es um viele verschiedene Bereiche, unter anderem um Ressourcennutzung, also Energieverbrauch, Kraftstoffverbrauch, Abfallmanagement, CO₂-Emissionen. Aber auch Klimaschutzmaßnahmen, beispielsweise der Einsatz erneuerbarer Energien, Effizienzsteigerungen und nachhaltige Produktentwicklung spielen eine wichtige Rolle.

Dazu kommt die soziale Verantwortung, also Punkte wie Arbeitnehmerrechte, Arbeitssicherheit, faire Bezahlung, Integration von Migranten und Menschen mit Behinderung sowie generell die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards. Diese Themen sind für Handwerksbetriebe nicht nur Herausforderungen, sondern bieten auch Chancen – etwa durch Kosteneinsparungen oder eine stärkere Positionierung am Markt.

DHB: Welche Handwerksbranchen sind besonders betroffen?

Hoffmann: Vor allem Betriebe, die mit öffentlichen Auftraggebern wie Städten, Gemeinden oder Landesbetrieben zusammenarbeiten, müssen Nachhaltigkeitsnachweise erbringen. Aber auch Betriebe, die für Großunternehmen oder börsennotierte Konzerne arbeiten, werden zunehmend mit Nachhaltigkeitsanforderungen konfrontiert.

DHB: Welche gesetzlichen Vorgaben müssen Handwerksbetriebe beachten?

Hoffmann: Die EU verfolgt mit dem »European Green Deal« zahlreiche Nachhaltigkeitsziele, die schrittweise in nationales Recht umgesetzt werden. Das europäische Klimagesetz mit seinen CO₂-Reduktionszielen macht hier wichtige Vorgaben, aber auch der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus, der Regelungen für Importe vorgibt, die Ökodesign-Richtlinie mit ihren Anforderungen an die Umweltfreundlichkeit von Produkten oder die Batterieverordnung, die Textilstrategie und weitere Regelungen zur Kreislaufwirtschaft sind hier zu nennen. Diese Regelungen können sich auf die Materialauswahl, die Produktionsprozesse oder die Nachweispflichten der Unternehmen auswirken.

DHB: Wie können Handwerksbetriebe Nachhaltigkeit in ihr Qualitätsmanagement integrieren?

Hoffmann: Ein Qualitätsmanagementsystem (QM) bietet die ideale Grundlage, um Nachhaltigkeit systematisch im Betrieb zu verankern. Dazu sollten zunächst klare Nachhaltigkeitsziele definiert werden, etwa die Umstellung auf erneuerbare Energien oder die Reduktion von Emissionen. Ein nächster wichtiger Schritt ist die Benennung eines Nachhaltigkeitsbeauftragten, der die Maßnahmen koordiniert und vorantreibt. Um Fortschritte messbar zu machen, empfiehlt es sich, den

Energie- und Materialverbrauch regelmäßig zu dokumentieren, beispielsweise durch Energiebilanzen oder CO₂-Bilanzen. Zudem sollten Chancen und Risiken bewertet werden – etwa, welche Marktvorteile nachhaltige Produkte bieten oder welche Haftungsrisiken durch gesetzliche Vorgaben entstehen können. Schließlich sollte das Thema Nachhaltigkeit auch in die regelmäßige Managementbewertung einfließen, um langfristige Verbesserungen sicherzustellen und die Nachhaltigkeitsstrategie kontinuierlich zu optimieren. Durch diese Maßnahmen können Handwerksbetriebe nicht nur gesetzliche Anforderungen erfüllen, sondern oft auch Kosten sparen und effizienter wirtschaften.

DHB: Wie kann das E-Tool dabei helfen?

Hoffmann: Mit dem E-Tool können Betriebe online ihre betrieblichen Energie- und Ressourcendaten erfassen. Es unterstützt Betriebe bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen und hilft unter anderem bei der Erstellung einer Treibhausgasbilanz, indem die Verbrauchsdaten einfach aus den Energierechnungen erfasst werden. In einem übersichtlichen Dashboard können Unternehmen ihre Klimabilanz verfolgen und gezielt Maßnahmen zur Verbesserung ergreifen. Zudem unterstützt das Tool bei der Analyse der Energiedaten, so dass Einsparpotenziale schnell sichtbar werden. Wer Nachhaltigkeit systematisch in sein Unternehmen integriert, sichert sich langfristig Wettbewerbsvorteile und ist für zukünftige gesetzliche Anforderungen bestens gerüstet.

