

8,60 Euro / B 9636 / [handwerk-magazin.de](http://handwerk-magazin.de)

handwerk.  
magazin

# handwerk. magazin

05 / 2018

für unternehmerischen Erfolg

Die Angriffe  
sind digital, die  
Bedrohung real.  
Jetzt sichern und  
versichern.

Mehr Infos unter  
[www.digitaler-schutzschild.de](http://www.digitaler-schutzschild.de)

SIGNAL IDUNA  
gut zu wissen



## Die **BLOG** Rebellen

Lautstarke Blogger: Wie  
Handwerker mit geschicktem  
Storytelling ihre Meinung  
vertreten.

**Steuerberatung**  
Mehr Effizienz durch  
Digitalisierung

**Fuhrpark**  
Neue Trends bei  
Tankkarten



# Passt ganz zu Dir: der neue Sprinter.

100 % für Dich dank großer Variantenvielfalt und flexiblen Konfigurationsmöglichkeiten.

[mercedes-benz.com/sprinter](https://www.mercedes-benz.com/sprinter)

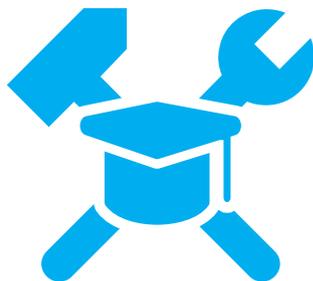
---

Ab 9. Juni bei Deinem Mercedes-Benz Partner

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.





Überfüllte Hörsäle und  
27.000 nicht besetzte  
Ausbildungsstellen: Andere  
Botschaften könnten das ändern.

## Jenseits des AKADEMISIERUNGS- Wahns

**Berufliche Ausbildung.** Diese Frage habe ich mir in den letzten Monaten immer häufiger gestellt: Was bringt uns eigentlich die permanente Klage über den Akademisierungswahn? Ich bin mir natürlich bewusst, dass viele junge Menschen an die Universitäten und Hochschulen strömen, die dort vielleicht gar nicht hingehören, oder die dort scheitern und dann in der beruflichen Ausbildung fehlen. Doch junge Menschen haben das Recht, sich auszuprobieren, nach den Sternen zu greifen. Und sie haben das Recht, hier auch einmal zu scheitern.

Deshalb stellt sich für mich die Frage nach der Sinnigkeit des Begriffes Akademisierungswahn. Denn er suggeriert ein falsches Bild. Ein Bild, wonach sich junge Menschen früh entscheiden müssen, ob sie einen akademischen Weg oder den Weg einer beruflichen Ausbildung einschlagen. Als seien es zwei getrennte Welten, und als sei die Entscheidung für die eine oder die andere Welt nicht umkehrbar. Und so ein Szenario macht Angst.

Dabei stimmt weder der erste Punkt noch der zweite: Unser Bildungssystem ist durchlässig, gerade zwischen beruflicher und akademischer Ausbildung. Und damit wir die Herausforderungen der Zukunft meistern können, wird und muss es noch durchlässiger werden. Diese Meinung vertritt auch Professor Dr. Michael Heister, Abteilungsleiter im Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) und dort für die „Initiativen für die Berufsbildung“ zuständig, den ich für diese Ausgabe interviewen konnte. Ab Seite 28 sprechen wir über die Zukunft der beruflichen Bildung und der Bildung überhaupt. Aus dieser Perspektive sollten wir im Handwerk keinesfalls von Akademisierungswahn sprechen, sondern einen früher eingesetzten Slogan aufgreifen. Der lautet: „Das Handwerk bringt dich überall hin.“ Denn so ist es.

Eine anregende Lektüre wünscht



Olaf Deininger, Chefredakteur



## Mehr Netto vom Brutto

### Betriebliche Altersversorgung durch Entgeltumwandlung

Staatliche Fördermittel nutzen und  
finanzielle Vorteile für Arbeitgeber  
und Arbeitnehmer sichern

- Steuer- und Sozialversicherungsersparnis für Arbeitnehmer
- Reduzierung der Lohnzusatzkosten für Arbeitgeber
- Haftungssicherheit für den Betrieb durch zertifizierte Beratung

Weitere Infos:  
[www.muenchener-verein.de/bav](http://www.muenchener-verein.de/bav)



DEUTSCHES INSTITUT  
FÜR SERVICE-QUALITÄT  
GmbH & Co. KG

**1. PLATZ**

**Versicherer  
des Jahres**

Kundenbefragung  
Juni 2017  
44 Anbieter

[www.disq.de](http://www.disq.de)  
Privatwirtschaftliches Institut



BestbAV - zertifizierte  
Beratungsstandards für Sie!

Qualitätskontrolle im Auftrag der  
handwerklichen Versorgungswerke  
- speziell für Tarifvertragsparteien



münchener verein  
partner der versorgungswerke  
Handwerk. In besten Händen.

# INHALT

handwerk magazin  
05 / 2018



24 SOLARTECHNIKER ANDREAS WIESING



40 INVESTOREN HAWRAN UND VORHOLZ



52 MALER FRITSCH IST GUT VERSICHERT

## MARKT & CHANCEN

- 24 **WARTUNG VON SOLARANLAGEN**  
Markt-Analyse Ältere Fotovoltaikanlagen zu warten und zu repowern ist ein interessantes Geschäftsfeld für Fachhandwerker.
- 28 **VORLESUNGEN AN BERUFSSCHULEN**  
Interview Die Grenzen zwischen Ausbildung und Berufsbildung verschwimmen, sagt Bildungsexperte Michael Heister.
- 32 **STIMMUNG SO GUT WIE NIE**  
Branchencheck Die Elektrohandwerke haben volle Auftragsbücher, vor allem der Smart-Building-Markt boomt.
- 34 **MELDUNGEN**  
SHK-Konjunktur / Metallbau / Baugewerbe / Kompetenzzentrum / Elektromobilität / Zimmerer

## BETRIEB & MANAGEMENT

- 36 **WEISS NICHT, GIBT'S NICHT MEHR**  
Serie New Marketing Mit einem CRM-System können Sie Ihren Kunden passgenaue Angebote unterbreiten.
- 40 **WACHSEN OHNE RISIKO**  
Investitionsplanung Was ein Konzept zur Unternehmensexpansion leisten muss und wie man es risikolos umsetzt.
- 46 **NEUE TRENDS BEI TANKKARTEN**  
Angebots-Check Die neueste Entwicklung bei Tankkarten: Das Smartphone ersetzt in Zukunft die Plastikkarte.
- 48 **DER NEUE SPRINTER: TRANSPORTER 4.0**  
Praxistest Mercedes hat seinen neuen Sprinter voll vernetzt. handwerk magazin hat den Transporter getestet.
- 50 **MELDUNGEN**  
Gütesiegel / Buchtipp / Ausbildung / Arbeitsschutz / Neue Studien und Umfragen

## FINANZEN & VERSICHERUNGEN

- 52 **BÜRGCHAFTEN GÜNSTIG VERSICHERN**  
Marktübersicht Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften halten Betriebe liquide. Wir stellen sie vor.
- 56 **GELD IST GENUG VORHANDEN**  
Fördermittel-Übersicht Viele Unternehmer finden keinen Nachfolger, obwohl es genug Förderprogramme gibt.
- 60 **MELDUNGEN**  
Altersvorsorge / Finanzspiegel / Geldausgaben / Firmenübernahmen / Geldanlage



## TITELTHEMA

- 16 **SIE MELDEN SICH ZU WORT**  
Handwerks-Blogger Immer mehr Handwerker äußern sich öffentlich über ihre Branche.

»Das Bild, wonach Studenten mobil sind und Azubis nicht, ist falsch.«

**Prof. Michael Heister,**  
Leiter der Abteilung „Initiativen für die Berufsbildung“ am Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB).



62 TECHNIKER BILLASCH NUTZT DIE CLOUD

## STEUERN & RECHT

### 62 DIREKTER DRAHT ZUM FISKUS

**Organisationsplan** Der Fiskus wird digital. So sieht eine moderne Kommunikation mit Finanzamt und Steuerberater aus.

### 66 HOHER ABSCHLUSS, WENIG STEUERN

**Strategie** So sparen Sie effektiv Steuern dank Abschreibungen, Rückstellungen und Teilwertabschlägen.

### 70 KEHRTWENDE IN LETZTER SEKUNDE

**Serie „Das rät der Steuerberater“** So verhindern Sie bei Scheinrechnungen mit einer Selbstanzeige das Schlimmste.

### 72 MELDUNGEN

Schmerzensgeld / Krankmeldung / Steuererklärung / Betriebsrat / Kfz-Werkstatt / Au-pairs

## STANDARDS

- 3 EDITORIAL
- 6 ONLINE EXKLUSIV
- 8 BETRIEB DES MONATS
- 9 TRENDS
- 74 PRIVAT
- 76 HISTORISCHER HANDWERKER
- 77 DIALOG
- 78 AKTIONEN
- 80 VERBÄNDE
- 81 IMPRESSUM/VORSCHAU
- 82 AUSFAHRT

### ONLINE-ERGÄNZUNGEN

Noch mehr erfahren auf unserer Website: Ausführliche Marktübersichten, Checklisten, Videos, Musterverträge, Themenseiten und weitere Hintergründe unserer Berichte finden Sie online.

### ONLINE-LEGENDE

-  Themen-seite
-  Video
-  Download
-  Bilder-galerie
-  Rechner
-  Analyse/Umfrage

### NEWSLETTER

Das Wochen-Briefing: Jeden Dienstag aktuelle Tipps und konkrete Lösungshilfen für mehr Erfolg in Ihrem Betrieb! Abonnieren Sie jetzt den Unternehmertipp-Newsletter von handwerk magazin. [handwerk-magazin.de/newsletter](http://handwerk-magazin.de/newsletter)

### 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](http://handwerk-magazin.de/app)



Wir suchen Deutschlands beste Ausbilder, damit sie Anerkennung und Nachahmer finden:

Wir suchen Unternehmen, die

- sich in Sachen Ausbildung außergewöhnlich engagieren, ihre Auszubildenden überdurchschnittlich fördern,
- neue oder kreative Wege gehen,
- auch Jugendlichen eine Chance geben, die eine besondere Förderung brauchen,
- besonders begabte Jugendliche intensiv fördern.

Wir suchen Initiativen, Institutionen und Schulen, die

- einen Beitrag zur Schaffung neuer Ausbildungsplätze leisten,
- Jugendliche in besonderer Weise dabei unterstützen, den Weg ins Berufsleben zu finden.

Machen Sie mit! Ihre Teilnahme ist wichtig!

Ihr Online-Bewerbungsformular, wie auch weitere Informationen, finden Sie unter [www.ausbildungsass.de](http://www.ausbildungsass.de)

Einsendeschluss: 31. Juli 2018

## Jetzt ANMELDEN!

**Neue Seminarreihe: „hm Praxis“ bringt Sie schnell und effektiv auf den neuesten Stand. Den Anfang machen die drei halbtägigen Seminare „WhatsApp im Betrieb erfolgreich nutzen“ unseres WhatsApp-Experten Michael Elbs. Auf keinen Fall entgehen lassen!**  
[handwerk-magazin.de/veranstaltungen](http://handwerk-magazin.de/veranstaltungen)

**WARUM?** Mit WhatsApp können Sie mit Kunden schnell und einfach chatten, Ihre Mitarbeiter besser organisieren und Arbeitsabläufe dokumentieren. Dazu erklärt Michael Elbs, wie Sie WhatsApp als Handwerksbetrieb trotz der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) rechtlich sicher verwenden können.

**INHALTE?** Erfahren Sie im Vortrag alles über schnelle und strukturierte Mitarbeiterkommunikation, bequeme und effiziente Kundenkommunikation und Kombinationsmöglichkeiten mit anderen Branchenprogrammen. Außerdem gibt Michael Elbs Tipps zur DSGVO, zu automatisierter Kommunikation und verschafft einen Überblick über weitere Chat-Apps.

**PRAXISBEZUG?** Durch einen Workshop im Anschluss an den Vortrag garantiert das Seminar höchste Praxisnähe. Die Inhalte des Vortrags können Sie selbst an Ihren mitgebrachten Mobilgeräten ausprobieren und erhalten obendrein praktische Excel- und Powerpointvorlagen.

### TERMINE?

**11. Mai 2018, 13 bis 17 Uhr:** Handwerkskammer für München und Oberbayern in München  
**01. Juni 2018, 13 bis 17 Uhr:** Technologiezentrum Schwäbisch Hall in Schwäbisch Hall  
**08. Juni 2018, 13 bis 17 Uhr:** Holzmann Medien in Bad Wörishofen

**KOSTEN?** Abonnenten von handwerk magazin zahlen einen Vorteilspreis von 89 Euro, die regulären Seminargebühren betragen 99 Euro. Mitarbeiter der jeweiligen Veranstaltungsorte erhalten freien Eintritt.

**ANMELDUNG?** Anmelden können Sie sich einfach und bequem auf unserer Website. Dort erfahren Sie auch noch einmal ausführlich alle Details zum Seminar. Der folgende Link führt Sie direkt zum Anmeldeformular:

[handwerk-magazin.de/hmpraxis-whatsapp](http://handwerk-magazin.de/hmpraxis-whatsapp)



Dozent **Michael Elbs** weiß, wie Betriebe WhatsApp für sich nutzen können.

## DSGVO und BWA-Kennziffern im Fokus

[handwerk-magazin.de/themenseiten](http://handwerk-magazin.de/themenseiten)

**EU-DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG:** Durch die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wird das alte Bundesdatenschutzgesetz internationalen EU-Bestimmungen angepasst. Die letzte Übergangsfrist für die neuen Vorgaben endet am 25. Mai 2018. Eine ausführliche DSGVO-Analyse und weitere Datenschutz-Topthemen finden Sie hier:  
[handwerk-magazin.de/datenschutz](http://handwerk-magazin.de/datenschutz)

**BWA-KENNZIFFERN:** Die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) ist ein bewährtes Instrument zur Überwachung und Steuerung eines Unternehmens. Nicht nur für das kaufmännische Management, sondern auch für Gespräche mit der Bank ist sie unerlässlich. Hier geht's auf eine unserer meistgeklickten Themenseiten:  
[handwerk-magazin.de/bwa](http://handwerk-magazin.de/bwa)

## NEWSletter



**UNTERNEHMERTIPP** Vollgepackt mit viel Nutzwert informiert Sie der kostenlose »handwerk magazin-Unternehmertipp« über alle betriebsrelevanten Neuigkeiten. Hier anmelden:  
[handwerk-magazin.de/unternehmertipp](http://handwerk-magazin.de/unternehmertipp)



**STEUERN&RECHT** Kostenlos und exklusiv: Einmal im Monat bekommen Sie als Abonnent von handwerk magazin Informationen zu Rechts- und Steuerthemen. Hier anmelden:  
[handwerk-magazin.de/steuern&recht](http://handwerk-magazin.de/steuern&recht)

# HANDWERK NACH MASS

PEUGEOT BIETET EINBAULÖSUNGEN,  
LEASING, RECHNUNG, SERVICE UND  
GARANTIE AUS EINER HAND.

**Starke Individualität:** Auf Basis der Modelle Partner, Expert und Boxer lassen sich individuelle, speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Nutzfahrzeuge planen. Ob Fahrzeuggröße, Aus- und Umbauten, Ausstattung oder Finanzierung: Zusammen mit renommierten Systemherstellern wie bött findet sich immer die optimale Fahrzeuglösung. Selbstverständlich werden beim Umbau des Fahrzeugs sicherheitsrelevante Aspekte, z. B. die Ladungssicherung, in den Vordergrund gestellt. Weiterhin sorgen qualitativ hochwertige Materialien für ein geringes Eigengewicht und eine hohe Langlebigkeit.

**Hohe Effizienz:** Die neuesten BlueHDi-Euro-6-Motoren überzeugen durch mehr Leistung, weniger Verbrauch sowie hohe Umweltverträglichkeit und Langlebigkeit.



*Systemhersteller bött und PEUGEOT PROFESSIONAL finden die optimale Fahrzeuglösung für jeden Gewerbekunden.*

**Eine Rechnung:** Von den individuellen Einbaulösungen über Rundum-Service bis zur Garantie – PEUGEOT bietet alles aus einer Hand zu attraktiven Konditionen über die PSA Bank an. Ob als günstige Finanzierung oder Leasing ohne Anzahlung. Geht's noch praktischer?

**Ausgezeichneter Service:** Ca. 90 über ganz Deutschland verteilte PEUGEOT PROFESSIONAL Center konzentrieren sich ausschließlich auf die Bedürfnisse gewerblicher Kunden. Eine individuelle Betreuung durch speziell geschulte PROFESSIONAL Berater und ein umfassender Service in allen Fragen des Flotten- und NFZ-Geschäfts sind dabei selbstverständlich. Weitere Qualitätsmerkmale: Unser umfassendes Angebot an Werkstatt-Ersatzfahrzeugen sowie unsere speziell auf Gewerbekunden abgestimmten Öffnungszeiten.

Zwischen dem 16.04. und dem 26.05. lohnt sich ein Besuch besonders. Dann gibt es die Nutzfahrzeuge inklusive 500€ Tankgutschein – nur solange der Vorrat reicht.



Nur für gewerbliche Kunden

professional.peugeot.de

## IMMER AUFGERÄUMT UNTERWEGS.

DIE PEUGEOT NUTZFAHRZEUGE  
MIT EINBAULÖSUNGEN  
FÜR JEDE BRANCHE.  
IMPRESS YOURSELF.



PEUGEOT  
PROFESSIONAL



**500€**  
TANKGUTSCHEIN<sup>1</sup>



Abb. enthält Sonderausstattungen.

<sup>1</sup>Tankgutschein im Wert von 500 € (brutto) beim Kauf eines neuen PEUGEOT Nutzfahrzeugs. Gültig während der PEUGEOT Gewerbewochen vom 16.04.2018 bis zum 26.05.2018. Einlösbar bei allen TOTAL-Tankstellen in Deutschland. Ein Angebot nur für gewerbliche Einzelabnehmer. Solange der Vorrat reicht.



**Bäckermeister Jörg Schmid (33)**, Brotsommelier, Wildbaker und erfolgreicher Unternehmer.

## Brot kann **SEXY** sein

Die Bäckerei Schmid in Gomaringen wird von einem Brotsommelier geführt, der gleichzeitig auch als „Wildbaker“ die Traditionen der Branche aufbricht. Ein Beispiel, dass Brot nicht von gestern ist.

**D**ie Bäckerei Schmid im württembergischen Gomaringen ist ein Familienbetrieb in der vierten Generation. Die Bäckermeister Klaus Schmid und Sohn Jörg führen das Unternehmen mit acht Verkaufsstellen und nahezu 100 Mitarbeitern.

So weit, so normal. Aber das ist auch schon alles, was die Bäckerei Schmid mit vielen Handwerksbäckereien gemeinsam hat. Denn Jörg Schmid ist kein gewöhnlicher Bäcker, er ist deutscher Meister im Bäckerhandwerk, er ist geprüfter Brotsommelier, und er mischt gemeinsam mit seinem Kollegen Johannes Hirth als „Wildbakers“ die Branche ganz schön auf.

„Es hat mich immer schon gewundert, wie es Köchen gelungen ist, sich in der Öffentlichkeit in Szene zu setzen, uns Bäckern aber nicht“, erklärt Jörg Schmid. Dem wollte er etwas entgegensetzen, und daraus entstanden die Wildbakers. Mit spektakulären Videos, mit Backkursen, die inzwischen von über 1.000 Teilnehmern besucht wurden und mit dem Wildbakers-Buch. Das wurde inzwischen 40.000-mal verkauft, ist damit das zweitbeste Brotbackbuch aller

Gomaringen

Zeiten, ein Renner. Dabei klingt die Firmenphilosophie der Bäckerei Schmid ganz einfach: „Ganz natürlich und traditionell Brot backen, ohne Hilfsmittel oder künstliche Aromen, und immer in allerbesten Qualität“, so Jörg Schmid. Er sehe sich weder als Bio-bäcker in Gesundheitsandalen noch als Firmenchef einer ländlichen Bäckerei mit Durchschnittssortiment. „Brot ist sexy“, ist seine Devise, entscheidend sei aber eine High-End-Qualität.

Solche hochwertigen Brote versendet Schmid inzwischen auch mit wachsendem Erfolg bundesweit an die gehobene Gastronomie, denn zu einem ausgezeichneten Essen gehöre auch ein wohlschmeckendes Brot. Es gibt schon Restaurants, die bei Schmid eine eigene Kreation ordern. **rm**



**Gesammelte Trendporträts** Wie andere Unternehmer aktuelle Trends für sich nutzen: [handwerk-magazin.de/trendportraet](http://handwerk-magazin.de/trendportraet)

## TRENDS DES MONATS

### CYBERANGRIFFE

## AMD bestätigt SICHERHEITSLACK

Noch vor einigen Wochen sorgte der Chiphersteller Intel mit „Ryzenfall“ für ein echtes Sicherheitsfiasko, weil Angreifer damit intimste Zugriffe auf den PC erlangen konnten. Nun hat auch AMD sein „Ryzenfall“: Eine israelische Sicherheitsfirma führte live vor, wie Angreifer Zugriff auf den PC erlangen können. AMD bestätigte daraufhin im Unternehmensblog alle Sicherheitslücken und legte eine Planung vor, bis wann diese behoben sein sollen. Allerdings unterscheiden sich die Fälle deutlich: Im Gegensatz zu Intel ist bei AMD das Kapern des PCs nur im Administrationsmodus möglich, in dem kein Anwender seine laufenden Geschäfte erledigen sollte. **js**



Eine Sicherheitsfirma hackte AMD-Systeme.

»Anzeigen, Lebenslauf und Zeugnisse sind keine geeigneten Mittel mehr, um Mitarbeiter zu finden.«

**Martin Becker**, Geschäftsführer von viasto, Marktführer für Video-Recruiting-Lösungen. Vasto hat die Studie „Hidden Talents“ veröffentlicht. Fazit: Bewerber zweifeln am klassischen Auswahlprozess.

### ORTSTERMIN: „WAR DA WAS?“

## Heizen im DATEN-NETZWERK



**Mehr als 600 Aussteller** aus fast 20 Ländern präsentieren ihre Produkte

Ende April präsentierte die Fachmesse IFH/Intherm in Nürnberg Entwicklungen aus Sanitär, Heizung, Klima und Erneuerbaren Energien. Die wichtigsten Trends:

**1 Big-Data bei Steuerung:** Daten der Wettervorhersage fließen zunehmend in die Steuerung von Heizanlagen ein. Damit sollen die Anlagen früher auf künftige Bedarfslagen reagieren können.

**2 Neuer Speicheransatz:** Die Gebäude selbst werden künftig auch als Wärmespeicher eingesetzt. So ergab etwa eine Studie, dass Bewohner mit großer Toleranz auf gezielt überheizte Gebäude und Räume reagieren. Daraus soll ein Konzept entwickelt werden, wie man die Energieüberschüsse zu Spitzenzeiten sinnvoll in Gebäudewärme umwandeln kann.

**3 Hybride Energieerzeuger:** Da viele Erneuerbare-Energie-Systeme nicht permanent zur Verfügung stehen (Solar etwa nicht in der Nacht oder Wind nicht bei Flaute), entwickeln Experten sogenannte hybride Lösungen, bei denen mehrere, unabhängig voneinander arbeitende Erzeuger, integriert und so die Ausfallzeiten abgedeckt werden sollen. **od**

Mein

## Erfolgsrezept?

Entlastung bei kaufmännischen

Aufgaben!



Die digitalen DATEV-Lösungen unterstützen Sie bei allen kaufmännischen Aufgaben – vom Angebot über die Kassenführung bis hin zur Buchführung. So gewinnen Sie Freiräume und mehr Zeit für die Betreuung Ihrer Kunden. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.

[Digital-schafft-Perspektive.de](https://www.datev.de)



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

KOLUMNE  
»SO SIEHT'S AUS!«



**Uwe Eilers**

Geschäftsführer der FV Frankfurter  
Vermögen GmbH

## Statt Betongold Klotz am Bein

Seit Jahrzehnten werden Immobilien als Betongold bezeichnet. Aufgrund der niedrigen Zinsen, des Trends zum Umzug in die größeren Städte und der Zuwanderung durch die Flüchtlingswelle kannten die Immobilienpreise primär in den Metropolregionen Deutschlands kein Halten mehr. Jetzt ist Vorsicht angebracht. Die seit Jahren thematisierte demografische Entwicklung dürfte die Lage in den kommenden zwei Jahrzehnten eher umkehren und zu einem Überangebot führen. In vielen ländlichen Regionen Deutschlands wird dies aufgrund der „Stadtflucht“ schon jetzt deutlich, in Ostdeutschland teilweise dramatisch. Dort sind Immobilien oft kaum noch zu verkaufen. Auch in den Ballungsräumen wird es bald Anzeichen der Sättigung geben. Schließlich werden ganze Stadtteile aus dem Boden gestampft, weitere sind in Planung. Das Angebot an Wohnraum steigt stetig. Ein entscheidender mittelfristiger Risikofaktor sind zu erwartende Zinssteigerungen. Teurere Finanzierungen führen dann zwangsläufig zu niedrigeren Gebäudepreisen. Aus diesen Gründen eignen sich Immobilien aktuell nur noch sehr bedingt für die Kapitalanlage. Aus Betongold könnte stattdessen ein schwerer Klotz am Bein werden.

**Uwe Eilers**

### EINKAUFSMANAGER-INDEX AUF TALFAHRT

## WIRTSCHAFTS- BOOM bald vorbei?

Sind da etwa erste graue Wolken am sonst so blauen Konjunkturm Himmel zu erkennen? Laut dem Londoner Institut IHS Markit fiel der sogenannte „Einkaufsmanger-Index“ um 2,0 Punkte auf 56,6, was den stärksten Rückgang seit 2011 darstellt. Der monatlich erscheinende Index, der auf einer Umfrage unter 3.000 Betrieben basiert, beschreibt die Einkaufsfreude der Industrie in der Euro-Zone. Gründe für den bereits dritten Rückgang in Folge sind laut Markt-Chefvolkswirt Chris Williamson kurzfristige Kapazitätsengpässe. „Sie hindern die Wirtschaft daran, längere Zeit stark zu wachsen.“ Grund zur Panik besteht allerdings nicht: „Man sollte darüber nicht allzu besorgt sein, eine gewisse Normalisierung der Werte war nach dem Boom zum Jahreswechsel unausweichlich.“

**rak**



**Das Wachstum** der Euro-Zone normalisiert sich wieder.

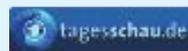
# 63%



aller Personenkraftwagen werden im Jahr 2040 in Deutschland noch von Verbrennungsmotoren angetrieben. Das ist die Einschätzung von ExxonMobil, veröffentlicht in der Studie Energieprognose Deutschland 2018 – 2040.

### PRESSESCHAU: DAS HANDWERK IN DEN MEDIEN

## »Bauen ist fast UNBEZAHLBAR!«



#### HANDWERK FORDERT FLEXIBLE ARBEITSZEITEN

03. April 2018 – Zu starr und unflexibel: Das Handwerk erwartet von der neuen Bundesregierung eine Lockerung des Arbeitszeitgesetzes. Darin solle nur noch eine maximale Wochenarbeitszeit festgeschrieben werden.



#### DIGITALISIERUNG? HANDWERK IST MEIST NOCH ANALOG

27. März 2018 – Die Hochkonjunktur des Handwerks hält viele von Innovationen ab. Mit dem Projekt „Handwerk Digital“ stellt NRW bis 2020 eine Million Euro zur Verfügung. Davon sollen zentrale Digitalisierungsberatungsstellen für Betriebe profitieren.



#### DOPPELT SO VIELE FLÜCHTLINGE MACHEN AUSBILDUNG

11. April 2018 – Das Handwerk bildete 2017 rund 11.000 Geflüchtete aus, doppelt so viele wie 2016. Eine Studie zeigt, wann die Integration der Azubis gelingt. Beliebte Ausbildungsberufe sind Kfz-Mechatroniker, Anlagenmechaniker oder Friseur.



#### DER HANDWERKER-EFFEKT MACHT BAUEN FAST UNBEZAHLBAR

10. April 2018 – Die Deutschen wollen bauen – doch sie finden keine Handwerker. Und wenn doch, sind sie zu teuer. Baufirmen können dank enger Kapazitäten praktisch jeden Preis verlangen – Aufschläge von 20 Prozent sind keine Seltenheit.

## »Die **AKKU-KAFFEEMASCHINE** rettet uns regelmäßig im Stau!«

**P**arkettlegermeister Michael Dreyer aus Barsinghausen ist begeistert. „Die akkubetriebene Kaffeemaschine von Makita kaufte ich eigentlich aus Spaß – doch die funktioniert wirklich gut!“ Der Solo-Handwerker aus dem Raum Hannover setzt die Kaffeemaschine zwar nicht täglich ein, die akku- oder netzteilbetriebene Baustellenkaffeemaschine des Werkzeugherstellers Makita ist aber seit über vier Jahren immer im Transporter dabei. Der Vorteil: einfach den 18-V Akku einer Makita Bohrmaschine einsetzen, Wasser und Kaffee in die Maschine füllen, und zwei Tassen Kaffee genießen. Der Akku hält für etwa drei Tassen. Durch seinen örtlichen Makita-Werkzeugverkäufer erfuhr Michael Dreyer von der nützlichen Kaffeemaschine. „Damals gab’s die Kaffeemaschine nur auf dem amerikanischen Markt, und auch der Preis lag im dreistelligen Bereich. Aber nur ein Jahr später konnte ich sie auch in Deutschland kaufen. Und das für weniger als 100 Euro!“ Heute kostet die Maschine zwischen 20 und 30 Euro. [www.facebook.com/Parkettlegermeister-Michael-Dreyer](http://www.facebook.com/Parkettlegermeister-Michael-Dreyer)



**Parkettlegermeister Michael Dreyer** aus Barsinghausen genießt seinen Kaffee auf der Baustelle aus seiner Makita-Kaffeemaschine.

**Fiona Kellner**

Foto: Franz Fender

**ISUZU**

**MACHER  
KRACHER**

**JETZT BIS 30.06. BIS ZU  
6.600 EURO\***  
**PREISVORTEIL SICHERN**

\* beim Kauf eines D-MAX Double Cab Premium+ mit z. B. Laderaumwanne und Anhängerkupplung; netto zzgl. MwSt., gültig nur für Gewerbetreibende bis 30.06.2018, bei allen teilnehmenden Händlern  
D-MAX Verbrauch (innerorts/außerorts/kombiniert): 6,8–9,3 / 6,6–7,3 / 7,0–7,8 l/100 km  
CO<sub>2</sub>-Emission (innerorts/außerorts/kombiniert): 180–245 / 173–192 / 183–205 g/km (nach RL 715/2007/EG – NEFZ)

**WAS IMMER DU  
BEWEGEN WILLST  
DER ISUZU  
D-MAX**  
**ISUZU-SALES.DE**

## INTERVIEW



**Max Herbst,**

Zinsexperte und Leiter der  
FMH-Finanzberatung in Frankfurt.

## »Baugeld steigt um 0,5 Prozent.«

### Wie sehen Sie die aktuelle Zinsentwicklung für Kredite?

Herbst: Konsumenten- und auch Investitionskredite werden refinanziert durch Tages- und Festgeldanlagen, über den Euribor und die EZB. Diese Zinsen sind nahe oder gleich null Prozent. Weitere Zinssenkungen würden zulasten der Bankmarge gehen. Es ist aber nicht mit nennenswerten Zinserhöhungen zu rechnen, solange die EZB die Leitzinsen nicht erhöht. Und dies wird vermutlich erst Mitte nächsten Jahres sein.

### Und wie ist die Zinsentwicklung bei Baufinanzierungen?

Herbst: Die Baufinanzierungszinsen sind indirekt von der Renditeentwicklung der Bundesanleihe abhängig. Und diese ist abhängig von der Wirtschaft in den USA, den Inflationsraten in Deutschland und den Entwicklungen weltweit. Bei den Hypothekenzinsen ist in den nächsten Monaten schon mit etwa 0,5 Prozentpunkten höheren Zinsen zu rechnen.

### Es gibt Anzeichen für eine Konjunkturwende in Deutschland. Sind die fetten Jahre bald vorbei?

Herbst: Die ansteigende Inflationsrate könnte in den nächsten Jahren das Wachstum bremsen. Auch Handelsbeschränkungen sind kein gutes Zeichen. Ich würde mich auf geringere Zuwächse, nicht auf abnehmende Auftragsengänge einstellen. **rm**

## SOZIALE MEDIEN

# LIKEN darf nicht angeordnet werden

Soziale Medien gehören längst auch zum beruflichen Alltag. Doch darf ein Firmenchef bestimmen, was Mitarbeiter privat bei Facebook und Co. posten sollen, so nach dem Motto: „Wir haben einen neuen Facebook-Post, bitte liken“? In der Regel darf ein Chef solche Vorgaben nicht machen, sagt Peter Meyer, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Arbeitsrecht im Deutschen Anwaltverein in Berlin. Inzwischen ist auch in vielen Arbeitsverträgen ein Verhaltenskodex für soziale Netzwerke enthalten, zumindest für Mitarbeiter, für die Netzwerke zum täglichen Job gehören. Doch selbst dann wäre es vermutlich schwer, daraus ein Weisungsrecht des Arbeitgebers für einzelne Likes und Herzen abzuleiten, so Anwalt Meyer. Und schon gar nicht für Lobhudeleien bei Facebook, Xing oder Twitter. **rm**



**Firmenchefs** dürfen nicht bestimmen, was Mitarbeiter privat in sozialen Medien posten.

## SOCIAL-MEDIA-MONITORING – DAS HANDWERK AUF FACEBOOK, TWITTER & CO.

# DUALES SYSTEM braucht Reform

**Was macht das Handwerk in den sozialen Medien? Wir stellen hier monatlich die spannendsten Köpfe und Diskussionen vor. Das wöchentliche Update gibt es auf unserer Website unter [www.handwerk-magazin.de/socialmedia-monitor](http://www.handwerk-magazin.de/socialmedia-monitor).**



**#TIM SCHWENDEL** Eine Torte, die Cellulitis bei Frauen innerhalb von nur wenigen Tagen verschwinden lässt und bei Männern die Potenz steigert? Das war zu schön, um wahr zu sein. Der Konditormeister und Geschäftsführer von Die Nascherei aus Minden griff mit seinem Facebook-Post über eine „Naked-Torte“ die vermeintlichen Träume vieler Naschkatzen auf. Es war natürlich ein Aprilscherz.



**#MATTHIAS SCHULTZE** Der Inhaber des Malerfachbetriebs Heyse (Isernhagen) findet in seinem Blog klare Worte: Das duale Ausbildungssystem im Handwerk kann so nicht bleiben! Er ist der Ansicht, dass die Qualität der meisten neuen Gesellen beschönigt werde. Reformen seien dringend nötig.



**#PETER GRESS** Friseurmeister Peter Gress (Esslingen) meldet sich per Facebook-Video zum Thema Ausbildungsqualität zu Wort: Immer mehr Azubis schmeißen hin, im Friseurhandwerk jeder zweite. „Es ist jetzt an der Zeit, uns selbstkritisch zu hinterfragen, ob wir die Schuld daran nicht nur bei den Jugendlichen, sondern auch bei uns selber suchen müssen“, sagt Gress. Das derzeitige Berufsschulsystem sei nicht mehr zeitgemäß und für die Azubis verschwendete Zeit.



