

handwerk. magazin

08 / 2024

für unternehmerischen Erfolg

Thorsten Drewes (li.)
und Francis Gutknecht,
Inhaber und Projektleiter
von Geitekk in Bremen.

5 Schritte

Wie Sie Ihr Team
effizient im Alltag
weiterbilden!

Digitaler Campus für TALENTE

Stärken stärken: So führen Sie moderne
Weiterbildungsangebote in Ihren Betrieb ein.

Best Practice
Digitalisierung ist
nicht nur Chefsache

Kfz-Schadenersatz
Die Ansprüche
nach dem Crash

Besser versichert
Sechs Unternehmer,
sechs Maßnahmen

Praxisratgeber für Handwerksprofis

Udo Herrmann
Endlich alles im Lot

Der Ratgeber greift all jene Probleme und Herausforderungen auf, die im betrieblichen Alltag viel Zeit und Nerven kosten. Für jeden Bereich, zu jeder Herausforderung oder Frage gibt es verschiedene Leitfäden, Checklisten und Arbeitsanleitungen. Von der Formulierung der eigenen Firmenziele, einer durchdachten Lager- und Werkstattorganisation bis hin zur langfristigen Bindung Ihrer Mitarbeiter erhalten Sie praxiserprobte Hilfsmittel, um Ihren Betrieb klar zu strukturieren und hervorragend zu organisieren.

240 Seiten, Softcover
34,90 €



Udo Herrmann
Von nichts kommt niemand

„Tausende von Lehrstellen bleiben im Handwerk unbesetzt.“ „Fachkräftemangel — das Handwerk braucht mehr junge Leute!“ Solche Meldungen sind nahezu täglich den Medien zu entnehmen. Welche Möglichkeiten haben Handwerksbetriebe, geeignete Stellenbewerber zu finden? Wie begeistert man junge Menschen fürs Handwerk und wie erreicht man potenziellen Nachwuchs? Udo Herrmann gibt Antwort auf die Frage, wie im Handwerk talentierte Auszubildende und Gesellen gefunden und langfristig an das eigene Unternehmen gebunden werden.

180 Seiten, Hardcover
34,90 €



hm-Praxisratgeber
Fachkräfte im Handwerk finden und halten

Der Praxisratgeber **„Fachkräfte im Handwerk finden und halten“** will Chefs dazu ermutigen, sich im Rennen um die besten Köpfe offensiv und authentisch am Markt als Arbeitgeber zu präsentieren. Wie das funktionieren kann, erzählen erfahrene Handwerksunternehmer aus ihrem Betriebsalltag. Zu jedem Thema gibt es neben zahlreichen Praxistipps von ausgewiesenen Personalexperten auch übersichtliche Checklisten und Fahrpläne für die perfekte Umsetzung im eigenen Betrieb.

76 Seiten, Softcover
18,90 €



Thomas Graber
MeTime — eine Philosophie für mehr Lebensqualität
Immer schneller, höher, weiter! Es wird immer mehr, um was man sich kümmern muss, alles muss noch schneller und effizienter erledigt werden. Die Digitalisierung treibt uns. Immer öfter ertappen wir uns dabei, auf Dinge nur noch zu reagieren- anstatt zu agieren. Doch: Das Gefühl, keine Zeit mehr zu haben, allen gerecht werden zu müssen und immer zu funktionieren, macht den Menschen krank! Erholung, Sport und Freizeit sollen die Wunden heilen. Die Idee der MeTime-Philosophie ist, sich nicht von seinem Beruf erholen zu müssen, sondern nach Strategien und Lösungen zu suchen, um in allen Lebenslagen — auch im Beruf — MeTime zu haben.

92 Seiten, Softcover
17,90 €



Umberta Andrea Simonis
Sicher und sympathisch beim Kunden auftreten

Auf 92 Seiten und mit 65 authentischen Fotografien beschreibt und illustriert die Autorin, wie der Arbeitstag für Auszubildende im Kontakt mit Kunden, Kollegen und Chef gelingen kann, welche „Don'ts!“ es gibt und was besonders gut ankommt.

Der Ratgeber bringt Sicherheit, mehr Selbstvertrauen, höhere Akzeptanz, mehr Anerkennung, leichteres Arbeiten, aber auch höhere Lernerfolge und einfach mehr Spaß beim Abenteuer „Arbeitsalltag“!

92 Seiten, Softcover
19,90 €



Jetzt bestellen:

www.holzmann-medienshop.de



HOLZMANN • MEDIEN SHOP

Holzmann Medien GmbH & Co. KG | Gewerbestr. 2 | 86825 Bad Wörishofen
Telefon +49 8247 354-333 | service@holzmann-medien.de | www.holzmann-medienshop.de

Bücher wirken:
„Lesen stärkt die Seele“,
das wusste schon
der französische
Philosoph Voltaire.



Erfrischender **NEUSTART** für den Kopf

Was ist denn jetzt los? Fast jeder zweite Berufstätige kommt schlecht bis mittelmäßig erholt aus dem Urlaub zurück. Das hat die Pronova BKK in einer Umfrage herausgefunden. 43 Prozent! Eine Zahl, die mich immer noch erstaunt. Funktionieren Dolce Vita in Italien, Trekkingurlaub in Skandinavien oder Familien-Gaudi in den österreichischen Alpen nicht mehr? Liegt es an der harten Taktung vor und nach der Reise? An den multiplen Krisen, die auch am schönsten Urlaubsort im Hinterkopf herumspuken? Da mir die Begabung zum Therapeuten völlig fehlt und ich somit auch nicht die Hintergründe sinnvoll herleiten kann, verrate ich Ihnen, was mir im Urlaub hilft, die „Birne“ frei zu bekommen: ein gutes Buch – auch wenn das altmodisch klingen mag! Roman-, Geschichts- und Sport-Fans kann ich wärmstens „Mama Odessa“ von Maxim Biller, „Frei“ von Lea Ypi und „The Great Nowitzki“ von Thomas Pletzinger empfehlen. Damit bekommen Sie sicherlich den Kopf frei. So reißt einen beispielsweise die Leidenschaft des NBA-Champions noch Jahre später vom Sitz und lässt einen die Hektik und das Schneller-Weiter-Höher des Alltags schnell vergessen. Letzteres findet ja auf dem Basketball-Court statt – auf eine äußerst sympathische Art und Weise. Doch tauchen Sie selbst ein und ab!

Richtig vitalisierend können auch tolle Weiterbildungen sein. Egal, wie groß die Lern-Nuggets, also die Lern-Pakete, auch sind. Wie Chefinnen und Chefs ihr Team effizient und clever während der Handwerksroutine aufs nächste Level bringen, thematisiert unsere Titelstory. Mein Lieblingszitat: „Wir wollten ein Angebot schaffen, das uns im Alltag die vielen Fragen aus dem Team abnimmt“, sagt Thorsten Drewes, Inhaber von Geitekk in Bremen und How-to-Video-profi. Klingt nach einem smarten Plan – und der einen oder anderen Verschnauzpause zwischendurch.

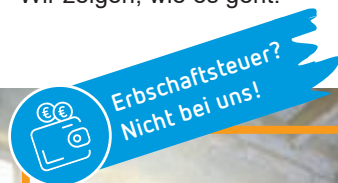
Eine anregende Lektüre wünscht



Patrick Neumann, Chefredakteur

Steuern sparen. Vermögen bewahren.

Meisterhafte Erbschaftsplanung:
Denn Ihr Erbe gehört nicht dem Staat.
Wir zeigen, wie es geht.



**Klingt spannend? Jetzt mehr
zu Erben & Schenken erfahren:**



Film ab! →



münchener verein
partner der versorgungswerke
Handwerk. In besten Händen.

INHALT

handwerk magazin 08 / 2024



20 DIGITALISIERUNG OHNE ZWANG



28 EIN SCHLOSSER ALS BAUMRETTETTER



32 KOLLISIONEN KOMPENSIEREN

MARKT & INNOVATIONEN

20 PROZESSE IM TEAM UMSTELLEN

Interview: SHK-Unternehmer Jan Coenen erklärt, warum Digitalisierung bei ihm nicht nur Chefsache ist.

24 GUT GERÜSTET

Branchencheck: Das Gerüstbauer-Handwerk steht trotz bleibender Herausforderungen auf stabilen Beinen.

26 MELDUNGEN

Baugenehmigungen sinken weiter / Steueranreize gegen Fachkräftemangel in der Kritik / Immer mehr Cyberattacken

MEIN HIGHLIGHT



Digitalisierung ist Chefsache. Sagt man. Und das stimmt natürlich, denn ohne das Placet des Firmenlenkers geht es nicht. Doch eben auch nicht ohne die Mitarbeiter. Wie Jan Coenen seinen SHK-Betrieb in Lindau

zusammen mit seinen 20 Angestellten Schritt für Schritt von analog auf digital umstellt und was das dem gesamten Team arbeitstechnisch und menschlich bringt, durfte ich hautnah erleben. Die Einzelheiten lesen Sie auf Seite 20.

Irmela Schwab, Redakteurin

BETRIEB & MANAGEMENT

28 SEIFRIZ-PREISTRÄGER 2024

Wissenstransfer: Aus der Zusammenarbeit von Handwerk und Wissenschaft entsteht ein innovatives Baumschutzsystem.

31 MELDUNGEN

Abonnent des Monats / Die Kosten steigen noch weiter / Buchtipp: So finden Sie den passenden Coach



MOBILITÄT & FUHRPARK

32 KFZ-SCHADENSERSATZ

Zehn Tipps: So können Unternehmer die entstandenen Nachteile eines Verkehrsunfalls in Ansprüche korrigieren.

36 EIN TRANSPORTER, VIER VARIANTEN

Fahrbericht: Welche Variante des neuen Ford E-Transit Custom passt am besten in Ihren Handwerksfuhrpark?

38 UNGEHEUER STARK

Test: Überraschend schnell, aber auch langwierig beim Laden: der Fiat E-Ducato auf der Testrunde.

40 MELDUNGEN

Spurhalteassistenten nicht immer top / Bio-Müll als Kraftstoff / Sonder-Abschreibung für E-Autos

TITELTHEMA

14 EFFIZIENT AUFSCHLAUEN

Digitale Tools: Täglich dazulernen dank smarter Weiterbildungsmöglichkeiten.



42 ABSICHERUNG AKTUALISIERT

FINANZEN & VERSICHERUNGEN

42 DEUTLICH WENIGER PRÄMIEN

Sechs Köpfe: Darum haben diese Chefs ihren Versicherungsschutz angepasst.

50 HALB VOLL, HALB LEER

Finanzbinnenmarkt: Wettbewerb wagen oder Gefahr für Marktstabilität?

52 MELDUNGEN

Mythos ESG-Fonds / BGH-Urteil zum Prämiensparen / Zugewinne bei Fonds

STANDARDS

3 EDITORIAL

6 ONLINE EXKLUSIV

8 BETRIEB DES MONATS

9 TRENDS

59 DIALOG



54 WIDERRUF EINFACH VORBEUGEN

STEUERN & RECHT

54 DAS RISIKO IN VERTRÄGEN

Rechtssicher: Eine Widerrufsbelehrung ist notwendig und leicht umzusetzen.

58 MELDUNGEN

Krankenkasse zahlt keinen UV-Schutz / Kiffen als Kündigungsgrund

ONLINE-LEGENDE



Themen-
seite



Video



Download



Bilder-
galerie



Rechner



Analyse/
Umfrage



Veranstaltung



Aktion



AUCH IM APP-STORE

handwerk magazin gibt es auch als digitales Magazin für Smartphones und Tablet-Computer. Die Ausgaben stehen in Apples App-Store und bei

Google Play zum Download bereit.

handwerk-magazin.de/app

Ab 67 beitragsfrei versichert?



pkv-neu-verstehen.de/handwerk

Die INTER: **Private Krankenversicherung neu verstehen**

Inhaber, die hart für ihre Kunden arbeiten, verdienen für ihre Gesundheit ein optimales Konzept: bester Schutz und ein Leben lang bezahlbar. Von Experten des Handwerks für Sie entwickelt.



AKTIONEN IN DER FACEBOOKGRUPPE

THEMA DES MONATS

handwerk-magazin.de/facebookgruppe



SOCIAL MEDIA: NEUER SCHWUNG FÜR DIE FACEBOOKGRUPPE

Seit mittlerweile sechs Jahren bietet handwerk magazin eine Facebookgruppe. Das Ziel: kennenlernen, vernetzen und voneinander profitieren. Um weiterhin als Wissensnetzwerk im Handwerk zu fungieren, in dem Unternehmerthemen besprochen werden, werden wir unsere Aktivitäten ausbauen. Ab sofort warten auf Sie in der Gruppe der „Beitrag der Woche“ und die „Frage der Woche“. Bei Letzterer können Sie sich gerne jederzeit aktiv einbringen. Wir sind gespannt!

BEITRAG DER WOCHE: Wir empfehlen unseren nutzwertigsten Beitrag der Woche noch mal detailliert in der Gruppe. Gerne können Sie das Thema des Beitrags anschließend diskutieren.

FRAGE DER WOCHE: Welche Frage beschäftigt aktuell das Handwerk? Wir stellen in diesem Format die Top-Themen der Branche zur Diskussion. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare!

handwerk-magazin.de/facebookgruppe



IDEEN FÜR DAS PASSENDE OUTFIT

DAS NEUESTE AUS DEM NETZ

handwerk-magazin.de/themenseiten



STYLEGUIDE: IDEEN FÜR DAS RICHTIGE OUTFIT BEIM KUNDENTERMIN

Wenn Handwerksunternehmerinnen und Handwerksunternehmer zum Kunden gehen, sollten sie in bestimmten Fällen besser ihre Arbeitskleidung gegen Business-Outfits tauschen. Doch welches „Business-Outfit“ ist das richtige? Wichtig ist generell: Es sollte nicht nur schick sein, Sie sollten sich auch darin wohlfühlen. Unsere Themenseite „Styleguide“ liefert Ihnen Anregungen von Kolleginnen und Kollegen.

handwerk-magazin.de/styleguide



STEUERBESCHEID: EINFACH UND GEZIELT FRAGEZEICHEN ABBAUEN

Mit dem Steuerbescheid setzt der Staat die Steuer nach Steuerart, Zeitraum und Betrag fest und gibt an, wer die Steuer schuldet oder wem eine Steuererstattung zugutekommt. Doch für steuerpflichtige Handwerker bleiben oft offene Fragen. Welche Rechtsbehelfe gibt es? Wie viel Zeit bleibt für die Zahlung? Hier die Antworten:

handwerk-magazin.de/steuerbescheid



SUCHTPRÄVENTION BEI MITARBEITERN

DIE NEUESTEN DOWNLOADS

handwerk-magazin.de/arbeitshilfen



ALKOHOL UND SUCHT: BETROFFENE MITARBEITER RICHTIG ANSPRECHEN

Einen Mitarbeiter auf ein mögliches Problem im Umgang mit Alkohol anzusprechen gehört zu den herausforderndsten Aufgaben als Unternehmer. So erfüllen Sie Ihre Sorgfaltspflichten: handwerk-magazin.de/mitarbeitergesprach-sucht



TOP-TARIFE: POLICEN FÜR PRIVATE UND GEWERBLICHE IMMOBILIEN

Der Versicherungsschutz von Immobilien wird immer teurer. Das gilt sowohl für Firmengebäude als auch für privat und gemischt genutzte Häuser. Trotzdem ist das Sparpotenzial riesig: bis zu 75 Prozent bei den Prämien, wie unsere Tarifvergleiche zeigen. Unverzichtbar ist allerdings trotz der hohen Kosten der Extra-Elementarschutz – das zeigen alleine schon die zahlreichen Hochwasserschäden Anfang Juni in Süddeutschland. Unsere downloadbare Leistungsübersicht zeigt die besten Tarife für das Handwerk für beide Gebäudenutzungsarten.

handwerk-magazin.de/immobilienversicherung

NEWSletter



UNTERNEHMERTIPP Vollgepackt mit viel Nutzwert informiert Sie der kostenlose »handwerk magazin-Unternehmertipp« jeden Dienstag über alle betriebsrelevanten Neuigkeiten. Hier anmelden:

handwerk-magazin.de/unternehmertipp



STEUERN&RECHT Exklusiv für Abonnenten:

Einmal im Monat bekommen Sie als Abonnent von handwerk magazin Informationen zu Rechts- und Steuerthemen. Hier anmelden:

handwerk-magazin.de/steuern&recht

SOCIAL SIGNALS



Ramón Kadel, Chef vom Dienst

Wird Bürokratieabbau mit KI etwa unnötig?

KI-Anwendungsgebiete. Ich bin ja bekanntermaßen kein Fan apokalyptischer Prognosen betreffend KI, aber eines muss ich auch festhalten: Standardisierte Tätigkeiten, die keiner gerne erledigen möchte – das sind die Jobs, die Künstliche Intelligenz durchaus in naher Zukunft übernehmen könnte. Ganz besonders unbeliebt ist natürlich das Abarbeiten von bürokratischen Formularen und Dokumentationspflichten. Hier könnte KI doch wirklich helfen! Wie ich jüngst auf LinkedIn gesehen habe, dachten sich genau das auch PwC-Geschäftsführer Björn Viebrock und Jonas Andrulis, CEO des Heidelberger KI-Unternehmens Aleph Alpha. Gemeinsam gründeten sie das Joint Venture „creance.ai“, das Unternehmen helfen soll, die sogenannte DORA-Verordnung der EU umzusetzen, die Finanzunternehmen vorschreibt, wie sie mit Cyberrisiken umzugehen haben. Kurzum: Die KI hilft bei der Erledigung bürokratischer Aufgaben – stark! Wird Bürokratieabbau also künftig unnötig? Nein. Auch wenn die beiden Gründer einen Milliardenmarkt wittern, sollte die Politik die Bürokratie nicht auch noch als Fördermaßnahme für Start-ups vermarkten können. KI ist sinnvoll, Bürokratieabbau sowieso. Mehr IT-Trends: handwerk-magazin.de/it-trends

UNSERE ONLINE-KOLUMNISTEN



JÖRG MOSLER

spricht in der neuesten Folge seines „Workers Cast – Talk“ mit Henning Hanebutt, der mit seiner Hanebutt GmbH Praktika für Lehrer anbietet. Das Ziel: die Pädagogen für die Chancen des Handwerks sensibilisieren.

handwerk-magazin.de/workerscast



ANDREAS SCHEIBE

erklärt in der neuesten Ausgabe seiner Kolumne „Professioneller Bauablauf“, wie Handwerksunternehmer dem Organisationschaos auf der Baustelle mit einfachen Checklisten und zwei Telefonen Herr werden können.

handwerk-magazin.de/andreasscheibe



FELIX SCHRÖDER

wirft in der aktuellen Folge von „Social Handwerk“ die Frage auf, ob Influencer Anfeindungen, Hass und Cybermobbing einfach hinnehmen müssen. Ab wann ist eine Grenze überschritten? Antworten gibt's im Podcast:

handwerk-magazin.de/gipsperfelix



RUTH BAUMANN

zeigt sich in der aktuellen Ausgabe ihrer Kolumne „Neues von der Werkbank“ besorgt über die Zukunftsperspektiven. Sie mahnt: „Die Politik verspielt mit ihrer Doppelmoral das Erbe kommender Generationen.“

handwerk-magazin.de/ruthbaumann

Maßgenaue Informationen mit handwerk magazin!



JAHRESABO PLUS sichern:

Lassen Sie sich 11 Ausgaben handwerk magazin jeden Monat bequem nach Hause liefern und lesen Sie die digitale Ausgabe auf dem Smartphone oder Tablet.



handwerk-magazin.de/jahresabo-plus

handwerk
magazin

www.handwerk-magazin.de

BETRIEB DES MONATS

Sebastian Tenius erfüllt Kundenwünsche direkt vor Ort in einem Umkreis von 35 Kilometern um Ingolstadt.



Werkstatt auf **ACHSE(N)**

Sebastian Tenius ist Zweiradmechanikermeister und Inhaber von „Mobiler Motorradservice Ingolstadt“. Seine innovative Geschäftsidee: mit der Werkstatt direkt zum Kunden und nicht andersherum.

Der Ursprung der Geschäftsidee von Sebastian Tenius liegt in Afghanistan. Als der ehemalige Soldat dort stationiert war, konnte er bei sogenannten Feldinstandsetzungen zusehen und war fasziniert davon, was alles außerhalb einer Werkstatt möglich war. Als er sich im vergangenen Jahr selbstständig machte, hatte der Zweiradmechanikermeister eine Vision vor Augen: Er kaufte einen Lastkraftwagen und baute eine voll funktionsfähige Werkstatt in den Bauch des 7,5-Tonnners.

Aber schon weit bevor der damals 18-Jährige eingezogen wurde, entwickelte Tenius eine Leidenschaft für motorisierte Zweiräder. Ihn hat vor allem an seinem Beruf gereizt, zu verstehen, „wie aus ein paar Litern Benzin so viel Spaß entstehen kann“. Mit Mitte 30 folgte für den Ingolstädter die Selbstständigkeit. Was ihn zuvor immer störte: Die Distanz zwischen Kunde und Mechaniker. „Ich finde es ganz schrecklich, wenn ich in der Werkstatt unpersönlich behandelt werde“, erklärt der 38-Jährige. Als Einmannbetrieb bekommen Kunden von Tenius alles aus



einer Hand: „Ich erkläre gerne, lasse die Kunden zuschauen und frage nicht nur: Bar oder mit Karte?“

Obwohl Tenius privat am liebsten auf einer Spur unterwegs ist, findet sein Arbeitsalltag nun meist auf zwei Achsen statt. Ein Drittel seiner Aufträge erledigt er mit seinem 7,5-Tonner. Bei größeren Reparaturen wechselt er in seine lokale Werkstatt, er kann aber „so ziemlich alles im Lkw machen“. Der größte Vorteil der mobilen Werkstatt: Es spart den Kunden viel Zeit. Und für Tenius lohnt es sich finanziell: „Der Lkw trägt sich selbst. Das freut mich, vor allem nach den hohen Investitionen.“ Auch in Zukunft erwartet er keinen Rückgang bei Anfragen und fürchtet keine Konkurrenz: „Motorradwerkstätten gibt es einige in der Region, aber keine ist so wie meine.“ **nr**



Gesammelte Trendporträts Wie andere Unternehmer aktuelle Trends für sich nutzen: handwerk-magazin.de/trendportraet

STUDIE GESUNDHEIT

Stress durch **DIGITALISIERUNG**



Überforde-
rung durch
digitale Technik
am Arbeitsplatz
sorgt für
vermehrte
Krankentage.

Neue digitale Technologien am Arbeitsplatz wirken sich unterschiedlich auf die Gesundheit von Beschäftigtengruppen aus. Bei Beschäftigten, die hauptsächlich manuellen Tätigkeiten nachgehen („Arbeiter“), verschlechtert sich der Gesundheitszustand und Krankentage nehmen zu, während sie sich auf Beschäftigte, die wissensintensive (Büro-)Tätigkeiten ausüben („Angestellte“),

nicht auswirken. Gezielte Schulungsmaßnahmen und eine unterstützende Unternehmenskultur verringern die negativen Auswirkungen. Das zeigen Wissenschaftler vom ZEW Mannheim sowie den Universitäten Konstanz und Edinburgh in einer Studie über gesundheitliche Auswirkungen der Digitalisierung, für die Daten von rund 3.200 Arbeitnehmern analysiert wurden. **yd**

IW-REGIONALRANKING

Wind und Sonne stärken **REGIONEN**

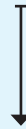
Beim aktuellen IW-Regionalranking hat sich das Institut der deutschen Wirtschaft auch auf die Chancen der Energiewende für ländliche Regionen konzentriert. Diese zeigen ihre Stärken besonders im Bereich erneuerbarer Energien: Rund 77 Prozent der deutschen Wind- und Solarleistung sind auf dem Land installiert. Spitzenreiter bei der Windenergie sind die Landkreise Dithmarschen (15,9 kW/ha) und Nordfriesland (11,8 kW/ha) in Schleswig-Holstein sowie Aurich (8,2 kW/ha) in Niedersachsen. Bei der Solarenergie dominieren Landkreise in Bayern, darunter Neuburg-Schrobenhausen (6,2 kW/ha) und Altötting (5,5 kW/ha) sowie der Landkreis Oberspreewald-Lausitz in Brandenburg (5,3 kW/ha). Ländliche Regionen bieten laut den IW-Forschern durch ihre Freiflächen ideale Voraussetzungen für den Bau von Wind- und Solarparks. Dies könnte Unternehmen dazu bewegen,

sich in diesen Regionen anzusiedeln. Mit etwa 3,5 Millionen Beschäftigten in für die Energiewende relevanten Berufen sind die nötigen Fachkräfte oft schon vor Ort. In manchen Regionen machen diese Berufe bis zu 40 Prozent der Erwerbstätigen aus. Dennoch besteht ein erheblicher Fachkräftemangel, der Planungen und Bau verzögert. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, sollten mehr Berufseinsteiger für Zukunftsjobs begeistert und digitale Technologien wie Predictive-Maintenance-Systeme stärker genutzt werden. **ChatGPT**



Diese Kurzmeldung beruht auf ChatGPT in der Version „GPT-4o“ und somit auf künstlicher Intelligenz (KI). Maschinell erstellte Texte werden von der Redaktion geprüft und ggf. redigiert. **handwerk magazin** testet aktuell die Chancen von KI – vor allem auch, um daraus Erfahrungswerte für das Handwerk abzuleiten.

33



Prozent der ehemals Selbstständigen erhalten im Ruhestand nicht mehr als 700 Euro Rente, so das Ergebnis einer Studie der HDI Versicherung.

FORSCHUNG

Klimaschutz mit neuem **ZEMENT**

Ein Forschungsteam der Uni Trier und mehrere Partner möchten bergbauliche Abfälle und industrielle Rohstoffe aus der Region, die zurzeit ungenutzt bleiben, in ökologischen Zement verwandeln. Dies habe große Potenziale für die Bauindustrie und den Klimaschutz. Auch tonhaltige Schlämme aus dem Kies- und Sandabbau sowie Stäube aus der Quarzitzgewinnung werden als alternative Bindemittel in der Zementherstellung erprobt.

Beim Brennen von Karbonatgesteinen, dem Hauptbestandteil des herkömmlichen Portlandzements, werden große Mengen CO₂ freigesetzt. Die Zementherstellung verursacht so circa acht Prozent der globalen CO₂-Emissionen – ein großer Teil davon könnte vermieden werden. „An Materialien und Verfahren interessierte Unternehmen können sich gerne bei uns melden“, sagt der Trierer Geologe Karlis Kukemilks. **yd**



Viele CO₂-Emissionen entstehen bei der Herstellung von Zement – dies lässt sich künftig vermeiden.

Mehr PLEITEN



Die lahme Konjunktur sorgt für mehr Insolvenzen.

Die schwache Wirtschaftsentwicklung und die anhaltend hohen Belastungen haben die Insolvenzzahlen in Deutschland weiter steigen lassen: Im ersten Halbjahr 2024 registrierte die Creditreform Wirtschaftsforschung 11.000 Unternehmensinsolvenzen. „Das ist ein Anstieg um fast 30 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum“, sagt Patrik-Ludwig Hantzsch, Leiter der Creditreform Wirtschaftsforschung. Damit haben die Insolvenzen den höchsten Stand seit fast zehn Jahren erreicht. Die Unternehmen kämpften im ersten Halbjahr weiter gegen die Auswirkungen der Rezession in 2023, anhaltende Krisen und die kraftlose Konjunktur. „Das alles zusammen genommen bricht vielen Betrieben das Genick“, so Hantzsch. Bei den Verbrauchern stiegen die Insolvenzzahlen auf 35.400, das sind 6,7 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Rund 133.000 Beschäftigte sollen im ersten Halbjahr von einer Insolvenz betroffen sein (Vorjahreszeitraum: 125.000). Bei den Rechtsformen hatte die GmbH einen Anteil von 44,2 Prozent am Insolvenzgeschehen. Im Gegensatz dazu sei die Bedeutung von Einzelunternehmen und Kleinunternehmen rückläufig. Ihr Anteil: 37,4 Prozent. **yd**

»Ältere kennen sich in Deutschland besser mit dem Klimawandel aus als Jüngere.«

Ergebnis der 6. Klimaumfrage der European Investment Bank (EIB).

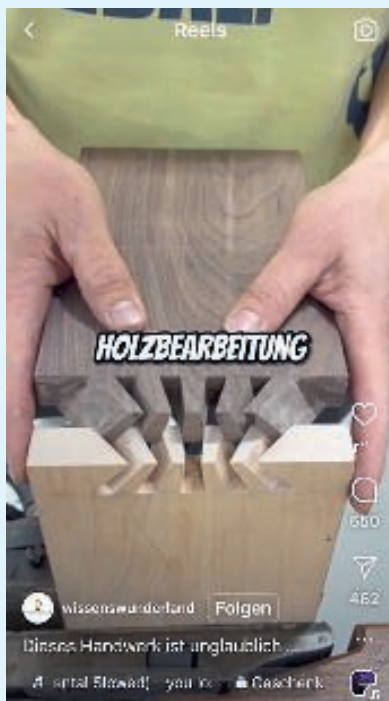
Noch kein ELEKTRO-Jahr

Der deutsche Pkw-Markt ist im ersten Halbjahr 2024 gewachsen – wenn auch nicht in allen Vertriebskanälen und bei allen Antriebsarten. Laut dem Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) brachten die heimischen Halter 1.471.641 Pkw neu auf die Straße – verglichen mit dem Vorjahreszeitraum ein Plus von 5,4 Prozent. Getrieben von Hersteller-Promotions kletterte der Privatmarkt um fünf Prozent nach oben, während der relevante Flottenmarkt in den ersten sechs Monaten des Jahres um zwei Prozent

absackte. Steiler bergab ging es bei den Neuzulassungen von Elektrofahrzeugen (BEV). So konstatierten die Zulassungsstellen ein deutliches Minus von 16,4 Prozent, was konkret 184.125 Pkw mit Stecker entspricht. Übrigens legten im selben Zeitraum die Plug-in-Hybride um 13 Prozent zu, die Benziner um zwölf und die Diesel um zwei Prozent. Und wie war die Performance des Transportermarkts im ersten Halbjahr? Ein Plus von 13 Prozent oder 269.355 Einheiten – 86 Prozent davon mit Diesel. **pn**

HANDWERK IN SOCIAL MEDIA

Das Handwerk ist aktiv auf Instagram. Vor allem junge Leute zeigen, was ihren Job ausmacht, ihre Erfolge, ihre Arbeit – und ihren Spaß daran. Das ist tolle Werbung für die Gewerke.



#WISSENSWUNDERLAND Spannende Fakten aus Leben, Natur und Geschichte teilen die Macher dieser Instagram-Seite mit ihren 69.000 Followern. Bis zu knapp fünf Millionen Klicks bekommen manche Reels der Seite und immerhin 2,3 Millionen Klicks gab es für ein Video über Sashimono – das ist eine japanische Holzverarbeitung, die ohne Metalle, Leim, Schrauben oder Nägel auskommt. Gebäude, die mit Sashimono-Techniken erstellt wurden, stehen seit Jahrhunderten stabil.



#DER_WUENSCHEWAGEN ist eine gemeinnützige Institution, die schwerkranken Menschen einen Herzenswunsch erfüllt. So beispielsweise Ruth, 69 Jahre, die den Duft nach Bäckerei und frisch gebackenem Brot vermisst, der sie an ihre Kindheit erinnert. Das ASB-Wünschewagen-Team aus Sachsen-Anhalt fuhr sie zur Bäckerei Möhring von Marcus und seiner Mutter Kerstin Ostendorf in Meitzendorf. Dort durfte sie Teig kneten, ihr eigenes Brot backen und in Erinnerungen schwelgen.

»Gut **BESTUCKT**«



Ahmad Tawana Stuckeisen ist aus handgeschmiedetem Stahl und sehr robust.

Als Stuckateur hat Ahmad Tawana immer ein Stuckeisen griffbereit: Es sieht aus, als ob man einem zu groß geratenen Buttermesser eine zweite Klinge angeschweißt hätte. „Meistens benutze ich es zum Modellieren von Blumen, Blättern und Gesichtern aus Gips und Zement“, sagt Tawana. Und auch sonst ist das Werkzeug für ihn universell einsetzbar. „Ich kratze damit auch Spachtelmasse ab oder schließe Löcher.“ Stuckeisen sind in der Regel zwischen 20 und 30 Zentimeter lang, haben einen Griff in der Mitte und an den Enden zwei unterschiedlich geformte Kellen. Manche Modelle laufen an einer Seite spitz oder gerade zu, andere haben ein rundes Ende. „Es gibt auch billige Stuckeisen, die schnell auf der Baustelle kaputt gehen“, erklärt er. Zu Hause hat Tawana noch ein zweites Stuckeisen mit einer besonderen Bedeutung. Sein Vater war ebenfalls jahrzehntelang Stuckateur: zuerst in Afghanistan, dann im Iran. Von ihm hat er ein Stuckeisen mit Holzgriff vererbt bekommen. „Das Werkzeug ist mir sehr wichtig, deswegen benutze ich es nicht auf der Baustelle“, sagt Tawana. Daher liegt das Eisen bei ihm zu Hause in einer kleinen Schatzkiste.

