



FDPW

Fachverband der
Präzisionswerkzeugmechaniker

JAHRESBERICHT

07/2025 – 06/2026

fdpw.de

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

GUTE IDEEN ENTSTEHEN IM GESPRÄCH

Geleitwort des Geschäftsführers des FDPW Prof. Dr. Wilfried Saxler.



Liebe Leserin,
lieber Leser,

wenn ich auf das zurückliegende Verbandsjahr blicke, zeigt sich einmal mehr, wie stark sich die Rahmenbedingungen für unsere Betriebe verändern. Die wirtschaftliche Lage bleibt angespannt, Rohstoffpreise und Verfügbarkeiten sorgen für Unsicherheit, Fachkräfte fehlen und neue Anforderungen erhöhen den Druck im betrieblichen Alltag. Erfolgreich am Markt zu bestehen, ist für viele Unternehmen nicht einfacher geworden.

Besonders die Entwicklung bei Hartmetall hat uns in den vergangenen Monaten intensiv beschäftigt. Preissteigerungen, eingeschränkte Verfügbarkeiten und kürzere Kalkulationszeiträume wirken sich unmittelbar auf unsere Betriebe aus. Auf der GrindingHub und beim Wernesgrüner Werkzeugsymposium wurde deutlich, wie sehr diese Themen die Branche bewegen. Gleichzeitig reagieren viele Unternehmen mit Investitionen in Prozesssicherheit, Automatisierung und Effizienz und suchen nach neuen Wegen, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Auch neue Geschäftsfelder rücken stärker in den Blick. Die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie ist dafür ein Beispiel. Als Fachverband sehen wir unsere Aufgabe darin, Entwicklungen frühzeitig aufzugreifen, Informationen bereitzustellen, Orientierung zu geben und den Erfahrungsaustausch zu fördern. Mindestens ebenso wichtig bleibt die Zukunft unseres Handwerks. Die Gewinnung und Qualifizierung von Nachwuchs gehören deshalb weiterhin zu unseren zentralen Aufgaben. Der neue Ausbildungsfilm, die enge Zusammenarbeit mit der Jakob-Preh-Schule und die Unterstützung der Meisterausbildung zeigen, wie wir gemeinsam mehr Sichtbarkeit für unseren Beruf schaffen wollen.

In fast 20 Jahren Verbandsarbeit habe ich viele Veränderungen erlebt. Geblieben ist für mich aber immer die Erfahrung, dass gute Lösungen vor allem dort entstehen, wo Menschen miteinander ins Gespräch kommen. Genau davon lebt der FDPW: vom offenen Austausch, von unterschiedlichen Erfahrungen und von der Bereitschaft, Wissen zu teilen.

Der vorliegende Jahresbericht zeigt diese Vielfalt sehr deutlich. Er berichtet von wirtschaftlichen Entwicklungen, technologischen Veränderungen, Nachwuchsförderung, neuen Marktchancen und vor allem von den Menschen und Unternehmen, die unsere Branche prägen.

Für mich persönlich ist dieser Jahresbericht zugleich ein besonderer: Zum Ende dieses Jahres werde ich meine Tätigkeit als Geschäftsführer des FDPW beenden. Dass ich den Verband über nahezu zwei Jahrzehnte begleiten und mitgestalten durfte, erfüllt mich mit großer Dankbarkeit.

Umso mehr freut es mich, dass dieser Jahresbericht nicht nur zurückblickt, sondern vor allem zeigt, wie viel Wissen, Engagement und Bewegung in unserer Branche steckt. Darin liegt für mich die besondere Stärke des FDPW – und eine gute Grundlage für alles, was vor uns liegt.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.

UNSERE MEISTER – EINE ECHTE EINHEIT

Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen feiern ihren großen Moment bei der Meisterfeier 2025.

Ein Meer aus Applaus, stolze Gesichter und der feierliche Moment, auf den alle hingearbeitet haben: Die diesjährige Meisterfeier im Würzburger Congress Centrum am 11. Juli stand ganz im Zeichen handwerklicher Exzellenz. Unter den insgesamt 504 geehrten Jungmeisterinnen und Jungmeistern war auch eine ganz besondere Gruppe vertreten – unsere frischgebackenen Präzisionswerkzeugmechaniker-Meisterinnen und -Meister.



Jungmeisterin Lena Risse freut sich gemeinsam mit Michael Bissert, Präsident der Handwerkskammer für Unterfranken. (Bild: Daniel Peter)

Die Absolventen dieses hochspezialisierten Berufsbildes reisten aus allen Teilen Deutschlands noch einmal an, um ihre Meisterbriefe entgegenzunehmen – und sich als Gemeinschaft zu begegnen. Diese beinahe vollständige Anwesenheit ist keine Selbstverständlichkeit – sie zeigt, wie stark der Zusammenhalt dieser neuen Meistergeneration ist, der sich während der intensiven Ausbildungs- und Prüfungszeit im Meisterkurs an der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt gebildet hat.

„Diese jungen Menschen haben nicht nur durch ihr handwerkliches Können, sondern auch durch ihre Teamkultur Maßstäbe gesetzt“, freut sich Stefan Stange, Präsident der Fachakademie des FDPW, der für diesen Termin ebenfalls nach Würzburg gekommen ist. „Es erfüllt uns mit Stolz zu sehen, wie unsere jungen Meister Verantwortung übernehmen, füreinander eintreten und den Beruf mit so viel Herzblut vertreten.“ Er gratuliert und wünscht im Namen des FDPW für die Zukunft alles Gute.

Gerade in einem Berufsfeld, das höchste Präzision, technisches Verständnis und Innovationskraft verlangt, ist dieser persönliche Zusammenhalt ein starkes Fundament – auch für die Zukunft. Die Meisterschaft ist nicht das Ende, sondern der Beginn eines neuen Abschnitts: viele von ihnen werden künftig als Führungskräfte, Ausbilder oder Unternehmensnachfolger entscheidend zur Qualität und Weiterentwicklung des Handwerks beitragen.

AUTORIN

Tina Koch

NACHWUCHSGEWINNUNG MIT SYSTEM

Wie der FDPW seine Mitgliedsbetriebe unterstützt.

Der Start ins letzte Schuljahr vor dem Abschluss markiert für viele Jugendliche den Beginn einer wichtigen Orientierungsphase: der Suche nach einem passenden Ausbildungsberuf. Idealer Zeitpunkt für Betriebe also, um mit potenziellen neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Kontakt zu treten. Um diesen Kontakt möglichst wirkungsvoll zu gestalten, unterstützt der FDPW die Branche und seine Mitgliedsbetriebe dabei mit vielfältigen Angeboten – digital, analog und praxisnah.

Spätestens in den Abschlussklassen setzen viele Schulen gezielt auf berufliche Orientierung, nehmen Kontakt zu Unternehmen in ihrer Region auf und unterstützen ihre Schülerinnen und Schüler bei der Berufswahl. Genau hier liegt die Chance für Präzisionswerkzeugschleifbetriebe, aktiv zu werden.

Praktika, Werkstatttage oder Schulbesuche bieten hervorragende Möglichkeiten, um Jugendlichen die Arbeitswelt direkt und praxisnah zu zeigen. Der Aufwand dafür ist meist gering – die Wirkung aber groß. Wer dabei frühzeitig in Kontakt tritt, hat die Chance, bei einer Bewerbung berücksichtigt zu werden.

„Fachkräftesicherung ist längst kein abstrakter Begriff mehr, sondern eine zentrale Herausforderung für nahezu alle handwerklich-technischen Ausbildungsbetriebe. Aber gerade unsere spezialisierte Branche steht vor der Aufgabe, den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers nicht nur sichtbar zu machen, sondern seine weitestgehend unbekannten Inhalte anschaulich und verständlich zu vermitteln“, erklärt FDPW-Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler.

Damit dies gut gelingen kann, stellt der FDPW seinen Mitgliedern verschiedene Materialien zur Verfügung, mit denen sie unkompliziert und professionell für ihren Beruf werben können. Dazu zählen unter anderem Infomaterialien, ein für Verbandsmitglieder kostenlos ausleihbarer, mobiler Ausbildungsstand sowie die Website → www.scharfhoch2.de, auf der Ausbildungs- und Praktikumsplätze schnell und einfach platziert werden können. Die Materialien sind so

gestaltet, dass sie ohne großen Vorbereitungs- aufwand direkt eingesetzt werden können – ein echter Vorteil für Betriebe, die im Alltag ohnehin stark ausgelastet sind.



Berufsorientierung heute: Ausbildungsplätze werden am Bildschirm gesucht und gefunden.

„Ziel unseres Angebots ist es, den Betrieben Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen sie selbst aktiv werden können – sei es bei Schulbesuchen, Schnuppertagen oder auf regionalen Ausbildungsmessen“, so Saxler weiter. Die Materialien können bei der FDPW-Geschäftsstelle direkt angefordert werden.



Der Ausbildungsstand kann von FDPW-Mitgliedsbetrieben kostenfrei für Ausbildungsmessen ausgeliehen werden.

Auszubildende als Botschafter des Berufs

Ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor in der Ansprache junger Menschen ist der Einsatz der eigenen Auszubildenden. Wenn ein Azubi selbst aus seinem Alltag berichtet – sei es im persönlichen Gespräch, bei einer Schulpräsentation oder in einem kurzen Videoclip, entsteht sofort Nähe und Glaubwürdigkeit. Jugendliche vertrauen den Aussagen Gleichaltriger meist mehr als jeder Werbebroschüre.

Betriebe sollten auch gezielt nach geeigneten „Job-Influencern“ im eigenen Haus suchen – also nach Auszubildenden oder jungen Fachkräften, die authentisch und mit Begeisterung über ihren Beruf sprechen können. Diese Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können einen wichtigen Beitrag leisten, um auf Augenhöhe für das Berufsbild zu werben – ob in der Schule, auf Social Media oder beim nächsten Elternabend.

Neu seit Oktober: Sichtbarkeit auf ausbildung.de

Ein bedeutender Schritt in Richtung digitaler Sichtbarkeit erfolgte im Oktober 2025: Der FDPW ist seitdem auf dem Online-Portal ausbildung.de mit einem eigenen Verbandsprofil vertreten. Mitgliedsbetriebe – aber auch Nicht-

Mitglieder aus der Branche – haben die Möglichkeit, sich gegen einen Unkostenbeitrag dort einzutragen und ihre Ausbildungsplätze zu präsentieren.

Das Portal gehört zu den meistgenutzten Plattformen für Jugendliche auf der Suche nach einer passenden Ausbildung.

Saxler sieht viele Vorteile für die Betriebe in der Nutzung von ausbildung.de: „Für viele junge Menschen ist das Internet der erste Anlaufpunkt bei der Berufswahl. Mit dem Verbandsprofil schafft der FDPW eine zentrale Anlaufstelle, die sowohl den Beruf als auch die beteiligten Unternehmen sichtbar macht.“

Impulse für erfolgreiche Nachwuchswerbung

Wie kann Nachwuchswerbung in Zukunft noch wirksamer werden?

- Digitale Kanäle bewusst nutzen: Social-Media-Plattformen wie Instagram oder TikTok sind für viele Jugendliche selbstverständlich – auch kleinere Betriebe können hier mit einfachen Mitteln Präsenz zeigen.
- Partnerschaften mit Schulen ausbauen: Wer regelmäßig mit einer Schule kooperiert, wird schneller als verlässlicher Ausbildungsbetrieb wahrgenommen.

→ Langfristig denken: Nachwuchsgewinnung ist kein einmaliger Aufwand, sondern ein kontinuierlicher Prozess. Wer früh und regelmäßig in der Region präsent ist, baut Vertrauen auf.

Gemeinsam sichtbar werden

Der Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers bietet jungen Menschen eine spannende und zukunftssichere Perspektive. Damit das auch in den Köpfen der Jugendlichen ankommt, braucht es Sichtbarkeit, Begegnung und gute Kommunikation. Der FDPW unterstützt seine Mitglieder dabei mit konkreten Maßnahmen

und neuen digitalen Möglichkeiten – und lädt alle Betriebe dazu ein, diesen Weg gemeinsam zu gestalten.

Weitere Informationen zu den genannten Angeboten, Materialien und zur Beteiligung am ausbildung.de-Profil erhalten Sie direkt über die FDPW-Geschäftsstelle

→ **info@fdpw.de**

AUTORIN

Tina Koch

AUSBILDUNGSANGEBOTE AUF WWW.AUSBILDUNG.DE

Der FDPW präsentiert das Berufsbild des „Präzisionswerkzeugmechaniker/in“ auf der reichweitenstarken Plattform → www.ausbildung.de – mit Bildern, Videos und Informationen zur Ausbildung (Dauer, Vergütung, Schule, Weiterbildung).

Ihre Einbindung als (FDPW-Mitglieds-)Betrieb:

→ Sie können Ihre eigenen Ausbildungsangebote (auch andere Berufe) auf dem FDPW-Profil sichtbar machen.

→ Sie haben die volle Kontrolle, indem Sie Ihre eigenen Daten selbst pflegen.

→ Sie profitieren von einer hohen Sichtbarkeit durch starke Google-Platzierungen und Social-

Media-Reichweite (YouTube, Instagram, TikTok).

Konditionen für FDPW-Mitgliedsbetriebe:

→ 260 € (zzgl. MwSt.) pro Anzeige /Jahr, exklusiv rabattiert über den FDPW

→ Laufzeit bis max. 30. September 2026, unabhängig vom Startzeitpunkt

→ Frühbuchung empfohlen – je früher der Einstieg, desto länger die Laufzeit zum Festpreis

Hinweis: Für Nicht-Branchenmitglieder fällt ein Aufschlag von 20% an.

Anmeldung und Buchung unter

→ **www.fdpw-service.de/ausbildung.de**

GEMEINSCHAFT MACHT DEN UNTERSCHIED

Warum der persönliche Austausch im FDPW wichtiger denn je ist.

Ein Jahr im Amt – der neu gewählte FDPW-Vorstand zieht Bilanz und blickt voraus. Im Interview geben Präsident Uwe Schmidt sowie die Vizepräsidenten Udo Herrmann und Stefan Stange Einblick in strategische Ziele, neue Projekte und die Bedeutung persönlicher Begegnungen im Verband.



Der FDPW-Vorstand hat sich viele neue Projekte vorgenommen.

v. l. n. r.: Uwe Schmidt (Präsident), Thomas Löhn, Wilfried Saxler (Geschäftsführer), Hannes Kock, Udo Herrmann (Vizepräsident), Ludwig-Peter Linner, Stefan Stange (Vizepräsident), Stephan Meinel, Andreas Haar

FORUM: Herr Schmidt, der FDPW geht mit vielen neuen Ideen in die Zukunft. Welche Themen beschäftigen Sie derzeit besonders?

Schmidt: Uns treibt vor allem die Frage an: Was braucht das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk in dieser Zeit – fachlich, wirtschaftlich, aber auch menschlich? Unsere Branche ist einem ständigen Wandel unterworfen und der Bedarf nach Orientierung, Netzwerken sowie konkreten Hilfestellungen ist größer denn je. Unser Ziel ist es, Antworten auf aktuelle Fragen zu geben – und zwar so, dass sich möglichst viele aus unserem Handwerk wiederfinden: vom Azubi bis zum Betriebsinhaber.

Herrmann: Ein Verband muss heute mehr leisten als nur vertreten und verhandeln. Glücklicherweise hat der FDPW einiges zu bieten. Der wahre Mehrwert liegt in unserem starken Netzwerk. Denn Zugehörigkeit und Austausch sind heute wichtiger denn je. Unser Verband bringt Menschen zusammen – genau darin liegt seine größte Stärke.

FORUM: Gemeinschaft lebt vom Mitmachen – über alle Altersgruppen hinweg. Wie gelingt es dem Verband, auch die nächste Generation für diese Idee von Zugehörigkeit und Austausch zu gewinnen?

Stange: Wir spüren den Generationenwechsel deutlich. Viele erfahrene Kolleginnen und Kollegen gehen in den Ruhestand, gleichzeitig wird es schwieriger, junge Menschen für den Beruf und auch für die Verbandsarbeit zu begeistern. Deshalb setzen wir verstärkt auf Nachwuchsförderung, gezielte Ansprache und Gelegenheiten, sich ohne großen Aufwand einzubringen. Der FDPW ist – und soll es zukünftig auch bleiben – ein attraktiver Fachverband. Nicht nur für erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer, sondern auch für die nächste Generation.

Schmidt: Absolut. Wir sehen uns in der Verantwortung, den Verband sowohl modern als auch verbindend zu gestalten. Dazu gehören zum Beispiel auch verschiedene Angebote für bestimmte Zielgruppen fest zu etablieren – wie das Jungunternehmertreffen, unsere QM-Truppe oder die Online-Meetings für ausbildende Betriebe.

FORUM: Sie sprechen gezielt verschiedene Gruppen an – von Auszubildenden bis zu Jungunternehmern. Wie wichtig ist daneben auch die öffentliche Präsenz des Verbands – etwa auf Fachmessen oder Veranstaltungen?

Schmidt: Da gibt es einiges. Das Wernesgrüner Werkzeugsymposium ist unsere wichtigste Netzwerkveranstaltung, die viele aus der Branche regelmäßig besuchen. Für 2026 planen wir unseren ersten Auftritt auf der GrindingHub – auf einem kleinen Gemeinschaftsstand gemeinsam mit der Jakob-Preh-Schule. Ziel ist: Sichtbarkeit schaffen und unser Netzwerk erweitern. Es ist ein wichtiger, logischer Schritt, der zeigt: Wir sind als Fachverband für das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk aktiv, sichtbar und vor Ort.

Herrmann: Gleichzeitig arbeiten wir an vielen innerverbandlichen Themen. Wir wollen den Einstieg für neu gegründete Betriebe erleichtern – mit einem Probejahr, das neugierig macht, mögliche Vorbehalte abbaut und für den FDPW begeistert.

Schmidt: Wir haben uns außerdem zur Aufgabe gemacht, den Meisterbrief zu stärken und ihn als Qualitätssiegel wieder in den Fokus zu rücken. Wer hochpräzise Werkzeuge bearbeitet, braucht eine fundierte Ausbildung. Die Verantwortung dafür tragen unsere Meister mit ihrem qualifizierten Fachwissen auf hohem Niveau. Das gibt Sicherheit – für unsere Auftraggeber ebenso wie für den Nachwuchs.

FORUM: Auch für die Unternehmen, die vornehmlich Schneidwerkzeuge bearbeiten – die Messerschmiede in Ihrem Verband – planen Sie eine Initiative ...

Stange: Unser Ziel ist es, fachliche Standards für unsere Messerschmiede zu sichern und weiterzugeben. Für diese kleine und sehr spezialisierte Gruppe in unserem Verband erachten wir die Einführung eines Qualitätssiegels als sinnvoll. Gerade in einem Markt, in dem man sich gegen Billig- oder nicht fachgerecht arbeitende Anbieter behaupten muss, kann ein geprüftes Siegel helfen, sich klar abzugrenzen. Das macht vielleicht auch die Entscheidung zur Ausbildung in einem unserer „geprüften“ Betriebe einfacher...

Schmidt: Der Fachkräftemangel betrifft uns alle. Deshalb investieren wir gezielt in die Ansprache von Auszubildenden und Meisteranwärtern. Wir wollen zeigen: Der FDPW ist auch für euch da! Wir gehen in Berufsschulklassen, wir entwickeln neue Werbemittel, wir denken über digitale Kommunikationswege nach.

FORUM: Die Ansprache junger Menschen ist ein wichtiger Schritt. Aber was passiert, wenn diese später den nächsten Schritt gehen – etwa in Richtung Selbstständigkeit oder Betriebsübernahme? Wie begleitet der Verband diesen Übergang?

Stange: Gerade bei Themen wie Betriebsübernahme, Neugründung oder Nachfolge besteht großer Informationsbedarf. Wir planen Informationsveranstaltungen mit externen Experten, zum Beispiel von der Handwerkskammer oder aus dem Bereich Maschinenbewertung.

Auch hier gilt: Wir wollen nicht nur informieren, sondern auch vernetzen. Es gibt im Verband so viel Know-how – wir müssen es nur zugänglich machen.

FORUM: Bei so viel Wissen, das im Verband steckt, gelingt es sicher, eine lebendige Gemeinschaft zu formen. Wo sehen Sie den FDPW in Zukunft?

Schmidt: Unser Verband entwickelt sich kontinuierlich weiter. Was dabei aber wichtig bleibt, ist der direkte Austausch. Persönlicher Kontakt, Gespräche auf Augenhöhe – das macht Verbandsarbeit lebendig. Wir wollen beides: offen

für Neues sein und gleichzeitig das bewahren, was uns stark macht. Entscheidend ist, dass wir Angebote schaffen und bewahren, die für die Mitglieder wirklich relevant sind. Wenn uns das gelingt, profitieren alle – vom kleinen Betrieb bis zur großen Organisation, vom Berufseinsteiger bis zur erfahrenen Fachkraft.

FORUM: Ein starkes Schlusswort. Vielen Dank für das Gespräch!

AUTORIN

Tina Koch

Anmerkung der Redaktion: Die Vorstandswahlen fanden im Juni 2024 statt und das Interview wurde im Juli 2025 für die FORUM geführt.

NACHGEFRAGT

Schlaglicht auf Stephan Meinel, Gerhard Ihle Hartmetalle Werkzeuge e.K.

Seit letztem Jahr ist Stephan Meinel Mitglied im Vorstand des Fachverbands der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW). Er vernetzt Mitglieder und Fördermitglieder und bringt beide Seiten zusammen. Für alle, die ihn bisher noch nicht persönlich kennengelernt haben, stellen wir ihn heute näher vor.



Stephan Meinel sieht sich im Vorstand als Verbindungsglied zwischen Mitgliedern und Förderpartnern des FDPW.

FORUM: Was ist Ihr Beweggrund, sich im FDPW zu engagieren?

Meinel: In einer Zeit, in der viele Organisationen über schwindendes Engagement klagen, halte ich es für wichtig, sich aktiv einzubringen – gerade wenn man etwas beitragen kann. Als Fördermitglied sehen wir den Wert des FDPW täglich, nicht nur für das Handwerk, sondern auch für die Industriepartner. Ich möchte meine Perspektive als Vertreter der Fördermitglieder einbringen, den Dialog auf allen Ebenen mitgestalten und helfen, die hohe Qualität und Innovationskraft der Branche weiterzuentwickeln.

FORUM: Welche Bedeutung hat der Fachverband für Sie?

Meinel: Der FDPW ist für mich weit mehr als ein Interessenverband, er ist eine starke Gemeinschaft, die sich für Qualität, Ausbildung und

Weiterentwicklung im Präzisionswerkzeughandwerk einsetzt. Besonders beeindruckt mich die enge Zusammenarbeit mit der Jakob-Preh-Schule sowie das klare Bekenntnis zu Ausbildungsstandards und kontinuierlicher Qualifizierung. Dieses Engagement unterstützt unser Unternehmen seit Jahren gern. Zudem schätze ich den kollegialen Austausch innerhalb des Netzwerks, einer Community, in der man voneinander lernt und gemeinsam neue Impulse setzen kann. Ein gutes Beispiel dafür ist das jährlich stattfindende Wernesgrüner Werkzeugsymposium, das ich als langjähriges Beiratsmitglied begleite und mitgestalte. Dort verbinden sich fachlicher Austausch, Branchenimpulse und echtes Netzwerken auf Augenhöhe – genau das, was den Verband stark macht.

FORUM: Können Sie uns Ihre wichtigsten beruflichen Stationen schildern?

Meinel: Nach meinem Abitur mit betriebswirtschaftlicher Ausrichtung habe ich Rechtswissenschaften an der Universität Tübingen studiert und beide juristischen Staatsexamen erfolgreich abgeschlossen. Obwohl mein Werdegang zunächst nicht klassisch industriell verlief, war ich schon immer technikbegeistert. Diese Kombination aus juristischer Denkweise und technischem Interesse ermöglicht mir heute einen strukturierten, manchmal auch unkonventionellen Blick auf Fragestellungen. Gemeinsam mit meiner Frau Kerstin Ihle führe ich in zweiter Generation die Ihle Firmengruppe, ein Familienunternehmen mit Fokus auf Hartmetallrohlinge, Schleifbearbeitung und Maschinenbau.

FORUM: Wo sehen Sie zukünftig die dringendsten Herausforderungen für den Vorstand?

Meinel: Eine zentrale Herausforderung wird es sein, den Verband weiterhin als aktiven

Partner für Mitglieder aller Unternehmensgrößen und Hintergründe zu positionieren – also Handwerksbetriebe genauso wie Industrie- und Fördermitglieder. Der FDPW muss dabei sowohl die politischen Rahmenbedingungen für das Handwerk im Blick behalten als auch die Themen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräftesicherung strategisch mitgestalten. Hier gilt es, frühzeitig Trends zu erkennen und praxisnahe Lösungen zu entwickeln, die den Mitgliedern wirklich helfen.

FORUM: Wie sieht der Beruf des Präzisionsmechanikers 2030 aus?