**#WILLI SCHRÖDER** Manchmal sind es scheinbar banale Videos, die Klicks in die Höhe schnellen lassen: Der Gipser- und Maler-Betrieb Willi Schröder (Bad Dürkheim) lud ein Video auf dem Firmen-Instagram-Profil hoch, bei dem die User dem Mitarbeiter Klaus beim Fertigstellen eines Rauputzes zuschauen können. Der spachtelnde Handwerker sammelte innerhalb kürzester Zeit 3.300 Klicks ein.

»Wir arbeiten entschlossen daran, die Gleichwertigkeit der beruflichen und akademischen Bildung zu erreichen.«

Anja Karliczek, Bundesministerin für Bildung und Forschung, bei der Präsentation des Berufsbildungsberichts 2018, der die Maßnahmen der Bundesregierung zur Stärkung der Berufsbildung dokumentiert.

#### TECHNOLOGIE-TRENDS

## 3D-DRUCK im Weltraum

**3D-DRUCK** Die Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) zeigte auf der Hannover Messe, wie Astronauten zukünftig auf einer Weltraummission Werkzeuge oder Ersatzteile bei Bedarf per 3D-Druck selbst herstellen können. Pulverbasierte additive Fertigung unter Schwerelosigkeit lautet das Projekt, bei dem ein Bauteil durch Aufbringen von Schichten eines fließfähigen Pulvers mittels 3D-Druck hergestellt wird. Die Herausforderung dabei besteht darin, das Pulverbett ohne Gravitation zu stabilisieren. [www.bam.de](http://www.bam.de)

**ELEKTRO-LKW** Volvo Trucks beginnt mit der Auslieferung seines ersten Großserien-Lkws mit Elektroantrieb, dem FL Electric. Die ersten Volvo FL Electric werden von Kunden in Göteborg, der Heimat von Volvo Trucks, in Dienst gestellt. Verkauf und die Serienproduktion des neuen Modells werden nächstes Jahr in Europa anlaufen. Mit der Markteinführung des Fahrzeugs will Volvo Trucks die Führung auf dem Gebiet des elektrifizierten Warentransports in Städten übernehmen. [www.volvotrucks.de](http://www.volvotrucks.de)



#### VOLKSWAGEN

## 16 Standorte für ELEKTROAUTOS



Bis 2022 möchte VW 16 statt bisher drei Produktionsstandorte für E-Autos.

Bis 2022 will Volkswagen 16 Produktionsstandorte für Elektroautos haben, bisher sind es drei. Bis 2025 möchte VW so drei Millionen Elektroautos pro Jahr produzieren und 80 neue, elektrifizierte Modelle (auch Hybridmodelle) auf den Markt bringen. Allerdings: Eine Abkehr von der viel gescholtenen Diesel-Technologie stellt das nicht dar. Ex-Konzernchef Müller betonte in einem seiner letzten Statements, dass der moderne Dieselantrieb Teil der Lösung sei, nicht das Problem. „Wir investieren in die Mobilität von morgen – aber ohne aktuelle Technologien zu vernachlässigen, die noch Jahrzehnte eine wichtige Rolle spielen werden“, sagte Müller. „2018 fließen fast 20 Milliarden Euro in unser konventionelles Fahrzeug- und Antriebsportfolio. Über die nächsten fünf Jahre sollen es über 90 Milliarden Euro sein.“ **js**

**BALL**  
OFFICIAL  STANDARD  
Since 1891  
Accuracy under adverse conditions  
[www.ballwatch.com](http://www.ballwatch.com)

BESIEGE DIE  
FINSTERNIS AUF  
ALLEN EBENEN.



#### ENGINEER MASTER II AVIATOR

Revolutionäre Mikrogaslichttechnologie  
Stoßfestigkeit 5,000Gs  
Antimagnetisch bis zu 80,000A/m  
Wasserdicht 10 bar

Vertrieb Deutschland & Österreich:

**BOKSBERG GmbH**

Tel. +49 (0)5066 697 6837 | Fax +49 (0)5066 697 6838

E-Mail: [ball@boksberg.com](mailto:ball@boksberg.com) | [www.boksberg.com](http://www.boksberg.com)

# VERBRAUCHER wollen Hoheit über ihre „digitale Identität“

Das Consumer Barometer der Unternehmensberatung KPMG beleuchtet quartalsweise aktuelle Entwicklungen, Trends und Treiber im Handel und Konsumgütermarkt. Auf Basis vierteljährlicher gemeinsamer Konsumenten-

befragungen von KPMG und dem IFH Köln werden neueste Trends im Handel und Konsumentenverhalten analysiert. Die aktuelle Ausgabe zeigt, wie brisant die Debatte um die digitale Sicherheit in Deutschland ist. **od**

## DIE WICHTIGSTEN TRENDS bei privaten und öffentlichen Kunden.

Die Datensicherheit ist wichtigstes Kriterium beim Online-Einkauf. Banken und Sparkassen genießen hohes Vertrauen beim Schutz ihrer Kundendaten. Social-Media-Plattformen nutzen knapp die Hälfte der Kunden als „Identity-Provider“.



**59 %**

der Konsumenten sehen das Preisgeben persönlicher Daten als Teil der modernen Kommunikation - unter den Smart Consumer\* sind es sogar 73 Prozent.



**98 %**

der Umfrageteilnehmer bezeichnen zuverlässige Zahlungsmethoden und 92 Prozent hohe Datensicherheit als zentrales Kriterium beim Einkaufen.



**87 %**

der Konsumenten vertrauen hinsichtlich der Nutzung ihrer Daten besonders den Krankenkassen und Banken, die damit vor Händlern rangieren - offline wie online.



**48 %**

der Umfrageteilnehmer nutzen einen eigenen Social Media-Account für die Anmeldung in Onlineshops.



**37 %**

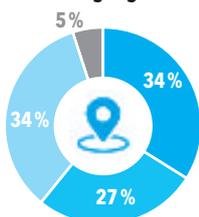
der Smart Consumer\* würden die Sammlung aller Daten in Form einer „digitalen Identität“ begrüßen, damit sie künftig stärker personalisierte, genau auf sie zugeschnittene Inhalte und Angebote erhalten.

\* Smart Consumer sind Personen, die über ihr Smartphone stets erreichbar sind, dieses intensiv und in vielfältigen Alltagssituationen nutzen, und bei denen das Smartphone den PC oder Laptop im privaten Bereich weitgehend ersetzt hat.

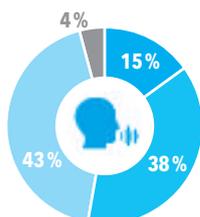
## NUTZUNG DIGITALER SERVICES bei privaten und öffentlichen Kunden.

Mehr als die Hälfte der Befragten hat Sprachsteuerungssysteme bereits genutzt oder kann sich dies für die Zukunft vorstellen. Die Kundenbindung über Kundenkarten ist sehr weit verbreitet.

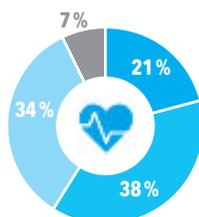
**Aufzeichnung und Analyse von Bewegungsdaten**



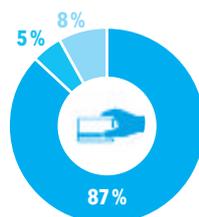
**Sprachsteuerungssysteme**



**Aufzeichnung und Analyse von Gesundheitsdaten**



**Nutzung einer Kundenkarte**

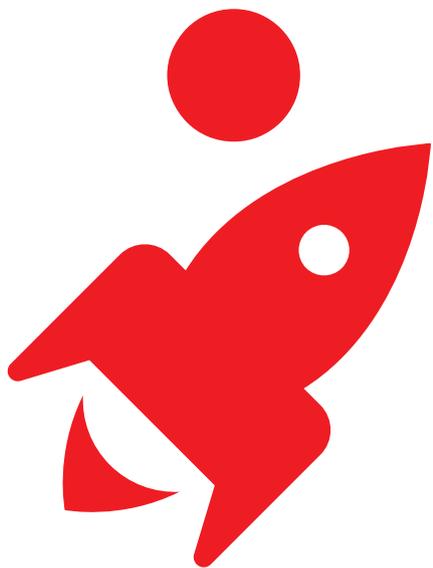


**65 %**  
der Befragten nutzen Online-werblocker.

■ Ja, habe ich schon genutzt ■ Nein, habe ich noch nie genutzt, kann es mir aber vorstellen  
■ Nein, habe ich noch nie genutzt und kann es mir auch nicht vorstellen ■ Kenne ich nicht



# Fortschritt ist einfach.



sparkasse.de

**Weil unsere Experten  
Ihr Unternehmen mit der  
richtigen Finanzierung  
voranbringen.**

Deutsche Leasing 

Die Landesbanken

Wenn's um Geld geht



# Die BLOG- Rebellen

Sie melden sich zu Wort, beziehen Stellung, kommentieren Politik und stellen Forderungen. Eine immer größere Gruppe von Handwerksunternehmern machen sich in ihren Blogs Gedanken zu wichtigen **Zukunftsfragen** des Handwerks: Identität, Ansehen, Akzeptanz und ihre Rolle in der Gesellschaft. Ein erster Überblick.

Autor **Ramón Kadel** Fotografen **Stephan Minx, Axel Griesch, Tristan Vonkann, Tim Wegner, Franz Fender**



Jeder Handwerkschef hat Geschichten zu erzählen, jeder hat eine eigene Meinung. Für diese emotionalen Themen eignet sich ein Blog am besten.“ Jörg Mosler kommt gerade von einer seiner Veranstaltungen als Speaker. Der ehemalige Dachdecker und Experte für Aufmerksamkeit durch Emotionen im Handwerk ist ernüchtert. 300 Handwerker waren zu Gast, nur etwa 150 davon haben eine Website, nur zehn nutzen Facebook. Wenn schon kein Social Media, dann wenigstens eine Website, denkt er sich – und dazu einen Blog. „Es kommt nur auf die Geschichten an – ‚Storytelling‘ ist das Stichwort“, erklärt Mosler.

„Soziale Netzwerke wie Twitter und Facebook sind hilfreich zum Anlocken der User. Wirklich mitteilen können sich Handwerksunternehmer aber am besten auf dem eigenen Blog. Man baut ja auch kein Haus auf gemieteten Grund.“

## **AUFMERKSAMKEIT DURCH EIGENE MEINUNG**

Zentraler Aspekt ist dabei die Emotion: Politische, gesellschaftliche oder ethische Themen bringen die meisten Besucher auf die Blogs. So können Chefs auch ihre Mitarbeiter mitnehmen und ihnen das Gefühl der Wertschätzung in einer bedeutenden und meinungsstarken Branche geben. „Wenn man es gut macht, be-

kommt man Aufmerksamkeit – und damit auch neue Kunden, neue Mitarbeiter und Multiplikatoren“, betont der Autor und Entwickler unseres Podcasts „Workers Cast“ ([handwerk-magazin.de/workers-cast](http://handwerk-magazin.de/workers-cast)). „Das Handwerk sollte als ‚coole Wirtschaftsmacht‘ mit einer starken Meinung und hohem Wert präsentiert werden. Das Alter spielt dabei keine Rolle.“ Auf den nachfolgenden Seiten präsentiert Ihnen *handwerk magazin* sechs Blogrebellinnen aus dem Handwerk, die mit jeweils unterschiedlichen Themen und Denkanstößen große Reichweiten erzielen. Was sie alle eint: Die Blogger schaffen Aufmerksamkeit durch Querdenken und eine starke Meinung.



## Der **Politik**rebell

**Name:** Alexander Baumer

**Beruf:** Malermeister

**Betrieb:** Baumer

**Ort:** Regensburg

**Mitarbeiterzahl:** 6

**Blog:** Malermeister Baumer

[malermeister-baumer.de/blog](http://malermeister-baumer.de/blog)

**Weitere Kanäle:**     

**Schwerpunkte:** Politik, Wirtschaft, Gesellschaft

**Erfolgsfaktoren:** Mut, Meinung, Authentizität, Humor

Mit seinem Blogbeitrag „Das Handwerk schafft sich ab“ wurde Alexander Baumer schlagartig deutschlandweit bekannt. Innerhalb von nur wenigen Wochen hatte der Eintrag auf seinem Blog „Malermeister Baumer“ eine halbe Million Views und bis heute 107 Kommentare. Dabei prangerte der 33-Jährige nur das aus seiner Sicht vorherrschende Preisdumping im Handwerk an – und traf damit bei seinen Kollegen einen Nerv. Auch auf Facebook erreicht der Malermeister Durchschnittsreichweiten von 800.000 bis 900.000 Ansichten. Das Erfolgsrezept: Storytelling mit kritischen politischen, wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Themen und damit Emotionen wecken. „Man muss für solche Blogbeiträge Mut beweisen – und auch einmal provokant und polarisierend sein. Dann kommt relativ schnell eine große Anzahl an Klicks zusammen“, erklärt Baumer. „Auf Kritik darf man dann aber nicht dünnhäutig reagieren. Den Fehler habe ich anfangs gemacht – jetzt bin ich wesentlich freundlicher und sozialverträglicher. Dazu ist es auch wichtig, mit den Followern zu interagieren. Das macht viel Arbeit, lohnt sich aber.“ Seine Botschaft als Blogrebell: „Immer Dranbleiben und auf Storytelling setzen – dann gibt es fast keinen Kunden mehr, der nicht auf den Betrieb via Facebook oder Blog stößt.“



## Die **Moderebellin**

**Name:** Eva Maria Trummer

**Beruf:** Optikermeisterin

**Betrieb:** Optikermeisterei (Premium Optik GmbH)

**Ort:** Erlangen

**Mitarbeiterzahl:** 4

**Blog:** schoenebrilleerlangen

[schoenebrilleerlangen.com](http://schoenebrilleerlangen.com)

**Weitere Kanäle:**   

**Schwerpunkte:** Mode, Gesundheit

**Erfolgsfaktoren:** Authentizität, Attraktivität, Fachwissen

Für ihren Blog „schoenebrilleerlangen“ wagt Optikermeisterin Eva Maria Trummer aus Erlangen den Spagat zwischen Modeblog im Instagram-Stil und wissenschaftlichen Inhalten. Die 25-Jährige zeigt dabei, dass man auch in jungen Jahren mit einem guten Konzept und einer klaren Positionierung erfolgreich sein kann. Schon mit 22 überzeugte die modebewusste Optikerin die Bank und gründete mit der „Optikmeisterei“ ein eigenes Brillengeschäft. Ein entscheidender Bestandteil des Businessplans: der Blog. Einerseits bestehend aus Bildern der Mitarbeiter, die als Models die neuesten Brillenkollektionen vorstellen, andererseits aus wissenschaftlichen Beiträgen beispielsweise zu Winkelfehlsichtigkeit und Funktionaloptometrie. Sie setzt dabei auf größere Texte für Menschen mit Sehbehinderung und SEO-optimierte Beiträge. Ihre Botschaft als Blogrebellin: „Mode und seriöse Gesundheitsthemen schließen sich nicht aus – im Gegenteil: Sie ergänzen sich!“



## Der **Aufmerksamkeitsrebell**

**Name:** Steffen Schütze

**Beruf:** Metzgermeister

**Betrieb:** Metzgerei Hack

**Ort:** Freising

**Mitarbeiterzahl:** 20

**Blog:** Hack Spezial

[metzgerei-hack-freising.de/hack-spezial](http://metzgerei-hack-freising.de/hack-spezial)

**Weitere Kanäle:**  

**Schwerpunkte:** Ausbildung, Fachkräftemangel, Marketing

**Erfolgsfaktoren:** Starke Bilder, Wortspiele, Mediale Aufmerksamkeit, Mut

Steffen Schütze ist mittlerweile ein echter Medienprofi. Egal ob „Bild am Sonntag“, „ZDF“, „Sat. 1“, „Bayerischer Rundfunk“ oder „Spiegel“, überall konnte der Metzgermeister aus Freising sein Konzept zur Nachwuchsgewinnung präsentieren. Zu Recht. Kaum ein Handwerkschef weiß so gut mit starken Bildern und Wortspielen umzugehen wie der 36-Jährige. Nicht nur die Ausbildungskampagne „Mit coolen Säuen abhängen“ ist dafür ein Beispiel (Junge Frauen posieren mit Hackebeil und Fleischprodukten zu Sprüchen wie „Berufswunsch: Irgendwas mit Tieren“ oder „Hauptrolle für die Schöne und das Beef zu vergeben“), sondern auch seine eigenwilligen Produkte wie „der Weißwurstburger“ oder „die Hackgranate – das Bier zum Steak“. Mit

diesen aufmerksamkeitsstarken Inhalten erzielte Schütze mittlerweile gut 5.500 Likes auf Facebook und konnte seinen letzten Lehrling aus sieben Bewerbungen auswählen. Ein Luxus für die Metzgerbranche. Durch seinen Blog „Hack Spezial“ und seine weiteren Kanäle gibt er seinem Betrieb und dem gesamten Metzgerhandwerk ein professionelles und modernes Gesicht. „Ich möchte meine Produkte und meine Expertise herausstellen. Dafür ist Personalisierung und Storytelling essenziell“, betont der Chef von 20 Mitarbeitern. Seine Botschaft als Blogrebell: „Das Handwerk benötigt gegen den Fachkräftemangel professionelle Kampagnen mit Mut. Dafür braucht es Ausdauer, der Erfolg gibt mir Recht.“



## Der **Konsum**rebell

**Name:** Ludger Freese

**Beruf:** Fleischermeister

**Betrieb:** Essideen Restaurant und Partyservice

**Ort:** Visbek

**Mitarbeiterzahl:** 10

**Blog:** Essen kommen! [blog.fleischerei-freese.de](http://blog.fleischerei-freese.de)

**Weitere Kanäle:**     

**Schwerpunkte:** Catering, Rezepte, Events, Gesellschaft

**Erfolgsfaktoren:** Authentizität, Ehrlichkeit, Humor, Aktualität

Ein Beispiel dafür, dass man als Blogger nicht immer im jugendlichen Alter sein muss, ist Fleischermeister Ludger Freese aus Visbek. Der 58-Jährige verfasste schon 1999 seinen ersten Forums-Beitrag und ist seit 2007 Blogger. Neben seinen auffallend vielen Kanälen (nur Matthias Schultze bespielt noch mehr Plattformen, siehe Seite 22) ist vor allem seine Aktualität bemerkenswert. So auch bei seinem Blogeintrag „Könnten Sie ein Schwein schlachten?“ vom 27. Juni 2017, mit dem er innerhalb von nur wenigen Stunden auf einen Beitrag des Programms „Puls“ des Bayerischen Rundfunks reagierte. „Mir sind ethische Fragen bei meinem Beruf sehr wichtig.

Früher habe ich selbst geschlachtet, das war eine Arbeit, die normal von der Hand ging. Jetzt stellte ich mir die Frage: Könntest du heute noch ein Schwein schlachten?“ Die Antwort des Chefs von zehn Mitarbeitern lautet „ja“. „Aber es kommt ganz darauf an, woher das Schwein kommt. Ich würde das Tier achten. Was ich in meinem Blog kritisiere, ist der gedankenlose Konsum.“ Mit Erfolg: Den Beitrag lasen bis zu 3.500 Besucher, der komplette Blog schafft rund 250.000 Seitenaufrufe pro Monat. Seine Botschaft als Blogrebell klingt für einen Fleischer ungewöhnlich: „Esst nicht zu viel Fleisch.“ Er ergänzt aber: „Wenn ihr Fleisch esst, dann ordentliches Fleisch.“



## Die **Nachwuchs**rebellin

**Name:** Jessica Jörges

**Beruf:** Maler-Auszubildende

**Betrieb:** Maler Schmidt GmbH

**Ort:** Dreieich

**Mitarbeiterzahl:** 7

**Blog:** Bunte Zukunft, [buntezukunft.de](http://buntezukunft.de)

**Weitere Kanäle:**  

**Schwerpunkte:** Ausbildung, Fachkräftemangel

**Erfolgsfaktoren:** Einzigartigkeit, Azubi-Perspektive, starke Bilder

„Als ich mal die Bewerbungen gesehen habe, die im Betrieb meiner Eltern eingehen, war ich wirklich enttäuscht! Warum bewirbt sich keiner, der wirklich ‚Bock‘ auf den Maler-Job hat?“ Die Maler-Auszubildende Jessica Jörges hat eine Mission: Sie möchte junge Menschen für das Handwerk und im Speziellen für den Malerberuf begeistern – im Gegensatz zu Steffen Schütze dieses Mal aus Azubi-Perspektive. Ihr Mittel: der Blog „Bunte Zukunft“. Hier zeigt die 19-Jährige ihre tägliche Arbeit, die schönen Seiten des Handwerks wie Seminare oder Kreativtechniken und viele selbstgemachte Bilder, die genauso bunt sind wie der Titel ihres Blogs. Mittlerweile folgen ihr gut 400 Personen, auf Facebook liegt die Reichweite sogar zwischen 1.000 und 2.000 Views pro Beitrag. Was sie dabei zur Rebellin macht? Die Zielgruppe: Statt an Haupt- und Realschulen zu gehen, widmet sich Jessica Jörges vor allem Gymnasien und versucht, Abiturienten von ihrer Branche zu begeistern. Ihre Botschaft dabei als Blogrebellin: „Wir müssen Nachwuchs mit gutem Bildungsabschluss für das Handwerk begeistern. Das geht nur über Weiterbildungsmöglichkeiten wie einem Studium – oder auch Fortbildungen in der Industrie.“



## Der Motivationsrebell

**Name:** Matthias Schultze

**Beruf:** Malermeister

**Betrieb:** Malerfachbetrieb

Heyse GmbH & Co. KG

**Ort:** Isernhagen

**Mitarbeiterzahl:** 30

**Blog:** Heyse Blog [blog.maler-heyse.de](http://blog.maler-heyse.de)

**Weitere Kanäle:**

**Schwerpunkte:** Motivation, Coaching, Malerarbeiten, exklusive Fassadengestaltungen, Wärmedämmungen, Energieeinsparungen, Lifestyle

**Erfolgsfaktoren:** Emotion, Authentizität, Leidenschaft, Dankbarkeit

„Ohne das Handwerk funktioniert Deutschland nicht. Wir sorgen für Glück und Wohlstand – das muss in die Köpfe der deutschen Handwerksunternehmer.“ Mit diesem flammenden Appell wendet sich Matthias Schultze an die Leser seines Blogs. Sein Thema: Motivation. Nur motivierte Handwerker können ein positives Image des Handwerks in Deutschland schaffen. Und dafür kämpft der Niedersachse mit viel Leidenschaft und Emotion. „Der wahre Wert meines Unternehmens sind meine Mitarbeiter. Fachkräftemangel gibt es nur, weil die coolen Typen keine geeignete Firma finden – genau dafür braucht es motivierte Chefs, die ihrem Personal auch einmal Danke

sagen“, betont Schultze. Der Malermeister war schon früh dabei: Mit zehn Jahren schrieb er sein erstes Programm, 1997 schaffte er sich einen Internetzugang an, 1998 eine Website und 1999 ein erstes Kundenforum. „Ich gebe offen zu: Ich bin ein Nerd, der Recht behalten hat“, grinst der Blogrebell. Seit 2009 setzt er seine Mission auch in einem Blog fort. Mit Erfolg: Schon 2013 hatten die Blogbeiträge regelmäßig rund 3.000 Views, heute erreicht er über seine „Touchpoints“ (Kanäle wie Blog, Social Media, Radio, Firmenfahrzeuge und Veranstaltungen) monatlich zwischen 500.000 und 600.000 Personen und generiert damit mehr als eine Million Euro an Auftragssummen im Monat. „Ich möchte mit meinem Blog Handwerksunternehmer motivieren, raus aus der Komfortzone zu kommen. Das bedeutet auch mal Verzicht, Sorgen und Ängste“, fasst Schultze zusammen. „Der Erfolg der Touchpoints zeigt aber, dass es funktioniert.“ **hm**  
[ramon.kadel@handwerk-magazin.de](mailto:ramon.kadel@handwerk-magazin.de)



### Alle Kanäle bespielen

Wie Sie Blogs, aber auch Facebook, Twitter und Co. erfolgreich nutzen, erfahren Sie hier:

[www.handwerk-magazin.de/socialmedia](http://www.handwerk-magazin.de/socialmedia)



## Checkliste Erfolgreich bloggen

**Jeder Handwerksunternehmer hat spannende Geschichten zu erzählen – und genau darum geht es auch hauptsächlich beim Bloggen: „Storytelling“. Wie Sie diese Inhalte bestmöglich in Ihrem Blog publizieren können, haben wir für Sie in einer Checkliste zusammengefasst.**

**Authentizität.** Auf keinen Fall sollten Sie Ihren Lesern etwas vormachen oder eine Person vorspielen, die Sie gar nicht sind. Im schlimmsten Fall lösen Sie so ungewollt in Ihrer Kommentarspalte einen Shitstorm aus.

**Blog mit Social-Media-Kanälen ergänzen.** Wer zusätzlich zu seinem Blog in den sozialen Netzwerken aktiv ist, sollte hier die Werbetrommel für seinen Blog rühren. Wenn Sie in vielen Kanälen unterwegs sind, können Sie Social-Media-Follower auch zu Lesern Ihres Blogs machen.

**Eigene Texte und Bilder verwenden.** Bei Texten und Bildern geht es ebenfalls vor allem um Authentizität: Wer seine Texte selbst schreibt, liefert Einsichten in seinen Alltag und kann seine eigene Meinung darlegen (wie z. B. unsere fünf Blogrebellin). Bei Bildern sollten Sie darauf achten, nicht nur Ihre Produkte, sondern auch sich selbst ins rechte Licht zu rücken.

**Geduld.** Kein Blogger wird über Nacht erfolgreich. Dahinter stecken immer viel Arbeit und Geduld. Bleiben Sie dran und ergänzen Sie Ihren Blog regelmäßig – dann stellt sich auch Erfolg ein.

**Kontroverse Themen ansprechen.** Ähnlich wie Alexander Baumer oder Ludger Freese können Sie auf politische, wirtschaftliche oder gesellschaftliche Probleme aufmerksam machen. Das steigert die Aufmerksamkeit für Ihren Blog.

**Multimedia-Content einbinden.** Wer mehr als nur Texte und Fotos bieten möchte, kann auch mal ein Video oder einen Audio-Podcast posten. Es gilt: Abwechslung schafft Aufmerksamkeit.

**Trends nicht blind folgen.** Was bei Twitter mit trendenden Hashtags funktioniert, ist bei einem Blog eher schädlich: Nur weil alle gerade über etwas schreiben, sollten Sie das nicht auch tun. Das schadet eher Ihrer Authentizität.

**Spontanität.** Planen Sie Ihren Blog nicht mit einem Wochen- oder Monatsplan durch. Dann bleibt die Aktualität auf der Strecke. Wenn Sie spontan und zügig auf aktuelle Themen aus Ihrem Bereich reagieren (Achtung: Nicht blind beliebigen Trends folgen), steigt im Netz die Sichtbarkeit Ihres Blogs.

**Austausch mit Blogger-Kollegen.** Wer Fragen zur richtigen Gestaltung seines Blogs hat, kann auch gerne einmal bei erfolgreichen Blogger-Kollegen nachfragen. Die besten Tipps kommen in der Regel schließlich aus der Praxis.

# HIGH POTENTIALS MIT PREMIUM AUSSTATTUNG.



**ŠKODA**  
SIMPLY CLEVER



Ihr Preisvorteil:  
bis zu **2.720,- €<sup>1</sup>**

## Neue Talente für Ihren Fuhrpark: die ŠKODA SUPERB PREMIUM EDITION.

Profitieren Sie von einem komfortablen Arbeitsplatz – auch unterwegs. Dank der Lederausstattung Glamour inklusive belüfteter und beheizter Vordersitze sowie der Massagefunktion des Fahrersitzes erreichen Sie selbst nach langen Geschäftsreisen entspannt Ihr Ziel. In Kombination mit unseren Businesspaketen kommen besonders Vielfahrer voll auf ihre Kosten. Die Einstiegsvariante des ŠKODA SUPERB erhalten Sie im Leasing sogar schon ab 189,- € monatlich.<sup>2</sup> **Jetzt Probefahrt vereinbaren oder direkt ein persönliches Angebot anfordern über unsere Business-Hotline (08 00) 2 58 58 55.**

Kraftstoffverbrauch für alle verfügbaren Motoren des Sondermodells ŠKODA SUPERB PREMIUM EDITION in l/100 km, innerorts: 6,1–5,0; außerorts: 4,7–3,7; kombiniert: 5,2–4,2. CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 137–109 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Kraftstoffverbrauch für Leasingangebot SUPERB ACTIVE 1,4 l TSI (92 kW) in l/100 km, innerorts: 7,2; außerorts: 4,8; kombiniert: 5,7. CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 131 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007).

<sup>1</sup> Preisvorteil des ŠKODA SUPERB PREMIUM EDITION bei Erwerb des optionalen Ausstattungspakets Business Columbus gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung der ŠKODA AUTO Deutschland GmbH für vergleichbar ausgestattete Serienmodelle der Ausstattungslinie Style. <sup>2</sup> Berechnung des Ratenbeispiels: ŠKODA SUPERB ACTIVE 1,4 l TSI (92 kW), unverbindliche Preisempfehlung 22.142,86 € zzgl. MwSt., exkl. Überführungskosten. Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 20.000 km. Ein Angebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Nur gültig für gewerbliche Kunden und bei Bestellung bis zum 30.06.2018 bei teilnehmenden Händlern. Bonität vorausgesetzt.

Abbildung enthält Sonderausstattung. Mehr Informationen zum Angebot und zum SCR-Katalysatorsystem unter [skoda.de/superbpremiumedition](http://skoda.de/superbpremiumedition)

# VERJÜNGUNGSKUR für Solaranlagen

In Deutschland sind mehr als 1,6 Millionen Fotovoltaikanlagen installiert, jeden Tag kommen viele hinzu. Für Handwerker ist die Wartung dieser Anlagen ein interessantes Geschäftsfeld. Weiterbildungen werden von vielen Herstellern angeboten.

Autorin **Daniela Becker** Fotograf **Jens Nieth**

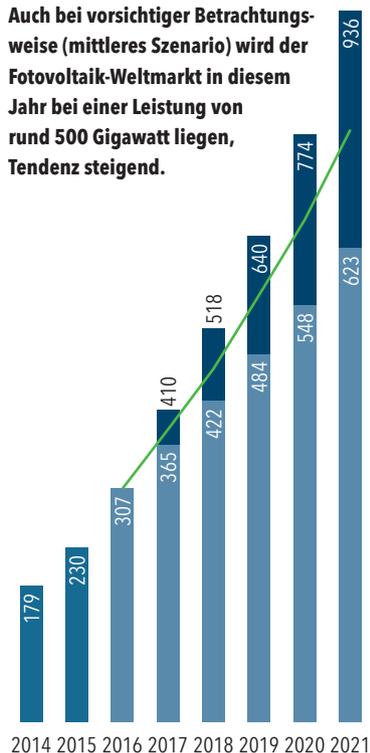
# W

Wir haben festgestellt, dass Versicherungen in den vergangenen Jahren immer öfter bei Schäden an Fotovoltaikanlagen keine Leistungen erbringen wollen. Als Begründung wurde dann angegeben, dass Anlagen nicht gewartet worden sind“, sagt Andreas Wiesing, Inhaber der Wiesing Solartechnik GmbH & Co KG aus Hövelhof in Nordrhein-Westfalen. „Sobald man einen größeren Schaden so ab 5.000 Euro meldet, schaltet die Versicherung in aller Regel einen Gutachter ein, und der fragt, ob ein Wartungsvertrag vorliegt und wann die Anlage zuletzt begutachtet worden ist“, sagt Wiesing. Kann der Kunde keinen Wartungsnachweis vorlegen, ziehe sich die Versicherung gerne mal aus der Affäre.

Das brachte den Handwerksunternehmer auf eine Idee für ein neues, lukratives Geschäftsfeld: die Wartung von älteren Fotovoltaikanlagen. Nun bietet Wiesing seinen Kunden einen Service an, der Überwachung, Sicherung der Anlage und auch die eigentliche Wartung durch geschulte Elektriker beinhaltet.

**Szenarien** des Fotovoltaik-Weltmarkts bis 2021

**Auch bei vorsichtiger Betrachtungsweise (mittleres Szenario) wird der Fotovoltaik-Weltmarkt in diesem Jahr bei einer Leistung von rund 500 Gigawatt liegen, Tendenz steigend.**



Daten in Gigawatt, Quelle: SolarPower Europe

■ Historische Daten ■ Unteres Szenario  
■ Oberes Szenario — Mittleres Szenario

Unabhängig von versicherungsrechtlichen Fragen ist die Wartung und Instandsetzung von Fotovoltaikanlagen ein gutes Geschäft. Denn Solarstromanlagen erfreuen sich in Deutschland wieder großer Beliebtheit. Im Eigenheimsektor wurden 2017 rund 55.000 Solarstromanlagen mit einer Nennleistung von bis zu 10 Kilowatt installiert, schätzt der Bundesverband Solarwirtschaft. Bis heute wurden im gesamten Bundesgebiet rund 980.000 Fotovoltaikanlagen in dieser Leistungsklasse installiert, in allen Leistungsklassen sind es insgesamt sogar 1,6 Millionen Fotovoltaikanlagen – Tendenz steigend. 2017 lag der Solarstromanteil in Deutschland bei 6,6 Prozent, bis 2020 soll er auf rund zehn Prozent steigen.

## 350.000 ALTE ANLAGEN

Der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) schätzt, dass etwa 350.000 Fotovoltaikanlagen zehn Jahre alt oder noch älter sind. Der Verband empfiehlt eine Überprüfung alle vier Jahre.

Voll im Trend liegen auch Batteriespeicher, deren Preise sich innerhalb der letzten vier Jahre halbiert haben und mit denen der selbst produzierte Solarstrom rund um die Uhr verfügbar wird. Sofern die Fotovoltaikanlage richtig arbeitet. ➤

A man with short grey hair, wearing a dark blue zip-up jacket with a logo and blue jeans, stands in front of a large array of solar panels. He is smiling and has his right hand raised towards the panels. The panels are arranged in a grid pattern and are mounted on a metal frame. The background shows a clear sky and some snow on the ground.

**»Durch die regelmäßige Wartung helfe ich Kunden, etwaige Garantie- und Gewährleistungsansprüche durchzusetzen.«**

**Andreas Wiesing**, Ingenieur und Inhaber eines Solartechnikunternehmens in Hövelhof, Kreis Paderborn.



»Regelmäßige  
Wartungen  
helfen, die prognostizierten  
Erträge auch  
zu erwirtschaften.«

**Christian Thierauf**, Leiter des IBC Solar  
Competence Center.

„Um einen einwandfreien Betrieb sicherzustellen und mögliche Fehlerquellen früh zu erkennen, empfiehlt sich eine regelmäßige Kontrolle der Anlage. Teilweise wird diese auch vom Komponentenhersteller als Bedingung für mögliche Garantieleistungen gefordert“, sagt Carsten Körnig, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Solarwirtschaft.

