

handwerk. magazin

Mehr Infos unter
www.digitaler-schutzschild.de

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

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen



PLATTFORM Revolution!

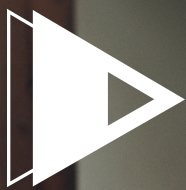
Digitale Plattformen bündeln auch im
Handwerk immer mehr Nachfrage und sorgen
für neue Machtverhältnisse im Markt.



Versicherungen
Das taugen die
Vergleichsportale

Software
Die günstigsten
CRM-Lösungen

Gebrauchtmaschinen
Wo Sie die besten
Angebote bekommen



Von Mittelstand zu Mittelstand

Die Webserie der
Genossenschaftlichen Beratung

„Der digitale Boxenstopp für die Milchkuh.“

Sebastian Baumbach,
Gründer und Geschäftsführer InnoCow GmbH,
Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Denn je mehr wir von Ihnen wissen, desto ehrlicher, kompetenter und glaubwürdiger können wir Sie beraten. Probieren Sie es aus und nutzen auch Sie unsere **Genossenschaftliche Beratung** für Ihre unternehmerischen Ziele und Wünsche, Pläne und Vorhaben. Erfahren Sie alles, was Sie wissen müssen. Jetzt auf vr.de/innovation oder vor Ort in einer unserer mehr als 10.000 Filialen.

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**



Wir machen den Weg frei. Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken: Bausparkasse Schwäbisch Hall, Union Investment, R+V Versicherung, easyCredit, DZ BANK, DZ PRIVATBANK, VR Leasing Gruppe, WL BANK, MünchenerHyp, DG HYP.

Marktentwicklung:

Drei Beiträge analysieren in dieser Ausgabe, wie Plattform-Business das Handwerk verändert. Erkennbar an diesem Signet.



Was können wir von **AMAZON-SKEPTIKERN** eigentlich lernen?

Wandel. Ich kann mich noch gut daran erinnern, wie ich in den Nullerjahren beim Thema Einkaufen im Netz und Amazon immer wieder das gleiche Argumentationsmuster zu hören bekam. Zu Beginn hieß es: Das wird nicht klappen, bei Büchern muss man stöbern können. Nach dem Erfolg mit Büchern kam der mit Tonträgern. Wieder sagten die Skeptiker: Ja, Tonträger seien wie Bücher, alles andere klappt sicher nicht. Möbel – zum Beispiel – seien ja etwas haptisches. Später hörte man: Bei Gartengeräten oder Fahrrädern brauche man unbedingt Beratung. Und Lebensmittel seien ja völlig abwegig. Alles falsch! Heute liefert Amazon beinahe alles, was wir zum Leben brauchen. 24 Millionen Deutsche besuchen täglich diese Plattform.

Dass es auch für die Handwerksmärkte Folgen haben würde, war abzusehen. Kunden – ganz gleich ob Verbraucher, private Bauherren oder Geschäftskunden – recherchieren vor jeder größeren Anschaffung oder vor jeder Auftragsvergabe im Netz, was man nun genau wolle, was man wissen müsse, was es kosten darf, ob das gleiche anderswo preiswerter zu haben ist und ob der Dienstleister, das Produkt oder der Lieferant auch seriös sei. Dieses Kundenverhalten nennen wir Customer Journey.

Nun erleben wir, wie immer mehr junge Unternehmen – aber auch ein Teil Ihrer Lieferanten – dieses Plattform-Geschäft auf Dienstleistungen und Servicelösungen übertragen. Und damit auch auf das Handwerk. Die Idee: Die Nachfrage nach neuen Heizungen, Badsanierungen, Einbauschränken, neuen Fenstern, Treppen oder Fotovoltaikanlagen über große Portale online zu bündeln. Was das für Sie heißt, beschreiben wir mit drei großen Geschichten in diesem Heft. Und klar, diese Projekte haben noch Kinderkrankheiten. Aber die hatte Amazon auch.

Eine anregende Lektüre wünscht



Olaf Deininger, Chefredakteur



Deutsche Handwerker
Berufsunfähigkeitsversicherung

Sicheres Einkommen bei Berufsunfähigkeit

**Deutsche Handwerker Berufs-
unfähigkeitsversicherung: Top-
Schutz mit optimaler Absicherung**

- Schnell und unbürokratisch im Leistungsfall
- 100 % Leistung in allen BU-Fällen
- Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis

**10 % Nachlass für Existenz-
gründer in den ersten
3 Jahren**



Weitere Infos:
www.muenchener-verein.de/bu

DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG

1. PLATZ

**Versicherer
des Jahres**

Kundenbefragung
Juni 2017
44 Anbieter

www.disq.de

Privatwirtschaftliches Institut



münchener verein
partner der versorgungswerke
Handwerk. In besten Händen.

INHALT

handwerk magazin
06 / 2018



28 MEDIENWISSENSCHAFTLER PÖRKSEN



36 MASCHINENKÄUFER WÖHLTJEN



52 GEWERBESCHUTZ-VERSICHERUNGEN

MARKT & CHANCEN

28 JEDER IST ZUM SENDER GEWORDEN

Interview Medienwissenschaftler Bernhard Pörksen über die Auswirkungen von Social Media auf die Gesellschaft.

32 UNFAIRE KONKURRENZ

Branchenanalyse Im Friseurhandwerk sorgen Kleinstbetriebe mit Dumpingpreisen für unfairen Wettbewerb.

34 MELDUNGEN

Handwerkskonjunktur / Oldtimer / Würth-Gruppe / Elektromobilität / Neue Studien und Umfragen /

BETRIEB & MANAGEMENT

36 ERSTE WAHL AUS ZWEITER HAND

Produktvergleich Bei welchen Gebrauchtmaschinen-Plattformen Sie Schnäppchen aus zweiter Hand machen können.

40 CRM-SYSTEME FÜR DAS HANDWERK

Marktübersicht Welche Lösungen es gibt, und worauf Unternehmen bei der Auswahl achten sollten.

44 NEUHEITEN BEI BERUFSKLEIDUNG

Produktüberblick Atmungsaktive Berufskleidung ist eine der wichtigsten Innovationen dieser Sommersaison.

46 DIE KUNST DER KLAREN KALKULATION

Studie Kaufmännische Abläufe sind im Handwerk meist digitalisiert, aber bei der Angebotskalkulation gibt es Probleme.

50 MELDUNGEN

Abonnent des Monats / Einkaufsverhalten / Buchtipp / Arbeitsschutz / Neue Umfragen und Forschungsergebnisse.

TITELTHEMA

18 MEGAMARKT WEB

Online-Plattformen Die große Übersicht aller Portale für das Handwerk.

FINANZEN & VERSICHERUNGEN

52 DIE VERGLEICHE IM VERGLEICH

Marktübersicht Welche Portale für Gewerbeversicherungen was bieten im Vergleichstest.

58 MELDUNGEN

Patentförderprogramm / Finanzspiegel / Banken-Digitalisierung / Mittelständische Beteiligungsgesellschaften / Leasing

»Wer seinen Bedarf gut kennt, erzielt mit Versicherungsportalen ein gutes Ergebnis.«

Andreas Kutschera,

behördlich zugelassener Versicherungsberater





60 STUDENTIN MILENA MORDFELD

STEUERN & RECHT

60 STUDIEREN MIT STEUERVORTEIL

Checkliste So können Sie oder Ihre Kinder die Kosten für Lehre, Meisterausbildung und Studium absetzen.

64 STEUERBESCHIED PRÜFEN

Sieben-Punkte-Plan Akzeptieren Sie nicht ungeprüft Ihren Steuerbescheid. Auf diese sieben Punkten sollten Sie achten.

68 LOW-PERFORMER ENTLASSEN

Urteil des Monats Wie Sie Mitarbeitern aufgrund von ungenügender Arbeitsleistung kündigen können.

70 MELDUNGEN

Phishing / DSGVO / Witwenrente / Handwerkerleistung / Mietrecht / Familiäre Umstände

STANDARDS

- 3 EDITORIAL
- 6 ONLINE EXKLUSIV
- 8 BETRIEB DES MONATS
- 9 TRENDS
- 72 PRIVAT
- 74 HISTORISCHER HANDWERKER
- 75 DIALOG
- 76 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

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

Ausbildung – Investition in die Zukunft



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

Einsendeschluss: 31. Juli 2018

INTER Versicherungsgruppe
Stichwort: „Ausbildungs-Ass“
Erzbergerstraße 9-15
68165 Mannheim
Telefon 0621 427-1370
Telefax 0621 427-8565
iris.glatzer@inter.de



Entscheiden sich bald **mehr Mädchen** für eine Handwerksausbildung?

VERBESSERN Sie deutsche Schulen

Der Bundesverband der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) startet in Kooperation mit handwerk magazin am 16. Mai bereits die dritte große Umfrage 2018. Das Thema dieses Mal: Schule und Rollenklischees – wie gut ist die „Bildung“ vor der Ausbildung im Betrieb? Nehmen Sie jetzt teil und verbessern die deutschen Schulen!

handwerk-magazin.de/ufh-umfrage

DAS PROBLEM: Das Handwerk tut sich noch immer schwer, mehr Frauen in den klassischen „Männergewerken“ zu beschäftigen – wie andere Branchen auch. Was könnte da Abhilfe schaffen? Ein guter Anfang ist der Blick auf den Startpunkt einer jeden Karriere: die Schule. Viele Frauen im Handwerk haben zu diesem Zeitpunkt bereits schlechte Erfahrungen gemacht – klassische Rollenklischees sind immer noch weit verbreitet.

DIE FRAGE: Was muss sich in den Schulen und in egal welcher Schulform ändern, damit Mädchen und Frauen für einen Job im Handwerk begeistert werden können? Müssen sich die Lehrkräfte ändern? Oder gar das ganze Schulsystem? Und kann es eventuell sogar hilfreich sein, dass in jeder Schulform verbindlich eine Berufsorientierung stattfinden muss?

DER LÖSUNGSANSATZ: Der Bundesverband der UnternehmerFrauen im Handwerk möchte in Kooperation mit handwerk magazin gerne in der aktuellen Umfrage von Ihnen wissen, wie Ihre Meinung zum Thema Schule und Rollenklischees ist – und daraus einen Lösungsansatz für das Problem entwickeln. Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit für die Umfrage. Die Ergebnisse stellt handwerk magazin dann in seiner Juli-Ausgabe vor. **Jetzt mitmachen! Die Umfrage endet am 13. Juni 2018.**

Fit für die DSGVO

handwerk-magazin.de/arbeitshilfen

↓ DSGVO – 10 PUNKTE FÜR UNTERNEHMEN: Na, müssen Sie nachsitzen in Sachen EU-Datenschutzgrundverordnung? Am 25. Mai 2018 endete die Übergangsfrist für die DSGVO – und trotzdem haben viele Betriebe noch Nachholbedarf. Mit unserer Anleitung können Sie die wichtigsten Punkte der neuen Datenschutzregelung in zehn Schritten umsetzen.

handwerk-magazin.de/dsgvo_10Punkte

↓ KLARE UND REALISTISCHE ZIELE DEFINIEREN: Haben Sie Träume, die Sie einfach nicht in die Realität umsetzen können? Mithilfe unserer Mustervorlage „Klare und realistische Ziele definieren“ von Schreinermeister und Erfolgstrainer Udo Herrmann können Sie Ihre Träume klar benennen und auf Realisierbarkeit überprüfen.

handwerk-magazin.de/ziele_definieren

Vom ERFOLG DER KOLLEGEN profitieren

handwerk-magazin.de/themenseiten

☰ ERFOLGSBEISPIELE-DATENBANK: Mit unserer neuen Themenseite „Erfolgsbeispiele“ möchten wir deutlich machen, dass die Umsetzung neuer Ideen mit Erfolg gelingen kann. Egal ob Digitalisierung, Finanzierung oder Mitarbeitermotivation, unsere Beispiele aus dem Handwerk zeigen, wie Sie erfolgreich Projekte zum Abschluss bringen.

handwerk-magazin.de/erfolgsbeispiele

☰ STEUERTIPPS VOM FACHMANN: Trotz Digitalisierung ist der Gang zum Steuerberater für viele Handwerksunternehmer obligatorisch. Welche Steuerberatungskanzlei sich für Sie eignet, erfahren Sie auf unserer jüngst aktualisierten Themenseite „Rechts- und Steuerberatung“.

handwerk-magazin.de/steuerberatung

NEWSletter



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

handwerk-magazin.de/unternehmertipp



STEUERN&RECHT Exklusiv für Abonnenten: Einmal im Monat bekommen Sie als Abonnent von handwerk magazin Informationen zu Rechts- und Steuerthemen. Hier anmelden:

handwerk-magazin.de/steuern&recht



Online kommunizieren. Offline abliefern.

100 % für Dich: der neue Sprinter mit intelligenter Konnektivität.

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

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Liefern Qualität für Outdoor-Fans:

Christian Karius (links) und Stephan Porth, die Köpfe von Red Rebane.

Ausgefuchste IDEEN

Zwei Jungunternehmer starten in Schwerin mit selbst genähten Outdoor-Rucksäcken und Taschen durch. „Red Rebane“, der rote Fuchs, setzt auf Design, Funktionalität und Langlebigkeit.

Vor fünf Jahren brachte eine Alpenüberquerung mit dem Fahrrad den gelernten Hotelfachmann Christian Karius auf die Idee, eine neue Tasche für Radfahrer zu entwerfen. „Da habe ich mir Muttis Nähmaschine geschnappt und die erste Idee umgesetzt. Es war eine Rahmentasche, die speziell für das Oberrohr beim Fahrrad konstruiert wurde“, erklärt Christian Karius.

Was zunächst für den Eigenbedarf entstanden ist, führte schon bald zur Gründung des Unternehmens „Red Rebane“ in Schwerin. Seit 2015 ist Karius Geschäftsführer. Heute besteht das Unternehmen mit dem Fuchskopf als Logo aus ihm, seinem Partner Stephan Porth und zwei festen Mitarbeitern.

Aktuell steigt nicht nur die Zahl der Mitarbeiter, es kommen auch immer wieder neue Produkte in das Sortiment. Zurzeit sind es mehr als 25 Fahrradtaschen, Gürteltaschen, Messenger Bags oder Rucksäcke. Kreativer Kopf dahinter ist Karius. „Mit der ersten Tasche hat es angefangen, seitdem fließen die Ideen nur so aus mir heraus“, erzählt er.



Derzeitiges Lieblingsprodukt der Kunden: der „Purist Pro“. Er kann als Rucksack getragen, aber mithilfe einer Gepäckträgerhalterung auch am Fahrrad befestigt werden. „So etwas gab es vorher noch nicht, damit füllen wir eine Nische“, sagt Karius, dessen Unternehmen streng nach dem Motto „Handmade in Germany“ arbeitet. Das bedeutet, dass 85 Prozent der Materialien aus Deutschland kommen, die dann zu 100 Prozent in Handarbeit verarbeitet werden. Pro Monat produziert das Start-up 100 bis 120 Taschen und Rucksäcke. Auf der Website gibt es einen Katalog und natürlich einen Webshop. Karius testet alle Produkte selbst, denn „wir stehen zu unserer Qualität, ich möchte nicht im Nirgendwo stehen, und der Rucksack geht kaputt.“

fk



Einen Einblick vor Ort finden Sie in unserem Video:
handwerk-magazin.de/redrebane

SMART-HOME

Deutsche sind VORREITER

Aus der Ferne das Licht oder die Heizung im eigenen Haus steuern und schon mal das Garagentor öffnen. Oder im voll vernetzten Haus zum Beispiel mit BUS-Systemen jede einzelne LED steuern. Eine Umfrage zeigt: In Deutschland ist das ein Trendthema. Im „Elektroinstallations-Monitor“ steht Deutschland demnach rund um das intelligente Haus im europäischen Vergleich mit an der Spitze. Für mehr als drei Viertel der deutschen Elektroinstallateure gehöre das zum Arbeitsalltag. Deutlich weniger relevant sei das Thema zum Beispiel in Frankreich und Spanien. So berichteten deutsche Elektriker von einem besonders starken Kundenandrang bei smarten Lösungen, so die Studienmacher. Für die Studie zu europäischen Trends wurden 200 Handwerker aus verschiedenen Ländern gefragt, insgesamt werden für die viermal im Jahr stattfindenden Untersuchungen 4.800 Elektroinstallateure befragt.

js



Smart-Home gehört für Elektroinstallateure zum Alltag.

ORTSTERMIN: „WAR DA WAS?“

Das Gehirn ist keine FESTPLATTE

Beim Neuromarketing-Kongress im April in München gab es diese neuen Impulse für Innovation und Produktentwicklung:

1 Psychiater Manfred Spitzer:

Die ganzen Helferlein von Alexa bis hin zu den Assistenzsystemen im Auto machen uns immer dümmer. Denn alles, was in der Jugend nicht gelernt wurde, fehlt uns später an Erfahrung. Schließlich ist das Gehirn keine Festplatte, die irgendwann voll ist. Sondern je mehr Wissen und Erfahrungen wir haben (Beispiel: Sprachen), desto leichter fällt es uns, neue Dinge wie etwa eine weitere Fremdsprache hinzuzufügen.

2 Psychologe Christian Montag: Das Gehirn entwickelt nur beim Nichtstun neue Ideen. Wer sich ständig mit dem Smartphone ablenkt, unterbindet jegliche Kreativität. Das Leistungsvermögen nimmt bereits ab, wenn das Smartphone nur auf dem Tisch liegt.

3 User-Experience-Experte Danny Franzreb: Der Forscher rät, nicht nur Produkte zu optimieren, sondern neue Wege für die Kunden zu finden. Sind diese funktional und bieten langfristig positive Erlebnisse, werden sie vom Markt auch angenommen.

me



Begrüßung: Bernd Werner, Chef der Gruppe Nymphenburg.