Marie Welling

52



Milliarden Euro haben Arbeitgeber insgesamt als Inflationsausgleichsprämie an rund 26 Millionen Beschäftigte gezahlt, informiert das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK, Hans Böckler Stiftung).

SMARTPHONE

Geliebter **FEIND**

Jeder Vierte checkt mindestens einmal die Stunde WhatsApp, knapp jeder Zweite schaut sofort nach dem Aufwachen aufs Smartphone und rund jeder Dritte hält das smarte Gadget auch beim Essen in den Händen. Die Deutschen können einfach vom Smartphone nicht lassen – und verbringen noch nie so viel Zeit damit. Zu diesen Ergebnissen kommt eine repräsentative Deloitte-Befragung von 2.000 Konsumentinnen und Konsumenten.

Interessant: Viele Befragte beurteilen ihr Smartphone-Verhalten mittlerweile kritisch. Demnach verbringen 49 Prozent nach eigener Einschätzung zu viel Zeit am Bildschirm (2019: 38 Prozent), bei den Befragten unter 35 Jahren sind es sogar 84 Prozent. „Die Verbraucherinnen und Verbraucher senden ambivalente Signale. Zwar ist das Smartphone populär wie noch nie, doch immer mehr Menschen sehen ihre lange Bildschirmzeit kritisch“, erklärt Andreas Gentner, Partner und Leiter des Branchensektors Technology, Media & Telecommunications beim Beratungsunternehmen Deloitte.

pn



Sieben von zehn: Die Mehrheit der Smartphone-Besitzer ergreift Maßnahmen, um die Nutzung einzuschränken.

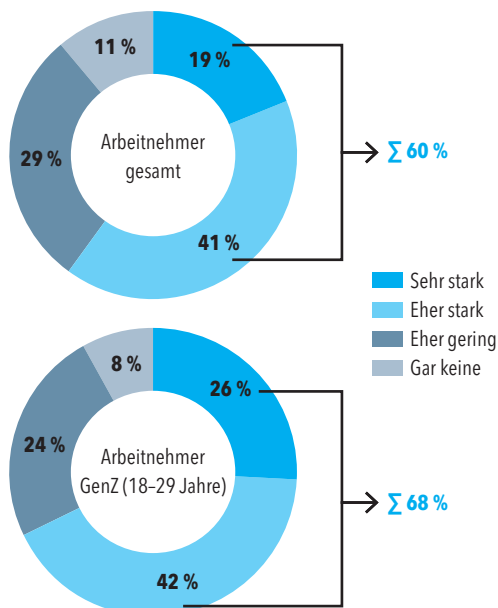
URLAUB verursacht deutliche MEHRARBEIT

Die Krankenversicherung Pronova BKK hat in einer repräsentativen Befragung unter 1.202 Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen im Alter ab 18 Jahren untersucht, als wie stark unterschiedliche Altersgruppen ihre

berufliche Belastung empfinden. Wichtiger Aspekt war auch: Welchen Mehraufwand verursacht Urlaub, wie erholsam ist er – und was schränkt die Erholungswirkung in den Ferien ein. **yd**

BERUFLICHE BELASTUNG vor Beginn des Urlaubs

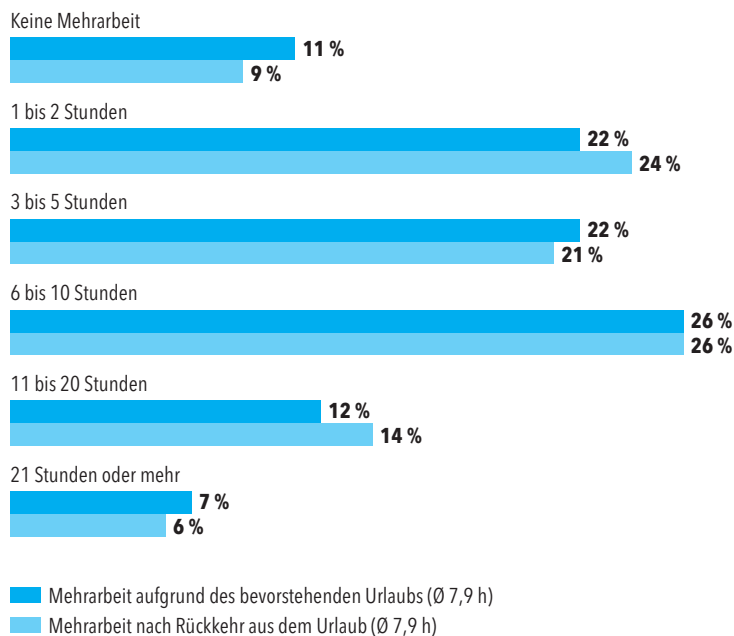
Mehr als zwei Drittel der Arbeitnehmer der GenZ empfinden eine starke Mehrbelastung vor dem Urlaub.



Frage 2: Inwieweit ist für Sie Urlaub mit beruflicher Mehrarbeit verbunden, weil Sie vielleicht vor dem Urlaub Aufgaben noch fertigstellen mussten, Übergaben organisieren mussten oder nach dem Urlaub Dinge nacharbeiten müssen?
Skalierte Abfrage

URLAUBSBEDINGTE MEHRARBEIT vor und nach dem Haupturlaub

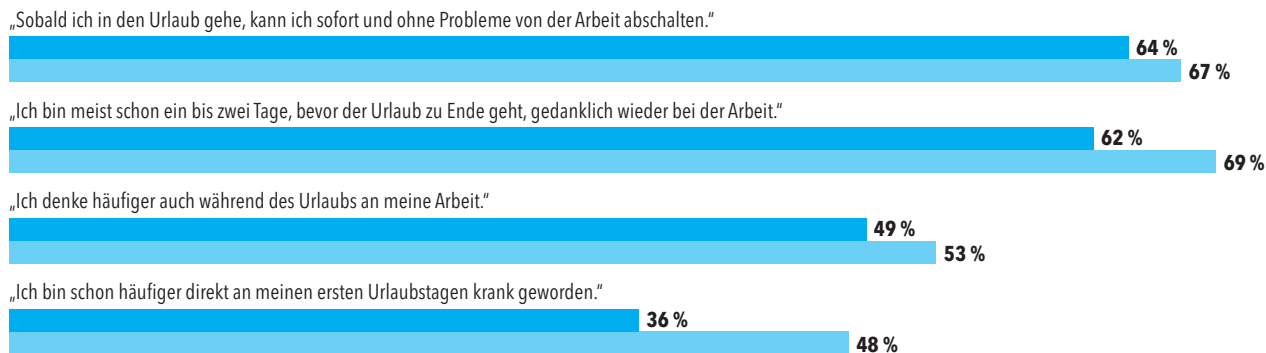
Mit Urlaub sind für Arbeitnehmer im Durchschnitt fast acht zusätzliche Arbeitsstunden verbunden.



Frage 3a/b: Wie viele Stunden müssen Sie im Normalfall aufgrund Ihres bevorstehenden Urlaubs mehr arbeiten? Wie viele Stunden müssen Sie im Normalfall aufgrund Ihres Urlaubs nach Ihrer Rückkehr mehr arbeiten?
Numerische Abfrage, nachträglich kategorisiert

ABSCHALTEN während des Urlaubs

Knapp jeder zweite Berufstätige der GenZ ist schon häufiger direkt zu Beginn des Urlaubs erkrankt.



Frage 4: Wie schnell können Sie während eines Urlaubs von der Arbeit abschalten? Welchen Aussagen stimmen Sie zu?
Skalierte Abfrage: Stimme zu/Stimme nicht zu; hier ausgewiesen: Stimme zu

■ Arbeitnehmer gesamt
■ Arbeitnehmer GenZ (18-29 Jahre)

Basis: Arbeitnehmer, n = 1.202 (Gesamt), davon n = 400 (GenZ), Quelle: „Arbeit und Erholung 2024“ (Mai 2024), Pronova BKK

Widerstandsfähigkeit fängt mit der Wahl des richtigen Partners an.



„Resilienz ist für uns so ziemlich das Wichtigste überhaupt, denn es sichert das Überleben der Firma.“

Klaus Deutscher, Geschäftsführer autonox Robotics

Blockierte Handelswege, Klimawandel und Personalmangel – so bewerten Unternehmen mögliche Folgen.

Der aktuelle Resilienz-Index der R+V zeigt: 84 % von ihnen sehen die deutsche Wirtschaft gefährdet. Jeder zweite Betrieb wünscht sich Unterstützung dabei, die eigene Widerstandsfähigkeit zu stärken.

Die R+V-Resilienz-Beratung setzt genau hier an. Eine strukturierte Analyse und Bewertung der Risiko- und Vorsorge-situation entlang der Wertschöpfungskette sorgt für Transparenz. Individuelle R+V-Lösungen tragen dazu bei,



Resilienz ist ein Prozess – R+V begleitet von Anfang an und dauerhaft

Unternehmen gut vorzubereiten und zu schützen. Auch im Schadensfall ist die R+V da und hilft, schnell richtig zu reagieren und erfolgreich zu regenerieren. Denn das stärkt die unternehmerische Resilienz.

Jetzt mehr zum Thema erfahren und das Praxis-Handbuch Resilienz kostenfrei runterladen:

resilienz.ruv.de



 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



PARTNERSCHAFT FÜR DEN ERFOLG

**Veränderungen managen.
Gemeinsam stark bleiben.**

Widerstandskraft fängt mit der Wahl
des richtigen Partners an: resilienz.ruv.de



Du bist nicht allein.

R+V

A photograph of two men in a modern office setting. The man on the left, Thorsten Drewes, has grey hair, a beard, and wears glasses and a black t-shirt. The man on the right, Francis Gutknecht, has brown hair and a beard and wears a grey t-shirt. They are both looking at a tablet held by Thorsten. The tablet is encased in a thick, black, ruggedized protective case with a handle and a strap. The background shows a bright office with large windows and modern lighting.

»Wir wollten ein Angebot schaffen, das uns im Alltag die vielen Fragen aus dem Team abnimmt.«

Thorsten Drewes (li.) und Francis Gutknecht,
Inhaber und Projektleiter von Geitekk in Bremen.

Smart im ALLTAG neue Skills lernen

Was tun, wenn nur wenig Zeit zum Aufschlagen des Teams bleibt? Die schlechte Nachricht für alle Weiterbildungsmuffel: Dank digitaler Tools und smarter Formate kann heute jeder täglich etwas besser werden.

Autorinnen **Jennifer Spatz & Jeanne Wellnitz** Fotografen **Nikolai Wolff & Markus J. Feger**

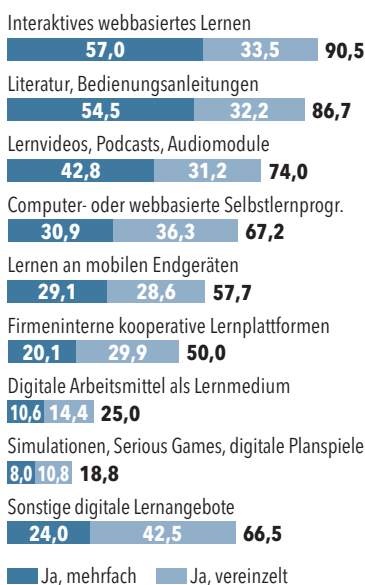
W

Was bringt einen Unternehmer und seinen IT-Spezialisten dazu, Videos für die Mitarbeiter zu drehen? Thorsten Drewes, Inhaber des Bremer Elektro- und Kältetechnik-Spezialisten Geitekk, und sein IT-Spezialist Marco Meyer, hatten vor vier Jahren genug vom Beantworten der immer gleichen Fragen: „Herr Drewes, wo finde ich die Vorlage für die Abrechnung?“, „Herr Meyer, wie installiere ich Outlook auf dem Tablet und was tue ich, wenn die Software ein Update will?“

Um sich nicht ständig wiederholen zu müssen, hielten sie die Antworten jeweils in kleinen Videos fest. Inzwischen hat der Betrieb auf diese Weise eine Weiterbildungsplattform exklusiv für das gesamte Team aufgebaut – und Drewes und Meyer haben wieder mehr Zeit für ihre eigentliche Arbeit. Die Investition hat sich gelohnt, davon sind beide überzeugt.

Nutzung digitaler Lernangebote

Über die Hälfte der Klein- und Mittelbetriebe bildet seine Mitarbeiter interaktiv über Webangebote weiter, jeder fünfte Betrieb hat eine eigene Lernplattform.



Quellen: IW-Weiterbildungserhebungen 2020; 2023; Institut der deutschen Wirtschaft; n=385

„Viele Chefs von Handwerksbetrieben wissen, dass sich die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter auszahlt – gerade, wenn es um zukunftsgerichtete Themen geht“, weiß Anselm Bertram, Lehrgangsentwickler der Handwerkskammer Köln. Aber die Betriebe haben viel nachzuholen. „Die letzten Jahre gab es so viel zu tun, dass sich nur dann fortgebildet wurde, wenn es fachlich unausweichlich war“, sagt Bertram. Sich aufzuschauen ist deshalb wieder angesagt.

62 PROZENT FEHLT DIE ZEIT

Wie eine Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln zeigt, haben die Mitarbeiter 2022 durchschnittlich 20,3 Stunden für eine betriebliche Weiterbildung investiert – das sind zwei Stunden mehr als noch 2019. Allerdings geben in der Umfrage auch 62 Prozent an, dass ihnen die Zeit für weitere Freistellungen für Weiterbildungen fehlt. An zweiter Stelle der Hitliste mit den Hindernissen für das Aufschlagen stehen für 56 Prozent die fehlenden internen Kapazitäten für die Organisation und Planung von Maßnahmen.

Thorsten Drewes und Marco Meyer haben die Frage nach der richtigen Maßnahme schnell beantwortet: „Wir wollten ein Bildungsangebot schaffen, das uns im laufenden Betrieb die alltäglichen Fragen aus dem Team abnimmt – und da waren Videos die perfekte Lösung“, sagt Drewes.

LÄSTIGE RÜCKFRAGEN ENTFALLEN

Da die 40 Monteure die meiste Zeit beim Kunden sind, klingelte früher ständig das Telefon. Wegen technischer Probleme zurückzufahren würde Zeit und Geld kosten. Die telefonische Hilfe ohne Blick auf das Tablet des Mitarbeiters war aber auch nervig. Ein klassisches Handbuch hätte vielleicht auch geholfen, müsste aber immer mitgeschleppt werden. Die Videos hingegen haben die Mitarbeiter mit dem Firmen-Tablet quasi immer in der Tasche.

Auf die Geitekk-Lernplattform können also alle im Büro oder auswärts einfach online zugreifen. Dazu braucht es nur den Anmeldenamen und ein Passwort. Die Plattform hätte Geitekk theoretisch auch auf der eigenen Website einbinden können, aber das Duo hat sich damals für den Dienstleister Coachy entschieden. Dieser stellt sicher, dass die Videos verfügbar sind, bietet das Grundgerüst der Website und das ganze Drumherum wie die Speicherung und das Hosting. Exakt 356 Euro kostet das im Jahr – weniger als einen Euro am Tag. Das sei günstiger, als es selbst zu machen, so ITler Meyer.

Zusätzlich spart die Lernplattform dem Betrieb bares Geld. „Leider kam es schon mal vor, dass ein neuer Monteur den ganzen Tag beim Kunden war und zurückkam, ohne protokolliert zu haben,

was er alles genutzt und verbaut hat, und ohne Unterschrift des Kunden“, erzählt Thorsten Drewes. „Dann muss er nicht nur noch mal hinfahren, sondern uns geht auch Geld verloren, weil er den Materialverbrauch nicht mehr genau nachvollziehen kann oder weil ein Büromitarbeiter dann anhand des Bestands nachrechnen muss.“

EINARBEITUNG LÄUFT SCHNELLER

So etwas passiert heute dank der Videos nicht mehr. Damit beim Anschauen auch nicht viel Zeit vergeht, sind sie kurz. Das Video dazu, wie man sich die eigene Mailadresse in Outlook einrichten kann, dauert zum Beispiel 6:53 Minuten. Insgesamt stehen den 40 Monteuren und 15 Büromitarbeitern knapp fünf Stunden Lernmaterial aus 43 Lektionen zur Verfügung.

In den Videos sehen sie immer den Bildschirm mit dem jeweiligen Programm, jeden einzelnen Mausklick und Eingaben. IT-Experte Meyer ist im Hintergrund zu hören und erklärt alle Schritte. Zu jedem Video gibt es auch eine PDF-Anleitung zum Download. Die meistangesehenen Videos sind die zur Software „Mobiler Monteur“. Darin erfassen die Mitarbeiter alle Arbeitsschritte, das eingesetzte Material und letztlich auch die Unterschrift des Kunden.

Dank der Videos sind neue Teammitglieder auch viel schneller vollständig einsatzbereit. Wer neu startet, wird zwei Tage lang von Chef Drewes und ITler Meyer geschult. Danach geht es guten Gewissens direkt zum Kunden – schließlich können die Monteure jederzeit alles per Video nachschauen. Hat es früher also länger gedauert, bis die Monteure bereit für den Einsatz beim Kunden waren? „Wir haben sie schon immer nach den zwei Tagen losgeschickt, hatten dann aber viele Probleme im Nachhinein, weil sie eben nicht alles korrekt verarbeitet und erfasst haben. Heute sind unsere Monteure nach zwei Tagen wirklich einsatzbereit“, sagt Drewes.

VIDEO ALS ARBEITSMITTEL

Die meisten Mitarbeitenden schauen die Videos während der Arbeit, weil dann auch die Fragen auftauchen. „Wir hatten aber auch schon einen sehr motivierten neuen Kollegen, der schon vor Vertragsbeginn gefragt hat, ob er sich schon irgendwas angucken oder durchlesen kann“, erzählt Drewes. „Der hatte dann schon vor seinem ersten Arbeitstag ➤

Analog oder digital: So finden Sie das passende Lernformat

Wissen to go statt aufwendiger Schulungen: Wer clever plant sowie die richtigen Tools und Formate nutzt, kann seine Mitarbeiter nahezu nebenbei aufschlauhen. Das spart nicht nur Zeit, sondern erhöht oft auch die Akzeptanz im Team.

Erklärvideos

Erklären einen Arbeitsvorgang visuell, ergänzt durch Ton oder Texteinblendung. Die Clips sollten nicht länger als zehn Minuten sein und können auch in Eigenregie mit dem Smartphone aufgenommen werden. Geeignet sind auch ganz kurze Lerneinheiten, von den Experten auch Nuggets genannt, die sich etwa über einen QR-Code am jeweiligen Arbeitsort (Maschine, Lager, Baustelle) abspielen lassen.

Lernprogramme

Mit entsprechender Software können Betriebe eigene Lernstrecken mit Wissensvermittlung, Aufgaben und Tests erstellen oder vorhandene digitale Angebote etwa im Rahmen des digitalen Berichtsheets nutzen. Tipp: Kurze Lernmodule erhöhen die Lernbereitschaft. Kleine Lektionen lassen sich zudem einfacher in den Arbeitstag integrieren.

Online-Kurse (MOOC)

Viel Wissen ist im Netz bereits abrufbar. MOOC (Massive Open Online Courses) sind Videokurse, mit denen sich online – und meist auch kostenlos – unterschiedlichste Themenbereiche erlernen lassen. Sie eignen sich für Standardlernstoff wie Sprach- und IT-Kurse oder auch Pflichtunterweisungen etwa beim Arbeitsschutz.

Wikis

Das betriebsinterne Handbuch ist ein Weiterbildungsklassiker und funktioniert nahezu immer.

Für Menschen, die noch Deutsch lernen oder eine Lese-Rechtschreib-Schwäche haben, ist ein Handbuch jedoch mehr Hürde als Vorteil.

Podcasts

Die Audiobeiträge eignen sich besonders zum Lernen unterwegs, etwa auf der Fahrt zum Kunden. Sie lassen sich aber auch in anderen Lernsituationen einsetzen. Geeignet sind alle Inhalte, die übers Wort gut erklärt werden können. Dabei lassen sich auch externe Inhalte von Herstellern oder Fachmedien nutzen.

Virtuelle Klassenräume

Das Webinar verlegt die Schulung ins Netz und ist so auch von Mitarbeitern an verschiedenen Standorten nutzbar. Wer Webinare zusätzlich aufzeichnet, macht sie beliebig oft abrufbar, sodass sie andere Teilnehmer oder auch neue Mitarbeiter jederzeit nutzen können.

Klassisches Seminar

Das komplette Team vor Ort im Betrieb zu versammeln ist vor allem dann noch sinnvoll, wenn es um übergreifende Themen mit hohem Diskussionsbedarf wie etwa Kommunikation, Fehlerkultur oder das Qualitätsverständnis geht. Um den Fokus zu behalten, kann es sinnvoll sein, für solche Themen externe Coaches einzusetzen.

Quellen: kofa.de, handwerk-magazin.de (Sandra Rauch), eigene Recherche

A photograph of Michael Christmann and his daughter Lena in a workshop. Michael, on the right, is wearing a dark blue polo shirt and a grey baseball cap with 'BELZ' on it. Lena, on the left, is wearing a grey polo shirt with 'BELZ' on it. They are both looking at a large, rectangular, light-colored object that is part of a machine. The machine has a blue frame and a large circular opening. The background shows shelves with various items and a window.

»Wir möchten,
dass jeder im
Team drei Weiter-
bildungen pro
Jahr absolviert.«

Michael Christmann, Inhaber von Stuck Putz
Trockenbau Belz in Bonn (im Foto mit seiner Tochter Lena
Belz), verpflichtet sein Team zur Weiterbildung.

alle Videos geschaut und war bestens gewappnet für seinen Start bei uns“, sagt der Geitekk-Chef stolz. Trotz des positiven Feedbacks vom eigenen Team und anderen Betrieben gibt es auch im Bremer Betrieb ein paar Videomuffel: „Einige ältere Mitarbeiter sagen, dass sie mit den Videos nichts anfangen können, die stehen dann trotzdem bei uns auf der Matte und stellen ihre Fragen.“

GEMEINSAM SCHAUEN Hilft

Ein Phänomen, das sich nach Erfahrung von Annemarie Zoppelt in vielen Betrieben findet. „Jeder Mensch hat eine höchst individuelle Wahrnehmung und auch bevorzugte Sinneskanäle und damit unterschiedliche Lernstile“, weiß die Inhaberin der Kölner Organisationsberatung Talentrix Consulting. Je besser jedoch die Führungskräfte ihre Mitarbeiter kennen, desto eher wüssten sie auch, welche Weiterbildungsformate zu ihnen passen. Ihr Tipp für Videomuffel: „Bieten Sie die Inhalte solcher Videos für den Übergang

hybrid an, also analog und digital.“ Das bedeutet, die Videos werden vorgestellt oder sogar gemeinsam geschaut.

Am besten ist es nach Erfahrung der Employer-Branding-Expertin, die Teams vorab zu fragen, wie sie Inhalte gern konsumieren möchten. Wer sich nach der Zielgruppe richtet, steigert die Erfolgchancen. „Vergessen Sie auch nicht den unterschiedlichen Biorhythmus“, sagt Zoppelt. Eine Videosession am frühen Morgen sei für Azubis und junge Menschen bis 24 Jahre wenig zielführend, ältere Mitarbeiter sind zu dieser Tageszeit dagegen oft besonders konzentriert.

KUNDENTERMINE BESSER VORBEREITEN

Wenn es nach Drewes geht, dann dreht Geitekk bald auch Bildungsvideos für spezielle Einsätze. „Wir könnten für unsere Monteure Videos darüber erstellen, wie sie an Kundenanlagen herankommen, die schwer erreichbar sind. Dann muss nicht immer derselbe Kollege ausdrücken, weil nur er Bescheid weiß.“



»Chefs sollten die Lerntypen der Mitarbeiter kennen.«

Annemarie Zoppelt, Inhaberin der Kölner Organisationsberatung Talentrix Consulting.

Checkliste: Wie Sie Ihr Team effizient im Alltag weiterbilden

Die Zeit ist laut Weiterbildungserhebung des IW Köln in Klein- und Mittelbetrieben der größte Engpassfaktor bei der Weiterbildung. Doch Chefs können auch im normalen Arbeitsalltag schon eine Menge tun, um Kenntnisse und Fähigkeiten aller Teammitglieder ohne großen Zusatzaufwand zu erweitern.

✓ Wissenstransfer aktiv anstoßen

Machen Sie Inventur – und zwar bei Ihrem Team. Fast immer gibt es dort Wissensschätze, die Sie als Chef nicht unbedingt kennen, von denen aber alle Mitarbeiter profitieren können. Versuchen Sie, das Spezialwissen auf mehrere Köpfe zu verteilen, indem der Spezialist bei den entsprechenden Aufträgen mit einem darin noch unerfahrenen Mitarbeiter zusammenarbeitet. Ihr Spezialist ist wenig begeistert vom Wissenstransfer? Dann versichern Sie ihm im Vier-Augen-Gespräch, wie wertvoll seine Kenntnisse für den Erfolg des Betriebs sind und wie wichtig es ist, dass andere im Team etwa bei Krankheit oder Urlaub einspringen können.

✓ Gezielt Lücken aufspüren

Führen Sie monatliche oder gar wöchentliche Gespräche – sogenannte Retrospektiven – mit Ihrem Team, in denen Sie ganz genau nachfragen, wie die vergangenen Jobs gelaufen sind, wo es hakt und was in Zukunft besser laufen soll. So finden Sie heraus, wo es wirklich Handlungs- und vielleicht Schulungsbedarf gibt und wo kleine Hinweise reichen.

✓ Festen Slot für Lifehacks vorsehen

Oft machen schon kleine Kniffe und Wissensvorsprünge einen großen Unterschied. Planen Sie zum Beispiel in Ihren regelmäßigen Teamrunden einen festen Slot von etwa 15 Minuten ein, in dem abwechselnd jemand aus der Belegschaft einen Lifehack weitergibt oder etwas, das die Person bei einem Job gelernt hat.

✓ Vorausschauend planen

Wenn doch mal ganz- oder mehrtägige Fortbildungen notwendig sind: Planen Sie diese, so weit wie möglich, im Voraus ein. Ist der Tag erst mal blockiert, lässt es sich viel leichter drumherum planen.

✓ Einzelwissen für alle nutzen

War jemand aus der Belegschaft bei einer Fortbildung, lassen Sie alle davon profitieren! Bitten Sie den Kollegen oder die Kollegin, die wichtigsten Erkenntnisse allen in gemeinsamer Runde mitzugeben und Aha-Momente zu teilen. So müssen Sie nicht mehrere aus dem Team freistellen und es haben trotzdem alle etwas gelernt.

Nach Erfahrung von Expertin Annemarie Zoppelt ist das Vorgehen von Drewes noch Zukunftsmusik. Um sich als attraktiver Arbeitgeber für Fachkräfte im Markt zu präsentieren, sollten sich die Betriebe vor allem mit den Menschen beschäftigen und diese dann gezielt weiter qualifizieren. Upskilling und Reskilling nennt sich das im Fachjargon. Das bedeutet: Wissenslücken schließen und neue Tätigkeitsfelder erlernen.

ZIEL: GEMEINSAM SPASS HABEN

Um genau solche Lücken zu schließen, hat Michael Christmann vor fünf Jahren eine neue Regel in seinem Betrieb eingeführt: Alle aus dem Team machen drei Fortbildungen im Jahr. Dabei darf sich jeder neben den Pflichtterminen auch eine Weiterbildung aussuchen, die ihn persönlich interessiert, diese muss allerdings mit dem Job zu tun haben.

„Die Idee zu der Regel kam mir bei der verpflichtenden Weiterbildung zum Ersthelfer“, erinnert sich der Inhaber von Stuck Putz Trockenbau Belz in Bonn. Da ein solcher Kurs ja für alle sinnvoll sei, schickte er gleich sein komplettes Team bestehend aus 15 Gesellen und Meistern, fünf Azubis und fünf Büromitarbeitern zum Termin. Das Ergebnis: Alle hatten Spaß – und der Chef beschloss, dem Team

künftig häufiger so schöne Erfahrungen zu ermöglichen. Die Bürofachkräfte sitzen nun oft in kaufmännischen Trainings oder auch Produktschulungen.

Für all jene, die auf den Baustellen arbeiten – also Stuckateure, Maler, Trockenbauer oder Restauratoren –, setzt Christmann neben den üblichen Fachschulungen auch gern auf eine völlig unterschätzte Weiterbildung: den Abklebekurs. „Das klingt banal, aber da lernt man, welches Klebeband für welchen Einsatzzweck geeignet ist“, sagt er. Klug mit dem richtigen Klebeband abzukleben spart viel Zeit und vor allem meterweise

Material. Das hat den Chef schon etwas überrascht, gibt er zu. Sehr wirksam seien auch Fahrsicherheits- und Ladetrainings. Schließlich gebe es noch Spezialschulungen für einzelne Mitarbeiter, etwa Lackierkurse für Maler oder Brandschutzschulungen für Trockenbauer.

MITARBEITER SIND DANKBAR

Das Feedback auf die dreitägige Weiterbildungspflicht ist nach Einschätzung des Stuckateurmeisters durchweg positiv, seine Leute sind dankbar für die Lernmöglichkeiten während der Arbeitszeit und nutzen diese auch. „Es gibt welche,

die kommen von sich aus und fordern die Tage ein. Und es gibt andere, die sind auch mit größtmöglicher Mühe nicht zu motivieren.“ Letztere absolvieren dann eben nur die Pflichtveranstaltungen.

Im Gegensatz dazu freut sich der Chef über einen Stuckateurmeister, der freiwillig eine Weiterbildung zum Restaurator macht, für die er zwei Tage im Monat fehlt. Dafür werden dann individuelle Lösungen gefunden, etwa Überstundenabbau. Oder der angehende Restaurator nimmt die drei Tage pro Jahr für die nächsten Jahre eben auf einmal. „Ja, er könnte natürlich auch früher kündigen, ich weiß“, erklärt Christmann. „Aber ich halte das so: Die Welt ist ein Geben und Nehmen und darauf vertraue ich.“

Fördermittel: So hilft der Staat bei der Qualifizierung

Um vor allem Klein- und Mittelbetriebe bei den durch Digitalisierung und Strukturwandel notwendigen Veränderungsprozessen zu unterstützen, können Betrieb und Mitarbeiter neben einer individuellen Förderung des Mitarbeiters auch Qualifizierungsgeld für aufwendigere Weiterbildungen bei der Arbeitsagentur beantragen.

	INDIVIDUELLE FÖRDERUNG VON BESCHÄFTIGTEN	QUALIFIZIERUNGSGELD FÜR BETRIEBE
WAS?	Zuschüsse zum Arbeitsentgelt und Übernahme der Kosten für eine berufliche Weiterbildung	Entgeltsersatzleistung für die Dauer der beruflichen Weiterbildung, wenn durch den Strukturwandel der Verlust des Arbeitsplatzes droht und die Weiterbildung die zukunftssichere Beschäftigung im selben Betrieb ermöglicht.
WIE VIEL?	Lohnzuschüsse während der Weiterbildung: kleine Betriebe (< 50 Besch.): bis zu 75 % mittlere Betriebe (< 500 Besch.): bis zu 50 % Weiterbildungs- und Lehrgangskosten: kleine Betriebe (< 50 Besch.): bis zu 100 % mittlere Betriebe (< 500 Besch.): bis zu 50 % Bei Schwerbehinderten, Beschäftigten ab 45 Jahren und Weiterbildungen zum Berufsabschluss bis zu 100 % Übernahme	Das Qualifizierungsgeld beträgt 60 % dessen, was die Beschäftigten normalerweise verdienen würden, Beschäftigte mit mindestens einem Kind erhalten 67 %.
VORAUSSETZUNGEN?	Die Weiterbildung muss mehr als 120 Stunden umfassen und der Bildungsträger für die Förderung zugelassen sein.	Es müssen 10 % der Mitarbeiter vom Strukturwandel betroffen sein. Außerdem muss der Qualifizierungsbedarf offiziell festgehalten sein. Die Weiterbildung muss mehr als 120 Stunden umfassen und der Bildungsträger für die Förderung zugelassen sein.
WANN?	Der Betrieb kann die Fördergelder jederzeit online beantragen.	Der Betrieb muss den Antrag spätestens drei Monate vor Beginn der Weiterbildung online stellen.