Meinel: Bis zum Jahr 2030 wird sich das Berufsbild des Präzisionswerkzeugmechanikers deutlich weiterentwickeln. Technologischer Fortschritt, Automatisierung und digitale Fertigung erweitern das Kompetenzprofil erheblich. Gleichzeitig bleiben handwerkliches Können und Präzision unverzichtbar. Der Beruf wird zunehmend auch Aufgaben als Datenanalyst, Prozessmanager und Qualitätsverantwortlicher umfassen. Umso wichtiger ist es, junge Menschen frühzeitig für diesen Beruf zu begeistern – durch moderne Ausbildungskonzepte, engagierte Schulen und ein starkes Branchenimage.

FORUM: Wie würden Sie sich selbst mit drei Sätzen beschreiben?

Meinel: Ich denke analytisch, handle lösungsorientiert und gehe Herausforderungen kreativ an – auch wenn der Weg nicht sofort erkennbar ist.

Als Familienunternehmer stehen für mich Verlässlichkeit, Qualität und ein starkes Miteinander an erster Stelle. Energie und Motivation ziehe ich aus dem täglichen Austausch mit Menschen – ob im Betrieb, im Verband oder im Ehrenamt.

FORUM: Was tun Sie, um außerhalb von Tagesgeschäft und FDPW-Engagement zu entspannen und aktiv Energie zu tanken?

Meinel: Am besten erhole ich mich im Kreis meiner Familie – sei es bei einem Tag im Garten, auf Reisen oder einem ruhigen Sonntag in der Natur. Eine besondere Leidenschaft von mir ist das Brotbacken: Für mich ist es mehr als Entspannung – es verbindet Handwerk, Technik und Präzision. Gutes Brot braucht Zeit, Sorgfalt und das richtige Zusammenspiel von Temperatur, Feuchtigkeit und Prozesskontrolle – gar nicht so weit weg von dem, was wir im Unternehmen täglich tun. Und mit einem Augenzwinkern: Auch Hartmetall ist schließlich ein „gebackenes“ Produkt – nur bei etwas höheren Temperaturen. Ich backe regelmäßig für meine Familie, gelegentlich aber auch mal 55 Laibe für einen örtlichen Verein. Darüber hinaus engagiere ich mich in lokalen Vereinen und interessiere mich für Regionalpolitik – denn Heimatverbundenheit und gesellschaftliches Engagement gehören für mich einfach dazu.

AUTOR

Tilo Michal

PRÄZISE. PRAKTISCH. PERSÖNLICH. – UNSERE MEISTER IM PORTRAIT

Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Udo Herrmann stellt sich vor.



Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Udo Herrmann

FORUM: Herr Herrmann, wie sind Sie damals eigentlich zum Schneidwerkzeugmechaniker-Meister geworden – war es Berufung oder Zufall?

Herrmann: Weder das eine noch das andere – der Weg hat sich durch die familiäre Prägung ergeben. Mein Vater hatte das Unternehmen bereits gegründet, und so bin ich ganz natürlich in das Handwerk hineingewachsen. Zunächst habe ich aber eine Ausbildung zum Werkzeugmacher absolviert, denn den Beruf, so wie wir ihn heute als Schneid- bzw. Präzisionswerkzeugmechaniker kennen, gab es zu Beginn meiner Lehrzeit noch nicht. Dann ergab sich die Chance zur Meisterschule – ich war Teil des zweiten Meisterkurses überhaupt und gehöre damit zu den ersten Meistern unseres Fachs.

FORUM: Und seitdem beteiligen Sie sich aktiv an der Ausbildung Ihrer Nachfolgerinnen und Nachfolger ...

Herrmann: Ja, genau! Direkt nach meinem Abschluss wurde ich in den Meisterprüfungsausschuss berufen. Seitdem habe ich über 100 Meisterprüfungen mitbegleitet – fast jeder neue Meister in unserem Fach ist seither in irgendeiner Form an mir „vorbeigekommen“. Und das macht mir bis heute große Freude. Wenn mir

jemand begegnet und sagt: „Sie haben mich doch geprüft!“, dann ist das ein schöner Moment – und meistens wechselt man dann auch schnell zum vertrauten „Du“.

FORUM: Was hat Sie über all die Jahre an Ihrem Beruf besonders fasziniert?

Herrmann: Der Beruf entwickelt sich stetig weiter. Am Anfang stand noch viel klassische Handarbeit im Vordergrund, etwa das Feilen. Doch über die Jahre kamen immer mehr Technologien dazu – CNC-Technik, neue Materialien, präzisere Maschinen. Schon in meiner Ausbildung als Werkzeugmacher stand Genauigkeit im Zentrum meiner Arbeit. Diese Präzision zieht sich bis heute durch. Es ist ein tolles Gefühl, wenn man sieht, was man mit den eigenen Händen – und inzwischen auch mit moderner Technik – erschaffen hat. Jeder Tag bringt neue Anforderungen, neue Projekte, neue Herausforderungen. Und genau das liebe ich an meinem Beruf.

FORUM: Gab es einen Moment, in dem Sie gedacht haben: „Jetzt bin ich wirklich ein Meister meines Fachs“?

Herrmann: Ja, als auf unserem Firmenwagen zum ersten Mal stand: „Werkzeugschleiferei

Herrmann – eine scharfe Meisterleistung.“ Da war ich richtig stolz. Und wenn Kunden sagen: „Wir vertrauen dem Meisterbetrieb“, dann fühlt sich das einfach gut an. Dieses Vertrauen ist für mich ein echter Ritterschlag.

FORUM: Welche Entwicklungen im Präzisionswerkzeug-Handwerk haben Sie besonders begeistert?

Herrmann: Die kontinuierliche Weiterentwicklung. Die Anforderungen der Kunden ändern sich ständig – und damit auch unsere Arbeit. Gestartet bin ich als Werkzeugmacher, dann kam der Schneidwerkzeugmechaniker-Meister hinzu und heute erlernen die jungen Leute den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers. Das klingt nicht nur nach Hightech – das ist es auch! Die Digitalisierung, die CNC-Technik, der Einsatz neuer Werkstoffe – all das hat unseren Beruf verändert. Und gerade das macht ihn so spannend.

FORUM: Gibt es ein Werkstück oder Projekt, auf das Sie besonders stolz sind?

Herrmann: Mein Meisterstück von 1996 – ein Stufenfräser. Damals wurde noch alles von Hand gefertigt, die Zeichnungen entstanden auf dem Zeichenbrett. Kein CNC, keine Simulation – nur Handwerk. Dieses Meisterstück ist sogar auf unserem Firmenfahrzeug abgebildet.

Bis heute ist es so, dass unsere Meisterschüler auch ein manuell gefertigtes Meisterstück abgeben müssen – denn handwerkliches Können ist nach wie vor die Grundlage unseres Berufs.

FORUM: Welche Tätigkeit ist für Sie das Herzstück Ihrer Arbeit?

Herrmann: Was mich besonders fasziniert, ist die gemeinsame Projektentwicklung mit unseren Kunden. Im direkten Austausch Lösungen zu erarbeiten – vor allem bei anspruchsvollen oder komplexen Anforderungen – das reizt mich sehr. Wenn früher drei Werkzeuge nötig gewesen wären und heute ein durchdachtes Stufenwerkzeug dieselbe Aufgabe effizienter löst, begeistert mich das immer wieder ...

FORUM: Was war der kurioseste oder lustigste Moment Ihrer „Schleifer-Karriere“?

Herrmann: Ich bin einer der wenigen, die immer noch mit dem blauen Meisterkittel zum Kunden fahren. Der Kittel ist mittlerweile mein Markenzeichen – wenn ich bei Kunden erscheine, werde ich sofort erkannt und kann mich in vielen Betrieben frei bewegen. Der Kittel öffnet da ganz unbürokratisch die Türen.

FORUM: Wenn Sie Ihrem jüngeren Ich einen Rat geben könnten – was würden Sie sagen?

Herrmann: Hab Selbstbewusstsein – du hast eine fundierte Ausbildung, sei stolz darauf. Geh mit Mut und Verantwortung an die Dinge heran. Natürlich macht man Fehler – wichtig ist, dazu zu stehen und daraus zu lernen.

Und: Du brauchst ein gutes Team. Du kannst noch so viel wissen – ohne ein starkes Team, das das mitträgt und umsetzt, geht es nicht. Teamarbeit, Gelassenheit und Vertrauen – das habe ich über die Jahre gelernt.

FORUM: Was wünschen Sie sich für die Zukunft des Handwerks – und die nächste Meistergeneration?

Herrmann: Ich wünsche mir, dass unser Handwerk sichtbarer wird. Der FDPW setzt sich dafür ein – und das ist auch nötig. Denn ohne scharfe Schneid- und Zerspanwerkzeuge gibt es keine Produktion – und ohne Produktion keinen Wohlstand.

Ich hoffe, dass das Vertrauen in den Meisterbetrieb erhalten bleibt. Viele meiner Kunden sagen: „Ich brauche kein Zertifikat von Ihnen – Ihr Meisterbrief reicht mir.“ Das zeigt: Der Meisterbrief ist nach wie vor ein Qualitätssiegel. Und ich wünsche mir, dass Meister und Akademiker künftig gleichwertig wahrgenommen werden. Denn das sind sie auch.

AUTORIN

Tina Koch

QM IM FOKUS

FDPW-Workshop mit Betriebsbesichtigung bei Schaeffler.

Im Juli trafen sich die Mitglieder der QM-Gruppe des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW) in Schweinfurt zu einem intensiven Workshop mit anschließender Betriebsbesichtigung bei der ortsansässigen Schaeffler Technologies AG & Co. KG. Die Veranstaltung bot Gelegenheit zum fachlichen Austausch über aktuelle Themen im Verband sowie praxisnahe Einblicke in ein führendes Industrieunternehmen.



QM-Gruppe des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW) zu Besuch in Schweinfurt

Austausch auf Augenhöhe: QM, Ausbildung und Fachkräftesicherung

Zum Auftakt der Veranstaltung gab es einen Überblick über aktuelle Themen aus der Arbeit des FDPW. In mehreren kleinen Diskussionsrunden stand insbesondere das Thema Aus- und Weiterbildung im Fokus. Die Wertigkeit der Meisterausbildung und ihre Positionierung gegenüber akademischen Abschlüssen wurden ebenso angesprochen wie konkrete Wege zur Bekämpfung des Fachkräftemangels.

FDPW-QM-Berater Jörg Teichmüller von JT-Technik brachte praxisnahe Impulse aus den Bereichen Qualitäts-, Energie- und Umwelt-

management ein. Besonders hob er hervor, dass das Umweltmanagement in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen werde – nicht zuletzt, weil viele Kunden aus dem Automobilsektor zunehmend berichtspflichtig sind und vergleichbare Standards auch von ihren Zulieferbetrieben einfordern.

Der Austausch zwischen den Teilnehmern war offen und direkt – das Format des Workshops wurde durchweg positiv bewertet. Besonders geschätzt wurde die Möglichkeit, sich in kleiner Runde auszutauschen, voneinander zu lernen und neue Impulse für die eigene betriebliche Praxis mitzunehmen. Der Wunsch, die

Veranstaltung künftig auch für weitere FDPW-Mitglieder zu öffnen – unabhängig davon, ob diese selbst im Bereich QM tätig sind – wurde klar geäußert.

Schaeffler: Moderne Ausbildung trifft industrielle Exzellenz

Am zweiten Tag führte ein Besuch zu Schaeffler in Schweinfurt, einem weltweit tätigen Technologiekonzern mit Schwerpunkten in der Automobil- und Industrieantriebstechnik. Die Führung begann im hoch technologisierten, modernen Ausbildungszentrum, in das Millionenbeträge zur Schaffung einer zukunftsorientierten Lernumgebung investiert wurden. Themen wie Automatisierung und Robotik sind integraler Bestandteil der Ausbildung – ein klarer Beleg für Schaefflers Weitblick.

Anschließend lotste Werksführer Herr Merkert die Gruppe durch die einzelnen Fertigungsbereiche und stellte die Produktionsprozesse für Kugellager, Hochgenauigkeitslager sowie Großlager vor. Besonders eindrucksvoll war der Rundgang durch Schmiede und Härtereie, wo unter extremen Bedingungen Lagerringe gefertigt und bearbeitet werden.

Konzept mit Zukunft

Jörg Teichmüller, der gemeinsam mit dem FDPW die Tage in Schweinfurt organisiert hatte, verwies auf die Bedeutung solcher Betriebsbesichtigungen, die auch künftig fester Bestandteil der QM-Workshops sein sollen.

„Solche Einblicke in andere Firmen regen zum Nachdenken an und stärken das Verständnis für Prozesse jenseits der eigenen Branche oder Betriebsgröße. Gerade in einem Handwerk, das von Präzision, Qualität und kontinuierlicher Weiterentwicklung lebt, ist der Blick über den Tellerand ein wichtiger Impulsgeber.“

Am Ende der Veranstaltung zeigten sich die Teilnehmer sehr zufrieden: Der Workshop in Schweinfurt verdeutlichte eindrucksvoll, wie wichtig offene Formate für den Austausch in der Präzisionswerkzeugmechaniker-Branche sind.

Die Weichen für zukünftige Treffen sind gestellt – mit dem Ziel, die Runde weiter zu öffnen und neue Impulse für das Qualitätsmanagement im Handwerk zu setzen.

AUTORIN

Tina Koch

NEUE WEGE, KLARE PERSPEKTIVEN – DIE SCHLEIFBRANCHE SCHAUT NACH VORN

15. Wernesgrüner Werkzeugsymposium vermittelt viele positive Denkanstöße.

Wer über Jahrzehnte erfolgreich bestehen will, braucht mehr als nur technisches Know-how: Er braucht Innovationsgeist, Anpassungsfähigkeit und den festen Glauben an den eigenen Weg. Das 15. Wernesgrüner Werkzeugsymposium, das unter dem Motto „Wettbewerbsfähigkeit erhalten und generieren“ stattfand, zeigte eindrucksvoll, wie Unternehmen gerade in herausfordernden Zeiten ihre Zukunft aktiv gestalten können. Praktische Lösungen und positive Perspektiven wurden intensiv diskutiert – vom bewussten Umgang mit Krisen über Digitalisierung und KI bis hin zu Nachhaltigkeit sowie Rohstoffsicherung.

Hannes Kock, Inhaber von Kock Zerspanungstechnik, sprach in seinem Impulsvortrag „Raus aus dem Krisenmodus“ zu Beginn des Symposiums darüber, wie wichtig es sei, täglich das Positive zu sehen. Er veranschaulichte dies an einem Beispiel: Dort, wo ein Mitarbeiter über Jahrzehnte hinweg unglaublich zuverlässig alle Prozesse im Griff hatte, drohte mit dessen Ruhestand ein großes Vakuum zu entstehen. Mittlerweile besetzen – nach einigen Anläufen – zwei junge, dynamische Kollegen diese sowie eine weitere Position im Unternehmen. Sie haben vieles umgekrempelt, den Prozessen ihren eigenen Stempel aufgedrückt und dadurch die Durchlaufzeiten deutlich verkürzt. Etwas, das sich Hannes Kock zunächst nicht vorstellen konnte. „Die große Kunst ist es, das Positive zu sehen. Das löst nicht die Krise. Aber es ist eine Perspektive!“, betonte er.

Antizyklisch handeln

Perspektiven zeigte auch Dr. Claus Itterheim, Geschäftsführer der ISBE GmbH, in seinem Vortrag „Durch intelligente Software zur Herstellung besserer Werkzeuge“ auf: „Wir sind gefordert, Prozesse so zu optimieren, dass wir diese in Zukunft mit gezielt eingesetztem Personal bewältigen können.“ Denn es gehe darum, die aktuell etwas ruhigere Zeit zu nutzen und antizyklisch zu handeln.

„Wir haben jetzt die Chance, in einer Phase, in der wir alle nicht unter Volllast fahren, Effizienz in die Prozesse zu bringen.“ Dies gelte vor allem



So sehen Sieger aus: Die diesjährige Unternehmens-Auszeichnung „Goldene Schleifscheibe“ des FDPW geht an die Firma Nachreiner und den langjährigen Firmenchef Siegfried Nachreiner (Mitte)

im Hinblick darauf, dass nach der Krise aus vielerlei Gründen möglicherweise nicht mehr genügend Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Personalschwund sei hier ein Schlagwort, das den Kontext kurz und bündig umschreibe. Dieser bleibe perspektivisch auch über die kommenden Jahre – wenn nicht Jahrzehnte – bestehen.

Ein Ausweg sei hier auch eine rechtzeitige, zielführende Digitalisierung. Steffen Kluth, Product Manager bei Anca Europe, appellierte: „Privat sind die meisten von uns über verschiedene Plattformen miteinander vernetzt, und wir nehmen das als selbstverständlich hin.“ Dies gelte es, auf die Produktionsprozesse zu übertragen, indem in Echtzeit auch in der Fertigung Daten übermittelt werden.

Michael Reichert und Andreas Nitka von der VOLLMER WERKE Maschinenfabrik GmbH stellten in diesem Zusammenhang den Veränderungsprozess „Closed Loop“ vor – eine digitale Kommunikations- und Datenaustauschplattform vom Auftragseingang bis zur Auslieferung.

KI hoch zwei

Tomislav Anic von der GDS Präzisionszer-spanungs GmbH präsentierte den Einsatz kamerabasierter KI im Schleifprozess, während Christoph Zoller von der E. ZOLLER GmbH & Co. KG allgemein über die Möglichkeiten von KI in der Messtechnik berichtete.

In beiden Fällen wirkte sich die Sofortverfügbarkeit der Ist-Daten qualitativ auf das (Schleif-)Ergebnis aus.

Nachhaltig denken

Retrofit ist ein Begriff, der seit einiger Zeit immer häufiger fällt. Er steht im Zusammenhang mit Materialverfügbarkeit, Nachhaltigkeit und Kostensenkung.

Raphael Lienau von LMT Fette Werkzeugtechnik GmbH & Co. KG berichtete in seinem Vortrag „Verzahnungswerkzeuge wieder aufbereiten“ darüber, dass aufgearbeitete Werkzeuge durchaus noch wettbewerbsfähig sein können.

Speziell um Materialverfügbarkeit ging es im Referat von Dr. Sven-Uwe Schulz von der Deutschen Rohstoffagentur (DERA) in der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe. Er zeigte auf, wer global in welchen Größenordnungen über metallische Rohstoffe verfügt, wer sie veredelt, auf den Markt bringt – und welche Abhängigkeiten hier bestehen. Seine Botschaft: Der Rohstoffmarkt ist dadurch geprägt, dass nur wenige Anbieter den Markt dominieren. Deshalb müsse man darüber nachdenken, auch heimische Vorkommen in Deutschland wieder zu erschließen. Hier gelte es, langfristig strategisch vorzugehen: Von der Entdeckung einer Lagerstätte bis zur Erschließung vergehen

weltweit im Schnitt 18 Jahre. Man könne hier also nicht kurzfristig auf Engpässe reagieren.

Das 15. Jubiläum wurde ausgiebig gefeiert. Neben den Fachvorträgen ist das „Wernesgrüner“ längst mehr als nur ein Branchentreffen – es gilt als das Familien- und Klassentreffen der Schleifbranche schlechthin. Trotz des hohen fachlichen Niveaus steht stets auch das Miteinander im Mittelpunkt: Netzwerken, Gemeinschaft und Geselligkeit prägen das Bild.

Besucher und Aussteller feierten den Auftakt des diesjährigen kleinen Jubiläums – des 15. Wernesgrüner Werkzeugsymposiums – stimmungsvoll beim sommerlichen VIP-Grillabend. In der angrenzenden Reithalle, die Thomas Löhn – Vorsitzender des Beirats und bekennender Fan ferngesteuerter Speedcars – kurzerhand in eine Renntrecke verwandelte, lieferten sich die Gäste spannende Duelle und hatten sichtlich Freude. Möglich gemacht wurde dieser Abend unter anderem durch die Unterstützung von ANCA Europe GmbH, GDS Präzisionszer-spanungs GmbH, Gerhard Ihle Hartmetalle e.K., Mitsubishi Electric Europe B.V., NUM AG, Oelheld GmbH, Vomat GmbH und Walter Maschinenbau GmbH.

Langjährige, ehrenamtliche Beiratsmitglieder wurden feierlich geehrt, Harry Rein zum Ehrenbeirat ernannt und Siegfried Nachreiner als erster Ehrengast des Symposiums gewürdigt – ein Moment, der viele Anwesende spürbar berührte.

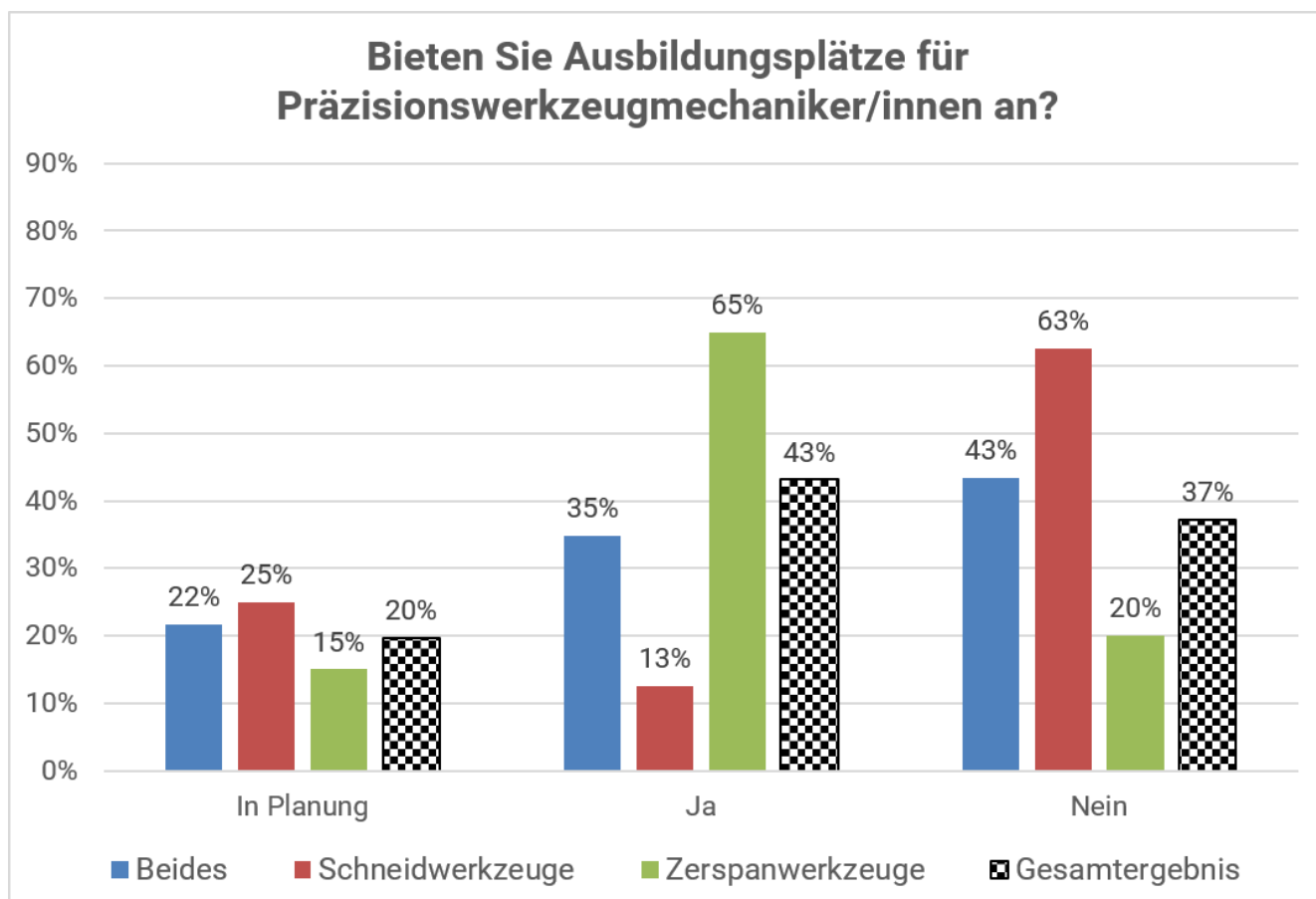
Ein weiterer Höhepunkt war die Verleihung der Goldenen Schleifscheibe 2025, die diesmal an die Firma Nachreiner GmbH ging – als klarer Sieger in allen Bewertungskategorien.

Eine eindrucksvolle Lasershow, musikalisch untermalt, ließ die Geschichte der Veranstaltung Revue passieren – und zauberte den Geist des Symposiums eindrucksvoll in den sächsischen Nachthimmel.

IN DEN NACHWUCHS INVESTIEREN

Warum Ausbildung die bessere Fachkräftestrategie sein kann.

Nachwuchs finden, Fachkräfte binden, Wissen sichern – die personellen Herausforderungen in der Präzisionswerkzeugbranche sind bekannt. Doch die gute Nachricht ist: Viele Betriebe packen das Thema aktiv an.



Auszug aus der aktuellen Mitgliederbefragung des FDPW

Laut der aktuellen FDPW-Branchenumfrage bieten inzwischen 43% der befragten Mitgliedsbetriebe zumindest Ausbildungsplätze an – ein Anstieg gegenüber der letzten Befragung. Damit zeigt sich: Ausbildung bleibt für die Branche das wichtigste Mittel gegen den Fachkräftemangel.