»Es ist notwendig, dass wir befristet Mitarbeiter einstellen können, denn unsere Aufträge sind auch befristet.«

Wolfgang Häfele, Vorstandssprecher des Gebäudemanagementkonzerns Dussmann, Berlin.

DIGITALES LERNEN

NACHHOLBEDARF für kleine Unternehmen

Die klassische Aus- und Weiterbildung funktioniert so: Vor Ort sitzen der Referent und die Teilnehmer zusammen am Tisch oder an der Werkbank, um Themen zu besprechen und Fähigkeiten aufzubauen. Aber warum nicht das Ganze mal als Webinar oder per Lernvideo? Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln befragte zu dem Thema 1.700 Unternehmen und kam zu dem Ergebnis: Unter den nichtdigitalisierten Unternehmen nutzen nur 18 Prozent die Möglichkeiten des digitalen Lernens – bei den digitalisierten Unternehmen sind es

hingegen 43 Prozent. Dabei lägen die Vorteile auf der Hand, so die Studienmacher: Inhalte könnten individuell zusammengestellt und kostengünstig angepasst werden. Sie können zeitlich und räumlich flexibel organisiert werden, Anreise- und Übernachtungskosten spart man dadurch auch noch. IW-Wissenschaftlerin Susanne Seyda sieht hier gerade bei kleinen Unternehmen Nachholbedarf. Ihr Tipp: mit mehreren Firmen zusammentun, die die gleichen Weiterbildungsinhalte benötigen – und somit Entwicklungskosten senken.

js



Beim Einsatz von Webinaren besteht für viele Betriebe noch Luft nach oben.

KOLUMNE
»SO SIEHT'S AUS!«



Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe.

»Glaube nicht an die Nahles-Rente«

Nach dem neuen Sozialpartnermodell, also der eigentlichen Nahles-Rente, sollen sich Arbeitgeber und Gewerkschaften auf tariflicher Basis auf eine reine Beitragszusage einigen. Der Arbeitgeber hat allein den vereinbarten Beitrag an die betreffende Versorgungseinrichtung zu bezahlen, er haftet jedoch nicht für die Höhe der Leistung und es gibt keine Garantien.

Wie soll das den Mitarbeitern in den Betrieben zu vermitteln sein? Erst recht in Zeiten von Niedrigzinsen? Es ist äußerst fraglich, ob das Sozialpartnermodell der Direktversicherung den Rang abläuft.

Die Direktversicherung ist aktuell der beliebteste und bekannteste Durchführungsweg in kleinen und mittleren Handwerksunternehmen. Es wird sich zeigen, ob die Nahles-Rente im Handwerk überhaupt angenommen wird. Fachkräfte an den Betrieb zu binden, gelingt meines Erachtens besser mit den heutigen Innovationen und nicht mit dieser Rente.

Ich glaube nicht an Frau Nahles und ihre Rente. Die Nahles-Rente ist zwar gut gemeint, aber sie ist nicht gut gemacht. Monate sind seit ihrer Einführung inzwischen vergangen und außer heißer Luft hat sich bisher nichts bewegt. Die „alte Welt“ der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) bleibt nach wie vor attraktiv.

Rainer Reitzler

„BITCOIN“ FÜR DIE INDUSTRIE 4.0

Bezahlen Maschinen bald mit IOTA?

Ein hochkomplexes Zukunftsthema ist das IoT – Internet of Things. Grob zusammengefasst verbirgt sich dahinter die komplette Vernetzung von Produktionsschritten und auch der vernetzte Ein- und Verkauf von Leistungen. Aber wie soll das bezahlt werden? Vielleicht zukünftig mit IOTA. IOTA ist das Bitcoin für die Industrie 4.0. Sprich: In Zukunft werden nicht nur Banken, sondern auch Maschinen finanzielle Transaktionen durchführen – auch direkt und ohne Umwege mit anderen Maschinen. Die Idee hinter IOTA ist es, das nicht zentral, sondern dezentral zu organisieren über die sogenannte Blockchain, der Grundphilosophie auch der Kryptowährung Bitcoin. Und wie bei Bitcoin auch wird hier das Problem der Verifizierung und der Verschlüsselung einer Transaktion mithilfe von komplexen Programmcodes sichergestellt. Denn schließlich gibt es nicht mehr die eine Bank, die jede einzelne Transaktion kontrolliert. Das Prinzip hinter IOTA: Hier werden automatisiert mit der Sendung einer eigenen Transaktion gleichzeitig zwei andere Transaktionen aus der eigenen Umgebung bestätigt. Das System unterliegt dabei – anders als Bitcoin – keinen echten Mengenrestriktionen; es könnten theoretisch unendlich viele Transaktionen gleichzeitig durchgeführt werden. Dies ist das eigentlich attraktive an der Kryptowährung IOTA, denn wenn zukünftig ständig Maschinen untereinander Transaktionen durchführen, soll sie nicht das bei Bitcoin eingesetzte ressourcen- und zeitraubende Mining daran hindern. Weitere Infos unter: www.iota.org



Unendlich viele Transaktionen gleichzeitig? Mit IOTA bald möglich.

54.000 Euro

ist das durchschnittliche Bruttogehalt der Arbeitnehmer in Deutschland. Damit liegen sie auf Platz 4 in den OECD-Ländern. Am meisten verdienen die Schweizer. (Quelle: OECD-Bericht Taxing Wages 2018)

FORSCHUNGSPROJEKT INLUMIA

LEISTUNGSSTEIGERUNG für KMU?



Inlumia ist eine Firmenbewertung in 15 Minuten.

Inlumia ist das „Instrumentarium zur Leistungssteigerung von Unternehmen“. Ziel: Kleinen und mittleren Unternehmen soll geholfen werden, aus den Möglichkeiten von Industrie 4.0 die für sich passenden Maßnahmen auszuwählen. Und das geht ganz einfach. Über einen Quick-Check werden Fragen rund um das eigene Unternehmen und ein Referenzprodukt erhoben. Zeitaufwand: etwa 15 Minuten. Effekt: eine komplette Auswertung, auch mit Vergleich zu anderen Unternehmen. Nicht nur auf die technologische Sichtweise wird eingegangen, sondern auch auf die Faktoren Business und Mitarbeiter. Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit verschiedener Arbeitsbereiche zu analysieren – und so auch Verbesserungen durchzuführen. Inlumia ist ein Forschungsprojekt des Heinz Nixdorf Instituts an der Universität Paderborn und wird aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung unterstützt. Weitere Infos unter: www.inlumia.de



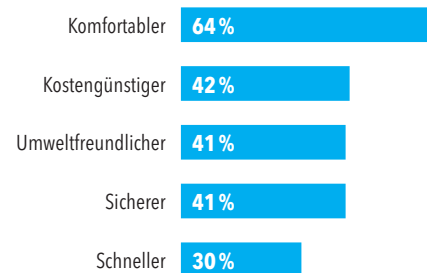
Ein Mann und sein Schrauber: Carsten Burr mit dem Festool TXS.

»Super flexibler AKKUSCHRAUBER«

Der Akku-Bohrschrauber TXS Li 2,6-Plus von Festool ist für Schreinermeister Carsten Burr das Universalwerkzeug schlechthin: „Mit ihm kann ich Beschläge montieren oder Löcher bohren – und alles ermüdungsfrei, weil das Gerät nur 900 Gramm wiegt“, schwärmt der Betriebsleiter der Schreinerei Burr im württembergischen Gruibingen. Einmal hat er mit seinen Mitarbeitern eine Holzfassade an eine Wand geschraubt, 6.500 Schrauben der Größe 4x6, kein Problem für den TXS. Wenn der Akku nach zwei Stunden leer ist, wird einfach gewechselt. „Muss ich bohren und schrauben, wird mit einem Handgriff zwischen Werkzeughalter und Bithalter gewechselt“, erklärt Burr. Das Gerät sei super flexibel und bestens geeignet für die Aufträge der Schreinerei – das sind hauptsächlich Einbauten von Fenstern und Türen bei Renovierungen, aber auch Einbauschränke. Das Preis-Leistungs-Verhältnis sei auch in Ordnung, meint der 31-jährige Unternehmer. Und die Qualität stimme ohnehin, schließlich sei die Marke Festool so etwas wie der Mercedes im Schreinerhandwerk. **rm**

Autonomes Fahren: Langsam und unsicher?

Durch selbstfahrende Autos wird das Autofahren:



Quelle: Ipsos

SELBSTFAHRENDES AUTO

IN DEUTSCHLAND herrscht Skepsis

Es ist das Hype-Thema in der Automobilindustrie, Start-ups und große Internetkonzerne testen es bereits auf amerikanischen Straßen – und auch die deutsche Industrie widmet sich mit Hochdruck diesem Thema: das selbstfahrende Auto. Und die Versprechen der Befürworter sind groß. Das Autofahren soll dadurch komfortabler und sicherer werden.

Gerade aber die Deutschen sehen diese Entwicklung rund um ihr liebstes Kind sehr skeptisch: 35 Prozent sind gegen das autonome Fahren. Damit begegnen sie diesem Thema laut einer Studie des Marktforschungsunternehmens IPSOS in 28 Ländern mit der weltweit größten Ablehnung. Nur 24 Prozent der Befragten gaben demnach an, ein autonomes Auto besitzen zu wollen. In Deutschland geht dabei die „German Angst“ um, wenn es um die Sicherheit des Konzepts geht. Die deutschen Befragten vertrauten der Sicherheit nur zu 41 Prozent. Aber: In anderen Ländern sind diese Werte noch schlechter, auch in den USA, wo es eine Debatte um erste Unfälle durch autonome Autos gibt. Dort vertrauen nur 38 Prozent der Befragten auf die Sicherheit; in Frankreich (34 Prozent) und Großbritannien (33 Prozent) sind es noch weniger.

Und auch bei anderen Fragen sind die Werte schlecht: Gelangt man mit dem autonomen Auto schneller zum Ziel? Nur magere 30 Prozent der deutschen Befragten können sich das vorstellen. Nur in Frankreich (29 Prozent), Großbritannien (24 Prozent) und Japan (23 Prozent) stimmen dieser Annahme noch weniger Befragte zu. Auch an eine bessere Umweltfreundlichkeit (41 Prozent) und geringere Kosten (42 Prozent) glaubt nur eine Minderheit der deutschen Befragten. Immerhin: Die Mehrheit der Befragten rechnet damit, dass selbstfahrende Pkw das Autofahren komfortabler (64 Prozent), entspannender (58 Prozent) und einfacher (54 Prozent) machen werden. **js**

MEHR EFFIZIENZ durch scharfe Kanten

Reichweite des Elektroautos = Leistung der Batterie. Das ist meistens die Formel, wenn es um die möglichen Kilometer des Elektroautos bis zur nächsten Steckdose geht. Und das Thema ist für die Kunden heiß: Die Batterie gilt als teures und zudem schweres Nadelöhr hin zu mehr Elektromobilität. Zudem dauert der Ladevorgang lange. Forscher der TU München erweitern diese Formel nun um eine weitere Komponente: die der Elektroleche im Motor selbst. Mit diesen werden die Magnetfelder erzeugt, die den Motor in Bewegung versetzen. Um in diesen nun zum Beispiel Platz für die Kupferspulen zu schaffen, müssen Löcher eingestanz werden. Die Wissenschaftler untersuchten genau diesen Prozess und fanden Erstaunliches heraus. Die Schärfe der entsprechenden Schneidstempel hat einen sehr großen Einfluss auf die magnetischen Eigenschaften der Bleche. Sie beschreiben den Effekt so: Eine



Stumpfe Kanten bei Elektrolechen im Motor verbrauchen mehr Energie.

Schere wird mit der Zeit stumpf. Es ist mehr Kraft nötig, um zum Beispiel Papier zu schneiden. Auf die Bleche bezogen: Durch die stumpferen Kanten entstehen größere Spannungen; das Material wird gebogen und damit einer mechanischen Belastung ausgesetzt. Das beeinflusst aber die Magnetisierung: Teilweise sei bei stumpferen Kanten eine vierfach höhere Strommenge notwendig gewesen, um die gleiche Magnetisierung zu erreichen, so das Ergebnis. Im Umkehrschluss: Sind die Bleche scharf, wird weniger Energie benötigt und somit die Effizienz der Elektromotoren gesteigert. Die Wissenschaftler haben aus dieser Erkenntnis Empfehlungen für den Verarbeitungsprozess entwickelt. Allerdings sei hier auch die ökonomische Komponente zu berücksichtigen. Wenn nämlich die Wartung der Werkzeuge teurer werde, könnten sich auch die Kosten für die Elektromotoren erhöhen.

js

DATEV, WÜRTH & HANDWERK MAGAZIN

INITIATIVE zur Digitalisierung

Die DATEV eG, die Adolf Würth GmbH & Co. KG und handwerk magazin starten eine Initiative für den elektronischen Rechnungsaustausch in Handwerksbetrieben. Über ihre Kooperation fördern die beiden Unternehmen die Digitalisierung betriebswirtschaftlicher Prozesse im Handwerk mit Lösungen für durchgängig digitale Workflows, vereinfachte Administration und neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit – beispielsweise mit Steuerberatungskanzleien. handwerk magazin unterstützt die Aktion als Kooperationspartner.

Im Mittelpunkt der Initiative steht die Portallösung DATEV Smart-Transfer. Darüber können Betriebe ihren Rechnungsein- und -ausgang digitalisieren. DATEV liefert die Lösungen für den elektronischen Workflow, der Lieferanten, Handwerker und deren Steuerberater verbindet. Aufgrund der Position, die WÜRTH im Handwerk einnimmt, stehen die Lösungen perspektivisch rund 540.000 Würth-Kundenbetrieben aus Handwerk, Bau und Industrie zur Verfügung. Mehr Infos unter:

datev.de/handwerk

rm

»Beim Aufrufen der Website wird die IP-Adresse übermittelt. Die DSGVO betrifft also jeden, der eine Internetpräsenz hat.«

Christian Heutger, IT-Sicherheitsexperte und Geschäftsführer der PSW Group.

PRESSESCHAU: DAS HANDWERK IN DEN MEDIEN

»DSGVO ist eine HARTE KOST«

Augsburger Allgemeine

HANDWERK - ALTERNATIVE ZUR UNIVERSITÄT

15. Mai 2018 – Was nützt es, wenn die Unis immer mehr Bachelor-Absolventen produzieren, aber Heizungsbauer und Elektriker Mangelware sind? Oft sind es die Eltern, die ihren Nachwuchs mit Macht gegen alle Interessen und Begabungen in Richtung Studium drängen.



HANDWERKER KLAGEN ÜBER ZU VIEL BÜROKRATIE

14. Mai 2018 – Fünf Handwerker aus dem Hochsauerland haben eine Initiative gegen die wachsende Bürokratie im Handwerk gegründet. Mittlerweile haben sich über 200 Betriebe angeschlossen. Vor allem kleine Betriebe seien mit der Büroarbeit oft überfordert.

Mitteldeutsche Zeitung

IMMER WENIGER FRAUEN IM BLAUMANN

24. April 2018 – Die Zahl der Frauen im Handwerk sinkt. Das baubegleitende Handwerk steht bei jungen Frauen nicht an erster Stelle. Oft stellen Betriebe ungern weibliche Lehrlinge ein, da sie zum Beispiel für getrennte Umkleidemöglichkeiten und Duschen sorgen müssen.

EUROPA MAGAZIN

HANDWERKER MIT DATENSCHUTZBEAUFTRAGTEN

6. Mai 2018 – Die Datenschutzgrundverordnung soll weltweit zum Goldstandard für Datenschutz werden. Beim Düsseldorfer Handwerkspräsidenten Andreas Ehlert stapelt sich die „harte Kost“, die mehr verunsichert, anstatt zu helfen (verfügbar über die ARD-Mediathek).



Die AG Mittelstand sieht „Handlungsbedarf“.

JAHRESMITTELSTANDSBERICHT

Fachkräftemangel im **FOKUS**

Ein Aufgabenpaket für die neue Bundesregierung schnürt die AG Mittelstand mit ihrem neuen Jahresmittelstandsbericht, „vielfältigen Handlungsbedarf“ sehe man. Ein Topthema: der Fachkräftemangel. Das geltende Arbeitszeitgesetz mit seiner starren täglichen Höchstarbeitszeit sei nicht mehr zeitgemäß, die tägliche Höchstgrenze solle auf eine wöchentliche umgestellt werden, fordern die beteiligten Verbände. Außerdem müsse generell das System der beruflichen Aus- und Weiterbildung gestärkt werden.

Und: Die 40-Prozent-Marke dürfe bei den Gesamtsozialversicherungsbeiträgen nicht überstiegen werden. Daneben werden in dem Bericht Forderungen zu neun weiteren gesellschaftlichen Themen aufgestellt, zum Beispiel zur Entwicklung der ländlichen Räume, der Infrastruktur, des Steuerrechts oder der Digitalisierung.

Nach eigenen Angaben beschäftigt der Mittelstand in rund 3,6 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen 17 Millionen Arbeitnehmer.

js

22,7

Megabits pro Sekunde (Mbps) beträgt die durchschnittliche Downloadgeschwindigkeit in Deutschland. In Europa liegen wir damit weit hinten. Quelle: OpenSignal/Statista

Foto: Syda Productions/stock.adobe.com

1.000.000.000. x Zukunft

Mit uns können Sie rechnen: Unser zweites Sonderkreditprogramm für den Mittelstand verdoppeln wir jetzt auf 1.000.000.000 €. So unterstützen wir Sie dabei, Ihren Betrieb fit für die digitale Zukunft zu machen. Und die beginnt ganz persönlich – mit einem Gespräch über Ihre Möglichkeiten.

Die Postbank – die Bank für den Mittelstand. Mit folgenden Angeboten für Sie:

- Finanzierung mit Sonderkrediten
- Zahlungsverkehr
- Factoring/Leasing und mehr

Infos unter 0228 5500 4455 und auf postbank.de/mittelstand

 **Postbank**
Eine Bank fürs Leben.

INTERVIEW



Prof. Dr. Friederike Welter,

Präsidentin des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn.