Quelle: arbeitsagentur.de

IN SPEZIALWISSEN INVESTIEREN

In Einzelne zu investieren und sie zu Spezialisten weiterzuentwickeln kann sich besonders auszahlen, sagt Handwerkskammer-Experte Anselm Bertram. Dann hat man nicht nur Spezialwissen im Haus, sondern der Mitarbeiter fühlt sich auch wertgeschätzt weil er intern eine Aufwertung erfahren hat. „Die Betroffenen merken: Mensch, der Chef glaubt an mich und schickt mich zu einer wichtigen Weiterbildung“, so Bertram.

Doch nicht nur fachliche Weiterbildungen sind wichtig. Damit die Teamarbeit besser gelingt, hat Christmann zuletzt auch etwas experimentiert – und einen Lego-Workshop als Maßnahme zum Team-Building durchführen lassen. Für einen Tag kam eine Trainerin in den Betrieb und alle konnten anhand der kleinen Bausteine Team-Situationen nachbauen und darüber reflektieren, wie etwa die ideale Baustelle aussehen könnte. „So lernt man sich wirklich gut kennen“, sagt Christmann. Allerdings würde er das Seminar beim nächsten Mal klarer auf ein Ziel ausrichten lassen, um seine Rolle als Chef besser vorbereiten zu können. Das Lernen hört also auch bei der Gestaltung der Maßnahmen keineswegs auf. **hm**
kerstin.meier@handwerk-magazin.de



Themenseite Weiterbildung

Eine Bildergalerie zum Lego-Workshop bei Stuck Belz und weitere Infos zum Lernen im Alltag gibt es unter:
handwerk-magazin.de/weiterbildung

»Wir üben **KEINEN** **ZWANG** aus«

Digitalisierung ist Chefsache – aber nicht allein:
Beim SHK-Betrieb Würschinger stellt Inhaber Jan Coenen die
Prozesse sukzessive von analog auf digital um.
Zur Seite steht ihm dabei sein junger Mitarbeiter Martin
Jochim, der seine Ideen gemeinsam mit dem Team umsetzt.

Interview **Irmela Schwab** Fotograf **Ilja Mess**

handwerk magazin: Herr Coenen, Ihr Betrieb hat den Ruf, sehr modern zu sein. Wann haben Sie angefangen, die Prozesse zu digitalisieren?

Jan Coenen: Vor gut zehn Jahren war ich an einem Punkt, an dem ich für die damalige Software-Lösung für unsere betrieblichen Prozesse keine Zukunft mehr gesehen habe. Daher habe ich das System komplett neu aufgesetzt und das alte Programm durch eine neue ERP-Software von KWP ersetzt, um die Weichen für die Zukunft zu stellen. Weil es zu mühsam gewesen wäre, die Daten vom alten ins neue Programm zu migrieren, fingen wir ganz bei null an. Jeden Kunden, der sich seit diesem betrieblichen Filmriss ab Januar 2014 bei uns meldete, haben wir neu angelegt und führen ihn seither mit zugehörigen Kontaktdaten, Projekten samt lückenloser Dokumentationen unserer Leistungen. Das läuft weitgehend automatisiert: Die Telefonanlage erkennt den Anrufer, verbindet sich mit dem ERP-System und zieht daraus alle Informationen zum Kunden und seinen Projekten, sodass unser Mitarbeiter am Telefon voll im Bilde ist. Der Kunde muss also gar nicht viel erklären und wird mit seinem Anliegen sehr schnell abgeholt.

Der Chef und sein Mitarbeiter

Jan Coenen, 47, führt den 1904 gegründeten SHK-Betrieb Würschinger seit 2014 in vierter Generation als Inhaber und Geschäftsführer. Nach dem Studium der Versorgungstechnik und Gebäudetechnik in München und Berkeley (Kalifornien) startete er 2003 als Projektleiter im Betrieb in Lindau, der damals noch von seinem Onkel geleitet wurde, und führte direkt die digitale Planung per CAD ein. Später wurde der Planungsstandard noch weiterentwickelt in Richtung Building Information Modeling (BIM). 2014 übernahm Coenen die Firma mit heute 23 Angestellten zu 100 Prozent als Gesellschafter und trieb die Digitalisierung mit Einführung einer Enterprise-Resource-Planning-Software (ERP) und einer Bilddatenbank weiter voran.

Martin Jochim, 25, arbeitete schon als Praktikant während seiner Schulzeit beim SHK-Betrieb Würschinger. Nach seinem Realschulabschluss 2016 fing er dort seine Ausbildung zum Installateur- und Heizungsbauer an und besuchte anschließend die Meisterschule in Konstanz. 2020 kehrte er zurück zu seinem Arbeitgeber und arbeitet seither im technischen Kundendienst. Als sogenannter Digital Native, der mit dem Internet groß geworden ist, lebt er den Umgang mit digitalen Tools vor.

Wie haben die Mitarbeiter den Kurswechsel aufgenommen?

Coenen: Ehrlich gesagt, waren einige Mitarbeiter von den neuen Prozessen nicht so begeistert. Weil jedoch der Generationswechsel anstand und einige in den Ruhestand gingen, war der Zeitpunkt für die Umstellung günstig. Viele dieser Mitarbeiter waren jahrzehntelang in der Firma und mit jedem Vorgang vertraut. Unsere damalige Sekretärin zum Beispiel beantwortete über 40 Jahre lang das Telefon und war über jeden Anrufer bestens informiert. Ein solches umfassendes Know-how im Kopf zu haben kann man heute von niemandem mehr verlangen. Für die jüngere Generation ist es vor allem wichtig, dass die Arbeit Spaß macht und sie nach Arbeitsende mit freiem Kopf in den Feierabend startet. Das gelingt durch einen digitalen Assistenten, der den gesamten Informationsfluss bündelt und für alle über wenige Klicks abrufbar macht.

Herr Jochim, Sie sind mit dem Internet aufgewachsen und kamen direkt nach der Schule in den Betrieb. Haben Sie sich modernes Arbeiten so vorgestellt?
Martin Jochim: Beruflich wollte ich unbedingt etwas Handwerkliches ma- ➤



»Für die jüngere Generation ist es wichtig, dass sie mit freiem Kopf in den Feierabend startet.«

Jan Coenen (re.), Inhaber des SHK-Betriebs Würschinger, mit seinem Mitarbeiter **Martin Jochim**.



chen. Mein Vater, der hier in Lindau als Fliesenleger arbeitete, sagte mir damals: ‚Wenn du ins Handwerk willst, dann gehst du am besten zum Würschinger.‘ Der Betrieb gilt als sehr modern und es heißt, dass die Arbeit im Team viel Spaß macht. Und so ist es auch: Nachdem ich während der Schulferien ein Praktikum gemacht habe, fing ich direkt nach meinem Realschulabschluss dort an. Das war 2018. Was ich damals vermisst habe, waren Bilder von den einzelnen Baustellen. Mit meinem Handy habe ich dann angefangen, Aufnahmen zu machen, die ich nach einer Weile wieder gelöscht habe.

Coenen: Es ist natürlich super, die Bilder von der Baustelle auch länger bei uns zu behalten. Jeder, der bisher nicht auf dem Projekt gearbeitet hat oder noch mal nachsehen möchte, soll sich auf einen Blick informieren können, wo sich in einem Raum eine Anlage befindet und wie sie aussieht. Damit lassen sich auch Nachwuchskräfte schneller anleiten, und viele Fragen und Wege werden überflüssig. Nach unseren ersten Versuchen mit einem Cloud-Anbieter wurde mir aber klar, dass das nicht die smarte Lösung für uns ist. In der Bilderflut konnten wir bald nichts mehr finden und sind fast wahnsinnig geworden. Unser ERP-System ist für die Verwaltung der Bilder ebenfalls nicht ideal. Auf der Suche nach einer passenden DSGVO-konformen Lösung, die sich intuitiv bedienen lässt, sind

»Früher wollten viele Mitarbeiter ihr Wissen für sich behalten.«

Jan Coenen, Inhaber des SHK-Betriebs Würschinger, schätzt die neue Transparenz.

wir 2019 mit dem digitalen Tool Memo-meister fündig geworden.

Welche Vorteile entstehen Ihnen über diese digitale Lösung?

Coenen: Die Bilddatenbank ist mit unserem ERP-System verbunden, sodass jedes Foto vorgangsbezogen und systematisch in der Cloud gespeichert werden kann. Das Gute ist außerdem, dass wir sogar 360-Grad-Aufnahmen erstellen können, um uns auch später vom Büro aus im Raum umzusehen. Letztes Jahr hatten wir ein Projekt in einer Schule, bei dem im kompletten Schulhaus dezentrale Lüftungen eingebaut werden sollten. Über die 360-Grad-Bilder, die ich vor Ort aufgenommen habe, konnte ich im Nachhinein nachsehen, wo sich in den einzelnen Klassenzimmern Einbauten an der Decke und den Wänden befinden, was den Planungs- und Umsetzungsprozess massiv

erleichtert hat. Das schafft eine neue Informationsqualität. Es ist sogar möglich, einzelne Gegenstände vom Bild heraus zu vermessen. Auch für den Kunden vermittelt diese Transparenz einen sehr professionellen Eindruck, wenn sein Bad oder seine Heizungsanlage im Detail erfasst und dokumentiert ist.

Jochim: Mithilfe der Bilder finden sich alle Monteure sehr gut zurecht. Obwohl sie in den einzelnen Häusern oder Wohnungen der Kunden noch nicht waren und die Anlagen nicht kennen, sind sie durch die Fotos optimal vorbereitet und sehen vorab was auf sie zukommt. Das hilft dabei, sich viel schneller einzuarbeiten.

Coenen: Alle Mitarbeiter sind mit der App ausgestattet. Das verschafft uns enorme Vorteile: Über die Bilder können wir in Sekundenschnelle sehen, wo Leitungen verlaufen. Früher musste man im Kreis herumtelefonieren oder im schlimmsten Fall mangels Informationen sehr vorsichtig und auf Verdacht bohren.

Das digitale Arbeiten funktioniert aber nur, wenn alle mitmachen. Wie motivieren Sie das Team?

Jochim: Einige denken dran, bei den anderen frage ich immer wieder nach: Hast du Bilder gemacht? Irgendwann klappt es dann auch. Über alle Mitarbeiter hinweg nutzen sicherlich die jüngeren die Software etwas intuitiver, während andere die mündliche Information bevorzugen. Ich selbst nutze vor allem die Bilddatenbank, das ERP allerdings nur in reduzierter Form über die App. Dort erfahre ich, wo ich nächste Woche eingeteilt bin und erhalte alle Informationen zu den Kunden und Projekten, die ich wissen muss. Dazu gehört auch die Adresse mit der Routenplanung.

Wie ist die Reaktion der älteren Mitarbeiter, wenn sie aufgefordert werden, solche Funktionen zu nutzen?

Jochim: Die Mitarbeiter, die schon lange Jahre hier arbeiten, haben ihr eigenes System und sich an diese Arbeitsweise sehr gewöhnt. Daher macht es keinen Sinn, einen Zwang auszuüben, die neuen Tools zu nutzen – es ist eine Option. Die Mitarbeiter arbeiten daher auch in unterschiedlicher Tiefe und Intensität mit dem System.

Coenen: Wir bieten die nötigen Werkzeuge an und ermuntern unser Team, sie zu nutzen, aber es wird natürlich unterschiedlich angenommen. Auch die Resultate fal-

len unterschiedlich aus, werden aber mit der Zeit besser. So hatten manche Bilder, die unsere Mitarbeiter von der Baustelle mitbrachten, anfangs nicht die gewünschte Aussagekraft. Mit der Zeit kommt aber der Blick dafür. Spätestens dann, wenn sich ein Monteur für einen Termin vorbereitet und dazu auf ein selbst gemachtes Bild zurückgreift, um beispielsweise nachzusehen, um welche Pumpe es sich beim Kunden handelt, kommt der Aha-Effekt: Die paar Minuten fürs Foto haben sich gelohnt! Wenn man wegen solchen Informationen jedes Mal erst hinfahren müsste oder aus Versehen die falschen Bauteile im Gepäck hat, kommt man schnell auf einen fünfstelligen Betrag im Jahr.

Was kosten das ERP-Tool und die Bilddatenbank mitsamt Zubehör? Und wie sieht es mit der Bedienbarkeit aus?

Coenen: Für beide Systeme zahlen wir monatlich rund 550 Euro. Die 360-Grad-Kamera inklusive Stativ und Software kosteten uns circa 2.500 Euro einmalig. Für eine 360-Grad-Aufnahme geht man einmal aus dem Raum und lässt die Kamera in zehn Sekunden alles erfassen.

Wie haben die digitalen Tools die Zusammenarbeit verändert?

Coenen: Auf jeden Fall sorgen die digitalen Systeme, die wir ja alle gemeinsam mit Informationen füttern, für maximale Transparenz. Wir als Team haben damit die Chance, unser jeweiliges Know-how zu teilen und weiterzugeben. Früher wollten viele ihr Wissen dagegen lieber für sich behalten, weil sie sich so für wichtiger hielten. Digitale Tools schaffen so eine Denkweise ab.

Jochim: Bei uns im Team gibt es überhaupt kein Konkurrenzdenken. Ich finde auch, dass sich durch die digitalen Tools mein Beruf stark verändert: Neben der Installation und Wartung der einzelnen Anlagen, kümmere ich mich vor allen Dingen darum, den Kunden die Technik dahinter zu erklären und wie sie sie im Alltag per App bedienen können. Die Gespräche, die ich dazu gerade mit älteren Kunden führe, machen den Beruf sehr menschlich. Das finde ich super.

Würden Sie also sagen, dass die Digitalisierung bei Würschinger abgeschlossen ist? Oder steht noch etwas auf der To-do-Liste?

Coenen: Uns fallen immer wieder neue Projekte ein. Vor einigen Jahren haben



»Bei uns im Team gibt es überhaupt kein Konkurrenzdenken.«

Martin Jochim, Kundendienstmonteur bei Würschinger, nutzt digitale Tools intuitiv.

wir unser komplettes Lager digitalisiert, sodass wir alle Materialien und Werkzeuge, die wir entnehmen, scannen und damit genau wissen, wo sie sich befinden. Was wir teilweise noch nicht von analog auf digital umgestellt haben, sind unsere Auftragsformulare, da wir darin bisher noch keine echten Vorteile erkennen. Die Monteure auf der Baustelle dokumentieren ihre Arbeiten auf Papier, was aus unserer Sicht sehr pragmatisch ist. Bei den Kundendienst-Aufträgen arbeiten wir dagegen komplett digital mit Laptop oder Tablet.

Schafft man sich andererseits nicht auch gefährliche Abhängigkeiten über die Digitalisierung? Was ist beispielsweise, wenn das Internet mal ausfällt?

Coenen: Einen solchen Fall hatten wir erst neulich. Wegen Wartungsarbeiten unseres Internetproviders am Netz hatten wir

fast zwei Tage lang kein Internet. Arbeiten war damit so gut wie unmöglich. Das war erschreckend. So gesehen, bringt die Digitalisierung sicherlich einige Abhängigkeiten mit sich, aber in Summe überwiegen die Vorteile bei Weitem. Dazu zählt auch, dass man auch von unterwegs Zugriff auf alle Informationen hat.

Wie sehen Sie das, Herr Jochim: Wenn der Handy-Akku plötzlich leer ist, wie finden Sie dann zum Kunden?

Jochim: Wenn jemandem in meinem Alter das Handy ausgeht, stimmt etwas nicht (lacht). Ernsthaft: Ohne Navi fahre ich eigentlich nie, nicht mal zu Stammkunden. Ich weiß nicht, wie das ältere Kollegen früher gemacht haben. Klar unterfordern wir uns hier ein bisschen. Eine Gefahr sehe ich aber nicht, schließlich benutzt man fürs Rechnen ebenfalls gerne einen Taschenrechner. Die Hirnkapazität, die darüber frei wird, nutze ich lieber für wichtigere Dinge.

irmela.schwab@handwerk-magazin.de



Zusatzaspekt: Cybersicherheit

Wie sich Jan Coenen und Martin Jochim vor Hackerangriffen schützen, erzählen sie im ungekürzten Interview: handwerk-magazin.de/jancoenen

GUT GERÜSTET für neue Herausforderungen

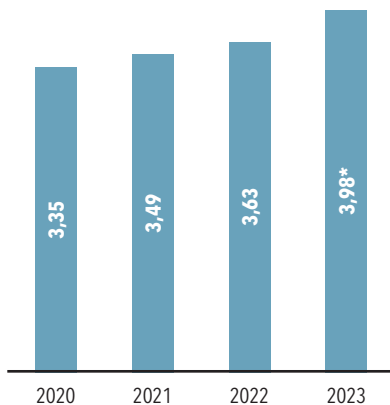
Vor allem der Fachkräftemangel und die Krise am Bau machen den Gerüstbauern zu schaffen. Doch die steigende Wertschätzung und Anerkennung lässt die Branche positiv in die Zukunft blicken.

Autor **Niklas Ramminger**

DIE WICHTIGSTEN BRANCHENDATEN & PROGNOSEN

Die Zahlen des Bundesverbands Gerüstbauer e. V. sprechen für sich: Die Branche steht auf stabilen Gerüstfüßen. Viel mehr noch, seitdem Gerüstbau als eigenständiges Gewerk am Bau wahrgenommen wird. Trotzdem rütteln Fachkräfte- und Nachwuchsmangel sowie die generelle Krise am Bau ordentlich am stabilen Unterbau.

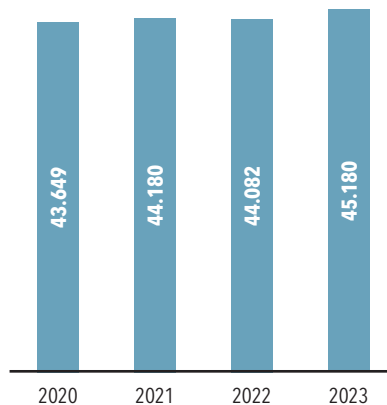
Umsatz (in Mrd. Euro)



Prognose 2024

Der Branchenumsatz stagniert voraussichtlich. Der Ausblick auf das Geschäftsjahr 2024 fällt daher zwar deutlich verhaltener aus, trotzdem bleibt der Bundesverband grundsätzlich positiv gestimmt. Im Laufe des Jahres wird die Preisentwicklung wahrscheinlich für ein überschaubares nominales Wachstum sorgen.

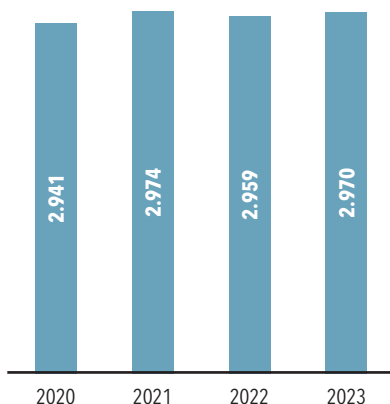
Beschäftigte (gesamt)



Prognose 2024

Die Anzahl der Beschäftigten bleibt laut Bundesverband Gerüstbau 2024 auf dem Niveau von 2023. Das kann grundsätzlich als positive Entwicklung betrachtet werden. Trotzdem ist die Branche vom Facharbeitermangel enorm betroffen. Die Quereinsteiger-Qualifikation fängt die Lücke an Fachkräften zu Teilen auf.

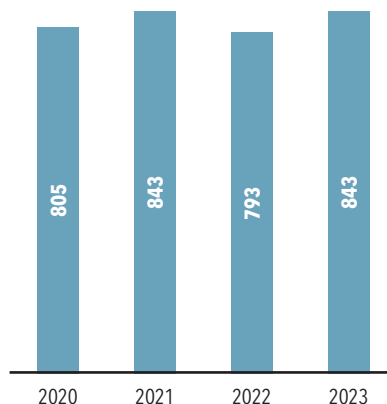
Anzahl der Betriebe



Prognose 2024

Weder ein enormer Zuwachs noch ein Einbruch ist zu erwarten. Die Anzahl der Betriebe hat sich weit über den Betrachtungszeitraum hinaus seit vielen Jahren bei ungefähr 3.000 Betrieben eingependelt. Die Anzahl der Betriebe wird demnach auch im Jahr 2024 wieder in etwa auf Vorjahresniveau liegen.

Auszubildende



Prognose 2024

Es ist und bleibt eine der größten Herausforderungen, junge Menschen für den Beruf des Gerüstbauers oder der Gerüstbauerin zu begeistern. Der Bundesverband rechnet für das aktuelle Jahr mit etwa 850 Auszubildenden, da das erste Ausbildungsjahr 2023 mit 321 Lehrlingen überdurchschnittlich gut besetzt war.

Branchentrends Gerüstbauer

Abrechnungsnorm

Die Neufassung der Abrechnungsnorm DIN 18451 hat das Abrechnungssystem im Gerüstbau auf eine neue Grundlage gestellt. Ein weiterer Schritt bei der „Emanzipation“ des Gewerks. Die neuen Regeln im Markt fest zu etablieren ist aktuell eine der wichtigsten Herausforderungen für Gerüstbauer-Betriebe.

Digitalisierung

Wie das Handwerk im Allgemeinen befasst sich auch das Gerüstbauer-Gewerk intensiv mit den Themen Digitalisierung und KI. Viele Prozesse könnten sich hier in naher Zukunft deutlich verändern. Von der 3-D-Planung über virtuelle Baustellenbegehungen bis hin zur BIM-Methodik.

Arbeitsschutz

Jede Baustelle birgt eine Reihe an Gefahrenquellen, deshalb liegt dem Bundesverband der Gerüstbauer besonders die weitere Verbesserung des technischen Arbeitsschutzes am Herzen. Auch wenn das möglicherweise größerer Investitionen bedarf.

Transport & Logistik

Seit jeher ein großes Thema im Gerüstbauer-Handwerk sind der Transport und die Logistik von Gerüstsystemen. Auch bei diesem Schwerpunkt möchte der Bundesverband in Zukunft weitere Verbesserungen anstoßen.

Nachhaltigkeit

Am Nachhaltigkeitsgedanken geht auch bei der Gerüstbauer-Branche kein Weg vorbei. Sicher, kosteneffizient und langlebig müssen Gerüstsysteme sein. Der Bundesverband Gerüstbau forscht zusätzlich an nachhaltigen Materialien für Gerüstplanen und Netze.



Mehr Branchen im Check.

Fakten zu den wichtigsten Branchen:
handwerk-magazin.de/branchen-check

Der 1. Juli ist ein bedeutsames Datum für das Gerüstbauer-Gewerk.

Seit diesem Tag dürfen nur noch Gerüstbaubetriebe Arbeits- und Schutzgerüste für Dritte aufbauen. Damit endet die Übergangsfrist und dem Gerüstbauer-Handwerk wird das zugesprochen, was einem Vollhandwerk zusteht. Damit gilt auch die reguläre Handwerksordnung. Demnach müssen sich Betriebe nicht nur bei der zuständigen Handwerkskammer eintragen lassen, sondern auch den Nachweis eines Meisterbriefes oder einer Meistergleichen Qualifikation in der Person des Betriebsinhabers oder des technischen Betriebsleiters erbringen.

„Die steigende Wertschätzung, die dem Gerüstbau als eigenständigem Gewerk am Bau zunehmend zuteilwird, ist sehr erfreulich“, sagt der Vizepräsident des Bundesverbands Gerüstbau e. V. und stellvertretender Bundesinnungsmeister Frank Dostmann zur Neuregelung. Für den Bundesverband ist es ein längst überfälliger Schritt in der Geschichte des Gerüstbauer-Handwerks. Damit erfährt der Gerüstbau eine Stärkung seiner Rolle als zentrales Gewerk in der Bauwirtschaft.



»Die Wirtschaftlichkeit der Branche hängt eng mit der Situation am Bau zusammen.«

Frank Dostmann, Vizepräsident Bundesverband Gerüstbau e. V. und stellvertretender Bundesinnungsmeister Gerüstbau.

DIE ALTE LEIER

Mit Sorge blickt der Bundesverband auf die Krise am Bau, die eng mit der wirtschaftlichen Situation der Gerüstbauer zusammenhängt. „Wir wünschen uns hier von der Politik, dass entweder die Anforderungen im Wohnungsbau gesenkt oder die Förderungen erhöht werden“, so Dostmann. Umso mehr blickt die Branche in Richtung Ausbau und Sanierung. Hier gibt es einen Markt mit großem wirtschaftlichem Potenzial. Zugleich ist sich der Bundesverband sicher, dass das Gerüstbauer-Gewerk auch seinen Teil zu den Transformationsprozessen der Gesellschaft beitragen kann.

Wie überall im Handwerk leiden aber auch Gerüstbaubetriebe unter der ungeheuren Bürokratielast. Dostmann zu den Folgen: „Dadurch wird es immer schwieriger, Nachfolger zu finden, die bereit sind, ein Unternehmen unter diesen Bedingungen fortzuführen.“ Die Forderungen des Bundesverbands Gerüstbau sind klar: „Hier müssen endlich den Versprechen zur Reduzierung Taten folgen.“ Dazu bleibt der Fachkräftemangel eine große Herausforderung. Die Entwicklung ist zwar grundsätzlich als positiv zu betrachten, aber vor allem der Nachwuchsmangel bleibt die Achillesverse des gesunden Gerüstbeins. „Die aktuellen Ausbildungszahlen sind zu niedrig, um das Defizit an Facharbeitern auszugleichen“, bilanziert Dostmann.

TRUMPF: DIE WANDLUNGSFÄHIGKEIT

Trotz aller Herausforderungen weiß sich die Branche zu helfen. Zum Beispiel durch die „Quereinsteiger-Qualifikation“, die einen tarifvertraglich strukturierten Weg vom ungelernten „Helfer“ zum hochwertigen „Facharbeiter“ ermöglicht. Dostmann erklärt: „Diese von der Sozialkasse des Gerüstbaugewerbes finanzierte Weiterbildung wird gut angenommen und reduziert den Facharbeitermangel.“

Auf diesem Weg und mit der steigenden Wertschätzung im Rücken geht die Branche selbstbewusst voran: „Die Stärke unseres Gewerks besteht darin, sich sehr schnell und flexibel auf neue Anforderungen einstellen zu können“, weiß Dostmann. Er sieht das Gerüstbauer-Handwerk gut vorbereitet auf alles, was mit der Zeitenwende einhergeht.

hm

niklas.ramminger@handwerk-magazin.de

WOHNUNGSBAU

Baugenehmigungen **SINKEN** weiter



Weniger Wohnungen wurden im Mai von den Behörden genehmigt.

Die Baugenehmigungen in Deutschland gehen weiter zurück. Im Mai erteilten die Behörden laut Statista grünes Licht für knapp 17.800 Wohnungen – das sind 24 Prozent weniger als im Vorjahresmonat. Damit stehen in diesem Jahr 89.028 Genehmigungen in den Büchern. Zum Vergleich: Vor zwei Jahren waren es noch mehr als 155.000 genehmigte Wohneinheiten. „Wir verzeichnen seit zwei Jahren einen kontinuierlichen Rückgang. Seit April 2022 gab es kein Plus bei den Baugenehmigungen. Der Absturz geht also weiter“, erklärt Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes Deutsches Baugewerbe. Die Baugenehmigungen gelten als der wesentliche Seismograf für den Wohnungsneubau. „Für die Unternehmen im Wohnungsbau wird es absehbar immer schwieriger, ihre Kapazitäten auszulasten und zu halten. Angesichts eines enormen Bedarfs an Wohnungen ist das fatal“, warnt Pakleppa. **is**

FACHKRÄFTEMANGEL

STEUERANREIZE in der Kritik

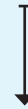
Die geplanten Steueranreize der Bundesregierung für ausländische Fachkräfte bewertet das Handwerk kritisch. „Es braucht endlich für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mehr Netto vom Brutto. Aus Sicht des Handwerks ist es aber nicht zielführend, hier einzelne Gruppen zu begünstigen“, erklärt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), gegenüber der Deutschen Presse-Agentur. Der Faktor Arbeit sei in Deutschland deutlich zu hoch belastet, was

vor allem an den im weltweiten Vergleich mit am höchsten Sozialabgaben und Steuern liegt. Schwannecke fordert daher Entlastungen in der Breite. „Dazu müssen überfällige grundlegende Reformen auf den Weg gebracht werden. Das wurde leider wieder einmal versäumt“, so Schwannecke. Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck will mit den geplanten Steueranreizen für ausländische Fachkräfte mit anderen Ländern gleich ziehen, die darüber eine „große Fachkräftelücke“ schließen würden. **is**

»Roboter und KI werden für das Handwerk immer wichtiger.«

Hubert Aiwanger, bayerischer Wirtschaftsminister und stellvertretender bayerischer Ministerpräsident, sprach am „Tag des Handwerks“ über die Bedeutung von neuen Technologien.

46%



Fast die Hälfte aller Befragten bewerten das duale Studium als „sehr gut“. Das zeigt eine Umfrage der Job-Plattform Hokify unter Arbeitssuchenden.

CYBERSICHERHEIT

Mehr **ATTACKEN**

Cyberangriffe auf Informations- und Betriebssysteme nehmen zu. Während 49 Prozent der Befragten aus einer globalen Studie des Sicherheitstechnologie-Anbieters Fortinet im Jahr 2023 eine Attacke erlebten, sind in diesem Jahr sogar fast drei Viertel (73 Prozent) der Unternehmen betroffen. Fast ein Drittel (31 Prozent) der Befragten berichtete von mehr als sechs Cybersecurity-Vorfällen, im Vorjahr waren es nur elf Prozent. Alle Arten von Angriffen nahmen im Vergleich zum Vorjahr zu, mit Ausnahme von Malware. Phishing und kompromittierte geschäftliche E-Mails traten am häufigsten auf, während Sicherheitsverletzungen bei mobilen Geräten und Web-Kompromittierungen die am meisten verwendeten Techniken waren. Da die Bedrohungen immer raffinierter werden, weist der Bericht darauf hin, dass die meisten Unternehmen immer noch blinde Flecken in ihrer IT-Umgebung haben. **is**



Noch besser schützen sollten sich Firmen vor der ansteigenden Bedrohung durch Hackerangriffe.



Andreas Scheibe
 Coachingexperte & Geschäftsführer
 der Continu-ING GmbH

Von Null auf Hundert - 22.000 Euro für Bauzeitnachtrag

Nachträge sind eine zwischenmenschliche Herausforderung. Nicht nur technisch sollte man ein wenig auf dem Kasten haben, auch in der Kommunikation mit dem Bauherren sollten Handwerker ein gewisses Maß an Kompetenz und Stärke mitbringen. Andreas Scheibe, VOB-Trainer, hat ein passendes Beispiel für einen solchen Fall. Hier gabs es früher nur Schwierigkeiten und Knoten im Kopf, doch die sind innerhalb weniger Wochen alle geplatzt.

Ursprünglich schien es für den Geschäftsführer eines norddeutschen Dachdeckerbetriebs undenkbar, gegen Architekten und Bauherren für ein professionelles Bauablaufrecht gemäß der VOB zu kämpfen. Doch durch gute Vorbereitung unsererseits wurde dieser nahezu aussichtsloser Kampf zu einem strukturierten Prozess, den der Betrieb nun souverän und gewinnbringend meistert. Und so wurden innerhalb kurzer Zeit 22 Tausend Euro mehr Ertrag erzielt.

Der Dachdecker hatte in diesem speziellen Projekt auf Grund diverser Probleme eine Nachtragssumme von insgesamt 44.000 Euro aufgerufen. Bauzeitverschiebungen und etliche Start-Stopp-Situationen waren der Grund. Selbst der Bauherr hatte ein gewisses Einsehen. Und obwohl andere Zahlungen wie Schlussrechnungen und Teilzahlungen bereits bei einem Inkassounternehmen lagen, so kratzte

der Handwerker mit unserer Hilfe allen Mut und alle Disziplin zusammen und stellte für den Bauherren einen weiteren ordentlich dokumentierten Nachtrag zusammen. Es sollte zu einem persönlichen Gespräch kommen. Bauherr und Auftragnehmer an einem Tisch. Stoisch, aber freundlich erklärt der Handwerker seinem Auftraggeber den Anspruch. Der wollte verhandeln und fing zu pokern an. Der Handwerker blieb jedoch auf seinem Standpunkt und insistierte die Hälfte zu vereinbaren und genau das brachte den Erfolg. Diese aufregenden 20 Minuten haben es entschieden. Leicht hätte er sich unterkriegen lassen können, wenn er sich nicht mittlerweile so sicher wäre, was sein Recht angeht.