ZDH-ZERT

Das ZDH-ZERT wurde 1994 von deutschen Handwerkskammern und -verbänden und vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) gegründet. Hauptaufgabe ist die Information und die Zertifizierung von Kunden aus Handwerk und Mittelstand.

INFORMATIONEN ZUM E-TOOL

Mit dem E-Tool können Betriebe online ihre betrieblichen Energie- und Ressourcendaten erfassen. Diese systematische Erfassung bildet die Ausgangsbasis für ein betriebliches Monitoring der eigenen Verbräuche und Kosten. Auf dieser Basis können Betriebe wichtige Effizienzsteigerungen und Emissionsminderungen angehen – auch PV-Anlagen können mit dem Tool ausgelegt werden. Das E-Tool der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz im Handwerk kann hier kostenlos heruntergeladen werden: [e-tool.de](https://www.e-tool.de)

Weitere Informationen gibt der technische Berater der HWK:

 **Manfred Kynast** | T 0681 5809-137 | m.kynast@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

IKK Südwest | JOBAKTIV

BILDUNGSANGEBOTE

WEITERBILDUNG ZUR CAD-FACHKRAFT

Als »CAD-Fachkraft« sind Sie in der Lage, mit Hilfe von 2D- und 3D-CAD-Software ein Projekt von der Bauteilkonstruktion über die Baugruppengenerierung bis hin zur werkstattgerechten Fertigungszeichnung praxisgerecht zu bearbeiten.

Neben den programmspezifischen Funktionen erlernen Sie die Grundregeln der technischen Kommunikation. Durch intensive Schulung der CAD-Software Autodesk (AutoCAD Mechanical und Inventor™) zeigen die Dozenten Zusammenhänge zwischen diesen Regeln auf. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, die CAD-Anbindung und Integration eines 3D-Prototyping-Druckers und die damit verbundenen Einsatzmöglichkeiten live vor Ort kennenzulernen.

Inhalte

- Grundlagen des technischen Zeichnens mit Autodesk AutoCad Mechanical
- Grundlagen und Besonderheiten der CAD-Programme
- Grundlagen der Bauteilerstellung mit Autodesk Inventor
- Grundlagen der Baugruppenerstellung mit Autodesk Inventor
- Einführung in die Zeichnungserstellung mit Autodesk Inventor
- Darstellung, Ansichten und Design mit Autodesk Inventor

Wann und wo?

04. April bis 29. November 2025 / freitags von 17:00 bis 20:00 Uhr und samstags von 08:00 bis 13:00 Uhr, Handwerkskammer des Saarlandes



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

Bilanzanalyse, GuV und BWA: Buchhaltung richtig verstehen!

01. April bis 10. April 2025 / montags und mittwochs von 17:30 bis 21:30 Uhr

Einführung in die Finanzbuchhaltung zur Vorbereitung auf den Hauptlehrgang Teil III »Wirtschaft und Recht«, online

01. April bis 07. Mai 2025 / dienstags und donnerstags von 17:30 bis 21:30 Uhr

Projektmanagement - Basics

05. April bis 03. Mai 2025 / samstags von 08:00 bis 13:00 Uhr

Existenzgründerseminar

29. April bis 07. Mai 2025 / dienstags und donnerstags von 18:00 bis 21:15 Uhr

Sachkundenachweis Befestigungstechnik

12. Mai bis 13. Mai 2025 / montags und dienstags von 08:00 bis 15:00 Uhr

Erfolgsfaktor Mitarbeiterbindung, online

16. Mai 2025 / freitags von 08:30 bis 15:30 Uhr

KURSE FÜR AUSZUBILDENDE

Mathematik - Vorbereitung auf die Meister- und Techniker Ausbildung, online 13. Mai bis 05. Juni 2025 / dienstags und mittwochs von 18:00 bis 21:15 Uhr

Gesellenprüfungsvorbereitung Teil II (Fachpraxis) Bäckerhandwerk 26. Mai bis 27. Mai 2025 / montags von 08:00 bis 16:00 Uhr und dienstags von 08:00 bis 12:00 Uhr