»Die Stärken der Betriebe fördern.«

Die Bundesregierung will den Mittelstand stärken. Sie fordern, eine Mittelstandspolitik des Nachteilsausgleichs sei nicht mehr zu rechtfertigen. Was für eine Mittelstandspolitik brauchen wir? Welter: Wir brauchen eine Mittelstandspolitik, die an den Stärken der Unternehmen ansetzt und das Potenzial betont, das in der Vielfalt des Mittelstands liegt. Angesichts der Heterogenität des Mittelstands muss sie jedoch beispielsweise Handwerksunternehmen anders ansprechen als Start-ups oder große industrielle Familienunternehmen.

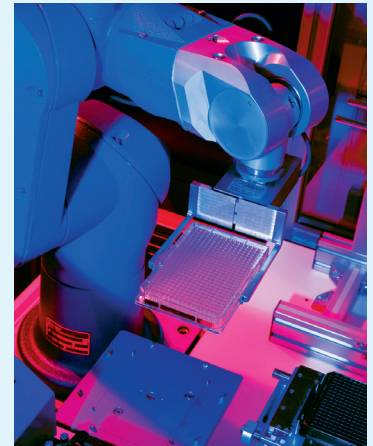
Derzeit wird kritisiert, dass es in Deutschland zu wenig Gründer gibt. Was sind die Ursachen dafür? Welter: Wir erleben aktuell eine diametrale Entwicklung im Gründungsgeschehen: Die Anzahl der Existenzgründer ist im gewerblichen Bereich in den vergangenen Jahren gesunken, 2017 jedoch nur noch leicht im Vergleich zum Vorjahr. Dagegen steigt seit Jahren die Anzahl der Selbstständigen in den Freien Berufen – wozu zweifellos die zunehmende Tertiarisierung beiträgt. Um mehr junge Menschen für das Thema „Unternehmertum“ zu begeistern, ist es notwendig, dass dieses einen gesellschaftlichen Stellenwert in der Gesellschaft besitzt und die Jugendlichen hierfür möglichst frühzeitig sensibilisiert werden. **rm**

TECHNOLOGIE-TRENDS

ALGENAUGEN steuern Maschinen

LICHT ZUM HÖREN Künstliche Hörhilfen, sogenannte Cochlea-Implantate, stimulieren den Hörnerv mit kleinen Elektroden, wirken aber nur sehr eingeschränkt. Das Max-Planck-Institut hat jetzt erste optogenetische Implantate erfolgreich an Mäusen getestet, bei denen an den Hörnervenzellen „molekulare Lichtschalter“ – sogenannte Kanalrhodopsine – eingesetzt werden und die wesentlich bessere Ergebnisse zeigen. mpg.de

SEHENDE EIWEIßE Lichtempfindliche Proteine in Tieraugen wandeln Licht in elektrische Reize für Nervenzellen um und ermöglichen so das Sehen. Max-Planck Forscher haben in der Grünalge *Chlamydomonas reinhardtii* Rhodopsin ähnliche Proteine entdeckt, die von Licht aktiviert werden und als Ionenkanal agieren. Mithilfe der Optogenetik können sie lichtempfindliche Proteine in unterschiedliche Zellen einbauen und dadurch Licht an- und abschalten. Das italienische Unternehmen Axxam hat dieses Prinzip erstmals in einer Screening-Plattform (Foto) eingesetzt. Damit kann die Suche nach neuen Wirkstoffen für die Medizin beschleunigt werden. mpg.de



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

Facebook als WERBETROMMEL

Wer macht sich gerade für das Handwerk in den sozialen Medien stark? Mit coolen Beiträgen, Fotos, Videos und interessanten Debatten? [handwerk magazin](http://handwerk-magazin.de) stellt hier ab sofort die spannendsten Köpfe und Diskussionen vor.



PHILIP PERDUSS, „Voll motiviert“ widmet sich Bäckermeister Philip Perduß neuerdings der Instagram-Welt. Der Mitarbeiter der Feinbäckerei Perduß aus Leipzig weitet seine Social-Media-Aktivitäten aus. Er habe nun auch einen Instagram-Account. Die Idee kommt gut an: Bereits nach kurzer Zeit knackte der „Brotschafter aus Leidenschaft“ bei Instagram die 100-Follower-Grenze.



EIKO HAUSLEITNER, Fleischermeister aus Ansbach, rührte in den vergangenen Wochen auf Facebook ordentlich die Werbetrommel für den Fleischerkalendar 2019. Gleichzeitig betonte er, wie stolz er auf sein Handwerk ist. Junge Köpfe der Fleischer-Szene geben aktuell Alles, um alte Traditionen umzukrempeln – und dafür nutzen sie besonders die Social-Media-Welt.



WALTER STUBER, Geschäftsführer von Gemeinhardt Gerüstbau (Roßwein), nutzt alle Kanäle, um junge Menschen für eine handwerkliche Ausbildung in seinem Unternehmen zu begeistern. Dabei legt er den Fokus nicht nur auf die analoge Welt und wirbt mit Vorträgen in Schulen, Plakaten oder Spots im Kino. Nein. Besonders aktiv ist er mit seiner Suche in den Sozialen Medien.



BRAAKER MÜHLE, Tim und Mark arbeiten bei der Braaker Mühle (Braak) und setzen auf die Kreativität der Facebook-Gemeinde: Nachdem sie sich mit ihrem Franzbrötchen den zweiten Platz beim Franzbrötchen-Wettbewerb in Hamburg sicherten, folgt eine neue, „wilde“ Aktion. Jüngst kündigten sie auf Facebook an, dass sie „das verrückteste Franzbrötchen der Stadt“ kreieren wollen.

FÜR JEDEN PROFI DAS RICHTIGE WERKZEUG.



FIAT
FIORINO

FIAT
TALENTO

FIAT
DUCATO

FIAT
FULLBACK

FIAT
DOBLÒ CARGO

Z.B. DEN FIAT
DOBLÒ CARGO AB **9.990 €¹**

DIE FIAT PROFESSIONAL MODELLE.

Am Ende eines Arbeitstages sollte es nur ein Gefühl geben: Stolz auf das Erreichte. In jedem Modell von Fiat Professional gehört dieses Gefühl zur Serienausstattung. Denn egal, ob für das Gewühl der Stadt oder für die Langstrecke, ob für Straßen oder Gelände, Waren oder Personen, ob Allrounder oder Spezialist: Fiat Professional hat für jeden Profi das passende Nutzfahrzeug.

¹ UPE des Herstellers i. H. v. 15.580,00 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. 5.590,00 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Doblo Cargo Kastenwagen Basis 1.3 Multijet 59 kW (80 PS) (Version 263.11L.1). Nachlass, keine Barauszahlung.

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 30.06.2018. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

FCA BANK
Deutschland

VEHICLE
PROTECTION



PROFESSIONAL

PROFIS WIE SIE

DIE RENDITEN im langfristigen Vergleich

Die Deutschen zeigen sich gegenüber Aktien eher zurückhaltend. Vergleicht man aber die Renditen, zum Beispiel die DAX-Rendite, so zeigt sich, dass diese in den letzten 30 Jahren um über 1.000 Prozent gestiegen ist.

Bei deutschen Staatsanleihen war es dagegen nur ein Plus von 378 Prozent. Noch mehr Renditen als Aktien bringen allerdings Immobilien, zumindest im Jahresvergleich seit 1870.

Bei der Geldanlage sollte man einen langen Atem haben. Das zeigen die Renditeübersichten über einen großen Zeitraum. Natürlich verändern sich im Laufe eines Jahrhunderts die Branchenanteile an den Aktienmärkten. Das gilt auch für die Länder und ihre Aktienmärkte. Erstaunlich ist, dass selbst Kriege und Krisen den Aktienmärkten nur kurzfristig schaden.

DER DAX GEWINNT

Dax-Rendite seit 1988:

1.182 PROZENT

Zum Vergleich: Deutsche Staatsanleihen brachten in der gleichen Zeit:

378 PROZENT RENDITE

DIE BÖRSEWELT IM JAHR 1900 UND HEUTE

Branchenanteil am amerikanischen Aktienmarkt

1900

Eisenbahn



62,8%

Banken



6,7%

Verhüttung



5,2%

Versorger



4,8%

Tabak



4,0%

Telegrafie



3,9%

2018

Technologie



24,8%

Banken



14,7%

Gesundheit



13,8%

Industrie



9,9%

Einzelhandel



7,3%

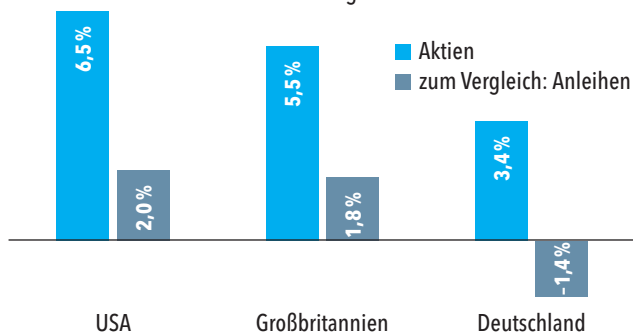
Öl, Gas



6,2%

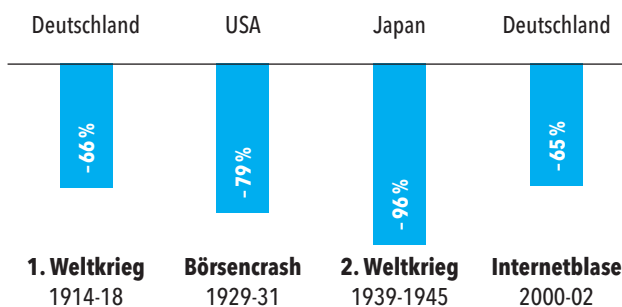
LANGFRISTIG ZAHLEN SICH AKTIEN AUS

Jährliche Renditen nach Abzug der Inflation seit 1900



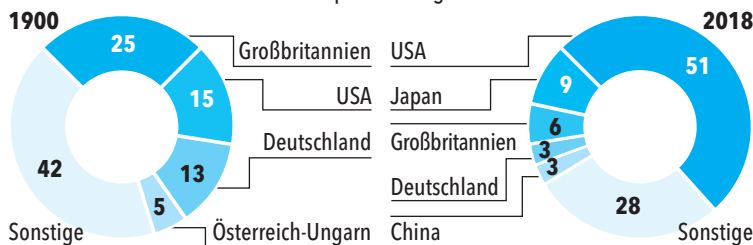
KRISEN SCHADEN AKTIEN NUR KURZFRISTIG

Verluste in einzelnen Ländern



SO HABEN SICH DIE AKTIENMÄRKTE VERÄNDERT

Anteil an der Marktkapitalisierung der Welt in Prozent



HÄUSER SCHLAGEN AKTIEN

Jährliche Renditen nach Abzug der Inflation seit 1870



Quelle: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung 2018, Dirk Niebel (Grafik) und Dennis Kremerl Illustrationen

Federico Panzano, Iconfly, anbilu adaleru, Georgiana Ionescu, Luis Prado, IQON, Tatiana Belkina, Ralf Schmitzer, Alfa Design, Tomasz Pasternak, Bhuvan, James from the Noun Project

A man in a light blue shirt and dark trousers stands in a large warehouse aisle, holding a blue sign with the word 'DURCHBLICK' in white capital letters. He is smiling at the camera. In the foreground, a man with dark skin and curly hair is shown in profile, wearing Google Glass and looking at a shelf of boxes. The warehouse has high ceilings and rows of tall shelving units filled with cardboard boxes.

Wir fördern das Gute in NRW.

DURCHBLICK

**Unternehmer wie Dirk Franke setzen für die Digitalisierung
auf die Förderprogramme der NRW.BANK**

Auf immer digitaler werdenden Märkten ist Durchblick der Schlüssel zum Erfolg. Die NRW.BANK finanziert die Realisierung Ihrer Digitalisierungsvorhaben – mit attraktiven Förderprogrammen und Beratungskompetenz. Sprechen Sie uns an!

www.nrwbank.de/durchblick



NRW.BANK
Wir fördern Ideen



MEGA MARKT WEB

Die Karriere der Online-Plattformen

Im Internet tummeln sich unzählige Anbieter, die Handwerkern über Online-Plattformen Aufträge vermitteln und sich als Marktplätze für handwerkliche Produkte und Dienstleistungen etablieren wollen. Sind diese Plattformen für Handwerker hilfreiche Vertriebspartner – oder gefährden sie Reputation und Geschäftsmodell von Handwerksunternehmen?

Autorin **Sarah Sommer**
Fotografen **Benjamin Schmidt,**
Fabian Zapatka & Blendwerk Freiburg

D

Der neue Stammkunde ist anspruchsvoll: Er verlangt pünktliche Lieferung zweimal täglich, nur frischeste Ware, qualitätsgeprüft, nach festen Vorgaben verpackt und etikettiert. Magnus Müller-Rischart, in fünfter Generation Inhaber und Chef der Münchener Bäckerei Rischart, hat eigens Mitarbeiter eingestellt und geschult, um die Waren exakt so zu verpacken, wie es sein neuer >



»Durch die Kooperation mit Amazon kann ich neue digitale Vertriebswege ausprobieren.«

Magnus Müller-Rischart, in fünfter Generation
Inhaber und Chef der Münchener Bäckerei Rischart

Die Auftragsvermittler

Handwerker online buchen und bewerten, das ist das Versprechen von Vermittlungsplattformen wie myhammer.de. Im Prinzip sind die Plattformen eine Mischung aus Online-Bewertungsportal und Kleinanzeigen-Börse. Handwerker zahlen eine monatliche Gebühr, um sich

bei der Plattform zu registrieren und sich dort zu präsentieren. Kunden können Anfragen stellen, Handwerker bewerben sich daraufhin um den Auftrag. Der neueste Trend: Plattformen wie seredo.de, die eine Auftragsvermittlung direkt über WhatsApp anbieten.

BEKANNTESTE PLATFORM:
MYHAMMER.DE



19.500

Handwerker sind bei MyHammer registriert (2017).

3,1 Millionen

Auftraggeber haben 2017 über Myhammer einen Handwerker gesucht.

11,28 Millionen Euro

Umsatz erwirtschaftet Myhammer mit der Vermittlung von Handwerker-Diensten.

WEITERE VERMITTLER-PLATTFORMEN FÜR HANDWERKER (AUSWAHL):

- askcharlie.de** vermittelt Dienstleister aller Art.
- blauarbeit.de** vermittelt Handwerker für Bau- und Renovierungsarbeiten.
- deinehelfer24.de** vermittelt Handwerker für Renovierungen.
- deliveroo.de** vermittelt Kundenbestellungen für Restaurants und Cafés und liefert diese aus.
- energieheld.de** vermittelt Experten für energetische Sanierungen.
- fairgarage.de** vermittelt Aufträge für Kfz-Werkstätten.
- fixico.de** vermittelt Aufträge für Kfz-Werkstätten.
- foodora.de** vermittelt Kundenbestellungen für Restaurants und Cafés und liefert diese aus.
- haushelden.de** vermittelt „Helfer“ für Privathaushalte, z. B. auch Gebäudereiniger und Handwerker.
- homify.de** bietet Präsentations-Plattform für Handwerker und Designer und vermittelt Aufträge.
- houzz.de** bietet Präsentations-Plattform für Handwerker und Designer und vermittelt Aufträge.
- latebird.de** vermittelt Termine bei Friseuren und Kosmetikern.
- lokaleshandwerk.de** vermittelt Kontakt zu lokalen Innungsbetrieben im Ruhrgebiet.
- maler.org** vermittelt Aufträge an Maler-Innungsbetriebe.
- mehr-stauraum.de** vermittelt Schreibern und Tischlern in NRW Aufträge für Einbauschränke.
- meisterando.de** vermittelt Aufträge für Renovierungsarbeiten.
- servicefix.de** vermittelt regionale Handwerker.
- stylou.com** vermittelt Termine bei Friseuren und Stylisten.
- treatwell.de** vermittelt Termine bei Friseuren und Kosmetikern.
- werkstatt.auto24.de** vermittelt Aufträge für Kfz-Werkstätten

Kunde wünscht. Er schaffte eine Etikettiermaschine an und einen kleinen Elektro-Transporter, der einmal am Morgen und einmal am Nachmittag an den Stadtrand zum Lager seines neuen Kunden flitzt. Rischart sagt, der Aufwand lohne sich: „Ich sehe das als Investition in unsere Zukunft und als Möglichkeit, neue digitale Vertriebswege auszuprobieren.“ Sein neuer Kunde ist der Online-Versand-

händler Amazon. Von seinem Zentrallager am Rande Münchens aus liefert der Internetkonzern Marmorkuchen, Kekse, Erdbeerschnitten und Schokotorten aus dem Hause Rischart innerhalb weniger Stunden an die Abonnenten seiner Liefersdienste „Amazon fresh“ und „Amazon now“ ins Stadtgebiet direkt bis an die Wohnungstür. „Die Einkaufsgewohnheiten der Menschen ändern sich nun ein-

mal durch die Digitalisierung. Für viele ist es heute schon selbstverständlich, sich alles bequem nach Hause liefern zu lassen“, sagt Rischart. Auch Gebäck.

Damit erreicht ein Megatrend das Geschäft der Handwerksbetriebe, der in den vergangenen Jahren bereits zahlreiche andere Branchen auf den Kopf gestellt hat oder das gerade tut: die Plattform-Revolution. Wirtschaftsexperten wie etwa der Professor und Forscher am renommierten Massachusetts Institute of Technology (MIT), Geoffrey Parker, beschreiben diese Entwicklung so: Online-Plattformen wie der Taxidienst Uber, Zimmervermittler AirBnB oder Zahlungsdienstleister Paypal, die vor wenigen Jahren als kleine Internet-Start-ups erschienen, haben es innerhalb kurzer Zeit geschafft, sich als neue Marktführer in ihren Branchen zu etablieren, Wettbewerber zu verdrängen oder ihnen wesentliche Umsatzanteile abujagen und so zu international erfolgreichen, milliardenschweren Konzernen heranzuwachsen.