Früher hatte er Bedenken, Nachträge zu stellen, aus Angst vor Konfrontationen. Jetzt spricht er Probleme direkt an und setzt erfolgreich seine Ansprüche durch. Professionelle Abläufe und die Unter-

stützung durch Continu-ING führten zu verbesserten Arbeitsergebnissen und einer positiven Arbeitsatmosphäre.

Ein aktuelles Projekt zeigt, wie wichtig diese neuen Herangehensweisen sind. Noch vor Baubeginn meldete das Dachdecker-Team Bedenken an, und der Bauherr zeigte sich erfreut über das proaktive Vorgehen. Jetzt kennt der Handwerksbetrieb den Unterschied zwischen guten und schlechten Projektpartnern. Von Null auf Hundert kann jeder lernen. Am besten geht das mittels projektbegleitenden Support nach dem Erstgespräch auf www.vob.de



»Wir sind zwar
Schlosser. Aber
wir wissen, was
ein Baum zum
Wachsen
benötigt.«

Franz Humberg (rechts), Handwerkschef aus
Nottuln, mit seinen Wissenschaftspartnern
Professor Helmut Grüning (Mitte) und Nils
Siering von der FH Münster (links).



Bäume vor dem Burn-out RETTEN

Seifriz-Sonderpreis: Den Transfer zwischen Handwerk und Wissenschaft haben die Baumretter Franz Humberg, Professor Helmut Grüning und Nils Siering exzellent hinbekommen. Was macht das Siegerprojekt so besonders?

Autor **Patrick Neumann** Fotograf **Jens Nieth**

Der Klimawandel sorgt bei städtischen Bäumen für jede Menge Stress. Doch was tun, wenn die Bäume auf dem Trockenen sitzen? Stadtplaner, Architekten oder Gartenamtsleiter, die in Sachen Klimaschutz-Resilienz unterwegs sind, sollten sich am besten mal mit Handwerkschef und Seifriz-Preis-Gewinner Franz Humberg unterhalten. „Wir sind zwar Schlosser. Aber wir wissen, was ein Baum zum Wachsen benötigt“, so der Chef von Humberg GmbH Baumschutzsysteme bei der Preisverleihung auf seinem Betriebsgelände.

Und wie sie das in Nottuln, Kammerbezirk Münster, wissen! Schließlich räumte der Handwerksbetrieb dieses Jahr gemeinsam mit seinen Wissenschaftspartnern Prof. Dr.-Ing. Helmut Grüning und Nils Siering M.Eng. vom Fachbereich Energie, Gebäude, Umwelt der FH Münster den neuen „Sonderpreis für ganzheitliche Nachhaltigkeit“, dotiert von der IKK classic, ab. Konkret wurde das drei Meter lange, zwei Meter breite und eineinhalb Meter tiefe Baumrigolensystem Alveus, das 2019 in den Markt eingeführt wurde, prämiert: Es speichert den Niederschlag, bewässert damit die durstigen Bäume

und trägt außerdem zur Senkung des Überflutungsrisikos im urbanen Raum bei. Humberg spricht von einem „multi-funktionalen Schwammstadtsystem“ – Umwelttechnologie at it's best!

Für die renommierte Auszeichnung musste das Siegerprojekt unter anderem mit seiner Innovationshöhe die Expertenjury überzeugen. „Das war bei Ihnen schnell der Fall“, erklärt Jurymitglied

Hintergrund: Das ist der „Seifriz“

Der renommierte „Seifriz – Transferpreis Handwerk + Wissenschaft“ wird unter der Federführung von Handwerk BW durch den Verein Technologietransfer Handwerk e. V. und in Zusammenarbeit mit handwerk magazin veranstaltet. Langjährige Partner des Preises sind Holzmann Medien und die Signal Iduna Gruppe für Versicherungen und Finanzen, die die Hauptpreise stiften. Der neue „Sonderpreis für ganzheitliche Nachhaltigkeit“ wird von der IKK classic dotiert. Die Preisgelder: insgesamt bis zu 25.000 Euro – plus Teilnahme am Kongress „Zukunft Handwerk“, der in diesem Jahr vom 28. Februar bis 1. März in München stattgefunden hat.

Jürgen-Johannes Lau vor den anwesenden Mitarbeitern, Lokalpolitikern und Freunden des Unternehmens. In seiner Laudatio macht der Geschäftsführer der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks noch einen weiteren wichtigen Punkt: „Metallbau kann nachhaltig sein!“

Und das beweist der 25 Mitarbeiter große Handwerksbetrieb, der ab 1882 als Schmiede und Maschinenfabrik reüssierte, seit vielen Jahren. „Wir sind die Experten für Baumschutz, Regenwassermanagement und Stadtmobiliar“, sagt Unternehmer Humberg sichtlich stolz. Seit 1993 sei man bei hochwertigen Baumschutzsystemen führend. Humberg: „Wir sind selbst total begeistert, dass sich das System als so nachhaltig herausstellt.“

WIRKSAMKEIT VERBESSERT

Als bahnbrechenden Fortschritt in der Entwicklung des Baumrigolensystems bezeichnet der Handwerksbetrieb die Zusammenarbeit mit dem Team von Professor Grüning. Die Expertise der Wissenschaftler habe dazu beigetragen, das System zu optimieren und seine >



1 Premiere: Erstmals wurde der „Sonderpreis für ganzheitliche Nachhaltigkeit“ verliehen. Dotiert von der IKK classic, ging der neue Award an Metallbauer Franz Humberg sowie an Prof. Dr.-Ing. Helmut Grüning und Nils Siering M.Eng. von der FH Münster.

2 Modell meets Seifriz-Pokale: Das prämierte Baumrigolensystem speichert Niederschlag, um Bäume zu bewässern und urbane Flächen vor Hochwasser zu schützen.

3 Erfolgreiche Kooperation: „Die Idee ist eindrucksvoll. Diese Leuchttürme brauchen wir im Handwerk“, erklärte Hans Hund, Präsident der Handwerkskammer Münster, bei der Preisverleihung in Nottuln. „Sie haben den Preis mehr als verdient.“

4 Sehr stolz auf die Auszeichnung: Handwerkschef Franz Humberg (links) mit Patrick Neumann von handwerk magazin.

Wirksamkeit in Bezug auf Wasserspeicherung und -nutzung zu maximieren. „Ich freue mich riesig, dass aus unserer Kooperation so viel geworden ist“, betont Grüning, Experte für Wasserversorgung und Entwässerungstechnik an der FH Münster.

INFOS DIGITAL ERFASST

Im Forschungsprojekt „BeGrüKlim – Entwicklung eines Bewässerungskonzepts von urbanem Grün während klimatisch bedingter Trockenphasen“, das Anfang 2020 startete und bis März 2023 lief, testeten die Partner die Rückhalte- und Bewässerungssysteme an drei Standorten – Gewerbefläche, Straßenbegleitgrün und Parkplatzentwässerung. Der Clou: Via Sensoren wissen die Forscher, wie es um die jeweiligen Bäume bestellt ist. „Neben dem Niederschlag werden Füllstände und Bodenfeuchte kontinuierlich digital erfasst, in der Cloud gespeichert und ausgewertet“, so der Wissenschaftler. „Die Messungen werden dauerhaft fortgesetzt.“

Sollten sich Kommunen für das prämierte Schwammstadtsystem entscheiden, versprechen die Projektpartner unter anderem folgende Vorteile:

- # planbare Entleerung vor Starkregenereignissen
- # integrierte Wurzelraumbelüftung
- # Retentionsbehälter zur Rückhaltung von Starkregen
- # Versickerungsmöglichkeit zur Grundwasseranreicherung
- # Niederschlagsrückführung zur Baumbewässerung
- # Anschlussmöglichkeit an Dach- und Rinnenentwässerung
- # Einsparung von Trinkwasser
- # Entlastung der Kanalisation

Doch wie groß waren Entwicklungsaufwand und Projektkosten? Humberg schätzt den Wert auf zwölf Personenmonate, die Kosten auf rund 350.000 Euro (Förderbetrag: 270.000 Euro). Mit ihrem Baumrigolensystem bearbeiten die Münsterländer nun ein neues Marktsegment – und peilen ein Umsatzwachstum an. „Wir

erwarten für 2024 Umsätze in Höhe von 200.000 Euro“, heißt es etwa im Bewerbungsbogen des „Seifriz 2024“. Und auch so gehen dem Humberg-Team nicht die Ideen aus: Mit der Huno Tankbank, einer mobilen Sitzbank mit integriertem Bewässerungssystem, existiert schon die nächste Innovation.

Aber zurück zu den Seifriz-Preis-Siegern. Sie betonen: „Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft gemeinsam an der Förderung der Nachhaltigkeit in der Umwelttechnologie zu arbeiten.“ Und die Bäume in den Städten sicher auch. **hm**

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Mehr Infos zum „Seifriz“

Welche anderen Innovationsprojekte die Jury begeistert haben, finden Sie bei uns im Netz:
handwerk-magazin.de/technologietransfer

DER ABONNENT DES MONATS

Prima **EINBLICKE** in andere Gewerke

Was ein Service: Nur viereinhalb Quadratmeter groß ist das Tiny Bad, das Dieter Meyer seinen Kunden vors Haus stellen kann, wenn ihr Badezimmer gerade eine Baustelle ist. Ein Mini-Holzhaus auf einem Fahrgestell – sogar mit Fußbodenheizung. „Wir haben uns auf Badsanierungen für Privatkunden spezialisiert“, erzählt der Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister. Zweimal ist er mit seinem 15-köpfigen Team in Ostfriesland vertreten, in Wittmund und auf Langeoog. Wo bei die Arbeit auf der autofreien Nordseeinsel etwas anders läuft. „Wir nutzen die E-Karren, Fahrräder und Bollerwagen, das klappt bestens.“ Gute Planung ist alles und jeden Dienstag fährt der Chef selbst auf die Insel. Privat ist Dieter Meyer gern mit dem Wohnmobil unterwegs, am liebsten in Schleswig-Holstein. In handwerk magazin liest er seit elf Jahren. „Mir gefällt der Einblick in andere Gewerke. Oft haben wir die gleichen Probleme, aber unterschiedliche Ansätze, sie zu lösen.“ **Petra Nickisch-Kohnke**



Dieter Meyer, Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister in Wittmund.

Sparpotenzial gesucht: Wie Betriebe auf Kostensteigerungen reagieren

Unternehmen, die in mindestens einer Kostenkategorie Preissteigerungen erwarten

Erhöhung der Preise von Produkten/Dienstleistungen	39	33
Verbesserung der Energieeffizienz	20	28
Suche nach alternativen Lieferanten	17	23
Verbesserung der Ressourceneffizienz	14	23
Nichtbesetzung frei werdender Stellen	13	7
Anpassung des Sortiments	12	24
Anpassung der Produkt-/Dienstleistungsqualität	11	18
Reduzierung von Produktion/Öffnungszeiten/Erreichbarkeit	9	14
Beschäftigungsabbau	8	10
Abschluss langfristiger Lieferverträge	5	13
Verlagerung der Betriebsräumlichkeiten	2	8

■ Umgesetzt
■ Geplant

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich; Quelle: Sondererhebung zum KfW-Mittelstandspanel April 2024

KALKULATION

Die **KOSTEN** steigen noch weiter

80 Prozent aller Klein- und Mittelbetriebe (KMU) in Deutschland rechnen 2024 noch mit weiteren Kostensteigerungen im Vergleich zum Vorjahr. Wie eine Sonderbefragung im Rahmen des Mittelstandspanels der KfW-Mittelstandsbank zeigt, erwarten die Unternehmen vor allem noch Zuwächse bei den Kosten für Energie, Materialien, Rohstoffe und Vorprodukte sowie auch bei den Löhnen und Gehältern. Die genannten Kostenblöcke machen aktuell 68 Prozent der Gesamtkosten bei den befragten KMU aus. Für rund die Hälfte der Betriebe stellen die jeweiligen Kostenzuwächse zwar eine deutliche Mehrbelastung dar, die jedoch immerhin 48 Prozent der befragten Unternehmer

als tragbar einschätzen. 21 Prozent der Firmenchefs gaben sogar explizit an, dass die Kosten kaum bis gar nicht ins Gewicht fallen, selbst wenn sie dauerhaft so hoch blieben. Erklären lässt sich der größtenteils unaufgeregte Umgang der Unternehmer mit der Kostenentwicklung nach Einschätzung der KfW-Experten durch die zum Kostenausgleich bereits ergriffenen Maßnahmen: Mehr als ein Drittel der Betriebe hat etwa die Preise erhöht, Maßnahmen zur Verbesserung der Energie- und Ressourceneffizienz umgesetzt, alternative Lieferanten gesucht oder auch das Sortiment sowie die Dienstleistungs- und/oder Produktqualität an das erhöhte Kostenniveau angepasst. **me**

BUCHTIPP

ZIELE erreichen

Viele Unternehmer wissen zwar ziemlich genau, welche Ziele sie erreichen wollen, doch in der Praxis ist der Weg dahin oft unklar, weil sie zu sehr durch das Alltagsgeschäft blockiert sind. Ein klassischer Fall für einen Coach, wäre da nicht die Hürde, den passenden Sparringspartner zu finden. In seinem Buch „So finden Sie den passenden Coach“ (Campus Verlag 2022, 240 Seiten, 25 Euro) erklärt Wirtschaftsjournalist Martin Pichler, was einen Coach vom Berater unterscheidet, wann sich der Einsatz lohnt und wie man Scharlatane erkennt. Pragmatischer Ratgeber für alle, die endlich ins Handeln kommen wollen. [holzmann-medienshop.de](https://www.holzmann-medienshop.de) **me**



Erst der **CRASH**, dann der **AUSGLEICH**

Je nach Schwere und Mitschuld können Handwerksbetriebe bei Verkehrsunfällen umfangreiche Schadenersatzansprüche geltend machen – und so die entstandenen Nachteile kompensieren. Zehn Tipps für die Schadenpraxis.

Autorin **Annemarie Schneider** Fotograf **Stephan Minx**

W

Wer kennt derartige Verkehrsmeldungen nicht: „Achtung, Autofahrer! Auf der B10 zwischen Stuttgart und Esslingen ist ein Fahrer mit seinem Pkw mit einem Pritschenwagen kollidiert. Es kommt zu zeitlichen Sperrungen. Bitte umfahren Sie den Bereich weiträumig.“ Wenn die Polizei den Chef des betroffenen Handwerksbetriebs dann über den Unfall informiert, muss dieser nicht nur den Schock verdauen, er hat auch alle Hände voll mit der Schadenregulierung zu tun. Denn aus solchen Ereignissen erwachsen zahlreiche Forderungen gegenüber dem Verursacher.

1 HANDLING: LEASING-KFZ

Welche Schadenersatzansprüche nach einem Unfall für geschädigte Unternehmen im Raum stehen, umreißt Dr. Christoph Hartleb. Vorab bemerkt der Inhaber der Kanzlei Dr. Hartleb Rechtsanwälte in

Mönchengladbach zum verkehrsrechtlichen Rahmen bei geleasten Fahrzeugen: „Wer bei einem Verkehrsunfall aktiv legitimiert ist, Ansprüche gegen den Unfallverursacher geltend zu machen, richtet sich hier nach dem Leasingvertrag.“ Doch was heißt das konkret? Dem geschädigten Leasingnehmer entstehen einerseits eigene Ansprüche aus dem sogenannten Faktum der Besitzstörung. Andererseits sei „der Leasinggeber als Eigentümer aktiv legitimiert. Ihm steht originär der Schadenersatzanspruch rund um das Fahrzeug zu, insbesondere im Falle eines Totalschadens. Bei Reparaturschäden ist der Leasingnehmer via Leasingverträge zumeist verpflichtet, den Schadenersatz zu fordern und das Fahrzeug reparieren zu lassen“, sagt Hartleb. „Es empfiehlt sich trotzdem, zwischen den Leasingparteien stets abzuklären, wer die Ansprüche geltend macht, sofern der Vertrag keine eindeutigen Regelungen beinhaltet.“

2 FORDERUNG: SCHADENREGULIERUNG

Eine berechnete Forderung bei fremd- oder teilverschuldeter Beschädigung ist die Regulierung des Reparaturschadens. „Bei Leasing- oder fremdfinanzierten Fahrzeugen mit Sicherungsübereignung ist der

Geschädigte verpflichtet, den Unfallschaden vollständig beheben zu lassen“, betont Hartleb. Hat der Unternehmer das Fahrzeug gekauft, kann er zwischen zwei Optionen entscheiden. Entweder er lässt den Schaden beseitigen und sich die Kosten dafür erstatten oder er rechnet fiktiv ab. Letzteres ist laut Hartleb sowohl im Haftpflichtfall gegenüber dem Gegner und dessen Versicherung als auch bei einem Vollkaskoschaden möglich: „Der Geschädigte erhält dann jene Beträge, die entstanden wären, wenn das Fahrzeug repariert worden wäre.“

Sobald die Bagatellgrenze von circa 1.000 Euro netto überschritten ist, dient ein Sachverständigengutachten als Basis für tatsächliche sowie fiktive Reparaturen. Wichtig: Unterhalb dieses Betrags reiche der Kostenvoranschlag einer Werkstatt, so der Rechtsanwalt. Der Betrag stellt aber kein starres Limit dar. Der Jurist führt weiter aus: „Wird das Fahrzeug repariert, bringen Versicherungen oft den Einwand ‚Neu für Alt‘. Dieser besagt, dass das Fahrzeug nun einen höheren Wert als vor dem Unfall hat. Das bezieht sich aber nur auf Verschleißteile wie Reifen.“ Für betreffende neue Ersatzteile wird daher je nach Alter und Abnutzung der beschädigten ein Abzug vorgenommen. Quer legen sich manche Versicherer auch bei den Repara-



»Meist geben wir die Reparatur in Auftrag, um das gepflegte Erscheinungsbild zu erhalten.«

Manuel Bosse, Geschäftsführer des Bohr- und Sägetechnikunternehmens Gebrüder Nickel in Gundelsheim bei Bamberg.

turkosten, wenn der Gutachter Stundenverrechnungssätze markengebundener statt freier, oft günstigerer Werkstätten annimmt. Dabei verweisen sie auf die Schadenminderungspflicht und ein Bereicherungsverbot. Gemäß Ersterem muss der Geschädigte alles tun, die Kosten niedrig zu halten. Das Zweite bestimmt, dass er durch die Regulierung nicht besser gestellt sein darf als vor dem

Schaden. Hartleb stellt dazu fest: „Bei einem Fahrzeug, das nicht älter als drei Jahre ist, muss sich der Geschädigte nicht an eine freie Werkstatt verweisen lassen. Ist es älter als drei Jahre, muss sich der Geschädigte dann nicht an eine freie Werkstatt verweisen lassen, wenn es nachweislich stets in einer Markenwerkstatt gewartet und gegebenenfalls repariert wurde.“

3 SPEZIALFALL: TOTALSCHADEN

Extra-Regeln kommen bei einem Totalschaden zum Tragen. In diesem Fall spielt neben dem technischen Totalschaden, bei dem das Fahrzeug aus fachlicher Sicht nicht mehr instand gesetzt werden kann, immer wieder der sogenannte wirtschaftliche Totalschaden eine Rolle. Um einen solchen handelt es sich, wenn sich die ➤

Reparaturkosten auf mehr als 130 Prozent des Wiederbeschaffungswertes belaufen. Diesen bildet der Preis für ein vergleichbares Modell nach Alter, Typ und Zustand vor dem Unfall. „Davon ist wiederum der Restwert abzuziehen, wenn die Reparaturkosten 30 Prozent über dem Wiederbeschaffungswert liegen“, sagt Hartleb. Die 130-Prozent-Marke resultiert aus der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH). In diesem Fall ist auch keine fiktive Abrechnung der Reparaturkosten möglich. Der Jurist ergänzt: „Macht der Haftpflichtversicherer des Unfallgegners oder die eigene Kaskoversicherung ein höheres Restwertangebot als vom Gutachter ermittelt, ist dieses maßgeblich. Allerdings muss das Gegenangebot des Versicherers zeitnah nach Zugang des Gutachtens beim Versicherer vorgelegt werden.“

4 MERKANTILER MINDERWERT: ERMITTLUNG

Bei einem Kfz-Schaden rückt außerdem die Wertminderung in den Blick. Hartleb fokussiert sich auf den merkantilen Minderwert. Dieser entsteht aufgrund der Annahme, dass potenzielle spätere Käufer für das instand gesetzte Fahrzeug wegen des Unfalls weniger zahlen würden. Ausnahmen: Bagatellschäden wie einfache Lackschäden sowie Fahrzeuge, die älter als fünf Jahre sind und noch keine 100.000 Kilometer auf dem Tacho haben, als auch Autos mit wesentlichen Vorschäden rechtfertigen keinen Anspruch auf Wertminderung. Hartleb: „Der merkantile Minderwert wird zum Beispiel anhand der Ruhkopf-Sahm-Tabelle berechnet und ist Teil des Sachverständigengutachtens oder wird vom Rechtsanwalt ermittelt. Bei Teilverschulden wird nach § 17 Straßenverkehrsgesetz die Wertminderung gequotelt.“ Wichtig: Bei Leasingfahrzeugen steht die Wertminderung dem Leasinggeber als Eigentümer zu.

5 FAHRZEUGAUSFALL: ANSPRÜCHE

Daneben hat der Geschädigte ein Anrecht auf einen Mietwagen oder eine Nutzungsentschädigung für die Zeit, in der das Fahrzeug ausfällt. Gemäß Hartleb steht es prinzipiell dem Eigentümer zu. Nach seinen Ausführungen verhält es sich bei Leasing und Langzeitmiete jedoch anders, weil die Nutzung längerfristig einem Dritten überlassen wurde. Der Anspruch steht hier Leasingnehmern und Mietern als Nutzern zu. Ungeachtet dessen müssen zusätzlich eine Nutzungs-

möglichkeit und ein -wille vorhanden sein. Das wird etwa bei einem längeren Krankenhausaufenthalt bestritten. „Einwände werden auch von der gegnerischen Haftpflichtversicherung erhoben, wenn ein Zweit- oder Poolfahrzeug vorhanden war, auf das der Geschädigte hätte zugreifen können“, sagt der Rechtsanwalt. In diesen Fällen würden meist nur die sogenannten Vorhaltekosten übernommen, welche geringer seien als die Aufwendungen für Mietwagen oder Nutzungsentschädigung. Des Weiteren sträuben sich Versicherer beispielsweise gegen die Kostenübernahme, wenn der Mietwagen weniger als 20 Kilometer täglich genutzt wurde. Sie verweisen auf die Schadenminderungspflicht. Demnach wäre ein Taxi deutlich günstiger gewesen.

„Generell richtet sich die erstattungsfähige Dauer der Anmietung eines Ersatzfahrzeuges entweder nach der erforderlichen Dauer der Reparatur oder nach der Zeit, in der bei einem Totalschaden ein Ersatzfahrzeug – nicht Neufahrzeug – zu beschaffen ist“, betont Hartleb. Bedarf es eines Mietwagens, rät er, immer einen Preisvergleich durchzuführen – zumindest einen regionalen Marktcheck – oder einen Mobilitätsdienstleister respektive die Leasinggesellschaft mit der Beschaffung eines Mietwagens zu ortsüblichen Preisen zu beauftragen. Mietet der Unternehmer keinen Ersatzwagen, wird eine Nutzungsentschädigung für die Dauer der Reparatur entrichtet. Bei fiktiver Abrechnung leisten die Versicherer ebenfalls eine Nutzungsentschädigung immerhin über die angenommene Reparaturdauer. Für die Höhe sind unter anderem die Fahrzeugklasse und das Kfz-Alter ausschlaggebend. Zur Berechnung des Nutzungsausfalls legen Rechtsanwälte und Gerichte zum Beispiel die Sanden-Danner-Küppersbusch-Tabelle zugrunde.

6 KOSTEN: SACHVERSTÄNDIGER UND ANWALT

Darüber hinaus sind die Kosten für einen Sachverständigen von der Haftpflichtversicherung des Schädigers jenseits der Bagatellschadengrenze von circa 1.000 Euro netto zu zahlen. Gleiches gilt für den Rechtsbeistand, der stets unabhängig von der Schadenhöhe hinzugezogen werden kann. Hartleb verweist auf ein Urteil des BGH, dass dies auch Unternehmen einschließe. Gleichwohl würden Versicherer bei Sachverständigenkosten immer wieder infrage stellen, ob die Höhe orts-

üblich und angemessen sei. Sein Resümee: „Der Geschädigte ist nicht verpflichtet, hier Marktforschung durchzuführen. Die Rechtsprechung orientiert sich in diesem Zusammenhang an der Befragung des Bundesverbandes der freiberuflichen und unabhängigen Sachverständigen für das Kraftfahrzeugwesen e. V. (BVSK), der regelmäßig eine Befragung seiner Mitglieder zur Vergütung durchführt.“

7 MITARBEITERAUSFALL: ENTGELTFORTZAHLUNG

Wenn durch den Verkehrsunfall dann noch Mitarbeiter arbeitsunfähig erkranken, addieren sich für den Arbeitgeber zusätzliche Kosten aus dem Entgeltfortzahlungsgesetz hinzu. Denn er hat den Lohn während der Arbeitsunfähigkeit

Schaden-Deckung in Kfz-Flotten Milliarden in Bewegung

Die Aufwendungen und Ansprüche für Unternehmen rund um die Kfz-Schäden und damit auch die Regulierungskosten der Versicherer steigen. Indiz: Während mehr Versicherungsverträge mit Flotten im vergangenen Jahr geschlossen wurden, ist die Schaden-Kosten-Quote gleichzeitig geklettert.

Kraftfahrtverträge mit Flotten (in Mio.)

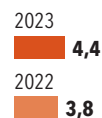


Aufwand für Geschäftsjahresschäden inkl. Schadenregulierungskosten und Rückstellungen (in Mrd. €)

Kraftfahrt insg.



davon Flottenversicherung



Schaden-Kosten-Quote Flottenversicherung



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), Stand: Aktualisierung Anfang 2024

weiterzuzahlen. „Daraus entsteht dem Arbeitgeber gegen den Unfallverursacher beziehungsweise seine Haftpflichtversicherung ein Anspruch auf Erstattung der gezahlten Vergütung inklusive Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung“, sagt Hartleb. Ist dem Mitarbeiter ein Mitverschulden zuzuordnen, könne dies seitens der Haftpflichtversicherung des Unfallgegners gegenüber dem Arbeitgeber entsprechend eingewandt werden.

8 PRAXISBEISPIEL: INTERNER PROZESS

Die komplexen und unwägbaren Konstellationen bei einem Verkehrsunfall und den daraus resultierenden Ansprüchen sind für Manuel Bosse Grund genug gewesen, feste Prozesse rund um die Schadenregulierung zu installieren. Der Geschäftsführer des Bohr- und Sägetechnikunternehmens Gebrüder Nickel in Gundelsheim bei Bamberg zählt zwar nur durchschnittlich drei Unfälle pro Jahr. In seinem Kaufpark mit neun Transportern, zwei Lkw und einem Pkw seien das meist Kaskoschäden, verursacht etwa beim Rangieren auf Baustellen. Dennoch gibt es im Betrieb auch klare Regeln für Fremd- als auch für teilweise sowie komplett eigenverschuldete Kfz-Schäden mit anderen Beteiligten.

„Bei Kaskofällen bleibt die Abwicklung in unserer Hand. Entweder wir holen uns einen Kostenvoranschlag in der Werkstatt, lassen den Schaden reparieren und die Kosten abzüglich der Selbstbeteiligung vom Versicherer erstatten oder wir rechnen den Schaden auf Basis einer fiktiven Abrechnung ab“, sagt Bosse. Auf die zweite Variante greift der Geschäftsführer zurück, wenn es sich um kleinere Schäden wie Dellen oder ältere Fahrzeuge handelt. Dabei entscheidet er von Fall zu Fall, da sich die Haltedauer der Nutzfahrzeuge je nach Belastung und Fahrleistung in einem breiten zeitlichen Korridor zwischen sechs und zwölf Jahren bewegt. „Meist geben wir jedoch die Reparatur in Auftrag, um das gepflegte Erscheinungsbild zu erhalten“, so Bosse. Mit Reklamationen oder Kürzungen der Versicherer hat er sich in diesen Fällen bisher nicht auseinandersetzen müssen. Deshalb will er die Abwicklung von Kaskoschäden in Eigenregie fortsetzen.

9 FREMDVERSCHULDEN: DRITTE EINBINDEN

Anders sieht es bei fremd- oder teilverschuldeten Kfz-Schäden aus. Kommt es zu

einem solchen, sind die rund 20 Monteure angewiesen, die Polizei zu rufen und den Vorfall direkt im Büro zu melden. Umgehend wird dann einem Rechtsanwalt und nahe gelegenen Kfz-Sachverständigenbüro die Regulierung überantwortet. „Diese Kooperation hat sich seit vielen Jahren bewährt, weil die Auslagerung an die Experten uns viel Zeit spart und wir auch sicher sein können, dass alle Ansprüche geltend gemacht werden“, erklärt Bosse. Von einigen hat er durch die Expertise der Dienstleister zum ersten Mal gehört. Beispiel: Nutzungsentschädigung. Diese bekommt das Unternehmen, weil es keine Mietwagen im Schadenfall bucht, sondern stets das eine oder andere Pool-Fahrzeug als Ersatzwagen in Reserve nutzt. Personenschäden hat Bosse in seiner Zeit als Geschäftsführer seit 2020 und drei Jahre davor als Bauleiter im Unternehmen nicht verzeichnen müssen. „Gleichwohl sind wir für den Ernstfall und eine korrekte Regulierung durch unseren Rechtsanwalt und unseren Gutachter gewappnet.“

10 RISIKEN: KOSTEN UND ABWICKLUNG

Dass sich gerade kleine und mittelständische Handwerksbetriebe nach Verkehrsunfällen Unterstützung holen sollten, meint Bastian Limpert, den Gebrüder Nickel als Kfz-Sachverständigen beauftragt. Der Geschäftsführer des gleichnamigen Sachverständigenbüros im oberfränkischen Reckendorf erstellt bundesweit Kfz-Gutachten – vorwiegend für Flottenbetreiber. Dort hat er beobachtet, dass manche das Thema Schadenersatz lange nebenbei gemanagt und auf Ansprüche verzichtet haben. Hinzu kommt seiner Ansicht nach, dass die wenigsten mangels Expertise die gesamte Abfolge an Prozessschritten und aktuelle Rechtsprechung auf dem Schirm haben. „Das Gutachten ist daher ein wichtiger Baustein, um Klarheit zu schaffen“, konstatiert Limpert.

Diese Aussage will er ausdrücklich nicht als Werbung für seine Zunft verstanden wissen. Vielmehr würden ohne Gutachten oberhalb der Bagatellgrenze von rund 1.000 Euro netto maßgebliche Schadenpositionen liegen gelassen. „Das geschieht zum Beispiel bei der fiktiven Abrechnung nach reinem Kostenvoranschlag der Werkstatt. In einem Gutachten ist die Kostenkalkulation nur ein Teil. Weitere kommen je nach Schaden hinzu, etwa die Wertminderung und der Nutzungsausfall.“ Der Verzicht auf die Schüt-



»Der Geschädigte ist nicht verpflichtet, Marktforschung durchzuführen.«

Rechtsanwalt Dr. Christoph Hartleb zum Streitthema Sachverständigenkosten.

zenhilfe der Profis kann sich summieren. Zumal der Kfz-Sachverständige mit Blick auf seine rund 100 Fuhrparkkunden unterschiedlicher Größe und aus Gesprächen mit den Flottenmaklern schätzt, dass bei einem Kfz-Bestand von 100 Fahrzeugen im Durchschnitt zwischen 15 und 25 Schäden pro Jahr zu verzeichnen sind.

Zugleich verweist der Kfz-Meister darauf, dass die Sachverständigenkosten für das Unternehmen kostenneutral seien oder steuermindernd wirken: „Für den Geschädigten übernimmt im Haftpflichtfall die Versicherung des Gegners und bei Teilverschulden kann der Anteil an selbst getragenen Aufwendungen als Betriebsausgabe angesetzt werden.“ Sobald die Entscheider überdies wüssten, dass ein Gutachten im Streitfall als Beweismittel vor Gericht dient, würde sie es daher auch nutzen.

hm

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Online-Rubrik Fahrzeug

Von Fahrzeug-Neuvorstellung bis Tempolimit-Diskussion – gleich zu den Denkanstößen surfen: handwerk-magazin.de/fahrzeug



Vorne bläht er die Nüstern, hinten zeigt er Flügel: die extrem leistungsstarke Variante E-Transit Custom MS-RT.