Eine gute Strategie, wie eine aktuelle Kosten-Nutzen-Erhebung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) belegt: Ausbildung ist nach wie vor die wirtschaftlichste Form der Fachkräftesicherung.

Im Ausbildungsjahr 2022/2023 investierten Betriebe im Durchschnitt rund 26.000 Euro pro Auszubildenden und Jahr, konnten davon etwa 18.000 Euro durch produktive Mitarbeit wieder einspielen. Es bleiben im Schnitt 8.000 Euro Nettokosten – eine überschaubare Investition. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie, die auch zeigt, dass die Gewinnung externer Fachkräfte deutlich teurer ist: Sie kostet im Schnitt rund 13.700 Euro pro Fachkraft.

Im Handwerk fällt die Bilanz sogar etwas günstiger aus: Hier lagen die Bruttokosten im Mittel bei 23.314 Euro, die Erträge bei 15.580 Euro. Damit investieren Handwerksbetriebe netto 7.734

Euro pro Jahr und Auszubildendem – also etwas weniger als der gesamtdeutsche Durchschnitt.

Die Ausbildung bleibt zwar ein finanzieller Kraftakt – insbesondere für kleinere Betriebe, in denen die Ausbildungszeit meist eins zu eins durch die Meisterin oder den Meister begleitet wird – doch angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels scheint sie alternativlos zu sein.

FDPW-Betriebe investieren in Ausbildung – aber nicht alle gleich stark

Die FDPW-Branchenumfrage zeigt auf:

- 43% der Mitgliedsbetriebe bieten Ausbildungsplätze an,
- besonders aktiv sind Betriebe mit mehr als 15 Beschäftigten,
- in der Fachrichtung Schneidwerkzeuge bleibt die Ausbildungsquote mit 13% besorgniserregend niedrig.

Viele Betriebe sehen Ausbildung als Schlüssel gegen den Fachkräftemangel – doch rund die Hälfte kämpft weiterhin damit, offene Lehrstellen zu besetzen. Fehlende Bewerbungen, unzureichende schulische Grundlagen und die Konkurrenz durch größere Arbeitgeber erschweren die Nachwuchsgewinnung zusätzlich.

FDPW unterstützt bei der Nachwuchsgewinnung

Um seine Mitglieder im Wettbewerb um Nachwuchskräfte zu stärken, bietet der Fachverband eine praxisnahe Lösung: Über das FDPW-Branchenprofil auf ausbildung.de können Mitgliedsbetriebe ihre Ausbildungsanzeigen zu Sonderkonditionen veröffentlichen.

Die Plattform zählt zu den größten Azubiportalen Deutschlands und erreicht junge Menschen genau dort, wo sie nach Ausbildungsmöglichkeiten suchen: im Internet. So gewinnen Mitgliedsbetriebe nicht nur Sichtbarkeit, sondern präsentieren gleichzeitig gemeinsam das Berufsbild des Präzisionswerkzeugmechanikers einer breiteren Öffentlichkeit.

WEITERE INFORMATIONEN

→ www.fdpw-service.de/ausbildung.de

AUTORIN

Tina Koch

WIR BRAUCHEN BEGEISTERUNG AUF BEIDEN SEITEN

Wie ein Fachlehrer die Zukunft des Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerks mitgestaltet.

Die Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt ist das Zentrum der schulischen Ausbildung für Präzisionswerkzeugmechanikerinnen und -mechaniker. Die Schülerinnen und Schüler mit Fachrichtung „Schneidwerkzeuge“ werden von Florian Gößmann, Fachlehrer der Metalltechnik, mit großem Engagement begleitet. Im Gespräch erläutert Gößmann, was er lebt und lehrt: Begeisterung für Präzision, Tradition und Nachwuchsförderung.



Florian Gößmann, Fachlehrer der Metalltechnik

FORUM: Herr Gößmann, was fasziniert Sie persönlich daran, genau diese Gruppe an Auszubildenden zu unterrichten und zu fördern?

Gößmann: Mich fasziniert an den angehenden Präzisionswerkzeugmechanikern mit der Fachrichtung Schneidwerkzeuge, wie sie mit handwerklichem Geschick, Kreativität und Präzision aus Metall und anderen Werkstoffen echte Unikate schaffen. Es ist spannend, ihre Leidenschaft für dieses traditionelle, aber anspruchsvolle Handwerk zu begleiten und ihre Entwicklung vom Lernenden zur echten Fachkraft miterleben.

FORUM: Welche jungen Menschen passen gut in die Fachrichtung Schneidwerkzeuge beziehungsweise was sollten sie für den Beruf mitbringen?

Gößmann: Sie sollten gerne handwerklich arbeiten, genauso wie sorgfältig sein und Freude am Umgang mit Maschinen und verschiedenen

Materialien haben. Wichtig ist es, technisches Verständnis, Geduld und ein gutes Auge für Formen und Details mitzubringen.

FORUM: Was wünschen Sie sich persönlich von den Ausbildungsbetrieben?

Gößmann: Die Betriebe sollten ihre Azubis ernst nehmen, ihnen etwas zutrauen – und vielleicht auch mal gemeinsam mit uns überlegen, wie man Ausbildung moderner und spannender gestalten kann. Wir an der Schule vermitteln Theorie und Grundlagen, aber das Herz der Ausbildung schlägt im Betrieb.

FORUM: Wie profitieren Betriebe von der Zusammenarbeit mit der Schule?

Gößmann: Von einer engen Zusammenarbeit profitieren alle Seiten. Wenn Schule und Betrieb regelmäßig im Austausch stehen, entstehen kurze Wege und ein echtes Miteinander. Wir können frühzeitig erkennen, wo Unterstützung nötig ist, und zusammen Talente gezielt fördern. Durch gemeinsame Projekte und den offenen Austausch von Know-how wächst nicht nur das Verständnis füreinander, sondern auch die Qualität der Ausbildung insgesamt.

FORUM: Viele Betriebe zögern, auszubilden – was sagen Sie denen?

Gößmann: Viele Betriebe warten zu lange! Wer heute nicht ausbildet, sucht morgen verzweifelt Fachkräfte.

FORUM: Was sagen Sie Ihren ehemaligen Schülerinnen und Schüler, wenn sie die Ausbildung abgeschlossen haben?

Gößmann: Dass sie dranbleiben sollen – sich weiterentwickeln, Neues lernen und vielleicht den Weg zur Meisterschule gehen. Der Meister ist ein Zeichen von Stolz und handwerklicher Exzellenz. Wer diesen Schritt geht, stärkt nicht nur sich selbst, sondern das ganze Handwerk.

FORUM: Und Ihr Wunsch für die kommenden Jahre?

Gößmann: Ich freue mich auf mehr junge Menschen, die entdecken, wie spannend das Handwerk in der Bearbeitung von Schneidwerkzeugen sein kann – und mehr Betriebe, die das möglich machen. Wir brauchen Begeisterung auf beiden Seiten, dann bleibt das Handwerk stark.

AUTORIN

Tina Koch

WEITERE INFORMATIONEN

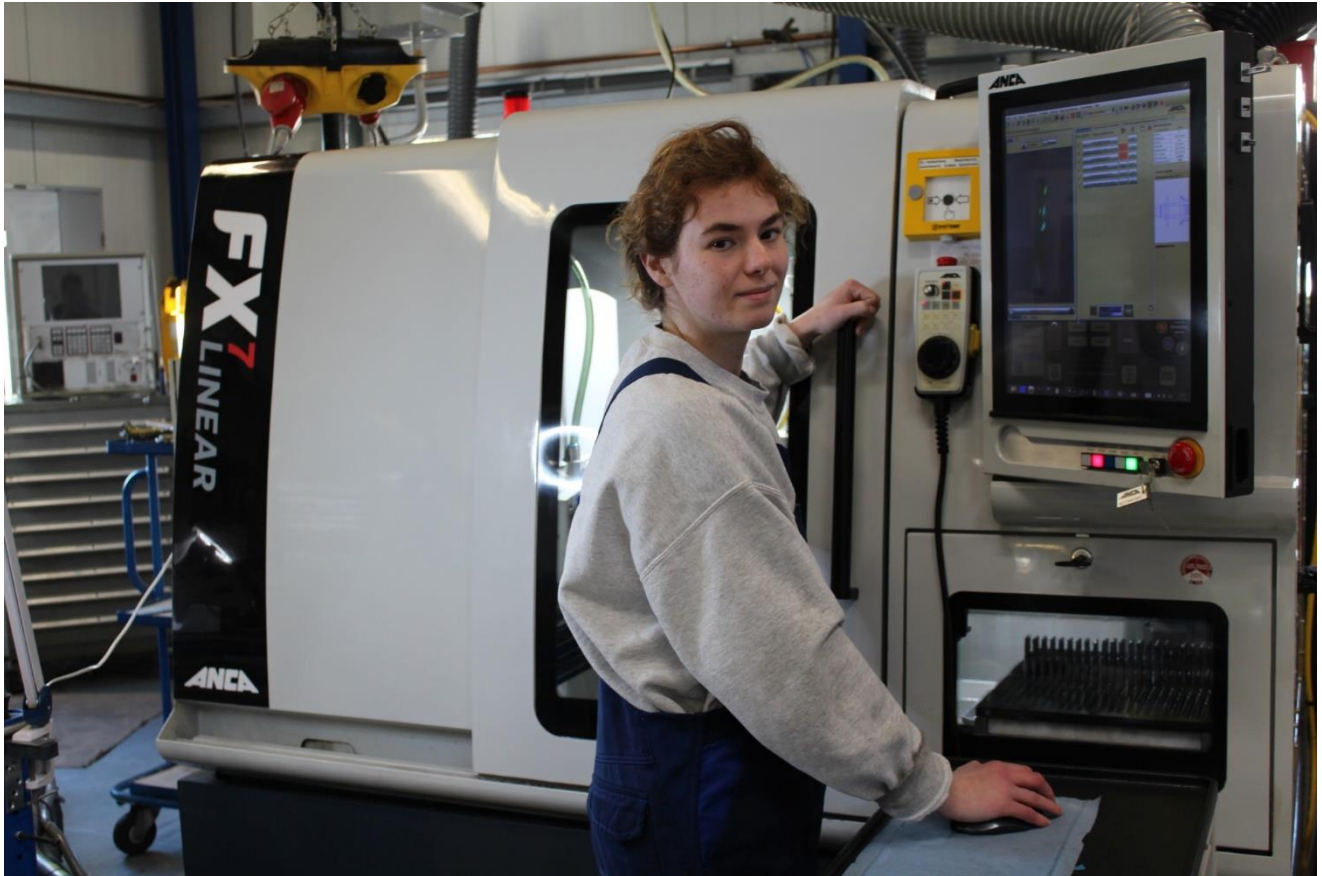
Jakob-Preh-Schule Bad Neustadt

Sprengelschule für die Ausbildung „Präzisionswerkzeugmechaniker/in“ in den Fachrichtungen Schneidwerkzeuge und Zerspanwerkzeuge

- Enge Kooperation mit Ausbildungsbetrieben in ganz Deutschland
- Moderne Werkstätten, engagierte Lehrkräfte, praxisnahe Ausbildung
- Zertifikatslehrgänge und Weiterbildungsangebote bis zur Meisterschule
- www.jakob-preh-schule.de

„TRAU DIR MEHR ZU, ALS DIR ANDERE ZUTRAUEN“

Interview mit Präzisionswerkzeugmechaniker-Meisterin Lena Risse.



Lena Risse – als damals einzige Frau im Meisterkurs – pflegt immer noch ein sehr freundschaftliches Verhältnis zu ihren Kollegen.

FORUM: Frau Risse, wenn Sie jemand fragt: „Was machen Sie beruflich?“ – was antworten Sie?

Risse: Ich sage dann meistens: „Wir produzieren spannende Werkzeuge für die Bearbeitung von Metall oder Kunststoff – also keinen Hammer und keinen Meißel, sondern hochpräzise Fräs- und Bohrwerkzeuge.“ Das klingt im ersten Moment kompliziert, aber wenn man sich umschaut, sieht man überall Dinge, die gefräst oder gebohrt wurden – vom Handygehäuse bis zum Haustürschlüssel. Unser Beruf ist zwar eine Nische, aber er steckt nahezu in allem drin, was uns im Alltag umgibt.

FORUM: Wie sind Sie zu diesem Beruf gekommen?

Risse: Ich war natürlich schon als Kind oft in der elterlichen Werkstatt und habe da reingeschnuppert. Nach dem Abitur habe ich zunächst Medientechnik studiert, aber parallel immer im Betrieb mitgearbeitet. Erst durfte ich nur Werkzeuge verpacken, dann habe ich mich aber auch an die Maschinen getraut – über manuell bis hin zur CNC. Ich habe schnell gemerkt: Das liegt mir. Je mehr Einblicke und Fertigkeiten ich bekam, desto spannender wurde es. Irgendwann war klar: Das ist mein Platz.

FORUM: Was fasziniert Sie an der Arbeit mit Metall, Maschinen und Präzision?

Risse: Die Vielfalt! Unser Beruf ist unglaublich breit – und obwohl ihn kaum jemand kennt, steckt so viel dahinter. Ich finde es faszinierend, wie man aus einem Stück Metall präzise und funktionale Werkzeuge erschaffen kann. Das Ergebnis ist sichtbar, greifbar – und wird gebraucht. Das macht zufrieden.

FORUM: Welche Eigenschaften helfen Ihnen im Berufsalltag besonders?

Risse: Ich bin ein ordentlicher, strukturierter Mensch, kann logisch denken und habe eine Affinität zu Mathe – das hilft sehr. Was ich lernen musste, war der Umgang mit stressigen Situationen. Und ich habe durch die Arbeit ein stärkeres Verantwortungsbewusstsein entwickelt. Wenn man jeden Tag vor einer teuren Maschine steht, wird einem das automatisch bewusst.

FORUM: Wie war es, als Frau in einem typischen Männerberuf zu starten?

Risse: Am Anfang habe ich das gar nicht so anders wahrgenommen. Aber mit der Zeit merkt man schon: Einer Frau wird oft weniger zuge-
traut. Ich habe viel darüber nachgedacht, aber ich habe keine Facette unseres Berufs entdeckt, die verlangt, dass man ein Mann sein muss. Es geht in erster Linie um Präzision, nicht um Kraft. Vieles ist filigran und präzise – eigentlich fast wie bei den klassischen Frauenberufen wie zum Beispiel „Schneidern“ oder „Nähen“. Ich sehe hier keinen Unterschied.

FORUM: Sie waren die einzige Frau im Meisterkurs. Wie haben Sie das erlebt?

Risse: Sehr positiv! Es war ein freundschaftliches Miteinander. Ich wurde direkt als Klassen-
sprecherin gewählt – vielleicht, weil ich offen, direkt und manchmal auch ein bisschen frech bin. Ich hatte den Anspruch, genauso gut oder besser zu sein wie meine Kollegen, aber im Mittelpunkt stand für mich immer die Zusammenarbeit. Wir wollten alle das Beste rausholen – unabhängig vom Geschlecht.

FORUM: Gab es Momente, in denen Sie sich beweisen wollten?

Risse: Natürlich – vor allem beim Meisterstück. Ich wollte zeigen, dass ich das genauso gut wie alle anderen kann. Aber mir ging es nie ums Gegeneinander, sondern ums Miteinander. Jeder sollte sich alles zutrauen – egal ob Mann oder Frau.

FORUM: Was hilft Ihnen, wenn es doch mal nicht so läuft?

Risse: Humor! Und Rückhalt. Ich habe das große Glück, dass meine Familie und mein Betrieb immer hinter mir stehen. Außerdem motiviert mich immer wieder das Ergebnis meiner Arbeit – wenn man ein Werkzeug fertigstellt und sieht, dass alles passt, ist das einfach ein tolles Gefühl.

FORUM: Worauf sind Sie besonders stolz?

Risse: Auf mein Meisterstück – und darauf, dass ich den Preis der Bayerischen Staatsregierung bekommen habe. Das war ein Moment, in dem ich wusste: Ich habe wirklich etwas geschafft. Aber auch im Alltag bin ich stolz darauf, wie gut wir im Betrieb zusammenarbeiten. Das ist keine Selbstverständlichkeit.

FORUM: Sie arbeiten im Familienbetrieb. Wie funktioniert das im Alltag?

Risse: Sehr gut. Mein Vater und ich können uns blind aufeinander verlassen. Ich arbeite weitgehend eigenständig und wir ergänzen uns. Für die Zukunft möchte ich selbst ausbilden – Praktikantinnen und Auszubildende aufnehmen und mehr junge Leute fürs Handwerk begeistern. Ich will etwas zurückgeben.

FORUM: Viele Mädchen trauen sich Metallberufe nicht zu. Was sagen Sie ihnen?

Risse: Ich sage denen „Ich fühle dich – ich habe mich genauso gefühlt.“ Es ist völlig normal, am Anfang Respekt zu haben. Aber: Trau dir immer ein bisschen mehr zu, als dir andere zutrauen. Du wirst überrascht sein, was du kannst.

FORUM: Warum, glauben Sie, gibt es in Ihrer Branche noch so wenige Frauen?

Risse: Ich denke, das ist kein Problem unseres Berufs, sondern ein strukturelles Problem der Gesellschaft. Es beginnt in der Schule, in der Erziehung, in den Erwartungen. Ich wünsche mir, dass Betriebe offener werden – und Männer einfach mal zuhören. Wir können alle voneinander lernen.

FORUM: Was unterscheidet Sie vielleicht von älteren Kollegen – bringen Sie etwas Neues ein?

Risse: Ich glaube schon. Ich versuche, Prozesse zu hinterfragen und neue Denkweisen einzubringen. Man sollte sich trauen, Dinge zu verändern – natürlich mit Respekt vor dem, was schon lange gut funktioniert.

FORUM: Was bedeutet Handwerk denn für Sie persönlich – Beruf, Leidenschaft oder Lebenshaltung?

Risse: Alles zusammen – aber am meisten Lebenshaltung. Mein Beruf hat meine Sicht auf viele Dinge verändert. Ich achte mehr auf Präzision, Qualität, auf das, was funktioniert. Und ich habe gelernt, Probleme zu lösen – das hilft einem auch privat. Es macht selbstbewusst, wenn man etwas geschaffen hat, das gebraucht wird.

FORUM: Sehen Sie sich selbst als Vorbild?

Risse: Ja, schon. Für andere, aber auch für mich selbst. Ich habe mir selbst einen Maßstab gesetzt und möchte diesem gerecht werden. Und wenn ich damit andere junge Frauen ermutigen kann, freut mich das doppelt.

FORUM: Wie sollte das Handwerk der Zukunft aussehen?

Risse: Weiblicher, diverser, offener. Frauen sollten selbstverständlicher dazugehören – und ernst genommen werden. Dann wird das Handwerk noch stärker.

FORUM: Ihr Rat an eine 16-Jährige, die überlegt, den Beruf zu erlernen?

Risse: Probier's aus! Mach Fehler, lern daraus, mach weiter. Du kannst nicht vorher wissen, ob es der richtige Weg ist – aber du wirst auf jeden Fall wachsen. Es lohnt sich immer.

FORUM: Vielen Dank für das Gespräch!

AUTORIN

Tina Koch

INVESTITION IN DIE BERUFLICHE BILDUNG

Im Landkreis Rhön-Grabfeld: Einweihung des neuen Schülerwohnheims.

Das Licht brennt nun schon seit einigen Wochen im neuen Schülerwohnheim des Landkreises Rhön-Grabfeld. Seit Beginn des neuen Schuljahres im September wohnen dort die ersten Schülerinnen und Schüler. Nun wurde das Gebäude in der Franz-Marschall-Straße, direkt neben der Jakob-Preh-Schule (Staatliche Berufsschule), feierlich eingeweiht.



Alle Beteiligten und Ehrengäste freuten sich über die Einweihung des Schülerwohnheims des Landkreises Rhön-Grabfeld. (Foto: Christian Hüther / Landkreis Rhön-Grabfeld)

Zwei gute Gründe für den Neubau

Landrat Thomas Habermann zeigte sich erfreut, dass der Neubau rechtzeitig fertiggestellt wurde. Er erinnerte an die damaligen Diskussionen im Kreistag, ob sich ein solches Projekt lohne und finanzierbar sei. Letztlich hätten zwei Gründe klar dafürgesprochen: „Die Ausbildung junger Menschen im Landkreis ist uns sehr wichtig“, betonte Habermann. Neben dem Schulbetrieb gehöre auch das passende Umfeld mit Wohlfühlcharakter dazu. Zudem verbessere ein Wohnheim die Wettbewerbssituation und motiviere Betriebe, ihre Auszubildenden nach Rhön-Grabfeld zu schicken.

Der Landrat dankte allen am Bau Beteiligten – insbesondere Kreisbaumeisterin Rebecca Lingerfelt und ihrem engagierten Team im Landratsamt, das mit großem Einsatz für einen reibungslosen Abschluss gesorgt habe.

„Ein wichtiger Tag für die Zukunft der beruflichen Bildung“

Auch Michael Wimmel, Schulleiter der Jakob-Preh-Schule, schloss sich den Dankesworten an: „Heute ist ein wichtiger Tag für die Zukunft der beruflichen Bildung hier in Rhön-Grabfeld.“ Der Bau des Schülerwohnheims, der bereits vor 16 Jahren erstmals diskutiert wurde, stelle wichtige Weichen dafür, dass die Berufsschule ein zentraler Lernort bleibe. „Das Wohnheim ist eine Investition in unsere Schule, aber auch eine Stärkung des Standorts Rhön-Grabfeld“, so Wimmel.

Er dankte dem Kreistag, der sich trotz teils intensiver Debatten mehrheitlich für das Projekt entschieden habe – keine Selbstverständlichkeit, obwohl die Notwendigkeit längst gegeben war. Denn, wie auch Landrat Habermann betonte, sei die jahrzehntelang funktionierende Unterbringung in Pensionen durch den Generationswechsel zunehmend schwierig geworden. Beide sprachen den bisherigen Gastgeberinnen und Gastgebern ihren ausdrücklichen Dank für die langjährige und wertvolle Unterstützung aus.

Schüler kommen aus ganz Deutschland nach Rhön-Grabfeld

Neben der angespannten Unterbringungssituation spielten auch gesetzliche Vorgaben eine Rolle, wie Wimmel erläuterte. So müsse für Schülerinnen und Schüler mit zu weitem Anfahrtsweg eine Unterkunft bereitstehen. „Da deutschlandweit ausschließlich an der Jakob-Preh-Schule der Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers erlernt werden kann, kommen Auszubildende sogar aus Hamburg, Berlin oder Köln nach Rhön-Grabfeld“, erklärte der Schulleiter. Den Jugendlichen gab er mit auf den Weg, das neue Haus nun „mit Leben zu füllen“ – die idealen Voraussetzungen dafür seien geschaffen worden.

Für den Betreiber des Wohnheims, Kolping Jugendwohnen, sprach Elisabeth Weis. Man habe nicht lange überlegen müssen, als die Ausschreibung veröffentlicht wurde, und habe sich sehr über den Zuschlag und den gelungenen Start im September gefreut.

Unterstützung für die Jugendlichen durch das Betreuerteam

Ein Betreuerteam, eine Küchenkraft und ein Hausmeister seien in den Nachmittags-, Abend- und Nachtstunden vor Ort. „Wir stehen den Jugendlichen mit Rat und Tat zur Seite und wollen sie unterstützen, das Ziel einer erfolgreichen Ausbildung zu erreichen“, so Weis. Neben dem Lernen gehöre dazu auch gemeinsames Kochen, Filmabende oder einfach gute Gespräche.

Bevor der Nachmittag mit Bratwurst und Co. gemütlich ausklang, blickte Kreisbaumeisterin Rebecca Lingerfelt gemeinsam mit ihrem Team stolz auf das abgeschlossene Projekt zurück. Sie skizzierte die Eckdaten: Erste Überlegungen stammten aus dem Jahr 2009, konkreter wurde es nach dem Kreistagsbeschluss im Sommer

2018. Der Rohbau und die Ausbauarbeiten begannen im Dezember 2023, die Inbetriebnahme erfolgte pünktlich zum Schuljahresbeginn.

Nachhaltige Bauweise mit energieeffizienten Lösungen

Das Gebäude wurde in Hybridbauweise errichtet – eine Kombination aus Massivbau (Stahlbeton und Mauerwerk) im Erdgeschoss und Holz-/Lehmbauweise in den zwei Obergeschossen. Somit wurde ein vertretbarer Mittelweg bezüglich der Baukosten gefunden und das Ziel einer nachhaltigen, energieeffizienten Lösung umgesetzt.

Durch den Anschluss an das örtliche Fernwärmenetz und die Komplettbelegung des gesamten Flachdaches mit einer Photovoltaikanlage wurde die Energieeffizienz des Gebäudes weiterhin erhöht. Besonders erfreulich: Die aktuellen Baukosten liegen laut Prognose bei rund 9,9 Millionen Euro, also deutlich unter der Kalkulation von 12,5 Millionen Euro aus dem August 2023. Auch die Kosten für die zuvor notwendige Grundstückssanierung lagen fast die Hälfte unter der damaligen Schätzung.