#### **KEINE PFLICHT, ABER EMPFEHLENSWERT**

Bei größeren, gewerblichen Anlagen wird meist routinemäßig ein Wartungsvertrag mit einem spezialisierten Dienstleister geschlossen. Hier sei die Wartung der Anlagen besonders wichtig, da die Betreiber in der Regel dezidierte wirtschaftliche Erwartungen hätten, die im Rahmen der Anlagenfinanzierung beziehungsweise bei der Einsparung von Strombezugskosten sichergestellt werden müssten, so Körnig.

Der Dienstleister übernimmt zum Beispiel die kontinuierliche technische Fernüberwachung sowie Sichtkontrollen und detaillierte Inspektionen der einzel-

nen Komponenten vor Ort, in der Regel mindestens einmal pro Jahr.

Für kleinere Solaranlagen auf Privathäusern ist eine regelmäßige Wartung der Solarstromanlage derzeit gesetzlich nicht vorgeschrieben. Trotzdem ist sie sinnvoll. Mit einer laufenden und fachkompetenten Anlagenkontrolle hat der Anlagenbesitzer eine größere Sicherheit für einen störungs- und unterbrechungsfreien Betrieb und damit gleichbleibend hohe Energieerträge. Denn schon der Ausfall eines einzelnen Moduls kann die Leistung der gesamten Anlage beeinträchtigen.

#### **4.000 ANLAGEN INSTALLIERT**

Bei Handwerksunternehmer Wiesing können Kunden entweder das gesamte Wartungspaket für 73 Euro pro Jahr oder auch Teilbereiche buchen. Zusätzlich überwacht das Unternehmen rund 7.000 Wechselrichter per Fernwartung. Viele Leistungseinbußen durch einen fehlerhaften Wechselrichter können hier bereits präventiv abgefangen werden. Wiesings Betrieb betreut fast ausschließlich

kleinere Anlagen auf Privathäusern, die vom Unternehmen selbst installiert wurden – immerhin rund 4.000.

Alle drei Jahre stattet ein Servicehandwerker der Wiesing Solartechnik den Kunden mit Wartungsvertrag einen Vor-Ort-Besuch ab. „Wir prüfen die Personenschutzautomaten, nehmen die Deckel in der Verteilung ab, schauen mit der Wärmebildkamera nach, ob an irgendeiner Stelle eine zu hohe Erhitzung vorliegt oder ob sich Kabel verformt haben. Gelockerte Schrauben werden nachgezogen, und auf dem Dach nehmen wir eine Sichtkontrolle vor“, sagt Wiesing. Durch die lückenlose Dokumentation kann er seinen Kunden helfen, Garantie- und Gewährleistungsansprüche durchzusetzen.

#### **KUNDENBINDUNG UND FOLGEAUFRÄGE**

Zugleich können durch den regelmäßigen Kundenkontakt Folgeaufträge entstehen, etwa die Erweiterung der Anlage durch zusätzliche Module, Batteriespeicher, Ladesäulen für Elektroautos, elektrische Wärmepumpen, LED-Beleuchtung

## **E-Check PV** Prüfpflicht für gewerbliche Anlagen

Mit dem vom Zentralverband der Elektrohandwerke (ZVEH) entwickelten „E-CHECK PV“

überprüft ein qualifizierter Innungsfachbetrieb die Fotovoltaikanlage (PV) auf Mängel.

#### **Ist die Prüfung Pflicht?**

Für private Betreiber nicht, jeder gewerbliche oder landwirtschaftliche Betrieb ist aber verpflichtet, seine Fotovoltaikanlage regelmäßig auf den ordnungsgemäßen, sicherheitstechnischen Zustand überprüfen zu lassen.



#### **Wer führt den E-Check durch?**

Innungsfachbetriebe der Elektrohandwerke, die einen entsprechenden Lehrgang gemacht haben. Das sind inzwischen rund 1.000.

#### **Was wird geprüft?**

Funktionsfähigkeit, sicherheitstechnischer Zustand, Brandschutz, Energieeinsparungspotenzial und Ertragszustand der PV-Anlage (PV steht für Fotovoltaik).

#### **Wie wird der Check nachgewiesen?**

Im E-CHECK-Prüfprotokoll wird der Zustand der Anlage dokumentiert. Ist alles ordnungsgemäß, gibt es die offizielle E-CHECK-PV-Plakette.

#### **Erkennen Versicherungen die Prüfung an?**

Betreiber sind vor eventuellen Schadensersatzansprüchen geschützt, da sie in der Lage sind, gegenüber der Versicherung den technischen Zustand ihrer Fotovoltaikanlage nachzuweisen.

#### **Was kostet der Check?**

Das hängt von Größe und Zustand der Anlage ab, als Durchschnittswert gelten 200 Euro.

oder Smart Meter. Inzwischen wird rund die Hälfte aller neuen PV-Systeme mit Speichern gebaut. Bei Speicheranlagen werden spezielle Anforderungen an regelmäßige Wartung gestellt, zu der gewerbliche Betreiber verpflichtet sind.

### WEITERBILDUNG WIRD IMMER WICHTIGER

Auch durch das noch relativ junge Geschäftsfeld des Repowering von Bestands-Solaranlagen können sich neue Geschäftsfelder für Handwerksbetriebe ergeben: Beim Repowering geht es darum, dass bei Bestandsanlagen außerhalb der Werksgarantie für den Anlagenbetreiber die Anschaffung eines Neugeräts attraktiver und kostengünstiger sein kann als Reparatur oder die Entscheidung für ein Austauschgerät. Fachhandwerker sind dann gefragt, wenn es um die Installation des Neugeräts geht oder im Vorfeld um die Kundenberatung.

Immer mehr Fotovoltaik-Systemdienstleister beschäftigen inzwischen ganze Abteilungen rund um das Thema Wartung und Reinigung von Solarkraftwerken. „Die Weiterbildung und Spezialisierung wird immer wichtiger“, sagt Stefan Wippich von der Envaris GmbH, ein auf Wartung spezialisiertes Unternehmen im Großraum Berlin. Denn der Solarmarkt zeichne sich durch eine wachsende Komplexität aus. „Verschiedene Wechselrichter, Monitoring-Systeme, Rundsteuerempfänger, Speicher, Ladesäulen – da sind Schulungen in den einzelnen Bereichen beziehungsweise zu den einzelnen Komponenten notwendig“, so Stefan Wippich.

Entsprechende Weiterbildungsangebote auch für Handwerker gibt es bei Modul- und Wechselrichterherstellern sowie Fotovoltaik-Systemhäusern.

Fotovoltaik-Wartung wird in aller Regel von den Betrieben und Fachleuten

ausgeübt, die Solartechnik installieren. Außer Solartechniker sind auch die Bezeichnungen Fachkraft für Solartechnik sowie Solarteuer geläufig. In der Regel erlernt man diesen Beruf in einer vier- bis neunmonatigen Weiterbildung, an deren Ende eine Prüfung abgelegt werden muss. Inhalt und Dauer der Weiterbildung sowie den Ablauf der Prüfung legen die zuständigen Handwerkskammern fest. Als Qualifikation werden etwa eine Meisterprüfung, eine abgeschlossene Berufsausbildung oder mehrere Jahre einschlägige Berufserfahrung erwartet.

### ERWARTETE ERTRÄGE SICHERN

Das Elektrohandwerk konzentriert sich überwiegend auf die Wartung von kleinen und mittleren Anlagen bei Privat- und Gewerbekunden. Dafür hat der ZVEH bereits 2008 den PV-Anlagenpass und 2009 den E-Check PV-Anlagen entwickelt, der dem Kunden und dem Installateur die Sicherheit gibt, dass seine Anlage ordnungsgemäß errichtet und gewartet wird. Um den E-Check durchführen zu können, muss eine eintägige Schulungsmaßnahme bei einer Bildungseinrichtung des Elektrohandwerks absolviert werden (siehe auch Kasten E-Check).

Christian Thierauf, Leiter des IBC Solar Competence Center, ist sicher: „Grundsätzlich ist das Geschäftsfeld Wartung für Solarhandwerker interessant, um Bestandskunden an sich zu binden und langfristig regelmäßige Aufträge zu generieren.“ IBC Solar ist weltweit mit Regionalgesellschaften vertreten und hat inzwischen Fotovoltaikanlagen installiert, die zwei Millionen Menschen mit Strom versorgen können. IBC macht regelmäßig Seminare und Weiterbildungsveranstaltungen für seine Fachpartner.

„Für die Betreiber von Solaranlagen ist die regelmäßige Wartung empfehlenswert, um die Funktionsfähigkeit der Installation sicherzustellen, die prognostizierten Erträge zu erwirtschaften und die Lebensdauer der Anlagen zu maximieren“, fasst Thierauf zusammen. **hm**  
reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

## Checkliste Die Aufgaben bei der Anlagenwartung

**Bei der Wartung von Fotovoltaikanlagen und Speichersystemen geht es nicht nur um den technischen Check, sondern auch um die Optimierung oder den Ausbau einer älteren Anlage.**

- Fernüberwachung und Monitoring**  
Hierbei geht es um laufende Kontrollen, auch der täglichen Erträge.
- Erfassung, Beurteilung und Behebung von Fehlern**  
Auch diese Bereiche lassen sich meistens per Fernüberwachung regeln.
- Sichtkontrollen, Zustands- und Funktionsprüfung**  
Alle Komponenten werden im Rahmen einer Wartung gecheckt.
- Überprüfung des Wechselrichters**  
Erfahrungen zeigen, dass Wechselrichter nach zehn Jahren Mängel haben.
- Austausch defekter Komponenten**  
Hier ist in Abstimmung mit den Herstellern auf Garantieleistungen zu achten.
- Beurteilung der aktuellen Verschattungssituation**  
Hier müssen mit Fachpartnern eventuell Bäume geschnitten werden.
- Rückbau der Anlage**  
Nach dem Laufzeitende Anlage rückbauen und fachlich entsorgen.
- Nachrüstung anbieten**  
Dazu zählen Stromspeicher, Ladesäule für Elektroautos, Wärmepumpe.
- Beratung über Fördermittel**  
Speziell bei Repowering oder Ersetzen einer alten Anlage.
- Software-Updates bei Speichern**  
In Abstimmung mit dem Hersteller, Kontrolle per Fernüberwachung.



#### Energieeffizienz

Auf unserer Themenseite Energieeffizienz finden Sie weitere Infos über erneuerbare Energien: [www.handwerk-magazin.de/energieeffizienz](http://www.handwerk-magazin.de/energieeffizienz)





»Der Ansatz, dass die berufliche und die akademische Ausbildung zwei getrennte Welten darstellen, die nicht miteinander kompatibel sind, ist überholt.«

**Dr. Michael Heister** geht davon aus, dass die Grenzen zwischen Ausbildung und Studium verschwimmen.

# »Es wird **VORLESUNGEN** an den Berufsschulen geben«

Die Grenzen zwischen Ausbildung und Studium verschwimmen, sagt Prof. Dr. Michael Heister, Leiter der Abteilung „Initiativen für die Berufsbildung“ am Bundesinstitut für Berufsbildung.

Interview **Olaf Deininger** Fotograf **Markus J. Feger**

**D**as berufliche Wissen nimmt immer weiter zu, trotzdem nimmt die Anzahl der Ausbildungsberufe ab. Wie kommt das?

**Dr. Michael Heister:** Wir hatten früher einmal über 1.000 Ausbildungsberufe, heute gibt es noch etwas mehr als 320 Berufe. Um den Zuwachs an Wissen zu organisieren, sehen wir eher eine Spezialisierung im Beruf, anstatt dafür einen eigenen Beruf zu kreieren. Diese Tendenz wird sich noch fortsetzen. Im Studium ist das Gegenteil der Fall: Dort sehen wir immer mehr Spezialisten-Studiengänge. Im Augenblick nähern wir uns der unglaublichen Zahl von 20.000 unterschiedlichen Studiengängen. Wer soll da noch den Überblick behalten?

**Könnte man sagen, dass die Ausbildung damit eher Basisqualifikation wird, entscheidend für die Karriere ist Spezialistenwissen?**

Nicht so ganz. In Deutschland wird ja nicht nur für das Unternehmen ausgebildet, in dem der Auszubildende arbeitet. Vielmehr geht es darum, am Ende einen Beruf zu erlernen. Dann muss ich mich auch nach einem Unternehmenswechsel

**Vita** Prof. Dr. Michael Heister

Prof. Heister ist seit 2009 Abteilungsleiter im Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) in Bonn. Er leitet dort die Abteilung „Initiativen für die Berufsbildung“. Seit 2010 hat er eine Honorarprofessur an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und lehrt dort Personalmanagement. Er studierte von 1981 bis 1987 Wirtschaftswissenschaften an der Universität Köln, promovierte 1991 zum Dr. rer. pol. Von 2002 bis 2009 war er Referatsleiter im Bundesministerium für Arbeit und Soziales, ehemals Wirtschaft und Arbeit.

nicht wieder neu einarbeiten. Beim Kfz-Mechatroniker vermitteln wir zum Beispiel seit einigen Jahren die Grundlagen der Elektromobilität, auch wenn in dem Betrieb gar keine Elektrofahrzeuge repariert werden.

**Da sich Technologie immer weiterentwickelt, bedeutet das, dass Lifelong-Learning, also lebenslanges Lernen im Handwerk immer wichtiger wird.** Absolut, auch das sieht man sehr gut an der Elektromobilität: Wir haben in den

Kfz-Werkstätten eine Generation von Gesellen und Meistern, die damit noch nie in Berührung gekommen ist. Sie werden sich weiterbilden und Schulungen machen müssen. Und mit Themen wie der Vernetzung von Autos und dem autonomen Fahren beschäftigen müssen. Ein anderes Beispiel: Die Stuckateure machen heute sehr viel im Bereich Energiesparen. Die Bildungszentren des Handwerks, insbesondere auch die Kompetenzzentren, nehmen hier eine wichtige Mittlerfunktion wahr.

**Eine bestimmte Zeit in einem Kompetenzzentrum ausgebildet zu werden, das weit von der Heimat entfernt liegt, setzt eine gewisse Mobilität der Menschen voraus.**

Das ist sicherlich ein Problem. Aber wir haben glücklicherweise ein großes Netz von Bildungszentren des Handwerks, die in vielen Fällen regionale Angebote anbieten können.

**Trifft es zu, dass viele junge Menschen ihren Ort gar nicht verlassen wollen, etwa um eine Lehre zu machen?** Das ist ganz schwierig und stellt >



nicht zuletzt auch ein Kostenproblem dar. Hier brauchen wir mehr kreative Lösungen. Aber Mobilität ist nicht nur im Handwerk ein Problem. Auch bei den Fachhochschulen: Mehr als zwei Drittel der Studenten kommen im Regelfall aus der näheren Umgebung. Das Bild, wonach Studenten mobil sind und die Auszubildenden nicht, ist falsch.

**Ist die fehlende Mobilität ein Grund dafür, dass im letzten Jahr rund 27.000 Lehrstellen nicht besetzt werden konnten?**

Das ist mit Sicherheit ein Grund. Denn aufgrund fehlender Mobilität nicht besetzte Ausbildungsstellen tragen zum Fachkräftemangel bei.

**Man könnte die Ausbildung wie ein Studium betrachten: Ich bin dann mal zwei oder drei Jahre weg.**

Die Tradition der Gesellenwanderung gibt es ja im Handwerk. Teilweise wird das noch praktiziert und gelebt.

**»Die beiden Formen Studium und Ausbildung werden künftig stärker ineinander übergehen.«**

**Dr. Michael Heister** ist davon überzeugt, dass die Durchlässigkeit der Ausbildungssysteme zunehmen wird.

**Welche Gründe sehen Sie noch für den Auszubildenden-Mangel?**

Ein wichtiger Grund ist, dass vielen Jugendlichen die Arbeitsbedingungen nicht gefallen. Ein typisches Beispiel dafür ist die Gastronomie. In technischen Bereichen sind die Anforderungen sehr hoch.

**Sehen Sie weitere Ursachen?**

Was wir außerdem bis heute nicht in den Griff bekommen haben, ist das Thema Mädchen- und Jungenberufe. Uns gelingt es nicht wirklich, Mädchen für technische Berufe zu begeistern. Und wir beide reden ja auch ganz natürlich vom Mechatroniker und nicht der Mechatronikerin.

**Neue Technologien und verändertes Kundenbewusstsein machen auch neue Fähigkeiten nötig: etwa ein Kundengespräch erfolgreich zu führen, Projekte zu managen, empathisch führen, Visualisierungs-Technologien zu beherrschen.**

Viele Aspekte davon sind gewerkübergreifend. Standardkenntnisse bei Kommunikation, Planen und Entwerfen, die man über alle Gewerke hinweg können muss, werden in der Ausbildung künftig einen größeren Platz einnehmen. Wobei Planen und Entwerfen natürlich auch sehr starke fachliche Aspekte hat.

**Werden nicht hier manche Soft Skills, also diese Zusatzfähigkeiten, zu den Hard Skills, also den zentralen Fähigkeiten der Zukunft?**

Das wird so kommen.

**Was geschieht mit dem rein fachlichen Teil der Ausbildung?**

Die Fachlichkeit wird anspruchsvoller werden. Sie kommt künftig näher an das Studium heran. In den technischen Berufen verschwimmen so die Grenzen zwischen Ausbildung und Studium. Duale Studiengänge verbinden das in gewisser Weise heute schon. Die beiden Formen Studium und Ausbildung gehen stärker ineinander über. Bereits heute gibt es zahlreiche Kooperationen von Berufsschulen und Hochschulen. Vorlesungen an Berufsschulen und praktisches Arbeiten an der Hochschule werden sich in der Zukunft vermutlich weiter verbreiten. Der Ansatz, dass die berufliche und die akademische Ausbildung zwei getrennte Welten darstellen, die nicht miteinander kompatibel sind, ist überholt. **hm**

*olaf.deiningner@handwerk-magazin.de*



**Auf unserer Website weiterlesen**

Die Fortsetzung des Interviews zu den Themen Generationen-Typologien und Digitalisierung lesen Sie hier: [www.handwerk-magazin.de/heister](http://www.handwerk-magazin.de/heister)

# MUT ZUR VERÄNDERUNG

*Bianca und Heiko Rosenhagen engagieren sich für die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten in ihrem Metallbaubetrieb – und gehen dabei auch mal ungewöhnliche Wege.*



**Kommunikation ist alles:**  
Bianca Rosenhagen (li.) und ihr Mann Heiko möchten erfahren, wo ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Probleme sehen.

**P**lötzlich Plötzlich ist alles anders: Nachdem Bianca Rosenhagen 20 Jahre lang als Physiotherapeutin gearbeitet hat, steigt sie in die Unternehmensleitung des Metallbaubetriebs ihres Mannes ein. Sie möchte ihn entlasten. Und auf einmal sind sie da – die Herausforderungen, die das Führen des Betriebs in Burgwedel mit sich bringt. 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterliegen nun ihrer Verantwortung. Eine Herzensangelegenheit der Unternehmerin: Sie möchte ihrem Team ein sicheres und gesundes Arbeiten ermöglichen. *Aber wie?*

## MIT MODERNEN METHODEN

Der Einstieg Bianca Rosenhagens liegt nun sechs Jahre zurück. Inzwischen hat sich eine Menge getan. Die Rosenhagens sind ihrem großen Ziel ein ganzes Stück näher gekommen: die Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu optimieren. Dafür geht das Unternehmerpaar im Traditionsbetrieb auch mal neue Wege.

*„Es ist wichtig zu erfahren, wo die Beschäftigten Probleme sehen, damit wir uns gemeinsam verbessern können.“*

Bianca Rosenhagen



komm**mit**mensch

Sicher. Gesund. Miteinander.

Das ist nicht immer einfach. Veränderungen erfordern Mut und Zeit. Nicht alles gelingt gleich beim ersten Versuch. Konkret bemühen sich die Rosenhagens besonders um eine offene, transparente Kommunikation und eine aktive Beteiligung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dafür haben sie spezielle Maßnahmen entwickelt.

## VERTRAUTER KREIS

Ein Ritual, das das Ehepaar mittlerweile erfolgreich etabliert hat, ist der Morgenkreis: Einmal am Tag finden sich alle Beschäftigten zusammen und reden. Mit wem sie heute auf Montage fahren. Wer noch Muskelkater von gestern hat. Was beim letzten Einsatz schiefgelaufen ist.

Ärger kriegt niemand. Es geht vielmehr um eine gesunde Fehlerkultur. Der Morgenkreis schafft Vertrauen und hilft dabei, dass alle besser zusammenarbeiten.

Zwar hat es ein Dreivierteljahr gedauert, bis die Kolleginnen und Kollegen das Angebot wirklich angenommen und offen gesprochen haben. Aber das Warten war es wert. Der Morgenkreis ist einer von vielen kleinen erfolgreichen Schritten zur sicheren und gesunden Unternehmenskultur.

## NOCH VIEL ZU TUN

Eine Menge sei schon geschafft, aber eben nicht alles, sagt Bianca Rosenhagen. Sie möchte auch weiterhin hinschauen und an bewährten und neuen Stellschrauben drehen – für ein gesundes Arbeitsklima. Deshalb ist Bianca Rosenhagen komm**mit**mensch.

→ [kommittmensch.de](https://kommittmensch.de)

› KOMMMITMENSCHEN

› ROSENHAGEN METALLBAU

# DIE STIMMUNG ist so gut wie NIE

Die Elektrohandwerke haben volle Auftragsbücher, vor allem der Smart-Building-Markt boomt. Die Erwartungen für 2018 sind bestenfalls. Allerdings meldet die Hälfte der Betriebe offene Stellen.

Autor **Reinhold Mulatz**

**D**er Andrang am Gemeinschaftsstand der Elektrohandwerke, dem sogenannten E-Haus, auf der Weltleitmesse Light + Building im März dieses Jahres in Frankfurt übertraf alle Erwartungen des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH). Für Verbandspräsident Lothar Hellmann passte das Motto der Messe „vernetzt – sicher – komfortabel“ auch perfekt zu den für die E-Handwerke wichtigen Märkten.

Diese sind Gebäudevernetzung, Systemintegration und Energiemanagement, zusammengefasst als Smart Home oder Smart Building. Der Umsatz im Smart-Home-Markt beträgt 2018 geschätzt 2.503 Millionen Euro, im Jahr 2022 wird ein Marktvolumen von 5.278 Millionen Euro erwartet, was einem jährlichen Umsatzwachstum von 20,5 Prozent entspricht (Quelle: Statista Market Report). Die Elektrohandwerke werden sich einen wesentlichen Anteil dieses Marktes sichern, denn sie sind die Spezialisten für Vernetzung und Steuerung, Komfort und Licht, Gebäudesicherheit, Home Entertainment, Energieeffizienz.

## ERNEUT BESTWERTE

Die konjunkturelle Stimmung in den E-Handwerken erreicht zum wiederholten Mal neue Bestwerte. Das geht aus der aktuellen Frühjahrsbefragung des ZVEH hervor. Die Umfrage wurde im Auftrag des

**DIE ELEKTROHANDWERKE IN ZAHLEN**  
Die Branche zählt zu den größten im gesamten Handwerk, und sie wächst weiter.



Verbandes im Frühjahr 2018 vom Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen durchgeführt.

97,8 Prozent der befragten Unternehmen sehen ihre gegenwärtige Geschäftslage positiv. In den östlichen Bundesländern ist die Zufriedenheit noch ausgeprägter als im Westen: Während in den neuen Bundesländern 80,5 Prozent mit „gut“ votierten, waren dies in den alten Ländern 72,1 Prozent.

Die positive Grundstimmung führt auch zu einem neuen Allzeithoch beim bundesweiten Geschäftsklimaindex der E-Handwerke: Er liegt nun auf der Skala von null bis hundert bei 86 Punkten.

## GEFRAGTE ENERGIETECHNIK

Projekte in der Energie- und Gebäudetechnik sind für gut zwei Drittel des Umsatzes bei den Betrieben verantwortlich (67,4 Prozent). Erst mit großem Abstand folgen die Informations- und Kommunikationstechnik (10,3 Prozent) sowie die Automatisierungstechnik (4,8 Prozent).

hm

[reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de](mailto:reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de)



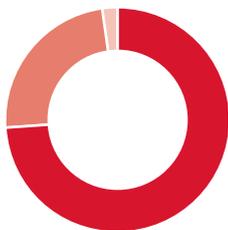
## Mehr Branchen im Check.

Fakten zu den wichtigsten Branchen:  
[handwerk-magazin.de/branchen-check](http://handwerk-magazin.de/branchen-check)

## GEGENWÄRTIGE GESCHÄFTSLAGE

97,8 Prozent der befragten Unternehmen aus den Elektrohandwerken sehen ihre gegenwärtige Geschäftslage positiv. Der Vergleichswert aus der Umfrage vom Frühjahr 2017 (96 Prozent positiv) wurde damit noch einmal gesteigert.

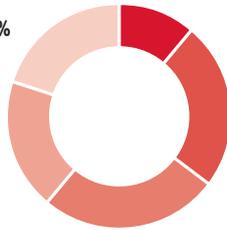
- Gut: **74,1%**
- Befriedigend: **23,7%**
- Schlecht: **2,2%**



## AUFTRAGSBESTAND

Die Auslastung der Betriebe ist weiterhin hervorragend: 38,7 Prozent können auf volle Auftragsbücher für mindestens die nächsten beiden Monate verweisen. Viele Unternehmen arbeiten inzwischen an der Kapazitätsgrenze.

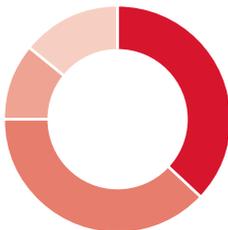
- bis 2 Wochen: **11,3%**
- 2 Wochen bis 1 Monat: **24,2%**
- über 1 bis 2 Monate: **25,8%**
- über 2 bis 4 Monate: **18,8%**
- über 4 Monate: **19,9%**



## UMSATZVERTEILUNG

Die meisten Aufträge erhalten die Elektro-Handwerksbetriebe weiterhin von der gewerblichen Wirtschaft und von privaten Auftraggebern. Der Anteil am Umsatz bei öffentlichen Auftraggebern und Wohnungsbaugesellschaften ist deutlich geringer.

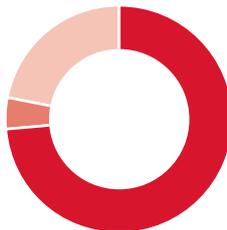
- private Auftraggeber: **37%**
- gewerbliche Wirtschaft: **38%**
- Wohnungsbaugesellschaften: **11%**
- öffentliche Auftraggeber: **14%**



## ZUKÜNFTIGE GESCHÄFTSLAGE

Die Nachfrage nach Bau- und Ausbauleistungen ist unverändert hoch. Entsprechend sind auch die Erwartungen für die nächsten Monate bis auf wenige Ausnahmen positiv. Stark nachgefragt sind Energiesparmaßnahmen und Smart Home.

- bleibt unverändert: **73,8%**
- wird schlechter: **4,4%**
- wird besser: **21,8%**



Quelle: ZVEH

## Branchentrends Elektrohandwerke

### Smart Home / Smart Building

Die Nachfrage der Kunden nach smarten Lösungen in Gebäuden zur Steigerung von Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz nimmt weiter zu. Die Fachkräfte der E-Handwerke sind dank ihres Know-hows und der Nähe zu ihren Kunden Spezialisten für individuell maßgeschneiderte Lösungen.

### Energiemanagement

Mit einem intelligenten Energiemanagement lassen sich verstärkt Energien aus erneuerbaren Quellen und Speicherlösungen in das Energiesystem einbinden. Wenn es gelingt, selbst erzeugte Energie in den eigenen vier Wänden zu nutzen, sinkt parallel die Abhängigkeit von den öffentlichen Versorgern.

### Qualifizierung

Im Zuge der Digitalisierung wachsen die Herausforderungen in den Märkten für die Fachkräfte stetig. Eine konsequente Fort- und Weiterbildung – gerade jetzt in den konjunkturell guten Zeiten – ist unverzichtbar, um langfristigen unternehmerischen Erfolg zu sichern.

### Sicherheit

Sowohl das Bedürfnis an Sicherheit im Gebäude als auch an Datensicherheit wächst. Mit modernen Vernetzungslösungen, die von den E-Handwerken installiert werden und bei denen die Daten der Kunden sicher sind, kann diesen Bedürfnissen Rechnung getragen werden.

### Elektromobilität

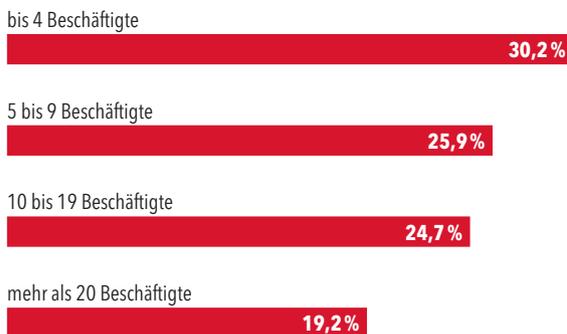
Die Zukunft der Mobilität sind Elektrofahrzeuge. Als Spezialisten für die Errichtung, Inbetriebnahme und Wartung der Ladeinfrastruktur stellt sich dieses Themenfeld als interessanter Markt für die E-Handwerke dar.

## GRÖßENKLASSEN

### ORGANISIERTE BETRIEBE

Bei den in zwölf Landesverbänden mit rund 330 Innungen organisierten Handwerksbetrieben gibt es keinen eindeutigen Trend bei der Größenstruktur. Das gilt für die drei Handwerke Elektrotechnik, Informationstechnik und Elektromaschinenbau.

Quelle: ZVEH



## BETRIEBSVERGLEICH: KOSTENSTRUKTUR IM ELEKTRO- TECHNIKER-HANDWERK

Die Zahlen sind aus dem Betriebsvergleich der Landes-Gewerbeförderungsstelle des NRW-Handwerks für das Elektrotechniker-Handwerk 2016. Beim Betriebsergebnis gibt es große Unterschiede zwischen Klein- und Großbetrieben. Größenklassen: I = bis 600.000, II = ab 600.001 Euro Umsatz.

| Größenklasse                                | I             |             | II             |             | Gesamt         |             |
|---|---------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
|   | Euro          | %           | Euro           | %           | Euro           | %           |
| <b>Gesamte Betriebsleistung</b>             | 408.513       | 100,0       | 1.161.047      | 100,0       | 838.533        | 100,0       |
| - Material- und Handelswareneinsatz         | 134.771       | 33,0        | 395.220        | 34,0        | 283.599        | 33,8        |
| - Fremdleistungen                           | 4.139         | 1,0         | 72.756         | 6,3         | 43.348         | 5,2         |
| - Personalkosten für produktiv Beschäftigte | 153.109       | 37,5        | 352.626        | 30,4        | 267.118        | 31,9        |
| - Sonstige variable Kosten                  | 19.560        | 4,8         | 34.088         | 2,9         | 27.861         | 3,3         |
| <b>= Gesamtdeckungsbeitrag</b>              | <b>96.934</b> | <b>23,7</b> | <b>306.357</b> | <b>26,4</b> | <b>216.607</b> | <b>25,8</b> |
| - Fixe Kosten                               | 95.444        | 23,3        | 258.863        | 22,3        | 188.742        | 22,5        |
| <b>= Betriebswirtschaftliches Ergebnis</b>  | <b>1.490</b>  | <b>0,4</b>  | <b>47.494</b>  | <b>4,1</b>  | <b>27.865</b>  | <b>3,3</b>  |

## MELDUNGEN

### »Finanziert wird dieser Irrsinn durch das EEG.«

**Karl Tack**, Vorsitzender der Kommission Energiepolitik des Wirtschaftsverbandes „Die Familienunternehmer“ zum Überangebot von Ökostrom. Dieses Überangebot führe nämlich zu einer Instabilität der Netze. Deshalb bekommen in so einer Situation ausländische Abnehmer den Strom geschenkt und sogar noch eine Prämie dazu, wenn sie sich in diesem Moment bereit erklären, den Strom aus dem Netz abzunehmen.

#### METALLBAU

### Neuer ONLINESHOP



**Dennis Stefan**, Chef von metallbau-onlineshop.de

Ein neuer Online-Shop für Metallbauprodukte geht an den Start. Über die Homepage [www.metallbau-onlineshop.de](http://www.metallbau-onlineshop.de) wählen Kunden ihr Wunschprodukt, geben die gewünschten Maße ein und kaufen das Produkt sofort zum Festpreis. Der Konfigurator enthält Infoboxen, die den Kunden bei der Konfiguration unterstützen. Zudem stehen Aufmaßvideos und Aufmaß-PDF-Dateien als weitere Hilfe für den Kunden zur Verfügung. Die Montage erfolgt nach dem Do-it-yourself-Prinzip.

Die angebotenen Produkte würden ausschließlich in Deutschland von Metallbau-Fachbetrieben mit mehr als 20 Jahren Erfahrung hergestellt, sagt Dennis Stefan, Geschäftsführer des MDR Metallbau-Onlineshops mit Sitz in Heilbronn. Die Produkte würden einer intensiven Qualitätskontrolle unterliegen. **rm**



**Von 20 Millionen Heizungsanlagen** in Deutschland ist erst ein Fünftel energieeffizient.

#### SANITÄR HEIZUNG KLIMA

### Deutliches UMSATZPLUS

Das Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk (SHK) hat im vergangenen Jahr mit 42,9 Milliarden Euro erneut ein Umsatzplus erwirtschaftet. Das entspricht einem Anstieg von 2,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im zehnten Jahr in Folge konnten sich die fast 51.000 Betriebe damit über einen wachsenden wirtschaftlichen Erfolg freuen. Profitiert hat das SHK-Handwerk vom anhaltenden Bauboom in Deutschland und vom Modernisierungsgeschäft bei Bädern und Heizungen. Der Umsatzanteil beim Neubaugeschäft lag bei 28,2 Prozent. 71,8 Prozent Umsatzanteil stammen aus dem Modernisierungsgeschäft. Hauptkunden-

gruppe waren mit einem Anteil von 61,2 Prozent die privaten Auftraggeber – gefolgt von gewerblichen Kunden (15,2 %), Wohnungsbaugesellschaften (14,6 %) und der öffentlichen Hand (9,0 %). Friedrich Budde, Präsident des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima, sieht seine Branche auch künftig im Aufwind: „Von rund 20 Millionen Heizungsanlagen ist gerade einmal ein Fünftel effizient, außerdem fehlen schon heute mindestens zwei Millionen altersgerecht ausgestattete Wohnungen.“ Zwar wächst die Zahl der Beschäftigten im SHK-Handwerk, trotzdem kämpfen die Betriebe gegen Fachkräftemangel. **rm**

#### BAUWERBE



**Die Bautätigkeit** hat im Frühjahr weiter zugelegt.

### Jetzt läuft es auch im TIEFBAU gut

Die Mitgliedsunternehmen des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes hatten auch im März gut gefüllte Auftragsbücher. Während im Wohnungs- und Wirtschaftsbau die Orders das hohe Niveau halten, festigt sich nun auch im Tiefbau die gute Geschäftslage. Das zeigt die monatliche Konjunkturumfrage für März 2018. Die Bautätigkeit hat gegenüber dem Februar weiter zugelegt. Dies ist insofern bemerkenswert, als die Witterung im März durch deutliche Frostperioden gekennzeichnet war. Der Blick auf die kommenden Monate bleibt zuversichtlich. **rm**

## Start mit FÜNF PARTNERN

Das neue „Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen“ zur Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft ist gestartet. Betriebe erhalten in den kommenden knapp drei Jahren vielfältige Unterstützung, um den digitalen Wandel für ihre Geschäftsmodelle erfolgreich zu nutzen. Fünf Partner bilden das Kern-Konsortium, das das neue Kompetenzzentrum trägt: das Fraunhofer-Institut für Bauphysik IBP in Holzkirchen, das Institut für Mittelstandsforschung Mannheim, die Jade Hochschule Oldenburg, das Fraunhofer Institut für Fabrikbetrieb und -automation IFF Magdeburg sowie das eBusiness Kompetenzzentrum für Planen und Bauen in Kaiserslautern. Alle Partner sichern eine flächendeckende regionale Vertretung, damit Mittelständler Ansprechpartner möglichst in ihrer Nähe finden. Das Kompetenzzentrum Planen und Bauen ist Teil der Initiative Mittelstand-Digital und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Weitere Informationen gibt es im Internet unter [www.kompetenzzentrum-planen-und-bauen.digital](http://www.kompetenzzentrum-planen-und-bauen.digital). **rm**



Mit einem Kick-Off am Standort Holzkirchen startete das neue Bau-Kompetenzzentrum.