Das Elektro-QUARTETT

Ein Transporter, zwei Technologien, vier Leistungsstufen: Doch welcher neue Ford E-Transit Custom passt am besten in Ihren Handwerksfuhrpark?

Autor & Fotograf **Randolf Unruh**

Ford und der Transit – das ist eine ganz besondere Beziehung. Was haben die Entwickler – federführend Briten – nicht alles mit dem Transporter angestellt: zu einer riesenlangen Stretch-Limousine auseinandergezogen, Formel-1-Triebwerke eingebaut, zuletzt auf Basis des E-Transit Custom einen Supervan mit rund 1.500 kW/2.000 PS auf die Räder gestellt. Begleitet von britischem Humor und viel Augenzwinkern.

1. DER SUPER-STROMER

So ist wohl auch der neue E-Transit Custom MS-RT zu verstehen, optisch wie technisch ein Fest für die Sinne. Ford versucht sich hier erfolgreich als Geflügelzüchter: Ins Auge fallen neben geblähten Nüstern vorn vor allem hinten zwei Heckflügel links und rechts. Sehr exaltiert, ebenso wie der hintere Stoßfänger mit Diffusor-Optik, die Seitenschweller, die 19-Zoll-Räder mit Bereifung 235/50

und die blauen Bremssättel. Kein Fall für Schüchterne. Auch drinnen ist der Transporter aufgehübscht, vor allem aber drunter: Die E-Maschine bringt es auf 210 kW/285 PS und 415 Nm Drehmoment – wie bei jedem Elektromotor aus dem Stand. Und wie bei jedem E-Transit Custom ist die Maschine an der Hinterachse angesiedelt. Deshalb fährt der MS-RT auch nicht an, er reißt sich los. Perfekt geregelt, ohne Radierung auf dem Asphalt. Beschleunigt vehement bis hinauf auf 150 Sachen.

Eine Fingerübung überdrehter Entwickler und Designer? Von wegen: Der Super-E trägt wie seine sanfteren E-Geschwister knapp eine Tonne Nutzlast und darf ebenso 2,3 Tonnen ziehen. Ford liefert für den Laderaum auf Wunsch Holzboden, Seitenverkleidungen, Airline-Schienen, sogar Regalsysteme. Womit sich der Fahrer in den schnellsten Monteur oder fixesten Chef unter der Sonne verwandelt. Zum Preis von netto 66.950 Euro.

2. DER EINSTIEGS-ELEKTRIKER

Es geht auch anders. Die Basisausführung des E-Transit Custom steht ab netto 48.700 Euro in der Preisliste. Die E-Maschine leistet hier 100 kW/136 PS, zusammen mit dem identischen Drehmoment eine kraftvolle Kombination. Auch sie bietet einen verblüffend guten Antritt

schon beim kurzen Tritt aufs Fahrpedal. Der Einstiegs-Ford geht gut, selbst mit Ballast im Heck. Zugunsten des Verbrauchs und der Reichweite beschneidet der Hersteller indes die Höchstgeschwindigkeit: Bei Tacho 115 km/h ist Schluss. Da keine Freigabe für ein höheres Tempo vorgesehen ist, beschränkt sich das Einsatzgebiet auf Kurz- und Überlandstrecken.

3. DIE SPORT-VARIANTE

Ausweg ist für einen Aufpreis von netto 2.000 Euro die erheblich stärkere Ausführung mit 160 kW/218 PS Leistung. Sie geht nochmals schneidiger zur Sache, bei sehr temperamentvollen Fahrern sogar schneidiger als nötig. Ford lässt diese Variante 130 Sachen laufen, realistisch auch für Autobahnetappen. Auf Wunsch sind sogar 150 km/h freigegeben. Doch Vorsicht – hohes Tempo und große Reichweiten schließen sich gegenseitig aus. In der extrovertierten Sport-Ausführung mit breiten GT-Streifen und weiterem Zierrat schlägt der E-Ford die Brücke zum MS-RT, aber technisch und optisch nicht über die Stränge.

Typisch für alle vollelektrischen Transit Custom ist der eigenständige Grill. Dahinter steckt Hochvolttechnik. Es folgt im Untergrund eine Batterie von nominell 82 kWh. Nutzbar sind lediglich 64 kWh, das ist nicht üppig. Gut also, dass der Elektriker mit bis zu 125 kW an der Schnellladesäule recht flott Reichweite sammelt. Und die serienmäßige Wärmepumpe den Stromverbrauch der Klimatisierung senkt. In der Architektur folgt im Bereich der Hinterachse der Heckmotor mit einem identischen Drehmoment von 415 Nm für alle Vollstrom-Leistungsvarianten. Allemal genug für einen kompakten Transporter.

Draußen am Fahrerarbeitsplatz eröffnet sich durchweg die typische Transit-Custom-Landschaft: oben wie unten abgeplattetes Lenkrad. Wählhebel für die Fahrtrichtung an der Lenksäule. Eigenwillige Digitalarmaturen, schön bunt, doch schwer genießbar. Es gibt zahlreiche Ablagen einschließlich des zweiten Handschuhfachs, denn der Beifahrer-Airbag steckt in der Dachverkleidung. Reichlich Steckdosen, auch 230 Volt zum Anzapfen der Traktionsbatterie mit Elektrowerkzeug im Heck. LED-Licht im Frachtraum, auch als Vorfeldbeleuchtung. Das Fahrverhalten ist durchaus angenehm, auch wenn der Sitz wenig Seitenhalt gibt und die elektrische Lenkung



Cockpit wie gewohnt:

Die digitalen und konfigurierbaren Instrumente kommen eher schrullig als funktionell daher (o. li.).

Ballast im Laderaum?

Stört den Stromer nicht, der Testwagen schleppt viel und der Antritt bleibt prächtig (o. re.).

Markenzeichen aller

Vollstromer: der eigenständige Grill (u.).

etwas gefühllos und zickig agiert, die Vorderachse ein wenig zu Nickschwingungen neigt.

4. DER PLUG-IN-HYBRID

Einer geht noch: Der Ford Transit Plug-in-Hybrid komplettiert das Stromer-Quartett. Er ist mit einem Nettopreis für den Kastenwagen ab 44.600 Euro die günstigste Möglichkeit zum Einstieg in die E-Mobilität von Ford, hier eine Teil-Elektromobilität. Im Unterschied zu den Vollelektrikern sind die Vorderräder angetrieben. Unter Transportern einzigartig ist die Kombination aus einem 2,5-Liter-Benziner, einem E-Motor mit einer Systemleistung von 171 kW/233 PS, dem stufenlosen CVT-Getriebe mit Gliederband sowie einer schlanken Batterie mit einem Nutzinhalt von 11,8 kWh. Das klingt exotisch und fährt sich gewöhnungsbedürftig.

Definierbar ist die Verteilung der Antriebskraft. In Grundeinstellung fährt der Transporter rein elektrisch los, schafft um die 50 Kilometer Reichweite elektrisch. Wahlweise verlegt der Fahrer die E-Fahrt in die Zukunft, etwa angesichts einer Sperrzone am Ankunftsort. Er kann ebenso aktiv die Batterie laden. Oder der

Fahrer überlässt die Wahl des Antriebs dem Transporter.

So auch hier. Zunächst schnurrt der Ford rein elektrisch vom Hof, schleicht durch die Stadt. Ortsende, Tritt aufs Gas – hörbar schaltet sich der kräftige Benzinmotor zu. Bei vollem Punch bollert die Maschine wie ein V8 im Mustang – dabei ist sie als Vierzylinder sowie in Hubraum und Leistung im Vergleich dazu exakt ein Halbstarker. Macht nichts, für den Transit Custom genügt der Mumm. Ob die Variante des Plug-in-Hybrid Sinn hat, muss jeder selbst entscheiden – zu viel Benzinanteil im Transporter ist ungesund fürs Portemonnaie. Erst recht als MS-RT, auch den Plug-in-Hybrid gibt es mit komplettem Flügelwerk. Immerhin 8.000 Euro günstiger als den wilden Vollstromer. **hm**

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Diesel-Bruder im Test

Wie sich der Ford Transit Custom mit Turbodiesel im Test von handwerk magazin schlug, lesen Sie im Netz: handwerk-magazin.de/fahrzeug

Ein Senior steht unter **STROM**

Ungeheuer stark, überraschend schnell:
Der Transporter-Senior Fiat E-Ducato
explodiert regelrecht auf der Testrunde
von handwerk magazin. Das nennt man
Handwerker-Schnelldienst.

Autor & Fotograf **Randolf Unruh**

Bei allen Differenzen, in einem Punkt sind sich Bundeskanzler, Wirtschafts- und Finanzminister einig: Sie wünschen sich, dass Mitarbeiter länger arbeiten. Stichwort: Fachkräftemangel. An Fachkräften unter den 3,5-Tonnern für den Fuhrpark herrscht nun wirklich kein Mangel. Einer unter ihnen arbeitet trotzdem lang und immer länger, der Fiat Ducato. 2006 kam er zu-

sammen mit seinen Geschwistern von Citroën und Peugeot auf die Welt, inzwischen durch Opel zum Quartett ergänzt.

Der gute alte Ducato zeigt als neuer E-Ducato, was ein Elektroantrieb zu leisten vermag. Da wäre eine dicke Batterie mit einer nominellen Kapazität von 110 kWh, nutzbar sind 98 kWh. Eine E-Maschine mit einer höchst beachtlichen Leistung von 200 kW/272 PS. Und ein Drehmoment von 410 Nm. Auswahl an Karosserien und Fahrgestellen gibt es reichlich, an Antriebsvarianten dagegen nicht. Man muss

den E-Ducato nehmen, wie er ist. Übertragen auf den Betrieb: Der mitunter etwas sperrige Alte kennt keine Kompromisse.

EXPLOSIVER ANTRITT

Aber er bringt Leistung: Dieser Transporter beschleunigt nicht, er explodiert. Den Standardsprint von null auf 100 Sachen, nicht unbedingt eine Lieblingsdisziplin für kräftig gebaute 3,5-Tonner, erledigt der Stromer mal eben in 9,6 Sekunden. Die Zwischenbeschleunigung ähnelt einer Kernschmelze: Tempo 60 bis 100 mit Kickdown, typisch am Ende einer Autobahnbaustelle und für dicke Diesel mit langer Übersetzung eine Herausforderung – 5,6 Sekunden. Da zieht es Ducato-Piloten breit grinsend die Mundwinkel nach hinten bis zu den Ohren. Handwerker-Schnelldienst sozusagen.

Bei gut 130 Sachen ist dann Schluss. Und mal ehrlich: Muss das sein? Also die Taste für die Fahrdynamikregelung gedrückt und von „Power“ auf „Normal“ gestellt. Die verbleibenden 160 kW/218 PS und 380 Nm sind mehr als genug. Und wenn die Fuhre leer ist, tut's problemlos der Eco-Modus mit 120 kW/163 PS und 360 Nm. Dann ist das Maximaltempo auf 90 km/h begrenzt. Ist mehr Mumm und Tempo gefragt, einfach Fahrpedal voll durchtreten, schon geht's wieder ab.



Neues Gesicht: der Fiat E-Ducato nach dem jüngsten Facelift.

Fiat E-Ducato

Abmessungen (L/B/H): 5.998/2.050/2.612 mm
Radstand: 4.035 mm
Wendekreis: 14.400 mm
Laderaum (L/B/H): 3.705/1.870/1.932 mm
Leergewicht Testwagen: 2.840 kg
Nutzlast: 660 kg
Zulässiges Gesamtgewicht: 3.500 kg
Zul. Zuggesamtgewicht: 5.500 kg
Batterie: Lithium-Ionen, brutto/netto 110/98 kWh
Aufladung: Wallbox 11 kW, Schnellladung max. 150 kW
Motor: E-Motor vorn eingebaut
Leistung: 200 kW/272 PS
Drehmoment: 410 Nm
Höchstgeschwindigkeit: begrenzt auf 130 km/h
Verbrauch (WLTP): 29,4 kWh
CO₂-Emissionen (WLTP): 0 g/km
Verbrauch Teststrecke beladen: 28,8 kWh/100 km
Testverbrauch min./max.: 18,9–40,0 kWh/100 km
Grundpreis: 54.800 Euro (exkl. MwSt.)



Tischlein deck dich: Aus der Lehne des Mittelsitzes klappt eine Ablage, die sich ebenfalls als drehbarer Tisch entpuppt (o. li.).

Konsequenz der großen Batterie: Die Nutzlast ist als 3,5-Tonner sehr eingeschränkt, deutlich wird's an der übersichtlichen Palette für die Verbrauchsfahrt (o. re.).

Ungeheuer stark auf der Strecke, eher gemächlich an der Ladesäule: Der E-Ducato ist in Fahrt ein Temperamentsbündel (u. li.).

Die Rekuperation, die E-Bremse mit Strom-Rückgewinnung, beeinflusst der Fahrer mit Schalt paddeln hinter dem Lenkrad. Im Segelmodus rollt der Transporter leichtfüßig mit höchst dezenter Verzögerung. Also Obacht bei veränderten Geschwindigkeitsbegrenzungen oder Ortseinfahrten. Stufe eins entspricht etwa der Motorbremswirkung bei Gas weg im Verbrenner. Stufe zwei steigert die Bremswirkung, Stufe drei bis zum Einpedalmodus. Dann aber geht's ruppig zu, diese Variante verlangt einen sehr feinfühligem Fuß auf dem Fahrpedal.

LANGWIERIGER LADEVORGANG

Beschleunigungsorgien verbieten sich auf Dauer indes aus Rücksicht auf den Verkehr drumherum sowie die Reichweite – sonst sind selbst 98 kWh schnell verbraucht. Zumal der E-Ducato zwar nominell mit bis zu 150 kW recht flott lädt, aber „volltanken“ kostet Zeit: Gut eine Stunde an der Gleichstrom-Steckdose für 80 auf 100 Prozent – das sagt die Anzeige der Displays voraus. In Cockpitmitte lassen sich Ladezeiten programmieren, auch die Ladeleistung und andere Einstellungen vornehmen. Alles in prima Klarschrift gekennzeichnet.

Der freundliche Baustoffhändler Thomas Groß packt zum Test eine Palette

Schnellbeton ins Heck. Sie sieht im Laderaum des E-Ducato doch etwas mickrig aus. Das Ergebnis von 2,84 Tonnen Leer- und 3,5 Tonnen Gesamtgewicht: Der dicke Batteriebrocken im Untergrund kostet Kapazität. Ausweg wäre ein Griff zum 4,25-Tonner mit entsprechenden Verkehrs-Einschränkungen. Unterwegs bewahrheitet sich erneut: Der Verbrauch eines E-Antriebs ist ein genaues Spiegelbild der abgeforderten Leistung. Er lag beim voll ausgeladenen Testwagen zwischen 18,9 kWh/100 km auf der Kurzstrecke, 24,4 kWh/100 km auf der Landstraße und 40 kWh bei voller Fahrt auf der Autobahn. Macht im Schnitt einschließlich weiterer Etappen 28,8 kWh. Damit fährt der Hochleistungs-E-Transporter je nach Einsatz ganz schön weit. Dank serienmäßiger Unterstützung wie der Wärmepumpe für die Klimatisierung. Oder der verbesserten Aerodynamik mit einer abermals gelifteten und nun weitgehend eingeebneten Frontpartie – jetzt ohne Trittsstufe zum Scheibenputzen – und geriffelten Gehäusen der Außenspiegel.

HOHE INFORMATIONSDICHTHE

Der Fahrer hat derweil alles bestens unter Kontrolle. Die digitalen Rundinstrumente sind nicht nur recht bunt, sondern auch ordentlich ablesbar. Ein Tastendruck ge-

nügt, schon taucht der Durchschnittsverbrauch auf. Begleitet von einer Art Ökometer, das an einen Bandtacho der sechziger Jahre erinnert und schon bei leichtem Druck aufs Fahrpedal von Grün über Gelb zum mahnenden Orange wechselt. Perfekt sitzt der praktische Drehregler für Vorwärts- oder Rückwärtsfahrt links in der Mittelkonsole, platzsparend und eingängig zugleich. Elektronischer Schlüssel, elektronische Handbremse, gut bedienbare automatische Klimatisierung, drei Steckdosenformate, griffige Lenkradtasten und die pfiffige Idee der Radiobedienung auf der Rückseite der Lenkradspeichen, auf Wunsch ein digitaler Innenspiegel – Alter schützt nicht vor Modernität und der E-Ducato dreht damit manch einem Kollegen eine Nase. So sind sie, die jungen Alten. So einer soll ruhig noch etwas länger arbeiten. **hm**

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Online-Rubrik Fahrzeug

Wie sich die übrigen Stellantis-Transporter „on the road“ schlagen, finden Sie bei uns im Netz:
handwerk-magazin.de/fahrzeug

ELEKTROMOBILITÄT

SONDER-Abschreibung nutzen



Nachfrage ankurbeln: Auch Handwerksbetriebe sollen von der neuen Sonder-Abschreibung profitieren.

Den Haushalt für 2025 hat das Bundeskabinett verabschiedet. Dabei möchte die Bundesregierung im Rahmen ihrer „Wachstumsinitiative“ der schwächelnden E-Auto-Nachfrage einen Schub verleihen. Vor allem gewerbliche Halter sollen von den Maßnahmen profitieren. So wird für Unternehmen rückwirkend zum 1. Juli eine Sonder-Abschreibung für neu zugelassene vollelektrische und vergleichbare Nullemissionsfahrzeuge eingeführt. Sie gilt für Neuzulassungen bis Ende 2028 und soll „die Anschaffung der betroffene-

nen Fahrzeuge deutlich attraktiver“ machen. Geht es nach den Plänen der Regierung, wird zudem bei der Dienstwagenbesteuerung für E-Fahrzeuge der Deckel für den Bruttolistenpreis um 25.000 Euro auf 95.000 Euro erhöht. Und drittens setzt die Ampel ausschließlich mit E-Fuels betriebene Fahrzeuge mit voll-elektrischen gleich – insbesondere bei der Kfz-Steuer und der Dienstwagenbesteuerung. Zur Erinnerung: Der Umweltbonus war im Dezember 2023 als Förderinstrument kurzfristig beendet worden. **pn**

KRAFTSTOFFE

Strohreste oder Gülle IM TANK?

Kann ein aus Bio-Müll gewonnener Sprit die Luft in den Städten sauberer machen? Dieser Frage ist das italienische National Research Council (CNR) in Zusammenarbeit mit dem Fahrzeughersteller Iveco in einer Studie nachgegangen. Das Ergebnis: Komprimiertes Biomethan (Bio-CNG) ist ein perfektes Beispiel für eine „Well-to-Wheel“-Kreislaufwirtschaft. Und auch der Blick auf die konkreten Einsparpotenziale regt zum Nachdenken in puncto Dekarbonisierung des Verkehrssektors an. Demnach kann Bio-CNG der Studie zufolge im untersuchten Sektor, bei italienischen City-Müllfahrzeugen, die klimaschädlichen Gase um bis zu 96 Prozent senken – verglichen mit herkömmlichem Diesel. Die Verringerung der Stickoxidemissionen soll bei bis zu 72 Prozent liegen.

„Die vom CNR durchgeführte Studie bestätigt erneut, dass die Verwendung von Bio-CNG eine ökologisch nachhaltige Lösung ist und zu einer höchst wünschenswerten Kreislaufwirtschaft führen kann, bei der der Wert von Abfällen und organischen Stoffen als Kraftstoff für die Abfallsammlung selbst genutzt wird, ohne die Einsatzmöglichkeiten der Fahrzeuge zu beeinträchtigen“, so Iveco-Manager Giandomenico Fioretti. Hintergrund: Die „Well-to-Wheel“-Analyse berücksichtigt die Auswirkungen der Herstellung und Verwendung eines Kraftstoffs – ohne den Anlagenbau und die Infrastruktur einzubeziehen. **pn**

ASSISTENZSYSTEME

NICHT IMMER in der Spur

Wer seit dem 7. Juli ein Auto neu auf die Straße bringt, der muss einen sogenannten Spurhalteassistenten an Bord haben. Die Funktion des Systems laut ADAC: Sobald der kleine Helfer erkennt, dass das Fahrzeug die Spur zu verlassen droht, lenkt er automatisch gegen. Ein verpflichtendes Sicherheitsplus, das der Autoclub begrüßt. Allerdings hätten verschiedene Tests der Spurhalteassistenten auch Schwächen offenbart, wie der ADAC mitteilte. Demnach könne es hin und wieder vorkommen, dass ein Auto fast in den Gegenverkehr gelenkt

werde. Schuld daran seien die in manchen Fällen vergleichsweise hohen Lenkkräfte der Systeme. Kombiniert mit einer nicht perfekten Abstimmung des Systems, könne es zu solchen Fehlregelungen kommen. „Der ADAC fordert die Automobilhersteller auf, ihre Systeme zu optimieren und wo nötig und sinnvoll bereits verbaute Spurhalteassistenten per Softwareupdate zu überarbeiten“, hieß es in der Mitteilung. Der Autoclub hat aber auch einen Tipp für alle Pkw-Lenker parat: Sie sollten „eine aufmerksame Probefahrt vor dem Kauf“ machen. **pn**



Gekonnt eingegriffen: Doch nicht alle Spurhalteassistenten verrichten optimal ihre Arbeit.

Jetzt Hotel
finden

Entdeckt. Erlebt. Empfohlen.

Hotels für Ihren nächsten Traumurlaub



www.meintophotel.de

Mein
TOPHOTEL



»Ich melde
Änderungen im
Betrieb sofort
dem Versiche-
rungsberater.«

Sandra Lützelschwab, Garten- und
Landschaftsbau, Rheinfelden-Minseln.



»Seit dem gro-
ßen Schaden,
bin ich sehr
offen für guten
Schutz.«

Martin Wassmer, Holzbau Wassmer GmbH,
Klettgau.



»Wir haben
uns neu auf-
gestellt und
haben ganz
neue Risiken.«

Max Uschakow, UFAS Lüftung + Klima,
Leichlingen.

»Wir haben unseren **SCHUTZ** angepasst.«

Jedes Gewerk hat spezielle Risiken, genauso wie jeder Betrieb. Diese sechs Unternehmer haben ihren Versicherungsschutz angepasst und erzählen, warum. Wie die Leistungstabellen zeigen: 60 Prozent weniger Prämie bei gleicher Leistung sind möglich.

Autor **Uwe Schmidt-Kasperek**



»Schäden an fremdem Material haben wir jetzt auch abgesichert.«

Werner Turmann, Gerüstbau Turmann, Badem.



»Als nun angestellter Manager brauche ich eine D&O-Versicherung.«

Ingo Stephan, Elektriker Bode und Stephan, 1Komma5° GmbH, Göttingen.



»Der Holzuntergrund unter unserer PV-Anlage erhöht das Brandrisiko.«

Jürgen Lutz, Photovoltaikanlagen Elektro Lutz, Stetten im Allgäu.

U

Unternehmer im Handwerk und Versicherungen: Liebe ist es meist nicht, was sie verbindet. Man geht sich lieber aus dem Weg – bis ein Zusammentreffen unvermeidbar ist. Ist dies bei einem Schaden der Fall, können Versicherungsvertreter, Berater oder Makler nicht mehr viel ausrichten. Doch wer einmal existenziell bedroht war, weil Lager, Werkzeuge oder Maschinen zerstört waren, geht künftig aufmerksamer mit seinem Versicherungspartner um: Sobald es eine Veränderung im Betrieb gibt, kontaktiert er seinen Versicherungsexperten.

handwerk magazin hat mit sechs Unternehmern gesprochen – über ihre Erfahrungen mit Schäden und geschlossene

Versicherungslücken. Im Fokus stehen dabei Betriebshaftpflicht-, Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung. Aber auch Autoinhalts- und Cyberversicherung sind existenzsichernde Policen.

#1 GARTEN UND LANDSCHAFTSBAU LÜTZELSCHWAB

„Mir ist sehr bewusst, dass Änderungen im Betrieb umgehend der Versicherung angezeigt werden müssen“, sagt Sandra Lützel Schwab. Die Unternehmerin aus Rheinfelden ist keine Handwerkerin. Sie überlässt die praktische Arbeit den Meistern im Betrieb, wie ihrem Sohn Leon. „Ich kann mich zu 100 Prozent um unsere Kunden, meine 35 Mitarbeiter und zusammen mit meinem Mann um das Kaufmännische und die Verwaltung meines Betriebs kümmern“, erzählt sie.

Fast wöchentlich telefoniert sie mit Michael Franz von der Generalagentur der SV Sparkassenversicherung. Der Experte sei zudem „mindestens viermal im

Jahr im Betrieb“. Daher entdeckte er auch schnell einen fehlenden Schutz: „Im Gespräch erfuhr ich nebenbei, dass man zwei neue Minibagger angeschafft hat“, so Franz. Einer sollte bereits am nächsten Tag angeliefert werden. „Dafür ist eine Maschinenbruchversicherung sinnvoll – vergleichbar mit der Vollkasko beim Auto“, erklärt Franz. Ein Minibagger kostet bis zu 50.000 Euro. Das Risiko, dass eine solche Maschine etwa bei der Anlieferung vom Lkw fällt, ist in der Hektik des Arbeitsalltages nicht ausgeschlossen. Diese Police kostet rund 400 Euro pro Bagger und deckt auch den Fall mit ab, dass ein Mitarbeiter den Bagger aus Versehen in den Graben fährt. Immerhin: Selbstfahrende Arbeitsmaschinen, die nicht schneller als mit Tempo 20 fahren können, sind in der Betriebshaftpflicht von Sandra Lützel Schwab eingeschlossen. Damit hat sie Personen- und Sachschäden bis zehn Millionen Euro abgesichert. „Die Bagger sind ja vielfach auch in priva- ➤

Vergleich: Leistungen und Prämien der Betriebshaftpflicht für ein Tiefbauunternehmen

Der Musterfall: 10 Millionen Euro Deckung für einen Tiefbaubetrieb aus Düsseldorf mit einem Jahresumsatz von 800.000 Euro. Für die fünf Mitarbeiter und den Geschäftsführer fallen Gehaltskosten von rund 250.000

Euro pro Jahr an. Der Betrieb wurde im Februar 2000 gegründet. In der Übersicht liegt das Sparpotenzial bei rund 58 Prozent, beim Wechsel vom teuersten zum günstigsten Anbieter.

VERSICHERER	TARIF	JAHRESPRÄMIE in € (gerundet)	BEWERTUNG durch Franke und Bornberg	MIETSACH- SCHÄDEN an Maschinen- und Geräten	TÄTIGKEITSSCHÄDEN auf eigenem Betriebsgrundstück	NACHBESSERUNGS- BEGLEITSCHÄDEN	VERLUST von fremden Schlüsseln & Code- karten/Folgeschäden
ANDSAFE	Betriebshaftpflicht	3.476	FFF+	ja	ja	ja	ja/ja
VHV	Bauprotect	4.394	keine	ja	ja	ja, SB 500 €	ja/bis 300.000 €
ERGO	Bauhauptgewerbe	4.427	FFF+	ja	ja	bis 300.000 €	ja
BGV	Firmen und Gewerbebetriebe	4.992	FFF+	ja	bis 500.000 €	ja	bis 1 Mio. €
HDI	FirmenModular	5.063	keine	bis 50.000 € SB 1.000 €	ja	bis 250.000 €; Bau- nebgew. bis 100.000 €; SB 1.000 €	bis 1 Mio. €/nein
PROKUNDO	Betriebs- & Berufs- haftpflicht	5.141	keine	SB 250 €	ja	ja	nicht: Tresor- und Möbelschlüssel/bis 25.000 €
DIALOG	Haftpflichtschutz Baugewerbe	5.694	FF+	ja	bis 100.000 €; eingeschränkt	bis 100.000 €	ja/ja
GOthaER	GewerbeProtect	6.443	keine	selbstfahrende Maschinen bis 500.000 €	ja	ja	ja/ja
HELVETIA	Bauhaupt- und Bau- nebgewerbe	8.169	FFF	bis 250.000 Euro SB 500	bis 25.000 € SB 500 €	bis 150.000 € SB 500 €	ja/nein
NÜRNBERGER	Business Line Bau inkl. Erw. ProdH	8.215	FFF	bis 500.000 € SB 500 €	bis 100.000 Euro; eingeschränkt		ja/nein

Quelle: Thinksurance GmbH; gewerbeversicherung.de; Stand Juli 2024; Versicherungsbeginn: September 2024; Anmerkung: SB = Selbstbeteiligung; SB 1.000 € bei prokundo und 500 € bei der Gothaer; alle Policen decken Mängel-beseitigungsnebenkosten (bei prokundo nur bis 75 % Anteil am Jahresumsatz) und Subunternehmer sowie berufstypische Nebentätigkeiten (nicht bei prokundo) ab.

ten Gärten im Einsatz. Da ist das Risiko eines Personenschadens groß“, so Franz.

EXKURS: VOLLER MASCHINENSCHUTZ

Regelmäßig kaufen oder leasen Unternehmer neue Maschinen. „In der Praxis sind diese Maschinen schon vier oder fünf Wochen im Einsatz, bis der Leasinggeber die Versicherungsbestätigung anfordert“, weiß Versicherungsmakler Dirk Schneider, der bei der Assekuranz Stahl GmbH tätig ist. Meist würde eine Maschinenversicherung verlangt. „Vielfach verhandeln die Kunden jedoch den Ein-schluss in ihre Sachversicherung“, erklärt

Schneider. Akzeptiere der Leasinggeber diesen Schutz, „laufen die Unternehmer in ein gefährliches Risiko“, warnt er. Denn die Haftung für die Maschine ist dann auf die Gefahren im Rahmen der Sachversicherung beschränkt. Nur die Maschinenbruchversicherung biete eine Allgefahrendeckung – die Sachversicherung greift nur bei benannten Gefahren, wie Brand, Sturm oder Hagel (siehe Tabelle Seite 48). Kommt es etwa durch eine Fehlbedienung zum Totalschaden, gibt es keinen Versicherungsschutz, aber der Leasinggeber hat Anspruch auf den Er-satz der Maschine. „Auf diese nicht unge-

fährliche Lücke weisen wir unsere Kun-den hin und dokumentieren es, wenn sie den Schutz ablehnen. Ansonsten haften wir vielleicht für die Schlechtberatung.“

Problematisch sei zudem die Zeit, in der die Maschine nicht in den Sachversi-cherungsschutz aufgenommen ist. Für diese Zeit gelten zwar automatisch Vor-sorgesummen, doch die reichen nicht im-mer aus. Liegt die Vorsorgesumme etwa bei 250.000 Euro und die Maschine kostet 500.000 Euro, ist das Unternehmen bei Totalschaden mit 50 Prozent unterver-sichert. Achtung: Der Vorsorgeschutz gilt nur bis zur Fälligkeit des Sachversiche-

OBHUTSSCHÄDEN	FLUGDROHNEN gewerblich genutzt
ja	ja
bis 300.000 €	ja
bis 300.000 €	bis 1 Mio. €
bis 500.000 €	ja
bis 250.000 € Baunebengewerbe	ja
SB 250 €	ja
eingeschränkt	kein Angebot
ja	nein
bis 25.000 € SB 500 €	ja
bis 500.000 €	bis 1 Mio. €

rungsvertrags. Dann muss die Maschine ordentlich versichert werden. „Daher ist das jährliche Gespräch mit dem Versicherungsexperten wichtig“, so Schneider.

#2 HOLZBAU WASSMER GMBH

Martin Wassmer verdankt den Bestand seines Betriebes seinem guten Versicherungsschutz. „Wenn sich bei uns im Betrieb etwas ändert, bespreche ich das umgehend mit Frank Mike Mutter von der Allianz“, so der Handwerksmeister aus Klettgau. Mit einer Zimmerei, einem Ausbauer und einem Zuschnittsbereich, der

für Fremdunternehmen tätig ist, führt er drei selbstständige Firmen. Mindestens alle sechs Wochen sprechen Unternehmer und Versicherungsexperte miteinander. „Das ist nicht immer ein Beratungsgespräch im engeren Sinne, aber wir sind so voll auf dem Laufenden“, sagt Mutter.