Gesellenprüfungsvorbereitung Teil II (Fachpraxis) Konditorenhandwerk 27. Mai bis 28. Mai 2025 / dienstags von 12:00 bis 16:00 Uhr und mittwochs von 08:00 bis 16:00 Uhr

MEISTERKURSE

Meistervorbereitung Teil II – Konditorenhandwerk, Teilzeit 06. Mai 2025 bis 14. April 2026 / montags von 16:00 bis 20:45 Uhr

Meistervorbereitung Teil I – Tischlerhandwerk, Teilzeit 07. Mai bis 13. Dezember 2025 / dienstags und donnerstags von 17:30 bis 20:45 Uhr und samstags von 08:00 bis 16:00 Uhr

Meistervorbereitung Teil I – Maurer und Betonbauerhandwerk, Teilzeit 09. Mai bis 19. Oktober 2025 / dienstags und donnerstags von 17:30 bis 20:45 Uhr

Meistervorbereitung Teil III – Wirtschaft und Recht, Teilzeit 10. Mai 2025 bis 23. Mai 2026 / samstags von 08:00 bis 13:00 Uhr, 12. Mai 2025 bis 01. Juni 2026 / montags von 16:00 bis 21:00 Uhr, 26. Mai 2025 bis 01. Juni 2026 / montags und mittwochs von 17:30 bis 20:45 Uhr

Meistervorbereitung Teil IV – Berufs- und Arbeitspädagogik, Vollzeit 03. Mai bis 10. Mai 2025 / samstags bis samstags von 08:00 bis 15:00 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

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

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 Eckmullungen
mit neuen Bandstählen
CNC Nachbauteile – 3D-Druck

Telefon 01 51/12 16 22 91
Telefax 0 65 99/92 73 65
www.beschlag-reparatur.de

www.handwerksblatt.de

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Komplett eingerichteter Malerbetrieb

im nördlichen Ruhrgebiet steht aus gesundheitlichen Gründen zum sofortigen Verkauf.
Der Betrieb besteht seit 25 Jahren, ist schuldenfrei.
Keine Kredite oder anderweitigen Verpflichtungen.
Umsatzzahlen bei ernsthaftem Interesse! Mehrere Firmenfahrzeuge weder finanziert noch geleast.
Alles Betriebs Eigentum!
Telefon: 0171 2605721

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

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

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

Aktionspreis € 15.950,-
ab Werk Buldern, exkl. MwSt. ausgelegt für Schneelastzone 2, Windzone 2; Schneelast 85kg/qm

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

CONTAINER

Alle Typen und Größen
neu und gebraucht
Seecontainer, Lagercontainer,
Bürocontainer, Kühlcontainer

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
FINSTERWÄLDER container

www.finsterwaelder.eu

vh-buchshop.de

ANDRE-MICHELS + CO. STAHLBAU GMBH

Stahlhallenbau - seit 1984

02651 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de

KAUFGESUCHE

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN
KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH and **second machines**

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

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen

MSH Maschinenhandel & Service GmbH

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

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

Kaufe Ihre GMBH

Seit 25 Jahren Erfahrung
Info: 0151-46 46 46 99
Baron von Stengel
Mail: dieter.von.stengel@me.com

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

ISA BAUTEC GRUPPE

Inh. Ismet Sheholl

■ Rohbau ■ Schlüsselfertigbau ■ Anerkannte Bauleitung

ISMET SHEHOLLI
Häbrische Str. 54
45000 Gelsenkirchen
+49 157 36 52 28 93
+49 209 38 42 59 87
www.isa-bautec-gruppe.de
kontakt@isa-bautec-gruppe.de

SCAN ME

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

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

SDH[®] GmbH

SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜR'S HANDWERK

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und Nachlässe einsehen.

www.sdh.de



Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!



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



Meister und Techniker dringend gesucht

Unter dem Motto »Karriere. Chef. SMTS.« werben ab sofort Busse im Regionalverband Saarbrücken sowie Radiospots für die Weiterbildung zum Meister oder Staatlich geprüften Techniker.