WARUM FUNKTIONIEREN PLATTFORMEN

Das Erfolgsmodell: Da die meisten Menschen grundsätzlich zuerst im Internet nachschauen, bevor sie etwas anschaffen oder einen Auftrag vergeben, können die Online-Plattformen die Nachfrage nach bestimmten Dienstleistungen und Produkten auf ihrer Seite bündeln. Zusätzlich reichern sie Produkte und Anbieter mit relevanten Daten an: Kundenbewertungen, Produkt-, Markt- und Preisinformationen. Die Plattformen betreiben gezieltes Suchmaschinen-Marketing, bauen eine hohe Sichtbarkeit im Netz und eine große Reichweite auf und greifen so die Nachfrage der Kunden im Netz ab. Kunden, die Online nach einem bestimmten Produkt oder einer Dienstleistung suchen, landen nahezu zwangsläufig auf den Seiten der Plattform-Anbieter. Das verändert das Verbraucherverhalten: Das Netz liefert alles.

Aus diesem Grund wollen die Plattform-Betreiber möglichst schnell wachsen. Denn je mehr Anfragen und damit Kundendaten die Plattformen sammeln, desto relevanter und prominenter werden sie, desto besser und bequemer wird ihr Angebot. Ein klassischer Netzwerkeffekt. Haben die Plattformen eine gewisse kritische Größe erreicht, führt dann ➤



»Wir haben im
Jahr 2017 rund 15
Prozent unseres
Umsatzes über
homebell.de ge-
macht.«

Björn-Peter Witzmann (rechts)
Juniorchef des gleichnamigen Berliner
Malerbetriebs mit Vater

Die Online-Handwerker

Einfach nur Aufträge an Handwerker zu vermitteln ist diesen Plattformen nicht genug. Sie präsentieren sich potenziellen Kunden im Netz selbst als „Handwerksbetrieb der neuen Generation“, der mit „eigenen Teams“ oder festen „Partnerbetrieben“ die Aufträge von Kunden bundesweit ausführt. Kunden stellen eine Anfrage über die Plattform, die durch einen Algorithmus und/oder durch menschliche Sachbearbeiter geprüft wird

(„Angebot innerhalb von fünf Minuten/wenigen Stunden“). Der Auftrag wird dann an als „Partnerbetrieb“ registrierte Handwerker oder fest angestellte Teams übergeben. Viele bieten Kunden einen Pauschalpreis an – einige erlauben es Partnerbetrieben aber auch, ihre eigenen Preise zu verhandeln. Partnerbetriebe zahlen meist eine monatliche Gebühr und/oder eine Provision für jeden über die Plattform abgewickelten Auftrag.

BEKANNTESTE PLATFORM:
HOMEBELL.DE



11 Millionen Euro

steckten Investoren Anfang 2018 in das Berliner Start-up Homebell. Neben der Investmentgesellschaft SevenVentures (ProSieben) zählen auch die Versicherungskonzerne AXA und Helvetia zu den Investoren. Die sind vor allem an den Daten interessiert, die das Portal über marktübliche Handwerker-Preise sammelt.

3.100 Handwerker

zählt Homebell bundesweit zu seinem „Team“.

5.500 Aufträge

wurden bislang über die Plattform abgewickelt.

WEITERE ONLINE-HANDWERKSBEREICHE UND PAUSCHALPREIS-ANBIETER:

- caroobi.com** Reicht Aufträge für Kfz-Reparaturen an Partnerwerkstätten weiter.
- doozer.de** reicht Modernisierungsaufträge von Unternehmen der Wohnungswirtschaft an Handwerkspartner weiter. Aufmaß, Angebotserstellung, Rechnungsstellung übernimmt das Portal.
- easyheizung.de** vermittelt Aufträge für Heizungsbau-Projekte an Partnerbetriebe.
- kesselheld.de** reicht Aufträge an fest angestellte Teams und an Partnerbetriebe weiter.
- mehrwärme.de** vermittelt Contracting-Aufträge für Heizanlagen an Partner-Handwerker.
- myster.de** reicht Aufträge für Renovierungsarbeiten an Partner weiter.
- renovinga.de** reicht Aufträge für Renovierungsarbeiten zum Festpreis an Handwerkspartner weiter.
- rednux.com** reicht Aufträge für Klimaanlagebau an Partnerbetriebe weiter.
- stegimondo.de** vermittelt Partnerunternehmen Aufträge für Dachdeckerarbeiten.
- thermondo.de** gibt Aufträge für Heizungsanlagen an fest angestellte Handwerker-Teams weiter.
- weissmaler.de** reicht Aufträge an fest angestellte Maler- und Bodenleger-Teams weiter.

kaum noch ein Weg an ihnen vorbei. In den USA hat das vor nur zehn Jahren gegründete Start-up Uber inzwischen einen Marktanteil von 87 Prozent. In Deutschlands Großstädten jagten Uber-Fahrer den klassischen Taxi-Diensten bereits 20 Prozent ihres Umsatzes ab. Rund 24 Millionen Deutsche besuchen amazon.de im Durchschnitt jeden Tag. 230 Millionen Mal täglich klicken Käufer auf Produkte, die darüber angeboten werden. Heute ist

Amazon ein Vollsortimenter im Internet inklusive eigenem Lieferdienst. Zum Start des Amazon-Fresh-Dienstes im Mai 2017 in Berlin verkündete der Konzern: Kunden könnten nun aus mehr als 85.000 Produkten wählen und sich diese innerhalb von zwei Stunden liefern lassen. „Die lokalen Einzelhändler sind ein Kernelement von Amazon Fresh“, erklärte Florian Baumgartner, Director von Amazon Fresh Deutschland. „Inzwischen gibt es

für alles nur noch Plattformen“, fasst Bill Swanton, Analyst der internationalen Technologie-Beratungsgesellschaft Gartner, das Phänomen zusammen: Jedes Start-up will eine Business-Plattform sein, etablierte Unternehmen suchen panisch nach Geschäftsmodellen, Produkten und Dienstleistungen, die als Plattform-Business funktionieren. „Investoren sagen den Unternehmen: Vergesst neue Produkte. Baut uns lieber neue Plattformen, die Leute zusammenbringen, um miteinander Geschäfte zu machen.“

HANDWERK IST ZUKUNFTSMARKT

Seit einigen Jahren etablieren sich nun auch Spezial-Plattformen, die es auf das Geschäft mit handwerklichen Dienstleistungen und Produkten abgesehen haben. Der Umsatz im Handwerk liegt deutschlandweit bei rund 560 Milliarden Euro jährlich. Große, bundesweite Anbieter gibt es kaum. Der Markt ist kleinteilig, unübersichtlich und für Verbraucher intransparent. Ideale Ausgangsbedingungen für Online-Plattformen, die jetzt versuchen, sich als zentrale Vermittler zwischen Kunden und Handwerker zu schieben, die Handwerker-Suche für Kunden bequemer zu gestalten und die Nachfrage auf ihrer Plattform zu bündeln.

Vorreiter wie die Handwerker-Vermittlungsplattform myhammer.de (3,1 Millionen Kunden, siehe Kasten „Die Auftragsvermittler“) oder der Online-Heizungsinstallateur thermondo.de (100 Prozent Umsatzwachstum in 2017, mit 325 Mitarbeitern bereits wenige Jahre nach der Gründung Marktführer bei Heizungsinstallationen für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland) zeigen bereits, dass sich Handwerker quer durch alle Gewerke in den kommenden Jahren auf neue Marktverhältnisse einstellen müssen. „Wir haben in einen großen, fragmentierten Markt frischen Wind und ein anderes, innovatives Denken gebracht“, sagt Thermondo-Mitgründer Philipp Pausder.

PORTALE DIFFERENZIEREN SICH AUS

„Ich rate jedem Handwerker dazu, sich einmal in potenzielle Kunden hineinzuversetzen und sich zu überlegen, nach welchen Begriffen sie online suchen“, sagt Daniel Dirkes, Geschäftsführer der seit zwölf Jahren auf Handwerksun- ➤



»Wenn wir auf
Portalen preislich
mithalten wollten,
mussten wir sehr
große Mengen
produzieren.«

Georg Tritschler, Schreinermeister und Handwerks-
designer aus Kirchzarten im Schwarzwald.

Die Online-Verkäufer

Ob Lebensmittelhandwerker, Schreiner, Tischler, Schneider, Täschner oder Goldschmiede: Wer handwerklich gefertigte Produkte vertreibt, kann das über einen eigenen Onlineshop tun – oder aber seine Produkte auf einem der zahlreichen Online-Marktplätze anbieten, die im Netz um Aufmerksamkeit und Reichweite bei Online-Kunden konkurrieren. Das Spektrum reicht dabei von E-Commerce-Platzhirschen wie amazon.de

über Designer-Märkte wie selekt.com bis zu Nischen-Marktplätzen mit sehr speziellem Sortiment wie etwa dem metallbau-onlineshop.de. Hinzu kommen regionale Marktplätze: Das sind breit aufgestellte Verkaufsportale wie atalanda.com für lokale Händler und Dienstleister einer Stadt oder Region. Oder aber speziell für Handwerker entwickelte Marktplätze wie lokales-handwerk.com.

BEKANNTESTE PLATTFORM:

AMAZON Amazon Fresh, Amazon Prime now, Amazon Handmade



24 Millionen Besucher

hat die Seite amazon.de jeden Tag. Sie klicken 230 Millionen Mal auf der Seite.

65 Millionen Euro

Umsatz hat Amazon im ersten Quartal 2018 in Deutschland mit Lebensmittelverkäufen über Amazon Fresh und Amazon Prime Now erwirtschaftet.

8 Milliarden Euro

Umsatz pro Jahr werden sich mittelfristig im Lebensmittelbereich vom stationären in den Online-Vertrieb verschieben, schätzen Experten.

WEITERE VERKAUFSPLATTFORMEN FÜR HANDWERKER:

atalanda.com Regionale Marktplätze für Händler und Dienstleister.

dawanda.de Marktplatz für „Selbstgemachtes“ von Heimwerkern, Handwerkern, Designern.

ebay.de Marktplatz für Neuwaren und Gebrauchtwaren von privaten und kommerziellen Anbietern.

etsy.de Marktplatz für „Handgemachtes“, Design-Produkte und Künstlerbedarf.

manopus.de Marktplatz für handwerklich gefertigte Produkte.

metallbau-onlineshop.de Marktplatz für Produkte von Metallbau-Fachbetrieben.

rakuten.de Drittgrößter Internethändler der Welt; bietet auf der Plattform Möglichkeit, eigene Webshops zu präsentieren.

selekt.com Marktplatz für Produktdesigner, u. a. Möbel, Schmuck, Lebensmittel.

Möglichkeit zwei: „Der Unternehmer arbeitet mit Plattformen zusammen und passt sein Angebot und Geschäftsmodell an die veränderten Marktbedingungen an.“ Handwerker könnten sich als Subunternehmer der Plattform-Betreiber verstehen, für die sie günstige und standardisierte Dienstleistungen oder spezielle Produkte entwickeln, die sich auf den Plattformen gut verkaufen. Oder aber Handwerksunternehmen versuchen, sich über besonders hohe Qualität, eine starke eigene Online-Marke und gute Kundenbewertungen auf den Plattformen zu profilieren und so ihre Eigenständigkeit zu bewahren. „Einfach weitermachen wie bisher, während sich der Markt wandelt, halte ich für riskant“, sagt Sohnemann.

DIE KONDITIONEN DER KOOPERATION

Das Angebot der Portale sieht meist so aus: Handwerker zahlen einen monatlichen oder jährlichen Beitrag, um Anfragen oder Aufträge über diese Plattform zu erhalten. Eine weitere Variante: Handwerker können sich zwar kostenlos ein Profil auf der Plattform anlegen. Sie zahlen dem Plattform-Betreiber aber eine Provision für jeden Auftrag, der über die Plattform generiert wurde.

Bäcker- und Konditormeister Rischart vereinbarte mit Amazon etwa, dass er den Preis seiner Produkte selbst festlegt: „Unsere Waren sollen gleich viel kosten wie im Ladengeschäft.“ Er darf auch sein eigenes Logo auf die Waren drucken, denn das entspricht dem Konzept des Online-Händlers, der damit wirbt, dass Kunden sich Waren ihrer Lieblingsläden aus der Region nach Hause liefern lassen können. Die Bäckerei Rischart ist mit ihren 15 Café- und Bäckereifilialen in München eine bekannte Größe, von der starken Marke profitiert auch der Online-Händler. Rischart betreibt zudem bereits einen eigenen Onlineshop und ist mit 500 Mitarbeitern auch organisatorisch professionell genug aufgestellt, um ein Pilotprojekt mit Amazon zu stemmen. Viel Geld verdiene er mit dem Amazon-Geschäft noch nicht. Rischart, der nicht nur gelernter Bäcker- und Konditormeister, sondern auch Diplom-Kaufmann ist, findet solche Experimente und Partnerschaften aber wichtig: „Wir könnten auf eigene Faust keine Logistik auf die Beine stellen, die in weniger Stunden liefert und die Kühlkette einhält.“ ➤

ternehmen spezialisierten Werbeagentur Artland Marketing im niedersächsischen Merzen. „Dann sollte man diese Begriffe einfach einmal bei Google oder bei regionalen Such-Plattformen eingeben.“ Das können Formulierungen sein wie „Maler München“, „Handwerker München“ oder „Einbauschrank München“. Meist sind Online-Plattformen die ersten und prominentesten Suchergebnisse. Der Selbstversuch zeigt: Es gibt kaum ein handwerkliches Produkt oder eine Dienstleistung, die nicht von Spezial-Plattformen angeboten werden. „An Online-Plattformen kommt in Zukunft kaum noch ein Unter-

nehmer vorbei“, sagt Nick Sohnemann, Chef der Innovations-Agentur Future Candy in Hamburg. Er rät Unternehmen, sich auf die Veränderungen einzustellen, die durch die Digitalisierung auf ihren Märkten anstehen. „Unternehmer haben nur zwei Möglichkeiten: Entweder, sie tun sich mit Experten und anderen Unternehmern wie etwa Herstellern, Dienstleistern oder Wettbewerbern zusammen und versuchen, eigene Plattformen mit der nötigen Reichweite und einem attraktiven Angebot für Kunden auf die Beine zu stellen.“ Das sei allerdings keine leichte Aufgabe, die Konkurrenz sei groß.

Der Crafter. Ein großer Gewinn für Ihre Flotte.

Ab sofort mit
**Rücknahme-
versprechen***
für Leasingfahrzeuge.



Maßgefertigt für jeden Job.

Mit seiner großen Antriebsvielfalt, hervorragenden Stadttauglichkeit, über 15 Assistenzsystemen und dem 8-Gang-Automatikgetriebe für alle Antriebsarten inklusive 4MOTION unterstützt der Crafter Sie bei Ihren alltäglichen Herausforderungen. Und die günstigen Konditionen plus Rücknahmeversprechen machen Ihnen die Entscheidung für den Crafter jetzt sogar noch leichter. Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner oder auf www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de/crafter-leasing



Nutzfahrzeuge

* Der Leasingnehmer kann die vorzeitige Vertragsaufhebung des Leasingvertrages mit der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig verlangen, wenn folgende Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind: Das Bestelldatum auf der Leasingbestellung liegt zwischen dem 01.04.2018 und dem 30.06.2018. Bei dem vertragsgegenständlichen Fahrzeug handelt es sich um ein Diesel-Neufahrzeug der Marke VW Nutzfahrzeuge. Eine Körperschaft des öffentlichen Rechts ordnet ein Fahrverbot ausschließlich für Dieselfahrzeuge zum Zwecke der Luftreinhaltung innerhalb einer Gemeinde im deutschen Bundesgebiet an. Als ein solches Fahrverbot gilt, wenn die Einfahrt in dieses Gebiet oder die Durchfahrt innerhalb des Gebietes für ein solches Dieselfahrzeug einmalig an einem Wochentag (Werktag, Sonn- und Feiertag) untersagt wird. Die vom Fahrverbot betroffene Gemeinde befindet sich innerhalb eines Radius von 100 Kilometern um den Wohn- oder Geschäftssitz des Fahrzeughalters zum Zeitpunkt der Erstzulassung des Fahrzeugs. Bei juristischen Personen oder Personengesellschaften kann anstelle des Geschäftssitzes der Arbeits-/Einsatzort des regelmäßigen Fahrzeugnutzers treten. Das Fahrverbot tritt während der Laufzeit des Leasingvertrages in Kraft und das vertragsgegenständliche Fahrzeug ist von diesem Fahrverbot erfasst. Der Leasingnehmer und die Volkswagen Leasing schließen einen neuen Leasingvertrag über ein Neufahrzeug der Marke VW Nutzfahrzeuge zu den dann gültigen Konditionen ab (Bonität vorausgesetzt). Die vorgenannten Voraussetzungen können auch dadurch erfüllt werden, dass der Kunde anstelle eines Leasingvertrages einen Darlehensvertrag über ein Neufahrzeug der Marke VW Nutzfahrzeuge mit der Volkswagen Bank abschließt (Bonität vorausgesetzt). Der dem neuen Leasingvertrag/Darlehensvertrag zugrunde liegende Listenpreis inkl. Sonderausstattungen darf den Listenpreis inkl. Sonderausstattungen des bisherigen Fahrzeugs nicht um mehr als 15 % unterschreiten. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Ähnlich experimentierfreudig ist Björn-Peter Witzmann, Juniorchef des gleichnamigen Berliner Malerbetriebs mit zwölf Angestellten. „Wir haben angefangen mit dem Portal maler.org, das Innungsbetrieben Kundenanfragen vermittelt“, berichtet Witzmann. Dafür verlange das Portal lediglich eine moderate Jahresgebühr. Außerdem ist das Unternehmen bei den Portalen malervergleich.de und myhammer.de angemeldet. „Alle Portale richten sich vor allem an Privatkunden, und wir zahlen eine Gebühr, um Kundenanfragen zu erhalten“, fasst Witzmann zusammen.