### NEUE STUDIEN UND UMFRAGEN

## Zu wenig INNOVATIONEN

**SOLARTHERMIE** Beflügelt von 35 Prozent jährlichem Marktwachstum in Europa diskutierten rund 350 Branchenexperten auf der fünften internationalen Konferenz für solare Fernwärme im österreichischen Graz den Stand der Technik und Strategien zur weiteren Marktentwicklung. [www.solar-district-heating.eu](http://www.solar-district-heating.eu)



**INNOVATION** In Deutschland setzen nach Expertenmeinung zu wenig Mittelständler auf Innovationen. Wie eine Studie der staatlichen Förderbank KfW zeigt, sei der Anteil der innovativen Unternehmen am Mittelstand mit 27 Prozent von seinem Höchststand von 42 Prozent in den Jahren 2004/2006 weit entfernt. [www.kfw.de](http://www.kfw.de)



**HANDWERKSORDNUNG** Eine neue Studie des ifh Göttingen ordnet die Folgen der HwO-Novelle vor 14 Jahren kritisch ein und nennt sie einen „gravierenden Einschnitt in das Gefüge der deutschen Handwerkswirtschaft“. [www.dhi.zdh.de](http://www.dhi.zdh.de)



Streetscooter werden auch an externe Kunden verkauft.

### ELEKTROMOBILITÄT

## FORD-HÄNDLER verkaufen Streetscooter

Die Deutsche Post erweitert das Vertriebsnetz für den Elektro-Lieferwagen Streetscooter. Künftig sollen ausgewählte Ford-Händler Vertrieb und Wartung der Fahrzeuge mit übernehmen. Das meldet der Branchendienst Automobilwoche. Die Streetscooter-Modelle Work und Work L sind ab sofort auch bei rund 50 teilnehmenden Ford Transit Centern in Deutschland erhältlich, zudem können die Fahrzeuge dort gewartet werden. „Wir freuen uns, mit einer steigenden Zahl von Ford Transit Centern in Deutschland zusammenarbeiten zu können“, sagte Achim Kampfer, Geschäftsbereichsleiter Elektromobilität bei der Deutschen Post und Chef von Streetscooter. Gemeinsam mit dem bereits bestehenden Händlernetz sei der Streetscooter nun zusätzlich an über 80 Verkaufsstandorten bundesweit erhältlich, so Kampfer. Seit dem Sommer 2017 verkauft Streetscooter ihre Fahrzeuge auch an externe Kunden. **rm**

### ZIMMERER

## HOLZBAU stärken

Der Bund Deutscher Zimmermeister will durch eine engere Zusammenarbeit und eine gemeinschaftliche Vorgehensweise der gesamten Holzwirtschaft die Potenziale des Baustoffs Holz noch besser durchsetzen. Der Verbandsvorstand zeigte sich überzeugt, dass dafür eine strategische Aufstellung der gesamten Branche eine wesentliche Voraussetzung sei. Das Strategiepapier „Wachstumsmarkt Holz|Bau 2018 plus“ sieht vor, dass die Kräfte der gesamten Branche gebündelt werden, um eine schlagkräftige Forschungs- und Innovationsplattform für den Holzbau zu schaffen. Dadurch sollen auch die Forschungsvorhaben des Holzbaus besser koordiniert und Doppelforschung verhindert werden. **rm**



## SERIE

### New Marketing

#### Vom Handwerker zum Kundenverstehender

- #1 – Kundengewinnung: neue Spielregeln
- #2 – Website: Basis für gute Kundenkontakte
- #3 – Messengerdienste
- #4 – Suchmaschinenmarketing:  
Google & Co. optimal verstehen und nutzen
- #5 – Social Media: welche Plattform sich für  
welche Zielgruppen und Zwecke eignet
- #6 – Storytelling: mit Emotionen und  
Expertenwissen überzeugen
- #7 – Targeting: dem Kunden auf der Spur
- #8 – Bewertungsportale: im Urteil der Kunden
- #9 – Kundenservice: was CRM-Systeme im  
Handwerk bringen**
- #10 – CRM-Marktüberblick: die wichtigsten  
Programme für Kleinbetriebe

»Bei Anruf eines  
Kunden genügt ein  
Klick – und jeder  
Mitarbeiter kann  
sofort Auskunft  
geben.«

**Norbert Reinhart**, Chef der Schreinerei Steffan GmbH in Tauberbischofsheim, arbeitet schon seit mehr als zehn Jahren mit einer CRM-Software.



# „WEISS NICHT“ gibt's nicht mehr

Mit einem CRM-System können Sie nicht nur Daten und Aufträge verwalten, sondern Ihren Kunden passgenaue Angebote unterbreiten. Die Studie von Trovarit zeigt die Stärken und Schwächen der Systeme.

Autorin **Kerstin Meier** Fotograf **Stephan Minx**

# M

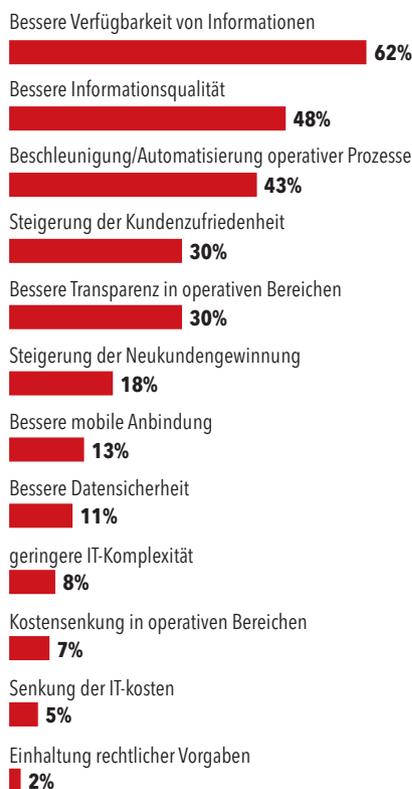
Mehr Transparenz, ein besserer Kundenservice und schlankere Prozesse – Norbert Reinhart ist seit mehr als zehn Jahren von den Vorteilen einer Customer Relationship-Management (CRM)-Software überzeugt. „Wenn ein Kunde anruft, genügt ein Klick – und jeder Mitarbeiter ist sofort über den Auftragsablauf informiert und kann kompetent Auskunft geben“, erklärt der Inhaber der Schreinerei Steffan GmbH in Tauberbischofsheim.

## SOFTWARE MUSS ZUM BETRIEB PASSEN

Wichtigste Voraussetzung dafür ist jedoch, dass alle Mitarbeiter im Betrieb die zur Verwaltung der Kundendaten und Aufträge dienende Software mit den aktuellen Daten füttern und nicht mal eben eine Mail oder WhatsApp „am System vorbei“ verschicken. Weil das nach Erfahrung des Unternehmers immer dann passiert, wenn die Software zu komplex für die Anforderungen des Betriebs ist, hat Reinhart in den Anfangsjahren zweimal den Anbieter gewechselt, bevor er mit der Online-Software Central Station CRM >

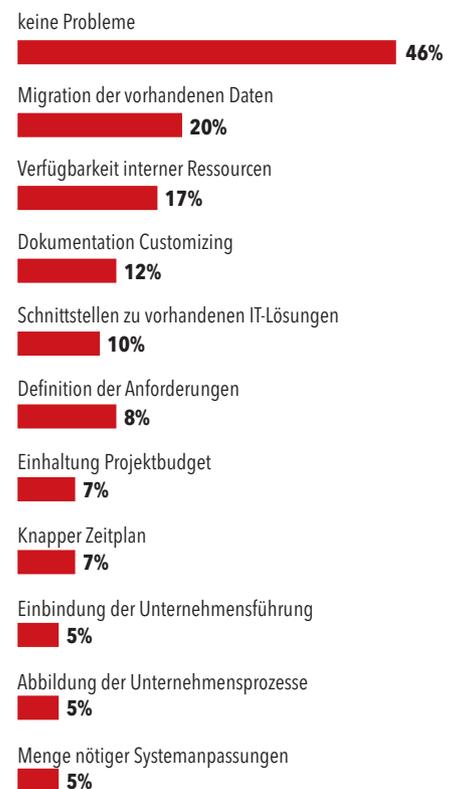
## Ziele beim Einsatz von CRM-Systemen

**Mehr und qualitativ bessere Informationen über die Kunden sind die Hauptgründe für einen CRM-Einsatz.**



## Probleme bei der Einführung der CRM-Lösung

**Bei knapp der Hälfte der Kleinbetriebe lief die Einführung der CRM-Lösung problemlos, jeder fünfte hatte Probleme bei der Datenübernahme.**





»Bei der uneingeschränkten mobilen Nutzung zeigen manche Systeme deutliche Schwächen.«

**Ralf Klatt**, Experte für CRM-Systeme bei der Trovarit AG in Aachen, der die Studie „CRM in der Praxis – Anwenderzufriedenheit, Nutzen und Perspektiven“ betreut.

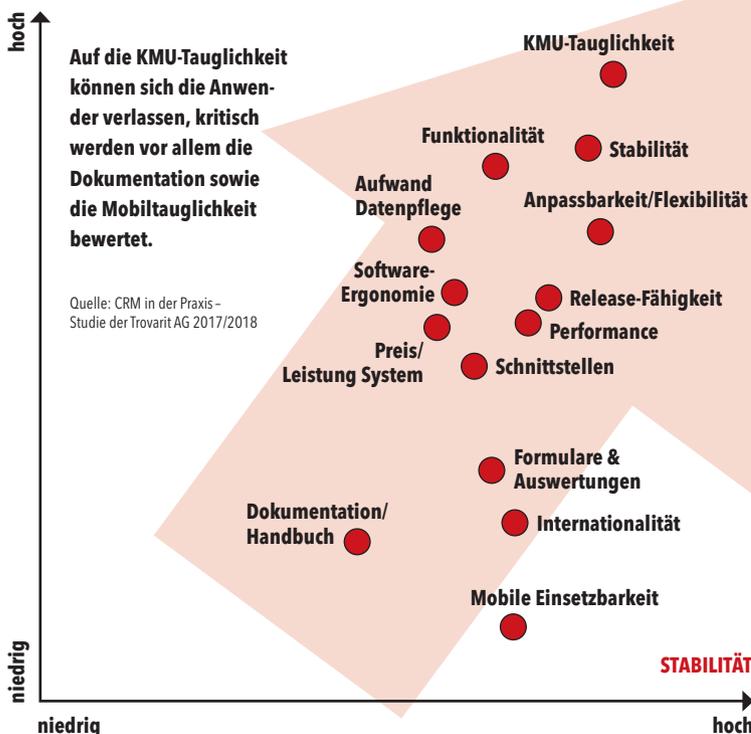
eine für seine Bedürfnisse passende Lösung gefunden hatte. Besonders gefielen ihm und seinen elf Mitarbeitern die leichte Handhabung und intuitive Bedienung, die die Einführung des Systems im Alltag deutlich erleichterten. Nachdem die Software einige Jahre problemlos lief und sich die Mitarbeiter an das Datenhandling gewöhnt hatten, wagte Reinhart den nächsten Schritt: die Anschaffung einer ERP-Software (Enterprise Resource Planning), mit der sich nicht nur die Kundendaten und Aufträge, sondern der komplette Betriebsablauf von der Warenwirtschaft über das Lieferantenmanagement bis hin zum Rechnungswesen organisieren lassen.

### ALLE DATEN ZUM KUNDEN IM BLICK

„Ziel war es vor allem, bisher noch isoliert durchgeführte Anwendungen wie etwa die Rechnungsstellung zu integrieren und alle relevanten Kundendaten vom Angebot bis zur Rechnung an einer

## Herstellerangaben Worauf Sie sich verlassen können

### ZUFRIEDENHEIT



Stelle im Blick zu haben.“ Entschieden hat er sich für die cloudbasierte Lösung von WeClapp, die 2017 vom Center Enterprise Research der Universität in Potsdam als „Software des Jahres“ in der Kategorie cloudbasierte ERP-Systeme ausgezeichnet wurde. Natürlich bedeutete die Umstellung nicht nur, dass sich die Anwender an ein neues Handling gewöhnen mussten. Auch die rund 4.000 Kundendaten galt es in die ERP-Lösung zu integrieren. Beides klappte reibungslos, sodass sich Reinhart und sein Team nun Schritt für Schritt an die neuen Möglichkeiten der Software herantasten können.

Mit einer Ausnahme, wie der Unternehmer betont: So wird im Betrieb auch heute noch mit der herkömmlichen Schreinersoftware kalkuliert, da diese einfach ideal auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten ist. Anschließend werden die Angebotsdaten direkt ins neue System überführt: „Das“, so Reinhart, „dauert maximal zehn Minuten und ist für uns der effizienteste Weg.“

Wie die aktuelle Studie „CRM in der Praxis – Anwenderzufriedenheit, Nutzen und Perspektiven 2017/2018“ der Trovarit AG in Aachen zeigt, wollen Unternehmen

durch die Einführung eines CRM-Systems neben der Beschleunigung von Prozessen vor allem eine höhere Informationsqualität sowie eine bessere Verfügbarkeit der Informationen erreichen. Während es bei den Zielen keine nennenswerten Unterschiede von Klein- und Großbetrieben gibt, haben große Unternehmen deutlich häufiger mit Problemen bei der Einführung zu kämpfen (siehe Charts Seite 37).

### KAUM PROBLEME BEI KLEINBETRIEBEN

Laut der für handwerk magazin exklusiv von Trovarit durchgeführte Sonderauswertung für Kleinbetriebe (bis 100 Mitarbeiter) verläuft die Einführung in fast der Hälfte der Betriebe ohne Probleme, bei den Großbetrieben bis 500 Mitarbeitern sind nicht einmal zehn Prozent dieser Meinung. Gibt es überhaupt Startprobleme, liegen die bei 20 Prozent der Kleinbetriebe in der Aufbereitung und Übernahme der Altdaten. Verbunden damit wird der interne Aufwand der CRM-Einführung von 18 Prozent der Betriebe unterschätzt, jeder Zehnte berichtet laut Studie von Schnittstellen-Problemen.

Was die Zufriedenheit mit dem ausgewählten System in der betrieblichen Pra-

xis betrifft, konnten die Anwender ihre eingesetzte CRM-Lösung anhand von 39 Merkmalen beurteilen: „Die bewerteten CRM-Systeme erhalten im Durchschnitt ein „gut“, Wartungs- und Implementierungspartner werden sogar etwas besser bewertet“, fasst Ralf Klatt, CRM-Spezialist von Trovarit, die Ergebnisse zusammen. Unzufrieden zeigen sich die Anwender laut Klatt etwa bei der uneingeschränkten mobilen Nutzung, die deutlich hinter den Erwartungen zurückbleibt.

Um aufzuzeigen, auf welche Aspekte der Studie ein Anwender wirklich bauen kann, hat Trovarit die Notenspannen der Bewertungen untersucht. Je kleiner dabei

## Vorteile Warum sich ein CRM-System lohnt

**Braucht ein Kleinbetrieb eine Software zur Verwaltung seiner Kundendaten? Die Erfahrung im Handwerk zeigt: Wer im Wettbewerb um treue Stammkunden die Nase vorn haben will, kommt am professionellen Datenmanagement nicht vorbei.**

### Vorteil 1 Mehr Transparenz

Kontaktaten, Alter, sozialer Stand, Vorlieben und Interessen, bisherige Käufe und Aufträge – je mehr ein Unternehmen über seine Kunden weiß, desto zielgerichteter lassen sich Angebote unterbreiten. Alles andere empfindet der Kunde im Zeitalter von Amazon & Co. als lästige Werbung, die er nicht mehr wahrnimmt.

### Vorteil 2 Höhere Servicequalität

Ihr Kunde braucht eine Reparatur, einen Wartungstermin oder will Zusatzprodukte erwerben? Im System kann jeder Mitarbeiter die komplette Auftragshistorie einsehen und dem Kunden sofort kompetent weiterhelfen.

### Vorteil 3 Weniger Fehler

Ein Wartungsintervall vergessen oder doch das falsche Ersatzteil zum Kunden mitgenommen? Das System erinnert automatisch an wiederkehrende Ereignisse und reduziert – eine sorgfältige Dokumentation vorausgesetzt – klassische Fehlerquellen.

### Vorteil 4 Lukrativere Aufträge

Mit welchen Kunden macht der Betrieb den meisten Umsatz? Welche Geschäftsfelder und/oder Produkte erwirtschaften die höchsten Gewinne? Die vielfältigen Analysemöglichkeiten helfen dem Unternehmer dabei, die für seine Stärken lukrativsten Zielgruppen zu finden und kompetent anzusprechen.

## »Weniger Konflikte durch engen Kundenkontakt«

**Rolf Becker, der als Spezialist für gewerblichen Rechtsschutz in der Kanzlei Wienke & Becker in Köln tätig ist, weiß als Berater zum**

### Sind Kleinbetriebe und Großkonzerne gleichermaßen von der DSGVO betroffen?

Natürlich gibt es Unterschiede. In Kleinbetrieben ist der Kreis der Betroffenen kleiner, die Datenverarbeitungen sind nicht so komplex, und die Daten werden direkt beim Kunden erhoben. Dieser enge Bezug dürfte deshalb zu weniger Konfliktfällen führen. Auch muss bei weniger als zehn Mitarbeitern, die personenbezogene Daten verarbeiten, kein Datenschutzbeauftragter bestellt werden. Der Gesetzgeber hat für Betriebe unter 250 Beschäftigten auch Ausnahmen etwa für die Erstellung von Verzeichnissen zu den Datenverarbeitungen von Kunden-, Personal- und Lieferantendaten vorgesehen, die aber leider selten greifen. Generell müssen auch Kleinbetriebe bei jeder Datenerhebung den Betroffenen über Zweck, Rechtsgrundlage, Speicherfristen und Rechte informieren.

### Wenn ein Kunde verlangt, dass seine Daten gelöscht werden, welche Angaben sind davon betroffen?

Hier sind alle Angaben betroffen, für die kein Rechtsgrund mehr zur Speicherung besteht. Der Kunde hat ein „Recht auf Vergessenwerden“. Andererseits verlangt der Staat nach handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Vorschriften die Archivierung von bestimmten Unterlagen wie Handelsbriefen und Rechnungen. Hier darf und muss das Unternehmen natürlich eine Grenze ziehen. Archivdaten und auch

**Datenschutzrecht, wie Kleinbetriebe mit der ab 25. Mai geltenden Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) umgehen sollen.**



**Rolf Becker,** Spezialist für gewerblichen Rechtsschutz in der Kanzlei Wienke & Becker.

Daten, die sich noch in Datensicherungen befinden, müssen nicht gelöscht werden. In der Regel ist damit aber das Kundenkonto inaktiv zu setzen. Ein Zugriff auf Kundendaten kann demnach nur noch über das Archiv erfolgen.

### Sind die Nutzer cloudbasierter CRM-Systeme im Nachteil, weil ihre Daten auf externen Servern liegen?

Ich sehe keine Nachteile. Die Informationspflichten gelten unabhängig von der Art der Speicherung. Bei cloudbasierten Systemen sind Auftragsverarbeitungsverträge mit dem Anbieter zu schließen. In diesen Verträgen muss sich das Unternehmen zwingende Weisungs- und Kontrollrechte zu den Daten vorbehalten und darauf achten, dass die organisatorischen und technischen Maßnahmen, die der Betreiber getroffen hat, den datenschutzrechtlichen Anforderungen entsprechen. Hier würde ich dem Unternehmer empfehlen, von seinem Dienstleister entsprechende Zertifizierungen zu verlangen.

die Varianz der Bewertung und je höher die Zufriedenheit, desto mehr kann sich ein Anwender auf dieses Merkmal verlassen. Erfreulich für Kleinbetriebe (KMU): Wo KMU draufsteht, scheint auch KMU drin zu sein, die KMU-Tauglichkeit rangiert im Bewertungsranking weit oben (siehe Schaubild linke Seite). Ganz anders sieht es bei der Mobilität aus, wie Experte Klatt betont: „Reine Adressabfragen sind kein Problem, sollen Geschäfts-szenarien wie eine Angebotskalkulation durchgängig mobil abgebildet werden, ist das deutlich schwieriger.“

Um von überall auf seine Daten zugreifen zu können, hat sich Schreiner Reinhart für eine Cloudlösung entschieden, die auf dem Server eines externen Dienstleisters liegt. „Das ist sicherer, als eigene Serverkapazitäten vorzuhalten“,

erklärt der Unternehmer. Beim Kunden nutzt er sein Tablet oder greift auch schon mal über den Computer des Kunden auf die Cloud zu. Bisher funktioniert das laut Reinhart gut. CRM-Experte Klatt rät, die Mobilanforderungen exakt zu definieren: „Nicht immer müssen alle Daten und Funktionen, die auf dem Rechner im Büro laufen, vor Ort beim Kunden zur Verfügung stehen.“

**hm**  
kerstin.meier@handwerk-magazin.de



### Erfolgsfaktor Online-Marketing

Noch mehr Informationen zum Online-Marketing sowie Tipps und Checklisten finden Sie unter:

[www.handwerk-magazin.de/onlinemarketing](http://www.handwerk-magazin.de/onlinemarketing)





»Nachhaltiges Bauen liegt im Trend, um weiter wachsen zu können, mussten wir investieren.«

**Georg Hawran (li.) und Tilmann Vorholz** haben ihre Zimmerei in bayerischen Geretsried in 18 Jahren kontinuierlich auf heute 30 Mitarbeiter ausgebaut.

# WACHSTUM sicher im Griff - investieren ohne Risiko

Die Geschäfte laufen gut, doch räumlich platzt der Betrieb aus allen Nähten? Warum also nicht die Chance nutzen, in einen **Neubau** zu investieren und dabei gleichzeitig ein neues Geschäftsfeld zu erschließen? **handwerk magazin** erklärt am Beispiel der **Holzbau Vorholz-Hawran GmbH** in Geretsried, wie die **Expansion** gelingt.

Autorin **Kerstin Meier** Fotograf **Axel Griesch**

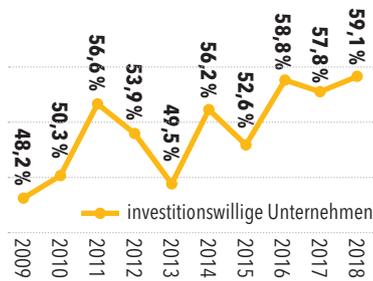
# W

Wer bei einem Jahresumsatz von knapp vier Millionen Euro stolze 2,9 Millionen Euro investieren möchte, muss bei den Geldgebern wirklich sehr gute Argumente haben. Vor allem dann, wenn die Banken bereits bei der Unternehmensgründung „einfach nicht verstanden haben, was unser Traum war“, wie Zimmermeister Georg Hawran es formuliert. Gemeinsam mit Architekt und Zimmermann Tilmann Vorholz hat der Betriebswirt des Handwerks vor 18 Jahren die **Holzbau Vorholz Hawran GmbH** im bayerischen Geretsried gegründet. Ihre Vision: Wohn- und Gewerbebauten aus dem nachhaltigen Rohstoff Holz zu errichten.

Obwohl die Geschäfte gut liefen und der Betrieb sich als einer der ersten Anbieter des Passivhausstandards in der Region einen guten Namen erarbeiten >

## Investitionsbereitschaft im Handwerk in Deutschland

**Knapp 60 Prozent aller Handwerksbetriebe wollen 2018 investieren, das ist der höchste Stand in den letzten zehn Jahren.**



Quelle: Creditreform, 2018

konnte, entwickelten sich die Erträge nur mühsam. Helmut Schwartl, auf die Holzbaubranche spezialisierter Coach und Strategieberater in Bad Neustadt, den die Unternehmer hinzugezogen hatten, erkannte schnell: „Die Chefs hatten alles richtig gemacht, doch die Unternehmensfinanzierung und die daraus resultierenden Vorgaben nahmen dem Betrieb die Luft zum Atmen.“ In Absprache mit der Bank wurde das Finanzierungspaket umgestaltet und die monatlichen Belastungen reduziert – so konnte das Unternehmen endlich wachsen.

### NEUES GESCHÄFTSFELD ERSCHLIESSEN

In zehn Jahren stieg der Umsatz der Holzbau Vorholz Hawran GmbH von einer auf knapp vier Millionen Euro. Verantwortlich dafür war nicht nur das steigende Bewusstsein der Kunden für nachhaltiges Bauen, sondern auch die Tatsache, dass geänderte Brandschutzvorschriften nun auch bei Holzbauten mehr als drei Geschosse zuließen. So tat sich vor allem im mehrgeschossigen Gewerbebau ein neues Geschäftsfeld auf, das wie zugeschnitten schien auf die Kompetenzen des Geretsrieder Holzbauunternehmens. Doch ähnlich wie in der Anfangsphase stand den innovativen Unternehmern etwas im Wege, diesmal waren es die fehlenden Kapazitäten. „Wir mussten oft Teile auslagern und dann umständlich zum Zeitpunkt der Fertigung wieder in den Betrieb fahren“, erklärt Georg Hawran. Um die Prozesse zu verbessern und die Produktivität zu erhöhen, beschlossen die Unternehmer, auf einem der Nachbargrundstücke eine neue

Fertigungshalle zu bauen. Die zusätzlichen Kapazitäten wollten die Chefs dazu nutzen, um auf dem daneben liegenden Grundstück einen viergeschossigen Gewerbebau in Holzrahmenbauweise zu erstellen, der vermietet werden sollte. Stolze 2,9 Millionen Euro sollten Halle und der „Green City“ getaufte Gewerbebau kosten, eine ordentliche Investitionssumme für einen 30-Mitarbeiter-Betrieb. Doch die Unternehmer und ihr Berater Helmut Schwartl waren zuversichtlich, die Bank überzeugen zu können.

### KALKULATION WIE FREMDAUFTRAG

„Historisch niedrige Zinsen, die gute Konjunktur im Holzbau und der Trend zum nachhaltigen Bauen, die Rahmenbedingungen könnten nicht besser sein“, kommentiert Experte Schwartl die Situation. Wie die aktuelle Umfrage von Creditreform zeigt (siehe Chart links), hat die Investitionsbereitschaft im Handwerk ein Zehnjahres-Hoch erreicht, knapp 60 Prozent aller Betriebe planen für das laufende Jahr Investitionen. Auch die Banken sind nach Schwartls Einschätzung etwas zugänglicher als früher, wenn Handwerksbetriebe nach einer Finanzierung fragen. Dennoch fordert er die Betriebe auf, realistisch zu bleiben: „Die Kernfrage lautet immer noch: Rechnet sich eine Investition, oder rechnet sie sich nicht?“ Um das möglichst exakt prognostizieren zu können, hat er in Zusammenarbeit mit Georg Hawran und Tilmann Vorholz ein Investitionskonzept für den Bau der neuen Halle erstellt. Dies beinhaltet neben einer möglichst exakten Ermittlung der Investitions-



»Da trotz guter Planung fast immer etwas schief läuft, sollten Chefs einen Puffer einplanen.«

**Helmut Schwartl**, auf die Holzbaubranche spezialisierter Strategieberater, Coach und Controllingexperte in Bad Neustadt.

kosten von 750.000 Euro sowohl Vorschläge zur Finanzierung als auch eine Umsatz- und Ertragsplanung mit Kapitaldienst- und Cashflowplanung.

„Die Bank“, so Schwartl, „will vor allem wissen, wie der zusätzliche Kapitaldienst erwirtschaftet werden kann.“ Um dies einzuschätzen, kommt es nach seiner Erfahrung vor allem darauf an, die Vorteile eines Investitionsvorhabens zu beziffern. Im Fall des Holzbauunternehmens in Geretsried wurde etwa mit einer Produktivitätssteigerung durch die neue Werkhalle von 3,5 Prozent geplant, was einem Mehrumsatz von rund 100.000 Euro pro Jahr entspricht. Bei in Eigenleistung erstellten Projekten fordert Schwartl die Unternehmer auf, genauso sorgfältig zu kalkulieren wie bei einem Fremdauftrag. „Oft werden die Pläne in der Bauphase mal eben geändert, und die kalkulierte Summe ist schnell aufgebraucht, hier sollten Unternehmer unbedingt einen Puffer einplanen.“

Rund ein Jahr hat es bei Holzbau Vorholz Hawran vom Erstkontakt der >



Top Gründer  
im Handwerk  
2018



Top Gründer im Handwerk 2014:  
Heinz Tretter,  
Fa. KristallTurm GmbH & Co. KG,  
Lenggries

Jetzt bewerben und Preisgelder  
gewinnen im Gesamtwert von

**17.000 €**

1. Preis 10.000,- €, 2. Preis 5.000,- €, 3. Preis 2.000,- €

# TOP GRÜNDER GESUCHT!

Sie haben einen Handwerksbetrieb gegründet oder übernommen?  
Sich richtig ins Zeug gelegt? Und das erfolgreich?  
Dann bewerben Sie sich jetzt als „Top Gründer im Handwerk 2018“.

**Jetzt Bewerbungsunterlagen anfordern unter: Telefon 089 89826 1-14 oder  
gleich online bewerben unter: [www.handwerk-magazin.de/topgruender](http://www.handwerk-magazin.de/topgruender)**

Teilnahmebedingungen: Bewerben können sich Unternehmensgründer und Nachfolger aus allen  
Gewerken, die im Zeitraum Juli 2015 bis Juni 2018 erfolgt sind. Bewerbung ab sofort bis zum 30. Juni 2018!

Initiator

**handwerk.**  
magazin

Sponsor

 **WÜRTH**

Sponsor

**SIGNAL IDUNA** 

 **HOLZMANN** MEDIEN

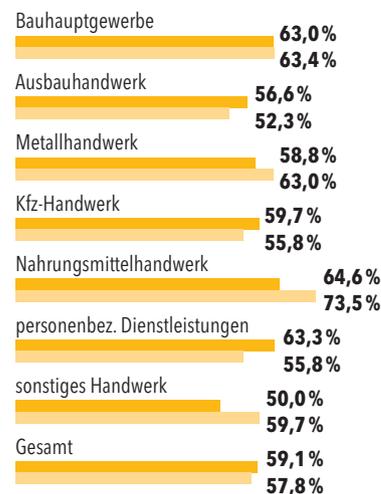
Holzmann Medien GmbH & Co. KG | Gewerbestraße 2 | 86825 Bad Wörishofen | Telefon +49 8247 354-01 | Telefax +49 8247 354-170 | [www.holzmann-medien.de](http://www.holzmann-medien.de)

Bank bis zum Investitionskonzept und der letztendlichen Finanzierungszusage gedauert. Kurioserweise war es schwerer, die mit 750.000 Euro im Vergleich zum Mehrgeschossbau „Green City“ deutlich kleinere Investition bei der Bank durchzubekommen. Denn während die Rückzahlung für die Finanzierung der Halle aus dem Gewinn des Holzbauunternehmens geleistet werden sollte, gab es für die „Green City“ bereits perspektivisch feste Mietannahmen. „Die Mieter mussten eine Erklärung unterschreiben, das hat der Bank genügt“, erklärt Georg Hawran.

Obwohl die Zusammenarbeit mit der Bank gut funktioniert und die Investitionen wie geplant ihre Früchte abwerfen, sind sich Georg Hawran und Tilmann Vor-

## Investitionsbereitschaft nach Handwerksgruppen

**Nahrungsmittel-, Bau- und dienstleistungsorientierte Handwerker sind 2018 besonders investitionsfreudig.**



■ 2018 (Prognose) ■ 2017

## Pflichtenheft Das muss Ihr Investitionskonzept leisten

**Ein schlüssiges und realistisches Investitionskonzept gibt Sicherheit, sorgt für Transparenz und hilft, Finanzpartner zu gewinnen. Helmut Schwartl, Coach und Konzeptberater aus Bad Neustadt, erklärt die wichtigsten Schritte.**

- 1 Lage beurteilen.** Machen Sie zunächst eine realistische Bestandsaufnahme etwaiger vorhandener Finanzierungen und Ihrer Liquidität. Wie sieht es mit dem Auftragsbestand und Ihrer Auslastung aus? Gibt es positive Tendenzen im Marktumfeld, die die Grundlage für späteres Wachstum sein können?
- 2 Argumente sammeln.** Stellen Sie die positiven Auswirkungen der geplanten Investition zusammen. Zeigen Sie auf, wie sich Arbeitsabläufe und Prozesse durch den Bau einer neuen Halle verbessern lassen. Berechnen Sie, mit welchem Effizienzzuwachs (am besten ausgedrückt in Prozent der produktiven Zeit) realistisch zu rechnen ist.
- 3 Kosten kalkulieren.** Mit der technischen Planung und Konstruktion sollte eine detaillierte Investitionskostenkalkulation erfolgen. Gehen Sie diese so an, als wäre es ein Fremdauftrag, und beziffern Sie alle üblichen Positionen wie Grundstückskosten, Planungskosten, eigenes Gewerk, Fremdgewerke sowie die Nebenkosten.
- 4 Finanzierung klären.** Gibt es Eigenmittel oder ist eine vollständige Fremdfinanzierung erforderlich? Wer wäre der geeignete Finanzpartner (Hausbank, weitere Banken)? Können Förderprogramme eingebunden werden und mit welchem Kapitaldienst ist zu rechnen?
- 5 Liquidität prüfen.** Da kaum ein Vorhaben wie geplant gelingt, sollten Sie immer eine Pufferposition von 10 bis 20 Prozent der kalkulierten Summe einplanen. Liquide zu bleiben ist einer der wichtigsten Grundsätze der Investitionsplanung.
- 6 Erträge aufzeigen.** Zeigen Sie für sich und die Finanzpartner auf, wie sich Umsätze und Erträge zukünftig entwickeln sollen. Schließlich sollen sich etwaige Effizienzoptimierungen auch in Umsatzzuwächsen und besseren Ergebnissen zeigen. Entscheidend für die Bank ist die Kapitaldienstfähigkeit, deshalb sollten Sie eine Vorschau für das Investitionsjahr und die ersten beiden Jahre nach Umsetzung geben. Erst dann sollten Sie mit den Bankverhandlungen beginnen.
- 7 Folgeinvestitionen prüfen.** Durch eine Investition ändern sich häufig auch die betrieblichen Strukturen. Brauchen Sie etwa neue Mitarbeiter? Oder zusätzliche Weiterbildungsmaßnahmen? Oder sogar beides? Berücksichtigen Sie auch den zusätzlichen Marketingaufwand, der üblicherweise für die Erschließung neuer Märkte und Kundengruppen anfällt.

holz nicht vollständig sicher, ob die Banker ihren Traum vom nachhaltigen Bauen ganz nachvollziehen können: „Letztendlich geht es den Banken vor allem darum, das Risiko so gering wie möglich zu halten.“ Ein neutraler Berater, der die Vorteile einer Investition sachlich beziffern und zudem für die Banker nachvollziehbar durchrechnen kann, ist deshalb nach Erfahrung der Unternehmer ein wichtiger Pluspunkt bei den Bankverhandlungen.