„Ein solches Projekt gelingt allerdings nur durch das Zusammenspiel vieler Akteure, die durch ihr Engagement und ihre Fachkenntnisse, aber auch ihre Geduld, Projekte wie dieses gemeinsam erfolgreich zum Abschluss bringen“, betonte Lingerfelt abschließend. Den Schülerinnen und Schülern wünschte sie „ein schnelles Ankommen, Wohlfühlen im neuen Zuhause und eine gute Zeit – voller Begegnungen, vielen Lernerfahrungen und schöner Erinnerungen“.

AUTOR

Jakob-Preh-Schule

„FÜR KLEINE UNTERNEHMEN WERDEN BÜROKRATIEKOSTEN ZU EINER EXISTENZFRAGE!“

Interview mit Michael Jäger, Präsident der European Taxpayers Association.

Insbesondere kleine Unternehmen und Handwerksbetriebe sehen sich von der (EU-)Bürokratie buchstäblich überrollt und zu stark in die Pflicht genommen. FORUM sprach mit Michael Jäger über Bürokratieabbau und Berichtspflichten sowie über die Frage, inwieweit hier überhaupt an Stellschrauben gedreht werden kann.



FORUM: Warum sind die Dokumentationspflichten in jüngerer Vergangenheit gerade auch auf EU-Ebene derart eskaliert? Hat oder wollte niemand diesen Prozess so richtig mitbekommen?

Michael Jäger: Von Bürokratieabbau ist seit Jahrzehnten die Rede, das Gegenteil ist aber geschehen. Wobei die Entwicklung über die Jahre hinweg mehr und mehr von Brüssel getrieben wird. Die Mehrheitsverhältnisse in der vergangenen Legislaturperiode im EU-Parlament und unter der

alten EU-Kommission von der Leyen wurden konsequent dazu genutzt, den Green Deal voranzutreiben. Obgleich die neue EU-Kommission von der Leyen II mit der Absicht angetreten war, mehr für die Wirtschaft zu tun – Stichwort dazu „Green Industrial Deal“ – und die EU-Bürokratie deutlich abzubauen, hat sich scheinbar nichts an der Agenda der EU geändert. Warnungen vor den Folgen für die europäischen Volkswirtschaften seitens der Experten wurden weitgehend ignoriert.

FORUM: Für inhabergeführte Klein- und Handwerksbetriebe bringt jede Form von Bürokratie zusätzlich zum Tagesgeschäft enorme Belastungen mit sich, die personell kaum zu meistern sind. In Sonntagsreden wird der

Mittelstand stets als Rückgrat der deutschen Volkswirtschaft gefeiert. Wie realitätsfremd ist die Politik vor diesem Hintergrund?

Michael Jäger: Konzerne können alleine durch ihre Größe bürokratischen Auflagen, wie beispielsweise Berichtspflichten rund um die Themen Nachhaltigkeit, Social Governance oder das Lieferkettengesetz, leichter stemmen. Für kleine oder mittlere Unternehmen (KMU) werden zusätzlich Bürokratiekosten zu einer Existenzfrage. Um im Bild zu bleiben: Das Rückgrat der Wirtschaft droht an der ausufernden Bürokratie zu zerbrechen. Die Politik sollte deshalb nicht nur vor Wahlen oder bei Sonntagsreden Bürokratieabbau predigen, sondern ihn endlich umsetzen!

FORUM: Was kann insbesondere das metallverarbeitende Handwerk tun, um aus dieser Vorschriftenspirale herauszukommen bzw. ihr besser zu begegnen? Wer hilft den Betrieben dabei? Etwa der ZDH?

Michael Jäger: Letztlich sitzen alle KMU im gleichen Boot. Einzelne, nationale Verbände haben aber nicht die Power, die sie benötigen, um auf EU-Ebene Gehör zu finden. Im Netzwerk oder in Allianzen steigt ihre Wahrnehmung. Ich kann hier auf unser Netzwerk verweisen, in dem verschiedene Organisationen – unter anderem der europäische Steuerzahlerbund (TAE), sme connect, SME Europe oder der Europäische Wirtschaftssenat (EWS) – europaweit kooperieren und an einer Plattform arbeiten, die die Belange der KMU unmittelbar in das EU-Parlament und in die EU-Kommission trägt. In unseren Arbeitsgruppen arbeiten auch EU-Parlamentarier und EU-Kommissare mit. Ein weiteres Beispiel

ist die Initiative der TAE www.stop-eu-bureaucracy.com. Über eine Mitgliedschaft in diesen Organisationen bekommen auch KMU den Zugang zum Netzwerk und können in den Arbeitsgruppen mitwirken – und auf diese Weise hier ihre Stimme erheben.

FORUM: Politik laviert in aller Regel zwischen dem Postulat eigener Unterstützerguppen und dem gesamtgesellschaftlichen Interessenausgleich. An welchen Stellschrauben könnte rasch gedreht werden? Was kann und soll die Politik konkret für das Handwerk tun?

Michael Jäger: Zunächst einmal wäre es zwingend geboten, dass wir in unserem eigenen Land unsere Hausaufgaben machen und die Rahmenbedingungen für KMU verbessern. Dazu zählen eine Steuerreform, die zu echten Entlastungen von Unternehmen und Privaten führt, eine Verschlinkung der Behörden und die Beschleunigung von Verfahren sowie Digitalisierung überall dort, wo sie für die Steuerzahler nachweislich zu einer Entlastung führt.

FORUM: Für Außenstehende ist meist nicht nachvollziehbar, ob Auflagen aus Brüssel oder aus Berlin kommen. Wie und auf welcher Ebene könnte die Bundesregierung Einfluss nehmen, um das Handwerk zu entlasten?

Michael Jäger: Hier gäbe es sehr wirksame Stellschrauben. Die Bundesregierung sollte bei jedem neuen Gesetzesvorhaben eine umfassende und transparente Einschätzung vornehmen, welche Folgen diese Gesetze haben – und bei von der EU initiierten Gesetzen eine solche Einschätzung auch von der EU-Kommission einfordern. Lösen Gesetzesvorhaben letztlich Kosten bei Unternehmen oder Privaten aus, muss das öffentlich diskutiert und nicht im stillen Kämmerlein beschlossen werden. Ziel deutscher und europäischer Politik sollte es sein, Regulierungen und Berichtspflichten zurückzufahren sowie EU-Steuern und EU-Schulden zu

verhindern. Denn die Schulden von heute sind die Steuern von morgen!

FORUM: Um einen Einblick in die Arbeit der Parlamente zu bekommen: Wie schnell könnte gehandelt werden? Über welche Zeithorizonte sprechen wir – etwa, wenn es um die Rücknahme von Berichtspflichten geht?

Michael Jäger: Hier haben wir eine klare Forderung: Es muss weniger um das Tempo von Entscheidungen gehen, sondern wieder mehr um Qualität und Nutzen. Früher wurden die meisten Gesetzesvorhaben im klassischen EU-Trilog beschlossen. Kommission, Rat und Parlament verhandeln hier über mehrere Lesungen, können Interessengruppen bzw. Betroffene oder Experten anhören, Für und Wider abwägen und schließlich zu substantziellen und für alle Gruppen akzeptablen Vorschlägen kommen. Leider werden jedoch mittlerweile die meisten Entscheidungen – etwa 80% – im so genannten verkürzten Trilog getroffen. Eine kleine geschlossene Gruppe von Vertretern des Rats, der Kommission und des Parlaments verhandeln dabei im Vorfeld eine Lösung, die dann bereits in der ersten Lesung im EU-Parlament beschlossen wird. Das hat unserer Meinung nach wenig mit einer demokratischen Entscheidungsfindung zu tun. Müssen schnelle Entscheidungen getroffen werden, wie das zum Beispiel in Krisenzeiten erforderlich sein kann, macht ein verkürzter Trilog durchaus Sinn. Er sollte aber die Ausnahme und nicht die Regel sein. Deshalb müssen wir den Druck auf die EU-Kommission erhöhen und aufrechterhalten! Dann haben wir in der Tat gute Chancen, Berichtspflichten und Bürokratie abzubauen oder zu stoppen.

→ www.eu-wirtschaftssenat.eu

→ www.stop-eu-bureaucracy.com

AUTOR

Tilo Michal

WENN SCHÄRFE PLÖTZLICH MESSBAR WIRD

Messerschmiedetreffen in Dresden.

Am letzten Oktoberwochenende wurde Dresden zum Treffpunkt für leidenschaftliche Messerschmiede. Rund 30 Teilnehmende aus ganz Deutschland folgten der Einladung der Präzisionswerkzeugmechaniker-Innung Süddeutschland zum bundesweiten Messerschmiedetreffen. Das Wochenende bot Fachwissen, intensiven Austausch und einige überraschende Aha-Momente.



Interessiert lauschten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer den Ausführungen von Marius Nahler zur Messung der Klingenschärfe.

Schärfe unter der Lupe

Einer der Höhepunkte war die Demonstration eines Schärfemessgeräts. Wo sonst Erfahrung und Augenmaß entscheiden, zeigten Zahlen auf dem Bildschirm plötzlich objektiv, wie scharf eine Schneide tatsächlich ist.

„Schärfe lässt sich sehr wohl messen – und zwar präziser, als viele dachten“, erklärte Marius Nahler, Geschäftsführer der PWFT GmbH, der eigens aus Neuss angereist war.

Die Teilnehmenden konnten eigene Messer testen und erlebten live, wie sich kleinste Änderungen an Anschliff, Politur oder Abzug unmittelbar im Messergebnis niederschlugen.

Ingo Mager, der die Gruppe in seine Werkstatt Messer-Mager in Dresden eingeladen hatte, fasste es treffend zusammen: „Überrascht hat mich, dass man im Messprotokoll genau erkennen konnte, wie ein Messer geschliffen wurde. Scharf ist eben nicht gleich scharf – die Art des Schliffs hinterlässt einen klar messbaren Fingerabdruck.“

FDPW mittendrin: stabile Fachrichtung, schwindender Nachwuchs

Auch der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW) war vor Ort – als Interessenvertretung und Förderer des Handwerks, zu dem auch die Messerschmiede zählen.

Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler stellte zentrale Ergebnisse der aktuellen Mitgliederbefragung vor. Bei herausfordernden Rahmenbedingungen präsentiert sich die Branche insgesamt durchwachsen, doch die Fachrichtung Schneidwerkzeuge zeigt sich stabil: 63% der Betriebe bewerten ihre wirtschaftliche Lage als gut, 75% berichten von stabilen bis steigenden Umsätzen.

Ein Wermutstropfen bleibt jedoch: Nur 13% der Schneidwerkzeugbetriebe bilden derzeit aus – ein erneuter Rückgang gegenüber 2024. Nachwuchsförderung wird damit zur entscheidenden Zukunftsfrage.

Ausbildung im Fokus: die Jakob-Preh-Schule als Schlüsselpartner

Besonderes Augenmerk galt daher der Ausbildung. Mit dabei war auch Florian Gößmann, Berufsschullehrer an der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt – der einzigen Berufsschule in Deutschland, die Präzisionswerkzeugmechaniker mit dem Schwerpunkt Schneidwerkzeuge ausbildet.

„Nur wenn wir die Betriebe und ihre Arbeitsweise wirklich kennen, können wir junge Menschen optimal auf ihr Berufsleben vorbereiten“, betonte Gößmann. Sein Engagement stieß auf breite Zustimmung der anwesenden Messerschmiede. Ausbildung, darin waren sich alle einig, gelingt nur im Schulterschluss zwischen Betrieb und Schule. Gößmann dankte der Gruppe für die große Unterstützung bei seiner Lehrtätigkeit und nutzte die Gelegenheit, um den Teilnehmenden das neue Lehrlingswohnheim der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt vorzustellen.

Historie trifft Handwerk: Besuch der Dresdner Rüstkammer

Ein kultureller Höhepunkt war die exklusive Führung durch die Rüstkammer im Residenzschloss mit Dr. Stefano Rinaldi und zwei Restauratoren. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zeigten sich beeindruckt von den meisterhaft gefertigten Klingen, Gravuren und historischen Belegen der jahrhundertealten Dresdner Messerschmiedetradition.

Bereits 1562 wurde die Dresdner Messerschmiedeiinnung gegründet – eng verbunden mit dem sächsischen Hof, dessen Förderung Handwerk, Kunst und Forschung gleichermaßen vorantrieb.

Teilnehmerin Maxi Hänsch, Geschäftsführerin der Altonaer Silber Werkstatt, brachte die Faszination auf den Punkt: „Wenn Messerschmied, Goldschmied, Silberschmied und Feuervergolder gemeinsam wirken, entsteht mehr als ein Dolch wie jener in der Rüstkammer des Grünen Gewölbes – es entsteht ein Zeugnis dessen, was möglich ist, wenn Handwerker ihre Grenzen überschreiten und miteinander schaffen.“

Fortsetzung folgt

Beim anschließenden Abendessen im „Pulverturm“ und später an der Hotelbar wurde weiter gefachsimpelt – und schnell war klar: Dieses Format „Messerschmiedetreffen“ hat Zukunft!

Mitorganisator Stefan Stange, Oberinnungsmeister und Präsident der FDPW Fachakademie, zog ein positives Fazit: „Eine Bereicherung waren die Erstteilnehmer, die teils aus anderen – uns verbundenen Gewerken – kamen. Gemeinschaft, Weiterentwicklung und der Mut, Neues auszuprobieren – das Messerschmiedetreffen hat gezeigt, wie lebendig unser Handwerk ist, dass Schärfe nicht nur ein Gefühl ist, sondern messbar, und dass unser Handwerk Zukunft hat, wenn wir in der Gemeinschaft auf dem Weg bleiben.“

MEISTER WERDEN

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt.

Im Herbst 2026 startet an der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt der nächste Meistervorbereitungskurs für Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen. Der Bedarf in den Betrieben ist da. Fachliches Können und Motivation ebenso. Was viele Gesellen dennoch zögern lässt, sind Fragen nach Geld und Risiko: Kann ich mir die Meisterausbildung leisten? Gehe ich ein Wagnis ein? Ist die aktuelle wirtschaftliche Lage zu unsicher?

Ein nüchterner Blick auf die aktuellen Rahmenbedingungen zeigt: Diese Sorge ist in vielen Fällen unbegründet, denn eine Menge spricht dafür, jetzt den Schritt in die berufliche Weiterbildung zu gehen.

Die Meisterausbildung wird staatlich unterstützt

Die Meisterausbildung ist längst ein gezielt geförderter Qualifizierungsschritt, den Bund und Länder ausdrücklich unterstützen. Zentrales Instrument ist das Aufstiegs-BAföG – geschaffen für Fachkräfte, die sich nach der Gesellenprüfung beruflich weiterentwickeln wollen, unabhängig von Alter oder Einkommen.

Für angehende Meister bedeutet das konkret: Ein erheblicher Teil der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren wird als Zuschuss gewährt und muss nicht zurückgezahlt werden. Der verbleibende Anteil kann über ein staatlich abgesichertes Darlehen finanziert werden – zu Konditionen, die jede private Finanzierung schlagen.

Förderung endet nicht mit der Prüfung

Ein Punkt, der häufig übersehen wird: Die öffentliche Förderung hört nicht mit dem Bestehen der Meisterprüfung auf. Wer nach dem Abschluss unternehmerische Verantwortung übernimmt – etwa durch eine Betriebsübernahme, eine Neugründung oder eine dauerhafte leitende Tätigkeit – kann unter bestimmten Voraussetzungen weitere Erlassmöglichkeiten nutzen. Der Meistertitel wird damit nicht nur honoriert, sondern bewusst als Investition in die Zukunft des Handwerks verstanden.

Zusätzlich zahlen viele Bundesländer eine Meisterprämie oder einen Meisterbonus. Diese Einmalzahlung wird nach bestandener Prüfung ausbezahlt und muss nicht zurückgezahlt werden. Sie reduziert die Gesamtbelastung spürbar.

Auch der eigene Betrieb kann unterstützen

Auch Betriebe unterstützen ihre Gesellen aktiv auf dem Weg zum Meister – etwa durch Kostenbeteiligungen, Freistellungen oder klare Perspektiven nach dem Abschluss.

Stefan Stange, Präsident der FDPW Fachakademie, die sich für die Aus- und Weiterbildung im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk engagiert, sieht darin klare Vorteile: „Der Meistertitel im Handwerk ist kein formaler Abschluss, sondern ein strategischer Faktor – für Qualität, Nachwuchssicherung und Wettbewerbsfähigkeit. Wer als Betrieb hier investiert und aktiv unterstützt, investiert direkt auch in die eigene betriebliche Zukunft und Nachfolge.“

Wie kommt man an die Förderungen?

Zunächst sollte ein Beratungsgespräch bei der zuständigen Handwerkskammer geführt werden, um die persönliche Förderkonstellation zu klären.

Ein typischer Einstieg ist das Weiterbildungsstipendium über die Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung. Über den Online-Selbstcheck lässt sich schnell prüfen, ob Alter, Abschlussnote und Beschäftigungsstatus passen. Die Kammer unterstützt anschließend bei den weiteren Bewerbungsschritten.

Parallel dazu sollte das Aufstiegs-BAföG vorbereitet werden. Der pragmatische Weg führt über die offiziellen Informationsseiten von Bund und Ländern sowie die zuständigen Beratungsstellen der Kammern. Ergänzend kommen Landesprogramme, Kammerboni sowie – oft unterschätzt – betriebliche oder verbandliche Förderungen hinzu. Diese erfährt man weniger über große Portale – eher durch gezielte Nachfrage bei der Kammer.

Warum jetzt damit starten?

Der neue Meisterkurs an der Jakob-Preh-Schule startet im Herbst. Förderanträge benötigen Vorlauf, Beratungstermine sind begrenzt, und viele Entscheidungen lassen sich nicht kurzfristig treffen. Wer frühzeitig Klarheit schafft, stellt oft fest: Die Hürden sind häufig niedriger als gedacht.

KONTAKT & ANMELDUNG ZUM MEISTERKURS

Jakob-Preh-Schule

→ verwaltung@bsnes.de

→ www.bsnes.de

Tel.: 09771-63638-0

AUTORIN

Tina Koch

INFOBOX

Fördermöglichkeiten für die Meisterausbildung – offizielle Anlaufstellen

→ Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung (SBB):

→ www.sbb-stipendien.de/weiterbildungsstipendium

→ Aufstiegs-BAföG (Meister-BAföG):

→ www.aufstiegs-bafoeg.de

→ Handwerkskammern (HWK):

→ www.handwerkskammer.de

→ Zusätzliche Unterstützung durch den Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW):

Meisterschülerinnen und Meisterschüler, die in einem festen Beschäftigungsverhältnis bei einer FDPW-Mitgliedsfirma stehen, erhalten einen Nachlass in Höhe von 300 Euro auf die Kursgebühren.

BUNDESSIEGER

des Leistungswettbewerbs des Deutschen Handwerks lernte bei Müller Präzisionswerkzeuge.

Bei der K.-H. Müller Präzisionswerkzeuge GmbH aus Sien im rheinland-pfälzischen Landkreis Birkenfeld wird größter Wert auf die Ausbildung junger Fachkräfte gelegt. Mit Erfolg: Nach 2022 konnte dieses Jahr mit Lasse Zimmer (24) erneut ein ehemaliger Müller-Azubi den Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks in der Kategorie Präzisionswerkzeugmechaniker gewinnen.



(von links nach rechts): Jörn Faller, Fertigungsleiter, Lasse Zimmer, Bundessieger und ehemaliger Auszubildender und Florian Müller, Ausbilder bei K.-H. Müller Präzisionswerkzeuge GmbH // Quelle: ZDH/Martin Joppen & Peter Lorenz

Im Gewerk der Präzisionswerkzeugmechaniker hatte Lasse Zimmer zunächst den Landeswettbewerb Rheinland-Pfalz gewonnen und schließlich am 14. November auch den Wettbewerb auf Bundesebene in Berlin. Am 5. Dezember wurden in Frankfurt am Main die Sieger geehrt. Die Ehrung nahmen unter anderem der hessische Ministerpräsident Boris Rhein (CDU) und Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, vor.

Florian Müller, Ausbilder bei Müller Präzisionswerkzeuge, ist stolz auf die Leistung seines ehemaligen Auszubildenden: „Es ist immer wieder eine große Freude, zu sehen, wenn einer unserer Azubis zu den besten seines Fachs wird. Der Bundessieg von Lasse Zimmer in diesem Wettbewerb ist kein Zufall, sondern ein Resultat seines außergewöhnlichen Engagements. Es ist außerdem eine Bestätigung, dass unser

Ausbildungskonzept die jungen Leute hervorragend für ihre berufliche Zukunft vorbereitet.“

Mathias Schmidt, der Geschäftsführer von Müller Präzisionswerkzeuge, ergänzt: „Auch für uns als Unternehmen und Ausbildungsbetrieb sind solche Erfolge wichtig, um jungen Menschen, die über eine Ausbildung nachdenken, zeigen zu können, dass sie bei Müller sehr gut aufgehoben sind. Wir wünschen Lasse Zimmer auf seinem weiteren Weg viel Erfolg, zunächst in seinem Maschinenbaustudium, das er dieses Semester am Umwelt Campus Birkenfeld begonnen hat.“

Der Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks, auch als Deutsche Meisterschaft im Handwerk (German Craft Skills) bekannt, wird seit 1951 jährlich in über 130 Handwerksberufen ausgerichtet. Er wurde mit dem Ziel eingeführt, das Handwerk zu fördern, die Bedeutung der Ausbildungsleistungen des Handwerks hervorzuheben und begabte Lehrlinge in ihrer beruflichen Entwicklung zu fördern.

Jährlich nehmen bis zu 3.000 Junghandwerker am Wettbewerb teil. Zum Wettbewerb zugelassen werden ausschließlich Gesellen, die ihre Ausbildung mit mindestens „Gut“ abgeschlossen haben. Im mehrstufigen Wettbewerb entscheidet sich durch Landeswettbewerbe, wer sich für die deutsche Meisterschaft qualifiziert. Der Wettbewerb steht unter der Schirmherrschaft des Bundespräsidenten und endet seit 1960 jährlich mit einer feierlichen Abschlussveranstaltung und Siegerehrung.

„WIR SCHAUEN EINFACH NACH VORN!“

Das FDPW-Mitglied Leistner Werkzeuge Stützengrün im Erzgebirge stellt sich vor.

Tatkräftigkeit, Mut und Optimismus sind Tugenden, die bei Leistner Werkzeuge bis heute zur unternehmerischen Basisausstattung gehören: Seniorchef Albrecht Leistner gründete den Werkzeug- und Nachschleif-Betrieb im sächsischen Stützengrün sogar noch bevor die Wiedervereinigung Deutschlands vollständig vollzogen war. Dort arbeiten nun 29 Mitarbeiter sehr erfolgreich, ein Firmenportrait...



Das Unternehmen aus der Vogelperspektive

1990 war ein aufreibendes, packendes, systemveränderndes Jahr. Für viele Menschen in Deutschland war es eine Zeit rascher, überraschender, überwältigender und sehr herausfordernder Veränderungen. Der Aufbruch war vielerorts spürbar. Albrecht Leistner war damals in einem VEB (Volkseigener Betrieb) für die Herstellung von Industrie- und Haushaltsbürsten als Werkzeugmacher beschäftigt. Er leitete die zugehörige Werkzeugschleiferei. „Der VEB stellte sich in der Wendezeit als nicht mehr wirtschaftlich heraus“, erinnert sich Seniorchefin Monika Leistner. Firmengründer Albrecht Leistner fackelte da nicht lange und meldete im Sog der damaligen Aufbruchstimmung noch 30 Tage bevor der Staatsvertrag zwischen der DDR und der Bundesrepublik Deutschland in Kraft trat ein Gewerbe an. „Das war genau am 1. Juni 1990“, berichtet Monika Leistner. „Am Anfang lief das so ab: zwei Tage der Woche war mein Mann im eigenen Betrieb, drei Tage hat er in seinem alten Betrieb weitergearbeitet.“ Mit dem Nachschleif von Werkzeugen für Unternehmen und Privatleute ging es los und Albrecht Leistner stieß auf aus seiner Sicht erstaunlich viel Nachfrage. Am Anfang überwogen noch

Kleinaufträge: Eine Heckenschere nachschleifen da, eine Säge für die Forstwirtschaft dort, Werkzeugaufarbeitungen für Industrieunternehmen in der Nachbarschaft. Mit der Zeit machte sich Leistner einen Namen, der dafür sorgte, dass die Werkstatt am Wohnhaus nicht mehr ausreichte für Maschinen, Werkzeuglager, Warenein- und -ausgang. „Dann, zwei Jahre später, haben wir uns in einem anderen Gebäude im Ort eingemietet“, berichtet Monika Leistner. Der Name Leistner war mittlerweile zu einer regionalen Marke geworden, der Auftragseingang zeigte nach oben, das Platzproblem hielt zunächst aber an.