Vor zwei Jahren kam ein weiteres Portal hinzu: die Plattform homebell.de. Das Berliner Start-up geht einen Schritt weiter als Auftragsportale: Es will mehr sein als ein reiner Auftragsvermittler. Mithilfe eines Algorithmus berechnet die Plattform auf Grundlage von Kundenangaben automatisch ein Pauschalpreis-Angebot. Das Portal stellt nicht nur den Kontakt zwischen Kunde und Handwerker her, sondern übernimmt die gesamte Kundenkommunikation, die Angebotskalkulation und die Abrechnung. „Homebell tritt als eine Art Online-Handwerksbetrieb auf, und die Handwerker sollen als Subunternehmer gar nicht unter ihrer eigenen Marke in Erscheinung treten“, erklärt Witzmann. Die Plattform-Entwickler hätten aber schnell gemerkt, dass die meisten Handwerker da nicht mitmachen wollen. „Wenn wir einen Auftrag über Homebell bekommen, gehen wir trotzdem als Malerbetrieb Witzmann dort hin.“ Das sei auch im Sinne der Kunden, denn: „Die wollen ja auch wissen, mit wem sie es zu tun haben.“

SELBSTBEWUSST MIT PORTAL-PARTNERN

In der Praxis gestalte sich die Zusammenarbeit mit dem Start-up nicht immer ganz unkompliziert. „Grundproblem ist, dass die nur wenige Leute mit dem nötigen Fachwissen haben.“ Mal arbeite der Algorithmus mit einer praxisfernen Preistabelle, mal würden die Mitarbeiter nicht erkennen, dass ein Kunde falsche Angaben gemacht hat oder eigentlich etwas ganz anderes benötigt, als im Online-Formular angegeben. „Ein bisschen mehr menschliche Fachkompetenz und etwas weniger Vertrauen in den Algorithmus wären hilfreich“, sagt Witzmann. „Aber

man merkt eben, dass das ein Start-up ist. Die haben ein paar sehr gute Leute, die sich mit dem Markt auskennen, aber auch immer wieder neue Mitarbeiter, die eher auf Callcenter-Niveau arbeiten.“

Ähnlich wie bei myhammer.de sei ein Teil der Portal-Kundschaft zudem sehr preisorientiert. Auf deren kleinteilige Aufträge zu Niedrigpreisen verzichte er lieber. Über Homebell nimmt Witzmann nur noch Aufträge an, bei denen es um größere Projekte geht.

GUTES QUALITÄTSMANAGEMENT ZÄHLT

Der Malerbetrieb machte im Jahr 2017 rund 15 Prozent des Umsatzes über Homebell. „Einige große Auftraggeber hätten wir ohne die Plattform sicher nicht gewonnen“, sagt Witzmann. „Allerdings haben uns die Plattform-Betreiber bei den Großaufträgen auch schon frühzeitig als Berater ins Boot geholt, um bei der Kalkulation zu helfen“, berichtet er.

Welche Portale sich in den kommenden Jahren bei den Kunden durchsetzen, werde von der Qualität der angebotenen Dienstleistungen und Produkte abhängen. „Das sieht man ja auch bei myhammer.de. Deren Hauptproblem ist, dass sie als reine Billig-Anbieter gelten.“

Myhammer.de versucht das derzeit durch Image-Kampagnen, durch Qualitätskontrollen und durch Optimierung der Abläufe zu ändern. Portale seien, sagt Witzmann, ein guter Weg, um Zusatzgeschäft zu akquirieren und das eigene, klassische Marketing zu ergänzen. „So ganz ausgereift sind die meisten Online-Angebote aber meiner Einschätzung nach noch nicht.“

Handwerker sollten sich auch darüber informieren, welche Zielgruppen eine Plattform anspricht. Vor allem: Wer sind die anderen Anbieter auf diesen Plattformen. Wenn etwa professionelle Handwerker wie Schreiner und Schneider auf Plattformen wie dawanda.de, ebay.de oder etsy.de mit Hobby-Heimwerkern oder industriell gefertigten Produkten konkurrieren, können sie kaum tragfähige Preise durchsetzen.

Diese Erfahrung hat auch Georg Tritschler gemacht. Der Schreinermeister mit Zusatzausbildung zum Handwerksdesigner aus Kirchzarten im Schwarzwald versuchte, über die Plattform dawanda.de in Kleinserien gefertigte,

standardisierte Produkte wie Garderobenständer, Regale und Schreibmappen zu vertreiben. „Aber damit ließ sich nichts verdienen“, sagt Tritschler. „Das sind zu viele Heimwerker unterwegs, die zu sehr niedrigen Preisen anbieten. So kann ich als Profi nicht arbeiten und kalkulieren, das ergibt keinen Sinn.“ Wenn er auf den Plattformen preislich mithalten wollte, müsste er sehr große Mengen produzieren. „Dazu fehlt mir neben dem Tagesgeschäft die Zeit – und wenn ich das tun würde, würde ich vielleicht doch eher einen eigenen Onlineshop für die Produkte aufbauen.“

Ein anderer Online-Design-Shop, den Tritschler getestet hat, ging nach wenigen Monaten pleite. „Das war frustrierend“, sagt der Handwerker. Vielleicht will er im nächsten Jahr noch einmal einen Anlauf wagen und dem Online-Vertrieb noch einmal eine Chance geben.

NICHTS INVESTIERT

Bäcker- und Konditormeister Rischart unterhält indes auch weniger investitionsintensive Kooperationen. Etwa mit der Plattform deliveroo. Über den Online-Lieferdienst geben Kunden in Großstädten Bestellungen bei Restaurants oder auch bei Bäckereien und Cafés auf. Fahrrad-Kuriere sammeln die bestellte Ware ein und bringen sie zum Besteller nach Hause. „Deliveroo hat uns dazu einen Tablet-Computer bereitgestellt.“

Ordert ein Kunde online, meldet sich das Gerät mit einem Signalton. Die Verkäuferin packt dann das gewünschte Produkt ein, eine Viertelstunde später holt ein Bote es ab, kurz darauf ist die Ware beim Kunden. „Dafür mussten wir nichts investieren, keine Abläufe verändern.“ Über die Provisionen, die sein Online-Partner für die Dienstleistungen pro verkauftem Produkt einbehalten, möchte Rischart nichts sagen: „Das hält sich aber alles im Rahmen.“

hm

olaf.deiningner@handwerk-magazin.de



Plattform-Business

Weitere Informationen über Marktentwicklungen und aktuelle Trends erfahren Sie auf unserer Themenseite:

www.handwerk-magazin.de/plattform-business



**TOP
PREIS**

**BETRIEBS-
HAFTPFLICHT**

**TOP
LEISTUNG**



TIL SCHWEIGER IN

DER BAUPROTECTOR

**VON EXPERTEN
VERSICHERT**

VHV 
VERSICHERUNGEN

DIE VHV SCHÜTZT BAUBETRIEBE VOR RIESIGEN RISIKEN

Auf einer Baustelle kann jeden Tag Unvorhergesehenes passieren – schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen. Als Bauspezialversicherer bietet die VHV Ihnen maximalen Schutz mit der wahrscheinlich besten Betriebshaftpflicht am Markt. Regelmäßige Leistungs-Updates sichern unsere Kunden vor neuen Risiken. So wurden mit dem aktuellen Produkt wichtige Leistungsverbesserungen eingeführt, wie der Schutz bei Drohneinsätzen und Nachbesserungsbegleitschäden bis 300.000 EUR. Für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung stehen Ihnen kompetente Experten zur Seite.

Mehr Infos unter 0180.22 32 100* oder unter vhv-bauexperten.de

* Festpreis 6 Cent pro Anruf, aus Mobilfunknetzen höchstens 42 Cent pro Minute.



»Wir müssen die digitale Revolution als eine gigantische, noch unverstandene Bildungsaufgabe sehen.«

Bernhard Pörksen, Professor am Institut für Medienwissenschaft an der Universität Tübingen, glaubt, dass wir neue mediale Fähigkeiten brauchen.

»Heute ist **JEDER** zum Sender geworden«

In einer Gesellschaft, in der jeder publizieren kann, werden die Ideale des Journalismus zur Allgemeinbildung, sagt Medienwissenschaftler Prof. Dr. Bernhard Pörksen.

Interview **Olaf Deininger** Fotografien **Annette Cardinale**

Der Brechtbau am Rande der Tübinger Innenstadt ist ein 1974 eröffneter Betonklotz, der innen mit konkreter Kunst und verwinkelten Fluren ausgestattet ist. Er beherbergt das Institut für Medienwissenschaft an der Universität Tübingen. In dieser wuseligen Lehrfabrik treffen wir uns zum Gespräch.

Durch Plattformen wie Facebook, aber auch durch technische Möglichkeiten, wie etwa WordPress, mit dem man sofort einen Blog im Internet realisieren kann, kann jeder Mensch heute sofort weltweit publizieren. Jeder ist zum Sender, zum Journalisten, zum Verleger geworden. Welche Veränderungen löst das aus?

Bernhard Pörksen: Wir erleben eine große Veränderung. Die Journalisten, die als „Gatekeeper“, als Torwächter am Tor zur öffentlichen Welt sortiert und entschieden haben, was interessant und was relevant ist, verlieren an Einfluss. Sie lassen sich umgehen. Jeder kann sich zuschalten. Kann sich barrierefrei in die Erregungskreisläufe des digitalen Zeitalters einschalten. Und wenn er ein Thema findet, das fasziniert und interessiert, dann

Vita Bernhard Pörksen

Geboren 1969 in Freiburg im Breisgau, studierte Germanistik, Journalistik und Biologie in Hamburg. Von 1996 bis 1997 volontierte er beim Deutschen Allgemeinen Sonntagsblatt. Ab 2002 arbeitete er als Juniorprofessor für Journalistik und Kommunikationswissenschaft an der Universität Hamburg, wurde 2007 an der Universität Hamburg habilitiert. 2008 erhielt er einen Ruf auf eine Professur für Medienwissenschaft an der Universität Tübingen. 2018 veröffentlichte er das Sachbuch „Die große Gereiztheit“ (Hanser Verlag).

kann er im Extremfall ein Weltpublikum erreichen. Das ist eine gigantische Öffnung des kommunikativen Raumes.

Wie verändert das unsere Gesellschaft? Das Problem ist: Wir sind diesen neuen medialen Möglichkeiten mental nicht gewachsen. Wir sind zu Sendern geworden, können uns aber nicht vorstellen, was wir auslösen, indem wir publizieren, posten, kommentieren und wie jeder Einzelne dadurch das Kommunikationsklima der Gesellschaft mit prägen.

Jeder muss also eine Idee davon bekommen, was er auslösen kann? Früher war das der Stammtisch in der Ecke, und wer die Themen dort blödfand, der hörte einfach nicht hin. Der Wirt war dafür nicht verantwortlich, was die Leute da in der Ecke sprachen. Jetzt ist das für alle hörbar.

Absolut. Und neben die vierte Gewalt der Medien ist eine fünfte Gewalt der vernetzten vielen getreten, die eigene Themen setzt, die auch mal einen angeblichen oder tatsächlichen Skandal aufgreift, die recherchiert, Doktorarbeiten prüft. Vierte und fünfte Gewalt bestehen jetzt nebeneinander. Wir selbst leiden nun an etwas, was man eine Möglichkeitsblindheit nennen könnte.

Was meinen Sie damit?

Wir können uns die mögliche Zukunft unserer Posts, unserer Kommentare, unserer Ad-hoc-Einfälle, unserer Ad-hoc-Attacken nicht wirklich vorstellen. Wir sind also nicht vorbereitet auf die Situation, dass wir auf einer Weltbühne – das Netz ist eine Weltbühne – kommunizieren. Das hat viele wunderbare Seiten. Ich profitiere als Wissenschaftler jeden >



Tag von dem Informationsreichtum, den das Netz mir bietet, von barrierefreier und blitzschneller Kommunikation, Interaktion und Information. Es gibt aber auch das unheilvolle Sofort-Veröffentlichen, Sofort-Posten von Videos oder anderen Inhalten, die die Reputation eines anderen oder eines Unternehmens in Hochgeschwindigkeit vernichten. Es gibt die Aufmerksamkeitsexzesse, die einen einzelnen Menschen an den Pranger stellen, der vielleicht eine marginale Normenübertretung begangen hat, aber nun weltweit skandalisiert wird. Es gibt in den Netzwerken neuartige Asymmetrien zwischen Anlass und Effekt, zwischen Ursache und Wirkung – und das scheint mir ein Grundprinzip des digitalen Zeitalters.

Wie soll man damit umgehen? Einfach an die Verantwortung aller Beteiligten zu appellieren reicht wahrscheinlich nicht aus ...

Das ist die große offene Frage unserer Gesellschaft: Wie kann man publizistische Verantwortung in den Wirkungsnetzen des digitalen Zeitalters neu definieren? Jeder verändert mit dem, was er publiziert, kommentiert, liked oder postet das

»Neben die vierte Gewalt der Medien ist eine fünfte Gewalt der vernetzten vielen getreten, die eigene Themen setzt.«

Bernhard Pörksen plädiert für einen mündigen Umgang mit den neuen Medien.

Kommunikationsklima. Weil jeder zum Sender geworden ist, muss auch jeder lernen, wie sein eigener Redakteur zu handeln. Die Grundfragen des klassischen Journalismus – was ist glaubwürdige, relevante und veröffentlichungsreife Information – müssen zu einem Element der Allgemeinbildung werden. Wir müssen von der digitalen Gesellschaft der Gegenwart zur redaktionellen Gesellschaft der Zukunft kommen.

Was kann man sich unter einer redaktionellen Gesellschaft vorstellen? Das ist eine Gesellschaft, in der die Ideale des guten Journalismus zur Allgemeinbildung geworden sind. Wie sehen diese Ideale aus? Guter Journalismus ist beispielsweise kritisch gegenüber kleinen und großen Ideologien, auch gegenüber den eigenen, zu schnell gefällten Urteilen oder Vorurteilen. Er kann die Seriosität von Quellen einschätzen. Er liefert stets mehrere Quellen für eine möglicherweise strittige Behauptung. Er hört immer auch die andere Seite. Er publiziert nicht zu schnell. Prüfe erst, publiziere später. Genauigkeit geht vor Schnelligkeit. In gutem Journalismus liegt eine Kommunikationsethik, die jeden angeht. Es sind nicht mehr die Spezialprobleme einer Profession. Es ist das Thema der Allgemeinheit geworden. Es geht darum, sich aus der eigenen Filterblase, der eigenen Echo-kammer herauszubeben und sich überhaupt wieder verständigungsorientiert zu überlegen, wo die andere Seite einen Punkt haben könnte, was macht das Argument der anderen Seiten sinnvoll.

Viele Medien schaffen diesen Anspruch selbst nicht. Wir würden von den Menschen mehr erwarten als von den Boulevardblättern. Außerdem machen viele Medien diesen Erregungszirkus mit, befeuern ihn, profitieren davon.

Ein Ideal wird nicht schon deshalb wertlos, weil es ständig verletzt wird. Wir müssen eine Wertedebatte führen und die digitale Revolution als eine gigantische, noch unverstandene Bildungsaufgabe sehen. Und diese Aufgabe geht von der Mündigkeit des anderen aus; sie vertraut dem anderen. Sie geht davon aus, dass der andere eigentlich – wenn er genug weiß – in der Summe auf eine ethisch akzeptable Art und Weise handelt. Die Alternative ist aus meiner Sicht grauenhaft: Das sind Gesetze, Bevormundung, die Entmündigung des Gegenübers. Als würden wir in letzter Konsequenz sagen: Da du das nicht verstehst, nehmen wir dir diese Geräte wieder weg.

hm

olaf.deiningner@handwerk-magazin.de



Digitale Netzwerke und Social Media

Wie Sie erfolgreich digitale Netzwerke aufbauen und schnell Fans und Multiplikatoren finden, erfahren Sie hier: www.handwerk-magazin.de/socialmedia



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**

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

UNFAIRE Konkurrenz durch Kleinstbetriebe

Die Friseure profitieren davon, dass Kunden mehr Geld für Schönheit ausgeben. Einerseits. Andererseits sorgen mehr Kleinstbetriebe mit Dumpingpreisen für unfaire Konkurrenz.

Autor **Reinhold Mulatz**

Branchentrends Friseurhandwerk

Mode

Friseurhandwerk ist Mode, deshalb hier die wichtigsten Trends für den Sommer: Es wird stufig, voluminös, locker und frei, aber immer mit einer zeitlosen Eleganz und einem Hauch Glamour. Ein Schnitt soll drei Looks schaffen.

Studium Beauty Management

Friseurhandwerk ist nicht nur Haarschneiden. Deshalb startet in diesem Jahr der Studiengang Bachelor of Arts Business Administration (B.A.) mit dem Schwerpunkt Beauty Management. Das Aufbaustudium vermittelt betriebswirtschaftliche Handlungskompetenz und aktuelles branchenspezifisches Expertenwissen.

Vielseitige Dienstleistungen

Kunden wollen eine umfassende Stil-Beratung und einen individuellen Farbservice und geben dafür auch mehr Geld aus. Der Friseurbesuch bekommt immer mehr Entspannungscharakter.

Digitaler Salon

Der Kosmetikkonzern Henkel präsentierte auf der Technikmesse CES in Las Vegas sein „Salon Lab“. Dort werden Haare gescannt und analysiert, um dem Kunden genau abgestimmte und personalisierte Pflegeprodukte anzubieten.