### MONATLICHES FEEDBACK

Georg Hawran und Tilmann Vorholz nutzen die Expertise des Beraters jedoch nicht nur bei größeren Investitionen, sondern auch als neutralen Ratgeber im Alltagsgeschäft. Über ein Controllingmodul hat Schwartl die Unternehmensentwicklung im Blick und gibt den beiden Unternehmern monatlich ein Feedback. Denn schließlich gilt nicht nur bei der Bank: sechs Augen sehen mehr als vier. **hm**  
kerstin.meier@handwerk-magazin.de



### Controlling - den Betrieb sicher im Griff

Mehr erfahren zu den wichtigsten Kennziffern für Chefs im Handwerk, ihre Aussagekraft und Vergleichswerte: [www.handwerk-magazin.de/bwa](http://www.handwerk-magazin.de/bwa)

Udo Herrmann

# Endlich alles im Lot

Das Profikonzert für mehr Freiraum und Erfolg im Handwerk



## Endlich alles im Lot

Bestell-Nr. 1552.01 | Hardcover  
17 x 24 cm | 216 Seiten

**Subskriptionspreis: 29,90 €**

(bis 31.05.18, danach 34,90 €)

... „Wieder ist es fast Feierabend und auf dem Schreibtisch sieht man keine freie Stelle mehr. Mit einem schlechten Gewissen geht's zum Abendessen. So vieles ist wieder liegengeblieben. Sicher fragen morgen mehrere Kunden, wo das Angebot bleibt, ganz zu schweigen von den Rechnungen, die schon längst bezahlt sein könnten – wenn sie denn schon verschickt wären! Trotz eines riesigen Arbeitspensums und regelmäßigen 60-Stunden-Wochen bleiben viele Dinge im Tagesgeschäft unerledigt.“ ...

Das Praxisbuch von Schreinermeister Udo Herrmann greift all jene Probleme und Herausforderungen auf, die im betrieblichen Alltag viel Zeit und Nerven kosten. In sieben Kapiteln sind alle Tätigkeitsbereiche eines Handwerksbetriebs abgebildet. Zu jedem 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. Vielleicht auch, um ein Stück der eingebüßten persönlichen Freiheit zurückzuerlangen.

## Ihre Bestellung

+49 8247 354-300

+49 8247 354-190

buch@holzmann-medien.de

### Ja, ich bestelle per Rechnung –

zzgl. 4,90 Euro Versandkosten (Deutschland – Auslandsversand auf Anfrage)

#### Expl. **Endlich alles im Lot**

Das Profikonzert für mehr Freiraum und Erfolg im Handwerk  
Best.-Nr. 1552.01 | **Subskriptionspreis: 29,90 €**  
(bis 31.05.2018, danach 34,90 €)

Firma

Name, Vorname

Funktion

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Ich bin damit einverstanden, von Ihnen per E-Mail über interessante Themen, Produkte und Veranstaltungen der Holzmann Medien GmbH & Co. KG regelmäßig informiert zu werden. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

x

Datum, Unterschrift

hm18

**HOLZMANN**. MEDIEN

Holzmann Medien GmbH & Co. KG | Buchverlag | Gewerbestr. 2 | 86825 Bad Wörishofen  
Telefon +49 8247 354-300 | Telefax +49 8247 354-190 | buch@holzmann-medien.de | www.holzmann-medien-shop.de

»Durch die Fuhrparkauswertung weiß ich, wer wo und wieviel getankt hat.«

**Thomas Heidenreich**  
Messebauunternehmer aus Hamburg.

Nomadic Systems GmbH  
Exzellentes Messe-Flotten

# Neue Trends bei TANKKARTEN

Tankkarten sind praktisch und machen Fuhrparkkosten transparent. Mit den entsprechenden Apps kommen Komfortfeatures dazu. Die neueste Entwicklung: Das Smartphone ersetzt die Plastikkarte.

Autor **Egbert Schwartz** Fotograf **Jörg Brockstedt**

**Z**ehn feste Fahrzeuge plus Leihautos, bundesweite bis internationale Einsätze, Zusammenarbeit mit Subunternehmern und Aushilfskräften: „Ohne Tankkarten könnten wir das gar nicht organisieren“, ist sich Thomas Heidenreich sicher. Der Betriebswirt ist Chef der Nomadic Systems GmbH in Hamburg. Das Unternehmen zählt zu den führenden Anbietern mobiler Messe- und Präsentationssysteme in Deutschland. Die insgesamt 30 festen Mitarbeiter sind laufend unterwegs, bauen Messestände auf

oder organisieren Events, zum Beispiel in Hotels. 20 Tankkarten sind bei Heidenreich im Einsatz, alle sind vom Anbieter UTA (Union Tank). „Früher hatten wir unterschiedliche Systeme, jetzt machen wir alles mit einem Anbieter, das ist übersichtlicher“, so Heidenreich.

Wichtig bei der Auswahl war für ihn das markenunabhängige Tanken in ganz Europa, die Mautabrechnung und das Versorgungsnetz. Bei UTA sind es zum Beispiel 55.000 Akzeptanzstellen in 40 europäischen Ländern.

Tankkarten erleichtern den Mitarbeitern nicht nur den Zahlvorgang, sondern sparen allen Beteiligten auch eine zeitaufwändige Spesenabrechnung innerhalb der Arbeitsstunden. Aber das ist laut einer Analyse des Flotten-Research-Dienstes „Dataforce“ nur einer von vielen Gründen, warum bei mittlerweile rund 73 Prozent der deutschen Unternehmen Fuhrparks Tankkarten gang und gäbe sind. Denn sie machen dem Flottenmanager über Analyse-Tools im dazugehörigen Kundenportal auch die laufenden Fahr-

zeugkosten transparent: durch automatisierte Verbrauchsauswertungen oder die Auflistung von Zusatzausgaben für Schmiermittel, Ersatzteile und Wäsche.

### VIELE KOMFORTFEATURES

Dazu kommen die Smartphone-Apps der Tankkarten-Anbieter. Fast alle beinhalten mittlerweile standardmäßig Komfortfeatures wie einen Online-Preisfinder inklusive Routenplaner sowie die Möglichkeit, die GPS-Position der Tankstellen für das Navigationssystem herunterzuladen. Verschiedene Gesellschaften haben ihre Apps mit weiteren praxisgerechten Anwendungen ergänzt, die vor allem für den Fuhrparkmanager interessant sind: So lassen sich beispielsweise die Fahrerdaten des digitalen Tachografen auslesen oder regelmäßig eine elektronische Führerscheinkontrolle durchführen, wie sie für jedes Unternehmen als Halter seiner Dienst- beziehungsweise Einsatzfahrzeuge gesetzlich vorgeschrieben ist.

### BEZAHL-APP STATT PLASTIKKARTE

Der neueste Trend: Das reale Plastikkgeld wird von einer Bezahl-App abgelöst. Autohersteller wie BMW machen es vor: Mit den Fahrzeugen des Carsharing-Dienstes „Drive Now“ ist das kartenlose Bezahlen bereits bei Total-Tankstellen in Hamburg und Berlin möglich. Dabei kommuniziert das Fahrzeug schon bei der Anfahrt mit

## App oder Karte Die Vor- und Nachteile

**Neben der klassischen Tankkarte gibt es zusätzliche Möglichkeiten, beim Tanken**

**bargeldlos zu bezahlen und weitere Funktionen zu nutzen. Ein Überblick:**

| ART                   | FUNKTIONEN  | VORTEILE   | NACHTEIL  |
|-----------------------|---|--|---|
| <b>TANK-KARTEN</b>    | bargeldloses Bezahlen von Kraftstoffen, teils Mautgebühren  | zentrale Rechnung mit Einzelaufstellung (Controlling) am Monatsende, Datenanalyse                  | Sperren bei Verlust, Zeitfaktor Wiederbeschaffung |
| <b>SMARTPHONE-APP</b> | kontaktloses Bezahlen von Kraftstoffen  | zentrale Rechnung per App/Mail/Online, Controlling, Datenanalyse, Online-Preisfinder, Routenplaner | Bindung an einen Paydienst, Hacking               |
| <b>KREDIT-KARTEN</b>  | bargeldloses Bezahlen von Kraftstoffen, Serviceleistungen (z.B. Haftpflicht, Reise-/Rechtsschutz) | Bargeldabhebung, zentrale Rechnung am Monatsende   | Gebühren  |
| <b>KUNDEN-KARTEN</b>  | bargeldloses Bezahlen von Kraftstoffen  | Tankrabatte, Bonuspunkte   | Rabatte je nach Anbieter limitiert                |

dem Kassensystem der Station, die Tankfüllung wird damit automatisch online abgerechnet. Daten wie Spritmenge, Kilometerstand und der Name des Fahrers werden verschlüsselt direkt an die Vermietzentrale übertragen.

Ein Procedere, das in gleicher Form auch für Flottenfahrzeuge von Unternehmen denkbar ist: Die Daten werden in diesem Fall vom Auto oder dem Smartphone des Mitarbeiters an den Computer des Fuhrparkleiters gesendet. An einer solchen App-basierten Lösung arbeitet derzeit VW Financial Services und hat dazu mit einem Entwicklungspartner Anfang dieses Jahres ein entsprechendes Pilotprojekt gestartet. Auch die Tankkartenanbieter DKV und Shell arbeiten an solchen Lösungen.

### UMFANGREICHER STANDARD-SERVICE

Wer seine Mitarbeiter künftig nicht mit einem Smartphone zum Tanken ausstatten will, ist mit den herkömmlichen Tankkarten gut bedient. So hat beispielsweise Aral mit seiner „Card Komfort“ ein Paket geschnürt, das auf Betriebe mit nicht mehr als fünf Fahrzeugen zugeschnitten ist. Interessant ist dabei unter anderem auch eine persönliche Karten-PIN für jeden Fahrer, die eine Kostenkontrolle vor allem bei häufigen Fahrer- und Fahrzeugwechseln erleichtert.

An Features wie der persönlichen PIN kann man die Qualitätsunterschiede der

einzelnen Karten-Anbieter festmachen, da ihr Serviceangebot ansonsten nicht wesentlich differiert. In fast allen Verträgen sind mittlerweile Standards enthalten, zu denen auch eine Mobilitätsgarantie, die Übernahme der Kosten vom Abschleppdienst, Werkstatt-Arbeiten, eine Abrechnung von Maut- und Tunnelgebühren oder gar eine Mehrwertsteuer-Rückerstattung enthalten ist. Individuelle Highlights sind Features wie etwa ein 24-Stunden-Zugriff auf alle Daten, eine Online-Kartenanalyse oder ein Bußgeldservice.

In diesem Zusammenhang lohnt sich immer wieder der Vergleich der Serviceleistungen des aktuellen Kartenanbieters mit jenen der Wettbewerber: Die lancierten mitunter interessante neue Angebote. So schnürte Anbieter UTA unlängst drei unterschiedliche Tankkarten-Pakete für Fuhrparks mit Pkw und Nutzfahrzeugen bis 3,5 Tonnen – eine gängige Klasse bei Handwerksbetrieben. Alle drei verzichten auf eine Aufnahmegebühr, einen Mindestumsatz oder eine Mindestanzahl von Fahrzeugen. **hm**

[reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de](mailto:reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de)



#### Marktübersicht

Welche Tankkarten-Anbieter es gibt und wie die Konditionen sind, finden Sie auf:

[www.handwerk-magazin.de/tankkarten](http://www.handwerk-magazin.de/tankkarten)

### Tankkarten-Ranking

Die großen Vier

**Diese Anbieter haben laut Marktforschungsinstitut Dataforce die meisten Tankkarten im Umlauf.**



# Mercedes **SPRINTER:** Der Transporter 4.0

Er ist Namensgeber einer ganzen Klasse. Jetzt wurde der neue Mercedes-Benz Sprinter vorgestellt. Wir testeten den 3,5-Tonnen-Transporter, der voll vernetzt ist. Fazit: Fuhrparkmanagement wird einfach.

Autor **Reinhold Mulatz**

**E**insteigen, Platz nehmen, und schon ist die erste Überraschung da: Der neue Mercedes-Benz Sprinter ist ganz anders als seine „Artgenossen“ der 3,5-Tonnen-Transporter-Klasse. Ein Multifunktionslenkrad mit diversen Schiebepasten, ähnlich wie beim Smartphone, und ein mittig angeordnetes Multimedia-System mit einem 10,25 Zoll großen HD-Display, das sind satte 26 Zentimeter, vermitteln Oberklasse-Pkw-Niveau statt Transporter-Ambiente. Und, auch wenn das nicht sichtbar ist: Jeder Sprinter ist serienmäßig onlinefähig. Das Nutzfahrzeug mit gediegener Ausstattung war also gestern, heute ist der Transporter 4.0 am Start.

Die zweite Überraschung folgt bei der Pressekonferenz auf der Premiere des neuen Mercedes-Benz Sprinter in Amsterdam: Motorleistungen, Fahrverhalten, Ladekapazitäten, die klassischen Werte eines Nutzfahrzeugs, treten in den Hintergrund. Das zentrale Thema ist Konnektivität, Fahrzeugmanagement. Das Auto ist Teil des Internets der Dinge.

## ERSTE PROBEFAHRT

Aber der Reihe nach. Wir starten zu unserer Testfahrt von Amsterdam nach Rotterdam mit einem Kastenwagen 319 CDI mit mittlerer Dachhöhe, Hinterradanttrieb und 140 kW (190 PS), der Spitzenmotorisierung. Beladen ist der Transporter

## Mercedes-Benz Sprinter Die wichtigsten Daten

**Es gibt über 1.700 Varianten des neuen Sprinter. Ab 2019 kommt der eSprinter als Elektrovariante dazu.**

**Antriebe:** Vorderrad, Hinterrad, Allrad

**Motoren:** Diesel mit 3,0 l Hubraum und 140 kW (190 PS), Diesel mit 2,1 l Hubraum in drei Leistungsstufen mit 84 kW (114 PS), 105 kW (143 PS), 120 kW (163 PS); alle Motoren haben die Norm Euro6/VI

**Verbrauch:** 6,8 bis 9,7 l/100 km

**CO<sub>2</sub>-Emissionen:** 178 bis 253 g/km

**Ladefläche Kastenwagen:**

3,980 m<sup>2</sup> bis 7,606 m<sup>2</sup>

**Ladevolumen Kastenwagen:**

7,8 m<sup>3</sup> bis 17,0 m<sup>3</sup>

**Laderaumlänge:** 2.732 mm bis 4.810 mm

**Laderaubreite:** max. 1.787 mm

**Laderaumhöhe:** 1.719 mm bis 2.243 mm

**Zuladung:** max. 3.150 kg, Platz für bis zu sieben Europoolpaletten

**Preis:** ab 19.990 Euro (ohne MwSt.)

**Bestellbar:** ab sofort

mit halber Nutzlast. Der Diesel ist auffällig leise, beschleunigt aber nahezu wie ein Sportwagen. Sehr angenehm ist das Siebengang-Automatikgetriebe. Wer sich und seinen Mitarbeitern etwas Gutes tun will, sollte sich dafür entscheiden.

Für die Varianten mit Frontantrieb gibt es von Mercedes auch eine 9-Gang-Wandlerautomatik, ein Novum im Transporter-Segment.

Im Cockpit ist alles am richtigen Platz, die Übersicht ist sehr gut, allein der breite Holm in der Fahrertür stört etwas den Blick auf den Außenspiegel. Unbedingt empfehlenswert ist die Rückfahrkamera, die manchen Ärger mit Remplern beim Rangieren vermeiden hilft.

## NEUES ZIEL AUS DER ZENTRALE

Kommen wir zum Thema Vernetzung. Das Navi führt sehr gut durch den holländischen Autobahndschungel, Verkehrsdaten in Echtzeit sorgen für zügiges Fortkommen. Dann machen wir einen Test. Von der Zentrale wird ein neues Fahrtziel eingegeben, bei dem wir eine Bohrmaschine abholen sollen. Sofort disponiert das Navi um und leitet uns ans neue Ziel. Für den handwerklichen Alltag ist das ein sinnvolles Extra.

Die Vernetzungslösung „Mercedes Pro connect“ stellt Fahrern und Fuhrparkmanagern insgesamt acht Pakete zur Verfügung. Dazu zählen die 24-Stunden-Hilfe und die verbesserte Navigation, aber auch ein Flottenmanagement, bei dem der Fahrzeugstandort sowie der Status immer abrufbereit sind. Daten wie Tankinhalt, Reifendruck, gefahrene Kilometer, alles ist jederzeit vom Firmen-PC



**Der neue Mercedes-Benz Sprinter** ist serienmäßig onlinefähig, über die Vernetzungslösung „Pro connect“ können Unternehmen ihre Fahrer steuern und viele Daten sammeln.

aus abrufbar. Nachrichten und Aufträge können direkt ins Fahrzeug geschickt werden, umständliche Telefonate sind überflüssig. Das Speichern aller Daten hilft bei der Optimierung von Routen genauso wie bei der Trennung geschäftlicher und privater Fahrten, das elektronische Fahrtenbuch ist quasi integriert.

### EINSTIEGSMOTOR REICHT AUS

Alle Türen lassen sich zum Beispiel von der Zentrale öffnen und schließen, egal, wo sich das Fahrzeug befindet. So könnte ein Kurier eine Lieferung direkt im Fahrzeug deponieren. Nicht nur Daimler arbeitet an solchen Lösungen. Die mobile Fahrzeugbedienung soll aber auch den Diebstahlschutz verbessern.

Für den Rückweg von Rotterdam nach Amsterdam testeten wir einen 314

CDI mit 105 kW (143 PS) als Pritschenfahrzeug, beladen mit halber Nutzlast. Der Einstiegsmotor dürfte für die meisten Handwerker ausreichen, wer jedoch oft voll beladen unterwegs ist oder einen Anhänger benutzt, sollte auf einen stärkeren Motor zurückgreifen.

Die zahlreichen Assistenzsysteme machen das Fahren mit dem neuen Sprinter deutlich sicherer, jede Tempoüberschreitung wird sofort per Piepston angemahnt, der Seitenwindassistent greift kaum merklich ein, und der Abstandsassistent funktioniert zuverlässig.

Fazit: Der neue Sprinter markiert die Zukunft des Transporters, und die liegt in der Vernetzung des Fuhrparks. **hm**

*reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de*



**Erste Testfahrt:** hm-Redakteur Reinhold Mulatz am Steuer des neuen Mercedes-Benz Sprinter.



### Testfahrt als Video

Wie der neue Mercedes-Benz Sprinter aussieht und wie er sich fährt, zeigen wir in einem Video: [www.handwerk-magazin.de/sprinter](http://www.handwerk-magazin.de/sprinter)

# 40 %

der Baubetriebe haben laut Analyse von Creditreform 2017 ihre Angebotspreise erhöht, dieser Trend wird auch 2018 anhalten.

### STUDIE

## Siegel steigern die KAUFBEREITSCHAFT

Ist ein Produkt oder eine Dienstleistung mit einem Gütesiegel ausgestattet, steigert dieses die Kaufbereitschaft der Kunden um 5,4 Prozent. Zu diesem Ergebnis kam der „Gütesiegel Monitor 2018“, eine repräsentative Befragung des Marktforschungsinstituts Splendid Research in Hamburg. „Das Marketing leistet hier ganze Arbeit – der Verbraucher schenkt dem Siegel sein Vertrauen“, erklärt Studienleiter Thilo Kampffmeyer. Dabei spielt es nach den Erkenntnissen der Marktforscher keine Rolle, um welches Siegel es sich handelt. Hat sich der Kunde zuvor nämlich mit diesem auseinandergesetzt, so steigt seine Preisbereitschaft lediglich um 2,7 Prozent. Das größte Vertrauen genießen etablierte und vom Staat geförderte Siegel wie TÜV oder Stiftung Warentest. Fazit der Studie: Ein Siegel ist besser als kein Siegel. **me**



**Kunden vertrauen** einem Siegel, ganz egal welchem.



**Vorteil Deutschland:** Ein neues Zertifikat soll helfen, deutsche Wertarbeit besser zu vermarkten.

### NEUES GÜTESIEGEL

## WERTARBEIT besser nachweisen

Mit dem Zertifikat „Hergestellt in Deutschland“ (HID) können Unternehmen ab sofort besser zeigen, dass Rohstoffe und Produkte wirklich nur aus Deutschland stammen. Um das von ZDH-Zert auf Initiative der Klaviermanufaktur Steingraber entwickelte Gütesiegel zu nutzen, müssen sich Betriebe einer Vor-Ort-Prüfung unterziehen. Entwickelt wurde das Zertifikat nach Auskunft von Peter Löpp, Leiter Managementsysteme bei ZDH-Zert, vor allem für produzierende Betriebe und das Zuliefererhandwerk, der Einsatz könne sich jedoch wie im Fall der Klavierbauer auch für Betriebe mit Privatkunden lohnen. Denn im Gegensatz zu „Made in Germa-

ny“, bei dem es durchaus erlaubt ist, die Einzelteile weltweit einzukaufen und nur in Deutschland zusammenzufügen, sind die Vorgaben beim HID-Zertifikat viel strenger. Wer das Siegel nutzen möchte, muss den Prüfern von ZDH-Zert in einem Vor-Ort-Audit nachweisen, das 80 Prozent der Rohstoffe aus Deutschland stammen und auch zu mindestens 80 Prozent in Deutschland verarbeitet werden. Die Erstbegutachtung durch die ZDH-Zert-Prüfer kostet für Betriebe mit einem Standort und maximal 50 Mitarbeitern 1.950 Euro, dafür kann der Betrieb das Siegel für zwei Jahre nutzen. Dann ist ein erneutes Audit für 1.550 Euro erforderlich. **me**

### BUCHTIPP

## Reden mit VERSTAND

Warum kann der Mitarbeiter nicht einfach machen, was ich ihm gesagt habe, ich habe doch alles genau erklärt? Eine Frage, die sich zwar viele Chefs stellen, die aber nach Erfahrung von Michael Hoyer, Honorarprofessor und Kommunikations-trainer, nahezu immer die gleiche Antwort hat: Der Chef hat sein Anliegen einfach nicht richtig kommuniziert. Denn reden, so Hoyer in seinem Buch „Direkt mit Respekt – wie Sie endlich verstanden werden“ (Business Village 2018, 267 Seiten, 24,95 Euro) kann zwar jeder, doch seine Botschaft so anzubringen, dass der Zuhörer sie auch auf allen Ebenen korrekt erfasst, ist deutlich schwieriger. Lesetipp für alle, die mit einer direkten und wertschätzenden Kommunikation mehr erreichen wollen. **me**



## AUSBILDUNG

# Endlich wieder MEHR AZUBIS im Handwerk

Allen Diskussionen zum Trotz ist die Zahl der neuen Auszubildenden im Handwerk das dritte Jahr in Folge gestiegen, 2017 sogar deutlicher als in den beiden Vorjahren. Wie Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), erklärte, wurden bis Ende vergangenen Jahres 139.880 Ausbildungsverträge neu abgeschlossen, gegenüber dem Vorjahr ist das eine Steigerung von 1,6 Prozent. Dennoch ist es laut Wollseifer weiterhin eine Herausforderung, alle Ausbildungsstellen im Handwerk zu besetzen. Vergangenes Jahr blieb jede zehnte Lehrstelle frei. **me**



**Begehrte Azubis:** Noch immer bleiben viele Stellen unbesetzt.

Foto: BartCo, CharlieChesvik/Stockphoto.com; iconsmind.com, Dawo Sime, Agni/Noun Project

## ARBEITSSCHUTZ

# NEUE NORM beschlossen



**Gefährliche Arbeit** sicherer gestalten.

Wer in seinem Betrieb ein nach dem BS-OHSAS-18001-Standard zertifiziertes Arbeitsschutzmanagement-System eingeführt hat, muss nun bald auf die neue, am 12. März 2018 veröffentlichte Norm ISO 45001 umstellen. Grund zur Panik besteht jedoch nicht, denn die bisherigen BS-OHSAS-Zertifikate gelten auf jeden Fall noch bis zum März 2021. Ziel der neuen DIN EN ISO 45001 ist es, den traditionellen Arbeitsschutz im Unternehmen und das betriebliche Gesundheitsmanagement künftig in einem durchgängigen System abzubilden. Dahinter steckt die Erkenntnis, dass der Unternehmenserfolg wesentlich von den Personen abhängt, die im und für das Unternehmen arbeiten. **me**

## NEUE STUDIEN UND UMFRAGEN

# ÄLTERE wollen doch lernen

**WEITERBILDUNG** Laut Studie der Initiative Neue Qualität der Arbeit unter 800 älteren Beschäftigten sieht die Mehrheit den demografischen und digitalen Wandel als Chance. Lebenslanges Lernen ist nicht Zwang, sondern Wunsch. [www.inqa.de](http://www.inqa.de)



**INNOVATIONSKULTUR** Drei Viertel der Betriebe im Mittelstand sind nach Analyse des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung auch ohne eigene Forschungsabteilung in der Lage, Prozess- und Technik-Innovationen zu entwickeln. [www.ifm-bonn.org](http://www.ifm-bonn.org)



**DIGITALISIERUNG** Laut Arbeitsmarktreport der BWA Akademie in Bonn sind 28 Prozent der deutschen Manager mit der Digitalisierung völlig überfordert, weitere 61 Prozent zumindest teilweise, nur 11 Prozent sind auf der Höhe der Zeit. [www.bwabonn.de](http://www.bwabonn.de)



Unsere **Anzeigen-**  
**abteilung**  
erreichen Sie unter:  
**Telefon 08247/354-194**

**Anzeigenschluss**  
für Heft 6 / 2018  
**ist am 4. Mai 2018.**

**Geschäfts-/Immobilien Probleme?**  
25 Jahre Erfahrung, Erstgespräch frei  
[www.wirtschaftskanzlei-ewm.com](http://www.wirtschaftskanzlei-ewm.com)

**3S** **Massiv-Halle**  
ab **24.970 €**  
+ MwSt.

**Neu!**  
la-Schall-  
und Wärme-  
schutz



Katalog: 31S Selbstbau OT · 37081 Göttingen  
Maschmühlenweg 99 · Web: [www.3s-gewerbebau.de](http://www.3s-gewerbebau.de)  
Fax 0551-38 39 038 · Tel: 0551-38 39 00

# Tankkartenaktion für Neukunden

**TOTAL Card Lokal bis 31.07.2018 beantragen und Vorteile sichern:**

- Ihr Willkommensgeschenk: TOTAL Washkarte im Wert von 45 €
- 0 € Kartengebühren und 15 % Rabatt auf Autowäschen bis 31.12.2017
- 1,5 Ct/Liter (Brutto) Rabatt dauerhaft auf alle Otto- und Dieselmotortreibstoffe



Gilt nicht für Privatkunden und Bestandskunden. Ersatzansprüche und Barauszahlung sind ausgeschlossen. Einlösung der TOTAL Washkarte nur an ausgewählten TOTAL Stationen.

Interesse?  
Rufen Sie uns an:  
030 2027-8722  
[www.totalecards.de](http://www.totalecards.de)



## BÜRGSCHAFTSVERSICHERUNG

»Auch bei Kleinaufträgen bestehen immer mehr Kunden auf einen Sicherheitseinbehalt.«

Matthias Fritsch, Malermeister im sächsischen Naundorf, nutzt eine Versicherung, um den gesamten Rechnungsbetrag sofort zu erhalten.



# AUFTRÄGE richtig absichern

Mit einer Bürgschaftsversicherung können Sie Ihren Betrieb liquide halten. Aktuell buhlen gerade die Versicherer mit neuen Tarifen um neue Kunden. Eine gute Zeit zum Einstieg oder Wechsel.

Autor **Uwe Schmidt-Kasperek** Fotograf **Christian Hüller**

# M

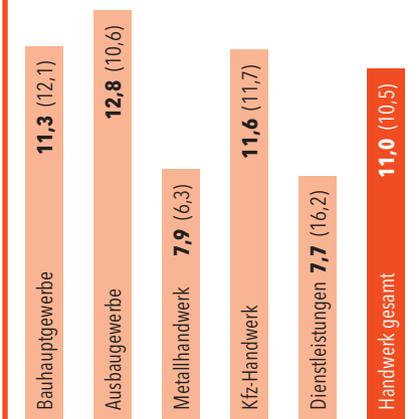
Malermeister Matthias Fritsch lehnt sich entspannt zurück. Bisher hatte er zwar noch nie eine Reklamation oder einen echten Streit aus Gewährleistungsansprüchen. „Ich bin da mit meinen Mitarbeitern höchst zufrieden“, so Fritsch, der vom sächsischen Naundorf aus die Region zwischen Dresden, Leipzig und Chemnitz „beackert“. Dennoch will er nicht auf Bürgschaftsversicherungen verzichten. „Sie sichern den Auftrag ab und sorgen dafür, dass wir liquide bleiben.“

## VOLLE ABSICHERUNG

Empfehlenswert ist eine Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaft. Damit ist der gesamte Auftrag abgesichert und zwar vom Moment des Vertragsabschlusses bis zum Ende des Gewährleistungszeitraums. Die vereinbarte Auftragssumme kann vom Auftraggeber komplett bezahlt werden, ohne dass er das Risiko der Projektausführung und Gewährleistung selber tragen muss. Die Vertragserfüllungsbürgschaft sichert den Projektfortschritt ab. Die Gewährleistungsbürgschaft tritt nach Abnahme des Bauprojektes ein und gilt während der Gewährleistungsfrist. Für Bauwerke be-

**Forderungsverluste** im Handwerk nach Wirtschaftsbereichen.

Angaben in Prozent des Umsatzes, ( ) = Vorjahr



trägt die Laufzeit vier Jahre, wenn der Vertrag auf Basis der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) geschlossen wurde. Nach reinem Zivilrecht gilt sogar eine fünfjährige Gewährleistungspflicht. In dieser Zeit darf der Auftraggeber als Sicherheit fünf Prozent der Bausumme einbehalten. In der reinen Bauphase sind es sogar zehn Prozent der üblichen Abschlagszahlungen. Für Verbraucher ist die Absicherung von Abschlagszahlungen seit Anfang 2018 ausdrücklich ins Zivilrecht aufgenommen worden (§ 650 m (2) BGB). Erst bei erfolgreicher Abnahme oder Übergabe der Leis-

tung wird das einbehaltene Geld an die Handwerker gezahlt, die ohne Bürgschaft unterwegs sind. Damit schieben die nicht abgesicherten Unternehmen einen immer größer werdenden Berg Forderungen vor sich her.

## NOCH WENIG VERBREITET

Solche Betriebe sind keine Ausnahme. „70 Prozent der Handwerker, die bei mir anfragen, haben tatsächlich bisher weder über eine Bank noch über eine Versicherung einen Bürgschaftsrahmen eingerichtet“, wundert sich Holger Schnittker, Bürgschaftsexperte und Versicherungsmakler aus Steinfeld. Meist sind es kleinere Unternehmen mit weniger als zehn Angestellten. „Hier stimmt oft das Controlling nicht“, schätzt Schnittker. Irgendwann würden die Meister dann merken, dass sie sehr hohe Außenstände haben: „Da stehen manchmal 40.000 Euro offen.“ Rund ein Drittel der Anfrager kommen von anderen Versicherern oder – seltener – von einer Bank. Meist soll dann der Bürgschaftsrahmen aufgestockt werden. Etwa weil die Kreditlinie bei der Bank ausgeschöpft ist oder die Versicherer keine Erhöhung mehr anbieten. Auch Existenzgründer können eine Bürgschaftsversicherung erhalten. Hier gibt es eine Gewährleistungsbürgschaft mit einem Gesamtrahmen von höchstens 50.000 Euro. Schnittker hält die Gewährleistungsbürgschaft für besonders wichtig. „Kurzfristige Kürzungen bei Ab- ➤

schlagszahlungen sind nicht so problematisch wie die fünf Prozent, die am Ende des Auftrags als Mängelsicherheit für fünf Jahre stehen bleiben.“

### VIEL ARBEIT MIT KLEINBÜRGSCHAFTEN

Für Malermeister Fritsch nehmen die Forderungen nach Bürgschaften bei Kleinaufträgen im Augenblick Überhand. Beim Eigenheimbau ginge das oft vom Generalunternehmer aus. Obwohl der Auftragswert hier nicht selten nur zwischen 1.500 und 2.000 Euro liegt, werde eine unbefristete Bürgschaft verlangt. Fritsch: „Das ist in der VOB so gar nicht vorgesehen.“ Der Verwaltungsaufwand selbst für befristete Kleinstbürgschaften sei enorm hoch. Unbefristete Bürgschaften müssten ja auch noch zurückgefordert werden. Was bei Großaufträgen ab 100.000 oder 200.000 Euro sehr sinnvoll und wichtig ist, sei bei kleinen Aufträgen einfach nur eine Belastung des mittelständischen Handwerkers. Leider werde die Forderung nach einer Bürgschaft immer öfter als regelrechtes Druckmittel eingesetzt. „Andernfalls gibt es gar keinen Auftrag. Also müssen wir in den sauren Apfel beißen“, ärgert sich Fritsch. Glücklicherweise laufe die Kooperation mit sogenannten Bürgschaftsversicherungen sehr unproblematisch.