Der Grund für diese hohe Kontaktfrequenz: Bei einem Brand verlor Wassmer 2016 die Hälfte der Produktion. Es traf Maschinen und Vorräte. Der Gesamtschaden: 2,2 Millionen Euro. „Aber wir hatten alles auch gegen Ertragsausfall versichert“, so Wassmer. Wer so etwas erlebt habe, die Gefahr der Existenzvernichtung für Mitarbeitende und Familie, der sorge viel früher vor. Und er sagt: „Der Schaden hat mich gelehrt, wie sinnvoll es ist, alles aus der Hand einer Versicherung zu bekommen.“

Aktuell hat sich sein Betrieb einmal mehr verändert. So arbeitet die Holzbau Wassmer GmbH nun deutlich öfter als Generalunternehmer. Dafür hat Wassmer seine Betriebshaftpflichtversicherung angepasst. Auch wenn er sich über die Wichtigkeit des Schutzes bewusst ist, bewertet er seine Risiken mit Augenmaß: „Wir haben eine sehr gute, vom System getrennte Datensicherung und werden von einem IT-Spezialisten beraten. Daher steht die Cyberversicherung derzeit nicht ganz oben auf der Prioritätenliste.“

#3 UFAS LÜFTUNG + KLIMA

Wenn das Unternehmen vom Montagebetrieb zum Allrounder wächst, muss der Schutz vollkommen auf neue Füße gestellt werden. Dessen ist sich Max Uschakow heute bewusst. Er hat seinen Blindflug in Sachen Risiko beendet: „Wir haben durch den deutlichen Ausbau unseres Unternehmens vom Montagebetrieb hin zum Allrounder in Sachen Lüftungsbau ganz neue Risiken bekommen“, so der Geschäftsführer von UFAS Lüftung + Klima aus Leichlingen bei Leverkusen. Die Werte, die gelagert und in den Fahrzeugen befördert werden, seien deutlich gestiegen, ohne dass sie versichert waren. „Das hat uns schlecht schlafen lassen“, erzählt er. Dem Unternehmer wurde zunehmend deutlich, dass ein Verlust wichtiger Werkzeuge zum Stillstand bei Bauvorhaben führen könnte.

Über seinen Seniorpartner, Sergej Ungefug, nahm er Kontakt zum Versicherungsvertreter Lars Grünhoff von der HDI Generalvertretung Stephan Hecker auf. Gleich im ersten Gespräch wurden so



»Maschinen brauchen spezielle Policen.«

Dirk Schneider, Assekuranz Stahl GmbH,
Versicherungsmakler in Frankfurt am Main.

einige Deckungslücken deutlich: Damals hatte der Betrieb nur eine Haftpflicht- und eine Rechtsschutzversicherung sowie eine Kfz-Flottenpolice. HDI-Experte Grünhoff vermittelte eine Inhalts- und Ertragsausfallversicherung für das Lager und riet zu einer Autoinhaltsversicherung. „Die Monteure nehmen ihre Fahrzeuge oft vollgepackt mit Material und Werkzeug mit nach Hause, um am nächsten Morgen ganz schnell zur Baustelle starten zu können“, erklärt er. Heute ist der Inhalt jedes Fahrzeuges mit einem festen Betrag abgesichert – auch in der Nacht. Und bei einer Betriebsunterbrechung durch einen Schaden oder Diebstahl gibt es nun für zwölf Monate im Schadenfall 100 Prozent des Jahresnettoumsatzes. Denn die fixen Kosten, etwa für Personal oder Miete, laufen auch dann weiter, wenn nicht gearbeitet werden kann. „Natürlich zahlen wir jetzt für die Versicherung erheblich mehr“, sagt Uschakow. Das tue auf der einen Seite weh. Doch die Sicherheit, die er bekommt, sei jeden Cent wert.

Der Ausbau des Unternehmens geht rasant weiter. Uschakow: „Wir planen den Personalausbau auf 100 Mitarbeiter in den nächsten zehn Jahren.“ Die große Nachfrage nach energieeffizienten Anlagen mache dies möglich. „Derzeit bauen wir ein neues EDV-System auf und ➤

Vergleich: Leistungen und Prämien der Inhaltsversicherung für eine Bäckerei

Der Musterfall: 300.000 € Deckung für eine Inhaltsversicherung für eine Bäckerei plus Café. Sie ist in einem Wohn- und Geschäftshaus (Bauartklasse I) in Düsseldorf ansässig. Die Betriebsfläche: 500 qm, Schaufenster und Tür

sind nicht speziell gesichert. Es gibt eine Brandmeldeanlage. Wert der Einrichtung: 260.000 €, Waren: 40.000 €. Alle Tarife ohne Selbstbeteiligung. Rund 60 Prozent kann die Bäckerei bei Wahl der günstigsten Police sparen.

VERSICHERER	TARIF	JAHRESPRÄMIE in € (gerundet)	BEWERTUNG durch Franke und Bornberg	ELEMENTAR- SCHÄDEN	AUSSEN ANGEBRACHTE SACHEN	BARGELD UND WERTSACHEN, unter Verschluss/ ohne Verschluss	GESCHÄFTSAHRRÄDER/ E-BIKES, DIEBSTAHL, 6 bis 22 Uhr nur bei Gebrauch
BA - DIE BAYERISCHE ALLGEMEINE	BayProtect Inhalt	846	FFF+	SB 1.000 €	bis 50.000 €; Schilder bis 500 € bei Diebstahl	bis 25.000 €/nein	bis 3.000 €; auch nachts
INTER	Exklusiv	912	keine	SB 10 %, min. 350 €, max. 4.500 €	bis 50.000 €	bis 20.000 €/ bis 1.000 €	nein
SIGNAL IDUNA	BetriebsPolice select	1.021 (siehe Ele- mentarschäden)	FFF+	nein	ja	bis 50.000 €/nein	bis 5.000 €
ANDSAFE	Mehrgefahren	1.307	FFF+	ja	ja	bis 250.000 €/ 3.500 €	ja
BGV	Inhalt 2023	1.576	keine	ja	ja	bis 20.000 €/ bis 1.500 €	bis 10.000 €
AXA	Profi-Schutz	1.583	keine	SB 2.500 €	bis 500 €; SB 10 %	bis 20.000 €/ bis 3.000 €	bis 2.500 €
BESSER GRÜN (RHION)	Gewerbeschutz	1.636	FF+	SB 10 %, mind. 500 €, max. 5.000 €	bis 2.500 €	bis 100.000 €/ bis 1.000 €	bis 3.000 €
ERGO	Geschäftsversi- cherung	1.676	keine	SB 500 €	ja	bis 25.000 €/ bis 500 €	bis 1.500 €
VOLKSWOHL- BUND	Komfort	1.763	FFF	SB 10 %, mind. 500 €, max. 25.000 €	bis 5.000 €	bis 10.000 €/ bis 500 €	nein
GOTHAER	GewerbeProtect	2.095	FFF	SB 10 %, mind. 500 €, max. 5.000 €	ja	bis 25.000 €/ bis 500 €	nein

haben bereits eine Cyberversicherung auf dem Plan.“

#4 GERÜSTBAU TURMANN GMBH

Werner Turmann hat auf die Krise am Bau reagiert und seine Geschäftsfelder erweitert: „Wir haben einen Mobilkran angeschafft, mit dem wir auch komplexe Gerüstbaustellen bedienen können.“ Mit dem Kran wird eigenes und fremdes Material an schwer zugängliche Stellen gehoben – wie Solaranlagen, Fenster und

Wärmepumpen. Dies birgt jedoch Gefahren, wie Turmann erzählt: „Als ich mit Kollegen ins Gespräch kam, wurde mir klar, dass ein Schaden an fremdem Material schnell sehr teuer werden kann.“

Nach Rücksprache mit Mike Görn von handwerkschafft.de, stellte Turmann fest, dass bisher das Schadenrisiko dieser Kranarbeiten nicht abgesichert war. Görn ergänzte den Schutz. „Auch Versicherungen, die uns Mike Görn selbst vermittelt hat, stellt er regelmäßig auf den Prüfstand und sorgt dann oft für bessere Leis-

tungen, manchmal sogar für einen besseren Preis“, ist Turmann zufrieden.

Daher ist der Handwerker überrascht, dass es Betriebe gibt, die alle Risiken bei einer einzigen Versicherung abdecken. Wer auf den Markt schaue, könne oft Angebote finden, bei denen Leistungen eingepreist sind, die bei anderen Versicherern eine Preiserhöhung zur Folge hätten. Turmann empfiehlt: „Lassen Sie mal einen Makler auf Ihren Schutz schauen, da ist oft eine positive Überraschung drin.“

Quelle: Thinksurance GmbH; gewerbeversicherung.de; Stand Juli 2024; Anmerkung: SB = Selbstbeteiligung; VS = Versicherungssumme; der Versicherungsschutz umfasst Schäden durch Leitungswasser, Sturm, Hagel, Feuer, Elementarschäden, Betriebsunterbrechungsschutz für 12 Monate; alle mit erweiterter Neuwerticherung – Ausnahme Inter und Volkswohlbund; Versicherungsbeginn 01.09.2024

UNTERVER- SICHERUNGS- VERZICHT	VERZICHT AUF EINWAND GROBER FAHRLÄSSIGKEIT BEI SCHADEN	VERZICHT ABZUG bei grob fahrlässiger Verletzung Sicherheitsvorschriften/ vertragliche Obliegenheiten	VERZICHT ABZUG grobe Fahrlässigkeit bei fehlender Anzeige Gefahrerhöhung
bis 250.000 €	bis 100.000 €; darüber bis 250.000 € max. 20 %	bis 25.000 €	bis 100.000 €; darüber bis 250.000 € max. 20 %
bis 250.000 €	bis 50 % VS; max 100.000 €	bis 2.500 €	bis 2.500 €
bis 10 % VS; max. 25.000 €	keine Angabe	bis 25.000 €/nein	bis 25.000 €
ja	bis 50.000 €	bis 50.000 €; bis 250.000 € max. 20 %; darüber max. 50 %	bis 50.000 € darüber max. 20 %
ja	bis 20.000 €	bis 50.000 €/bis 25.000 € max. 50 %	bis 50.000 €
bis 10 % VS	bis 20 % VS max. 50.000 €	bis 5.000 €	nein
ja	bis 100.000 €	bis 100.000 €	bis 100.000 €
bis 60.000 €	bis 50.000 € darüber max. 20 %	bis 50.000 € darüber max. 20 %	bis 50.000 € darüber max. 20 %
nein	bis 10.000 €	nein	nein
ja	bis 50.000 € darüber max. 20 %	bis 50.000 € darüber max. 20 %	bis 50.000 € darüber max. 20 %

5#ELEKTRIKER BODE UND STEPHAN 1KOMMA5° GMBH

Gerade noch rechtzeitig wurde Versicherungsvertreter Hanjo Waterkamp von der Gothaer zum Termin bei Elektriker Bode und Stephan in Göttingen gebeten. Denn der Handwerksbetrieb war kurz davor, sich von Grund auf zu verändern: „Das Start-up 1Komma5° GmbH aus Hamburg war eingestiegen und hatte den Betrieb zu seinem Profit-Center gemacht“, erklärt Waterkamp. Die Macher von 1Komma5° beteiligen sich an regionalen Hand-

werksbetrieben, um ihre Geschäftsidee, die nachhaltige Energiewende, mit Leben zu füllen. Für die solide Arbeit vor Ort bedient sich die 1Komma5° GmbH traditioneller Handwerksbetriebe.

Mit dem Einstieg des Start-ups änderte sich für die Geschäftsführer der Bode und Stephan GmbH, Ingo Stephan und Alexander Pape, fast alles. Statt wie bisher Leitungen, Lampen und andere elektrische Anlagen vor allem in gewerblichen Objekten zu installieren, gilt es nun nachhaltige Energieanlagen bei Pri-



»Neue Arbeits- geräte sollten versichert werden.«

Hanjo Waterkamp, Bezirksdirektion der
Gothaer Versicherung, Göttingen.

vatleuten aufzubauen. Das verändert die Risiken und zieht einen neuen Bedarf an Versicherungsschutz nach sich: Die Betriebshaftpflicht wurde von einer Haftungssumme von einer Million Euro auf fünf Millionen Euro erhöht. „Bald könnten auch zehn Millionen Euro sinnvoll sein“, schätzt Waterkamp. Auch die Inhaltsversicherung musste neu dimensioniert werden, da Solarmodule oder Batteriespeicher teuer sind. Der Wert der im Betrieb zwischengelagerten Waren stieg von 200.000 auf 2,5 Millionen Euro. Zudem gab es Änderungen für den Außendienst: „Bei der Arbeit sind Laptop und Drohnen neues Arbeitsgerät“, erklärt Waterkamp. Sie wurden in den Schutz einer Elektronikpolice eingeschlossen, damit das Laptop auch im Firmenwagen etwa gegen Diebstahl versichert ist.

Auch um erhöhten Cyberschutz kümmern sich die nun angestellten Manager – und um eine Managerhaftpflichtversicherung. Bisher hatten dies die Handwerker mit dem Hinweis: „Wir verstehen uns ganz prima“, abgelehnt. Doch nun gibt es eine große Company, die 51 Prozent am Unternehmen hält. Passiert ein Fehler, könnte der Hauptanteils-eigner die Handwerker zur Rechenschaft ziehen. Daher haben die beiden Handwerker nun eine Directors and Officers-Police (D&O). ➤

Vergleich: Leistungen Inhalts- vs. Maschinenversicherung

Wer geleaste oder gekaufte Maschinen in seine Geschäftsinhaltsversicherung integriert, trägt das Risiko, eine defekte Maschine aus eigener Tasche ersetzen zu müssen.

VERSICHERUNGSSCHUTZ besteht für Schäden durch:	INHALTSVER- SICHERUNG	MASCHINENVER- SICHERG. stationär	MASCHINENVER- SICHERG. fahrbar
FAHRLÄSSIGKEIT	●	●	●
UNGESCHICKLICHKEIT		●	●
UNSACHGEMÄSSE HANDHABUNG		●	●
BEDIENUNGSFEHLER		●	●
BRAND ¹	●		●
BRAND OHNE FEUERERSCHENUNG ²		●	●
EXPLOSION ¹	●		●
IMPLOSION		●	●
DIREKTER BLITZSCHLAG	●		●
INDIREKTER BLITZSCHLAG ³		●	●
LEITUNGSWASSER	●	●	●
HOCHWASSER (Elementar)	●		●
ÜBERSCHWEMMUNG (Elementar)	●		●
RÜCKSTAU (Elementar)	●		●
WASSER/FEUCHTIGKEIT anderer Art		●	●
EINBRUCHDIEBSTAHL	●		●
DIEBSTAHL			●
VANDALISMUS	●	●	●
RAUB, PLÜNDERUNG	●		●
STURM AB WINDSTÄRKE 8	●	●	●
WIND BIS WINDSTÄRKE 8		●	●
VORSATZ DITTER		●	●
SABOTAGE		●	●
KONSTRUKTIONSFEHLER		●	●
MATERIALFEHLER		●	●
AUSFÜHRUNGSFEHLER		●	●

Quelle: Basler Versicherungen 1) Die Geschäftsinhaltsversicherung deckt die Risiken Feuer, Einbruchdiebstahl, Sturm/Hagel und Elementargefahren. 2) Z.B. Seng-, Glimm-, Schmorschäden: Schäden durch die Einwirkung elektrischen Stroms; 3) Überspannung, Induktion, Influenz.

#6 PHOTOVOLTAIKANLAGEN ELEKTRO LUTZ

Jürgen Lutz rief seinen Versicherungsexperten Norbert Maier an und teilte ihm mit, dass er eine weitere Photovoltaikanlage auf einem Nebengebäude seines Betriebs installiert hatte. Maier machte sich sofort zum Ortstermin auf, um das Risiko der Anlage einzustufen zu können. Und er stellte fest: Die Anlage wurde auf Holzuntergrund installiert. Damit ist das Brandrisiko erhöht und die Anlage muss in die Bauarttriskoklasse III eingestuft und per Photovoltaikversicherung geschützt werden. „Das ist eine Allgefahrendeckung, mit wenigen Ausschlüssen“, so Maier.

„Wer eine solche Risikoeinstufung selbst vornimmt, weil er den Fragebogen des Versicherers eigenständig ausfüllt, kann in Teufelsküche kommen“, warnt Jonathan zur Nieden, Fachanwalt für Versicherungsrecht aus Hamburg. Eine

falsch beantwortete Frage ist ein Pflichtverstoß und die mögliche Konsequenz: „Schon bei grober Fahrlässigkeit kann die Assekuranz im Schadenfall vom Vertrag zurücktreten und die Leistung verweigern“, erläutert zur Nieden. Daher sei es sinnvoll, die Risikobeschreibung dem Versicherungsvermittler zu überlassen: „Macht er einen Fehler, muss sich der Versicherer dies anrechnen lassen und trotzdem leisten.“

VERGLEICH DER PRÄMIEN

Neue Risiken zu erkennen und zu versichern ist wichtig für Handwerksbetriebe. Sie sollten aber das Preis-Leistungs-Verhältnis nicht aus den Augen lassen. Aktuell gibt es beim Standardschutz – Betriebshaftpflicht- und Inhaltsversicherung – viel Wettbewerb am Markt. Das senkt die Prämien. Wer den gesamten Anbietermarkt abfragt, spart. Und er hat

bei seinem Vermittler gute Argumente für eine Prämiensenkung bei bereits bestehendem Schutz. Online ist ein Vergleich über die Portale Finanzchef24.de oder Gewerbeversicherung.de möglich.

Die Betriebshaftpflichtversicherung weist die größten Preisdifferenzen auf. Das zeigt eine Auswertung von Finanzchef24 unter Tausenden Abschlussdaten. Vor allem Unternehmen aus der Bau- und Immobilienbranche müssen sehr tief in die Tasche greifen. Abbruchbetriebe zahlen laut Finanzchef24 aktuell im Schnitt rund 5.094 Euro im Jahr, Tragwerksplaner 3.561 Euro und Tiefbauer sowie Vermessungsbüros um die 2.900 Euro. Zum Vergleich: Ein Umweltberater zahlt kaum mehr als 79 Euro pro Jahr.

„Wer Angebote vergleicht, bekommt ein besseres Gefühl für Leistungen und kann nebenbei mehrere Hundert Euro sparen“, sagt Payam Rezvanian, Mitglied der Geschäftsleitung bei Finanzchef24. Der Preisvergleich lohne auch bei der Geschäftsinhaltsversicherung, die Betriebseinrichtung, Vorräte, Waren und Produkte absichert. Teuer sind die Policen demnach für Bauzimmerer (3.700 Euro pro Jahr), Bäcker (1.765 Euro) und Maurer (1.500 Euro). Für Eiscafés hingegen fallen im Jahr im Schnitt nur 60 Euro an.

Unser aktueller Vergleich der Betriebshaftpflichtversicherung beweist, dass ein Tiefbauunternehmen, das vom teuersten zum günstigsten Anbieter wechselt, rund 58 Prozent sparen kann (siehe Tabellen Seite 44/45). Bei der Inhaltsversicherung liegt das Sparpotenzial für eine Bäckerei bei 60 Prozent.

Als guten Indikator für die Leistungen der Policen haben wir das Rating von Franke und Bornberg gewählt. Es ordnet Produkte sieben verschiedenen Ratingklassen (von FFF+/hervorragend bis F-/ungenügend) zu. „Eine individuelle Beratung, bei der auch die persönliche Situation berücksichtigt wird, kann es jedoch nicht ersetzen“, erläutert Geschäftsführer Michael Franke.

hm

yvonne.doebler@handwerk-magazin.de



Richtig gut versichert

heißt nicht: maximal versichert. Auf unserer Homepage erfahren Sie, welche Policen Sie wirklich brauchen.

handwerk-magazin.de/versicherung

FILM AB!

Videos für Ihr Unternehmen

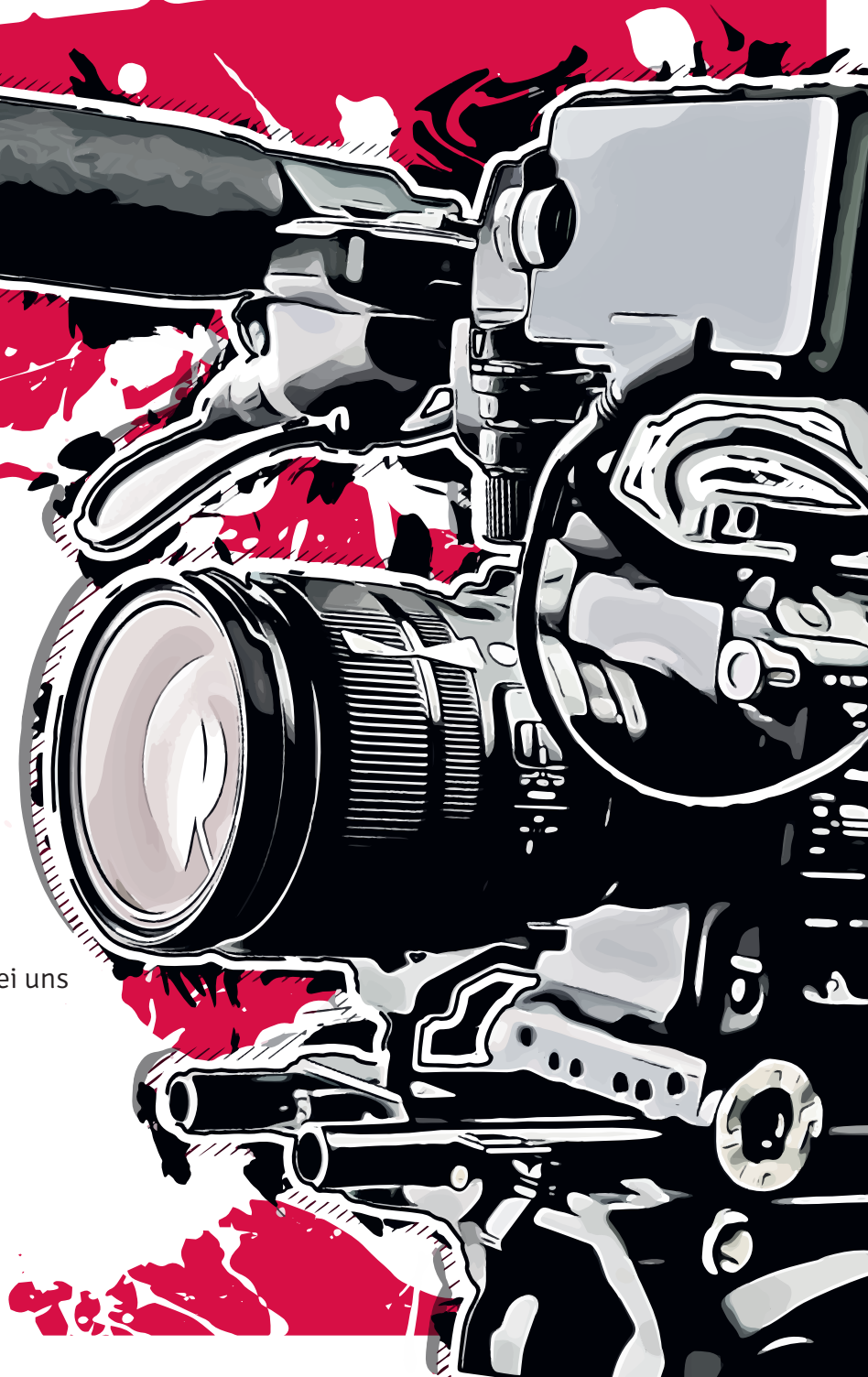
**Alles aus einer Hand.
Konzeption.
Produktion.
Placement.**

Messe-Videos, Social Media Content,
Recruiting-, Image- oder Werbevideo – Bei uns
finden Sie immer das passende Format!

Scann mich, um mehr zu erfahren:



[www.holzmann-medien.de/
video](http://www.holzmann-medien.de/video)





Dr. Hendrik Hartenstein leitet im Bundesverband deutscher Banken die Unternehmensfinanzierung. Er hat an der NRW School of Governance promoviert und unter anderem in Frankfurt/Main und an der Georgetown University in Washington D.C. studiert.

»Wir müssen **MEHR WETTBEWERB WAGEN**, um effizienter zu werden.«

„Viele Märkte in der EU sind liberalisiert – es wird Zeit, dass der Finanzbinnenmarkt nachzieht“, findet Dr. Hendrik Hartenstein vom Bundesverband deutscher Banken (BdB).

Ein Alltag ohne Finanzdienstleistungen? Das ist für das Handwerk ebenso wie für uns Bürger gleichermaßen undenkbar. Rechnungen begleichen, aber auch Kredite aufnehmen, Investitionspläne aufstellen und Anlagemöglichkeiten nutzen: All das ist für die meisten unverzichtbar.

Deutschland ist dafür gut aufgestellt, denn es hat einen stabilen und leistungsstarken Finanzmarkt. Grundsätzlich umfasst er alle Märkte, auf denen sich Angebot und Nachfrage nach Finanzmitteln gegenüberstehen – gearbeitet wird also mit Geld (kurzfristige Mittelbeschaffung), Kapital (langfristige Mittelbeschaffung) oder Währungen. Ein funktionierender Markt sorgt für niedrige Transaktions- und Informationskosten, Liquidität der Marktteilnehmer, Sicherheit für die Akteure und Möglichkeiten zur Interaktion zwischen Anlegern und Kreditnehmern. In Deutschland funktioniert das sehr gut.

Wir können diesen Markt aber noch besser aufstellen. Dafür ist der europäische Finanzbinnenmarkt ein wichtiger Baustein.

Vor 31 Jahren, am 1. Januar 1993, trat der europäische Binnenmarkt mit seinen vier Grundfreiheiten für den Waren-, Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalverkehr in Kraft. Seitdem blieb der Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen nur in Ansätzen erkennbar. Der Haken:

Unterschiedliche nationale Gesetzgebungen sorgen dafür, dass eher von 27 Teilmärkten die Rede ist als von einem einheitlichen Markt für Banken und Finanzdienstleistungen. Das bedeutet Bürokratie und höhere Kosten. Zunächst für Banken, aber dann auch für Kunden. Gerade mit Blick auf die hohen Transformationskosten des Handwerks und unserer gesamten Wirtschaft brauchen wir Fortschritte.

MEHR WETTBEWERB WAGEN

Ein einheitlicher Finanzbinnenmarkt – mit gleichen Regeln für alle Teilnehmer – würde den Wettbewerb unter Banken und anderen Finanzdienstleistern stärken. Davon profitieren Unternehmerinnen und Unternehmer und die gesamte Wirtschaft, denn sie könnten aus viel mehr und tendenziell günstigeren Finanzprodukten auswählen.

Handwerkliche Betriebe und andere kleine und mittlere Unternehmen sind auf eine starke Gesamtwirtschaft angewiesen. Investitionen in die Energiewende oder im Bausektor sichern das eigene Geschäft und letztlich die Existenz. Und die Herausforderungen durch die digitale und nachhaltige Transformation sind groß. Dafür muss die notwendige Finanzierung gesichert sein. Starke, global wettbewerbsfähige Banken als Partner von Unternehmen –

großen wie kleinen – und leistungsstarke Kapitalmärkte in der EU sind dafür unentbehrlich.

Nicht zuletzt muss sich die Europäische Union im globalen Wettbewerb mit anderen Wirtschaftsmächten behaupten. Der Finanzsektor ist dabei von strategischer Bedeutung. Nur mit einem starken Finanzbinnenmarkt kann dies der EU gelingen – und somit auch für das Handwerk langfristig die nötigen wirtschaftlichen Perspektiven schaffen. **hm**



»Es gibt **BETRÄCHTLICHE** **GEFAHREN** für die Finanzmarktstabilität.«



Dr. Hubert Gabrisch, 74, ist Autor und Forscher am Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW). Er war Forschungsdirektor am Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). Seit 2013 forscht er zur fiskal- und geldpolitischen Integrationspolitik der EU.

„Die Kapitalmarktunion in ihrer jetzigen Form erhöht die Krisenanfälligkeit“, ist Dr. Hubert Gabrisch vom Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) überzeugt.



Ein europäischer Markt für Banken- und Finanzdienstleistungen ist auch 25 Jahre nach der Gründung der Wirtschafts- und Währungsunion nur in Ansätzen vorhanden. Nach der globalen Finanzkrise 2008/2009 und dem folgenden Ausbruch der Eurokrise ab 2010 hat die EU-Kommission damit begonnen, eine Banken- und Kapitalmarktunion zu schaffen, in der Erwartung, dass gleiche Finanzierungsbedingungen auch die Finanzstabilität erhöhen. In der aktuell

geplanten Form ist der Finanzbinnenmarkt jedoch noch keine gute Idee. Dies möchte ich anhand der Kapitalmarktunion begründen.

GROSSES RISIKO, WENN PARTNER INSOLVENT WERDEN

Die Idee der Kapitalmarktunion beruht auf ausschließlich privatwirtschaftlicher Risikoteilung über die Schaffung von europaweiten Finanznetzwerken und ihren unbegrenzten Handel mit Verbriefungen (Derivate usw.), mit denen Finanzdienstleister aller Art ihre Kreditrisiken abzudecken suchen. Aber dies birgt neue beträchtliche Gefahren für die Finanzstabilität der Union. Unternehmen und Finanzdienstleister arbeiten in Netzwerken zusammen, die für die Verbreitung der Insolvenz eines Mitglieds heute jedes andere Mitglied des Netzwerks morgen verwundbarer gegenüber einem Liquiditätsschock machen, sogar dann, wenn der auslösende Schock – die Insolvenz eines Mitglieds – im Netzwerk bereits absorbiert wurde. Denn Zinserhöhungen bringen auch jene Unternehmen in Schwierigkeiten, die bisher hart an der Grenze zur Insolvenz leben. Die Gegenwart dynamischer Ansteckungseffekte kann zu einer europaweiten Krise nicht trotz, sondern wegen mehr privater Risikoteilung über Verbriefungen im Netzwerk führen. Der beste Beweis dafür ist

der Ausbruch der US-amerikanischen Finanzkrise 2007/2008 auf einem Markt für Verbriefungen, dessen beispielhafte Tiefe von der EU-Kommission ja angestrebt wird. Banken und private Finanzdienstleister fahren jedoch im Krisenfall ihre Kreditvergabe zurück, obwohl deren Ausweitung notwendig wäre. In dieser Situation müsste der Finanzbinnenmarkt durch einen fiskalischen „Kugelfang“ ergänzt werden.

Dies gibt es in den Vereinigten Staaten, sodass damals der Zusammenbruch des Finanzbinnenmarktes vermieden wurde, aber nicht die Ausbreitung der Finanzkrise in die EU, die darüber eben nicht verfügte und weiter nicht verfügt. Das Konzept der Kapitalmarktunion sieht diese wichtige Ergänzung nicht vor. Öffentliche Risikoteilung wird dann zwar sporadisch erzwungen, wie etwa im Falle des Aufbau- und Resilienzfonds im Gefolge der Covid-19-Pandemie, der aber nicht als permanenter, sondern nur temporärer Kugelfang gedacht ist. Und die Diskussion über Euro-Bonds ist im Sande verlaufen. Kann die Geldpolitik der Zentralbank helfen? In Grenzen ja, aber nur in Kooperation mit einer europäischen Fiskalpolitik, die Stabilität in den Markt bringt. Aus diesem Grunde halte ich die Schaffung eines Finanzbinnenmarktes ohne Instrumente der öffentlichen Risikoteilung für kontraproduktiv. **hm**

MELDUNGEN

BGH-URTEIL

Prämiensparer bekommen **RECHT**

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat ein Urteil über das Prämiensparen der Sparkassen gefällt: Die Finanzinstitute müssen ihren Prämiensparern Zinsen nachzahlen. Dafür hat der BGH auch gleich den Zinssatz festgelegt, der für die Nachberechnung gilt. Jahrelang hatte die Verbraucherzentrale (VZ) geklagt, weil sie davon ausging, dass Sparkassen in diesen Verträgen zu wenig Zinsen gezahlt haben. „Für Prämiensparer und sparerinnen ergeben sich Ansprüche, die in der Regel im vierstelligen Bereich liegen dürften“, meldet die VZ. Das Urteil erging gegen die Saalesparkasse und die Ostsächsische Sparkasse Dresden. „Die Urteile sind richtungsweisend für die gesamte Bran-

che und weitere Verfahren der Verbraucherzentrale“, so die VZ.

Die Vorständin des Bundesverbands der VZ, Ramona Pop, sagt: „Jetzt müssen alle Sparkassen tätig werden und von sich aus Entschädigungen in die Wege leiten.“ Und Andreas Eichhorst, Vorstand der VZ Sachsen, meint, es sei nicht nötig, auf weitere Urteile zu warten und die Betroffenen länger zappeln zu lassen. „Wir sind stolz und freuen uns, dass sich die intensive Arbeit der letzten Jahre ausgezahlt hat“, sagt er. Nach Zahlen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) lag der Bestand von Prämiensparverträgen im Jahr 2021 bei rund 1,1 Millionen.

yd

Prämiensparer erhalten nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs Zinsen erstattet.