*Albrecht Leistner
Firmengründer*



*André Leistner
Chef in 2. Generation*

Expansionskurs im Erzgebirge

Schnell wurde den Verantwortlichen wie Facharbeitern bei Leistner Werkzeuge klar, dass, um den ständig steigenden technologischen Anforderungen bei der Zerspanung von Metall, Holzwerkstoffen und Kunststoff gerecht zu werden, man sich selbst zu einem Technologie-Unternehmen entwickeln musste. 1994 ergab sich die Gelegenheit, ein rund 2.000 Quadratmeter großes Areal mit Gebäudebestand zu kaufen. Dies half dabei, die ehrgeizigen Pläne in Stützengrün umzusetzen. Denn Mitte der 90er Jahre hatte man neben schleiftechnischen

Serviceleistungen auch die Entwicklung und Produktion von Zerspanungswerkzeugen aus Vollhartmetall im Visier. Dies bedeutete aber auch sechsstelligen Investitionen in neueste mehrachsige CNC-Werkzeugschleifmaschinen sowie zugehörige Messtechnik renommierter Hersteller. „Ja, das war sicherlich ein hohes Risiko“, berichtet André Leistner, Sohn des Firmengründers, der sich noch gut an die entsprechenden Gespräche und Bedenken in der Familie erinnern kann. Gute Auftragseingänge sorgten in diesen spannenden Anfangsjahren allerdings auch dafür, dass sich die mutigen Investitionen amortisieren konnten.

1998 erfolgte dann der nächste Schritt in Richtung eines Werkzeug-Technologieunternehmens: man ging das Thema Sonderwerkzeuge und ab 2005 den Vorrichtungsbau strategisch an. Dies bedeutete vor Ort eine Umorganisation des Betriebs. Man brauchte eine Entwicklungsabteilung jenseits des Tagesgeschäfts, eine permanente Konstruktion, musste Testreihen fahren, Versuchswerkzeuge bauen etc. Dazu kam noch, dass sich die Firma krisenresilient aufstellen wollte, das heißt, man wollte sowohl in der Metall- wie auch in der Holz- oder Kunststoffbranche vertreten sein. „Wir fertigen Spezialbohrer für die Bürstenindustrie genauso wie Werkzeuge für den traditionellen Musikinstrumentenbau oder die Medizintechnik“, berichtet der jetzige Inhaber André Leistner.

Der Bruch

Dann nach 15 Jahren der Aufbauarbeit ein Schock: Firmengründer Albrecht Leistner verunglückt bei einem Betriebsunfall tödlich. André Leistner ging damals in die Lehre. Die Seniorchefin sammelte alle Kraft und entschloss sich mutig, das Lebenswerk ihres Ehemanns Albrecht weiterzuführen. „An dieser Stelle muss ich ganz klar sagen, dass ich dies alleine niemals geschafft hätte“, erinnert sie sich. „Die gesamte Belegschaft stand geschlossen hinter mir, hat überall angepackt, und wir haben alle an einem Strang gezogen. Wir wollten alle, dass es weitergeht, dass die vergangenen 15 Jahre der Aufbauarbeit nicht umsonst gewesen sind!“

Ein Jahr später stieg der frisch ausgelernte Werkzeugmechaniker André in den elterlichen Betrieb in Stützengrün ein. Damit war auch ein Stück mehr an Kontinuität sichtbar und eine Perspektive geschaffen. 2024 zog sich die Seniorchefin aus dem Unternehmen zurück. Seit dieser Zeit ist Sohn André nun alleiniger Geschäftsführer. Ehefrau Katja sowie ein gut ausgebildetes und verlässliches Team unterstützen ihn dabei.

Lieferumfang von A bis Z

Gegenwärtig produziert Leistner mehrere verschiedene, auf den jeweiligen Anwender bezogene Werkzeugprogramme. Das sind Bohrer, Schaftwerkzeuge, Profilmesser, Halbzeuge und Schneidwerkzeuge aller Art. Passend zum Dauerthema Nachhaltigkeit gehören natürlich auch Nachschliff und Werkzeug-Instandsetzungen zum Leistungsumfang.

Bereits zehn Jahre nach der Firmengründung im Erzgebirge war das Unternehmen auch global aktiv: „Speziell in der Bürstenindustrie haben wir uns einen Namen gemacht und das europä- und weltweit“, berichtet André Leistner. Entsprechende Werkzeuge werden aus Sachsen nach Ägypten, Argentinien, Australien bis in die USA und Zypern geliefert. Von den aktuell 29 Mitarbeitern arbeiten zwei Drittel in der Fertigung. Das wird wohl auch so bleiben: André, Mutter Monika und Ehefrau Katja schauen optimistisch in die Zukunft. Sie sehen selbstverständlich die vielen Veränderungen da und dort. Sie sehen aber auch, dass sie gemeinsam so viel aufgebaut, so viel geschaffen haben. Schließlich ging es ja 1990 auch in einer Umbruchszeit los. „Wir Leistners schauen nach vorne, das ist unsere Art, so war es auch bei Albrecht“, sagt Monika.

→ www.leistner-werkzeuge.de

AUTOR

Tilo Michal

FDPW AKTUELL

EINLADUNG ZUR FDPW-INFOREISE NACH BRÜNN 16.–18. APRIL 2026

Der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW) lädt seine Mitglieder im Frühjahr 2026 zu einer Inforeise nach Brunn ein.

Vom 16. bis 18. April 2026 bietet die Reise Gelegenheit zu fachlichen Einblicken, kollegialem Austausch und persönlichen Gesprächen in einem offenen, überschaubaren Rahmen. Ein besonderer Programmpunkt ist der Besuch des Unternehmens Walter s.r.o. in Kuřim, bei dem moderne Fertigungs- und Unternehmensprozesse vorgestellt werden.

Ergänzt wird das Fachprogramm durch gemeinsame Programmpunkte in Brunn sowie die Möglichkeit zu einer optionalen Besichtigung der Punkva-Höhlen im Mährischen Karst. Die Anreise erfolgt gemeinsam per Shuttle-Bus ab dem Flughafen Wien.

Die Veranstaltung richtet sich grundsätzlich an die Mitglieder des Verbandes. Branchenvertreterinnen und -vertreter, die Interesse haben, den FDPW näher kennenzulernen und den fachlichen Austausch innerhalb der Gemeinschaft persönlich zu erleben, können ausnahmsweise eine Teilnahmemöglichkeit beim FDPW erfragen.

Anmeldung und weitere Informationen
→ info@fdpw.de

SOZIALPARTNERSCHAFT MUSS GESTÄRKT WERDEN - STELLUNGNAHME DES FDPW

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat sich jüngst klar zur Bedeutung der Sozialpartnerschaft geäußert. Diese Position teilen wir als FDPW ausdrücklich:

„Die Stärke des deutschen Handwerks beruht auf der bewährten und engen Sozialpartnerschaft von Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Ohne Unternehmen gibt es keine Beschäftigung und Ausbildung, ohne Beschäftigte keinen unternehmerischen Erfolg. Nur gemeinsam können wir für Wachstum und Wohlstand sorgen und dadurch auch einen funktionierenden Sozialstaat und den gesellschaftlichen Zusammenhalt in Deutschland gewährleisten.“

Unterschiedliche Perspektiven diskutieren wir als Partner, nicht als Gegner. Unser Ziel ist dabei stets ein tragfähiger Kompromiss. Wir verwahren uns entschieden gegen alle Äußerungen, die auf eine gesellschaftliche Spaltung abzielen. Wer Arbeitgeber zum Feindbild erklärt und die Sozialpartnerschaft diskreditiert, rüttelt am Fundament unserer wirtschaftlichen Stärke und unseres Erfolges.“ (Quelle: ZDH)

Dazu Prof. Dr. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW: „Gerade in unserem Handwerk ist diese partnerschaftliche Zusammenarbeit geliebte Praxis. Unsere Betriebe übernehmen Verantwortung für Ausbildung, Beschäftigung und regionale Wertschöpfung – oft über Generationen hinweg. Der FDPW unterstützt daher die Position des ZDH: Arbeitgeber und Arbeitnehmer sind keine Gegenspieler. Sie sind Partner. Diese Partnerschaft zu bewahren und zu stärken, ist Voraussetzung für wirtschaftliche Stabilität, Innovationsfähigkeit und gesellschaftlichen Zusammenhalt. Wir wünschen uns in diesem Zusammenhang, dass die Bedeutung der kleinen und mittelständischen Unternehmen bei politischen Entscheidungen einen höheren Stellenwert genießt.“

ZUGANG ZU NEUEN CHANCEN

SVI-CONNECT: DER EINFACHE EINSTIEG IN DIE SICHERHEITS- UND VERTEIDIGUNGSINDUSTRIE



Die Plattform svi-connect.com bringt Bedarfe und Kompetenz gezielt zusammen.

Der Markt für Sicherheit und Verteidigung in Deutschland verändert sich stark. Der Staat investiert deutlich mehr Geld in Sicherheitstechnik und militärische Ausrüstung. Davon profitieren nicht nur große Rüstungsunternehmen, sondern auch viele Zulieferbetriebe. Für kleine und mittlere Unternehmen ist der Einstieg jedoch oft schwierig. Netzwerke sind schwer zugänglich, Anforderungen unklar und die ersten Schritte kompliziert.

Genau hier setzt SVI-Connect an. Die neue digitale Plattform bringt Zulieferer und Auftraggeber aus der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zusammen. Ziel ist es, den Zugang zu diesem wachsenden Markt einfacher und übersichtlicher zu machen.

Was ist SVI-Connect?

SVI-Connect ist eine digitale Plattform, die Unternehmen entlang der Lieferketten der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie miteinander vernetzt. Sie wurde von Branchenverbänden entwickelt und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.

Unternehmen können sich auf der Plattform registrieren, ein Profil anlegen und ihre Leistungen darstellen. Auch vorhandene Zertifikate können hinterlegt werden. Auftraggeber können gezielt

nach passenden Betrieben suchen. Die Plattform erfüllt dabei alle wichtigen Anforderungen an den Datenschutz und die IT-Sicherheit.

Warum ist das gerade jetzt wichtig?

Die sicherheitspolitische Lage in Europa hat dazu geführt, dass die Ausgaben für Verteidigung deutlich steigen. Gleichzeitig müssen Lieferketten transparenter und verlässlicher werden.

Für mittelständische Betriebe – zum Beispiel Präzisionswerkzeugschleifbetriebe – eröffnet sich damit eine neue Chance. Viele dieser Unternehmen sind stark von einzelnen Branchen abhängig. Ein Einstieg in den Sicherheits- und Verteidigungsmarkt kann helfen, diese Abhängigkeiten zu verringern.

Über SVI-Connect können Betriebe ihre Fähigkeiten sichtbar machen und gezielt neue Kontakte knüpfen. Wenn grundlegende Anforderungen wie Qualifikationen oder Zertifizierungen erfüllt sind, können sich neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben, die sonst oft nur großen Anbietern vorbehalten sind.

Als Chance sehen

SVI-Connect versteht sich als praktisches Werkzeug für Unternehmen, die neue Märkte erschließen möchten. Die Plattform bietet einen klaren und strukturierten Einstieg in einen Bereich, der langfristige Perspektiven bietet, bisher aber schwer zugänglich war.

Weitere Informationen

→ www.svi-connect.com

STARKE PREISSCHWANKUNGEN SETZEN BE-SCHAFFUNG UNTER DRUCK

Wie Betriebe, Lieferanten und der FDPW reagieren können.

Die Preisentwicklung bei Hartmetall stellt Präzisionswerkzeugschleifbetriebe und ihre Zulieferer vor massive Herausforderungen. Klassische Kalkulationsmodelle stoßen an ihre Grenzen. Wir haben mit Wilfried Saxler, Geschäftsführer des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW), sowie mit Stephan Meinel, Geschäftsführer der Gerhard Ihle Hartmetalle Werkzeuge e.K. und Vorstandsmitglied im FDPW, über Ursachen, Folgen und mögliche Auswege gesprochen.



Wilfried Saxler,
Geschäftsführer des Fachverbandes der
Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW)

Stefan Meinel,
Geschäftsführer der Gerhard Ihle
Hartmetalle Werkzeuge e.K.

FORUM: Herr Saxler, wie stellt sich die aktuelle Situation im Hartmetallmarkt aus Sicht des Fachverbandes dar?

Saxler: Wir erleben derzeit außergewöhnlich hohe Schwankungen bei Hartmetall und anderen werkzeugrelevanten Werkstoffen. Preise verändern sich kurzfristig, teilweise innerhalb weniger Tage. Für alle Beteiligten – Lieferanten wie Werkzeugschleifbetriebe – ist das extrem schwierig. Klassische Preislisten und langfristige Preisbindungen funktionieren unter diesen Bedingungen kaum noch.

FORUM: Viele Lieferanten veröffentlichen ihre Preise nicht mehr und bieten diese – tagesaktuell – nur noch auf Anfrage an. Wie bewerten Sie diese Entwicklung?

Saxler: Lieferanten stehen vor dem Problem, dass sie Verträge abschließen sollen, deren wirtschaftliche Grundlage sich innerhalb kurzer Zeit verändern kann. Wenn Rohstoffpreise stark schwanken, kann ein Fixpreis schnell zu erheblichen Verlusten führen. Das zwingt die Lieferanten, ihre Preispolitik anzupassen.

FORUM: In der Branche kursieren Aussagen über extreme Preissprünge, teilweise von 40 oder 50 Prozent innerhalb weniger Wochen. Können Sie das bestätigen?

Saxler: Die Preisbewegungen sind außergewöhnlich stark und kurzfristig. Für die Betriebe fühlt sich das wie ein Schock an – unabhängig davon, ob es exakt 30, 40 oder 50 Prozent sind. Entscheidend ist die fehlende Planbarkeit. Aber auch für die Kunden unserer Betriebe ist das eine sehr herausfordernde Situation. Denn dieses – ich nenne es mal – Debakel, zieht sich logischerweise durch die gesamte Vermarktungskette bis zum Endkunden.

FORUM: Herr Meinel, als Anbieter von Hartmetallrohlingen befinden Sie sich derzeit mitten in diesem herausfordernden Marktumfeld. Wie erleben Sie die aktuelle Situation?

Meinel: Die aktuelle Situation ist äußerst anspruchsvoll. Wir erleben nahezu täglich Schwankungen bei Rohstoffpreisen, Verfügbarkeiten und Lieferzeiten. Das erschwert es erheblich, unseren Kunden – insbesondere Werkzeugschleifbetrieben und Werkzeugherstellern – über längere Zeiträume hinweg verlässliche Preiszusagen zu machen. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf eine marktgerechte und

transparente Preisgestaltung. Dieser notwendige Spagat stellt derzeit eine der größten Herausforderungen dar.

FORUM: Was bedeutet das konkret für bestehende Verträge?

Meinel: Langfristige Verträge mit festen Preisen sind unter den aktuellen Marktbedingungen mit erheblichen Risiken verbunden. Steigen die Rohstoffkosten deutlich, kann ein Vertrag schnell seine wirtschaftliche Tragfähigkeit verlieren. Das betrifft Lieferanten ebenso wie Kunden, die auf stabile Kalkulationsgrundlagen angewiesen sind.

Als Lösungsansatz setzen zunehmend mehr Marktteilnehmer auf Materialteuerungszuschläge – ein Instrument, das es in dieser Form in unserer Branche früher kaum gab. Entscheidend ist jedoch, dass diese Zuschläge transparent gestaltet und während laufender Fertigungsprozesse nicht kurzfristig verändert werden. Andernfalls kann sich die Kalkulationsbasis verschieben und neue Unsicherheiten entstehen.

Teilweise haben Preise inzwischen nur noch eine sehr kurze Gültigkeit von wenigen Tagen. Das führt zu erheblichen Unsicherheiten in der Kalkulation über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg.

FORUM: Welche Folgen hat diese Entwicklung für Präzisionswerkzeugschleifbetriebe?

Saxler: Für die Betriebe bedeutet das Mehraufwand. Denn Angebote müssen nun sehr kurzfristig kalkuliert und abgegeben werden. Wenn beispielsweise die erforderlichen Rohlinge nicht lagerhaltig sind, müssen zuerst tagesaktuelle Preise beim Hersteller abgefragt werden, bevor überhaupt ein Angebot an den Kunden rausgehen kann.

Gleichzeitig verkürzt sich die Preisbindung – von früher 30 Tagen auf teilweise nur noch eine Woche oder sogar weniger. Und wer glaubt, dass man mit Lagerware, die mal günstig eingekauft wurde, dem Kunden Tiefpreise anbieten

kann, um in diesen wirtschaftlich immer noch angespannten Zeiten Aufträge zu ergattern, hat zu kurz gedacht. Denn wenn der Kunde Folgeaufträge ordert, müssen spätestens dann die Preise angezogen werden. Insofern ist beim Anbieten strategisches Geschick und Handeln angesagt. Das ist wirklich nicht einfach.

FORUM: Hat sich dadurch auch die Bedeutung der Werkzeugkosten verändert?

Saxler: Absolut. Werkzeugkosten sind heute kein Randthema mehr. Sie haben einen direkten Einfluss auf die Werkstückkosten. Was früher in der Kalkulation nur grob berücksichtigt wurde, muss heute sehr genau betrachtet werden. Das gilt insbesondere im Zusammenspiel mit den Zerspanbetrieben, die selbst unter starkem Kostendruck stehen.

FORUM: Herr Meinel, sehen Sie Risiken für den Markt, etwa durch unrealistisch niedrige Angebote?

Meinel: Ja, diese Risiken sind klar erkennbar. Angebote, die deutlich unter dem aktuellen Marktniveau liegen, gehen mit erheblichen wirtschaftlichen Risiken einher – insbesondere vor dem Hintergrund der von Herrn Saxler beschriebenen Kostenstrukturen. Aus unserer Sicht lassen sich derartige Preisniveaus unter den aktuellen Marktbedingungen nur schwer dauerhaft aufrechterhalten. Das kann negative Folgen für alle Beteiligten haben: für Kunden, die auf verlässliche Lieferketten angewiesen sind, für die Versorgungssicherheit insgesamt und letztlich für die Stabilität der gesamten Branche. Unter diesen Bedingungen sind wirtschaftlich tragfähige und nachvollziehbare Preisansätze wichtiger als kurzfristige Preisvorteile.

FORUM: Viele Unternehmer berichten von Frust und wachsender Unsicherheit. Teilen Sie diesen Eindruck?

Saxler: Leider ja. Die fehlende Planbarkeit wirkt sich nicht nur wirtschaftlich aus, sondern auch emotional. Unternehmer verlieren teilweise die Freude an der Selbstständigkeit, weil sie ständig Risiken managen müssen, die sie kaum beeinflussen können. Investitionen werden

zurückgestellt, Entscheidungen vertagt – das ist kein gesunder Zustand. Und am Ende schadet diese Situation auch unserem Sozialstaat. Daher ist die Politik aufgefordert, Rahmenbedingungen zu schaffen, die den Wirtschaftsstandort Deutschland schnellstmöglich wieder stabilisieren.

FORUM: Ein häufig genanntes Stichwort ist Hartmetallrecycling. Herr Meinel, welche Rolle kann das spielen?

Meinel: Hartmetallrecycling ist kein neues Thema, gewinnt unter den aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen jedoch deutlich an strategischer Bedeutung. Gelingt es, Hartmetall stärker in Deutschland und Europa im Kreislauf zu halten, lassen sich Abhängigkeiten von außereuropäischen Beschaffungsmärkten – insbesondere von China – reduzieren.

Recycling wird die bestehenden Herausforderungen nicht vollständig lösen, da Primärrohstoffe weiterhin notwendig bleiben. Ein funktionierender europäischer Recyclingkreislauf kann jedoch die Versorgungssicherheit erhöhen und mittelfristig zu stabileren Kostenstrukturen beitragen. Aus europäischer Sicht ist Recycling damit weniger eine kurzfristige Maßnahme als vielmehr ein strategischer Baustein für eine langfristig tragfähige Rohstoffversorgung.

FORUM: Welche Rolle sieht der Fachverband hier?

Saxler: Der Fachverband kann informieren, vernetzen und Orientierung geben. Wir können keine Preise machen, aber wir können unseren Mitgliedsbetrieben helfen, die Marktlage einzuordnen, Risiken zu erkennen und strategisch klügere Entscheidungen zu treffen – etwa beim Thema Recycling, Lieferantenwahl oder Preisgestaltung.

FORUM: Welche konkreten Hilfestellungen kann der FDPW seinen Mitgliedern bieten?

Saxler: Zum Beispiel durch Markteinschätzungen, durch Empfehlungen zur Kalkulation und durch den Austausch mit Lieferanten und

Herstellern. Auch Argumentationshilfen gegenüber Kunden sind wichtig, damit Preisanpassungen nachvollziehbar erklärt werden können. Unser Ziel ist es, die Betriebe nicht allein zu lassen. Daher sind regelmäßige Umfragen zur Wirtschaftssituation bei unseren Mitgliedsbetrieben unersetzlich und ein wichtiges Instrument geworden.

FORUM: Abschließend: Was wünschen Sie sich von der Politik?

Saxler: Wir brauchen verlässliche Rahmenbedingungen. Dazu gehören eine stabile Rohstoffversorgung, die Stärkung europäischer Recyclingstrukturen und insgesamt mehr Planbarkeit. Dauerhafte Unsicherheit ist Gift für Investitionen und Innovationen.

Meinel: Dem kann ich mich nur anschließen. Wenn wir die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts langfristig sichern wollen, brauchen Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette stabile und verlässliche Rahmenbedingungen – insbesondere kleine und mittelständische Betriebe, die den Kern unserer Branche bilden. Dass dies angesichts der aktuellen globalen politischen Unsicherheiten schwierig ist, ist unbestritten.

Gerade im Mittelstand erleben wir jedoch, dass Unternehmen tagtäglich mit neuen Anforderungen, steigender Komplexität und zusätzlichem administrativem Aufwand konfrontiert sind. Von der Politik erwarten wir daher klare, praktikable und verlässliche Signale, die Investitionen und Innovationen ermöglichen und wieder mehr Planungssicherheit für unternehmerische Entscheidungen schaffen.

AUTORIN

Tina Koch

ZWISCHEN NEUER BEWEGUNG UND KLAREM ZUKUNFTSBLICK

Stimmen von der GrindingHub zur Lage in der Werkzeugschleifbranche.

Auf der GrindingHub wurde deutlich: Die Präzisionswerkzeugschleifbranche blickt trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen wieder mit mehr Zuversicht nach vorn. Hohe Rohstoffpreise, die angespannte Hartmetallverfügbarkeit, Fachkräftemangel und weltwirtschaftliche Unsicherheiten bleiben wichtige Themen. Zugleich zeigte sich in vielen Gesprächen: Die Branche sucht aktiv nach Orientierung, Lösungen und neuen Chancen. Während einige Betriebe weiterhin vorsichtig agieren, nutzen andere die aktuelle Phase bewusst, um zu investieren, Prozesse weiterzuentwickeln und sich neue Marktanteile zu sichern.



Wir haben mit Ausstellern aus unterschiedlichen Zulieferbereichen über die aktuelle Lage gesprochen. Die Antworten zeigen ein differenziertes, aber ermutigendes Bild: Werkzeugschleifbetriebe investieren vor allem dort, wo Abläufe stabiler, produktiver und besser kalkulierbar werden. Automation, Digitalisierung, Energieeffizienz und Materialbewusstsein gewinnen weiter an Bedeutung. Gleichzeitig

verändern hohe Hartmetallpreise den Blick auf Nachschärfen, Wiederaufbereiten, Recycling und Lagerhaltung.

Die folgenden Stimmen von der GrindingHub zeigen, welche Themen die Branche derzeit bewegen – und wo trotz aller Herausforderungen konkrete Chancen liegen.

„BEREITS DAS ERSTE WERKZEUG MUSS EIN GUTES SEIN“

Martin Winterstein Managing Director
ANCA Europe

Herr Winterstein beschreibt die aktuelle Situation in der Präzisionswerkzeugschleifbranche als uneinheitlich. Auf der einen Seite sei im Markt durchaus Zurückhaltung spürbar, vor allem dort, wo die Entwicklung der Hartmetallpreise und die Frage der Preisstabilität Planungen erschweren. Auf der anderen Seite gebe es weiterhin konkrete Anfragen und Aufgabenstellungen – insbesondere in den Bereichen Automatisierung und Digitalisierung.

Gerade Unternehmen mit langfristigen Aufträgen und planbaren Projekten würden weiterhin investieren. Dabei gehe es vor allem darum, Prozesse stabiler, effizienter und besser beherrschbar zu machen. Mit dem auf der Messe vorgestellten Paket „Performance+“ adressiert Winterstein genau diesen Bedarf: Bestehende Anlagen sollen so weiterentwickelt werden, dass sie mehr Prozesssicherheit bieten und produktiver arbeiten.

Im Mittelpunkt stehen dabei mehrere Ansätze. Nebenzeiten in der Beladung oder in den Achsbewegungen der Maschine sollen reduziert werden. Software kann helfen, den Rundlauf zu ermitteln und rechnerisch aus dem Werkzeug zu nehmen. Sensorik und zusätzliche Algorithmen

tragen dazu bei, die Temperaturstabilität der Maschine zu erhöhen. Dadurch lassen sich Hochlauf- und Warmlaufzeiten verkürzen, während die Maschine auch während Rüstzeiten thermisch stabil bleibt.