### BANKEN PROBLEMATISCH

„Banken sind nach meiner Einschätzung keine Alternative. Die verlangen viel zu viele Daten. Da ist der Verwaltungsaufwand also noch erheblich höher“, so Fritsch. Sein Unternehmen arbeitet mit der VHV-Versicherung. Tatsächlich haben Versicherer den Banken längst den Rang abgelaufen. „Die große Nachfrage hat neben großen Assekuranzen auch Regionalversicherer auf den Plan gerufen“, bestätigt Makler Schnittker. Das große Problem der Banken: Beim klassischen Bürgschaftsvertrag reduziert jede von der Bank ausgestellte Bürgschaftsurkunde den vorhandenen Kreditrahmen, der dem Unternehmer zur Verfügung steht. Bei Gewährleistungsbürgschaften gilt das für bis zu fünf Jahre. Innerhalb dieser Zeit sammelt sich ein enormer Betrag an. Erst im sechsten Jahr entfallen die Bürgschaften des ersten Jahres. Dabei wird die Liquidität des Unternehmers erheblich eingeschränkt. „Das kann bis zu 20 Prozent des Jahresumsatzes ausmachen“, rechnet die Versicherungskammer Bayern vor. Es ist daher auf jeden Fall sinn-



## »Zunehmender Wettbewerb sorgt jetzt für günstige Konditionen.«

**Ulf Papke**, Geschäftsführer des Portals Buergschaft24.de, rät zu permanentem Prämienvergleich.

voll, Bürgschaften auszulagern. „Die Versicherungsbürgschaften belasten die Kreditlinie der Hausbank und den Kontokorrentrahmen nicht“, bestätigt Klaus Blumensaat von der Versicherungsberatung Adversi aus Mühlheim. Damit würden das Firmenrating, der Spielraum für Skonto-Zahlungen sowie das Zinsergebnis verbessert. Weiterer Vorteil: Die Assekuranzen verlangen meist im Vergleich zu Banken weniger Sicherheiten. Für kleine Bürgschaftsrahmen von 50.000 Euro – und bei einigen Versicherern sogar bis 100.000 Euro – müssen meist gar keine Sicherheiten gestellt werden (siehe dazu Tabelle rechts). Zudem gibt die feste Prämie den Unternehmen eine deutlich höhere Planungssicherheit.

### ASSEKURANZEN SEHR AKTIV

„Die Konditionen der Versicherer werden maßgeblich durch den Bonitätsindex des Unternehmens bei Creditreform beeinflusst“, erläutert Claus Rehse von der Signal-Iduna. Je besser der Index, desto besser die Konditionen. Bei Einsteigern muss das Unternehmen mindestens ein Jahr Bestand haben.

„Der Wettbewerb sorgt nun für günstige Konditionen“, sagt Ulf Papke, Geschäftsführer des Portals Buergschaft24.de. Die Prämien seien in den letzten vier

### Zur Methodik der Marktübersicht

Der unabhängige Versicherungsmakler Ulf Papke aus Münster, der über die Consulting GmbH & Co. KG im Internet einen Vergleichsrechner zur Bürgschaftsversicherung betreibt, hat aus seiner Datenbank unterschiedliche Tarife für Einsteiger bzw. Existenzgründer und etablierte Handwerksunternehmen ermittelt. Zur Sicherung der Aktualität wurden die Tarife mit Gültigkeit 2018 erhoben. Parallel zur Auswertung des unabhängigen Versicherungsmaklers wurden durch eine Internetrecherche weitere Bürgschaftsversicherer identifiziert. Alle Tarife wurden zusätzlich bei den Versicherern ein zweites Mal geprüft.

Jahren kontinuierlich gefallen. Aktuell hat die Kölner Axa mit „Bonline M“ einen neuen Tarif auf den Markt gebracht und plant in diesem Jahr noch mehr. Das gilt auch für die Ergo aus Düsseldorf.

„Derzeit arbeiten die Versicherer mit Hochtouren an der Einführung einer elektronischen Bürgschaft, kurz „eBürgschaft“ genannt. Dann muss der Unternehmer zukünftig keine Bürgschaft mehr im Original abfordern und per Post versenden“, erklärt der Versicherungsmakler Ulf Papke von Buergschaft24 aus Münster.

Grundsätzlich rät Papke, die Konditionen in diesem Jahr regelmäßig zu vergleichen. Handwerker, deren Geschäft blüht, sollten statt bei einem Versicherer gleich bei zwei oder drei einen Bürgschaftsrahmen einrichten. „Damit umgeht man geschickt die Beschränkung auf ein Einzellimit“, erläutert der Versicherungsexperte. Wichtig ist eine gute Bonität im Index von Creditreform: „Die Assekuranzen machen im Kleinsegment Bürgschaftsversicherung in der Regel keine eigene Risikoprüfung, sondern nutzen hier pauschal den Index“, warnt Papke. Handwerker sollten sich daher frühzeitig mit guter Bonität über Bürgschaftspolice absichern. Denn das beste Geld sei das auf dem eigenen Konto. **hm**

[olaf.deininger@handwerk-magazin.de](mailto:olaf.deininger@handwerk-magazin.de)



### Mehr zu Betriebsversicherungen

Mehr zu aktuellen Marktentwicklungen und Prämienvergleichen von Versicherungen erfahren Sie hier:

[handwerk-magazin.de/betriebsversicherung](http://handwerk-magazin.de/betriebsversicherung)



## Marktübersicht Prämienvergleich von Versicherungen für Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften

Der Vergleich unterschiedlicher Angebote lohnt sich. Denn die Prämien für Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften sind durch einen starken Wettbewerb der Anbieter in den letzten vier Jahren kontinuierlich

gefallen. Davon profitieren Handwerksunternehmer im Augenblick. Diese Entwicklung kann einen Wechsel von der Bank zur Versicherung oder einen Wechsel zu einem anderen Versicherer attraktiv machen.

### SCHUTZ FÜR EINSTEIGER (BÜRGCHAFTSRAHMEN 10.000 €)

| VERSICHERER                    | TARIF                     | MAX. EINZELIMIT | RAHMEN   | JAHRESPRÄMIE | BESONDERHEITEN   |
|--------------------------------|---------------------------|-----------------|----------|--------------|--|
| <b>AXA</b>                     | Bonline M V1              | 10.000 €        | 10.000 € | 200 €        | nur Gewährleistungsbürgschaft                                      |
| <b>AXA</b>                     | Bonline M V2              | 10.000 €        | 10.000 € | 250 €        | keine  |
| <b>R+V</b>                     | basic                     | 10.000 €        | 10.000 € | 300 €        | keine  |
| <b>R+V</b>                     | VC-Tarif                  | 10.000 €        | 10.000 € | 586 €        | bonitätsabhängig, möglich bis Bonitätsindex 260 (mittlere Bonität) |
| <b>WESTFÄLISCHE-PROVINZIAL</b> | S-Bürgschaftsversicherung | 10.000 €        | 10.000 € | 300 €        | Existenzgründer sollte 18 Monate am Markt tätig sein               |
| <b>VHV</b>                     | Premium                   | 10.000 €        | 10.000 € | 250 €        | keine  |
| <b>VHV</b>                     | Kaution-Start             | 5.000 €         | 5.000 €  | 49 €         | nur Gewährleistungsbürgschaft; Sondertarif über Buergschaft24.de   |
| <b>VHV</b>                     | Kaution-Start             | 10.000 €        | 10.000 € | 99 €         | nur Gewährleistungsbürgschaft; Sondertarif über Buergschaft24.de   |
| <b>VKB</b>                     | AVBü2005                  | 10.000 €        | 10.000 € | 300 €        | eingeschlossen ist eine Anzahlungsbürgschaft                       |

### SCHUTZ FÜR ETABLIERTE (BÜRGCHAFTSRAHMEN 100.000 €)

| VERSICHERER                    | TARIF                     | MAX. EINZELIMIT | RAHMEN    | JAHRESPRÄMIE | BESONDERHEITEN  |
|--------------------------------|---------------------------|-----------------|-----------|--------------|---|
| <b>AXA</b>                     | Bonline M V1              | 30.000 €        | 100.000 € | 800 €        | nur Gewährleistungsbürgschaft, neuer Tarif für 2018 geplant |
| <b>AXA</b>                     | Bonline M V2              | 30.000 €        | 100.000 € | 1.000 €      | keine   |
| <b>COFACE</b>                  | Kompakt                   | 50.000 €        | 100.000 € | 1.200 €      | keine   |
| <b>ERGO</b>                    | Pauschal                  | 30.000 €        | 100.000 € | 1.765 €      | neuer Tarif für 2018 geplant                                |
| <b>EULER HERMES</b>            | Avalkredit-Dispo          | 30.000 €        | 100.000 € | 1.860 €      | 20.000 Euro Sicherheit                                      |
| <b>EULER HERMES</b>            | Avalkredit-Dispo          | 30.000 €        | 100.000 € | 2.460 €      | keine   |
| <b>R+V</b>                     | KTV basic                 | 20.000 €        | 100.000 € | 720 €        | nur für R+V Neukunden über Buergschaft24.de                 |
| <b>WESTFÄLISCHE-PROVINZIAL</b> | S-Bürgschaftsversicherung | 10.000 €        | 100.000 € | 1.400 €      | keine Sicherheiten erforderlich                             |
| <b>VHV</b>                     | Premium                   | 30.000 €        | 100.000 € | 1.100 €      | keine   |
| <b>VKB</b>                     | AVBü2005                  | 20.000 €        | 100.000 € | 1.400 €      | eingeschlossen ist eine Anzahlbürgschaft                    |
| <b>ZURICH</b>                  | KTV-Start                 | 10.000 €        | 100.000 € | 1.900 €      | keine   |

Stand 01/2018; Quelle: Angaben der Versicherer; Papke Consulting, Münster, sortiert nach Anbieter

Staatsknete für  
Nachfolger: Leider sind  
viele Förderprogramme nur  
wenig bekannt.

# »GELD ist genug vorhanden!«

Die Zahlen sind alarmierend: Viele Unternehmer finden keinen Nachfolger. Die Gründe sind vielfältig, doch an der Finanzierung liegt es nicht. Die Auswahl an Fördergeldern ist groß. **Ein Überblick.**

Autorin **Sabine Hildebrandt-Woekel**

»Eigentlich“, sagt Guy Selbherr, „ist die Lage für Betriebsübernahmen derzeit gut.“ Der Vorsitzende des Verbandes Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) in Berlin steht mit dieser Einschätzung keineswegs alleine. Egal welchen Experten man derzeit fragt, die Aussage ist immer dieselbe.

Der Grund: Aktuell sind rund 40 Prozent der Inhaber mittelständischer Betriebe älter als 55 Jahre und werden so-

mit in den nächsten Jahren einen Nachfolger brauchen. Allein in den kommenden zwei Jahren planen die Chefs von 236.000 kleinen und mittleren Firmen, ihr Unternehmen zu übergeben, wie aktuell eine Sonderauswertung von KfW Research belegt. Wer derzeit einen Betrieb übernehmen möchte, kann somit aus dem Vollen schöpfen.

Die meisten Nachfolger werden in Schleswig-Holstein, Thüringen und Ba-

den-Württemberg gesucht. In Bayern, so zeigt eine Erhebung des Bayerischen Wirtschaftsministeriums, stehen bis 2021 knapp 30.000 Übernahmen an. Doch das große Angebot an Unternehmen ist nur die eine Seite der Medaille.

Die andere: Für knapp die Hälfte der bundesweit betroffenen Betriebsinhaber sieht die Lage nicht gut aus, denn sie haben noch keinen Nachfolger gefunden. Rund zwei Millionen Beschäftigte >

# Angebotsübersicht Alle Förderprogramme für Nachfolger und Betriebsübernehmer

Institute des Bundes und der Länder bieten etliche Förderprogramme, um Unternehmern den Einstieg in bestehende Betriebe zu erleichtern. Hier der

Überblick. Eine ausführlichere Darstellung und Beschreibung der einzelnen Programme finden Sie unter [www.handwerk-magazin.de/foerdergelder-nachfolge](http://www.handwerk-magazin.de/foerdergelder-nachfolge)

| NAME DES PROGRAMMS   | ANBIETER  | FINANZIERUNGSFORM  | ZIELGRUPPE U. QUALIFIKATION   | KONDITIONEN  | ANTRAGSTELLUNG  |
|--|---|--|---|--|---|
| <b>ERP-GRÜNDERKREDIT - UNIVERSSELL</b><br>- bundesweit -   | KfW-Bank  | Darlehen. Maximal 25 Millionen € pro Vorhaben.   | Natürliche Personen, die Betriebe übernehmen o. sich beteiligen, auch wenn länger als 5 Jahre selbstst.   | Laufzeit maximal 20 Jahre bei höchstens 3 tilgungsfreien Anlaufjahren.           | Kredite aus diesem Programm ausschl. über Kreditinstitute.  |
| <b>ERP-GRÜNDERKREDIT - STARTGELD</b><br>- bundesweit -   | KfW-Bank  | Darlehen bis 100.000 €, davon maximal 30.000 € Betriebsmittel.   | Gefördert werden alle Formen der Existenzgründung. Eigene Mittel sollten eingebracht werden.  | Laufzeit max. 10 Jahre, davon bis zu 2 Jahre tilgungsfreie Anlaufzeit.           | Kredite aus diesem Programm ausschl. über Kreditinstitute.  |
| <b>ERP-KAPITAL FÜR GRÜNDUNG</b><br>- bundesweit -  | KfW-Bank  | Zinsverbilligtes Nachrangdarlehen. Bis zu 500.000 Euro je Antragsteller.   | Seit Aufnahme der Geschäftstätigkeit dürfen höchstens drei Jahre vergangen sein.  | Laufzeit: 15 Jahre, Tilgung beginnt nach 7 Jahren. Vergünstigter Zinssatz.       | Über jedes Kreditinstitut an die KfW-Bank.  |
| <b>ERP-REGIONALFÖRDERPROGRAMM</b><br>- bundesweit -  | KfW-Bank  | Zinsgünstiges Darlehen. Maximal 3 Millionen Euro pro Vorhaben.   | In- und ausländ. Unternehmen, Angehörige freier Berufe (mind. 5 Jahre aktiv), nur Regionalfördergebiete.  | Max. 20 Jahre Laufzeit bei höchstens 3 tilgungsfreien Anlaufjahren.              | Über die Hausbank an die KfW-Bank.  |
| <b>EXISTENZGRÜNDUNG / UNTERNEHMENSNACHFOLGE „KLEINERE“ UNTERNEHMEN</b><br>- Bayern -                               | Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH (BayBG) | Direkte Beteiligung/stille Beteiligung bzw. Kombination. Beteiligungshöhe zwischen 250.000 u. 7 Mio. €.  | Fachliche u. kaufmännische Qualifikation, tragfähiges Unternehmenskonzept, nachhaltige Marktchancen, Eigenmittelausstattung.  | Laufzeit zwischen 5 und 10 Jahren.   | BayBG   |
| <b>STARTKREDIT</b><br>- Bayern -   | LfA-Förderbank Bayern                           | Darlehen mind. 10.000 €. LfA übernimmt Teilrisiken.  | Familieninterne Unternehmensübergabe förderfähig.   | Laufzeiten: 5, 8, 10, 15, 20 Jahre, 12 u. 15 J. endfällig.                       | Beantragt und ausgezahlt über die Hausbanken.   |
| <b>KOMBI-PROGRAMM BÜRGERSCHAFT PLUS BETEILIGUNG</b><br>- Baden-Württemberg -                                       | Bürgerschaftsbank Baden-Württemberg, MBG        | Kombination von Bürgerschaft u. stiller Beteiligung zw. 100.000 u. 500.000 €.  | Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, auch Unternehmensnachfolger in Baden-Württemberg.  | Darlehens- und Beteiligungsbetrag im Verhältnis von 75:25.                       | Von Hausbank über L-Bank an Bürgerschaftsbank. Vom Unternehmen an MBG.  |
| <b>GRÜNDUNGSFINANZIERUNG</b><br>- Baden-Württemberg -  | L-Bank  | Förderdarl. m. verbilligten Zinssätzen, mind. 5.000 €.   | Bei Nachfolge auch Unternehmer, die länger als 5 Jahre tätig sind.  | Laufzeiten 5, 8, 10, 15, 20 Jahre. Endfälligkeit mögl.                           | Förderantrag an Hausbank, die an L-Bank weiterleitet.   |
| <b>GRÜNDUNGSKREDIT</b><br>- Nordrhein-Westfalen -  | NRW.Bank  | Zinsverbilligte Darlehen zwischen 25.000 u. 10 Mio. €.   | Vorhaben, deren Gesamtfinanzierung gesichert ist; nur in NRW.   | Laufzeit max. 20 Jahre, max. 3 tilgungsfreie Jahre.                              | Antrag bei Kreditinstitut nach Wahl.  |
| <b>UNIVERSALKREDIT</b><br>- Nordrhein-Westfalen -  | NRW.Bank  | Raten- o. endfälliges Darlehen mit flex. Laufzeiten.   | Maßnahme muss positiven NRW-Effekt haben, Investitionsort im Inland.  | Ratendarl. max. 20 Jahre; endfällige Darl. 3, 5 o. 12 J.                         | Antrag bei Kreditinstitut nach Wahl.  |
| <b>BETEILIGUNGSKAPITAL - SONDERPROGRAMM HANDWERK</b><br>- Nordrhein-Westfalen -                                    | Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW GmbH (KBG)  | Stille Beteiligung. Förderhöhe abhängig vom vorhandenen Eigenkapital des Betriebes 25.000 bis 100.000 €.   | Mitfinanziert werden bei „KBG Nachfolge Handwerk“ auch der Kaufpreis bei Übernahmen, Auszahlungen bei Neuregelungen der Gesellschafter.   | Förderdauer: 10 Jahre, Rückzahlung ab dem 6. Jahr in 5 gleich hohen Jahresraten. | Antragstelle ist die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW GmbH (KBG).  |
| <b>MIKRODARLEHEN FÜR EXISTENZGRÜNDER UND JUNGE UNTERNEHMEN (MKD)</b>   | Sächsische Aufbaubank - Förderbank (SAB)        | Darlehen von maximal 20.000 Euro.  | Existenzgründer vor und während der ersten fünf Jahre nach Start, die bestehende Firma erwerben.  | Die Laufzeit beträgt bis zu 6 Jahre.   | Sächsische Aufbaubank   |
| <b>GRW INVESTITIONS-ZUSCHUSS</b><br>(GRW = Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“) | Sächsische Aufbaubank - Förderbank (SAB)        | Nichrückzahlbarer Zuschuss (Anteilfinanzierung). Ergänzend sollte geprüft werden, ob ein GRW-Nachrangdarlehen für kleine und mittl. Unternehmen lohnt. | Für Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft zur Errichtung oder Erweiterung einer Betriebsstätte. Der Zuschuss kann im Rahmen einer Übernahme nicht zum Erwerb von Unternehmensanteilen genutzt werden. | Unterschiedliche Zuschuss-Höchstgrenzen in den Direktionsbezirken.               | Antrags- und Bewilligungsstelle ist die Sächsische Aufbaubank - Förderbank (SAB). Der Antrag muss vor Beginn des Vorhabens gestellt werden. |



## »Vielen Nachfolgern fehlen die Sicherheiten. Das versuchen wir auszugleichen.«

**Guy Selbherr,**

Vorsitzender des Verbandes Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) in Berlin.

dieser Unternehmen und rund 90.000 Auszubildende sehen damit einer unsicheren Zukunft entgegen. Und die Situation, da sind sich ebenfalls alle Experten einig, wird sich nach 2020 verschärfen.

### FÖRDERPROGRAMME UNBEKANNT

Warum immer weniger Übergaben gelingen, dafür gibt es ganz unterschiedliche Gründe. So beobachtet einerseits nicht nur Selbherr, dass „immer weniger Menschen Unternehmer werden wollen“. Oft sind es auch die alten Betriebsinhaber, die versäumen, sich für die Zukunft aufzustellen oder ein tragfähiges Konzept zu entwickeln, wie Birgit Felden von der in Köln ansässigen TMS Unternehmensberatung betont.

Felden befasst sich seit Jahren mit dem gesamten Feld der Nachfolgeregelung. Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten jedenfalls, da ist sich die Fachfrau sicher, sind es nicht, die Übernahmen verhindern. „Geld ist genug vorhanden.“ Sowohl auf lokaler und regionaler als auch auf gesamtstaatlicher und europäischer Ebene hat sich ein breites Spek-

trum an öffentlichen Förderprogrammen etabliert. Das Problem: „Viele potenzielle Neuunternehmer kennen die Vielzahl der öffentlichen Fördermittel nicht.“

Als Aufgabe der Zukunft sieht Felden denn auch weniger den Ausbau der Fördermöglichkeiten als darin, das Angebot so transparent zu machen, dass es Interessenten auch erreicht. „Es könnte sogar sein, dass eine Verschlankung der Sache gut tut“.

Die Fördersituation ist gut. Das sieht auch Axel Nawrath, Vorstandsvorsitzender der L-Bank Baden-Württemberg, so. Bereits in den letzten Jahren, erläutert er, seien die Produkte kontinuierlich ausgebaut worden und würden bei guter Beratung auch angenommen. „2017 haben wir ein Plus von mehr als zehn Prozent verzeichnet. „Neue Programme“, stimmt er Felden zu, „sind in diesem Umfeld nicht notwendig.“

### UNTERNEHMENSWERTE STEIGEN

Und auch die LfA Förderbank Bayern meldet für 2017 steigende Zahlen. 650 Unternehmensnachfolgen wurden mit einem Darlehensvolumen von knapp 175 Millionen Euro gefördert. Wie Projektmanagerin Melanie Kempf betont, „konnten damit Investitionen in Höhe von rund 240 Millionen Euro realisiert und über 5.300 Arbeitsplätze gesichert oder neu geschaffen werden“.

Auch die Produktpalette der Unterstützungen für Unternehmensnachfolger ist vielfältig. Das fängt bei Zuschüssen an und geht mit geförderten Darlehen weiter, die mit günstigen Zinsen, langfristiger Zinsbindung und anfänglicher Tilgungsfreiheit aufwarten. Hinzu kommen Nachrangdarlehen oder Mezzaninkapital, beides dient zur Eigenkapitalaufstockung, und schließlich Beteiligungen oder Bürgschaften (siehe Seite 57).

Wobei besonders letztere nachgefragt werden, wie Experte Selbherr betont. Der Grund: die in den vergangenen Jahren und nach wie vor steigenden Kaufpreise. „Aufgrund der florierenden Wirtschaft klettern auch die Unternehmenswerte. Und auch wenn die Zinsen niedrig sind“, weiß Selbherr, „haben viele Nachfolger das Problem mit fehlenden Sicherheiten.“ Diese können durch Bürgschaften ersetzt werden. 2017 waren mehr als ein Viertel der genehmigten Vorhaben der Bürgschaftsbanken in Deutschland Übernahmen. Gemessen am Volumen war das sogar fast ein Drittel. Im direkten Vergleich zwischen Gründern und Nach-

folgern haben die Bürgschaftsbanken 2017 erstmals mehr Übernehmer (51,4 %) als Neugründer (48,6 %) gefördert.

Möglich sind auch Kombinationen aus verschiedenen Förderungen. Zudem gibt es bereits im Vorfeld geplanter Übernahmen diverse Beratungsförderungen, die teilweise auch vom Übergeber beziehungsweise von beiden gemeinsam in Anspruch genommen werden können. So zahlt beispielsweise die Sächsische Aufbaubank einen Zuschuss von 50 Prozent der Netto-Honorar-Kosten eines Übergabebegleiters. Und der Freistaat Thüringen fördert über die Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung (GFAW) u.a. gezielt Handwerksbetriebe in technischen und betriebswirtschaftlichen Belangen. Ähnliche Programme gibt es in fast allen Bundesländern.

Angeboten werden die Maßnahmen von ganz unterschiedlichen Organisationen bis hin zum Arbeitsamt. Finanzierungen gibt es im Wesentlichen von der KfW, Förder- und Bürgschaftsbanken bzw. Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer. Berechtigt sind alle kleinen und mittleren Unternehmen, die die KMU-Definition der EU einhalten, also unter 250 Mitarbeiter haben, einen Umsatz, der 50 Millionen nicht überschreitet, und eine Bilanzsumme bis 43 Millionen Euro.

Dabei gilt grundsätzlich, dass die wenigsten Fördertöpfe speziell auf Übernahmen zugeschnitten sind. In der Regel eignen sich für Nachfolger dieselben Angebote, die auch für Existenzgründer gelten. Mit einem eklatanten Unterschied allerdings: Während Neugründer meistens mit kleineren Finanzierungsvolumina bis 10.000 Euro auskommen, brauchen Nachfolger im Schnitt deutlich mehr Kapital, 18 Prozent benötigen über 50.000 Euro, so eine aktuelle Auswertung der KfW. Und auch bei den 2017 von den Bürgschaftsbanken ausgegebenen Bürgschaften lag die durchschnittliche Höhe für Nachfolger mit etwas mehr als 203.000 Euro deutlich über der von Gründern mit rund 118.000 Euro. **hm**

*olaf.deining@handwerk-magazin.de*



### Mehr über Förderprogramme

Einen aktuellen Überblick aller angebotenen Förderprogramme für Unternehmer finden Sie hier:

[handwerk-magazin.de/foerdermittel](http://handwerk-magazin.de/foerdermittel)



MINIABO

# DREI AUSGABEN UND GRATIS WILLKOMMENSGESCHENK SICHERN



handwerk  
magazin

**3 AUSGABEN** testen  
und **GESCHENK** erhalten

Prüfen Sie 'handwerk magazin' drei  
Ausgaben lang für nur

**17,20 €** statt 25,80 €

Sparen Sie mehr als 30 Prozent und  
profitieren Sie zusätzlich von einem  
kleinen Willkommensgeschenk!

**Weichmacherfreier Coffee To Go  
Becher aus Bambus**

Der innovative Kaffee-Becher besteht  
hauptsächlich aus natürlichen Roh-  
stoffen (Bambusfasern und Maismehl)  
und ist somit sehr umweltfreundlich.

[www.handwerk-magazin.de/shop](http://www.handwerk-magazin.de/shop) Telefon: **+49 8247 354-143** Fax: **+49 8247 354-170**

Bitte schicken Sie mir die nächsten drei Ausgaben für nur 17,20 € inkl. MwSt. und Versand (Ausland plus Porto).  
Zusätzlich erhalte ich das ausgewählte 'handwerk magazin'-Willkommensgeschenk. Gebe ich nicht innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt des dritten Heftes Bescheid, dass ich  
keine weitere Lieferung wünsche, erhalte ich 'handwerk magazin' zum Jahresbezugspreis von zzt. 99,90 € inkl. MwSt. jeden Monat frei Haus (Ausland 114,30 €).  
Diese Bestellung gilt zunächst für ein Jahr; sie verlängert sich automatisch um jeweils ein weiteres Jahr, wenn ich nicht spätestens vier Wochen vor Ende des laufenden Bezugs-  
jahres schriftlich kündige. Angebot gilt für EU, solange der Vorrat reicht.  
Vertrauensgarantie: Ich kann diese Bestellung innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerrufen bei 'handwerk magazin', **Kunden-Service, Postfach 1342, 86816 Bad Wörishofen.**

ABONNIEREN

Vorname / Name:  
Straße / Nr.:  
PLZ / Ort:  
Telefon / Handy:      Geburtstag (TT.MM.JJJJ):  
E-Mail:

BEZAHLEN

Ich bezahle bequem per Bankeinzug.       Ich erwarte Ihre Rechnung.  
Geldinstitut:  
IBAN:  
BIC:  
Datum / Unterschrift des neuen Lesers:

## STUDIE

### Sorgen um den **RUHESTAND**

Wie eine Untersuchung zur privaten Altersvorsorge des Vermögensverwalters Amundi Deutschland zeigt, macht sich die heutige Generation der über 50-Jährigen Sorgen über ihr Leben im Ruhestand. Ihnen sei klar, dass allein eine gesetzliche Vorsorge in den meisten Fällen nicht ausreichen werde. Dies geben 63 Prozent der Befragten an. Und auch wenn die gesetzliche Rente mit einer betrieblichen und privaten Vorsorge ergänzt wird, geht jeder Zweite (51 Prozent) davon aus, im Ruhestand nicht genug Geld zur Verfügung zu haben. Die Studie zeigt auch einen starken Unterschied zwischen den Geschlechtern. 42 Prozent der Männer haben eine private Altersvorsorge abgeschlossen, jedoch nur 32 Prozent der Frauen. Zugleich weiß die Mehrheit der Befragten, wie hoch ihre Rentenlücke sein wird, also der Unterschied zwischen dem Ruhestandseinkommen und dem letzten verfügbaren Einkommen – aber 45 Prozent geben an, nicht genug zu verdienen, um privat vorzusorgen.

Die Studie Alterssicherung in Deutschland hat ermittelt, dass jedes sechste Rentner-Ehepaar Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung hat.

pp



Die private Altersvorsorge wird noch zu wenig genutzt, zeigt eine Studie.

### Finanzspiegel für Unternehmer

#### Firmendarlehen nach Bonität/Sicherheiten

|                       |     |        |
|-----------------------|-----|--------|
| Betriebsinvestitionen | von | 1,79 % |
|                       | bis | 3,99 % |
| Kontokorrent          | von | 7,99 % |
|                       | bis | 9,75 % |

#### Verzugszins - BGB, VOB

|             |        |
|-------------|--------|
| Verbraucher | 4,12 % |
| Unternehmer | 8,12 % |

#### Baugeld - Effektivzins<sup>1</sup>

|               | 10 J.  | 15 J.  |
|---------------|--------|--------|
| Deutsche Bank | 1,52 % | 2,09 % |
| Degussa Bank  | 1,58 % | 2,08 % |
| Postbank      | 1,80 % | 2,18 % |

#### Festgeld<sup>2</sup> - 10.000 Euro

|                 | 6 Mon. | 12 Mon. |
|-----------------|--------|---------|
| Oyak Anker Bank | 0,25 % | 0,35 %  |
| pbbdirekt       | 0,10 % | 0,25 %  |
| BMW Bank        | 0,05 % | 0,15 %  |

#### Tagesgeld<sup>2</sup>

|                 | 5.000 € | 50.000 € |
|-----------------|---------|----------|
| Oyak Anker Bank | 0,30 %  | 0,30 %   |
| BMW Bank        | 0,10 %  | 0,10 %   |
| ProCredit Bank  | 0,10 %  | 0,10 %   |

1) Darlehen 175.000; 70 % Finanzierung, 2 % Tilgung, Effektivzins beinhaltet: Kosten der Grundschuld eintragung; unveränderter Zinssatz nach Zinsfestschreibung, 2) Es wurden nur Banken mit deutscher Einlagensicherung ausgewählt; Quelle: FMH-Finanzberatung (www.fmh.de); Stand: 16.04.2018

## SPARKASSEN-UMFRAGE

### HAUSHALTSBUCH statt App

Fast 80 Prozent der Deutschen sind überzeugt davon, gut mit ihrem Geld umgehen zu können. Das ist das Ergebnis einer Umfrage von „Geld und Haushalt“, dem Beratungsdienst der Sparkassen-Finanzgruppe. 88 Prozent beschäftigen sich regelmäßig mit ihren Ausgaben, 22 Prozent sogar täglich.

Dabei setzen die Deutschen weiterhin auf das klassische Haushaltsbuch (26 Prozent),

Computerprogramme (19 Prozent), Online-Übersichten ihrer Bank (13 Prozent) und Apps (sechs Prozent). Die Haushaltsbuchführung schlage sich bei den Nutzern übrigens positiv nieder, so die Studie. 39 Prozent geben an, das eigene Konsumverhalten geändert zu haben, 34 Prozent haben Rücklagen gebildet, und 31 Prozent konnten ihre finanziellen Belastungen besser über das Jahr verteilen.

pp



22 Prozent der Deutschen beschäftigen sich täglich mit ihren Geldausgaben.

## FIRMENÜBERNAHMEN

# MEHR Private-Equity-Investments

Finanzinvestoren sind in Deutschland weiterhin sehr aktiv: 2016 haben Private-Equity Gesellschaften 212 und damit drei Prozent mehr Unternehmen übernommen als im Vorjahr. Das stellt der „Private Equity Monitor“ der gewerkschaftsnahen Hans-Böckler-Stiftung heraus. Unter den Private-Equity Gesellschaften, die 2016 in Deutschland Unternehmen kauften, waren bekannte Namen wie KKR und Blackstone aus den USA oder Permira aus Großbritannien.

Die meisten Transaktionen wickelte die französische Beteiligungsgesellschaft Ardian ab (acht), mit Auctus Capital Partners (sieben) und Deutsche Beteiligungs-AG (sechs) waren auch zwei heimische Investoren dabei.



**Finanzinvestoren** sind wieder auf Einkaufstour.

pp

# 7,1



**Milliarden Euro** haben deutsche Sparer in den ersten drei Monaten des Jahres durch schlecht verzinsten Geldanlagen verloren. Das ermittelte der „Realzins-Radar“ von comdirekt und Barkow Consulting.

## GELDANLAGE

# AKTIEN sind wieder gefragt

Die Anzahl der Aktionäre und Besitzer von Aktienfonds ist im Jahr 2017 deutlich gestiegen. Das teilt das Deutsche Aktieninstitut (DAI) in seinen Aktionärszahlen mit. Insgesamt besaßen 2017 rund zehn Millionen Bürger oder 15,7 Prozent der Bevölkerung Aktien oder Aktienfonds. Damit hat die Anzahl der Aktienleger wieder denselben Stand wie vor der Finanzkrise erreicht.

Im Vergleich zu 2016 ist die Zahl der Aktionäre um mehr als eine Million gestiegen. Eine „Entwarnung für die Aktienkultur“ sei dies aber nicht, teilt das DAI mit: In anderen Industrienationen sei das Niveau wesentlich höher.

pp



**Die Zahl der Aktienleger** in Deutschland ist wieder so hoch wie vor der Finanzkrise.

# Von Gründung über Wachstum bis zur Nachfolge.

# Was auch immer Sie vorhaben: Wir beraten Sie.

**Jeder Mensch hat etwas,  
das ihn antreibt.**

**Wir machen den Weg frei.**

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Gemeinsam bringen wir Ihr Unternehmen voran. Lassen Sie sich von erfolgreichen Mittelständlern inspirieren: in unserer Webserie auf [vr.de/mittelstand](http://vr.de/mittelstand)

»Wir haben keine Datenträger oder Kopien mehr hier im Haus. Alles Steuerliche läuft über die Cloud.«

**Torsten Billasch**, Klima- und Lüftungstechnikermeister sowie Geschäftsführer des Unternehmens Kunststofftechnik Billasch in Weilheim.



# DIREKTER DRAHT zum Fiskus

Der Fiskus forciert die Digitalisierung, um Prozesse zu optimieren. Handwerksunternehmer müssen mitziehen. So sieht eine moderne Kommunikation mit Finanzamt und Steuerberater aus.

Autorin **Eva Neuthinger** Fotograf **Benjamin Schmidt**

# A

Ausdrucken, einsortieren, zehn Jahre archivieren: Handwerksunternehmer Torsten Billasch war die Papierberge in der Buchhaltung leid. „Wir haben vor gut einem Jahr in neue EDV investiert und dies zum Anlass genommen, unsere Prozesse zu digitalisieren und damit zu optimieren“, erklärt der Geschäftsführer des Unternehmens Kunststofftechnik Billasch im bayerischen Weilheim. Das beginnt bei der Fakturierung. „Wir erhalten nur noch ganz wenige Rechnungen auf Papier. Unsere Lieferanten haben sich bereits fast alle umgestellt, und auch unsere Kunden akzeptieren in der Regel die elektronische Form“, sagt Beatrix Schäffer, die im Unternehmen für die ordnungsgemäße Buchführung verantwortlich ist. Wenn jetzt per Mail eine Rechnung eingeht, wird sie nicht mehr ausgedruckt. „Wir prüfen die Angaben am Bildschirm und bearbeiten sie dann elektronisch weiter – am Ende wird sie durch unser System sicher archiviert“, sagt Schäffer. „Alles läuft viel schneller als bisher. Das aufwendige Sor-

tieren der Rechnungen in Ordnern entfällt. Niemand muss lange suchen, falls eine Nachfrage zum Auftrag kommt. Mit einem Klick ist sie zu finden“, so Klima- und Lüftungstechnikermeister Billasch.