Mit einem deutlichen Umsatzplus von 3,1 Prozent hat das deutsche Friseurhandwerk das Jahr 2016 abgeschlossen. Für 2017 liegen zwar noch keine endgültigen Zahlen vor, aber auch im letzten Jahr ging der positive Trend weiter.

Hauptursache für die positive konjunkturelle Entwicklung der Friseurbranche ist und bleibt die gestiegene Nachfrage der Verbraucher nach vielseitigen Friseurdienstleistungen. Für eine umfassende Beratung, individuelle Styles und einen professionellen Farbservice investieren die Kunden verstärkt ihr Geld. Die eigene Schönheit steht weiter hoch im Kurs, und vor allem beim Thema Haare und Aussehen vertrauen Konsumenten auf die Kompetenz der Friseure. Hinzu kommt, dass der Friseurbesuch mit speziellen Pflegemitteln und Beauty-Anwendungen für viele Kunden als eine wohlthuende Auszeit vom Alltag gesehen wird.

NICHT ALLES IST SCHÖN

Doch die Wohlfühlatmosphäre in den Salons spiegelt nicht die ganze Wahrheit der Friseurbranche wider. Denn die Situation bleibt angespannt. Grund dafür ist die große Masse der sogenannten Kleinstselbstständigen. Die Kritik des Zentralverbands des Deutschen Friseurhandwerks ist hier eindeutig: Diese Kleinstbetriebe beschäftigen keine Mitarbeiter, bilden keinen Nachwuchs aus und

können unterhalb eines Jahresumsatzes von 17.500 Euro mehrwertsteuerfrei arbeiten. Für den Verband ist das eine unfaire Konkurrenz.

Die Zahl der mehrwertsteuerbefreiten Mikrobetriebe wächst seit Jahren, wird aber nicht gesondert statistisch erfasst. Der Zentralverband schätzt ihren Umfang auf mittlerweile rund 25.000 Einheiten. Als Gegenstrategie rät der Verband seinen Mitgliedsbetrieben, sich deutlich von Kleinstselbstständigen abzugrenzen und den Kunden noch mehr Service zu bieten.

GROSSE HERAUSFORDERUNGEN

Nachwuchsgewinnung und Imagestärkung sind die größten Herausforderungen für die Branche. Dazu zählt auch das Ziel, flächendeckend ein Mindestentgelt über dem gesetzlichen Mindestlohn (8,84 Euro) zu erreichen. Auch mehr Fortbildungsangebote sollen den Beruf attraktiver machen. So wurde jetzt mit dem Bachelor „Beauty Management“ ein neuer Karriereweg mit Berufsperspektiven für junge Menschen geschaffen. **hm**

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



Mehr Branchen im Check.

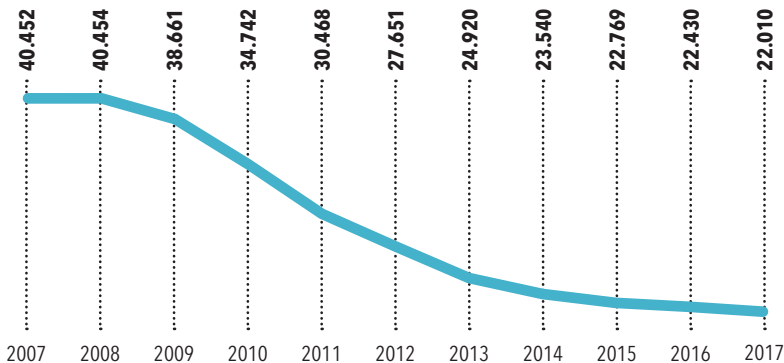
Fakten zu den wichtigsten Branchen:
handwerk-magazin.de/branchen-check

UNTERNEHMEN UND FILIALEN IM FRISEURHANDWERK

Die Tendenz der vergangenen Jahre dauert an: Umsatzstärkere Unternehmen gewinnen immer weiter an Bedeutung, die Filialisierung ist gestoppt. 2017 erfasste die Berufsgenossenschaft BGW noch 9.971 Filialbetriebe und 74.599 Unternehmen im Friseurhandwerk.

Quelle: Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW)

	Unternehmen	Filialen	Gesamt
2017	74.599	9.971	84.570
2016	73.691	10.002	83.693
2015	73.585	10.113	83.698
2014	72.623	10.602	83.225
2013	71.695	11.579	83.274



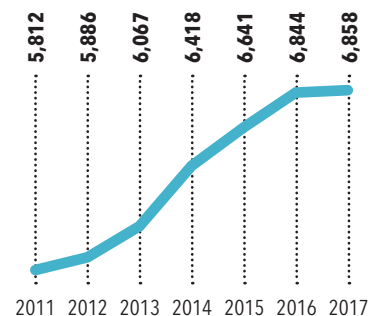
AUSZUBILDENDE IM FRISEURHANDWERK

Der Rückgang von neuen Ausbildungsverträgen seit dem Jahr 2008 hat Spuren hinterlassen. Das Nachwuchsproblem bleibt die größte Herausforderung der Branche. Mit 22.010 Azubis 2017 zählt das Friseurhandwerk aber weiterhin zu einer der ausbildungsstärksten Branchen in Deutschland. Quelle: ZDH

NETTO-UMSATZ IN MILLIARDEN EURO

2016 verzeichnete das Friseurhandwerk eine Umsatzsteigerung von 3,1 Prozent. Auch 2017 werden die Betriebe an den positiven Trend anknüpfen können.

Quelle: Stat. Bundesamt



6,9 Mal gehen Männer zum Friseur
pro Jahr

5,8 Mal gehen Frauen zum Friseur
pro Jahr

Quelle: Top Hair

BETRIEBSVERGLEICH: LEISTUNGSKENNZAHLEN IM FRISEURHANDWERK

Die Daten stammen aus dem Betriebsvergleich Friseurhandwerk 2016 der Landes-Gewerbeförderungsstelle des NRW-Handwerks (LGH) und beziehen sich auf Betriebe in NRW. Zur Größenklasse I zählen Betriebe mit einem Umsatz bis 120.000 Euro, zur Größenklasse II Betriebe über 120.000 Euro Umsatz.

Größenklasse	I	II	Gesamtauswertung
Gesamtumsatz je produktiv Beschäftigtem	44.100 €	55.542 €	51.822 €
Handwerkumsatz je produktiv Beschäftigtem	42.358 €	51.434 €	48.427 €
Handwerkumsatz je Kunde	31,49 €	40,01 €	37,52 €
Handwerkumsatz je Platz	15.532 €	24.689 €	21.792 €
Verkaufumsatz je Kunde	1,30 €	3,20 €	2,63 €
Gesamtumsatz je qm	1.396 €	2.412 €	2.022 €

WAS FRISEURE VERDIENEN

Je zwei Beispiele aus den Tariffbereichen der Landesinnungsverbände im Friseurhandwerk. Nicht jedes Bundesland hat einen Tarif, die Spannen sind zum Teil ziemlich groß. Es gibt aber auch Modelle mit Umsatzbeteiligung oder Prämiensystem. Dazu kommen noch Trinkgelder.

Ausbildungsvergütungen (1. Lehrjahr)

Sachsen **200 Euro**
Hessen **450 Euro**

Grundlohn

Bremen **1.490 Euro**
Schleswig-Holstein **1.557 Euro**

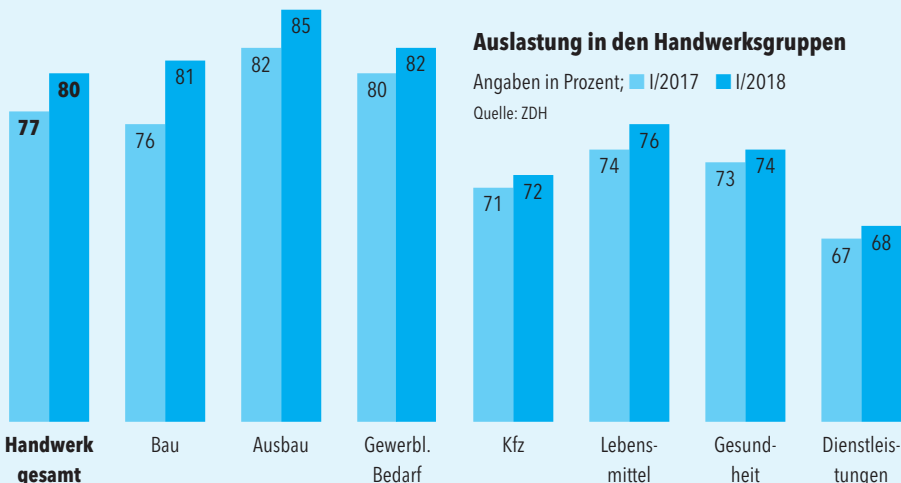
Stand: Oktober 2017; Quelle: Landesinnungsverbände

HANDWERKSKONJUNKTUR

NEUE HÖCHSTSTÄNDE bei Umsätzen und Aufträgen

Besser als je zuvor in einem Frühjahr beurteilen die Handwerksbetriebe ihre derzeitige Geschäftslage. Das zeigt der aktuelle Konjunkturbericht des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH). Die Betriebe melden für das erste Quartal 2018 neue Höchststände bei Umsätzen, Auftragspolstern und Investitionen sowie einen sonst saisonal unüblichen Personalaufbau. Mit sogar noch einmal besseren Geschäften in den kommenden Monaten rechnet mehr als jeder dritte Betriebsinhaber.

Vor diesem Hintergrund geht der ZDH davon aus, dass die Umsätze im Gesamthandwerk im Jahr 2018 um rund drei Prozent steigen werden. Besonders gut laufen die Geschäfte in den Bau- und Ausbauhandwerken sowie in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf. Allerdings ist am Kfz-Gewerk, für den Pkw-Verkäufe ein wichtiger Umsatzbringer sind, nicht spurlos vorübergegangen, dass wegen der möglichen Fahrverbote für Dieselfahrzeuge zuletzt die Verkäufe ge-



braucher Diesel-Pkw deutlich eingebrochen sind. Auf einen neuen Höchststand in einem 1. Quartal steigt mit 80 Prozent die Auslastung der betrieblichen Kapazitäten im Handwerk, wobei

alle Handwerksgruppen stärker als vor einem Jahr ausgelastet sind. Besonders in Branchen wie Bau und Ausbau bestehen weiter hohe Auftragsbestände von zum Teil mehr als 12 Wochen. **rm**

OLDTIMER

ER LÄUFT UND LÄUFT und läuft

Für viele ist es einfach Liebe, für manche auch ein lukrativer Markt: Ende 2017 waren in Deutschland erstmals mehr als 400.000 Pkw-Oldtimer mit H-Kennzeichen gemeldet. Ihre Zahl stieg auf 422.213, ein Zuwachs von elf Prozent gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt stieg der Bestand aller historischen Fahrzeuge, inklusive Motorräder und Nutzfahrzeuge, auf 477.386. Das ergab die aktuelle Auswertung des Oldtimer-Bestands in Deutschland durch den Verband der Automobilindustrie (VDA).

In der Rangliste der beliebtesten Oldtimer liegt seit vielen Jahren der VW-Käfer vorn. 36.258 Käfer mit H-Kennzeichen sind auf deutschen Straßen unterwegs. Der VDA setzt sich dafür ein, dass Oldtimer auch in Zukunft ohne Einschränkung auf öffentlichen Straßen fahren dürfen – auch wenn sie natürlich den modernen technischen Standards nicht entsprechen können. Doch sie seien automobiles Kulturgut und hätten eine sehr geringe Jahreslaufleistung. **rm**

Die häufigsten Modelle mit H-Kennzeichen:

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1. VW Käfer: 36.258 | 4. Mercedes SL R 107: 15.798 |
| 2. Mercedes W 123: 19.718 | 5. VW Bus/Transporter: 11.975 |
| 3. Porsche 911/912: 15.840 | |
- Stand: 1.1.2018, Quelle: VDA



Robert Friedmann, Sprecher der Konzernführung der Würth-Gruppe.

WÜRTH-GRUPPE

Einkaufen RUND UM die Uhr

Die erste Würth24-Niederlassung steht in Vöhringen an der A7 und ermöglicht Handwerkern Einkaufen rund um die Uhr von Montag bis Samstag. Der Zugang erfolgt außerhalb der gewohnten Öffnungszeiten über die Würth App mittels QR-Code. Die Waren- und Auftragserfassung erfolgt voll elektronisch. Damit will der Weltmarktführer im Bereich Montagetechnik seinen Kunden mehr Freiraum und Sicherheit für die Deckung des Sofortbedarfs schaffen. Insgesamt hat Würth 2017 ein Rekordjahr hingelegt und mit 12,7 Milliarden Euro Umsatz ein Wachstum von 7,5 Prozent erwirtschaftet. Diese Zahlen nannte Robert Friedmann, Sprecher der Konzernführung der Würth-Gruppe, bei der Bilanzpressekonferenz in Schwäbisch Hall. **rm**

Ladeinfrastruktur wird **VORSCHRIFT**

Das Plenum des Europäischen Parlaments hat Änderungen der Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden zugestimmt. Mit dieser Richtlinie soll auch der Aufbau von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge reguliert werden. Es ist vorgesehen, dass alle neuen und grundlegend sanierten Wohngebäude mit mehr als zehn Parkplätzen mit der entsprechenden Vorverkabelung ausgestattet werden müssen, die den nachträglichen Einbau von Ladestationen für alle Parkplätze ermöglicht. An allen neuen und grundlegend sanierten Geschäftsgebäuden mit mehr als zehn Parkplätzen gilt dies für 20 Prozent aller Parkplätze. Zudem muss bei diesen Geschäftsgebäuden mindestens ein Ladepunkt installiert und verfügbar gemacht werden. Der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) hatte sich zu diesem Thema intensiv eingebracht und unter anderem das Bundeswirtschaftsministerium für die Verhandlungen mit den EU-Gremien mit technischen Informationen und Kostenschätzungen versorgt. **rm**



Neue und sanierte Gebäude müssen künftig für E-Auto-Ladeinfrastruktur vorbereitet sein.

49,1

→ Milliarden Euro brutto betrug im letzten Jahr der Umsatz im erweiterten Do-it-yourself-Kernmarkt. Das haben Marktforscher von Teipel Research & Consulting herausgefunden.

NEUE STUDIEN UND UMFRAGEN

SMART HOME senkt Gasverbrauch



SMART HOME Mit modernen Smart-Home-Systemen lässt sich der Gasverbrauch um bis zu 30 Prozent reduzieren – unabhängig von der Größe des Hauses und dem Alter der Heizanlage. Zu diesem Ergebnis kommt das Cologne Institute for Renewable Energy (CIRE) der TH Köln. www.th-koeln.de



TEXTILREINIGUNG Oslo ist die teuerste Stadt, um einen Anzug chemisch reinigen zu lassen. München landete in der Studie „Textilreinigungs-Index 2018“ auf Rang 13 mit einem Preis von 17,80 Euro. Die Studie des Onlineanbieters Zipjet soll zeigen, welchen Beitrag die Textilreinigerbranche zur Gesamtwirtschaft der Länder leistet. www.zipjet.de



FACHKRÄFTE Wie sich die energiepolitischen Ziele der Bundesregierung auf die Anforderungen der Arbeitswelt innerhalb der Gebäudetechnik auswirken, untersucht eine neue Studie von Prognos und dem VdZ. www.vdzev.de

Helden sollten nicht warten.

Mietservice.
Besser. DBL.



Wir kümmern uns um
Ihre Berufskleidung.
Sie retten die Welt.

DBL –
Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH
info@dbl.de | www.dbl.de

ERSTE WAHL aus zweiter Hand

Angebote für Gebrauchtmachines finden sich vor allem online: Plattformen bündeln die Anzeigen gewerblicher und privater Anbieter. Doch nicht jedes Schnäppchen lohnt sich. Wo sich gute Gebrauchte finden lassen und was man beim Kauf beachten sollte.

Autorin **Sandra Rauch** Fotografen **Jens Nieth, Tristan Vonkann**

A

Auf die „schlanke Taille“ seiner Hebebühne ist Daniel Hiltcher besonders stolz. „Neben dem Raupenlaufwerk war es uns wichtig, ein Gerät zu finden, das auch durch enge Gartentore passt“, sagt der Juniorchef von Hans Hiltcher Einblasdämmung, Spezialist für Wärmedämmung im nordrhein-westfälischen Rheda-Wiedenbrück. Die Hebebühne mit einer Breite von nur 80 Zentimetern hat der Betrieb vor vier Jahren gebraucht bei einem Arbeitsbühnen-Mietservice in Holland gekauft. Drei Jahre war die Maschine dort schon gelaufen, nun wurden neue angeschafft, und die alte musste raus. „Wir hatten uns damals über Hersteller und Typen informiert“, erinnert sich Daniel Hiltcher. Als er das gewünschte Fabrikat dann im Internet in die Suchmaschine eingab, ploppten auch Gebrauchtangebote auf – wie das in Holland.

Die Dämmspezialisten führen zum Anbieter, und nachdem die Hebebühne dort tiptopp lief, wurde man sich einig: „Im Vergleich zum Neukauf haben wir rund 60 Prozent gespart“, freut sich Hilt-

scher. Bei ihm ist die Maschine täglich im Einsatz und „funktioniert einwandfrei“. Gerade schaut er sich nach einer zweiten Hebebühne um: „Gut möglich, dass es wieder eine Gebrauchte wird.“

ONLINE-MARKTPLÄTZE DOMINIEREN

Wer sich für gebrauchte Maschinen interessiert, kommt am Internet kaum noch vorbei. Große Plattformen bündeln Angebote aus ganz Deutschland, aber auch an-

deren europäischen Ländern. „Der eher traditionell geprägte Maschinenhandel ist online angekommen. Die Händler haben das globale Potenzial des Internets erkannt“, sagt Thorsten Muschler, Geschäftsführer von maschinensucher.de, dem nach eigenen Angaben größten deutschen Online-Marktplatz für gebrauchte Industriemaschinen. Hier sind aktuell rund 150.000 Inserate von 5.100 Anbietern gelistet. Die allermeisten Inserenten sind gewerbliche Maschinenhändler, doch auch Einmalverkäufer können ihre Maschine einstellen.