Das Ziel fasst Winterstein klar zusammen: „Der Prozess soll so gestaltet werden, dass das erste Werkzeug bereits ein gutes Werkzeug ist.“ Genau das sei derzeit eine zentrale Rückmeldung aus der Kundschaft. „Unsere Kunden kommen konkret mit der Rückmeldung: Ich möchte weniger Ausschuss haben, Hartmetall ist teuer“, berichtet Winterstein. Prozesssicherheit wird damit nicht nur zu einer technischen Frage, sondern zu einem wirtschaftlichen Faktor.

Wichtig ist dabei, dass diese Verbesserungen nicht nur bei Neuanlagen greifen. Bestehende Anlagen können im Betrieb entsprechend ausgerüstet werden – etwa durch Software, Messtechnik, Sensorik oder geeignetes Zubehör. Damit wird Prozesssicherheit nicht allein zur Frage einer Neuanschaffung, sondern auch zu einem Thema der gezielten Weiterentwicklung vorhandener Maschinen.

Auch beim Nachschleifen verändern sich die Anforderungen. Anlagen sollen stärker nachschleifoptimiert angeboten werden. Dazu gehören Lösungen wie Spannzangenwechsel, flexible Spannkonzpte und Möglichkeiten, kleinere Losgrößen effizient zu bearbeiten. Gerade wenn Hartmetall teuer ist, gewinnt die produktive Wiederaufbereitung von Werkzeugen weiter an Bedeutung.

Für die kommenden Monate empfiehlt Winterstein den Betrieben, aufmerksam zu bleiben und die eigene Wettbewerbsfähigkeit aktiv im Blick zu behalten. Erfolgreiche Kunden zeichneten sich häufig dadurch aus, dass sie aktiv auf Marktveränderungen reagieren, unterschiedliche Zielbranchen bedienen und über den eigenen regionalen Rahmen hinausdenken. Sein Rat lautet deshalb: „Augen offenhalten und schauen, wie man die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen kann!“

„STANDARD IST NICHT GUT GENUG“

Thomas Löhn Geschäftsführer
GDS Präzisionszerspanungs GmbH

Thomas Löhn sieht am Markt derzeit eine deutliche Bewegung. Zwar sei die Beschaffung von Vollhartmetall aktuell von hohen Preisen und langen Beschaffungszeiten geprägt, gleichzeitig führe genau diese Situation in bestimmten Bereichen zu einer Wiederbelebung. Viele Werkzeugschleifbetriebe hätten wieder eine gute Auftragssituation, neue Technologien rückten stärker in den Fokus, und es werde wieder mehr bestellt.

Bei den Investitionen steht für ihn vor allem ein Thema im Vordergrund: Prozesssicherheit. Qualität sei in Deutschland vorhanden und werde vorausgesetzt. Entscheidend sei vielmehr, Kosten besser zu kontrollieren und gleichzeitig das Qualitätsniveau zu halten. „Wir müssen mit den Kosten nach unten kommen, die Qualität aber auf gleichem Niveau erhalten“, bringt Löhn es auf den Punkt.

Der Weg dorthin führt aus seiner Sicht vor allem über Automatisierung. Sie ermögliche stabile Abläufe, geringere Nebenkosten und eine bessere Beherrschung der Prozesse. „Das funktioniert nur über Automatisierungslösungen“, sagt Löhn. Prozesssicherheit und Kostenkontrolle seien deshalb die Bereiche, in denen Werkzeugschleifbetriebe aktuell besonders stark ansetzen.

Auch beim Thema Rohstoffe und Hartmetall sieht Löhn einen klaren Handlungsdruck. Die Branche müsse stärker in Richtung Recycling denken. Nachhaltigkeit sei nicht nur ein Schlagwort, sondern eine Notwendigkeit. „Diese Wegwerfmentalität muss weg“, betont er. Gerade bei knappen und teuren Rohstoffen werde der bewusste Umgang mit Material zu einem zentralen Zukunftsthema.

Die aktuellen hohen Kosten im Vollhartmetallbereich bewertet Löhn dennoch eher gelassen.

Rohstoffmärkte bewegten sich in Zyklen, Ausschläge nach oben und unten habe es immer gegeben. Wichtig sei deshalb, Ruhe zu bewahren und sich nicht von kurzfristigen Entwicklungen vom grundsätzlichen Kurs abbringen zu lassen.

Seine Empfehlung ist eindeutig: Werkzeugschleifbetriebe sollten nicht in Stillstand verfallen, sondern weiter forschen, entwickeln und neue Werkzeuge kreieren. „Standard ist nicht gut genug“, sagt Lohn. Wer sich nur über Standardlösungen definiere, lande schnell im Preiswettbewerb. Zukunftsfähig bleibe, wer herausragende Technologie entwickle und damit echten Mehrwert für die Kunden schaffe.

„ZWISCHEN VERUNSICHERUNG UND INVESTITIONSMUT“

Florian Mendheim *Director Sales and Marketing/Prokurist*

Ulmer Werkzeugschleiftechnik GmbH & Co. KG
Florian Mendheim nimmt auf der GrindingHub eine sehr unterschiedliche Stimmung im Markt wahr. Für ihn zeichnet sich ein zweigeteiltes Bild ab: Viele Betriebe seien zurückhaltend und suchten auf der Messe vor allem Orientierung, Hoffnung und Inspiration für die kommenden Jahre. Gleichzeitig gebe es aber auch Unternehmen, die gerade jetzt ihre Chance ergreifen und gezielt investieren wollten.

Bei den Investitionen sieht er eine klare Auswahl. Gefragt seien vor allem Produkte, mit denen Betriebe unmittelbar Geld verdienen können – etwa Werkzeugschleifmaschinen oder Rundschleifmaschinen, mit denen Spezialprodukte oder besonders hochwertige Werkzeuge gefertigt werden. Bei klassischer Werkstattausrüstung sei dagegen deutlich mehr Zurückhaltung zu spüren. „Da heißt die Parole eigentlich: durchhalten“, bringt er es auf den Punkt.

Dabei gehe es nicht nur um Effizienz, sondern auch um Genauigkeit und neue Marktchancen. Viele Betriebe versuchten derzeit, sich Marktanteile in Branchen zu sichern, die auch für kleinere Unternehmen Potenzial bieten. Genannt

werden vor allem Rüstung, Luft- und Raumfahrt sowie Medizintechnik. Gerade dort könne für kleinere Betriebe etwas abfallen, weil größere Anbieter bestimmte Bedarfe teilweise nicht vollständig abdecken könnten.

Auch beim Thema Hartmetall und Rohstoffverfügbarkeit sieht er deutliche Auswirkungen. Das Nachschärfen gewinne spürbar an Bedeutung, weil die Lebensdauer vorhandener Werkzeuge verlängert werden müsse. Dass das Unternehmen gerade jetzt mit der WZS8-REINECKER eine Maschine speziell für das Nachschärfen auf den Markt bringe, sei deshalb ein passender Zeitpunkt. „Nachschärfen ist ein ganz großes Thema“, sagt er. Das merke man in nahezu allen Gesprächen.

Gleichzeitig zeige sich auch hier ein zweigeteiltes Bild. Manche Betriebe hätten sich rechtzeitig mit Rohstoffen abgesichert. Andere stünden deutlich stärker unter Druck. Besonders eindrücklich seien Gespräche mit Kunden, die nur noch für wenige Monate Material verfügbar hätten und nicht wüssten, wo sie danach Nachschub bekommen. Für viele kleinere Betriebe seien die Prognosen deshalb schwierig – teilweise sogar erschreckend.

Eine einfache Lösung für die kommenden zwölf Monate sieht er nicht. Umso wichtiger seien Mut, Zuversicht und Austausch. Betriebe sollten sich nicht von der allgemein düsteren Stimmung unterkriegen lassen, sondern aktiv nach Kontakten, Alternativen und neuen Geschäftsmöglichkeiten suchen. Sein wichtigster Rat lautet: „Networken, möglichst viele Leute treffen, auch den Verband nutzen.“ Gerade der FDPW könne als Kommunikationszentrum helfen, Menschen zusammenzubringen, neue Geschäfte anzubahnen und Alternativen zu finden

„LAGERSTRATEGIE ZWISCHEN VERFÜGBARKEIT UND KAPITALBINDUNG“

Stephan Meinel Mitglied der Geschäftsleitung
Gerhard Ihle Hartmetalle Werkzeuge e.K.

Stephan Meinel bewertet die aktuelle Stimmung in der Branche insgesamt als verhalten optimistisch. Trotz einer wirtschaftlich ruhigeren Marktlage blickten viele Kunden weiterhin zuversichtlich in die Zukunft. Gleichzeitig habe der deutliche Anstieg der Hartmetallpreise das Einkaufsverhalten spürbar verändert. Insbesondere bei der Beschaffung sei heute mehr Zurückhaltung zu beobachten.

In einer ersten Reaktion auf die Preisentwicklung hätten zahlreiche Unternehmen ihre Lagerbestände gezielt erhöht, um sich frühzeitig gegen weitere Kostensteigerungen abzusichern. Mittlerweile sei jedoch ein Preisniveau erreicht, bei dem zusätzliche Bevorratung nur noch eingeschränkt attraktiv erscheine. Stattdessen rücke die Versorgungssicherheit stärker in den Fokus. „Ich glaube, da will sich keiner groß etwas ins Lager legen – jetzt geht es eher um die Verfügbarkeit“, beschreibt Meinel die aktuelle Situation.

Auch im Investitionsverhalten erkennt Meinel klare Trends. Besonders gefragt seien automatisierte Lösungen. Hintergrund sei vor allem der zunehmende Fachkräftemangel in vielen Betrieben. Zahlreiche Unternehmen suchten nach Möglichkeiten, Prozesse effizienter und unabhängiger von personellen Engpässen zu gestalten. „Ich habe vielleicht gar nicht so das Personal, ich will automatisierter arbeiten“ – diese Haltung präge derzeit viele Investitionsentscheidungen.

Ein weiteres wichtiges Thema ist aus seiner Sicht das Nachschärfen von Werkzeugen. Zwar nehme die Bedeutung der Wiederaufbereitung zu, allerdings deutlich langsamer als angesichts der hohen Hartmetallpreise zu erwarten gewesen wäre. Gerade bei kleineren Durchmessern oder Werkzeugen, die früher vergleichsweise schnell entsorgt wurden, sieht Meinel weiterhin erhebliches Potenzial. „Ich hätte gedacht, dass

die Entwicklung viel stärker in diese Richtung geht“, sagt er. Viele Endanwender hätten den erforderlichen Perspektivwechsel bislang noch nicht vollständig vollzogen.

Entlang der gesamten Wertschöpfungskettewirken sich die gestiegenen Rohstoffpreise unterschiedlich stark aus. Rohstoffhändler spüren die Preissteigerungen unmittelbar, Werkzeugschleifbetriebe ebenfalls – können diese jedoch durch ihre eigene Wertschöpfung teilweise kompensieren. Beim Endanwender hingegen falle der reine Rohstoffkostenanteil häufig weniger ins Gewicht. Dadurch fehle mitunter das Bewusstsein dafür, weshalb Nachschärfen, Wiederaufbereitung und ein ressourcenschonender Umgang mit Werkzeugen zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Hinzu kommen eingespielte Prozesse und Gewohnheiten in der Anwendung. Werkzeuge, die mehrfach nachgeschärft werden, verändern ihre Geometrie und erfordern entsprechende Anpassungen im Einsatz. Diese Veränderungen würden in der Praxis nicht immer bereitwillig akzeptiert. Aus Sicht Meinels müsse die Kommunikation deshalb stärker bis zum eigentlichen Werkzeuganwender reichen.

Für die kommenden Monate empfiehlt Meinel eine ausgewogene Lagerstrategie. Einerseits bleibe eine Bevorratung notwendig, um Lieferfähigkeit und Produktionssicherheit zu gewährleisten. Andererseits führe die Lagerhaltung auf dem aktuellen Preisniveau zu einer erheblichen Kapitalbindung. Unternehmen müssten daher sorgfältig prüfen, welche Rohlinge und Materialien tatsächlich vorgehalten werden sollten.

Entscheidend sei zudem, vorhandene Bestände betriebswirtschaftlich realistisch zu bewerten. Auch ältere Lagerbestände müssten vor dem Hintergrund der aktuellen Marktpreise betrachtet werden, da diese die heutigen Wiederbeschaffungs- und Kalkulationskosten maßgeblich beeinflussen. „Denn dieser Wert gilt heute und ist damit auch für die Neubeschaffung wichtig“, betont Meinel.



„AUTOMATION WIRD ZUR ANTWORT AUF KNAPPE FACHKRÄFTE“

Alexander Clauß Gebietsverkaufsleiter
Walter Maschinenbau GmbH

Alexander Clauß beschreibt die aktuelle Lage in der Schleif- und Werkzeugtechnik insgesamt als stabil. Schleifereien und Werkzeugproduzenten seien derzeit gut beschäftigt, auch wenn die Unsicherheit nicht vollständig verschwunden sei. „Generell kann man aktuell sagen, dass die Schleifereien und auch die Werkzeugproduzenten eine gute Beschäftigung haben“, sagt Clauß. Gleichzeitig spüre man aufgrund der weltpolitischen Situation weiterhin eine gewisse Zurückhaltung.

Trotzdem bewertet er die Entwicklung grundsätzlich positiv. Der Markt bewege sich konstant weiter, die Stimmung sei nicht von Stillstand geprägt. Clauß formuliert es vorsichtig optimistisch: „Man hat das Gefühl, es geht im Moment konstant und eher in die positive Richtung.“

Bei den Investitionen sieht er vor allem Projekte in Richtung Automation. Die Betriebe beschäf-

tigten sich zunehmend mit automatisierten Abläufen und mannloser Produktion. Ein wesentlicher Treiber sei der Fachkräftemangel. Es werde schwieriger, geeignetes Personal zu finden – insbesondere für Arbeitszeiten außerhalb der üblichen Schichten oder am Wochenende. „Es geht immer mehr in die mannlose Produktion“, beschreibt Clauß die Entwicklung. Automation werde damit nicht nur zur Effizienzfrage, sondern auch zu einer Antwort auf die angespannte Personalsituation.

Eng damit verbunden ist für ihn das Thema Prozesssicherheit. Wer automatisiert oder mannlos fertigen will, braucht stabile Abläufe, verlässliche Prozesse und reproduzierbare Ergebnisse. Qualität bleibt dabei selbstverständlich eine Grundvoraussetzung.

Auch die hohen Rohstoffpreise und die Hartmetallverfügbarkeit beschäftigen die Branche deutlich. Clauß spricht von einem Thema, „das in aller Munde ist“. Das hohe Preisniveau führe dazu, dass wieder stärker über das Nachschärfen von Werkzeugen nachgedacht werde.

Auch Recycling gewinne weiter an Bedeutung. Aus deutscher und europäischer Sicht sei es dabei besonders wichtig, recyceltes Hartmetall und die daraus gewonnenen Rohstoffe in Europa zu halten.

Für die kommenden zwölf Monate empfiehlt Clauß den Werkzeugschleifbetrieben, trotz aller Herausforderungen zuversichtlich zu bleiben und weiter in Innovationen zu denken. Seine Einschätzung fällt klar aus: „Die Lage ist nicht aussichtslos, sie ist positiv.“

„PROZESSEFFIZIENZ WIRD ZUM WETTBEWERBSFAKTOR“

Jens Ruddeck Vertrieb

Vomat GmbH

Jens Ruddeck hat bis zum Jahresanfang noch eine deutliche Zurückhaltung am Markt wahrgenommen. In den vergangenen zwei bis drei Monaten habe sich die Stimmung jedoch spürbar verändert. Die Zurückhaltung sei zunehmend einem vorsichtigen Optimismus gewichen. „Es geht schleichend wieder voran“, beschreibt er die aktuelle Entwicklung.

Bei den Investitionen sieht Ruddeck vor allem die Prozessoptimierung stark im Kommen. Der Fachkräftemangel bleibe ein zentrales Thema, qualifiziertes Personal sei knapp. „Personal ist immer ein enges Managementprodukt“, sagt er. Deshalb suchten Betriebe verstärkt nach Lösungen, mit denen sie Prozesse stabiler, effizienter und unabhängiger von personellen Engpässen gestalten können.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist für ihn die Energieeffizienz. Angesichts hoher Kosten und steigender Anforderungen achteten Betriebe stärker darauf, energieeffiziente Produkte und Lösungen einzusetzen. Energieeffizienz sei nicht nur ein Kostenfaktor, sondern könne auch in der Vermarktung der eigenen Produkte eine Rolle spielen.

Die gestiegenen Rohstoffpreise hätten nach seiner Einschätzung erhebliche Auswirkungen auf Werkzeugschleifbetriebe. Viele versuchten, die

Belastungen durch clevere technische Lösungen zu kompensieren: effizienter arbeiten, schneller werden, Roboter einsetzen und Prozesse stärker automatisieren. „Die Werkzeugschleifer versuchen es mit cleveren Lösungen zu kompensieren“, fasst Ruddeck zusammen.

Für die nächsten zwölf Monate empfiehlt er, nach vorn zu blicken und Neuerungen am Markt aufmerksam zu verfolgen. Betriebe sollten ihren Maschinenpark aktuell halten, auf energieeffiziente Lösungen setzen und technische Entwicklungen aktiv nutzen. „Je energieeffizienter ich bin, umso besser sind auch meine Produkte nach draußen zu vermarkten“, sagt Ruddeck.

AUTORIN

Tina Koch

HARTMETALL UNTER DRUCK

Warum Knappheit, Preise und Geopolitik den Werkzeugmarkt verändern.

Auf der GrindingHub 2026 griff Prof. Dr.-Ing. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW, in seinem Vortrag „Hartmetall unter Druck – wie Knappheit, Preise und Geopolitik den Weltmarkt verändern“ ein Thema auf, das die Werkzeugbranche derzeit unmittelbar beschäftigt: die angespannte Versorgungslage bei Wolfram und Hartmetall. Der Vortrag machte deutlich, dass es nicht nur um steigende Rohstoffpreise geht, sondern um eine Entwicklung, die Werkzeugschleifbetriebe im Hinblick auf Kalkulation, Beschaffung und Kundenkommunikation vor große Herausforderungen stellt.



Prof. Dr.-Ing. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW, in seinem Vortrag „Hartmetall unter Druck – wie Knappheit, Preise und Geopolitik den Weltmarkt verändern“

Hartmetall war für viele Betriebe lange ein technischer Werkstoff im Hintergrund: unverzichtbar, aber in der Regel verfügbar. Heute ist es zu einem strategischen Risikofaktor geworden – für Preise, Lieferfähigkeit, Angebotsbindung und letztlich für die Wettbewerbsfähigkeit ganzer Wertschöpfungsketten. Besonders betroffen sind Betriebe, die Präzisionswerkzeuge herstellen, nachschleifen, wiederaufbereiten oder ihren Kunden neue Werkzeuge anbieten.

Die Knappheit beginnt nicht erst beim Rohling

Wer über Hartmetall spricht, muss deutlich früher in die Wertschöpfungskette blicken. Hartmetall besteht im Werkzeugbereich im Wesentlichen aus Wolframcarbid und einem Binder,

häufig Kobalt. Bevor daraus ein Hartmetallrohling oder ein fertiges Zerspanwerkzeug entsteht, sind mehrere vorgelagerte Stufen notwendig: Wolframerz wird abgebaut, zu Wolframkonzentrat aufbereitet, chemisch zu APT – Ammonium-Para-Wolframat – verarbeitet und anschließend über Wolframoxid, Wolframpulver und Wolframcarbid weitergeführt.

Eine zentrale Erkenntnis des Vortrags: Die Engpässe entstehen nicht erst beim fertigen Werkzeugrohling. Sie können bereits bei Erz, Konzentrat, APT oder weiteren Wolfram-Vorstufen auftreten. Wird eine dieser Stufen knapp, teurer oder politisch stärker reguliert, wirkt sich das

zeitverzögert auf die gesamte Werkzeugbranche aus.

Nicht nur teuer, sondern schwer kalkulierbar

Für Werkzeugschleifbetriebe ist nicht allein der hohe Preis das Problem. Noch gravierender ist die fehlende Planbarkeit. Rohlingpreise können sich kurzfristig verändern, Preisbindungen werden kürzer, Angebote müssen teilweise freibleibend formuliert werden. Gleichzeitig erwarten Kunden weiterhin verlässliche Preise und nachvollziehbare Kalkulationen.

Damit geraten die Betriebe in eine schwierige Zwischenposition: Auf der Beschaffungsseite steigen Preise und Unsicherheiten, auf der Kundenseite wächst der Erklärungsbedarf. Ein Angebot, das heute wirtschaftlich kalkuliert wurde, kann wenige Tage später bereits unter Druck geraten. Hinzu kommt: Hartmetall ist nicht nur als Neumaterial teurer geworden. Auch Altmaterial wird zunehmend als wertvoller Rohstoff betrachtet.

Geopolitik erreicht die Werkbank

Ein weiterer Schwerpunkt des Vortrags war die geopolitische Dimension. China spielt bei Wolfram eine beherrschende Rolle auf dem Weltmarkt. Damit wird Hartmetall zu einem Beispiel dafür, wie stark technische Werkstoffe heute von internationalen Rohstoffstrategien, Exportkontrollen und politischen Interessen beeinflusst werden können. Für die Betriebe bedeutet das: Die Versorgung mit Hartmetall hängt zunehmend von globalen Rahmenbedingungen ab, die einzelne Unternehmen kaum beeinflussen können.

Nachschleifen gewinnt strategisch an Bedeutung

In dieser Entwicklung liegt bei allen Risiken auch eine Chance für Werkzeugschleifbetriebe. Denn je teurer und knapper Hartmetall wird, desto wertvoller wird das bereits vorhandene Werkzeug beim Kunden. Nachschleifen, Wiederaufbereitung und Re-Tooling sind dann nicht mehr nur klassische Dienstleistungen, sondern Beiträge zur Ressourcensicherung.

Ein fachgerecht nachgeschliffenes Werkzeug verlängert die Nutzungsdauer des eingesetzten Hartmetalls. Wenn ein Werkzeug nicht mehr nachschärfbar ist, kann in bestimmten Fällen durch Umschleifen ein kleineres Werkzeug daraus entstehen. Ist auch das nicht mehr möglich, bleibt das Recycling des Hartmetalls.

Der nachhaltige Umgang mit Hartmetallwerkzeugen umfasst damit mehrere Stufen – vom angepassten Nachschärfzyklus über die Wiederverwendung bis zur Rückgewinnung des Rohstoffs. Werkzeugschleifbetriebe werden so stärker zu Partnern für Kostenkontrolle, Ressourceneffizienz und Versorgungssicherheit.

Kunden müssen stärker sensibilisiert werden

Saxler sprach sich für eine offene Kommunikation aus. Betriebe sollten ihre Kunden frühzeitig über die Marktlage informieren und Preisänderungen nicht erst dann erklären, wenn ein Angebot angepasst werden muss. Transparente Hinweise auf Rohstoffzuschläge, kurze Angebotsbindungen oder freibleibende Preise können helfen, spätere Konflikte zu vermeiden. Entscheidend ist, dass Kunden verstehen: Die Preisentwicklung ist nicht willkürlich, sondern Ausdruck einer angespannten Rohstoff- und Lieferkettensituation.

Sind HSS und Alternativen eine Option?

Auch die Frage nach Alternativen rückt stärker in den Fokus. HSS oder PM-HSS werden Hartmetall nicht pauschal ersetzen können. Trotzdem lohnt sich ein differenzierter Blick. In bestimmten Anwendungen, bei kleineren Serien, geringeren Schnittwerten oder weniger kritischen Bearbeitungen können HSS, beschichtete HSS-Werkzeuge, teilbestückte Werkzeuge oder andere Schneidstoffkonzepte wirtschaftlich wieder interessanter werden. Gefragt ist keine pauschale Rückkehr zu alten Lösungen, sondern eine anwendungsbezogene Neubewertung.

Was Betriebe jetzt tun können

Aus dem Vortrag lassen sich fünf zentrale Handlungsempfehlungen ableiten:

- Betriebe sollten ihre Kalkulation absichern und bei stark schwankenden Rohstoffanteilen keine langen Preiszusagen eingehen.
- Kunden sollten frühzeitig informiert werden – nicht erst dann, wenn Preise steigen.
- Das Nachschleifen sollte offensiver als Kosten-, Rohstoff- und Versorgungsvorteil positioniert werden.
- Zudem gewinnt ein professioneller Umgang mit Hartmetallschrott und Recycling an Bedeutung.
- Auch Schneidstoffalternativen, Beschichtungen, Geometrieoptimierungen und Standzeitkonzepte sollten fallbezogen geprüft werden.

Als Fazit fasst Saxler zusammen: Die Hartmetallknappheit ist kein Randthema der Rohstoffmärkte. Sie trifft die Branche im Kern: bei Materialkosten, Lieferfähigkeit, Kalkulation und Kundenvertrauen. Für die Werkzeugschleifbetriebe bedeutet das kurzfristig mehr Unsicherheit und höheren Kommunikationsaufwand.