## DATENARCHIVIERUNG IN DER CLOUD

Die Firma nutzt das Programm „Unternehmer online“ der DATEV, der Genossenschaft der Steuerberater. Die Rechnungen und Auftragsdaten sind in der Cloud bei der DATEV archiviert. „Wir selbst haben keine Datenträger oder Kopien hier im Haus. Unser EDV-System hat ja jederzeit Zugriff auf die archivierten Daten in der Wolke“, kommentiert Billasch.

Die Digitalisierung erfreut seinen Steuerberater. Die für den Fiskus relevanten Daten stehen auch ihm in der Cloud jederzeit und stets aktuell zur Verfügung. Ein- bis zweimal im Monat holt er sich die neuesten ab, um sie für das Finanzamt weiter zu verarbeiten. Unternehmer Billasch hat damit fast keine Arbeit mehr. Selbst den Jahresabschluss bereitet der Steuerberater vor, ohne dass noch irgendwelche Unterlagen in fetten Ordnern hin und her getragen werden müssen.

## DIGITALES BELEGWESEN WIRD STANDARD

Damit ist der Handwerksunternehmer auf der Höhe der Zeit. Nach Angaben der >



»Ziel sollte es sein, Softwarelösungen so zu vernetzen, dass Daten automatisiert weitergeleitet und elektronisch verarbeitet werden können.«

**Stephan Greulich**, Digitalisierungsexperte der DATEV eG in Nürnberg.

DATEV nutzen rund 113.000 Unternehmen wie Billasch für ihre kaufmännischen Prozesse die Software „Unternehmen Online“. Etwa 227.000 Firmen tauschen mit rund 14.500 Steuerberatern elektronisch ihre Daten aus. Im Rechenzentrum der Nürnberger Genossenschaft lagern 727 Millionen digitalisierte Belege, jeden Monat kommen 15 Millionen hinzu.

Parallel dazu setzt der Fiskus mehr und mehr auf den elektronischen Austausch. Allein im ersten Quartal dieses Jahres gingen nach Angaben des Portals Elster 11 Millionen Umsatzsteuervoran-

meldungen, 6,5 Millionen Lohnsteueranmeldungen und 6,1 Millionen Einkommensteuererklärungen digital beim Fiskus ein. Elster soll in den nächsten Jahren noch optimiert werden. 2022 kommt die sogenannte „Dringliche Online-Steuererklärung“. Die neue Plattform ermöglicht es, Fehler in einer Erklärung innerhalb von einer Woche noch zu korrigieren. Das ist bisher nicht möglich. Der Fiskus will damit die Zahl der Einsprüche auf dem Tisch der Finanzbeamten reduzieren. Unternehmer können ab 2024 dann ihre Umsatzsteuervoranmeldung und die Umsatzsteuerjahreserklärung nachträglich ändern.

### FISKUS ZWINGT ZUR DIGITALISIERUNG

Handwerkschefs sollten bei der Digitalisierung mitziehen. Zum einen, weil sie vom Fiskus früher oder später dazu gezwungen werden könnten – elektronische Steuererklärungen sind schließlich heute bereits obligatorisch. Zum anderen aber erzielen beide Seiten Vorteile, weil die relevanten Daten schnell bearbeitet werden können.



»Chef oder Gesellen bereiten ihre Abrechnung bereits im Auto oder Zug vor: Sie fotografieren Belege ab, laden sie hoch und schicken sie an den Betrieb.«

Thorsten Blümel, Steuerberater der Kanzlei Ecovis in Aschaffenburg.

In vielen Firmen aber stapelt sich heute noch das Papier, beispielsweise bei Tankbelegen, Quittungen und Rechnungen oder Reisetickets. Die Buchhaltung erfasst sie häufig noch erst Wochen später. Innovative Unternehmen allerdings arbeiten mit elektronischen Lösungen. Die DATEV bietet dazu Unterstützung, beispielsweise in Form einer Scan-App. „Mit dem Smartphone können Unternehmer oder deren Mitarbeiter jeden Beleg fotografieren und über eine gesicherte Verbindung in unsere Cloud hochladen. Rechnungen werden so direkt in die digitale Belegverwaltung übernommen und stehen zeitgleich für die weitere Verarbeitung im Rechnungswesen bereit“, erklärt Stephan Greulich, Digitalisierungsexperte bei der DATEV.

### BUCHHALTUNGSPROZESSE WERDEN EINFACHER

Mitarbeiter können schon während eines Außendienstes ihre Reisedaten elektro-

## Checkliste So organisieren Sie die Digitalisierung

**Unternehmen, die heute noch hauptsächlich mit ausgedruckten Rechnungen arbeiten, sollten den Umstellungsprozess einleiten. Damit dabei im laufenden Betrieb keine Probleme entstehen, sollten Sie auf Folgendes achten:**

- Verantwortlichen benennen.** Eine Führungskraft oder der Chef selbst zeichnen für die Entwicklung des Projektes verantwortlich. Einer sollte die Federführung haben, um den Prozess zu strukturieren, voranzutreiben und zu überwachen.
- Mitarbeiter mit einbeziehen.** Das Team will frühzeitig involviert sein. Erfahrungsgemäß zeigen sich Arbeitnehmer gegenüber Veränderungen erst einmal skeptisch – schon weil es für sie Stress bedeutet, ihre Arbeitsweise anzupassen. Information ist wichtig, damit sie keine negative Haltung einnehmen.
- Konzept konkretisieren.** Der Unternehmer formuliert am besten konkrete Ziele, die er innerhalb einer bestimmten Frist erreichen will. Schon hier ist es wichtig, die Erfahrungen der Mitarbeiter einzubeziehen. Wie diese Ziele erreicht werden, sollte im Rahmen eines Projektes festgelegt werden. Möglichst sollten Zwischenschritte und -ziele formuliert sein, um den Verlauf kontrollieren zu können.
- Anbieter recherchieren.** Der Handwerkschef sollte bei verschiedenen Softwarehäusern Informationen und Angebote einholen. Die gewählte Lösung sollte entsprechend den eigenen Wünschen und Bedürfnissen, die sich im Laufe der Geschäftsentwicklung ändern, ausbaufähig sein. Ziele sind ein möglichst kompletter elektronischer Datenaustausch sowie die vollelektronische Datenverarbeitung. Wichtig ist es, den Steuerberater mit einzubeziehen.
- Schrittweise einführen.** Die Umstellung erfolgt schrittweise. Es genügt, beispielsweise mit dem elektronischen Belegwesen zu starten, etwa mit den Belegen einzelner Kunden oder Lieferanten. Das lässt sich auch parallel zum laufenden Geschäft realisieren. Wer zu viel auf einmal erreichen will, riskiert eine hohe Fehlerquote.

## Analyse Der digitale Finanzbericht (DiFin)

**Die Firmenkundenbetreuer der Geldgeber erwarten etwa im Mai den Jahresabschluss oder die Einnahmen-Überschuss-Rechnung. Seit Anfang April können Unternehmer oder der Steuerberater die Daten als „Digitaler Finanzbericht“ elektronisch übermitteln.**

**Die Banken wollen sich ihre Arbeit erleichtern.** Der sogenannte Digitale Finanzbericht (DiFin) geht auf eine Initiative der Finanzinstitute zurück. Jahresabschlüsse und andere Finanzberichte können jetzt elektronisch an die Banken und Sparkassen geschickt werden. Die Finanzwirtschaft hat zusammen mit IT-Dienstleistern einen medienbruchfreien Übertragungsstandard entwickelt.

**Hintergrund:** Bisher wurde vom Unternehmer oder eben von seinem Steuerberater der Jahresabschluss erstellt – in der Regel schon IT-gestützt. Dann wurde alles ausgedruckt und eben auf Papier dem Firmenkundenbetreuer überreicht. Dieser wiederum gab die Daten händisch in das zur Abschlussanalyse verwendete IT-System ein. Der Digitale Finanzbericht basiert auf der XBRL-Taxonomie. XBRL steht für „Extensible Business Reporting Language“. Dieses Format kennen Handwerkschefs bereits von ihrer E-Bilanz. Deshalb ist die technische Infrastruktur beim Unternehmer oder bei seinem Steuerberater für die elektronische Übermittlung des Finanzberichts in der Regel bereits vorhanden. Der Jahresabschluss wird auf einem ähnlichen Weg an die Bank übertragen wie ans Finanzamt und den Bundesanzeiger. Lediglich die jeweils eingesetzte Software und das Finanzinstitut müssen die neue Programmfunktion „Digitaler Finanzbericht“ bereits anbieten. Das werden im Laufe des Jahres sicherlich immer mehr werden. Informationen dazu gibt es auf [www.digitaler-finanzbericht.de](http://www.digitaler-finanzbericht.de)

**Steuerberater ist informiert:** Die DATEV hat den DiFin mit aufgebaut und das Verfahren mit getestet. Insofern sind die Steuerberater informiert. Die Datev setzt sich jetzt laut eigenen Angaben auch dafür ein, dass noch ein sogenannter Rückkanal entwickelt wird. Ziel ist es, beispielsweise Zins- und Tilgungspläne von den Banken digital an die Unternehmen und Kanzleien zu senden.

nisch erfassen und die gesammelten Angaben der Buchhaltung übersenden. Diese erstellt dann wiederum elektronisch gleich die Reisekostenabrechnung. „Der Chef oder die Gesellen bereiten ihre Abrechnung also bereits im Zug oder im Auto vor, fotografieren Belege ab, laden sie hoch und schicken sie an den Betrieb“, erklärt Thorsten Blümel, Steuerberater der Kanzlei Ecovis in Aschaffenburg. Er erwartet, dass bis Ende dieses Jahres die Hälfte seiner mittelständischen Mandanten mit derartigen Anwendungen arbeitet.

Mit einem entsprechenden Programm ist es sogar möglich, aus den elektronischen Belegbildern in der Buchhaltung automatisch auf einer Rechnung die IBAN, den Betrag und die Empfängeradresse zu übernehmen und direkt per Mausclick automatisch zu überweisen. Damit arbeitet auch das Handwerksunternehmen Billasch. „Wenn wir einen Lieferanten einmal in unserem System erfasst haben, brauchen wir händisch quasi nichts mehr einzugeben. Die Daten für den Zahlungsverkehr werden automatisch ausgelesen“, sagt Schäffer. Umgekehrt ist es technisch möglich, einen Überweisungseingang auf dem Bankkonto elektronisch zu verarbeiten und diesen

dann mit den Ausgangsrechnungen abzugleichen. Der Handwerksunternehmer oder die Mitarbeiter der Buchhaltung wissen so immer, welche Forderungen noch offen sind.

### DIGITALES ÖKOSYSTEM

Richtig interessant wird es, wenn Unternehmen dann die Daten mit dem Steuerberater oder dem Finanzamt und überhaupt mit allen Geschäftspartnern und internen Systemen digital austauschen. „Ziel sollte es immer sein, unterschiedliche Softwarelösungen so miteinander zu vernetzen, dass Daten automatisiert weitergeleitet und elektronisch verarbeitet werden können. Damit entsteht ein durchgängig medienbruchfreier Workflow von der erstmaligen Erfassung eines Geschäftsvorfalles bis zur Steuerdeklaration auch bei der Zusammenarbeit mit einer Steuerberatungskanzlei, die sich um die Voranmeldung kümmert“, erklärt Experte Greulich. Es bilden sich vernetzte digitale Prozessketten. Wenn diese reibungslos ineinandergreifen, entsteht ein sogenanntes Ökosystem.

Die Programme oder deren Schnittstellen müssen also stets miteinander harmonisieren. Der Firmenchef oder die

Chefin sollten sich mit dem Steuerberater abstimmen. Er unterstützt dabei, digitale Prozesse im kaufmännischen Bereich einzuführen. Die meisten Kanzleien nutzen die Lösungen der DATEV. Nur wenige Gesellschaften arbeiten selbstständig mit eigener Software. Insofern geht es also in der Regel darum, entweder Datev-Software oder zumindest mit dieser kompatible Programme einzusetzen. Dafür bestehen Software-Partnerschaften und offene Schnittstellen. Auf der Internetseite [www.datev.de/marktplatz](http://www.datev.de/marktplatz) können Sie mögliche Lösungen recherchieren.

### SCHNITTSTELLE ERMÖGLICHT AUSTAUSCH DIGITALER BELEGE

Hier kommt die Schnittstelle „Datevconnect online“ ins Spiel. Über diese werden digitale Buchführungsbelege mit den Systemen anderer Hersteller ausgetauscht. Momentan funktioniert das mit den Programmen der mittelstandsorientierten Softwarehäuser Exact, Haufe-Lexware und Scopevisio sowie mit diversen branchenspezifischen Anbietern.

Unternehmer Billasch stand über den gesamten Planungsprozess mit seinem Steuerberater in Kontakt, um am Ende optimal aufgestellt zu sein. Der Digitalisierungsprozess war insgesamt zwar mit einigem recht hohen zeitlichen Aufwand verbunden, „unterm Strich hat sich dies aber für uns gerechnet“, resümiert der Handwerkschef. Seine Mitarbeiterin Beatrix Schäffer kann das aus der täglichen Praxis nur bestätigen. **hm**

*ramon.kadel@handwerk-magazin.de*



#### Steuerberatung im Wandel

Auch die Steuerberatung ist von der Digitalisierung betroffen. Hier erfahren Sie die neuesten Entwicklungen:

[www.handwerk-magazin.de/steuerberatung](http://www.handwerk-magazin.de/steuerberatung)





# Hoher Abschluss, **WENIG STEUERN**

Der Fiskus wartet auf den Jahresabschluss. Auch in guten Jahren wollen Unternehmer dabei natürlich möglichst wenig Steuern zahlen. So sparen Sie dank Abschreibungen, Rückstellungen und Teilwertabschlägen.

Autorin **Eva Neuthinger**

Bis zum  
**31. MAI  
2018**

↓  
**haben Handwerksunternehmer Zeit, ihren Jahresabschluss an das Finanzamt zu übermitteln. Die verlängerte Frist mit Stichtag 31. Juli greift erst im kommenden Jahr.**

**H**andwerkschefs sind in diesen Wochen traditionell wieder mit ihrer Bilanz beschäftigt. Den Abschluss für 2017 erwartet das Finanzamt bis zum 31. Mai 2018. „Erst ab dem kommenden Jahr greift die verlängerte Frist mit Stichtag 31. Juli 2019, welche die Große Koalition noch vor den Wahlen durchgebracht hat“, sagt Lothar Herrmann, Steuerberater und Präsident der Steuerberaterkammer Hessen. Wer mit einem Steuerberater kooperiert, hat für den Abschluss auch für das Jahr 2017 bis zum 28. Februar des übernächsten Jahres Zeit – also bis 2019. Herrmann hat zahlreiche Handwerksunternehmer als Mandanten und weiß aus Erfahrung, dass die Neuregelung vielen gelegen kommt. „Firmenchefs schieben den Abschluss mitunter vor sich her, weil sie ihn als eine lästige Pflicht sehen“, sagt Herrmann.

Doch geht es nicht nur darum, das Finanzamt zufriedenzustellen. Der Jahresabschluss sollte dazu genutzt werden, sich die Struktur der eigenen Bilanz anzusehen und die Gewinnsituation zu analysieren. „Er dient auch dazu, Verbesserungspotenziale in der Geschäftsführung zu ermitteln, und sollte daher zeitnah

erstellt werden“, sagt Herrmann. Handwerksunternehmer erstellen nur eine Bilanz. Das führt zu einem Spagat. Gegenüber dem Fiskus will man einen niedrigen Gewinn ausweisen, gegenüber den Geldgebern tendenziell gut dastehen. „Die Kreditinstitute wissen den Jahresabschluss entsprechend zu interpretieren. Im Zweifel erläutern Handwerkschefs dem Firmenkundenbetreuer die Bewertungsspielräume zwischen Steuer- und Handelsbilanz“, so Herrmann. Insofern besteht also kein Grund, die Chancen zum Steuern sparen nicht voll auszunutzen. Dazu nachfolgend die wichtigsten Tipps für Sie zusammengefasst:

**#1**

## **Anschaffungen sofort absetzen:**

In der Regel sind Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens über fünf oder mehr Jahre abzuschreiben. Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) von bis zu 410 Euro netto allerdings schlagen direkt voll und ganz zu Buche, weil sie gleich ganz abgeschrieben werden dürfen. Dafür müssen verschiedene Voraussetzungen erfüllt sein: Es handelt sich um eine bewegliche, abnutzbare Sache. Immaterielle Werte wie Lizenzen oder Patente also fallen nicht unter den Sofortabzug. Genauso gilt die Regel nicht für Waren und Bestände im Umlaufvermögen. Und drittens müssen die Wirtschaftsgüter separat genutzt werden: Wurde in 2017 beispielsweise ein PC mit Modem und Drucker angeschafft, sind alle drei Teile nur gemeinsam abzuschreiben.

**Hinweis:** Für Anschaffungen in diesem Jahr beträgt die Grenze für die Sofortabschreibung dann 800 Euro ohne Umsatzsteuer. So hat es die Große Koalition noch vor den Wahlen beschlossen.

**Wichtig:** Die einzelnen Werte sind in einem Verzeichnis zu erfassen. Sie sollten die genaue Bezeichnung des Objektes notieren, den Tag der Anschaffung bzw. Herstellung und die mit dem

Kauf verbundenen Aufwendungen. Wenn das Gut nicht mehr als 60 Euro netto gekostet hat, entfällt dieses bürokratische Procedere.

**#2**

## **Sammelposten nutzen:**

Eine Besonderheit gilt für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die mehr als 150 Euro und höchstens 1.000 Euro netto gekostet haben. Diese dürfen über fünf Jahre im Rahmen eines sogenannten Sammelpostens abgeschrieben werden.

**Beispiel:** Ein Unternehmer hat im März vergangenen Jahres einen Schreibtisch für 500 Euro gekauft und dann im August einen Bürostuhl ebenfalls für 500 Euro angeschafft. Der Pool beträgt dann 1.000 Euro. Davon werden 20 Prozent jeweils über fünf Jahre abgeschrieben, also 200 Euro.

**#3**

## **Mit dem Investitionsabzugsbetrag (IAB) spielen:**

Mit geplanten Anschaffungen lassen sich Steuern sparen. Das Finanzamt akzeptiert es, wenn 40 Prozent der voraussichtlichen Kosten vorab geltend gemacht werden. Diese Voraussetzungen müssen erfüllt sein: Das Gut muss bis Ende des dritten Jahres angeschafft werden. Bei der geplanten Investition handelt es sich um einen beweglichen Gegenstand des Anlagevermögens – wie Maschinen, Firmenwagen oder Einrichtung. Das muss aber nicht mehr detailliert beschrie- >

ben werden. Das neue Gut wird mindestens bis zum Ende des folgenden Jahres nach Anschaffung zu mindestens 90 Prozent betrieblich zum Einsatz kommen. Das Betriebsvermögen des Handwerksunternehmens beträgt im Vorjahr nicht mehr als 235.000 Euro. Einnahmen-Überschuss-Rechner profitieren, wenn ihr Gewinn maximal bei 100.000 Euro liegt.

**Tipp:** In besonderen Fällen macht es möglicherweise Sinn, auf den IAB bewusst zu verzichten. Der IAB darf nämlich auch noch nachträglich gebildet werden. Dies bietet sich an, falls in Kürze eine Betriebsprüfung zu erwarten ist. Hintergrund: Angenommen, der Prüfer fordert dann Steuern nach. In diesem Fall bildet der Firmenchef noch schnell den IAB für eine geplante Investition, um damit die Nachzahlung auszugleichen.

## #4

### Maschine schneller abschreiben:

Die Auftragsbücher sind voll. Viele Handwerksunternehmer haben in 2017 ihren Maschinenpark aufgestockt. Falls das neue Wirtschaftsgut mal mehr oder weniger im Einsatz ist, kommt die sogenannte Leistungsabschreibung in Betracht.

**Voraussetzung:** Die wirtschaftliche Nutzung der Maschine schwankt von Jahr zu Jahr. Das ist gegenüber dem Finanzamt zu dokumentieren und somit nachzuweisen. Beispiel: Ein Handwerkschef hat eine Maschine für 60.000 Euro gekauft. Er produzierte damit in 2017 15.000 Einheiten. Für 2018 avisiert er einen Output von 20.000 Einheiten. Für das Folgejahr sieht er eine Produktion von 10.000 Einheiten vor und im Jahr 2020 ein Ergebnis von 35.000 Einheiten. Dann funktioniert die Leistungsabschreibung so: Im ersten Schritt wird die Summe des



»Der Jahresabschluss dient auch dazu, Verbesserungspotenziale in der Geschäftsführung zu ermitteln, und sollte daher zeitnah erstellt werden.«

**Lothar Herrmann,**  
Steuerberater und Präsident der Steuerberaterkammer Hessen in Frankfurt am Main.

gesamten Outputs ermittelt – im Beispiel 80.000 Einheiten. Für das Anschaffungsjahr 2017 ergibt sich eine Abschreibung von 15.000 geteilt durch 80.000. Dies entspricht einem Anteil von 18,75 Prozent der Anschaffungskosten. In diesem Fall sind dies 11.250 Euro (0,1875 x 60.000 Euro). 2018 steigt der Anteil dann auf 25 Prozent, also sind 15.000 Euro abzuschreiben.

## #5

### Auf Sonderabschreibung nicht verzichten:

Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens können mit der Sonderabschreibung von 20 Prozent abgeschrieben werden. Diese gewährt das Finanzamt zusätzlich zur regulären AfA über einen Zeitraum von fünf Jahren.

**Wichtig:** Das Instrument dürfen Einnahmen-Überschuss-Rechner mit einem Vorjahresgewinn von höchstens 100.000 Euro nutzen, Bilanzierer mit einem Betriebsvermögen von maximal 250.000 Euro. Das Gut muss in 2017 und 2018 zu mindestens 90 Prozent betrieblich genutzt sein. Beispiel: Angenommen der Handwerkschef hat noch schnell im November vergangenen Jahres einen Firmenwagen für 40.000 Euro gekauft. Die Nutzungsdauer des Autos beträgt sechs Jahre. Die Privatnutzung darf nur zehn Prozent betragen, mit Nachweis über ein Fahrtenbuch:

Lineare AfA 40.000 Euro : 6 Jahre  
= 6.667 Euro

x  $\frac{2}{12}$

= 1.111 Euro

+ Sonder-AfA 20 Prozent von 40.000 Euro  
= 8.000 Euro

= AfA in 2017 gesamt 9.111 Euro

## #6

### Rückstellungen nicht vergessen:

Sie dürfen von Bilanzierern für ungewisse Verbindlichkeiten gebildet werden, etwa für Mängelrügen, für Resturlaub oder für Urlaubsgeld.

**Tipp:** Auch für die Aufwendungen zur Aufbewahrung von Steuerunterlagen, inklusive der Kosten fürs Archivierungssystem sowie für die Räumlichkeiten, sind Rückstellungen zu bilden.

## #7

### Von Teilwertabschlägen profitieren:

Vorräte und halbfertige Erzeugnisse bieten Spielräume bei der Bewertung. Technisch oder modisch veraltete Bestände können mit einem pauschalen Abschlag in die Bilanz aufgenommen werden. Es muss sich um eine dauernde Wertminderung handeln.

**Tipp:** „Wichtig ist es, die Höhe der Teilwertabschläge begründen zu können. Außerdem müssen dafür Nachweise erbracht werden“, erklärt Fritz Winkler, Mitglied des Vorstandes der Steuerberaterkammer München. Das kann beispielsweise durch Sonderpreisaktionen vergleichbarer Waren passieren.

## #8

### Stille Reserven sichern:

Die Preise für Immobilien sind in den vergangenen Jahren in vielen Regionen enorm gestiegen. Wenn Unternehmen im vergangenen Jahr Objekte im Betriebsver-



»Die Höhe von Teilwertabschlägen sollten Unternehmer gut begründen können. Außerdem müssen sie dafür Nachweise erbringen.«

**Fritz Winkler,**

Steuerberater bei der Frohnhöfer, Lintner & Winkler Steuerberatungsgesellschaft und Mitglied des Vorstandes der Steuerberaterkammer München.

mögen verkauft haben, realisierten sie in der Regel einen guten Gewinn. „Die stillen Reserven werden in der Bilanz aufgedeckt“, so Winkler.

**Tipp:** Der Fiskus eröffnet aber eine Chance zum Steuern sparen. Die Firma kann eine steuerfreie Rücklage bilden, die entweder sofort oder innerhalb von vier Jahren auf ein neues Objekt übertragen werden kann. Das funktioniert bei Immobilien, die mindestens sechs Jahre im Anlagevermögen einer deutschen Betriebsstätte waren. „Wer innerhalb der Frist nicht reinvestiert, muss die Rückla-

ge allerdings gewinnerhöhend auflösen – plus sechs Prozent Zuschlag pro Jahr“, sagt Winkler.

## #9

### Rechnungen prüfen:

Rechnungen von Lieferanten und anderen Geschäftspartnern sind fürs Unternehmen bares Geld wert. Als Betriebsausgaben verringern sie den zu versteuernden Gewinn und damit die Steuerlast. Und die bezahlte Umsatzsteuer fließt als Vorsteuer in den Betrieb zurück. Der Jahresabschluss ist daher ein guter und wichtiger Anlass, möglichst alle Rechnungen daraufhin zu prüfen, ob sie sämtliche gesetzlichen Pflichtangaben enthalten – etwa eine laufende Rechnungsnummer, Lieferart, Zeitpunkt und Umfang sowie ob sie die Umsatzsteuer separat ausweisen. Fehlerhafte Rechnungen sollten Firmenchefs sofort an den Absender zurücksenden. Das Finanzamt streicht sonst den Vorsteuerabzug bei der nächsten Betriebsprüfung.

**Tipp:** Auch Rechnungsdateien sind zu prüfen und zehn Jahre lang aufzubewahren – und zwar so, dass sie noch lesbar sind. Mitunter konvertieren Unternehmen die eingehenden E-Rechnungen zur Weiterverarbeitung in ein Inhouse-Format. Dann sind stets beide Versionen elektronisch aufzubewahren und unter dem gleichen Index zu verwalten. Insbesondere muss dabei die maschinelle Auswertbarkeit für Zwecke der Betriebsprüfung erhalten bleiben.

[ramon.kadel@handwerk-magazin.de](mailto:ramon.kadel@handwerk-magazin.de)



#### Handelsbilanz und Steuerbilanz

Die Bilanz ist Bestandteil des Jahresabschlusses. Die wichtigsten Fakten dazu für Handwerksunternehmer gibt's hier: [www.handwerk-magazin.de/bilanz](http://www.handwerk-magazin.de/bilanz)



# KEHRTWENDE in letzter Sekunde

Sie wollten mit **Scheinrechnungen** Steuern sparen?  
Das geht sicher irgendwann ins Auge! So kommen Sie mit einer  
Selbstanzeige aus der Nummer wieder heraus.

Autor **Ramón Kadel**

## DIE FRAGE

Angeregt vom Tipp eines „Freundes“, stellt sich ein Handwerksunternehmer zum Steuernsparen Scheinrechnungen aus. Jetzt hat das Finanzamt eine Betriebsprüfung angekündigt. Was kann der Unternehmer nun machen, nachdem er festgestellt hat, dass die Sache auffliegen könnte?

## DAS SAGT DIE STEUERBERATERIN

Wer Scheinrechnungen ausstellt, dem drohen steuerliche und strafrechtliche Konsequenzen. Das gilt für den Steuerpflichtigen genauso wie für den Aussteller der Scheinrechnungen, sofern es sich dabei um unterschiedliche Personen handelt. Steht eine Betriebsprüfung an und der Prüfer könnte die Scheinrechnungen aufdecken, dann ist die Selbstanzeige der beste Weg, um möglichst heil aus der Sache herauszukommen.

Damit die Selbstanzeige wirksam ist, müssen alle Steuerstraftaten einer Steuerart der letzten zehn Kalenderjahre angezeigt werden, also alles, was auf irgendeine Weise die Steuerlast verringert hat. Ist allerdings eine Betriebsprüfung angeordnet, ist für den Anordnungszeitraum der Prüfung eine Selbstanzeige nicht möglich – und damit auch keine Strafbefreiung. Deshalb sollte der



## DIE EXPERTIN

Dr. Janika Sievert ist Rechtsanwältin bei Ecovis in Regensburg. Sie ist spezialisiert auf Wirtschafts- und Steuerstrafrecht.

Steuerpflichtige die Selbstanzeige nicht auf die lange Bank schieben. Zudem sollte der Aussteller der Scheinrechnung mit in die Selbstanzeige aufgenommen werden. Vorausgesetzt, es ist überhaupt eine weitere Person involviert. Dies sollte auch dann erfolgen, wenn der Rechnungsaussteller nichts von der Rechnung weiß.

Was in der Praxis häufig vorkommt: Der steuerpflichtige Handwerker stellt die Rechnung im Namen eines Freundes aus, der gar nichts davon weiß. In der Selbstanzeige muss dann genau erklärt werden, dass der Freund nichts von der Rechnung wusste und der Handwerksunternehmer möglicherweise ohne sein Wissen dessen Briefkopf dafür genutzt hat. Ist dies der Fall, kommt es juristisch allerdings noch schlimmer: Denn Rechnungen im Namen von anderen zu erstellen ist Urkundenfälschung – eine weitere Straftat. **hm**

[ramon.kadel@handwerk-magazin.de](mailto:ramon.kadel@handwerk-magazin.de)



**Steuern sparen mit Strategie.** Steuerspartipps von Steuerberatern, Branchenexperten und der Redaktion finden Sie hier: [handwerk-magazin.de/steuerstrategien](http://handwerk-magazin.de/steuerstrategien)

# NEWSLETTER ABONNIEREN UND GEWINNEN!

JETZT  
**GRATIS**  
ABONNIEREN!



## Tipps & Lösungshilfen für Ihren unternehmerischen Erfolg - Woche für Woche!

handwerk magazin versorgt Sie mit wirtschaftlichen Tipps und Lösungshilfen für Ihr Unternehmen. Mit Mustervorlagen, Checklisten, Rechnern u.v.m. bringen wir Sie mit unserem „Unternehmertipp“ einmal wöchentlich auf den neusten Stand.

Zusätzlich gibt es jede Woche den „Unternehmertipp spezial“, der sich schwerpunktmäßig immer mit einem relevanten Thema für Unternehmer beschäftigt: von Finanzierung über Ausstattung und Software bis hin zu Arbeitsschutz und Gesundheit.

SCHNELL SEIN UND  
**OUTDOOR**  
**SMARTPHONE**  
**GEWINNEN!**

### UNTER DEN ERSTEN 100 NEU-ABONNENTEN VERLOSEN WIR EIN CAT S60 OUTDOOR SMARTPHONE MIT WÄRMEBILDKAMERA

Display aus 1mm starken Corning® Gorilla® Glass 4  
13 Megapixel Kamera, auch für Unterwasserbilder  
Wasserdicht bis zu 5m Tiefe  
Sturzsicher bis zu 1.80m Fallhöhe,  
Betriebstemperatur von -25 °C bis 55 °C  
Integrierte FLIR-Wärmebildkamera



[www.handwerk-magazin.de/newsletter](http://www.handwerk-magazin.de/newsletter)

**5,6** **Mrd. Euro**  
 jährliche Zinsen generieren trotz andauernder Niedrigzinsen die 705 Milliarden Euro, die der deutsche Staat durch Steuern einnimmt.

**LEBENSGEFÄHRTIN KRANK**

**MITARBEITER darf nicht zu Hause bleiben**



**Eine kranke Lebensgefährtin** ist kein Grund, um zu Hause bleiben zu dürfen.

Wenn ein Mitarbeiter oder dessen Kind krank ist, kann er sich in der Regel krankmelden. Was aber, wenn die Lebensgefährtin krank ist? In diesem Fall muss der Arbeitnehmer trotzdem zur Arbeit. Das sagt Jürgen Markowski, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft Arbeitsrecht im Deutschen Anwaltverein. Einzige Alternative: Der Mitarbeiter kann das Gespräch mit seinem Chef suchen. „In der Regel findet sich da individuell eine Lösung“, so Markowski. Modelle wären Urlaub zu nehmen, Überstunden abzubauen oder bei Bürotätigkeiten auch mal einen Tag im Homeoffice zu arbeiten. Bei längeren und schwereren Erkrankungen gebe es für Mitarbeiter zudem die Möglichkeit, über die Krankenkasse eine Haushaltshilfe zu beantragen. Voraussetzung laut Markowski: „Erstens muss im Haushalt mindestens ein Kind leben, das nicht älter als zwölf ist, und zweitens darf es niemand anderes im Haushalt geben, der die Erziehungsarbeit übernehmen kann.“

rak

**SCHMERZENGELD UND SCHADENSERSATZ**



**HAHN streckt Bauaufseher nieder**

Nach dem Angriff eines aggressiven Hahns müssen die Besitzer des Tieres einem Bauaufseher nach einem Vergleich vor dem Oberlandesgericht München rund 37.500 Euro Schmerzensgeld und Schadensersatz zahlen. Das Opfer war mit Straßenbauarbeiten in der Nähe des Grundstückes der Hühnerhalter im bayerischen Landkreis Ebersberg beschäftigt. Nach Angaben des Gerichts wurde er von dem wilden Gockel angegriffen und ist beim Ausweichversuch rück-

wärts über die Straßenkante gestolpert. Die Folge: Ein Wirbel war gebrochen. Das Landgericht hatte in erster Instanz die Besitzer des Hahns zwar nur zu 10.000 Euro Schmerzensgeld sowie Schadensersatz verurteilt, aber zugleich festgestellt, dass sie dem Kläger sämtlichen künftigen materiellen und immateriellen Schaden aus dem Vorfall ersetzen müssten. Nunmehr haben sich die Parteien daher in zweiter Instanz auf einen höheren Betrag geeinigt.

rak

**STEUERERKLÄRUNG**

**Einwurf beim FALSCHEN Finanzamt wahrt die Frist**

Der Einwurf einer Steuererklärung am letzten Tag der Antragsfrist ist selbst dann fristwahrend, wenn er beim falschen Finanzamt erfolgt. In einem konkreten Fall vor dem Finanzgericht Köln warfen die Kläger ihre Steuererklärungen für 2009 am 31. Dezember 2013 gegen 20.00 Uhr bei einem unzuständigen Finanzamt ein. Das eigentlich zuständige Finanzamt lehnte daraufhin eine Veranlagung ab, da die Erklärung dort erst 2014 eingegangen sei. Nach erfolglosem Einspruch klagten die Verfasser der Steuererklärung – mit Erfolg: Die Kölner Richter haben der Klage stattgegeben und das Finanzamt verpflichtet, die Veranlagungen für 2009 durchzuführen (Az.: 1 K 1637/14 und 1 K 1638/14). Sie vertraten die Auffassung, dass es gesetzlich nicht vorgeschrieben sei, einen Veranlagungsantrag beim zuständigen Finanzamt einzureichen. Auch könne die Finanzverwaltung einem steuerlich unberatenern Bürger nicht die Unzuständigkeit eines Finanzamts vorhalten, wenn sie selbst nach außen als einheitliche Verwaltung auftrete. Auch der Einwurf der Erklärungen außerhalb der üblichen Bürozeiten gehe nicht zulasten der Kläger. Laut Ansicht von Experten der ARAG Versicherung habe die Finanzverwaltung vielmehr einen generellen Empfangs- oder Zugangswillen.