Finanzspiegel für Unternehmer

Firmendarlehen nach Bonität/Sicherheiten

Kontokorrent	von	9,95 %
	bis	13,00 %

Verzugszins – BGB, VOB

Verbraucher	8,37 %
Unternehmer	12,37 %

Baugeld – Effektivzins¹

	10 J.	15 J.
ING	3,69 %	3,86 %
Debeka	3,79 %	3,97 %
Allianz	4,05 %	3,99 %

Festgeld³ – 10.000 Euro

	6 Mon.	12 Mon.
Weltsparen Raisin	3,30 %	3,30 %
Oyak Anker Bank	3,05 %	3,15 %
IKB Deutsche Industriebank	2,50 %	3,00 %

Tagesgeld³

	5.000 €	50.000 €
Ford Money	3,40 %	3,41 %
Volkswagen Financial Services	3,25 %	3,25 %
BMW Bank	3,00 %	3,00 %

Konditionen für Selbstständige; 1) Darlehen 175.000 Euro, 70 % Finanzierung, 2 % Tilgung; Banken mit deutscher Einlagensicherung; Quelle: fmh.de; Stand: 15.07.2024

Immer die besten Konditionen für Kredite und Zinsanlagen finden Sie mithilfe unserer topaktuellen Vergleichsrechner auf handwerk-magazin.de/rechner.



»60 Prozent der Deutschen sehen Deep-fakes als Gefahr für die Demokratie.«

Block-builders.de, ein Themenportal für Finanzen und Blockchain, hat für diese Aussage Daten des Bayerischen Forschungsinstituts für Digitale Transformation (bidt) ausgewertet.

STATUSFESTSTELLUNG

Nachteilige **BEHANDLUNG**

Vier von fünf befragten Experten halten die Deutsche Rentenversicherung (DRV) für nicht unabhängig bei den Statusfeststellungsverfahren, informiert der Verband der Gründer und Selbstständigen Deutschland e. V. (VGSD). Befragt wurden Sozialrechtsanwälte, Rentenberater, Compliance-Mitarbeiter großer Auftraggeber und Vertreter von Berufsverbänden zu ihren Erfahrungen mit diesen Verfahren. Die DRV entscheidet darin, ob eine Tätigkeit als abhängige Beschäftigung oder als selbstständige Tätigkeit gilt. Wenn Betroffene rechtlich gegen die Entscheidung vorgehen, wird diese von der DRV in jedem sechsten Fall korrigiert, von Gerichten sogar in rund der Hälfte der Fälle. In

den letzten Jahren wurden immer mehr bisher zweifelsfrei Selbstständige nicht mehr als solche anerkannt, was bei den Auftraggebern zu hohen Nachzahlungen bis hin zu strafrechtlicher Verfolgung führen kann. Diese Sanktionen können, insbesondere bei kleinen Auftraggebern, existenzbedrohend wirken. Um dies zu vermeiden, vergeben Selbstständige immer weniger Aufträge an Solo-Selbstständige. Unter Freelancern besteht inzwischen Auftragsmangel bei gleichzeitigem Fachkräftemangel. Aber auch die Wettbewerbsfähigkeit der Auftraggeber leidet massiv, weil sie für eine erfolgreiche Digitalisierung und Transformation auf selbstständige Experten angewiesen sind.

yd

ESG-Fonds sind NICHT TEURER

„Nachhaltige Fonds sind im Schnitt nicht teurer als ihre konventionellen Konkurrenten“, so das Ergebnis einer aktuellen Studie, in der Morningstar Sustainalytics (Tochtergesellschaft des Analyseunternehmens Morningstar) die repräsentativen Kosten von ESG-Fonds aus Europa mit denen traditioneller Investmentfonds vergleicht. Untersucht wurde die Entwicklung der Kosten in den letzten zehn Jahren in sechs der beliebtesten Kategorien. „Den Anlegern wurde in der Vergangenheit suggeriert, dass ESG-orientierte Fonds teurer sind als konventionelle, weil sie spezielle ESG-Daten und ein umfassendes Research verwenden. Das ist ein Mythos“, sagt Hortense Bioy, Head of Sustainable Investing Research bei Morningstar Sustainalytics. „Wegen der breiten Palette von ESG-Strategien gibt es natürlich auch eine große Spanne bei den Kosten.“ Aber im



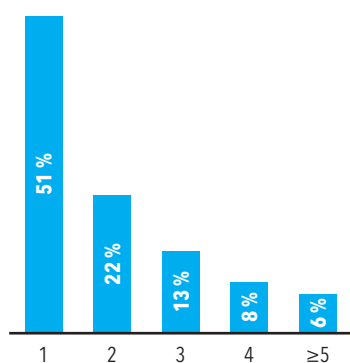
Der Mythos, dass nachhaltige Fonds teurer sind als klassische, ist widerlegt.

Schnitt würden die Kosten für ESG-Fonds bei 0,83 Prozent verglichen mit 0,90 Prozent für konventionelle Fonds liegen. Vor einem Jahrzehnt waren es noch 1,55 Prozent und 1,32 Prozent. **yd**

ÜBERSCHULDUNG

Männer haben höhere SCHULDEN

Anteil der beratenen Personen nach Anzahl Personen im Haushalt 2023



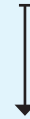
Quelle: Überschuldungsstatistik 2023/Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

Jede zweite Person (51 Prozent), die im Jahr 2023 die Hilfe einer Schuldnerberatungsstelle in Anspruch nahm, lebte in einem Singlehaushalt. Durchschnittlich waren diese Personen mit 29.738 Euro verschuldet, während die Verschuldung aller beratenen Personen im Schnitt 31.749 Euro betrug, teilt das Statistische Bundesamt

(Destatis) mit. Zudem waren 61 Prozent der Überschuldeten alleinlebende Männer. Sie hatten eine Schuldenlast von durchschnittlich 31.792 Euro. Nur 39 Prozent waren Frauen. Ihr Schuldenstand betrug im Schnitt 26.464 Euro.

Auch bei der Überschuldungsintensität (Verhältnis zwischen monatlichem Nettoeinkommen und Schuldenhöhe) stehen alleinlebende Männer schlechter da. Sie bräuchten bei Verwendung ihres gesamten monatlichen Nettoeinkommens im Schnitt 28 Monate zur Schuldentilgung, während Frauen bereits nach 24 Monaten schuldenfrei wären. Ein besonders häufiger Auslöser für Überschuldung bei Singlehaushalten waren eine Erkrankung, eine Sucht oder ein Unfall. Mit 24 Prozent lag der Anteil hier bei Alleinlebenden deutlich über dem Schnitt aller beratenen Personen (knapp 18 Prozent). Bei alleinlebenden Frauen spielten Trennung, Scheidung oder der Tod des Partners mit 14 Prozent eine größere Rolle als bei alleinlebenden Männern mit zehn Prozent. Im Gegensatz dazu war der Verlust des Arbeitsplatzes bei Männern mit 20 Prozent die Hauptursache für die Überschuldung. **yd**

7,5



Milliarden Euro (90 Prozent der Schäden) haben die Versicherungen an über 200.000 Versicherte im Ahrtal ausbezahlt, die von der Sturzflut 2021 betroffen waren.

FONDSBRANCHE

Gute ZUGEWINNE

Die Investmentfondsbranche erzielte im Jahr 2023 mit 63 Milliarden Euro in Fonds und Mandaten ein beachtliches Neugeschäft. Das verwaltete Vermögen stieg um neun Prozent auf 4.149 Milliarden Euro – fast eine Verdopplung auf Sicht von zehn Jahren. „Damit der deutsche Fondsstandort diese Stärke erhalten und ausbauen kann, müssen politische Weichen gestellt werden“, fordert Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des Branchenverbands BVI. Sein zentrales Anliegen ist die Reform der privaten Altersvorsorge. Dazu gehören ein Altersvorsorgedepot ohne Garantie- und Verrentungsverpflichtung sowie Fonds als förderfähige Altersvorsorgeprodukte. Zudem fordert er, Fonds für die Erneuerung und den Ausbau der Infrastruktur zu nutzen. Der Investitionsbedarf sei immens, das könne der Staat allein nicht stemmen. Bisher würden deutsche Investoren in erster Linie ausländische Infrastrukturprojekte finanzieren – und damit gutes Geld verdienen. **yd**



Anleger stecken zunehmend mehr Geld in Investmentfonds.

Das gerne verdrängte **RISIKO** in Verträgen

Das Thema hat hohe Brisanz: Im Geschäft mit privaten Kunden bedarf es oft einer Widerrufsbelehrung – sonst brauchen die Auftraggeber ihre Rechnungen nicht zu bezahlen. Viele Handwerksunternehmer unterschätzen dieses Risiko. Dabei können sie mit recht einfachen Mitteln rechtssicher vorsorgen.

Autorin **Eva Neuthinger** Fotograf **Tim Wegner**

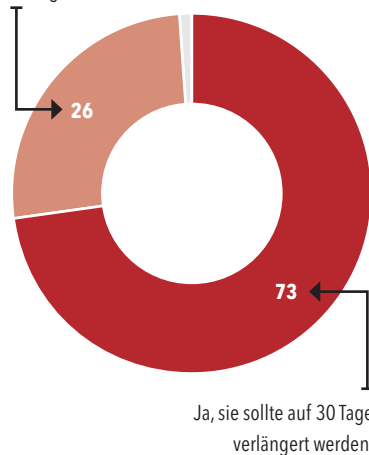
B

Bauunternehmer Marcel Sauer erinnert sich noch gut an eine Diskussion, die er mit seinen Innungskollegen über das Thema Widerruf führte: „Wir überlegten alle zusammen, wann Kunden bei Verbraucherbauverträgen zurücktreten können und worauf wir als Handwerker achten müssen, um uns abzusichern“, erklärt der Stuckateurmeister. Sauer führt im Rhein-Neckar-Kreis vier Handwerksbetriebe mit insgesamt 35 Mitarbeitern, Hauptsitz der Kurt Sauer GmbH – Ausbau und Fassade ist in der Gemeinde Epfenbach. Während des Gesprächs stellten die Handwerksunternehmer schnell fest, dass jeder am Tisch etwas dazu wusste, aber keiner rechtssichere Aussagen treffen konnte. Deshalb ließen sich die Innungsmitglieder von Rainer Fuchs, Lei-

Widerrufsfrist bei Haustürgeschäften verlängern

Der Verbraucherzentrale Bundesverband hat Verbraucher befragt, ob die Widerrufsfrist verlängert werden sollte.

Nein, die Frist von 14 Tagen reicht aus.



Quelle: Angaben in Prozent; Verbraucherzentrale Bundesverband, Mai 2024

ter des Geschäftsbereichs Recht beim Fachverband der Stuckateure für Ausbau und Fassade in Rutesheim, beraten. In einer Innungsversammlung wurde erörtert und ausführlich besprochen, was bei Privataufträgen zu beachten ist – etwa, welche Formulare einem Angebot beizufügen sind.

KEINE UNTERSCHRIFT? NACHFRAGEN!

„Seit Ende vergangenen Jahres haben wir bei jedem Angebot, das eine unserer Firmen per Mail an Verbraucher verschickt, obligatorisch eine Widerrufsbelehrung sowie ein Widerrufsformular integriert“, so Sauer. Wenn die Kunden den Auftrag vergeben, schicken sie zum einen diesen unterschrieben an den Betrieb zurück. „Aber sie müssen auch noch die Widerrufsbelehrung unterzeichnen und überdies bestätigen, dass sie das Widerrufsformular gesehen haben“, so der Handwerksunternehmer. Falls eine Unterschrift vergessen wurde, „frage ich nach und bitte darum, sie mir noch zu senden. Das kontrollieren wir sehr >

A middle-aged man with glasses, wearing a grey hoodie over a light blue t-shirt and dark jeans, stands with his hands on his hips. He is outdoors on a paved area. In the background, a red truck is parked, and there are green plants on the left. The scene is slightly blurred, focusing on the man.

**»Unterschriften
kontrollieren
wir sehr streng,
damit wir im
Fall des Falles
abgesichert
sind.«**

Bauunternehmer Marcel Sauer führt die
Geschäfte der Kurt Sauer GmbH aus Epfenbach
im Rhein-Neckar-Kreis.

streng, damit wir im Fall des Falles abgesichert sind“, sagt Sauer. Mit Rainer Fuchs hat er jedes einzelne Wort seiner Widerrufsbelehrung abgestimmt, um Rechtssicherheit zu haben.

Früher hat er die Widerrufsbelehrung als eigene PDF-Datei in den Anhang gelegt. „Das reicht mir heute nicht mehr“, so Sauer. Die Widerrufsbelehrung ist jetzt Bestandteil des gesamten Auftrags. „Wir nummerieren die Seiten durch, damit am Ende kein Kunde sagen kann, er hätte sie übersehen“, erklärt der Firmenchef. Dabei arbeitet Sauer mit der großen Mehrheit seiner Auftraggeber reibungslos zusammen: „Ich vermute, dass rund 98 Prozent unserer Kunden nicht widerrufen würden. Aber wenn nur einer sich doch dafür entscheidet, will ich keine schlaflose Nacht haben.“

So ernst wie Sauer nehmen die meisten Handwerksunternehmer die Sache vermutlich nicht. Jedenfalls winken nach Recherchen von handwerk magazin einige Firmenchefs beim Stichwort Widerruf eher genervt ab. Sie verlassen sich darauf, dass sich ihre Kunden loyal verhalten

und die Vereinbarungen als für beide Seiten bindend ansehen. Bauunternehmer Sauer kann diese Kollegen verstehen: „In Zeiten des Bürokratieabbaus würden wir uns wünschen, auf die Widerrufsbelehrung verzichten zu können. Zwar haben wir keine Arbeit mehr damit, seit wir die Dokumente in unsere Branchensoftware integriert haben, aber bis wir die Schriftstücke in trockenen Tüchern hatten, waren mehrere Korrekturgänge notwendig“, sagt der Bauunternehmer.

NEUES URTEIL: VERSCHÄRFTE SITUATION

Zum Hintergrund der Diskussion: Der Europäische Gerichtshof (Az: C-97/22) stellte sich im vergangenen Jahr auf die Seite der Auftraggeber. Der Fall ist für jeden Handwerksbetrieb relevant, der Verträge nicht in den eigenen Räumen abschließt. Hier ging es um einen Elektroinstallateur. Er sollte bei einem Privathaushalt Elektroinstallationen erneuern. Nachdem er seine Arbeiten fertig hatte, widerrief der Kunde den Vertrag. Er sei über sein Widerrufsrecht nicht aufgeklärt worden. Die Richter gaben ihm



»Fehler summieren sich teilweise auf hohe Summen, wenn sie sich potenzieren.«

Rainer Fuchs vom Fachverband der Stuckateure für Ausbau und Fassade.

recht. Der Unternehmer ging komplett leer aus. Wichtig: Verbraucher haben dieses Widerrufsrecht innerhalb von 14 Tagen nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Darauf sind sie von der jeweiligen Firma hinzuweisen – zum Beispiel auch von einem Online-Shop, bei dem sie bestellen, oder vom Handwerker, wenn per E-Mail ein Vertrag geschlossen wird. Das Problem: Falls der Kunde keine Widerrufsbelehrung bekommt, können sich die Verbraucher im schlimmsten Fall noch nach zwölf Monaten und 14 Tagen ohne Angabe von Gründen umentscheiden. Es spielt also keine Rolle, wenn die Lieferung und Leistung längst erfolgt sind. Schließlich dient das Widerrufsrecht dazu, Verbraucher zu schützen, falls sie unter Druck außerhalb von Geschäftsräumen Verträge eingegangen sind. Bei fehlender Widerrufsbelehrung dürfen für private Kunden keine Kosten anfallen. Der EuGH hatte zu klären, ob der Unternehmer nicht zumindest einen Anspruch auf einen gewissen Wertersatz für seine ordnungsgemäße Leistung hat – leider nein.

Das Urteil stärkt also die Verbraucher. „Unternehmer sollten es nicht auf die leichte Schulter nehmen. Wir infor-

Die 5 wichtigsten Regeln rund um den Widerruf

Die Kammern und die Innungen unterstützen Unternehmer bei der Ausgestaltung des Widerrufs. Rainer Fuchs vom Fachverband der Stuckateure für Ausbau und Fassade hat für die Mitglieder seiner Innung einige Informationen zusammengestellt.

1 Jede Person, die einen Vertrag abschließt, der weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbstständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden kann, ist ein Verbraucher. Wenn Unternehmer mit ihnen Verträge abschließen, wird eine Widerrufsbelehrung notwendig.

2 Bei einem Fernabsatzvertrag erfolgt der Abschluss ausschließlich über Brief, Telefon, Fax, E-Mail oder SMS – also Fernkommunikation. Bei einem Haustürgeschäft schließen die Parteien den Vertrag außerhalb der Geschäftsräume des Handwerksbetriebes und regelmäßig am Ort der Baustelle persönlich ab.

3 Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage, wenn der private Kunde vor Vertragsschluss ordnungsgemäß aufgeklärt wurde. Ist das

nicht der Fall, kann der Auftraggeber sogar noch nach einem Jahr und 14 Tagen alles rückgängig machen. Dies gilt auch, soweit die sogenannte Widerrufsbelehrung nicht korrekt erfolgte.

4 Bei einem Fernabsatzvertrag ist die Widerrufsbelehrung in Textform zu übersenden. Bei einem Haustürgeschäft sollten Unternehmer stets die Widerrufsbelehrung in Papierform in der Tasche haben. Sie ist eigenhändig zu unterschreiben.

5 Der Gesetzgeber hat ein amtliches Muster entworfen, dieses dürfen Unternehmer verwenden (Urteil des Bundesgerichtshofs (Az: IZR 28/22)).

mieren in Newslettern und in Workshops die Betriebe über die Bedeutung des Widerrufs und empfehlen, prinzipiell wie Unternehmer Marcel Sauer mit dem Angebot eine Widerrufsbelehrung sowie ein Formular für den Widerruf mit zu versenden“, erklärt Fuchs.

So empfehlen es auch die Handwerkskammern: „Das Thema ‚Widerrufsrecht‘ begegnet uns leider häufig im Beratungsalltag. Manchmal fehlt das Wissen, manchmal wird es in der Praxis nicht angewendet. Mit Artikeln auf unserer Webseite und im Newsletter der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main wollen wir deshalb für dieses wichtige Thema sensibilisieren und darüber informieren“, sagt Kathrin Smykala, Juristin der Rechtsberatung der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main. Die Expertin schildert ein typisches Szenario, das in ihrer Beratung schon vorgekommen ist: „Der Handwerker schließt seine Arbeiten ordnungsgemäß ab, doch später widerruft der Kunde den Vertrag. Die notwendige Widerrufsbelehrung wurde nicht korrekt übermittelt. Für die betroffenen Handwerker ist es na-

türlich ein großer Schock, wenn der Vertrag aufgrund einer Formalie rückabgewickelt wird. In manchen Fällen erhält der Handwerksbetrieb sogar keinen Werterersatz für seine bereits erbrachte Leistung.“

Fuchs hat sogar schon von Handwerkern gehört, dass sie von privaten Auftraggebern wegen einer fehlenden Widerrufsbelehrung unter Druck gesetzt wurden. Es gibt nicht wenige Verbraucher, die sich mehrere Angebote einholen und darauf hoffen, dass ein Betrieb die Widerrufsbelehrung nicht mitschickt. Sauer gibt auch zu bedenken: „Wenn ein Kunde einmal nicht zufrieden mit meiner Leistung sein sollte und zum Rechtsanwalt geht, wird dieser ihn als Erstes fragen, ob er eine Widerrufsbelehrung bekommen hat. Ist das nicht passiert, reicht das schon als Begründung dafür aus, nicht zahlen zu müssen.“ Wenn es bei kleineren Aufträgen Stress gibt, können Betriebe einen Ausfall in der Regel verkraften. „Aber Fehler summieren sich teilweise auf hohe Summen, wenn sie sich potenzieren“, warnt Fuchs.

VORSICHT BEI VERTRAGSANPASSUNGEN

Der Experte gibt Unternehmern den Tipp, auf der Baustelle immer auch eine Widerrufsbelehrung ausgedruckt vorliegen zu haben. Schließlich kommt es häufiger vor, dass Kunden während der Arbeiten einmal etwas anders haben wollen als abgestimmt. In der Regel wird das dann vor Ort mündlich abgesprochen – häufig ohne schriftlich zu fixieren. Aber auch in diesen Fällen ist es von großer Bedeutung, Vertragsänderungen zu dokumentieren und über die Möglichkeit des Widerrufs zu informieren. „Stellen Sie sich vor, bei einem Privatkunden soll mit den Arbeiten gleich begonnen werden. Dann macht es keinen Sinn, sich nachträglich noch eine Unterschrift zu holen“, so Fuchs. Nun wäre es schön, wenn man das alles mit dem Tablet vor Ort abwickeln könnte. Fuchs warnt: „Eine elektronische Unterschrift genügt in diesen Fällen nicht.“

Wer dieses Risiko umgehen will, hat noch andere Möglichkeiten. „Um unangenehme Überraschungen zu vermeiden, sollten Handwerker und Handwer-

Urteil vom Bundesgerichtshof (BGH)

Gerichte entscheiden häufiger zum Thema Widerruf, Sie sollten die Rechtsprechung verfolgen. Das BGH-Urteil (Az: VII ZR 151/22) wurde in der Fachwelt sehr beachtet.

Der Kunde hatte ein Angebot vom Unternehmer erhalten. Er verschickte die Bestätigung am nächsten Tag und wollte später den Auftrag widerrufen. Die Entscheidung: Dem Verbraucher blieb genügend Zeit für eine Prüfung des Angebots. Er stand nicht unter Druck. Zeitlich und räumlich fielen Angebot und Auftrag auseinander. Das Widerrufsrecht war ausgeschlossen. „Ein Vertragsschluss bei gleichzeitiger Anwesenheit der Parteien außerhalb von Geschäftsräumen im Sinne des Paragraphen 312b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 BGB liegt nicht vor, wenn der Verbraucher ein vom Unternehmer am Vortag unterbreitetes Angebot am Folgetag außerhalb von Geschäftsräumen lediglich annimmt“, so die obersten Zivilrichter.

kerinnen Verträge nach Möglichkeit in den Räumlichkeiten des eigenen Betriebs abschließen“, meint Expertin Smykala. In diesem Fall entfiel die Pflicht zur Widerrufsbelehrung, „und der Handwerker und die Handwerkerin können sich auf ihre Arbeit konzentrieren“, so Smykala. Ein Widerrufsrecht besteht prinzipiell nicht mehr, wenn der Kunde vor Beginn der Arbeiten ausdrücklich zugestimmt hat, dass der Handwerker mit der Werk- oder Dienstleistung vor Ablauf der Widerrufsfrist beginnt und der Verbraucher bestätigt, dass er von dieser Einschränkung des Widerrufsrechts weiß. Im Zweifel aber gibt die Expertin die Empfehlung, „dringend Rücksprache mit der Rechtsabteilung der zuständigen Handwerkskammer zu halten oder einen Fachanwalt zu konsultieren. So können Handwerksbetriebe sicherstellen, dass sie alle rechtlichen Vorgaben einhalten und sich vor finanziellen Verlusten schützen“, erklärt die Juristin.

hm

ulla.farnschlaeder@handwerk-magazin.de

Verbraucherschützer wollen mehr

Die Verbraucherzentralen setzen sich dafür ein, private Kunden besser zu schützen – zu viele Verbraucher würden Verträge abschließen, die sie eigentlich nicht wollen. Zwar betrifft dies häufiger langfristige Verträge, aber teilweise sind auch Handwerksbetriebe von den Forderungen betroffen.

Gefordert wird eine allgemeine zeitversetzte Bestätigungspflicht für telefonisch geschlossene langfristige Verträge (in Textform, etwa per E-Mail).

Die Verbraucherschützer wollen eine Zusammenfassung der maßgeblichen vertraglichen Aspekte für im Ladengeschäft geschlossene Verträge.

Sie fordern 30 Tage Widerrufsfrist für an der Haustür geschlossene Verträge bei unbestellten Haustürbesuchen.

Die Erstvertragslaufzeit für langfristige Verträge soll maximal ein Jahr betragen.



Noch mehr Rechts-Know-how

Vom Rechtsstreit bis zur Produktpiraterie –
Tiefenwissen gibt's bei uns im Netz:
handwerk-magazin.de/stuern-recht

SONNENALLERGIE

Krankenkasse zahlt keinen **UV**-Schutz



UV-Schutzkleidung muss von den Krankenkassen nicht finanziert werden.

Bei schweren Formen einer Sonnenallergie ist häufig eine spezielle Schutzkleidung, eine Kopfbedeckung und Sonnencreme mit mindestens Lichtschutzfaktor 50 notwendig. Diesen UV-Schutz müssen Krankenkassen nicht zahlen. Das entschied das Landessozialgericht Niedersachsen-Bremen in einem aktuellen Fall (Az. L 16 KR 14/22). Geklagt hatte eine Frau, die an einer besonderen Form entzündlicher Sonnenallergie leidet (kutaner Lupus erythematoses). Ihr Argument: Das Tragen von UV-Schutzkleidung sei aufgrund ihrer Erkrankung

eine medizinische Notwendigkeit. Die Richter in Celle sahen das anders. UV-Schutzkleidung sei ein Gebrauchsgegenstand des täglichen Lebens und daher nicht von der gesetzlichen Krankenversicherung zu finanzieren. UV-Schutzkleidung werde auch von Gesunden verwendet und sei im Handel frei erhältlich. Die Tatsache, dass solche Kleidung für bestimmte Berufsgruppen (Straßenbauer, Gärtner) erforderlich sei, unterstreiche zudem, dass es sich um allgemeine Gebrauchsgegenstände handle.

rak

CANNABISGESETZ UND MIETRECHT

KIFFEN weiterhin Kündigungsgrund

In der Öffentlichkeit sind viele Straßen und Plätze trotz des neuen Cannabisgesetzes drogenfreie Zonen. Ist nun allerdings durch das neue Gesetz zumindest in den eigenen vier Wänden ein grenzenloser Konsum von Marihuana und THC-haltigen Produkten erlaubt? Nein! Das sagt das Amtsgericht Brandenburg in einem aktuellen Urteil (Az. 30 C 196/23). Ein übermäßiger Cannabiskonsum kann weiterhin eine Störung des Hausfriedens darstellen und somit auch eine fristlose Kündigung gemäß § 569 Abs. 2 BGB nach sich ziehen. Im zugrunde liegenden Fall wurde dem Mieter einer Wohnung in Brandenburg im Jahr 2023 unter anderem wegen übermäßigen Kiffens fristlos gekündigt. Ein entscheidender Faktor: Im Mietshaus wohnten minderjährige Kinder. Sobald nämlich der Bereich der eigenen Wohnung durch die Auswirkungen des Cannabiskonsums überschritten wird, kann zumindest ein Verstoß gegen das Gebot der gegenseitigen Rücksichtnahme und damit eine Störung des Hausfriedens in Betracht kommen. Eine durch Verletzung einer solchen Rücksichtnahmepflicht verursachte Belästigung der Mitbewohner kann somit nach Ansicht der Brandenburger Richter auch weiterhin eine Störung des Hausfriedens darstellen, insbesondere wenn die Intensität der Beeinträchtigungen ein unerträgliches beziehungsweise gesundheitsgefährdendes Ausmaß erreicht.

rak



STEUERN & RECHT-NEWSLETTER

Kostenlose Rechts- und Steuertipps für Handwerksunternehmer per E-Mail; exklusiv für Abonnenten: handwerk-magazin.de/steuern&recht

ELEKTROMOBILITÄT

Duldungspflicht für **LADESÄULE**

Hauseigentümer müssen grundsätzlich die Errichtung einer E-Ladesäule vor ihrem Grundstück am öffentlichen Straßenrand hinnehmen. Die mit der Nutzung typischerweise entstehende Beeinträchtigung ist von ihnen zu dulden. So lautet ein aktuelles Urteil des Oberverwaltungsgerichts Berlin-Brandenburg (Az. OVG 1 S 28/22). Geklagt hatte ein Hauseigentümer, dessen Grundstück sich direkt neben einer E-Ladesäule befindet. Er fühle sich durch den Lärm von Türen- und

Kofferraumschlagen, Ein- und Aussteigen sowie Stimmen der Fahrgäste beeinträchtigt, insbesondere in der Nachtzeit. Die Richter wiesen die Klage mit der Begründung ab, dass die Beeinträchtigungen als zumutbare, sozialadäquate und aus dem Gemeingebrauch fließende Belastungen hinzunehmen seien. Das Parken an öffentlichen Straßen sei auch für elektrisch betriebene Fahrzeuge erlaubt – es gebe keinen Anspruch auf absolute, nächtliche Stille.

rak



E-Ladesäulen müssen auch im reinen Wohngebiet geduldet werden.



Der European Publishing Congress im Palais Niederösterreich in Wien.

„WIR SIND GESPANNT AUF MEHR SPANNENDE ERKENNTNISSE“

Ende Juni war unser Chef vom Dienst Ramón Kadel zu Gast beim European Publishing Congress in Wien. Neben Erkenntnissen zu zielgenauen Anwendungsgebieten von Künstlicher Intelligenz (KI) durfte er stellvertretend für die Kollegen der Deutschen Handwerks Zeitung (DHZ) zwei „Awards of Excellence“ für „Photography“ mitnehmen, die im Rahmen der „European Publishing Awards“ vergeben wurden. Seine persönlichen Highlights postete er u. a. via LinkedIn. Hierzu erreichte uns folgender Leserbrief:

Großartige Einblicke und inspirierende Fragen und Antworten, die im Rahmen des European Publishing Congress diskutiert wurden. Die Balance zwischen umfassenden KI-Lösungen und spezialisierten Insellösungen beschäftigt uns alle. Glückwunsch auch zu den „Awards of Excellence“ für die Deutsche Handwerks Zeitung – das zeigt deren hervorragende Arbeit. Weiter so, wir sind gespannt auf mehr spannende Erkenntnisse!

Reinhard Zeidler
Zeidler GmbH
06808 Bitterfeld-Wolfen

Unsere Antwort: Vielen herzlichen Dank! Dass die Balance zwischen umfassenden KI-Lösungen und spezialisierten Insellösungen auch das Handwerk zunehmend beschäftigt, nehmen wir ebenfalls immer stärker wahr. Sehr bald wird es hierzu im Magazin ein umfassendes Update geben.

„EINFACHER GESAGT ALS GETAN“

In der Juni-Ausgabe 2024 erklärte Rechtsanwältin Katja Alexander im Interview mit dem Titel „Mit Sicherheits Risiken minimieren“, wie sich Unternehmer in schwierigen Umfeldern rechtlich clever wappnen – und so auf eine mögliche Insolvenz des Baupartners besser vorbereitet sind. Hierzu erreichte uns eine kritische Anmerkung eines Lesers.

Das ist einfacher gesagt als getan. Meist gilt das doch nur für große Player, die auf Augenhöhe agieren. Für kleine und mittelständische Unternehmen braucht man damit aber nicht anzufangen. Diese sind so bereits vor dem ersten Handschlag außen vor.

Olaf Kahl
Malermeister
27711 Osterholz-Scharmbeck,
Hülseberg

Unsere Antwort: Lieber Olaf Kahl, das hören wir leider oft. Ihnen sei die Kolumne „Professioneller Bauablauf“ von Andreas Scheibe, Geschäftsführer der Continu-ING GmbH, ans Herz gelegt (handwerk-magazin.de/andreasscheibe). Das Agieren auf Augenhöhe, auch mit größeren Auftraggebern, ist seine Mission.

„STOLZE PREISTRÄGER“

Mit Hans-Dieter Weniger geht nicht nur ein Urgestein der Handwerkskammer Münster, sondern auch ein ständiger Begleiter des Seifriz-Preises in den Ruhestand. Zum

Abschied würdigt er in einem Leserbrief noch mal ausdrücklich den Technologietransfer-Wettbewerb.