Das Portal funktioniert im Prinzip wie ein Anzeigenblatt, allerdings können die Anbieter umfangreiche Informationen, einschließlich technischer Datenblätter sowie Fotos und Videos der Maschinen hochladen.

Neben diesen Online-Anzeigenmärkten gibt es Plattformen, auf denen gebrauchte Maschinen nach dem Ebay-Prinzip per Versteigerung „unter den Hammer kommen“. Der Chance, hier ein echtes Schnäppchen zu ersteigern, steht aber in jedem Fall der erhöhte Zeitaufwand entgegen: Eine Maschine ungesehen zu kaufen macht bei größeren Investitionen wenig Sinn. Man fährt also zum Händler und ist im Grunde kaufbereit – doch den Zuschlag bekommt am Ende ein anderer Bieter. ➤

Gebrauchtmachinesbörsen

Die meistbesuchten Anbieter

Maschinensucher.de ist mit über 60 internationalen Websites der meistbesuchte Online-Marktplatz in Europa.

Vergleich der Besucherzahlen im 1. Quartal 2018

Maschinensucher/Machineseeker

3.143.801

Resale

724.806

Maschinenmarkt

116.614

Quelle: SimilarWeb 2018



»Im Vergleich zum
Neukauf haben
wir rund 60
Prozent gespart.«

Dämmspezialist Daniel Hiltcher mit seiner
gebrauchten Hebebühne.

Für den Gebrauchtkauf spricht auf jeden Fall der in der Regel deutlich geringere Preis. Dieses Argument ist besonders für Gründer und junge Betriebe interessant. Unternehmen mit guter Gewinnlage sollten dagegen das Abschreibungspotenzial beim Neukauf in ihre Entscheidung einbeziehen.

EINSTIEG IN NEUE TECHNIK

Auch wer modernisieren oder neue Geschäftsfelder entwickeln möchte, senkt mit gebrauchten Maschinen das Risiko einer Fehlinvestition. Stephan Wöhljtjen, Tischlermeister und Partner des Tischlernetzwerks TopaTeam aus dem niedersächsischen Achim-Uphusen, hat etwa mit dem Kauf einer gebrauchten CNC-Maschine den Einstieg in den computerunterstützten Möbelbau gewagt. Ein aktuelles Modell hätte schnell eine

Viertelmillion Euro gekostet, die 15 Jahre alte Maschine von einem Tischlerkollegen aus der Nachbarschaft war für 10.000 Euro zu haben. „Jetzt oder nie“, habe er sich gedacht, sagt Wöhljtjen. Rund 10.000 Euro hat er zusätzlich investiert, um die Maschine bei sich aufzustellen, sie einzurichten sowie die Mitarbeiter zu schulen. „Es ist eine neue Technik, und wir mussten unsere Fertigung komplett umstellen. Durch den Gebrauchtkauf konnten wir das einfach ausprobieren, ohne gleich riesige Summen zu investieren.“

Fünfzehn Jahre ist für CNC-Technik natürlich ein stolzes Alter. „Die Maschine hat ihre Mucken“, gibt Wöhljtjen zu. Doch durch den „kurzen Dienstweg“ zum Nachbarn habe die Einarbeitung gut funktioniert. „Wenn was ist, kann ich meinen Kollegen fragen und muss nicht einen Techniker rufen.“ Auch dass es auf

eine gebrauchte Maschine in der Regel keine Garantie gibt, ist für ihn kein Problem. „Ersatzteile für die Maschine sind noch erhältlich. Und wenn etwas kaputt geht, tut das bei diesem geringen Kaufpreis auch nicht so weh.“

Sicher ist dieser „Nahkauf“ die Ausnahme. Auf den Verkaufsplattformen zeigt sich, dass ein Großteil des Gebrauchtmärktes über gewerbliche Maschinenhändler läuft. Doch auch hier gibt es Unterschiede. Angesichts der oft nicht unbeträchtlichen Investitionssummen lohnt ein genauer Blick auf den Anbieter.

Im ersten Schritt muss hier unterschieden werden: Handelt sich um einen lagerhaltenden Händler – der die inserierte Maschine bei sich vor Ort hat –, oder stammt das Angebot von einem Makler, der lediglich inseriert? „Bei Maklern kann man sich nie sicher sein, ob die Maschine

Marktübersicht Wo man Gebrauchtmaschinen kaufen und verkaufen kann

Bei den Online-Plattformen haben wir in der Übersicht die Anbieter nach der Anzahl der Anzeigen gelistet. Bei den Versteigerungs-Plattformen sind die wichtigsten Anbieter genannt. Bei den Gebrauchtangeboten der Hersteller ist

es nahezu unmöglich, alle zu erfassen. Deshalb sind hier Beispiele der großen Anbieter aufgeführt. Weitere Angebote für Gebrauchtmaschinen finden sich in Fachmagazinen und Verbandszeitschriften.

ART	ANBIETER (Anzahl der Angebote, Abrufdatum: 17.05.2018)	BEMERKUNGEN
ONLINE- PLATTFORMEN	mascus.de ca. 398.000 Angebote online	Baumaschinen und Nutzfahrzeuge
	maschinensucher.de ca. 150.000 Angebote online	Industriemaschinen mit Schwerpunkt Werkzeug, Metall, Holz und Druck
	resale.de ca. 150.000 Angebote online	Nach eigenen Angaben ältester Gebrauchtmaschinenmarktplatz weltweit
	forklift-international.com ca. 79.500 Angebote online	Gabelstapler, Lagertechnik, Anbau- und Reinigungsgeräte
	machinerypark.com ca. 46.000 Angebote online	Baumaschinen
	lagermaschinen.de ca. 15.000 Angebote online	Nur lagerhaltende Händler, daher Sofortverfügbarkeit garantiert
	machinestock.com ca. 7.000 Angebote online	Produkte der Mitglieder des Fachverbandes Maschinen- und Werkzeug-Großhandel
	gebrauchtmaschinen.de ca. 5.000 Angebote online	Schwerpunkt Metallbearbeitungsmaschinen
VERSTEIGERUNGS- PLATTFORMEN	trademachines.com	Suchmaschine für Industrieversteigerungen
	surplex.com	Online Industrie-Auktionen von holz- und metallverarbeitenden Maschinen
	troostwijkuctions.com/de/	Industrieversteigerungen
	ebay.de	Sowohl Auktionen als auch Angebote zum Sofortkauf auf der Plattform, Festpreisangebote unter www.ebay-kleinanzeigen.de
GEBRAUCHT- MASCHINENHÄNDLER	Direkter Kontakt über Website oder Angebote in Newsletter etc.	Standort in der Region sinnvoll
INSOLVENZVERSTEIGERER	Direkter Kontakt über Website, Newsletter etc.	Standort in der Region sinnvoll
GEBRAUCHTMASCHINEN- BÖRSEN VON HERSTELLERN (Maschinen sind in der Regel vom Hersteller technisch und optisch aufbereitet)	trumpf.com , Stichwort: Produkte/Services/ Gebrauchtmaschinen	Werkzeugmaschinen
	zeppelin-cat.de , Stichwort Gebrauchtmaschinen	Baumaschinen
	schulergroup.com , Stichwort: Service/Gebrauchtmaschinen	Pressen und Bandanlagen
	used.liebherr.com/de	Baumaschinen, Anbauwerkzeuge und Ersatzteile
MESSEN	ReTEC	Seit dem Siegeszug der Online-Plattformen verlieren Messen an Bedeutung

»Die gebrauchte CNC-Maschine war der Einstieg in eine neue Technik.«

Tischlermeister Stephan Wöhljtjen hat die Maschine für 10.000 Euro gekauft.

Checkliste Was man beim Kauf beachten sollte

Vor der Kaufentscheidung müssen typische Kostenfallen geprüft werden, denn durch aufwendigen Transport oder Nachrüstungen können vermeintliche Schnäppchen schnell teuer werden.

✓ Pflichtenheft. Was soll die Maschine können? Besitzt sie alle Features, die im Betrieb benötigt werden? Oder verfügt sie über überflüssige Funktionen, die unnötig Strom oder Platz verbrauchen? Geplanter Nutzungszeitraum im Verhältnis zur geschätzten Lebensdauer: Handelt es sich nur um eine Übergangslösung oder langfristige Nutzung? Gelegentlicher Einsatz oder Dauerbetrieb? Solide gebaute Mechanik oder schnell alternde Computertechnik? Zu erwartende Störanfälligkeit? Passen die Maße zu räumlichen Gegebenheiten?

✓ Marktkenntnis / Finanzierung. Was kostet die Maschine neu/gebraucht? Qualitätsprodukt oder aus Billigfertigung? Ist es sinnvoll, durch Gebrauchtkauf auf Abschreibungen zu verzichten? Ist Leasing von Neumaschine Alternative?

✓ Rechtliches. Betriebserlaubnis / TÜV für ältere Modelle? Konformität mit aktuellen Sicherheitsvorschriften, betrieblichen Versicherungen, zu erwartenden künftigen Entwicklungen? Eventuell Nachrüstung nötig?

✓ Gewährleistung / Service. Besteht Garantie etwa vonseiten des Herstellers oder Händlers (letzteres nur üblich, wenn dieser die Maschine generalüberholt hat)? Ist die Maschine sauber und wurde sie regelmäßig gewartet? Sind Ersatzteile erhältlich? Ist individuelle Konfiguration/ Umbau möglich und was kostet dieser?

✓ Transport. Wie aufwendig sind Ausbau, Einbau und Lieferung und wer übernimmt diese? Haftung für ordnungsgemäße Verladung und Transport/Gefahrenübergang?



überhaupt noch zu haben ist. Man weiß nicht, wo sie steht, ob sie vom Makler besichtigt wurde, funktionsfähig ist, und die technischen Angaben sind vielfach oberflächlich und unvollständig“, erklärt Andreas Plum, Inhaber von Plum & Partner Werkzeugmaschinen aus Bünde in Nordrhein-Westfalen. „Am Ende hat man Zeit investiert und interessiert sich ernsthaft, dabei ist die Maschine längst verkauft.“ Plum & Partner handelt seit 1896 mit Maschinen, meist Werkzeugmaschinen.

ANBIETER GENAU PRÜFEN

Zum Prüfen eines Anbieters empfiehlt Maschinenhändler Plum: Ein Blick auf die Website sollte unter anderem die Lagerhalle mit den Maschinen zeigen. „Sieht man nichts, ist meist auch keine Halle vorhanden.“ Ein Manko, denn im Maschinenlager können Interessenten gleich zahlreiche Maschinen besichtigen und unter Strom prüfen.

Weitere Punkte, die oft bereits aus dem Profil auf den Verkaufsplattformen ersichtlich sind: Wie lange ist der Händler schon am Markt? Ist er mit einem Gütesiegel zertifiziert? Bietet er ein aussage-

kräftiges Angebotsblatt mit den Charakteristika der Maschine, also allen relevanten technischen Daten? Sind aussagekräftige Fotos oder auch Videos hinterlegt? Sehen die Maschinen sauber und gepflegt aus? Ist der Anbieter gut erreichbar, meldet sich schnell zurück und kennt sich mit den Fabrikaten und technischen Details aus?

Wichtig ist zudem: „Besser einen Händler möglichst aus der Region auswählen“, rät Plum. So können Anfahrt- und Transportkosten für den Käufer verringert werden. „Außerdem wollen Unternehmer oftmals eine Maschine in Zahlung geben. Da macht es Sinn, wenn auch der Händler auf kurzem Weg vorbeischaun kann.“

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



Maschinen richtig versichern

Eine Geschäftsinhaltsversicherung schützt das betriebliche Hab und Gut, also auch Maschinen, vor denselben Gefahren wie die private Hausratversicherung.

www.handwerk-magazin.de/geschaeftsinhaltsversicherung



SERIE

New Marketing

Vom Handwerker zum Kundenversther

- #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**

NEW MARKETING



CRM-SYSTEME für das Handwerk

Fast die Hälfte der Handwerker arbeitet laut Bitkom mit einer CRM-Lösung. Sie wollen Ihre Kundendaten endlich auch professionell nutzen? Trovarit hat exklusiv für handwerk magazin passende Systeme identifiziert. Ein Marktüberblick.

Autorin **Kerstin Meier**

Marktübersicht CRM-Systeme für den Einsatz im Handwerk – Teil 1

Mit rund 300 angebotenen CRM-Lösungen haben Anwender im deutschsprachigen Raum die Qual der Wahl. Trovarit, die Experten für den Business-einsatz von Software in Unternehmen aus Aachen, hat exklusiv für die Leser von

handwerk magazin die für Klein- und Mittelbetriebe geeigneten Lösungen zusammengestellt. Berücksichtigt wurden nur solche Systeme, die nicht mehr als 2.000 Euro pro User kosten.

ANBIETER	SYSTEM	ALLGEMEINE INFORMATIONEN				FUNKTIONSBEREICHE (AUSWAHL)*									LIZENZ-KOSTEN PRO USER
		Mitarbeiter	Erstinstallation	Installationen in D	Branchenspezialist	Cloud / SaaS	Vertriebsplanung & -steuerung	Marketing-Automation	Social CRM	Mobile CRM	E-Commerce- bzw. Shop-System	Kampagnen-Management	Reporting	Telefonintegration	
Legende ○ Funktion optional durch ein Partnerprodukt abgedeckt ■ Funktion durch fest integriertes Partnerprodukt abgedeckt ● Funktion ist fest integriert															
ADITO SOFTWARE	ADITO	105	2004	800		●	●	●	●	●	○	●	●	●	500 - 1.000 €
AICONSOFT	Aicon CRM	12	2014	120		●	●	●	●	●					500 - 1.000 €
AMTANGEE	AMTANGEE CRM	k. A.	2002	510			●	●		●	■	●		●	500 - 1.000 €
AUDIUS	audius.CRM Mobile Sales	240	2003	500		●	●	●		●		●	●		100 - 500 €
CAS SOFTWARE	CAS genesisWorld	400	1998	20.000		●	●	●	●	●		●	●	○	
CAS SOFTWARE	CAS PIA	400	2008	k.A.		●	●	●		●		●	●	●	
COBRA	cobra CRM PLUS	75	1987	1.600		●	●	●	●	●		●	●		100 - 500 €
COMBIT	combit Relationship Manager	42	2004	1.700			●	●	●	●	○	●	●	●	100 - 500 €
COMPAS	CompAS Consumer	14	1993	500		●	●			●		●	●		500 - 1.000 €
CONNECTIVITY	ConAktiv	20	1995	400			●			●		●	●	●	
CONSOL	ConSol CM	202	1997	170		●	●	●	●	●	●	●	○	●	500 - 1.000 €
CURSOR SOFTWARE	CURSOR-CRM	100	2004	135		●	●	●	●	●	○	●	●	○	100 - 500 €
CURSOR SOFTWARE	CURSOR-CRM Web	100	2013	11		●	●		●	●		●	●	○	<100 €¹
CURSOR SOFTWARE	EVI	100	1998	104		●	●	●	●	●		●	●	●	100 - 500 €
DIMMEL-SOFTWARE	KORAKTOR®	22	1998	1.000			●	●	■			●	●		500 - 1.000 €
DOCHOUSE	DOCHOUSE 4	19	2017	320		●	●	■		●	■	●	■	●	100 - 500 €
ENERPY	quisa Browser CRM	9	2008	920		●	●	●	●	●	●	●	●	●	<100 €
ENGEL DATACONCEPT	engelhaustechnik	8	k. A.	800			●			●			■		100 - 500 €
GEDYS INTRAWARE	GEDYS IntraWare CRM	90	2010	390		●	●	●	●	●		●	●		<100 €
GRUTZECK-SOFTWARE	AG-VIP SQL	12	2003	300			●	●	●	○		●	●		500 - 1.000 €
GSD SOFTWARE	DOCUframe	85	2001	700		●	●	●		●	●	●	■	●	100 - 500 €
HAUS WEILGUT	Weilgut CRM Suite	34	1989	470			●		●	●		●	●	●	100 - 500 €
HQLABS	HQ Simplified Business	25	2012	125		●	●		●				●		<100 €
INFOR	InforCRM (ehemalsSaleslogix)	900	1996	9.500		●	●	●			○	●	■		500 - 1.000 €

Quelle: www.it-matchmaker.com/Trovarit, Angaben der Anbieter, Stand 07.05.2018

*Das Modul "Kontaktmanagement" als Grundlage des CRM wird durch alle aufgeführten Produkte abgedeckt.

¹) Software-Miete in Euro je Anwender & Jahr

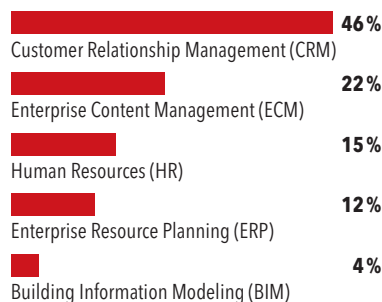
Ein Klick genügt – und schon hat der Unternehmer alle Informationen zu einem Kunden im Überblick: Wann hat er zum letzten Mal bei uns gekauft? Welche Leistungen haben wir erbracht? Zu welchem Preis? Wie lief die Auftragsabwicklung ab? Gab es Reklamationen? Besteht Interesse an Zusatzprodukten? Je mehr ein Betrieb von seinen Kunden weiß, desto individuellere Angebote kann er formulieren, was die Chance auf einen weiteren Abschluss verbessert.

War die Nutzung professioneller Software zur Verwaltung der Kundendaten (Customer Relationship Management Software – CRM) früher ausschließ-

Den Kunden im Visier

Fast die Hälfte nutzt CRM-Systeme.