Mit einer neuen Kampagne wirbt die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) um Fachkräfte für eine Weiterbildung an der Saarländischen Meister- und Technikerschule (SMTS). »An der SMTS werden genau die praxisorientierten Fach- und Führungskräfte ausgebildet, die das Handwerk und die regionale Wirtschaft dringend brauchen«, erklärt HWK-Hauptgeschäftsführer Jens Schmitt. Ob Aufstieg im Betrieb, Betriebsübernahme oder Selbstständigkeit – die Weiterbildung an der SMTS eröffnet viele Möglichkeiten. »Die Karrierechancen im Handwerk sind aktuell besser denn je«, so der Hauptgeschäftsführer. Das zu zeigen ist ein Ziel der aktuellen Werbekampagne für die Meister- und Technikerqualifikation.

Die SMTS ist ein gemeinsames Projekt der HWK als Trägerin und der saarländischen Landesregierung. Beiden Partnern ist es ein Anliegen, die berufliche Bildung als gleichwertige Alternative zu akademischen Bildungswegen zu etablieren. Staatlich geprüfte Techniker werden in Vollzeit in den Fachrichtungen Maschinen-

technik, Elektrotechnik oder Kraftfahrzeugtechnik ausgebildet. Die Meistervorbereitung in Vollzeit wird in neun Gewerken angeboten.

Neben der fachlichen Qualifizierung legt die SMTS besonderen Wert auf individuelle Beratung. »Dabei unterstützen wir nicht nur bei der Auswahl des passenden Kurses, sondern bieten auch wertvolle Beratung für eine langfristige Karriereplanung«, betont SMTS-Schulleiter Markus Becker.

HINTERGRUND: SAARLÄNDISCHE MEISTER- UND TECHNIKERSCHULE (SMTS)

Seit über 60 Jahren vermittelt die SMTS Fach- und Führungskompetenzen an Fachkräfte. Seit 2007 trägt die Handwerkskammer des Saarlandes die SMTS in eigener Verantwortung. Die Landesregierung unterstützt die Schule finanziell und personell, unter anderem durch die Abordnung von Berufsschullehrkräften an die SMTS.

Der Bedarf an qualifizierten Fachkräften ist groß, die Perspektiven für Absolventen sind hervorragend. Wer sich für eine Weiterbildung interessiert, findet weitere Informationen unter smts-saarland.de.

MIETFLÄCHEN FÜR DAS HANDWERK IN GÜDINGEN

In Saarbrücken-Güdingen entsteht mit dem »Handwerkerhof & Urban Mining Hub« ein Zentrum, das Existenzgründern und bestehenden Handwerksbetrieben Mietflächen für Werkstätten, Ateliers und Produktionsstätten bietet. »Der Fokus des Projekts liegt auf dem zirkulären Bauen und der Förderung nachhaltiger Bauweisen«, sagt Neil Komenda vom Projektentwickler peko group in Eppelborn. Das Konzept bringe Handwerksbetriebe, nachhaltig orientierte Unternehmen und Visionäre zusammen, »um Netzwerke zu schaffen und Wirtschaftskreisläufe zu schließen«. Ein zentrales Element des Hubs ist für sie der Zugang zu wiederverwertbaren Baustoffen, die durch selektiven Rückbau gewonnen und gelagert werden. Neben der Bereitstellung von Mietflächen bietet das Projekt nach eigenen Angaben fachliche Beratung und Qualifizierungsangebote.

Interessierte Betriebe können sich unter peko-komenda.de informieren.



Graphik © peko GmbH

Visualisierung des Handwerkerhofs in Saarbrücken-Güdingen.

HANDWERK PRÄSENTIERT SICH AUF HAUS & GARTEN MESSE SAAR

Die traditionelle Haus & Garten Messe Saar findet in diesem Jahr vom 11. bis 13. April unter dem Motto »Handwerk. Nachhaltigkeit. Lebensräume gestalten« im und um das E-Werk in Saarbrücken statt.

Drei Tage lang präsentieren rund 140 leistungsstarke Handwerksbetriebe, Institutionen und spezialisierte Dienstleister ihre Angebote rund um die Themen Neu- und Umbau, Renovieren, Sanieren, Garten und Gestalten – auf den Saarterrassen in drei Messehallen und dem angrenzenden Freigelände auf insgesamt 10.000 m². Dabei stehen handwerkliches Können, nachhaltige Materialien und innovative Technologien im Mittelpunkt.