Gleichzeitig zeigt die Entwicklung, wie wichtig die Arbeit der Betriebe ist. Wer Werkzeuge nachschleift, wiederaufbereitet, Rohstoffe im Kreislauf hält und Kunden bei der wirtschaftlichen Nutzung ihrer Werkzeuge unterstützt, leistet einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit. In einem Markt, in dem Hartmetall knapp und teuer wird, gewinnt Fachwissen an Bedeutung – und das Nachschleifen wird strategischer denn je.

Die kompletten Vortragsunterlagen können über → info@fdpw.de in der FDPW-Geschäftsstelle angefragt werden.

AUTORIN

Tina Koch

NACHWUCHS BEGEISTERN

FDPW veröffentlicht neues Berufsvideo des Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerks.

Der Fachkräftemangel beschäftigt viele Betriebe im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk seit Jahren. Gleichzeitig ist der Beruf außerhalb der Branche vielen jungen Menschen kaum bekannt. Umso wichtiger ist es, die Sichtbarkeit des Handwerks zu erhöhen und frühzeitig Interesse für technische Ausbildungsberufe zu wecken. Mit einem neuen Berufsvideo hat der FDPW dafür nun ein starkes Werkzeug geschaffen. In knapp drei Minuten vermittelt der Film anschaulich, wie modern, vielseitig und zukunftssicher das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk heute ist.



Während der Dreharbeiten zum neuen Ausbildungsvideo standen vor allem authentische Einblicke in den Lern- und Arbeitsalltag angehender Präzisionswerkzeugmechaniker im Mittelpunkt.

Das Video zeigt die Arbeit in den Betrieben praxisnah und authentisch: moderne Schleiftechnik, computergestützte Fertigung, präzises Arbeiten im Mikrometerbereich sowie die Bedeutung hochwertiger Werkzeuge für zahlreiche Industriebereiche – von der Metallbearbeitung über die Medizintechnik bis hin zur Luft- und Raumfahrt.

Im Mittelpunkt stehen dabei nicht nur Maschinen und Technik, sondern vor allem die Menschen hinter dem Beruf. „Junge Menschen sollen einen realistischen Eindruck davon erhalten, welche Möglichkeiten das Handwerk bietet und welche Zukunftsperspektiven mit einer Ausbildung verbunden sind. Denn der Beruf eröffnet vielfältige Karrierewege – von der Spezialisierung im Betrieb über die Meisterqualifikation bis hin zu einer späteren Unternehmensnachfolge“,

erläutert Stefan Stange, Präsident der FDPW Fachakademie, die Hintergründe des Projekts.

Gleichzeitig möchte der FDPW die Betriebe dabei unterstützen, Nachwuchs aktiv anzusprechen und für eine Ausbildung im eigenen Unternehmen zu gewinnen. „Denn Ausbildung entsteht nicht durch Abwerbung, sondern durch eigenes Engagement und die Bereitschaft, junge Menschen auf ihrem beruflichen Weg zu begleiten“, so Stange weiter.

Das Video kann ab sofort aktiv in der Nachwuchsgewinnung eingesetzt werden. Der FDPW ruft deshalb alle Mitgliedsbetriebe dazu auf, den Film möglichst breit zu nutzen und in die eigene Ausbildungskommunikation einzubinden. Je mehr Betriebe das Video einsetzen, desto größer wird die gemeinsame Sichtbarkeit des Berufs.

Einsatzmöglichkeiten bieten sich beispielsweise:

- auf der eigenen Website im Bereich Ausbildung oder Karriere,
- bei Ausbildungsanzeigen und Stellenangeboten,
- bei Schulkontakten oder Praktikumsanfragen,
- bei Präsentationen in Schulen oder auf Ausbildungsmessen,
- in E-Mail-Signaturen oder Informationsmaterialien.

Das Video ist online abrufbar unter:

<https://youtu.be/QSyDVVQ0uso?si=DIIgC0JXPLkJHeMU>



Weitere – kürzere – Videovarianten für den Einsatz in Social-Media-Kampagnen befinden sich bereits in Planung.

Dank an die Beteiligten

Der FDPW bedankt sich herzlich bei allen Beteiligten, die an der Umsetzung des Projekts mitgewirkt haben. Ein besonderer Dank gilt den teilnehmenden Betrieben Spreyer Werkzeug-Technik GmbH und ZECHA Hartmetall-Werkzeugfabrikation GmbH sowie der Jakob-Preh-Schule, die ihre Räumlichkeiten, Maschinen und Arbeitsbereiche für die Dreharbeiten zur Verfügung gestellt haben.

Ebenso dankt der Verband allen Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern und Auszubildenden, die den Beruf mit großem Engagement und authentischen Einblicken vorgestellt haben.

Ein besonderer Dank gilt zudem dem VDMA, der das Projekt unterstützt hat. Gemeinsam leisten solche Projekte einen wichtigen Beitrag dazu, das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk sichtbarer zu machen und junge Menschen für die Branche zu begeistern.

AUTORIN

Tina Koch

VON DEN PFLICHTEN DES AUSBILDUNGSVERTRAGS FREIGESPROCHEN

Freisprechung der Präzisionswerkzeugmechaniker an der Jakob-Preh-Schule.

Mit einer feierlichen Zeremonie wurden Ende Februar in der Aula der Jakob-Preh-Schule die neuen Präzisionswerkzeugmechanikerinnen und -mechaniker in den Berufsstand aufgenommen und von den Pflichten ihres Ausbildungsvertrages freigesprochen. Hierzu kamen auch in diesem Jahr die Auszubildenden aus ganz Deutschland nach Bad Neustadt – ein besonderer Umstand, der auch der diesjährigen Freisprechungsfeier eine überregionale Bedeutung verlieh.



Die neuen Präzisionswerkzeugmechanikerinnen und -mechaniker

Schulleiter Michael Wimmel verwies im Rahmen seiner Dankesrede auf die besondere Bedeutung des Berufsstandes. Die von diesen Fachkräften hergestellten Präzisionswerkzeuge ermöglichen erst die hohe Produktqualität in Industrie und Handwerk. Er dankte den ehemaligen Auszubildenden, dass sie in Zukunft das Gütesiegel „Made in Germany“ tatkräftig unterstützen.

Unter den Ehrengästen befanden sich viele, die maßgeblich an der Ausbildung zum Präzisionswerkzeugmechaniker beteiligt sind. Neben dem stellvertretenden Landrat Bruno Altrichter, der als Vertreter des Landkreises für den Sachaufwand der Berufsschule zuständig ist, begrüßten der Präsident der

Handwerkskammer Unterfranken Michael Bissert, Kreishandwerksmeister Bruno Werner sowie der Präsident der Fachakademie Schneid- und Schleiftechnik Stefan Stange die Junggelesen zu deren Erfolg. Die Freisprechung übernahm als Obermeister der Präzisionswerkzeugmechaniker-Innung Süddeutschland Oliver Gayer.

In ihren Grußworten machten alle Redner deutlich, wie wichtig diese Abschlüsse für den Wirtschaftsstandort Deutschland sind. „Präzision entsteht nicht durch Maschinen, sondern durch Menschen“, betonte Michael Bissert. Die für diesen Hightech-Beruf notwendigen Fähigkeiten wie Konzentration, Fingerspitzengefühl, Innovation und Effizienz haben die neuen Präzisionswerkzeugmechaniker bewiesen. Von den

hervorragenden praktischen Leistungen, die auch Stefan Stange sehr lobend hervorhob, konnten sich die Anwesenden bei der Ausstellung aller gefertigten Gesellenstücke selbst überzeugen.

Für die ehemaligen Auszubildenden sprach Stefan Wida von der Rixdorfer Schmiede in Berlin. Er habe sich in Vorbereitung auf seine Rede an viele Höhen und Tiefen der Ausbildung erinnert, am Ende stellte er jedoch fest, dass vor allem die guten Erfahrungen überwogen haben. Im Rahmen der Feierlichkeiten hat er sich bewusst auf das Positive beschränkt und dankte neben den Ausbildern und Lehrern vor allem seinen Mitschülern, mit denen er gemeinsam viel

Neues lernen und stets eine gute Zeit verbringen konnte.

Umrahmt wurde die Veranstaltung durch ein Bläser-Quartett der Musikschule Rhön-Grabfeld. Mit sowohl feierlichen wie auch schwungvollen Stücken untermalten die Musiker die Übergabe der Gesellenbriefe und gaben der Veranstaltung eine würdige, stimmungsvolle Atmosphäre.

AUTOR

Florian Bittner

DIE ABSOLVENTEN DER WINTERPRÜFUNG 2025/26

→ **Dion Asllani**

Karl-Heinz Arnold GmbH
73760 Ostfildern

→ **Jona Bäuerle**

Jürgen Schanz Messer- und Schleiftechnik
76297 Stutensee

→ **Devid Berger**

Günthner Schleiftechnik GmbH
22525 Hamburg

→ **Björn Borszcz**

Wolf Werkzeugtechnologie GmbH
66891 Burchmühlbach-Miesau

→ **Hannes Ebinger**

Kopp Schleiftechnik GmbH
64678 Lindenfels

→ **Mathis Füssinger**

Rothenaicher Tools GmbH
87746 Erkheim

→ **Joschua Gundert**

K.H. Müller Präzisionswerkzeuge GmbH
55758 Sien

→ **Mija Jehle**

Gühning KG
72458 Albstadt

→ **David Jundt**

Johannes Giesser Messerfabrik GmbH
71364 Winnenden

→ **Oscar Martini**

Inovatools Eckerle & Ertel GmbH
85125 Kinding

→ **Korbinian Mauder**

Gebr. Protze GmbH
83059 Kolbermoor

→ **Henry Reimer**

Fritz Schneider GmbH & Co. KG
58540 Meinerzhagen

→ **Yannick Richter**

ibb Zerspanungstechnik GmbH
51503 Rösrath

→ **Leon Seyboldt**

GDS Präzisionszerspanungs GmbH
73131 Ofterdingen

→ **Simon Springer**

Günter Jakob Werkzeugtechnik
59348 Lüdinghausen

→ **Stefan Wida**

Rixdorfer Schmiede Böck GbR
12055 Berlin

DIE ABSOLVENTEN DER SOMMERPRÜFUNG 2025

→ **Kaan Avci**

Gühning KG
72458 Albstadt

→ **Christian Di Dio**

Hufschmied Zerspanungssysteme GmbH
86399 Bobingen

→ **Leonardo Favetta**

YG1 Technology Center GmbH
73447 Oberkochen

→ **Marco Reiner**

Schlenker GmbH
73560 Böbingen

→ **Tim Ulmer**

Gühning KG
72458 Albstadt

→ **Lasse Zimmer**

K.H. Müller Präzisionswerkzeuge GmbH
55758 Sien

MEISTERIN UND MEISTER WERDEN

Jetzt den nächsten Karriereschritt planen.

Im Herbst 2026 startet an der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt der nächste Meistervorbereitungskurs für das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk. Im Rahmen eines Online-Termins informierte der FDPW über Inhalte, Ablauf, Zulassung, Prüfung und Fördermöglichkeiten. Deutlich wurde bei der Veranstaltung vor allem eines: Der Meisterbrief ist im Handwerk kein bloßes Zertifikat, sondern ein Nachweis für fachliche Kompetenz, unternehmerisches Denken, Führungsverantwortung und Ausbildungsfähigkeit.



Mit dem Meisterbrief wachsen nicht nur die fachlichen Aufgaben, sondern auch Verantwortung, Kundenkontakt und unternehmerische Perspektiven. (Bildquelle: KI-generiert)

„Für Präzisionswerkzeugmechanikerinnen und Präzisionswerkzeugmechaniker ist er damit ein entscheidender Schritt, um beruflich weiterzukommen, Führungsaufgaben zu übernehmen oder perspektivisch einen Betrieb zu führen beziehungsweise zu übernehmen“, stimmte FDPW-Geschäftsführer Wilfried Saxler die Teilnehmer auf die Veranstaltung ein.

Warum der Meistertitel gerade jetzt wichtig ist

Die Betriebe im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk stehen vor großen Herausforderungen: Fachkräfte werden gesucht, Verantwortungs- und Führungspersonen fehlen, und in vielen Unternehmen wird die Nachfolge zunehmend zur strategischen Frage. Der Meisterabschluss bietet hier eine klare Perspektive – sowohl für Beschäftigte als auch für Betriebe.

„Für Gesellinnen und Gesellen bedeutet der Meisterbrief die Möglichkeit, Fachwissen zu vertiefen, mehr Verantwortung zu übernehmen, das eigene Einkommen zu verbessern und sich beruflich langfristig abzusichern“, so Saxler weiter. Und auch für Betriebe sei die Meisterqualifikation ein wichtiger Baustein, um Kompetenz im Unternehmen zu halten, Führungsnachwuchs aufzubauen und die Ausbildung im eigenen Betrieb zu sichern.

Die Meisterschule im Überblick

Die Meistervorbereitung ist aktuell als zweijährige Teilzeitbeschulung mit Blockunterricht angelegt. Vorgesehen sind elf Präsenzwochen pro Schuljahr sowie ergänzende E-Learning-Einheiten. Inhaltlich umfasst die Vorbereitung sowohl die fachpraktischen und fachtheoretischen Teile als auch betriebswirtschaftliche, rechtliche und ausbildungspädagogische Inhalte.

Zur Meisterprüfung zugelassen werden können unter anderem Personen mit abgeschlossener Ausbildung zum/zur Präzisionswerkzeugmechaniker/in beziehungsweise Schneidwerkzeugmechaniker/in. Auch Absolventinnen und Absolventen anderer metalltechnischer Ausbildungsberufe – etwa Industrie- oder Zerspanungsmechaniker/in – können bei entsprechender fachlicher Nähe infrage kommen. Ebenso ist eine Zulassung auf Grundlage einer abgeschlossenen Ausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung möglich.

„FÜR GESELLINNEN UND GESELLEN BEDEUTET DER MEISTERBRIEF DIE MÖGLICHKEIT, FACHWISSEN ZU VERTIEFEN, MEHR VERANTWORTUNG ZU ÜBERNEHMEN, DAS EIGENE EINKOMMEN ZU VERBESSERN UND SICH BERUFLICH LANGFRISTIG ABZUSICHERN.“

WILFRIED SAXLER

Wichtig ist: Der Antrag auf Zulassung zur Meisterprüfung muss vor Eintritt in die Meisterschule bei der Handwerkskammer für Unterfranken in Würzburg gestellt werden. Interessierte sollten sich deshalb frühzeitig informieren und die formalen Voraussetzungen prüfen lassen.

Die Meisterprüfung wird durch die Handwerkskammer abgenommen und gliedert sich in vier Teile. „Dazu vermittelt der Meisterkurs nicht nur vertieftes technisches Können, sondern bereitet gezielt auf die Anforderungen vor, die heute an verantwortliche Fach- und Führungskräfte im Handwerk gestellt werden“, erläuterten die Fachlehrer der Jakob-Preh-Schule Florian Gößmann und Matthias Keller.

Für die Präsenzphasen stehen in Bad Neustadt moderne Unterkunftsmöglichkeiten zur Verfügung. Angeboten werden Einzel- und Doppelzimmer mit Vollverpflegung während der Woche. Damit ist auch für Teilnehmende aus weiter entfernten Regionen eine planbare Teilnahme am Blockunterricht möglich.

Finanzierung: Der Weg zum Meister ist förderfähig

Ein wichtiger Punkt beim Informationstermin war die Finanzierung. Neben dem Aufstiegs-

BAföG kommen je nach Bundesland zusätzliche Meister- oder Aufstiegsboni infrage. Auch die Arbeitgeber können unterstützen, etwa durch Kostenbeteiligungen, Freistellungstage oder flexible Arbeitszeitmodelle.

Hinzu kommt ein besonderer Vorteil für die Branche: Meisterschülerinnen und Meisterschüler, die in einem FDPW-Mitgliedsbetrieb beschäftigt sind, erhalten einen Nachlass in Höhe von 300 Euro auf die Teilnahmegebühren. Auch steuerliche Entlastungen sind möglich, etwa bei Fahrt-, Übernachtungs- oder Materialkosten. Hier empfiehlt sich eine individuelle steuerliche Beratung.

Jetzt mit ausreichend Vorlauf anmelden und Zukunft sichern

Der geplante Meisterkurs im Herbst 2026 ist eine große Chance – für Gesellinnen und Gesellen, die den nächsten Karriereschritt gehen möchten, ebenso wie für Betriebe, die Verantwortungsträger, Ausbilderinnen und Ausbilder oder potenzielle Nachfolger aufbauen wollen. Wer Interesse hat, sollte nicht zu lange warten. Die Vorbereitung auf die Zulassung, die Finanzierung und die organisatorische Planung brauchen Vorlauf. Betriebe sind ausdrücklich aufgerufen, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv anzusprechen und sie auf diesem Weg zu unterstützen.

Weitere Informationen sind über die Jakob-Preh-Schule und den FDPW erhältlich.

KONTAKT

Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.

✉ → info@fdpw.de

AUTORIN

Tina Koch

BUNDESRAT STOPPT ENTLASTUNGSPRÄMIE

FDPW sieht Kritik der Betriebe bestätigt.

Die geplante steuer- und abgabenfreie Entlastungsprämie von 1.000 Euro für Beschäftigte hat auch im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk für deutliche Skepsis gesorgt. Inzwischen hat der Bundesrat dem bereits vom Bundestag beschlossenen Gesetzentwurf nicht zugestimmt. Damit kommt die Prämie vorerst nicht; die Bundesregierung kann nun den Vermittlungsausschuss anrufen. Für viele Betriebe bestätigt diese Entwicklung jedoch, wie umstritten das Vorhaben von Beginn an war: Was politisch als Entlastung für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer angekündigt wurde, wäre in der betrieblichen Praxis häufig als zusätzliche Belastung bei den Arbeitgebern angekommen. Der FDPW hat dazu Stimmen aus der Mitgliedschaft gesammelt und in die handwerkspolitische Diskussion eingebracht: Auf der Hauptgeschäftsführerkonferenz des Unternehmerverbands Deutsches Handwerk im April in Berlin platzierte FDPW-Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler das Meinungsbild der Branche.



Freiwillige Prämie trifft auf enge Spielräume

Die Rückmeldungen aus der Mitgliedschaft zeigen ein klares Bild: Viele Betriebe würden ihren Mitarbeitenden gerne etwas Gutes tun. Gleichzeitig berichten sie von einer wirtschaftlichen Lage, die zusätzliche freiwillige Sonderzahlungen kaum zulässt. Mehrfach wurde darauf hingewiesen, dass die vergangenen Jahre durch Corona-Folgen, Energiepreissteigerungen, eine schwächere Auftragslage, wachsende Personalkosten und massive Rohstoffpreise geprägt waren. In dieser Situation sei eine zusätzliche Prämie zwar gut gemeint, für viele Unternehmen aber schlicht nicht realistisch finanzierbar.

Besonders kritisch sehen die Betriebe die öffentliche Kommunikation. In mehreren Rückmeldungen wurde deutlich, dass bei den Beschäftigten schnell der Eindruck entstehen könne, die Prämie werde vom Staat bereitgestellt und müsse vom Arbeitgeber lediglich ausbezahlt werden. Tatsächlich handelt es sich jedoch um eine freiwillige Leistung, die vollständig vom Betrieb finanziert werden müsste. Wird sie nicht gezahlt, drohen Enttäuschung, Unverständnis und Unruhe in den Belegschaften – nicht gegenüber der Politik, sondern gegenüber dem eigenen Arbeitgeber.

Genau diesen Punkt greift auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks auf. ZDH-Präsident Jörg Dittrich spricht sich dafür aus, statt einer betrieblich finanzierten Prämie Lohnanteile steuer- und abgabenfrei zu stellen. Dies würde Beschäftigte spürbar entlasten, statt die Betriebe einseitig zusätzlich zu belasten. Der ZDH weist zudem ausdrücklich darauf hin, dass die Betriebe das Geld für die Prämie nicht vom Staat erstattet bekommen – ein Eindruck, der auch nach Einschätzung des FDPW vielerorts entstanden ist.

Mit der Entscheidung des Bundesrats ist die Prämie nun zunächst gestoppt. Die Länder verweigerten dem Gesetz die Zustimmung, unter anderem mit Blick auf die finanziellen Folgen für Länder und Kommunen. Ob und in welcher

Form die Regelung nach einem möglichen Vermittlungsverfahren doch noch kommt, bleibt offen. Für die Betriebe ändert das an der grundsätzlichen Bewertung wenig: Die öffentliche Debatte hat bereits Erwartungen geweckt, obwohl die Finanzierung im Kern bei den Unternehmen gelegen hätte.

Falsche Erwartungen werden gesetzt

Aus Sicht vieler FDPW-Mitgliedsbetriebe liegt genau hier das Problem: Die Politik sendet ein Entlastungssignal an die Beschäftigten, überlässt die Finanzierung aber den Unternehmen. Mehrere Betriebe sprechen davon, dass dadurch Erwartungen geweckt werden, die angesichts der aktuellen Lage nicht erfüllt werden können. Einige Unternehmen schließen eine Zahlung bereits aus, andere prüfen sie noch, wieder andere würden sie zwar auszahlen, müssten dafür aber an anderer Stelle kürzen – etwa bei Urlaubs- oder Weihnachtsgeld.

Branchenspezifische Belastung erschwert zusätzlich die Lage

Hinzu kommt eine branchenspezifische Belastung, die in der allgemeinen Debatte bislang kaum sichtbar ist: die Entwicklung bei Hartmetallpreisen. Viele Betriebe berichten von massiven Steigerungen, extrem kurzen Kalkulationszeiträumen und einer kaum noch planbaren Beschaffungssituation. Preislisten verlieren teils innerhalb weniger Tage ihre Gültigkeit. Kunden fragen breiter im Markt an, Aufträge werden kleinteiliger oder verschoben, und die Betriebe investieren erheblich mehr Zeit in Kalkulation, Stammdatenpflege, Lieferantengespräche und Nachverhandlungen.

Die Rückmeldungen aus dem FDPW-Mitgliederkreis zeigen sehr klar: Viele Unternehmen kämpfen nicht nur mit höheren Kosten, sondern vor allem auch mit fehlender Planbarkeit.

Problematik beim ZDH adressiert

Der FDPW hat diese besondere Rohstoff- und Hartmetallproblematik im Rahmen der Gespräche ebenfalls adressiert. Positiv ist, dass der ZDH das Thema aufgenommen hat und hierzu

weitere Gespräche führen wird. Damit wird sichtbar, dass die aktuellen Belastungen der Branche nicht allein aus allgemeinen konjunkturellen Schwierigkeiten bestehen, sondern auch aus sehr konkreten rohstoffbezogenen Verwerfungen, die die Wettbewerbsfähigkeit und Kalkulationsfähigkeit vieler Betriebe unmittelbar betreffen.

Dazu Wilfried Saxler: „Die Rückmeldungen aus der Mitgliedschaft zeigen klar: Die Betriebe sind nicht gegen Entlastung – im Gegenteil. Sie wissen sehr genau, was ihre Mitarbeitenden leisten und welchen Herausforderungen sie gegenüberstehen. Aber eine Entlastung, die politisch angekündigt und betrieblich bezahlt werden soll, ist keine echte Lösung. Sie verschiebt Verantwortung, schafft falsche Erwartungen und setzt gerade kleine und mittlere Unternehmen zusätzlich unter Druck. Entlastung darf nicht zur Zusatzbelastung werden.“

AUTORIN

Tina Koch

HINWEIS

Die Inhalte dieses Beitrags geben den Stand vor Redaktionsschluss wieder. Die Mitglieder des FDPW wurden zur Thematik bereits vorab informiert.

MIT SYSTEM IN DIE NÄCHSTE GENERATION

Wie ein Familienunternehmen seine Nachfolge über sieben Jahre vorbereitet – und warum genau das den Unterschied macht.

Der Generationswechsel ist eine der sensibelsten Phasen im Unternehmen – und wird doch in vielen Betrieben zu lange aufgeschoben. Bei der Kopp Schleiftechnik GmbH wurde dieser Prozess nicht dem Zufall überlassen. Statt ihn hinauszuzögern, wurde er aktiv gestaltet – und zeigt damit, wie Nachfolge gelingen kann.

„Wir haben das große Glück, gleich drei Nachfolger in den Startlöchern zu haben.“

Wenn Achim Kopp, nun als Beirat und Mentor im Unternehmen tätig, diesen Satz sagt, beschreibt er eine Situation, die im Handwerk alles andere als selbstverständlich ist. Denn in vielen Betrieben ist die Nachfolge ungeklärt – oder wird so lange hinausgeschoben, bis der Druck zu groß wird.

Bei Kopp hat man sich bewusst für einen anderen Weg entschieden. Für Achim Kopp ist die frühzeitige Arbeit an einer Nachfolgelösung sogar eine der wichtigsten Aufgaben einer gut funktionierenden Geschäftsführung: „Für meine Frau Heike und mich war früh klar: Wenn wir das Thema angehen, dann richtig – und nicht erst, wenn es zu spät ist.“

Heute, sieben Jahre nach dem Start des Prozesses, hat das Unternehmen sein Ziel erreicht: 2026 ist die Leitung des Familienbetriebs vollständig in die Hände der nächsten Generation übergegangen. Achim und Heike Kopp stehen ihren Kindern Luisa Helm und Fabian Kopp sowie ihrem Neffen Tobias Kopp weiterhin beratend zur Seite.