**Die Wahl** des Finanzamts ist unwichtig.

rak



Eine Gutachten-Klausel im Schadensaufnahme-Formular gilt als irreführend.

### FORMULAR IN KFZ-WERKSTATT

## Schadensaufnahme ist **KEIN AUFTRAG** für Gutachten

Unterschreiben Kunden in einer Kfz-Werkstatt ein Formular zur Schadensaufnahme, geben sie damit keinen Auftrag für ein teures Gutachten. Das gilt auch, wenn im Kleingedruckten etwas Gegenteiliges steht. In einem Fall vor dem Amtsgericht München erstellte ein Sachverständiger ein Gutachten, weil der Werkstattkunde ein mit „Schadensaufnahme“ überschriebenes Formblatt unterschrieb – und damit ein Gutachten nach Honorartabelle in Auftrag gab. Der Betroffene weigerte sich, die Kosten in Höhe von 771 Euro zu übernehmen und klagte. Seine Begründung: Er sei von einem kostenlosen Kostenvoranschlag ausgegangen. Das sahen auch die Münchner Richter so. Das „Schadensaufnahme“-Formular könne nicht als Auftrag gelten, da die Überschrift irreführend sei und ein expliziter Hinweis auf das Kleingedruckte fehle (Az.: 222 C 1303/17).

rak

### AU-PAIRS

## Mindestens 260 Euro **TASCHENGELD**

Mehrere Tausend berufstätige Mütter und Väter beschäftigen in Deutschland Au-pairs in den eigenen vier Wänden. Gerade Unternehmer nehmen die Hilfe der internationalen Gäste gerne an, um Familie und Beruf besser unter einen Hut zu bekommen. Der Deutsche Anwaltverein weist aber aktuell darauf hin, dass Gastfamilien gewisse Verpflichtungen zu erfüllen haben: Das Taschengeld beträgt laut gesetzlichen Vorschriften mindestens 260 Euro im Monat, und es muss die Möglichkeit bestehen, regelmäßig an einem Sprachkurs teilzunehmen. Auch Verpflegung und Versicherungen müssen für Au-pairs laut Swen Walentowski, Sprecher von anwaltsauskunft.de, übernommen werden.

rak

### BETRIEBSRAT

## Keine Standortschließung **OHNE ZUSTIMMUNG**

Soll ein Standort oder eine Filiale eines Unternehmens mit Betriebsrat geschlossen werden, wird meist schon zuvor in einer Betriebsvereinbarung festgelegt, wann genau welcher Standort geschlossen wird. Um Arbeitnehmer zu schützen, ist dieses Datum laut Experten der ARAG Versicherung für die Schließung bindend. In einem konkreten Fall wollte ein Kölner Unternehmen bereits zwei Jahre früher als vereinbart einen Standort schließen, wovon 180 Arbeitnehmer betroffen gewesen wären – der Betriebsrat verweigerte das. Daraufhin stellte die Firma beim Arbeitsgericht einen Antrag auf Einsetzung einer Einigungsstelle. Dieser Antrag wurde schließlich jedoch vom Landesarbeitsgericht Köln in zweiter Instanz abgelehnt (Az.: 8 TaBV 32/17).

rak



Das Datum für eine Standortschließung ist für den Arbeitgeber bindend.



Au-pairs stehen diverse Aufwendungen ihrer Gastfamilien wie zum Beispiel Sprachkurse zu.



### STEUERN & RECHT-NEWSLETTER

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

WO **ICH** HIN WILL





Malerin **Dörthe Krüger-Mähl**: Zeit für Qualität und für Kunden. Und dazwischen einfach mal so in der Mittagspause einen Spaziergang machen.

# Ein neues KONZEPT und mehr Lebensqualität

Protokoll **Petra Nickisch-Kohnke** Fotograf **Marcel Mill**

**N**ächstes Jahr feiert unser Handwerksbetrieb 20-jähriges Jubiläum. Mit viel Liebe und Elan gestalten wir vorwiegend Privaträume mit edlen Tapeten, Schriftmalerei, besonderen Oberflächen. Unsere Niederlassungen in Berlin und Wittstock genießen einen guten Ruf, die Verbindung zu den Kunden ist eng und sehr persönlich.

Vor eineinhalb Jahren erlitt mein Mann einen Schlaganfall. Für uns alle ein einschneidendes Erlebnis. Seit er aus der Reha zurück ist, tüfteln wir an einem neuen Konzept. Wo soll es überhaupt hingehen? Wie verteilen wir die Arbeit neu? Man kann ja nicht mit 47 Jahren sagen, Rene bleibt jetzt zu Hause, aber sein Pensum von früher, das ist schlicht nicht mehr drin.

Unser Ziel ist es, mehr Lebensqualität zu schaffen. Wir wollen insgesamt ruhiger treten, mehr Zeit für uns und unsere Kinder haben. Vergangenes Jahr sind wir deshalb der hektischen Großstadt entflohen und aufs Land, nach Wittstock, in einen al-

ten Bauernhof gezogen. Hier ist es einfach nur schön, vor allem im Sommer. Jeder Besucher sagt, es sei ein Traum.

Hier planen wir jetzt etwas völlig Neues: Statt Stunden auf der Baustelle oder im Auto zu verbringen, wird mein Mann hier unseren Showroom leiten. Eine Art Wohnraumberatungs-Zentrum, in dem wir unsere Dienstleistungen anbieten, aber vor allem die hochwertigen Produkte zeigen und erklären. Die Kunden können die Tapeten anfassen, Lichtsysteme ausprobieren, virtuelle Rundgänge auf großen Bildschirmen sehen. Ihr Einkauf soll zum Erlebnis werden. Im September eröffnen wir.

Langfristig möchten wir unseren Berliner Betrieb gern an unseren Sohn übergeben, aber schon vorher könnte ich mein Berliner Büro nach Wittstock verlagern. Wenn ich mir vorstelle, dass ich dann einfach mal so in der Mittagspause einen Spaziergang machen kann. Entlang der Stadtmauer, zum Runterkommen. Herrlich!

[olaf.deininge@handwerk-magazin.de](mailto:olaf.deininge@handwerk-magazin.de)

## Steckbrief

### Name

Dörthe Krüger-Mähl

### Beruf

Malerin

### Betrieb

In Berlin und Wittstock führen Dörthe Krüger-Mähl und ihr Mann Rene Mähl die MfG Meisterbetrieb für farblich fachgerechte Gestaltung GmbH. Die beiden haben vier Mitarbeiter und wurden 2018 als Maler des Jahres ausgezeichnet.

### Webseite

[mfg-malermeisterin.de](http://mfg-malermeisterin.de)



## Handwerker privat

Firmenchefs in ihrem persönlichen Umfeld: [handwerk-magazin.de/handwerker-privat](http://handwerk-magazin.de/handwerker-privat)

## MARGARETE STEIFF, Schneiderin

Sie wurde zum Synonym und Qualitätsstandard für Stofftiere auf der ganzen Welt.

**A**ls sie 1909 im Alter von 61 Jahren starb, hatten sie und ihre Mitarbeiterinnen rund eine Million Teddybären genäht – und der Name Steiff war eine Marke, die man im ganzen Deutschen Reich kannte. Dabei kam die 1847 im schwäbischen Giengen an der Brenz geborene Margarete eher durch Zufall zum Stofftier. Nachdem der Vater der früh an Kinderlähmung Erkrankten eine Schneiderei eingerichtet hatte, entdeckte sie 1879 in einer Modezeitschrift den Schnittmusterbogen eines Nadelkissens

in Form eines kleinen Elefanten. Von dem „Elefäntle“ fertigte sie zwei Säcke voll. Das erste Steifftier wurde ein Verkaufsschlager. Also steigerte man die Produktion. 1882 gab es bereits einen ganzen Steiff-Zoo mit allen möglichen Tieren. Der berühmte Teddybär mit der Modellnummer „55 PB“ kam allerdings erst 1902 dazu – entworfen von ihrem Neffen Richard Steiff. Und zwar nach dem Vorbild der Braunbären im damaligen Stuttgarter Nill'schen Tiergarten.  
[olaf.deininger@handwerk-magazin.de](mailto:olaf.deininger@handwerk-magazin.de)



**Schneiderin** aus Krankheitsgründen: Die früh an Kinderlähmung erkrankte Margarete Steiff konnte nur im Sitzen arbeiten.



### Historische Persönlichkeiten

Noch mehr historische Handwerker-Kollegen, die Sie kennen sollten:  
[www.handwerk-magazin.de/historisch](http://www.handwerk-magazin.de/historisch)



Flüchtlinge im Handwerk  
integrieren und beschäftigen  
Bestell-Nr. 1551.01 | Softcover |  
17,0 x 24,0 cm | 144 Seiten

**19,90 €**

# Flüchtlinge im Handwerk

## integrieren und beschäftigen

**Potenziale erkennen | Chancen nutzen | Perspektiven schaffen**

Der aktuelle Ratgeber zeigt auf über 140 Seiten, wie Sie einen Geflüchteten in Ihrem Betrieb beschäftigen können, was Sie dabei beachten müssen und wie Sie so ein Projekt angehen können.

- Mit zahlreichen Checklisten, aktuellen Förderprogrammen sowie Anlauf- und Kontaktstellen.
- Mit allen wichtigen Informationen und Anregungen zur Gestaltung der Beschäftigungsverhältnisse.
- Mit wertvollen Tipps und Hilfen zur Auswahl der geeigneten Bewerber.

Die Neuerscheinung gibt aber auch einen Überblick – den ersten überhaupt – was die Handwerksorganisation in ganz Deutschland für die Integration in die Betriebe auf die Beine gestellt hat. Unverzichtbar, wenn es um die Integration und Beschäftigung geflüchteter Menschen geht.

**HOLZMANN**. MEDIEN

Ihre Bestellung



+49 8247 354-300



+49 8247 354-190



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



## DATENSCHUTZ BEI WHATSAPP

Zur Berichterstattung über die ab 25. Mai geltende Datenschutzgrundverordnung (DS-GVO) erreichte uns folgende Anfrage zur Nutzung des Messengerdienstes WhatsApp.

„Bei einem Vortrag über die DSGVO von der Handwerkskammer in Waiblingen wurde mitgeteilt, dass das Benutzen von WhatsApp jetzt schon bedenklich ist, da die Server in USA stehen und wir als Bundesbürger im Sinne der DSGVO auf jeden Fall keine Daten nach Amerika übertragen dürfen. Dies sogar unter Strafe steht.

Habe ich etwas falsch verstanden oder verwechsle/vergleiche ich Äpfel mit Birnen? Wäre für eine Aufklärung dankbar.“

**Ingrid Kappesser-Ebert,**  
Wirtschaftsmediatorin,  
71282 Hemmingen

### Antwort der Redaktion:

Bei der Nutzung von WhatsApp ist es rechtlich bislang nicht eindeutig geklärt, ob der jeweilige Kommunikationspartner (etwa der handwerkliche Betrieb) oder nur WhatsApp für die Einhaltung des Datenschutzes verantwortlich ist. Um das Risiko von Bußgeldern zu minimieren, sollten die Kunden deshalb möglichst umfassend aufgeklärt und eine datenschutzrechtliche Einwilligung eingeholt werden. Die Einwilligung muss folgenden fünf Anforderungen genügen:

- #1.** Bevor der Kunde seine Einwilligung erklärt, muss er vom Handwerker ausführlich über die Datenverarbeitung informiert worden sein.
- #2.** Der Kunde muss vor der Einwilligung darüber informiert werden, dass er jederzeit seine Einwilligung widerrufen kann.
- #3.** Der Kunde muss die Einwilligung

freiwillig erklären; es sollte deshalb davon abgesehen werden, die handwerkliche Leistung nur zu erbringen, wenn der Kunde in die Nutzung von WhatsApp einwilligt.

**#4.** Die Einwilligungserklärung muss den Betrieb des Handwerkers als verantwortliche Stelle angeben und die konkreten Zwecke der Datenverarbeitung nennen.

**#5.** Der Kunde muss seine Einwilligung aktiv erklären. Die Einwilligungserklärung sollte dabei immer auf einem separaten Schriftstück und nicht irgendwo in den AGB eingeholt werden.

## ZUM MYTHOS DER KEYWORDS

Zur Berichterstattung über die Optimierung von Websites für Google erreichte uns folgender Kommentar eines Lesers.

„Interessanter Beitrag. Aber sorry. Der Mythos Keywords ist doch schon lange Geschichte. Google legt schon seit 2009 keinen Wert mehr auf Keywords. Selbst ich als Dozent bin immer wieder überrascht, in meinen Seminaren Handwerker anzutreffen, die eigentlich nur zwei Begrifflichkeiten aus der Google-Welt kennen (Key-

words & Backlinks). Nichts von den Google Webmaster Tools, nichts über SSL-Verschlüsselung, nichts über den AMP-Standard, aber mal schnell das Responsive Design erwähnt. Einzigartige Inhalte, Mehrwerte, laufende Aktualisierung – das sind die SEO-Zauberworte, welche in diesem Beitrag leider sehr wenig Berücksichtigung finden.“

**Torsten Doppler,**  
Webschritt Online-Marketing,  
85461 Bockhorn

### Antwort der Redaktion:

Einzigartiger, aktueller und auf die Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnittener Content ist für die Platzierung bei Google enorm wichtig, keine Frage. Das wird jedoch im Artikel als auch in der Checkliste klar formuliert. Nichtsdestotrotz haben aber auch Keywords für das Google-Ranking noch eine zentrale Bedeutung. Zwar nicht mehr, wie noch vor ein paar Jahren propagiert, indem man die Keyword-Dichte bis zur Schmerzgrenze nach oben treibt, sondern indem man die Schlüsselbegriffe an den richtigen Stellen (Beispiel: title-tag) platziert.



## Diskutieren Sie mit in der Facebook-Gruppe von handwerk magazin.

Sie haben spontan eine Frage zur Betriebsführung und brauchen eine schnelle Einschätzung? Dann nutzen Sie unsere Facebook-Gruppe. Irgendein Gruppenmitglied ist sicher online und kann schnell mal eine Info oder Einschätzung posten. Ein Thema diesen Monat waren etwa Gebrauchsmaschinen.



## LESERBRIEFE

Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe gekürzt in der jeweiligen Ausgabe und auch elektronisch zu veröffentlichen.

Wenn Sie an handwerk magazin schreiben, geben Sie bitte immer Ihren Namen, das jeweilige Unternehmen und den Ort an.

redaktion@handwerk-magazin.de



## Facebook

Besuchen Sie handwerk magazin auf Facebook und diskutieren Sie mit oder sagen Sie uns Ihre Meinung zu ausgewählten Beiträgen.

facebook.com/handwerk.magazin



## Twitter

Folgen Sie uns auf Twitter, und Sie erhalten täglich Neuigkeiten aus dem Wirtschaftsbereich Handwerk – schnell und kompakt.

twitter.com/handwerkmagazin

## AKTIONEN



Andreas Stemberg bekam den Goldenen Bulli im letzten Jahr für sein Hilfsprojekt im afrikanischen Mosambik.

### DER GOLDENE BULLI 2018

## Preis für **SOZIALES** Engagement

Zum dritten Mal verleiht Volkswagen Nutzfahrzeuge den Preis „Der Goldene Bulli“ – eine Auszeichnung für Handwerksbetriebe, die sich sozial engagieren. Der Goldene Bulli ist eine Gemeinschaftsaktion von Volkswagen Nutzfahrzeuge, handwerk magazin, Deutsche Handwerks Zeitung, Deutsches Handwerksblatt und Norddeutsches Handwerk. Der Gewinner bekommt als Preis einen neuen VW T6 Transporter. Bewerben können sich in die Handwerksrolle eingetragene Unternehmen, die sich sozial engagieren, sei es im kleinen Rahmen in ihrer Region oder auch über die Grenzen hinweg. Eine Fachjury wählt den Gewinner. Infos und Bewerbungsmodalitäten finden Sie ab 15. Mai auf: [www.der-goldene-bulli-2018.de](http://www.der-goldene-bulli-2018.de)

### HM PRAXIS

## WhatsApp **ERFOLGREICH IM BETRIEB** nutzen



Wie lässt sich WhatsApp am effektivsten im Betrieb nutzen? Wie funktioniert WhatsApp Business? Lohnt sich das für mein Unternehmen? Fragen, die handwerk magazin-Experte Michael Elbs ausführlich in einem unserer hm Praxis-Seminare beantwortet. Melden Sie sich jetzt an!

Die Seminare sind aufgliedert in die zwei Themengebiete „Chancen und Möglichkeiten“ sowie „Realisierung und Einsatz“. Informiert wird auch, wie Handwerksbetriebe trotz der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung (DS-

GVO) WhatsApp verwenden können. Der im Anschluss an den Vortrag von Michael Elbs stattfindende Workshop hilft Ihnen, WhatsApp mit niedrigem rechtlichen Risiko und hoher Effizienz in der internen und externen Firmenkommunikation einzusetzen.

#### Termine

11. Mai 2018, 13 bis 17 Uhr: Handwerkskammer für München und Oberbayern in München  
01. Juni 2018, 13 bis 17 Uhr: Technologiezentrum Schwäbisch Hall in Schwäbisch Hall

08. Juni 2018, 13 bis 17 Uhr: Holzmann Medien in Bad Wörishofen

#### Kosten

Abonnenten von handwerk magazin zahlen einen Vorteilspreis von 89 Euro, die regulären Seminargebühren betragen 99 Euro. Mitarbeiter der jeweiligen Veranstaltungsorte erhalten freien Eintritt.

#### Anmeldung

[www.handwerk-magazin.de/hmpraxis-whatsapp](http://www.handwerk-magazin.de/hmpraxis-whatsapp)



### TOP-GRÜNDER-PREIS

## 17.000 EURO für Starter

handwerk magazin sucht die besten Gründer und Nachfolger aus dem Handwerk. Bewerben lohnt sich, denn es gibt insgesamt 17.000 Euro zu gewinnen.

#### Wer kann sich bewerben?

Neugründer und Nachfolger aus allen Gewerken des Handwerks. Die Gründung darf nicht länger als fünf Jahre zurückliegen, und die Gründerin/der Gründer muss mindestens ein Jahr mit dem Unternehmen am Markt sein beziehungsweise die Verantwortung tragen.

#### Wer wählt die Sieger?

Unabhängige Experten aus Handwerk, Verbänden und Unternehmen werten die Bewerbungen aus.

#### Wie kann ich teilnehmen?

Bewerbungsunterlagen und Infos gibt es auf: [handwerk-magazin.de/topgruender](http://handwerk-magazin.de/topgruender)

#### Bewerbungsschluss:

30. Juni 2018



Die Mädels des SV Achberg laufen jetzt mit Jerseys aus der Trikotaktion von handwerk magazin auf. Immer mit dabei: Goldbrunner Holzbau aus Wangen im Allgäu.

## SPONSORING

# TRIKOTAKTION + Jahresabo

Sind Sie auf der Suche nach einer guten Marketing-Idee? Sponsorn Sie mit Ihrem Betrieb doch die Jugendmannschaft oder den Fußballverein in Ihrer Region. handwerk magazin unterstützt Sie dabei. Bei der Trikotaktion von handwerk magazin bekommen Sie: Eine komplette Adidas-Trikot-Ausstattung mit Beflockung + ein Jahresabo von handwerk magazin für nur 479 Euro inkl. MwSt. statt 899 Euro (für Abonnenten von handwerk magazin nur 459 Euro inkl. MwSt.).

Alle Infos unter:

[www.handwerk-magazin.de/trikots](http://www.handwerk-magazin.de/trikots)

## WEITERE AKTIONEN

**ERP IN DER PRAXIS** Ab sofort ruft die Trovarit AG wieder ERP-Anwender auf, sich am größten anbieterunabhängigen Erfahrungsaustausch rund um den Einsatz von ERP/Business Software (ERP=Enterprise Resource Planning) zu beteiligen. Gesucht werden Antworten auf Fragen wie: „Wie gut erfüllt ein System die Erwartungen seiner Anwender?“, „Welche Ursachen für Probleme und Ansatzpunkte zur Verbesserung der Anwenderzufriedenheit gibt es?“ oder „Welche Trends zeichnen sich für die kommenden Jahre ab?“ Bis Ende Juni 2018 können Sie sich an der Studie beteiligen, handwerk magazin wird über die Ergebnisse berichten. Den Online-Fragebogen und weitere Informationen finden Sie unter: [www.handwerk-magazin.de/erp-studie](http://www.handwerk-magazin.de/erp-studie)

**AUSBILDUNGS-ASS** Ab April 2018 startet der Wettbewerb Ausbildungs-Ass in eine neue Runde. Gewürdigt wird das Engagement von Unternehmen und Initiativen, deren besonderes Augenmerk auf der Qualität und Quantität von Ausbildungsaktivitäten liegt. Es gibt insgesamt 15.000 Euro zu gewinnen. Veranstaltet wird das Ausbildungs-Ass von den Wirtschafts Junioren Deutschland, den Junioren des Handwerks und der INTER Versicherungsgruppe. handwerk magazin ist Medienpartner. Die Bewerbungsfrist endet am 31. Juli 2018. Infos und Bewerbung: [www.ausbildungsass.de](http://www.ausbildungsass.de)

**CONTRACTING-KONGRESS 2018** Energetische Sanierungen helfen Gebäudeeigentümern dabei, Energie einzusparen und dauerhaft die Betriebskosten zu senken. Der hohe

Kapitalbedarf für die Umsetzung solcher Maßnahmen schreckt allerdings viele Unternehmen, Kommunen und öffentliche Einrichtungen ab. Eine Möglichkeit, die Investitionskosten und die fachliche Planung auszulagern, bietet die Energiedienstleistung Contracting. Wie sich dieses Instrument nutzen lässt, zeigt in Stuttgart der 12. Contracting-Kongress des Kompetenzzentrums Contracting der KEA Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg. handwerk magazin ist Medienpartner des Kongresses.

Termin: 14. Juni 2018, 9.30 bis 16.30 Uhr. Infos und Anmeldung: [www.energiekompetenz-bw.de](http://www.energiekompetenz-bw.de)

**KOLUMNE „ENDLICH ALLES IM LOT“** In der handwerk magazin-Kolumne „Endlich alles im Lot! Mehr Freiraum und Erfolg durch bessere Organisation“ gibt Udo Herrmann monatlich Tipps, wie Sie Ihren Betrieb besser organisieren können. Der Schreinermeister und Erfolgstrainer greift dabei auf Lösungen und Hilfsmittel zurück, die er über Jahre hinweg gesammelt und optimiert hat. [www.handwerk-magazin.de/udoherrmann](http://www.handwerk-magazin.de/udoherrmann)

**WHATSAPP-KOLUMNE** WhatsApp in Deutschland – Was ist WhatsApp, was sagt die Kristallkugel über WhatsApp und brauchen wir überhaupt WhatsApp im Handwerk? Mit diesen und ähnlichen Fragen beschäftigt sich Michael Elbs in der WhatsApp-Kolumne von handwerk magazin. [www.handwerk-magazin.de/michaelelbs](http://www.handwerk-magazin.de/michaelelbs)

## Handwerksverbände Save the date

**Was Sie im Kalender vormerken sollten:  
Wichtige Termine der Handwerksverbände  
im Überblick.**



### Junioren in Lissabon

Mit dem „jungen Handwerk Trier“ können Sie Lissabon im Rahmen der diesjährigen Jahresreise erkunden. Termin ist der 31. Mai bis 3. Juni 2018. Weitere Infos und Anmeldung unter: [www.junghandwerk-trier.de](http://www.junghandwerk-trier.de)



### Ländertreffen

**Niedersachsen:** Landesverbandstagung in Bad Lauterberg, 04./05.05.2018

**Rheinland-Pfalz:** Landesverbandstagung in Idar-Oberstein, 08.06.2018

**Niedersachsen:** Sommermeeting Landesverband Hannover, 17.08.2018

**Niedersachsen:** UFH-IKK Forum Soltau, 30.08. bis 02.09.2018



### Betriebswirte des Handwerks

**Bundesverbandstagung:** 15. bis 17. Juni 2018 in Kassel

# Was haltet ihr von einem MINDESTLOHN für Azubis?

Laut Berufsbildungsbericht 2018 bricht jeder zehnte Lehrling in Deutschland seine Ausbildung ab und verlässt das Handwerk. Kann das ein Azubi-Mindestlohn verhindern? Das fragten wir den neu gegründeten Ortsverband der Juniores des Handwerks Darmstadt.

Autor **Ramón Kadel**

»Man kann einen Mindestlohn nicht für jeden Handwerksberuf festsetzen. Die kleineren Betriebe, die sich dann vielleicht eine Ausbildung nicht mehr leisten können, sollten aber Unterstützung vom Staat bekommen, damit der Ausbildungsbetrieb nicht verloren geht.«

**Sara Heydweiller**, Konditorin aus Nauheim.



»Bei einem Azubi-Mindestlohn ist eine zusätzliche staatliche Unterstützung notwendig, damit der Arbeitgeber nicht alle Kosten allein trägt und der Auszubildende einen gesicherten Ausbildungsplatz hat. Die Unterstützung sollte ab Beginn der Ausbildung festgesetzt sein.«

**Jonas Hofmann**,

Bäcker aus Darmstadt-Eberstadt.



»Ich bin dagegen. Wird der Mindestlohn eingeführt, sind alle Ausbildungslöhne gleich. Nach der Lehre kommt dann beim ersten Gesellenlohn das ‚böse Erwachen‘. Zudem würde durch den Mindestlohn verhindert, dass ‚unbeliebte‘ Ausbildungsberufe wie meiner durch den besseren Ausbildungslohn etwas hervorgehoben werden können.«

**Roman Kristek**,

Straßenbauer aus Weiterstadt.



»Der Azubi-Mindestlohn wäre ein guter Anreiz, um junge Menschen in Ausbildungsberufe zu locken. Außerdem könnte er das ausufernde Lohndumping bremsen: Azubis gehören zu den schwächsten Mitgliedern der Arbeiterschaft und werden oft ausgebeutet.«

**Marcel Heldmann**, Bäcker aus Darmstadt.

# IMPRESSUM

## SERVICE-HOTLINES:

**Abonnements: 08247/354143**

**abo@holzmann-medien.de**

**Redaktion: 089/898261-0**

**redaktion@handwerk-magazin.de**

**Anzeigen: 08247/354194**

**anzdzhm@holzmann-medien.de**

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

[www.handwerk-magazin.de](http://www.handwerk-magazin.de)

**HERAUSGEBER:** Alexander Holzmann, alexander.holzmann@holzmann-medien.de

**CHEFREDAKTEUR:** Olaf Deininger (od), verantwortlich für den Inhalt im Sinne des Presserechts; Robert-Koch-Str. 1, 82152 Planegg, Telefon: 089/898261-11, Fax: 089/898261-33, olaf.deininger@handwerk-magazin.de

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

**ART VOM DIENST:** Print: Reinhold Mulatz (rm) (-12), reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de; Online: Ramón Kadel (rak) (-20), ramon.kadel@handwerk-magazin.de

**REDAKTION:** Kerstin Meier (me) (-13), kerstin.meier@handwerk-magazin.de

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

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

**MITARBEIT:** Lionel Bassett (Layout)

**PRODUKTMANAGEMENT:** Manuela Bertram, Telefon: 089/898261-14, manuela.bertram@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

**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

**KEY ACCOUNT MANAGERIN:** Sandra Ricanek, Telefon: 08247/354-202, Fax: 08247/354-4202, sandra.ricanek@holzmann-medien.de

**ANZEIGENDISPOSITION:** Karin Baumhauer, Telefon: 08247/354-194, Fax: 08247/354-4194, karin.baumhauer@holzmann-medien.de; zz. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 29 vom 1. Januar 2018

**VERTRIEBSLEITER:** Dieter Kämpfle, Telefon: 08247/354-296, Fax: 08247/354-4296, dieter.kaempfle@holzmann-medien.de

**VERTRIEB:** DPV Vertriebsservice GmbH, Am Sandtorkai 74, 20457 Hamburg, dpv.de

**KUNDEN-SERVICE:** Margit Detemple, Telefon: 08247/354-143, margit.detemple@holzmann-medien.de; Sandra Mahlow, Telefon: 08247/354-189, sandra.mahlow@holzmann-medien.de; Fax für Produktmanagement, Kundenservice, Abonentenservice: 08247/354-170

**DRUCK:** Vogel Druck und Medienservice GmbH, 97204 Höchberg

handwerk magazin erscheint monatlich. Der Bezugspreis beträgt jährlich 99,90 Euro (inkl. MwSt. und Versand). Bei Bezug im Ausland beträgt der Bezugspreis jährlich 114,30 Euro (inkl. MwSt. und Versand, Übersee auf Anfrage). Die digitale App-Ausgabe kostet im Jahresabonnement 79,99 Euro, das KombiAbo Print/App 109,50 Euro (Inland). Das Einzelheft (empf. Preis) kostet 8,60 Euro plus Versandkosten. Bestellungen sind an den Verlag oder einschlägige Buchhandlungen zu richten. 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 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 sowie des Bundesverbandes GIH 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.

Verbreitete durchschnittliche Monatsauflage: 77.732 Exemplare (1/2018). Geprüft durch IWV, Informationsgesellschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

© Holzmann Medien GmbH & Co. KG



In der Holzmann Medien GmbH & Co. KG erscheinen außerdem die Objekte: Deutsche Handwerks Zeitung, boden wand decke, GFF – Zeitschrift für Glas Fenster Fassade Metall, sicht+sonnenschutz, EstrichTechnik&Fußbodenbau, Die Fleischerei, rationell reinigen, RWTextilservice, Health&Care Management.

## VORSCHAU



### PORTALE im Test

**HANDWERKER-PLATTFORMEN** Im Netz tummeln sich zahlreiche Portale für die Vermittlung von Aufträgen, Verkäufen oder Marketing. Wir bieten einen Überblick über die verschiedenen Arten von Plattformen, weisen auf Vor- und Nachteile hin und klären Kosten und Nutzen.



### HEADHUNTER testen

**FACHKRÄFTE** Was tun, wenn die dringend benötigten Fachkräfte nicht zu finden sind? Eine Alternative können Personalberater sein, die es auch für Handwerksbetriebe gibt. Wir erklären, wie Headhunter arbeiten, was sie kosten und nennen die wichtigsten Adressen.



### STUDIERN und sparen

**STEUERSTRATEGIEN** Viele junge Handwerkschefs studieren erst, bevor sie in den Betrieb einsteigen. Wir erklären, wie sich Aufwendungen für das Studium absetzen lassen. Aktuell entscheidet zudem der BGH, ob Sie schon das Erststudium steuerlich geltend machen können.



**Christoph Bonz**, Maler- und Lackierermeister, gefällt die Farbe des Testwagens.

# »Perfekt für die STADT«

## Volkswagen T-Roc.

Malermeister Christoph Bonz steuert den neuen VW T-Roc durch Köln und über Land. Sein Fazit fällt gemischt aus.

**C**hristoph Bonz hegt eine Leidenschaft, beruflich wie privat: Der Maler- und Lackierermeister aus Euskirchen motzt gern Altes auf. Sein aktuelles Projekt hat den 30-jährigen und sein Team in eine Kirche im Herzen des Kölner Stadtteils Nippes geführt. Dort arbeitet der Juniorchef am Innenanstrich, kreierte Steinimitationen und frischt die dunkle Holzdecke auf.

Privat steckt er sein Herzblut in einen lilametallic-farbenen VW Käfer, Jahrgang 1967. Bonz ist bekennender VW-Fan, nannte bis vor Kurzem zusätzlich einen VW Golf GTI sein Eigen. Nun freut er sich auf die Testfahrt mit dem neuen T-Roc: „Den kleinen SUV hab ich mir bereits im Autohaus angeschaut. Leider gibt es ihn noch nicht als Jahreswagen.“ Die moderne Optik des T-Roc, der technisch auf dem Wolfsburger Dauerbrenner VW Golf basiert, überzeugt den Handwerker. „Der metallicweiße Lack mit dem schwarz abgesetzten Dach ist schön modern“, findet Bonz. Für den Stadtverkehr sei der kompakte Benziner perfekt, findet er. Und nicht nur dort.

### Überzeugt Sie der SUV als Privatwagen?

Die verschiedenen Fahreinstellungen sind in den Bergen und bei Schnee sehr hilfreich. Außerdem gibt es einen zuschaltbaren Allradantrieb. Der Kofferraum ist mir zu klein. Ab Tempo 160 fährt mir der T-Roc zu schwammig.

### Der T-Roc bietet einige Assistenzsysteme. Was halten Sie davon?

Für den Arbeitsalltag sind solche Warnsysteme klasse. Denn gedanklich bin ich während der Fahrt manchmal noch auf der Baustelle. Diese Helfer unterstützen meine Sicherheit. Privat raubt mir die ganze Technik den Spaß am Fahren.

### Außen fanden Sie den Wagen hübsch. Wie steht es mit dem Innenraum?

Auf den ersten Blick finde ich ihn in dieser Ausführung etwas altbacken. Was mir gut gefällt, sind die komplett digitalen Displays hinter dem Lenkrad sowie an der Mittelkonsole. Tolle Auflösung, und die Informationen kann man benutzerdefiniert einstellen.

**J.Krux / C.Winter**

[reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de](mailto:reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de)

### Das Unternehmen

**Name:** Malermeister Willi Zensen GmbH

**Geschäftsgebiet:** Euskirchen, Köln, Bonn

**Gründung:** 1968

**Mitarbeiter:** 13

### Der Testwagen

**Modell:** Volkswagen T-Roc 2.0 TSI 4Motion

**Höchstgeschwindigkeit:** 216 km/h

**Leistung:** 140 kW/190 PS

**Kraftstoffverbrauch:** 6,7 l/100 km (Benzin)

**CO<sub>2</sub>-Emission:** 153 g/km

**Grundpreis:** 30.800 Euro (inkl. MwSt.)



**Gesammelte Autotests.** Alle Tests auf einen Blick: [handwerk-magazin.de/ausfahrt](http://handwerk-magazin.de/ausfahrt)



Die Angriffe sind digital, die Bedrohung real:  
Jetzt **sichern und versichern.**

Cyber-Kriminelle können von der ganzen Welt aus in Ihr Unternehmenssystem eindringen. Mit unserem digitalen Schutzschild aus Cyber Security Club und CyberPolice beugen Sie Cyber-Attacken vor und sichern Ihr Unternehmen gegen digitale Risiken ab. So haben Sie eine optimale Verbindung aus Prävention und Versicherungsschutz – und das rund um die Uhr.

Mehr unter [www.digitaler-schutzschild.de](http://www.digitaler-schutzschild.de)

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen



**HAIX® WEAR**

PERFORMERS ONLY

**OUTERWEAR**

**WORKWEAR**

GORE®  
WINDSTOPPER®  
PRODUCTS

Qualitativ hochwertige Funktionsschuhe  
sowie -bekleidung für **JOB & FREIZEIT!**

Erhältlich bei Ihrem **Fachhändler**  
oder im HAIX® Webshop [www.haix.de](http://www.haix.de)



[www.haix.com](http://www.haix.com)