Die Handwerkskammer des Saarlandes ist Kooperationspartner der Messe. Im Forum Saarländisches Handwerk werden in spannenden Fachvorträgen aktuelle Themen beleuchtet. Geplant ist am Freitag, 11. April, auch eine Podiumsdiskussion zur altersgerechten Sanierung von Häusern und Wohnungen.

hausundgarten-saar.de

BAUGRUNDSTÜCK IM GEWERBEGEBIET ZU VERGEBEN

In der Gemeinde Merchweiler ist nach Mitteilung der Gemeindeverwaltung ein im Geltungsbereich des rechtskräftigen Bebauungsplanes Gewerbegebiet »Altwies/Schmitzwies« im Ortsteil Merchweiler (Montistraße) gelegenes, voll erschlossenes, gewerblich nutzbares Baugrundstück zu vergeben.

Das Grundstück ist insgesamt 13.624 m² groß. Der marktgerechte Verkaufspreis, der vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte beim Landkreis Neunkirchen ermittelt wurde, beträgt 30,00 Euro pro Quadratmeter. Sämtliche mit dem Rechts-

geschäft verbundene Kosten sind von dem möglichen Erwerber zu übernehmen.

Nach Auskunft der Gemeinde hat das zuständige Ministerium aus förderrechtlicher Sicht empfohlen, die Fläche an produzierendes Gewerbe und Handwerksbetriebe zu vergeben.

Interessenten können sich bei der Gemeinde Merchweiler, Hauptstraße 82, 66589 Merchweiler, schriftlich oder per E-Mail (gemeinde@merchweiler.de) unter Angabe ihrer Kontaktdaten, der Art des Betriebes, der Beschäftigtenzahl (aktuell oder geplant) und der geplanten baulichen Anlagen bewerben.

Über die Vergabe des Gewerbegrundstückes entscheiden die zuständigen kommunalen Gremien, heißt es in der Mitteilung der Gemeinde.

Ein Rechtsanspruch auf Zuteilung der gewerblichen Baustelle besteht nicht.

EUROPÄISCHE TAGE DES KUNSTHANDWERKS 2025



Vom 4. und 6. April 2025 laden die Europäischen Tage des Kunsthandwerks Interessierte zu ganz unterschiedlichen Aktionen ein. Wie bereits in den Vorjahren

stellen auch in diesem Jahr wieder zahlreiche Mitglieder des Berufsverbands Handwerk Kunst Design Saar e.V. ihre kreativen Arbeiten vor. Insbesondere wird es von Freitag bis Sonntag in den Räumlichkeiten des Saarbrücker Kulturzentrums am Eurobahnhof (KUBA) einen Kunsthandwerkermarkt geben, bei dem Kunstfans die Möglichkeit haben, das ein oder andere Lieblingsstück zu erwerben.

Nähere Informationen gibt es online unter: kuba-sb.de



UNSERE INFOKANÄLE

SOCIAL MEDIA, NEWSLETTER, WEBSITE

@hwksaar

@Handwerkskammer des Saarlandes

@Handwerkskammer des Saarlandes

@Handwerkskammer des Saarlandes

 Website: www.hwk-saarland.de HWK-Newsletter:
www.handwerksblatt.de/newsletter

LOB, FRAGEN, ANREGUNGEN

Wir freuen uns auf Ihr Feedback:
presse@hwk-saarland.de

BEKANNTMACHUNG

Am 03.02.2025 wurden durch den Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer des Saarlandes, Herrn Jens Schmitt, folgende Sachverständige neu bestellt und vereidigt:

Für das Tischlerhandwerk:

Herr Alexander Emrich, 66399 Mandelbachtal
Stempel-Nr. 341

Für das Rollladen- und Sonnenschutztechnikerhandwerk:

Herr Martin Hurth, F-57460 Etzling
Stempel-Nr. 397

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.

Mehr unter:

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

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT**IMPRESSUM**

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

ISSN 1435-3849

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

VERLAG UND HERAUSGEBER

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

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

Verbreitete Auflage (Print + Digital):

347.938 Exemplare

(Verlagsstatistik, Februar 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.



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**

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

Foto: © iStock.com/sturti



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



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