Ich möchte mich an dieser Stelle ganz herzlich bei Chefredakteur Patrick Neumann bedanken, dass er im handwerk magazin, in der Juli-Ausgabe 2024, unter der Rubrik „Mein Highlight“ über unseren gemeinsamen Transfer durchs Münsterland im Rahmen der Seifriz-Preisvergabe berichtet hat. Ich habe mich sehr darüber gefreut, als ich den Beitrag gelesen habe. Es ist tatsächlich so, dass ich bald in den Ruhestand gehe. So werde ich am 5. August 2024 in meinen vierwöchigen Urlaub gehen und dann am 1. September 2024 in den Ruhestand treten. Nach 34 Jahren und acht Monaten bei der Handwerkskammer Münster ist nun die Zeit gekommen, mich zu verabschieden. Ich freue mich auf den neuen Lebensabschnitt, aber ein wenig Wehmut ist auch dabei. Ganz besonders gerne denke ich an die vielen Seifriz-Wettbewerbe zurück. Was mich natürlich dabei ganz besonders freut, ist die Tatsache, dass eine Vielzahl von Preisträgern aus unserem Kammerbezirk kommen. Nach meiner Statistik sind es – inklusive meiner Auszeichnung – 39 Stück. Nicht

bei allen, aber bei etlichen Preisvergaben war ich zugegen. Deshalb kann ich auch behaupten, dass die Preisträger immer sehr stolz darüber sind, wenn sie den Preis in Empfang nehmen dürfen. Dies gilt auch für die wissenschaftlichen Partner. Deshalb hoffe ich, dass uns der Wettbewerb noch lange erhalten bleibt.

Hans-Dieter Weniger
Beratungsstelle für Innovation und Technologie (BIT), Geschäftsbereich Wirtschaftsförderung
Abteilung Techn. Unternehmensberatung: Innovation und Nachhaltigkeit
Handwerkskammer Münster
48151 Münster

Unsere Antwort: Da auch wir den Transfer zwischen Handwerk und Wissenschaft so wichtig finden und den speziellen Spirit der Siegerduos sehr schätzen, unterstützen wir den „Seifriz“ seit vielen Jahren. Zumal der 2024er-Siegerjahrgang wieder zeigt: Mit dem passenden Kooperationspartner aus der Wissenschaft komme ich nicht nur einen Schritt weiter, sondern besetze auch erfolgreich neue Geschäftsfelder. Zum Nachmachen dringend empfohlen!



Das diskutieren unsere Leser

Vom richtigen Bohrer über Mitarbeiterführung bis hin zu Arbeitsrecht und Steuern – sowohl im offenen Dialog als auch in unserer geschlossenen Facebookgruppe äußern sich unsere User zu den unterschiedlichsten Themen. Darüber wurde in den letzten Wochen diskutiert: handwerk-magazin.de/facebookgruppe

Wo brauchen bedeutende ausländische Bauwerke Hilfe?

Das größte sakrale Bauwerk zwischen Wien und Istanbul, Wahrzeichen der Stadt – und leider stark sanierungsbedürftig: Die „Schwarze Kirche“ von Braşov (Kronstadt) ist ein weiterer bekannter Fall eines bedeutenden ausländischen Bauwerks, das von deutschen Spezialkräften saniert wird. Glöckner Natursteine posteten in der Gruppe, wie sie ihre rumänischen Kollegen unterstützen. „Eine tolle Initiative. Danke für so viel Engagement!“ lautete prompt ein Kommentar.

LESERBRIEFE

Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe gekürzt in der Printausgabe und auch digital zu veröffentlichen. Wenn Sie an handwerk magazin schreiben, geben Sie bitte immer Namen, das jeweilige Unternehmen und den Ort an. redaktion@handwerk-magazin.de

Mehr **LEBEN** vor sich haben

Bauunternehmer Helmut Ecklkofer versucht, seine Zeit weise und sinnvoll zu nutzen. Wie es dem Handwerkschef gelingt, sich auf die wichtigen Dinge zu fokussieren.



Faktor Zeit: Unternehmerinnen und Unternehmer sollten die 1.440 Minuten des Tages zu ihrem wertvollsten Gut machen.

Eigentlich habe ich noch niemals darüber nachgedacht, dass ich für alles, was ich tue, kaufe oder anschaffe, immer Zeit eintausche! Egal ob die neuen Laufschuhe, ein entspannter Urlaub oder sogar die tägliche Arbeit – am Ende bezahle ich alles mit meiner kostbaren Zeit. Mit der magischen Zahl 1.440. So viele Minuten hat ein Tag.

Geld kann man verdienen und verlieren, aber Zeit ist unwiderruflich. Sobald eine Minute vorbei ist, bekommen wir sie nie wieder zurück. Deshalb ist es so wichtig, wie wir in unsere Zeit investieren. Meine Fragen an mich sind: Ist es das wert? Jedes Mal, wenn ich meine Zeit für etwas aufwende, treffe ich bewusst eine Entscheidung über den Wert der Aktivität. Investiere ich in Momente, die mich glücklich machen, die andere glücklich machen? Verbringe ich mehr Zeit mit den Menschen, die mir wichtig sind?

Ich versuche immer, meine Zeit weise und sinnvoll zu nutzen. Ich fokussiere mich auf die Dinge, die für mich wirklich zählen. Besonders ist dies die wertvollste Zeit mit der Familie, dann die vielen Hobbys, die mir Freude bereiten. Oder zum Schluss einfach nur meine Glücksmomente: die Ruhe und die Reflexion beim täglichen Ritual des Tagebuchschreibens.

„Die Arbeit läuft dir nicht davon, wenn du deinem Kind einen Regenbogen zeigst. Aber der Regenbogen wartet nicht, bis du mit der Arbeit fertig bist.“ Welch treffender Aphorismus! Denn am Ende eines jeden Tages ist Zeit das Einzige, was mir alleine gehört. Zeit ist mein Luxusgut und meine Währung,

mit der ich die gesamten Lebensträume und Erinnerungen bezahle.

Mein Tipp: Machen auch Sie Ihre Zeit zu Ihrem wertvollsten Gut. Füllen Sie die 1.440 Minuten bewusst und mit positiven Gedanken. Und das über 365 Tage hinweg. Schauen Sie jeden Tag nach etwas Positivem, auch wenn man an manchen Tagen etwas genauer hinschauen muss, um es zu erkennen.



Die Kolumne „**Nah am Geschehen**“ von **Helmut Ecklkofer** können Sie mehrmals im Jahr in *handwerk magazin* lesen. Mit seinen Geschichten möchte der Neuöttinger Handwerksunternehmer die menschliche Seele durchleuchten und Alltagsgedanken in Lebensweisheiten verwandeln.



Online-Rubrik Betrieb

Marketing, Management und Mitarbeiter – die drei Ms finden Sie bei uns im Netz: handwerk-magazin.de/betrieb

Ich kalibriere meinen inneren optimistischen Kompass immer mit Yoga oder dem Falten von Origamifiguren. Ein herrlicher Ausgleich und gesund noch dazu. Es ist erwiesen, dass positive wie optimistische Menschen mehr Leben vor sich haben, mehr Herzklopfen, mehr Momente voll Übermut und Glück und Stolz. Halten Sie das eigene Gedankenkarusell an, steigen Sie ab und richten Sie den Blick nach vorne. Forscher haben nämlich herausgefunden, dass Herz-Kreislauf-Erkrankungen die häufigste Ursache in Deutschland für eine kürzere Lebenszeit sind.

Also heißt es, gelassener, toleranter und etwas nachsichtiger zu sein. Mehr Fehler zuzulassen. Respektvoller miteinander umzugehen. Immer erst „hinter“ die Kulissen zu schauen und dann zu urteilen. Nicht zu verurteilen.

Zum Schluss noch die schwerste Disziplin: Holen Sie sich jeden Tag Demut und Dankbarkeit vor das innere Auge. Welch ein Geschenk das Leben doch ist – meinen Sie nicht auch? Deshalb frage ich Sie ganz offen: Wofür möchten Sie heute Ihre Zeit ganz intensiv eintauschen?

hm

patrick.neumann@handwerk-magazin.de

Teile Deine ERFOLGE

Die Parkettlegermeister Klaus und Felix Bauer bearbeiten mit viel Professionalität und Gespür den Markt. Ein Besuch in der bayerischen Rhön.

Klaus Bauer hat für das 1963 von seinem Vater Otmar gegründete Unternehmen das richtige Motto parat: Immer ein gutes Gefühl! Und das hat der Parkettlegermeister nicht nur, wenn es um Dielenböden, Tafelparkett & Co. für seine Kunden geht, sondern auch in Sachen Nachfolge. Firmenchef Bauer, der auch Betriebswirt des Handwerks (HWO), Restaurator des Handwerks und Sachverständiger ist, skizziert beim Betriebsbesuch seine Übergabepäne und spricht vom besuchten Vater-Sohn-Chefseminar. Dann hält er inne, springt auf – und holt kurzerhand Sohn Felix zum Gespräch dazu. „Ich muss meine Arbeit gerne machen“, sagt Klaus Bauer. „Dann bin ich erfolgreich.“ Felix Bauer nickt und grinst, auch er ist vom gewählten Handwerksberuf begeistert. „Für mich war es immer klar, dass ich die Firma weiterführe“, so Felix Bauer. Der Leidenschafts-Transfer ist geglückt. Auffällig: Beide liegen auf einer Wellenlänge und laufen in dieselbe Richtung, so der Eindruck im stylishen Showroom in Motten-Kothen.

Was Vater und Sohn ganz wichtig ist: eine solide Handwerksarbeit, verbunden mit stetiger Weiterentwicklung und modernster Technik. So kann die potenzielle Kundschaft beispielsweise auf der Website online ihren Wunschtermin vereinbaren, mit wenigen Klicks im interaktiven Bodenplaner spielen oder dank Augmented-Reality-Lösungen das moderne Zuhause von morgen besser erahnen. Oder sie holt sich einfach beim „Objekt des Monats“ Inspirationen, etwa in einem eleganten Landhaus in Fulda. „Die Lärche Landhausdiele mit ihrer geölten und gebürsteten Oberfläche wirkt super natürlich und ist zudem pflegeleicht“, heißt es neben den tollen Fotos – die ebenfalls ein gutes Gefühl transportieren. **hm**

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



»Ich muss meine Arbeit gerne machen. Dann bin ich erfolgreich.«

Klaus Bauer (rechts), Parkettlegermeister und Unternehmer aus Motten-Kothen, mit seinem Sohn Felix. In fünf Jahren soll Generation Nummer drei den 16 Mitarbeiter großen Handwerksbetrieb alleine führen.

DREI DINGE SIND MIR AUFGEFALLEN:

1 Projektverwaltung: Klaus Bauer muss nicht lange nachdenken, als ich ihn um einen Tipp für alle Leserinnen und Leser bitte. Besonders stolz ist der Handwerksmeister auf seine digitale Projektverwaltung. Der berühmte 360-Grad-Blick auf Kunden und Projekte erleichtert seinem Team den Arbeitsalltag. Voraussetzung: Die Mitarbeiter füttern das Tool auch fleißig mit Daten, Infos und Fotos. Letztere schießen die Parkett- und Bodenleger mit dem iPhone auf der Baustelle. Bauer: „Dies gibt uns Transparenz. Jeder Mitarbeiter im Büro sieht alle Gesprächsnotizen und Kommunikationen im Projekt und erkennt den aktuellen Stand. So wird der Kunde von Anfang an bis zur Fertigstellung optimal betreut.“

2 Wettbewerbe: Unternehmer Klaus Bauer sieht sich mit seinem Team als Trendsetter – und ist deshalb stolz, wenn die innovativen Ansätze am Markt wahrgenommen und mit Branchen-Awards belohnt werden. Wer die Adresse „Zum Schmelzhof 18“ ins Navi eingibt und den Showroom besucht, kommt an den gerahmten Urkunden gar nicht vorbei. Der erste Eindruck: Hier sind Profis am Werk!

3 Kooperationen: Vergangenes Jahr gab es ein besonderes Jubiläum zu feiern: Fußboden Bauer konnte mit dem Fertighausanbieter Rensch-Haus aufs 50-jährige Jubiläum als Geschäftspartner anstoßen. In einer Zeit, in der lang anhaltende Geschäftsbeziehungen immer seltener werden, würden die beiden Firmen stolz auf die vergangenen Jahrzehnte zurückblicken, so der Pressetext. „Vertrauen und Ehrlichkeit sind wichtig, um gemeinsam ein Ziel zu erreichen“, erklärt Klaus Bauer, als ich ihn auf das Jubiläum anspreche. Und manchmal müsse man eben die Extra-Meile gehen.



AKTIONEN



BUNDESKONGRESS DER JUNIOREN DES HANDWERKS

„Blick zum HORIZONT“ in Bielefeld

Der diesjährige Bundeskongress der Junioren des Handwerks findet am 6. und 7. September 2024 unter dem Motto „Blick zum Horizont“ in Bielefeld statt. Neben dem geselligen Junioren-Abendessen im Restaurant „Nichtschwimmer“ mit anschließender Bar-Tour am Kongress-Freitag stehen am Samstag der Juniorenrat, die Geschäftsführerkonferenz sowie die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes in der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe auf dem Programm. Anschließend wird die Sparrenburg im Rahmen einer Kasematten-Tour besichtigt, ehe Keynote-Speaker, Innovation-Coach und Digital-Strategie Christoph Krause („Service Rebell“) mit einem Vortrag über Künstliche Intelligenz (KI) im Handwerk für das Nutzwert-Highlight des Abends sorgt. Abgerundet wird die Veranstaltung mit der legendären Juniorenparty samt Party-DJ. „Wir freuen uns, Euch alle in Bielefeld wiederzusehen und eine gute Zeit miteinander zu verbringen!“, so der Bundesvorstand in seiner Einladung. Ausrichter des Bundeskongresses 2024 sind die Junior*innen des Handwerks Gütersloh + Bielefeld.



ander zu verbringen!“, so der Bundesvorstand in seiner Einladung. Ausrichter des Bundeskongresses 2024 sind die Junior*innen des Handwerks Gütersloh + Bielefeld.

Termin: 6. und 7. September 2024

Infos zum Bundesverband:

handwerksjunioren.de

Infos zum Ausrichter des Events:

handwerk-owl.de/juniorennendeshandwerks

WEITERE AKTIONEN

#EMOVE360°

FACHMESSE FÜR ELEKTROMOBILITÄT

Wer sich für Elektromobilität und autonomes Fahren interessiert, kommt an der „eMove360° Europe 2024“ auf dem Münchener Messegelände (Eingang Ost) kaum vorbei. Das innovative Event findet vom 15. bis 17. Oktober 2024 zum mittlerweile schon achten Mal statt und präsentiert einmal mehr die komplette Bandbreite zukunftsorientierter und nachhaltiger Mobilitätslösungen. Empfehlenswert für Flottenmanager, aber auch Handwerksunternehmer im Kfz-, Elektro- und Infrastrukturbereich!

Weitere Infos: emove360.com/de

#BESSERALSMAENNER

JETZT STATEMENT SCHICKEN!

In der April-Ausgabe 2019 starteten wir gemeinsam mit Influencerin Madita Brauer (@frauimhandwerk) die beliebte Aktion #besseralsmaenner. Wenn Sie eine junge Frau im Handwerk sind und die Meinung vertreten, Ihren Job mindestens genauso gut zu erledigen wie die Männer, dann teilen Sie das gerne mit und schicken uns Ihr Statement.

Mitmachen: handwerk-magazin.de/besseralsmaenner

#FLEXZEITHANDWERK

WAS SIND IHRE ARBEITSZEITMODELLE?

Seit Dezember 2020 geben wir mit unserer Kampagne allen Betrieben die Chance zu zeigen, wie viel Flexibilität im Handwerk steckt.

Mitmachen: handwerk-magazin.de/flexzeithandwerk



PRAXISRATGEBER

New MARKETING – Was Kunden wollen

Die Digitalisierung hat auch im Handwerk Marketing und Vertrieb komplett verändert. Wer sein Konzept nicht anpasst oder wegen guter Auftragslage darauf verzichtet, ist schnell raus aus dem Kreis der für den Kunden relevanten Anbieter. Der Praxisratgeber „New Marketing“ erklärt kompakt mit zahlreichen Checklisten und Handlungsanleitungen, wie die Kundenansprache im digitalen Zeitalter wirklich funktioniert. Gut für Kleinbetriebe: Für New Marketing braucht es kein großes Budget, sondern kreative Ideen.

Preis: 18,90 Euro

Info: handwerk-magazin.de/new-marketing

WEITERE HANDWERK-MAGAZIN-RATGEBER

URHEBERRECHT KOMPAKT

Unser Praxisratgeber „Urheberrecht kompakt“ zeigt Ihnen, wie Sie bei der Umsetzung der rechtlichen Vorgaben Fehler vermeiden. Checklisten und Überblicke helfen dabei, das Urheberrecht wirkungsvoll in die Praxis umzusetzen.

Preis: 12,80 Euro

Info: handwerk-magazin.de/urheberrecht-kompakt

FLÜCHTLINGE IM HANDWERK

In diesem Buch zeigt Anouschka Wasner, was Sie beachten sollten und welche Chancen Geflüchtete für Betriebe bieten.

Preis: 17,99 Euro

Info: handwerk-magazin.de/fluechtlingsratgeber

»STEHEN ZU BLEIBEN ist absolut nicht mein Ding«

Lebenslanges Lernen ist das zentrale Motto der Betriebswirte im Handwerk. Doch was treibt die Menschen an, die diesen anspruchsvollen Abschluss in der Tasche haben? handwerk magazin stellt Absolventen und ihre persönlichen Erfolgsgeschichten vor.



Zur Person

Name: Iris Leisenheimer

Alter: 61

Ausbildung: Dipl.-Ing. Haushalts- und Ernährungstechnik mit Schwerpunkt Gerätetechnik

Aktueller Job: kaufmännische Leiterin bei „Leisenheimer Die Malerwerkstätte“ in Windesheim

Hashtag Kurzbeschreibung

#allesausserbaustelle

#zahlenmensch

#machenstattreden

Traumberuf als Kind

Im Kindergarten hatte ich eine Erzieherin namens Ruth. Die war supernett und ich fand sie damals so toll, dass ich unbedingt auch Erzieherin werden wollte. Mit zunehmendem Abstand zum Kindergarten verblasste der Berufswunsch und ich studierte schließlich Haushalts- und Ernährungstechnik mit dem Schwerpunkt Gerätetechnik.

Das treibt mich an

Mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern zu kommunizieren, Netzwerke zu knüpfen und die Kontakte zu nutzen, um mit kompetenten Partnern konkrete Problemlösungen zu finden, das macht mir sehr viel Spaß und bringt mehr Erfüllung im Alltag als ein paar Zusatzeuros beim Gewinn.

Einstellung zum Lernen

Mich vielfältig zu informieren und mir neues Fachwissen anzueignen ist für mich ein wesentliches Lebenselixier. Deshalb bin ich auch schon seit 25 Jahren bei den UnternehmerFrauen im Handwerk aktiv, besuche viele Schulungen und Seminare und habe dazu beigetragen, dass der Betrieb in vielen Bereichen Zertifikate erworben hat.

Betriebswirtin geworden, weil ...

... mein Mann den Betrieb seiner Eltern übernommen hat und ich den kaufmännischen Teil managen wollte. Dazu fehlte mir jedoch das betriebswirtschaftliche Wissen, diese Lücke konnte der Betriebswirt prima schließen.

Das schönste Erlebnis im Job

Eine Kundin hat am Telefon zu mir gesagt, dass sie jetzt extra schon das zweite Mal angerufen hat, weil sie mein Lachen und den freundlichen Ton so toll findet. Darüber habe ich mich wirklich sehr gefreut.

Da möchte ich in zehn Jahren stehen

Wir haben den Betrieb an Daniel Roos verkauft und mein Mann Holger ist seit Anfang 2023 in Ruhestand. Wenn ich es schaffe, eine Nachfolge für die kaufmännische Leitung zu finden, möchte ich mit 65 Jahren in Rente gehen und die freie Zeit vor allem für kleinere Unternehmungen und das Netzwerken mit Freundinnen nutzen. Vielleicht kommen mein Mann und ich dann auch endlich dazu, einen Wintergarten bauen zu lassen.

hm

IMPRESSUM

SERVICE-HOTLINES:

Abonnements: 08247/354246

abo@holzmann-medien.de

Redaktion: 089/898261-0

redaktion@handwerk-magazin.de

Anzeigen: 08247/354178

disposition@holzmann-medien.de

handwerk magazin ist das einzige bundesweit erscheinende, branchenübergreifende Wirtschaftsmagazin für Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Handwerk.

www.handwerk-magazin.de

HERAUSGEBER:

Alexander Holzmann, Geschäftsführender Verleger
alexander.holzmann@holzmann-medien.de

CHEFREDAKTEUR: Patrick Neumann (pn), verantwortlich für den Inhalt im Sinne des Presserechts; Telefon: 089/898261-11, patrick.neumann@handwerk-magazin.de

CHEF VOM DIENST: Ramón Kadel (rak) (-20),
ramon.kadel@handwerk-magazin.de

ART DIRECTION: Daniel Bognár,
Telefon: 089/898261-17, layout@handwerk-magazin.de

REDAKTION: Yvonne Döbler (yd) (-15), yvonne.doebler@handwerk-magazin.de; Ulla Farnschläder (uf) (-16), ulla.farnschlaeder@handwerk-magazin.de; Kerstin Meier (me) (-13), kerstin.meier@handwerk-magazin.de; Niklas Ramminger (nr) (-22), niklas.ramminger@handwerk-magazin.de; Irmela Schwab (is) (-12), irmela.schwab@handwerk-magazin.de

REDAKTIONSANSCHRIFT: handwerk magazin,
Robert-Koch-Straße 1, 82152 Planegg

REDAKTIONSASSISTENZ: Ulrike Bartel,
Telefon: 089/898261-10; redaktion@handwerk-magazin.de

MITARBEIT: Miriam Frödrich (Layout)

PRODUKTMANAGEMENT: Christiane Wenke,
Telefon: 08247/354-284,
christiane.wenke@holzmann-medien.de

VERLAGSLEITUNG ANZEIGEN/VERTRIEB/MARKETING:
Jan Peter Kruse, jan-peter.kruse@holzmann-medien.de

VERLAG: Holzmann Medien GmbH & Co. KG,
Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen,
Telefon: 08247/35401, Fax: 08247/354170,
info@holzmann-medien.de,
www.holzmann-medien.de, HR Amtsgericht Memmingen
HRA 5059, USt-IdNr.: DE 129204092, Handelsregister Amtsgericht Memmingen HRA5059

VOLLHAFTER: Holzmann Verlag GmbH,
Handelsregister Amtsgericht Memmingen HRB5009

HEAD OF MEDIA SALES: Christine Keller

ANZEIGENLEITUNG: Eva M. Hammer (verantwortlich),
Holzmann Medien GmbH & Co. KG,
Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen,
Telefon: 08247/354-177, Fax: 08247/354-4177,
eva-maria.hammer@holzmann-medien.de

MEDIADISPOSITION: Brigitte Dilba,
Telefon: 08247/354-178, disposition@holzmann-medien.de;
zz. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 35 vom 1. Januar 2024

VERTRIEB: IPS Distribution GmbH, info@ips-d.de

ABO-UND LESERSERVICE: Bestellungen zu den Themen
Abonnement und Einzelheft sowie Adressänderungen richten
Sie bitte an: leserservice@holzmann-medien.de,
Tel. +49 8247/354-246



DRUCK: Vogel Druck und
Medienservice GmbH,
97204 Höchberg

handwerk magazin erscheint elfmal im Jahr. Das Kombi-Abo (Print+Digital) kostet im Jahresabonnement im Inland 120,55 Euro (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand) und im Ausland siehe Inland zzgl. Versand. Das Einzelheft (empf. Preis) kostet 12,50 Euro plus Versandkosten. Bestellungen an den Verlag oder einschlägige Buchhandlungen. ISSN-Nr.: 0942-8976. Für Mitglieder der dem Bundesverband Junioren des Handwerks, dem Bundesverband der Betriebswirte des Handwerks und dem Bundesverband UnternehmerFrauen im Handwerk angeschlossenen Vereine sowie der Junioren des Handwerks Kammerbezirk Münster e. V. gilt ein ermäßigter Jahresbezugspreis. Soweit die Vereine für ihre Mitglieder handwerk magazin beziehen, ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Für die Mitglieder des Fachverbandes Tischler Nord und der SHK-Innung München ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungen sind jeweils zum Ende der laufenden Bezugszeit möglich. Die Kündigung ist spätestens einen Monat zuvor schriftlich an den Verlag zu richten. Der Verlag übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte. Alle Rechte vorbehalten. Insbesondere dürfen Nachdruck, Vervielfältigungen jeder Art (auf Datenträger wie CD-ROM, DVD-ROM usw.), die Aufnahme in Onlinedienste und Internet nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Verlages erfolgen. Wenn Sie künftig unsere interessanten Informationen und Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte möglichst schriftlich unter Nennung Ihrer Adresse mit.

DATENSCHUTZERKLÄRUNG FÜR ZUGESANDTE PUBLIKATIONEN:

Wir, die Holzmann Medien GmbH & Co. KG (Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen, info@holzmann-medien.de), und unser Tochterunternehmen Freizeit-Verlag Landsberg GmbH verarbeiten folgende personenbezogene Daten von Ihnen:

- Name, Vorname, E-Mail-Adresse, Telefonnummer und Fax
- Name des Unternehmens, für das Sie arbeiten
- sofern bekannt, Ihre Position im Unternehmen zum Zwecke der Zusendung unserer Publikationen.

Rechtsgrundlage hierfür ist eine Interessenabwägung gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO, die in der Abwägung keine Beeinträchtigung der Rechte und Freiheiten des Betroffenen ergab. Ihre Daten werden zum Zwecke des Versandes an unsere Dienstleister (ipoox presorting GmbH in Würzburg, Güll GmbH in Lindau, Vogel Druck- und Medienservice in Höchberg, Boxit GmbH in Frankfurt/Main, Deutsche Post AG in Bonn) übermittelt. Eine weitere Übermittlung an Dritte oder in Drittländer findet nicht statt.

Wir speichern Ihre Daten, solange wir unsere Publikationen an Sie versenden. Sie haben das Recht auf Auskunft, auf Berichtigung, auf Löschung („Vergessenwerden“), auf Einschränkung der Verarbeitung, ein Widerspruchsrecht, ein Recht auf Datenübertragbarkeit sowie ein Recht auf Widerruf Ihrer Einwilligung. Im Falle eines Widerrufs erhalten Sie keine Publikationen mehr von uns zugesandt. Bitte richten Sie Ihren Widerruf schriftlich an vertrieb@holzmann-medien.de oder die im Absender genannte Postadresse. Sie erhalten nach Eingang umgehend eine Rückmeldung. Ihnen steht, sofern Sie der Meinung sind, dass wir Ihre personenbezogenen Daten nicht ordnungsgemäß verarbeiten, ein Beschwerderecht bei einer Aufsichtsbehörde zu. Unseren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie über datenschutz@holzmann-medien.de.



Verbreitete durchschnittliche Monatsauflage: 71.993 Exemplare (inkl. E-Paper 10.121 Exemplare) – IVW II/2024.
Geprüft durch IVW, Informationsgesellschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.



HOLZMANN MEDIEN

© Holzmann Medien GmbH & Co. KG

VORSCHAU



Die BESTE Hilfe

CHATGPT & CO. Von Bürotätigkeiten bis hin zu kreativen Ideen für neue Produkte: Die generative Künstliche Intelligenz (KI) hilft Handwerkschefs ganz erheblich dabei, die Produktivität im Betrieb zu erhöhen. Das Gute daran: Jeder kann die Technologie spielerisch selbst bedienen.



Die BESTEN Tools

DIGITALES BERICHTSHEFT Ein cooler Arbeitgeber, der seine Auszubildenden noch mit Stift und Papier zur Dokumentation ihrer Arbeit nötigt? Geht gar nicht, schließlich gibt es tolle digitale Alternativen. Wie der Umstieg gelingt.



Die BESTEN Tarife

FLOTTENVERSICHERUNG Wenn Geschäftswagen oder gleich ein ganzer Fuhrpark neu zu versichern sind, helfen diese Tipps und Kniffe, um ordentlich Geld zu sparen. Plus Leistungs- und Tarifübersicht über die besten Angebote am Markt – vergleichen Sie doch mal Ihren aktuellen Schutz.



Erst sitzen, dann fahren:
Raumausstattermeister Andreas
Becker (rechts) mit seinem Azubi
Hadi Aldo und dem elektrischen
Opel Movano.

»ZU GROSS für die Stadt«

Raumausstatter Andreas Becker transportiert regelmäßig Sofas und Sessel mit seinen Fahrzeugen. Da könnte der geräumige Opel Movano electric gut in den Fuhrpark passen.

Ziemlich zentral in Düsseldorf liegt die Werkstatt von Andreas Becker. Auf der Straße schieben sich Autos, Radfahrer und Straßenbahnen aneinander vorbei. Doch im großen Innenhof hinter der Häuserfront herrscht überraschende Stille. Hier haben sich mehrere Händler und Handwerker niedergelassen, die meisten sind aber für ihre Aufträge ausgeflogen oder werkeln hinter verschlossenen Türen. Hinter einer davon wartet Becker schon auf den Testwagen.

„Der ist aber groß“, sagt der Handwerkschef. Seine stattliche Mercedes-Benz V-Klasse wirkt neben dem Opel Movano electric fast wie ein Kleintransporter. „Also in der Innenstadt wird es mit dem schwierig, einen Parkplatz zu bekommen“, fürchtet Becker. Trotz der Bedenken kommt die Ausfahrt wie gerufen. Er fragt: „Können wir direkt ein Sofa mit dem Transport abholen?“ Wir können. Also geht es los auf die andere Rheinseite nach Meerbusch.

Wie kommen Sie mit dem Opel Movano zurecht?

Ich hatte einige Probleme beim Einstellen des Sitzes und der Spiegel. Ich bin mit meinen 1,90 Metern ja nicht super groß, und doch habe ich das Gefühl: Die Fahrerkabine ist für kleinere Menschen ausgerichtet. Ich habe den Sitz auf die unterste Stufe eingestellt und finde die Sicht auf Spiegel und Tacho schon eingeschränkt. Auch links und rechts ist nicht viel Platz.

Wie fährt sich der große Transporter im Stadtverkehr?

Eigentlich ganz gut. Den Elektromotor hätte ich spritziger eingeschätzt, aber er kommt gut vom Fleck. Nur beim Einparken an Engstellen finde ich die Automatik etwas ruckartig. Sobald man von der Bremse geht oder leicht aufs Gas tippt, fährt er schon recht schnell an.

Würden Sie dem E-Transporter eine Chance geben?

Ehrlicherweise nehme ich lieber die Kombination aus meinem Minivan und Anhänger bei großen Aufträgen. Damit bin ich einfach wendiger. Und in den meisten Fällen reicht ein Minivan aus. **J. Spatz**

Das Unternehmen

Name: Andreas Becker Raumausstattermeister
Geschäftsgebiet: Düsseldorf und Umland
Gründung: 1910
Mitarbeiter: 4

Der Testwagen

Modell: Opel Movano electric L3H2
Höchstgeschwindigkeit: 130 km/h
Leistung: 200 kW/270 PS
Reichweite (WLTP): 356–420 km
Stromverbrauch (kombiniert): 26,2–31,2 kWh/100 km
Grundpreis: ab 66.402 Euro (inkl. MwSt.)



Gesammelte Autotests. Alle Tests auf einen Blick:
handwerk-magazin.de/ausfahrt



www.wattsup.de



Die neue leistungsstarke Wissens- und Netzwerkplattform für die Elektro-Handwerke.



Aus der Branche

News und Meinungen aus der Branche zu Themen, die das E-Handwerk bewegt.



Hintergründe

Mehr Wissen zu aktuellen Themen, Hintergründen und ergänzenden Infos.



Arbeitshilfen & Tools

Besseres Arbeiten dank praktischer Tipps, Empfehlungen und Links.



Community

Wer macht was: Lerne die Community kennen und beteilige dich.



E-Show

Blick auf die E-Show – dem Podcast des Elektro-Handwerks.



QR-Code
scannen und
Newsletter
abonnieren



Eine Medienmarke von



HOLZMANN • MEDIEN



Flexibel im Einsatz. Attraktiv im Leasing.

Der neue Vito.

Entdecken Sie den besten Vito aller Zeiten. Serienmäßig mit MBUX Multimедiasystem und zahlreichen neuen Assistenzsystemen. Und das zu erstklassigen Leasing-Konditionen.



Ab 379€/Monat*



Mercedes-Benz

*Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing Deutschland GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für gewerbliche Einzelkunden für folgendes Fahrzeugmodell: Vito Kastenwagen BASE110 CDI kompakt, Kaufpreis ab Werk 34.019,88 €, Leasing-Sonderzahlung 3.600,00 €, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung 80.000 km, 48 mtl. Leasingraten à 379,00 €. Stand 06/2024. Alle Preise zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Zzgl. lokaler Überführungskosten. Nur bei teilnehmenden Händlern: Aktion gültig bis 31.08.2024. Abbildung zeigt Sonderausstattungen. Andere Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten gegen Aufpreis möglich.