Verantwortung muss wachsen dürfen

Viele Unternehmer verbinden die Nachfolge mit Verträgen, steuerlichen Fragen oder einem konkreten Übergabedatum. Doch die eigentliche Grundlage entsteht deutlich früher.

„Kinder bekommen sehr wohl mit, welche Einstellung die Eltern zum Unternehmen haben“,



Sie leiten das Unternehmen Kopp seit Jahreswechsel: Tobias Kopp, Luisa Helm und Fabian Kopp (v.l.). Achim Kopp (h.) unterstützt weiterhin im Hintergrund.

sagt Achim Kopp. Bei Kopp wurde bewusst darauf verzichtet, Erwartungen aufzubauen oder Druck auszuüben. Der Einstieg der nächsten Generation war keine Pflicht, sondern eine eigene Entscheidung. Eine Haltung, die sich auszahlt. Denn wer sich bewusst für das Unternehmen entscheidet, übernimmt Verantwortung anders.

Als der Generationswechsel konkret wurde, war schnell klar: Ein harter Schnitt funktioniert nicht. Stattdessen wurde der Übergang über Jahre angelegt – mit einem klaren Prinzip: Verantwortung abgeben, ohne sich komplett zurückzuziehen.

„Ganz wichtig dabei: machen lassen, auch Fehler zulassen, beraten und Sparringspartner sein“, beschreibt Achim Kopp seinen Ansatz. Das klingt einfach – ist es aber nicht. Denn es bedeutet, Kontrolle abzugeben und auszuhalten, dass Dinge anders laufen als früher.

Drei Nachfolger – drei Wege ins Unternehmen

Die nächste Generation besteht aus drei Persönlichkeiten mit unterschiedlichen Entwicklungen. Vor allem Luisa Helm hatte schon früh eine klare Vorstellung, Teil des Unternehmens zu werden, während Tobias Kopp sich erst nach und nach für die neue Aufgabe begeisterte: „Gerade in jungen Jahren war ich mir noch unsicher, wohin meine berufliche Reise führen würde.“ Erst mit der Übernahme erster Führungsaufgaben habe sich das unternehmerische Interesse entwickelt. Fabian Kopp wiederum ist bereits seit 2023 Teil der Geschäftsführung – mit dem klaren Anspruch, das Unternehmen voranzubringen und eigene Akzente zu setzen:

„Wir wollen das Unternehmen erfolgreich weiterführen – aber auch unsere eigenen Fußspuren hinterlassen“, so Fabian Kopp.

Über Zukunft sprechen – auch wenn es unbequem wird

Ein zentraler Bestandteil des Nachfolgeprozesses war die bewusste Auseinandersetzung mit der Zukunft des Unternehmens. In einem zweitägigen „Family-Workshop“ wurden Fragen diskutiert, die in vielen Betrieben gerne vertagt werden: Wie soll sich das Geschäftsmodell entwickeln? Welche Risiken sind real? Welche Erwartungen gibt es innerhalb der Familie?

„Wir haben offen darüber gesprochen, welche Risiken das Weiterführen eines Familienunternehmens birgt – aber vor allem auch über die Chancen“, sagen die jungen Unternehmer. Solche Gespräche kosten Zeit. Aber sie verhindern Missverständnisse, die später deutlich teurer werden können.

Mitarbeitende früh einbinden

Nachfolge ist nicht nur ein Thema der Geschäftsführung – sie betrifft das gesamte Unternehmen. Deshalb wurde bei Kopp von Anfang an transparent kommuniziert.

„Es war uns wichtig, mit dem gesamten Team über den Nachfolgeprozess zu sprechen und alle auf dem Laufenden zu halten“, so Achim

Kopp. Ein Ansatz, der Vertrauen schafft – und Unsicherheit reduziert.

Nun ist der Generationswechsel formal abgeschlossen, doch einen kompletten Rückzug haben Achim und Heike Kopp nicht geplant. „Wir stehen weiterhin mit unserer Erfahrung als Sparringspartner zur Seite – solange wir unseren Spaß daran haben“, beschreibt Achim Kopp die neuen Rollen der Eheleute Kopp im Betrieb. Daneben steht er auch für externe Unternehmen als Berater mit dem Fokus auf Unternehmerpersönlichkeit, Unternehmenskultur und Unternehmensnachfolge zur Verfügung.

Ein Modell, das zeigt: Nachfolge muss kein Bruch sein – sondern kann ein Übergang sein, bei dem das Wissen im Unternehmen bleibt.

AUTORIN

Tina Koch

VERANTWORTUNG WIRD IN NEUE HÄNDE GELEGT

FDPW bereitet Wechsel in der Geschäftsführung vor.

Zum Ende des Jahres steht im Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. eine bedeutende personelle Veränderung an: Prof. Dr. Wilfried Saxler wird seine Tätigkeit als Geschäftsführer des FDPW aus persönlichen Gründen beenden. Über viele Jahre hinweg hat er die Arbeit des Verbandes mit großem Engagement, fachlicher Kompetenz und einem klaren Blick für die Anliegen der Mitglieder begleitet und geprägt. Im Interview spricht Wilfried Saxler über seine Entscheidung, über prägende Erfahrungen in seiner Zeit beim FDPW und über die besonderen Chancen, die mit dieser verantwortungsvollen Position verbunden sind.



FDPW-Geschäftsführer Prof. Dr.-Ing. Wilfried Saxler

FORUM: Herr Saxler, Sie haben angekündigt, Ihre Tätigkeit als Geschäftsführer des FDPW zu beenden. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Saxler: Nach vielen intensiven Jahren im Verband ist für mich der Zeitpunkt gekommen, die Verantwortung in neue Hände zu legen. Die Entscheidung beruht auf rein persönlichen Gründen. Gleichzeitig bin ich überzeugt, dass frische Impulse dem Verband guttun. Mir war wichtig, den Übergang frühzeitig anzustoßen, damit ausreichend Zeit bleibt, eine engagierte Nachfolge zu finden und einzuarbeiten.

FORUM: Wenn Sie auf Ihre Zeit zurückblicken – was hat Sie an der Tätigkeit besonders gereizt?

Saxler: Die enorme Bandbreite. Man bewegt sich zwischen strategischer Verbandsarbeit, konkreter Unterstützung der Mitgliedsbetriebe und der Organisation von Veranstaltungen. Kein Tag gleicht dem anderen. Besonders motivierend ist der direkte Kontakt zur Branche – man sieht unmittelbar, dass die eigene Arbeit Wirkung hat.

FORUM: Können Sie das konkretisieren?

Saxler: Als Geschäftsführer arbeitet man sehr nah an den Themen der Betriebe: Fachkräftesicherung, Marktveränderungen, Materialpreise, politische Rahmenbedingungen usw. Gleichzeitig organisiert man Plattformen für den Austausch – etwa Mitgliederversammlungen, Workshops oder das Wernesgrüner Werkzeugsymposium, aber auch die Mitgestaltung und Teilnahme an Fachmessen. Wenn man dort erlebt, wie sich Betriebe vernetzen und voneinander profitieren, dann weiß man, warum man diesen Job macht.

FORUM: Die Aufgaben sind sehr vielfältig. Was macht den Reiz aus?

Saxler: Es ist die Mischung aus Organisation, Kommunikation und Gestaltung. Man plant Veranstaltungen, entwickelt Inhalte für die Fachzeitschrift FORUM und Newsletter, begleitet Projekte, vertritt den Verband nach außen und betreut Mitglieder. Gleichzeitig trägt man Verantwortung für Budget, Strukturen und Prozesse. Wer gerne gestaltet und eigenständig

arbeitet, findet hier eine äußerst spannende Aufgabe.

FORUM: Welche persönlichen Eigenschaften sind aus Ihrer Sicht wichtig?

Saxler: Organisationstalent ist wichtig – aber genauso Freude am Umgang mit Menschen. Man muss strukturiert arbeiten können, aber auch flexibel bleiben. Die Branche ist sehr persönlich geprägt. Obwohl wir ein Bundesverband sind, stehen wir aufgrund der kompakten Größe in ständigem direktem Kontakt zu unseren Mitgliedern, sowohl zu den Werkzeugschleifbetrieben als auch zu den Fördermitgliedern – und das ist toll. Vertrauen und Verlässlichkeit spielen eine große Rolle. Außerdem sollte man Interesse an handwerklichen und technischen Themen mitbringen – dann erschließt sich vieles ganz von selbst.

FORUM: Ein Thema, welches Sie immer wieder betont haben, ist die Ausbildung. Welche Rolle spielt sie für den Verband?

Saxler: Die Ausbildung liegt mir persönlich sehr am Herzen. Ich hatte die Möglichkeit, aktiv an den Ordnungen für die Berufsausbildung und auch für die Meisterausbildung im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk mitzuarbeiten. Das war eine sehr spannende und zugleich verantwortungsvolle Aufgabe, weil hier die Grundlage für die Zukunft unseres Handwerks gelegt wird.

FORUM: Warum ist gerade dieses Thema so zentral?

Saxler: Ohne qualifizierten Nachwuchs gibt es keine Zukunft für die Branche. Der Verband übernimmt hier eine wichtige Rolle – sowohl bei der Weiterentwicklung der Ausbildungsinhalte als auch bei der Unterstützung der Betriebe. Es geht darum, die Anforderungen der Praxis abzubilden und gleichzeitig den Beruf attraktiv zu halten.

FORUM: Was bedeutet das konkret für die Geschäftsführung?

Saxler: Die Geschäftsführung ist eng in diese Themen eingebunden – sei es im Austausch

mit der Jakob-Preh-Schule, bei Gesprächen mit Gremien wie z.B. den Prüfungsausschüssen, in Arbeitskreisen oder bei der Weiterentwicklung von Prüfungs- und Ausbildungsstrukturen. Gerade dieser Bereich bietet viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, die Zukunft des Handwerks aktiv mitzuprägen. Das ist eine der besonders sinnstiftenden Seiten der Aufgabe.

FORUM: Also auch ein Anreiz für potenzielle Bewerber?

Saxler: Absolut. Wer sich für Bildung, Nachwuchsförderung und die Weiterentwicklung eines Handwerks engagieren möchte, findet hier ein ideales Betätigungsfeld. Man kann langfristig etwas bewegen – und sieht die Ergebnisse später in den Betrieben und bei den jungen Fachkräften.

FORUM: Was hat Ihnen persönlich am meisten Spaß gemacht?

Saxler: Ganz klar das Netzwerken. Der Austausch mit Mitgliedsbetrieben, Gespräche auf Veranstaltungen, die Zusammenarbeit mit Vorstand und Gremien – das ist sehr bereichernd. Man lernt ständig dazu und begleitet Entwicklungen aktiv mit. Besonders schön ist es, wenn man Projekte von der Idee bis zur Umsetzung begleitet.

FORUM: Wie würden Sie die Aufgabe in einem Satz beschreiben?

Saxler: Eine verantwortungsvolle Leitungsfunktion mit großem Gestaltungsspielraum – und mit direktem Einfluss auf die Zukunft einer ganzen Branche.

FORUM: Was möchten Sie potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern mitgeben?

Saxler: Wer eine abwechslungsreiche Tätigkeit sucht, gerne eigenverantwortlich arbeitet und die Möglichkeit haben möchte, wirklich etwas zu bewegen, sollte sich diese Aufgabe unbedingt näher anschauen. Der FDPW bietet eine schlanke Struktur, kurze Entscheidungswege und ein engagiertes Umfeld. Das macht die Arbeit besonders attraktiv. Mir ist außerdem wichtig zu betonen, dass ich für eine strukturierte

und reibungslose Übergabe zur Verfügung stehe und die Nachfolge in der Einarbeitungsphase aktiv unterstützen werde. So ist ein guter Start in die Aufgabe gewährleistet.

FORUM: Herr Saxler, vielen Dank für das Gespräch.

Saxler: Sehr gerne.

INFO

Zum Ende des Jahres wird die Position der Geschäftsführung im Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. neu besetzt. Gesucht wird eine Persönlichkeit, die die Interessen des Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerks mit Engagement vertritt, den Verband organisatorisch und strategisch weiterentwickelt und Freude daran hat, gemeinsam mit Präsidium, Vorstand, Mitgliedern und Partnern die Zukunft des FDPW zu gestalten.

Sie interessieren sich für diese verantwortungsvolle Aufgabe oder kennen eine geeignete Persönlichkeit aus Ihrem Umfeld? Dann freuen wir uns über eine vertrauliche Kontaktaufnahme.

KONTAKT

Uwe Schmidt

Präsident des FDPW

→ schmidt@fdpw.de

AUTORIN

Tina Koch

AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE

Wernesgrüner Werkzeugsymposium 2026.

Drei Tage intensiver Austausch, offene Diskussionen und konkrete Impulse für die Praxis: Das Wernesgrüner Werkzeugsymposium hat im März erneut gezeigt, welchen Stellenwert der persönliche Dialog in der Präzisionswerkzeugschleifbranche hat – gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten.



Thomas Löhn auf der Vortragsbühne des Wernesgrüner Werkzeugsymposiums

Großes Interesse trotz herausforderndem Umfeld

Rund 190 Fachleute aus Werkzeugschleifbetrieben, Industrie, Zulieferunternehmen und Forschung kamen im Vogtland zusammen. Auffällig war dabei die Mischung aus langjährigen Teilnehmern und zahlreichen neuen Gesichtern. Viele der Anwesenden nutzten das Symposium bewusst, um sich Orientierung zu verschaffen, Erfahrungen auszutauschen und neue Perspektiven zu entwickeln.

Vor dem Hintergrund volatiler Materialpreise, steigender Kosten, zunehmender Bürokratie und anhaltender Fachkräfteherausforderungen

wurde deutlich: Der Bedarf an belastbaren Netzwerken und praxisnahen Impulsen ist hoch.

Viele Teilnehmer nahmen konkrete Ansätze zur Anpassung ihrer Preisstrategien, zum Umgang mit unsicheren Rohstoffmärkten sowie zur Weiterentwicklung ihrer Fertigungs- und Organisationsprozesse mit.

Breites Themenspektrum von Strategie bis Technologie

Die vielen Vorträge spiegelten die aktuellen Herausforderungen und Zukunftsthemen der Branche wider. Den Auftakt setzte Keynote-Sprecher Stephan Nell von United Machining Solutions mit einem Impuls zu strategischen

Unternehmensentscheidungen in schwierigen Zeiten. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der aktuell schwierigen Beschaffungssituation beim Hartmetall. Die Gesamtlage wurde eingeordnet, bewertet und mögliche Lösungsstrategien aufgezeigt – insbesondere durch das Recycling von Hartmetallen in nachhaltigen Materialkreisläufen sowie durch eine effiziente Werkzeugaufbereitung.

Ergänzt wurde das Programm durch Impulse zur Digitalisierung, zu Künstlicher Intelligenz sowie zum Einsatz digitaler Zwillinge. Zudem wurden digitale Werkzeuge entlang der gesamten Prozesskette vorgestellt – vom CAD/CAM-gestützten Schleifen bis hin zu neuen Mess- und Vermessungskonzepten.

Im Fokus der Branche stand in diesem Jahr die Luftfahrttechnik im Mittelpunkt. So erläuterte Dr. Hans-Henrik Westermann, Gesamtprozessverantwortlicher für Zerspanungstechnologien bei der MTU Maintenance GmbH in Hannover, die Anforderungen an Partner für die Entwicklung und das Nachschärfen von Werkzeugen. Besonders hob er die Flexibilität kleiner Werkzeugschleifbetriebe hervor und ermutigte diese, sich weiterhin aktiv zu engagieren.

Technologische Entwicklungen in der Werkzeuggestaltung und zu Laser- und Beschichtungstechnologien rundeten das Vortragsprogramm ab und zeigten konkrete Perspektiven für die Weiterentwicklung der Betriebe.

Austausch auf Augenhöhe als Markenzeichen

Das Wernesgrüner Werkzeugsymposium lebt von seinem besonderen Format. Die Rahmenbedingungen schaffen einen intensiven Arbeitscharakter, der den offenen Austausch fördert und viel Raum schafft, Themen zu vertiefen und Erfahrungen ehrlich zu teilen.

Ob zwischen Geschäftsführern, Menschen aus der handwerklichen Praxis oder Vertretern der Zulieferindustrie – der Dialog erfolgt auf Augenhöhe. Viele Diskussionen wurden nicht nur in den Vorträgen, sondern auch während des

gemeinsamen Abendprogramms weitergeführt und konkretisiert. Genau diese Mischung macht den besonderen Charakter der Veranstaltung aus.

„Gerade in der aktuellen Situation ist der persönliche Kontakt wichtiger denn je. Insbesondere bei uns in Wernesgrün erleben wir immer wieder, wie offen über Herausforderungen gesprochen wird und wie daraus konkrete Lösungsansätze entstehen. Dieses Miteinander macht den besonderen Wert des Symposiums aus“, betont Prof. Dr. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW.

Auch der Vorsitzende des Beirats, Thomas Löhn, unterstreicht die Bedeutung der Veranstaltung: „Das Wernesgrüner Werkzeugsymposium ist bewusst als Arbeitsplattform konzipiert. Hier treffen unterschiedliche Perspektiven zusammen und der bewusst gewollte direkte Dialog liefert den Betrieben wichtige Impulse für strategische Entscheidungen.“

Mit Rückenwind zurück in den Alltag

Nach drei intensiven Tagen reisten die Teilnehmer mit zahlreichen Impulsen, neuen Kontakten und konkreten Ideen für ihre Betriebe ab. Neben fachlichen Erkenntnissen blieb vor allem das Gefühl, Teil eines starken Netzwerks zu sein, das gemeinsam an Lösungen arbeitet.

Damit bestätigte das Wernesgrüner Werkzeugsymposium einmal mehr seine Rolle als wichtiges „Familientreffen“ und Arbeitsplattform der Präzisionswerkzeugmechaniker-Branche – ein Treffpunkt, an dem Austausch nicht Selbstzweck ist, sondern im Nachgang konkrete Wirkung entfaltet.

AUTORIN

Tina Koch

ANHANG

DIE STRUKTUR DES FDPW

<u>FDPW-Mitgliederversammlung</u>			
<u>FDPW-Vorstand</u>			
Vizepräsident	Präsident		Vizepräsident
<u>FDPW-Geschäftsstelle</u>			
<u>SERVICE - BILDUNG - MARKETING</u>			
Sachgebiete in alphabetischer Reihenfolge			
Berufliche Bildung / Netzwerk	Beratung	Interessensvertretung	Kampagnen
Ausbildung Meisterausbildung Zertifikatslehrgänge Inforeisen Roundtables Meistertreffen Wiki Verbandstage Arbeitskreise / Fachgruppen	Betriebswirtschaft Produktionstechnik Recht Arbeitshilfen Betriebswirtschaftliche Beratung Produktionstechnische Beratung AGB Förderungsmanagement Entsorgungsmanagement	Gremienarbeit Mitgliedschaften Europapolitik Presseinformationen	scharfhoch2 Optimalschliff Präzisionswerkzeugmechaniker Werkzeugposter
Managementsysteme	Personal / Arbeitsmarkt	Plattformen	Verwaltung / Mitglieder
QM (ISO 9001) Arbeitssicherheit Energie (ISO 5001) Umwelt (ISO 14001) Daten- und Informationssicherheit	Empfehlungen für Lohn- und Ausbildungsvergütungen Musterarbeitsverträge	FORUM Werkzeugsymposium Infobriefe fdpw.de Social Media	Mitgliedermanagement Veranstaltungsmanagement Controlling Versicherungs- und Finanzservice Energieservice

FDPW-VORSTAND UND GESCHÄFTSFÜHRUNG



v. l. n. r.: Uwe Schmidt (Präsident), Thomas Löhn, Dr. Wilfried Saxler (Geschäftsführer), Hannes Kock, Udo Herrmann (Vizepräsident), Ludwig-Peter Linner, Stefan Stange (Vizepräsident), Stephan Meinel, Andreas Haar

ANSPRECHPARTNER/INNEN IN DER FDPW-GESCHÄFTSSTELLE



Prof. Dr.-Ing. WILFRIED SAXLER
GESCHÄFTSFÜHRER
saxler@fdpw.de



Dipl.-Ing. (FH) SABINE SAXLER
ASSISTENTIN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG
info@fdpw.de



Dipl.-Medienwirtin TINA KOCH
FACHBERATUNGS- UND INFORMATIONSS-
STELLE* / KOMMUNIKATION
koch@fdpw.de



KLAUS MARUHN
ASSISTENT FINANZBUCHHALTUNG UND
STEUERWESEN
buero@fdpw.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

*Gefördert durch die Bundesrepublik Deutschland;
Zuwendungsgeber: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.



ANNETTE SAXLER, B.A.
KOMMUNIKATION / SOCIAL MEDIA
social@fdpw-service.de

ZU- UND ABGÄNGE

Bewegungen im Mitgliederbestand für das Jahr 2025.

Eintritte

Firmenname	Land	Ort	Status*
Ankes Europe GmbH	D	40721 Hilden	A
Maier Schleiftechnik GmbH	D	91233 Neunkirchen am Sand	A
InduGrind GmbH	D	44805 Bochum	A
SwissChuck AG	CH	8307 Effretikon	F
Rainer Brinkhaus, Werkzeugschleiferei	D	59302 Oelde	A
Werkzeugschleiferei M & R GmbH	D	16321 Bernau	A

Austritte

Firmenname	Land	Ort	Status*
Kristen + Görmann KG	D	71522 Backnang	A
Wendt GmbH & Co.KG	D	40670 Meerbusch	F
Schnorr Schleiftechnik GmbH	D	35581 Wetzlar	A
Mader GmbH & Co. KG Präzisionswerkzeuge	D	87772 Pfaffenhausen	A
DNNH00 GmbH	D	30459 Hannover	F
COMAT srl	I	20010 Ossona	F
Elb-Schliff Werkzeugmaschinen GmbH / ISOG	D	63743 Aschaffenburg	F
Werkzeugschleiferei Manfred Vossenkaul	D	52457 Aldenhoven	A
Hoppe Werkzeugschleiferei	D	30559 Hannover	A
Werkzeugfabrik Emil Hornemann e.K.	D	58675 Hemer	A
Kurt Berkemeier	D	32545 Bad Oeynhausen	P
Woitschach GmbH	D	69226 Nussloch	A
Traub GmbH	D	76437 Raststatt	A
Hesselkamp GmbH & Co. KG	D	22848 Norderstedt	A
Decker GmbH	D	53881 Euskirchen	A
KS Werkzeugtechnik	D	48653 Coesfeld	A
Werkzeugschleiferei Jürgen Sageder	D	82282 Unterschweinbach	A
Metallschleiferei Frank Böhr	D	52351 Düren	A

*A = Aktivmitglied, F = Fördermitglied

Mitgliederbestand am 01.01.2025: **274**
 Eintritte im Laufe des Jahres 2025: +6
 Austritte zum 31.12.2025: -18

Mitgliederbestand am 01.01.2026: **262**
davon:
 Anzahl der Aktivmitglieder (A) 164
 Anzahl der Fördermitglieder (F) 92
 Anzahl der Institutionen 2
 Anzahl der Ehrenmitglieder 4

WIR GRATULIEREN ZUM JUBILÄUM

Anzahl Mitgliedsjahre im FDPW.

25 Jahre Mitgliedschaft
AGEFA GmbH
HHT - Hartmetall GmbH & Co. KG
Rollomatic SA
BDW-Binka Diamantwerkzeug GmbH

35 Jahre Mitgliedschaft
Schleich & Wolf GmbH CNC-Werkzeugschleiftechnik
Diamant-Gesellschaft Tesch GmbH
Gerhard Ihle Hartmetalle Werkzeuge e.K.
Schärfdienst Manfred Weinzierl
Vollmer Werke Maschinenfabrik GmbH
Gesau Technology GmbH
ANCA Europe GmbH
J. Schneeberger Maschinen AG
SPREYER Werkzeug-Technik GmbH
Ceratizit Austria GmbH
A. Leistner Werkzeugtechnik GmbH & Co. KG
Kanne Werkzeugtechnik GmbH

IMPRESSUM

FDPW-Jahresbericht 07/2025 - 06/2026

Herausgeber

Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.
(V.i.S.d.P.)
www.fdpw.de

Redaktionsleitung

Tina Koch
Fachberatungs- und Informationsstelle (FIS)*

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

* Gefördert durch die Bundesrepublik Deutschland;
Zuwendungsgeber: Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages.

Verantwortlich für Inhalt, Layout und Design:

Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.

Auflage:

Der FDPW-Jahresbericht steht als E-Paper zur Verfügung.

Erscheinungsweise:

jährlich

KONTAKT

FDPW-Geschäftsstelle
Anton-Ockenfels-Straße 13
50321 Brühl
Telefon: +492232-1555972
Fax: +492232-1555973
info@fdpw.de
www.fdpw.de