Welche digitalen Anwendungen setzen Sie in Ihrem Handwerksbetrieb ein?



lich Großbetrieben vorbehalten, nutzen inzwischen laut Bitkom-Umfrage (siehe Chart) 46 Prozent der Handwerksbetriebe eine solche Lösung, weitere elf Prozent planen eine Einführung.

DEN KUNDENKONTAKT ABBILDEN

Dass die professionelle Verwaltung der Kundendaten nicht zum Standard der im Handwerk üblichen Branchenlösungen zählt, hat nach Einschätzung von Karsten Sontow, Chef der Trovarit AG, vor allem historische Gründe: „Früher war der Kunde egal, die Softwarewelt fing immer erst mit dem Angebot an und endete mit der Rechnung.“ Da dies jedoch in allen >

Marktübersicht CRM-Systeme für den Einsatz im Handwerk – Teil 2

ANBIETER	SYSTEM	ALLGEMEINE INFORMATIONEN					FUNKTIONSBEREICHE (AUSWAHL)*								LIZENZ-KOSTEN PRO USER		
		Mitarbeiter	Erstinstallation	Installationen in D	Branchenspezialist	Cloud / SaaS	Vertriebsplanung & -steuerung	Marketing-Automation	Social CRM	Mobile CRM	E-Commerce- bzw. Shop-System	Kampagnen-Management	Reporting	Telefonintegration			
Legende ○ ein optionales Partnerprodukt ■ ein fest integriertes Partnerprodukt ● das aufgeführte Produkt																	
ITELIGENCE	ITML CRM	2.588	2001	116			●	●	○	●	○	●	●	●	500 – 1.000 €		
KARG-EDV	emis serie VI+	k. A.	1994	400		●				●	○		●	●	500 – 1.000 €		
LOSINNO	HAPRO CRM / ERP Suite	5	1996	286			●	●			●	●	●		500 – 1.000 €		
LOTHAR GEYER EDV-BERATER	TelMarkt	6	1996	500			●	●	●			●		●	100 – 500 €		
MICROSOFT DEUTSCHLAND	Microsoft Dynamics 365	k. A.	2003	40.000		●	●	●	●	●	○	●	●				
MIDCOM	midcom	15	2004	450		●	●	●	■	●	●	●	●	●	500 – 1.000 €		
MOSER	MOS'aik	64	1995	20.000							●		●		500 – 1.000 €		
ORGANICE SOLUTION	orgAnice CRM 7	20	1992	30.000		●	●	●		●		●	■	●	100 – 500 €		
PDS	pds Software	170	2009	1.082		●			●	●		●	■	●	500 – 1.000 €		
ROWISOFT	Rowisoft blue	9	2000	1.755		●	●	●		●	○	●	●		100 – 500 €		
SAGE SOFTWARE	Sage CRM	850	2006	15.000		●	●	●	●	●		●			100 – 500 €		
SALESFORCE.COM	Salesforce1 Sales Cloud	26.000	1999	250.000		●	●	●	●	●	●	●	●		<100 €¹		
SCHOLZ.MSCONSULTING	Vemas.NET	28	1996	280		●	●	●	●	●		●	●		100 – 500 €		
SCHÜTZENDORF	HARMONY	12	1986	2.000		●	●				●	●			500 – 1.000 €		
SCOPEVISIO	Scopevisio	70	2010	2.000		●	●	■	○	●	■	●	●	●			
SMARTCRM	SMARTCRM	44	1992	390			●	●		●		●	●	●	500 – 1.000 €		
SOFTWARESCHMIEDE HÖFFL	QOMET	16	2008	300	●								■		1.000 – 2.000 €		
STEP AHEAD	Steps Business Solution	80	1999	730	●	●	●	●		●	●	●	●	○	500 – 1.000 €		
SUGARCRM DEUTSCHLAND	Sugar 7	450	2004	1.700.000		●	●	●	●	●	■	●	●		<100 €		
SUPEROFFICE	SuperOffice CRM	25	1994	11.000		●	●	●		●		●	●		500 – 1.000 €		
SWS KEEVE	RHAPSODY® CRM	11	1995	140			●			●		●	●		500 – 1.000 €		
TECART	TecArt CRM Server	23	2005	300			●	●	●	●			●	●			
TESLA CRM SOFTWARE	Theseus	22	1997	350		●	●	●		●		●	●	●	100 – 500 €		
TOPIX BUSINESS SOFTWARE	TOPIX enterprise	60	1990	4.200			●	●		●	●	●	●	●	100 – 500 €		
UNIQUE INFORM. INTELLIGENCE	unique-campaign	35	2002	200		●		●				●	●				
WAWISION	WaWision ERP/CRM	14	2010	250			●	●	●	●	●		●		100 – 500 €		
WORK4ALL	work4all	22	1991	600		●	●	●		●			●	●	100 – 500 €		

Quelle: www.it-matchmaker.com/Trovarit, Angaben der Anbieter, Stand 07.05.2018

*Das Modul "Kontaktmanagement" als Grundlage des CRM wird durch alle aufgeführten Produkte abgedeckt.

1) Software-Miete in Euro je Anwender & Jahr

Unternehmen nicht mit dem Lebenszyklus der Kunden übereinstimmt, haben die CRM-Systeme laut Sontow überhaupt eine so hohe Bedeutung erlangt.

Seit mehr 15 Jahren analysiert das Aachener Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Geschäftsprogramme, für diese Ausgabe von handwerk magazin haben Karsten Sontow und sein Team einen Marktüberblick der für Handwerksunternehmer tauglichen CRM-Lösungen erstellt. Denn längst nicht alle der am Markt befindlichen Softwarelösungen sind für den Einsatz im Kleinbetrieb geeignet, wie Karsten Sontow an einem Beispiel erklärt: So enthält die für Großunternehmen konzipierte

Software aufgrund der hohen Arbeitsteilung sehr viele Abfragen und Bestätigungen, die in Kleinbetrieben, wo ein Mitarbeiter meist mehrere Aufgabenbereiche abdeckt, völlig überflüssig sind. „Wenn ein Mitarbeiter sich quasi dauernd selbst bestätigen muss, ist das weder effizient noch motivierend.“

SCHWACHPUNKT MOBILFÄHIGKEIT

Doch genau darauf kommt es nach den Erkenntnissen der Studie „CRM in der Praxis – Anwenderzufriedenheit, Nutzen & Perspektiven“ von Trovarit beim Einsatz im Alltag an. So beklagt jeder vierte Betrieb nach der Einführung die mangelnde Akzeptanz der Anwender. Werden

die Kundendaten im CRM-Tool jedoch nur halbherzig gepflegt, sinkt nicht nur die Datenqualität, sondern auf Dauer auch der Erfolg von Marketingkampagnen, die über das Tool gesteuert werden.

Der mit Abstand größte und kritischste Schwachpunkt der CRM-Software ist die auch bei vielen namhaften Lösungen unzureichende Mobilität. „Wer als Handwerker beim Kunden vor Ort ist, möchte natürlich auch über Smartphone und Tablet auf die Kundendaten zugreifen können, das ist jedoch keineswegs selbstverständlich“, fasst Sontow die Studienergebnisse zusammen.

Was auf den ersten Blick nach einem Versäumnis der Anbieter aussieht, ist in

Erläuterungen zur Tabelle Die Funktionen – und was sie bedeuten

Zu den Basis-Funktionalitäten, über die alle in der Tabelle dargestellten Lösungen verfügen, zählen zentrale Adressverwaltung, Dokumentation der Kundenkontakte, Kontakthistorie sowie Unterstützung von Marketing-Kampagnen.

Cloud/SaaS. Software wird vom ausgewählten Anbieter über das Internet bereitgestellt und genutzt (SaaS=Software as a Service). Vorteil: Anwender müssen keine eigenen Speicherkapazitäten vorhalten und können die Software auch mobil nutzen (siehe auch Mobile CRM).

Vertriebsplanung & -steuerung. Planung und Überwachung von Vertriebsaktivitäten sowie die Einsatzplanung der Vertriebsmitarbeiter.

Kampagnen-Management. Adressiert alle Aufgaben zur gezielten und effizienten Kommunikation mit Interessenten und Kunden über Werbe-Kampagnen oder Maßnahmen zur Kundenbindung (z. B. Newsletter).

Social CRM. Nutzt die Möglichkeiten der sozialen Netzwerke wie Facebook, Xing, Twitter & Co. zur

gezielten Kommunikation mit ausgewählten Interessenten und Kunden.

Mobile CRM. Software „von unterwegs“ nutzbar, etwa über Laptop, Tablet und Smartphone. Ziel ist, den Mitarbeitern mit Kundenkontakt alle notwendigen Informationen über Interessenten oder Kunden jederzeit zur Verfügung zu stellen.

E-Commerce- bzw. Onlineshop-System. Ist Bestandteil der Lösung.

Reporting. Erstellung von regelmäßigen automatischen oder auch fallweisen Analysen.

Telefonintegration. Die Computer Telefon Integration (CTI) unterstützt das CRM durch die automatische Anzeige des bei Anruf identifizierten Kunden. Diese können auch direkt aus dem CRM-System heraus angerufen werden.

der Praxis deutlich komplexer. Schließlich, so Sontow, ist die Technologie der CRM-Software nicht immer für eine Ausgabe auf unterschiedlichen Endgeräten konzipiert: „Responsive bedeutet in vielen Fällen eine Neuentwicklung der kompletten Software, doch nicht jeder Anbieter hat die Ressourcen, dies zu leisten.“ Wer die Anschaffung einer CRM-Lösung plant, sollte nach Empfehlung des Exper-

ten auf jeden Fall die mobile Einsatzfähigkeit genau hinterfragen: „Eine CRM-Lösung ohne schlüssiges Konzept bei der Mobilnutzung ist heute ein No-Go!“

NUTZUNG LANGFRISTIG PLANEN

Wer bereits eine CRM-Software nutzt, die Schwächen im mobilen Einsatz hat, muss diese jedoch keineswegs sofort austauschen. Sondern in Ruhe überlegen, wie

wichtig die Mobilfähigkeit im Alltag überhaupt ist und wie sich der Betrieb zukünftig softwaretechnisch aufstellen will. Ist etwa langfristig sowieso der Einsatz einer ERP-Lösung geplant, kann es auch sinnvoll sein, die „alte“ CRM-Software bis dahin noch zu nutzen und dann auf eine ERP-Lösung mit integriertem CRM-System umzustellen.

NEU: SAP FÜR HANDWERKER

Da der Markt für die Anbieter von Systemen für Großbetriebe begrenzt ist, bemühen sich inzwischen auch Marktführer Salesforce oder SAP um mittelständische Kunden. Eine Entwicklung, von der nach Einschätzung des Trovarit-Experten Sontow auch Handwerker profitieren können. Denn es handelt sich bei den Angeboten nicht um „abgespeckte“ Versionen der Großbetriebssoftware, sondern um Neuentwicklungen für den Mittelstand, was sich auch in den Preisen widerspiegelt. „Es lohnt sich also durchaus, diese Programme einmal in Augenschein zu nehmen“, rät Karsten Sontow. **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



BLÅKLÄDER PRÄSENTIERT STOLZ

X1900

DENIM STRETCH FOR WOMEN

BLÅKLÄDER
WORKWEAR

B **IG** **f**

BLAKLADER.DE /BLAKLADER /BLAKLADER

JETZT WIRDS HEISS – die Neuheiten für den Sommer 2018

Frische Farben und **noch mehr** Funktion: Atmungsaktive Berufskleidung, die cool aussieht und vor der Sonne schützt, ist eine der wichtigsten Innovationen dieser Sommersaison.

Autorin **Kerstin Meier**





DBL

Von der heißen Sonne in den kühlen Keller: Die Kollektion Elements bietet nach dem Zwiebelprinzip Shirts, lange und kurze Hosen sowie Westen und Jacken. So kann sich jeder Mitarbeiter individuell nach seinem Temperaturempfinden kleiden.



ISM

Die wind- und wasserdichte Regenjacke WRAP ME CTX von Albatros hält mit verschweißten Nähten und Reißverschlüssen die üblichen Sommer-Gewitterschauer zuverlässig ab. Danach lässt sich das Leichtgewicht (260 Gramm bei Größe L) wieder in der Seitentasche verstauen.



Modyf

Ein Klassiker für lange und schweißtreibende Arbeitstage: das leichte, elastische Funktionsshirt aus der Nature-Kollektion mit UV-Schutzfaktor 50 wirkt dank hohem Bambusfaser-Anteil antibakteriell und geruchshemmend.

Engelbert Strauss

Die mit dem UV-Schutzfaktor 50 ausgestattete atmungsaktive und schnell trocknende Funktionskleidung in dezentem Anthrazit schützt den Träger deutlich besser vor den aggressiven Sonnenstrahlen als klassische Baumwolle. Die Zip-Shirts mit hohem Kragen schützen bei Bedarf den Nacken ab, die Caps mit angenähertem Nackenschutz sind je nach Sonneneinstrahlung in drei Varianten tragbar und lassen sich leicht in der Hose verstauen.



Mascot

Die Shorts im Vier-Wege-Stretch aus der der Advanced-Kollektion kombinieren niedriges Gewicht mit einem ergonomischen Schnitt und hoher Strapazierfähigkeit. Die Hängetaschen aus Cordura-Gewebe lassen sich zum Waschen oder beim Autofahren leicht abnehmen, so bleibt der Träger flexibel.



Kansas

Bequem wie für das Sofa, dafür aber strapazierfähig und haltbar mit vielen nützlichen Features wie Kniepolster- und Außentaschen: Die Handwerker-Sweatpant aus Sweatshirtmaterial im Sportschnitt liegt optisch voll im Trend, ohne bei der Funktion zu sparen.



Elten

Der Lonny blue low ESD (Schutzklasse 1) aus der Wellmaxx-Serie verfügt über einen Sohlenkern, der dem Träger einen Großteil der beim Laufen aufgewendeten Energie wieder zurückgeben soll. Atmungsaktives Textilmaterial sorgt zusätzlich für ein leichtes Laufgefühl.

Dickies

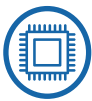
Das leichte und pflegeleichte Gewebe der Kollektion Everyday 24/7 ist für den Einsatz bei sommerlichen Temperaturen gedacht. Alle Teile sind ohne Zuschlag auch in schlanken und untersetzten Größen erhältlich.



Abschied vom Bauchgefühl: **DIE KUNST** der klaren Kalkulation

Eine aktuelle Studie von DATEV und handwerk magazin zeigt, dass viele Betriebe bei der Angebotskalkulation noch Optimierungsbedarf haben. Vor allem die Anzahl der Chefs, die sich nur auf ihr Bauchgefühl verlassen, ist noch erstaunlich hoch. Hier die Analyse.

Autor **Olaf Deininger**



SERIE

**Kaufmännische Prozesse:
So digitalisiert das Handwerk**

Folge 1 – Allgemeine Situation

Folge 2 – Kalkulation

Es ist immer wieder die gleiche Situation: Spricht man mit Steuerberatern über das Handwerk, dann dauert es meist nicht lange, bis das Gespräch auf das Thema Kalkulation kommt. Hinter vorgehaltener Hand erklären manche Steuerexperten dann: Viele Betriebe im Handwerk „können einfach nicht kalkulieren“. Oder – falls sie es können – tun sie es einfach nicht. Darin läge etwa die Ursache, weshalb trotz voller Auftragsbücher, Überstunden und Wochenendarbeit manche Betriebe trotzdem nur mickrige Gewinne einfahren und sich die Stimmung des Chefs der schlechten Rendite wegen zunehmend verdüstert.

DIE DATENBASIS: BAUCHGEFÜHL NOCH WEIT VERBREITET

Grund genug für handwerk magazin und die Nürnberger DATEV, diese Beobachtung einmal durch eine groß angelegte Studie zur Kalkulationspraxis der Betriebe genau unter die Lupe zu nehmen. Dazu wurden im Januar dieses Jahres über 500 repräsentativ ausgewählte Handwerksbetriebe vom internationalen Marktforschungsinstitut ResearchNow im Rahmen eines Business-to-Business-

Panels befragt. Wir wollten wissen: Auf welche Art und Weise kommen ihre Angebotskalkulationen zustande, welchen Daten liegen ihnen zugrunde, welche Kalkulationsmethoden werden gewählt, und welche technischen Hilfsmittel kommen zum Einsatz?

Die Ergebnisse geben den Steuerberatern recht: Bei der Frage, auf welcher Datenbasis neue Angebote kalkuliert werden (siehe Infografik unten), antworten immerhin rund zwölf Prozent der befragten Betriebe, dass sie nach dem Bauchgefühl kalkulieren würden. Geht man davon aus, dass Menschen sich grundsätzlich in einem eher besseren Licht darstellen möchten (so kommen Umfragen im Bereich Gastronomie etwa

regelmäßig zu dem Ergebnis, dass praktisch niemand zu McDonalds geht; laut Medienumfragen kauft kaum jemand die Bildzeitung), dann steht zu vermuten, dass die reale Zahl der Bauchkalkulierer noch wesentlich höher liegt.

Stark verbreitet ist diese Kalkulationsweise aus dem Bauch in der Kfz-Branche und im Dienstleistungs-Handwerk. Der höchste Anteil der Betriebe, die mit dieser „Methode“ arbeiten, lag in der Gruppe der Firmen mit 6 bis 20 Mitarbeitern. Kaum Anwendung findet das Bauchgefühl hingegen bei Untenehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern.

Betriebe mit 6 bis 20 Mitarbeitern setzten am häufigsten von allen auf interne Systeme. Am stärksten ausgeprägt ist das im Bau und Ausbau, beim gewerblichen Bedarf und im Kfz- und Lebensmittelhandwerk.

Auf die eigene Erfahrung setzen die Handwerksunternehmen vor allem in den Branchen Gesundheit und persönlicher Bedarf. Große Unternehmen nehmen bei ihren Kalkulationen tendenziell häufiger die Wettbewerber in den Blick: Wahrscheinlich steigt mit zunehmendem Auftragsvolumen auch der Wettbewerbsdruck.

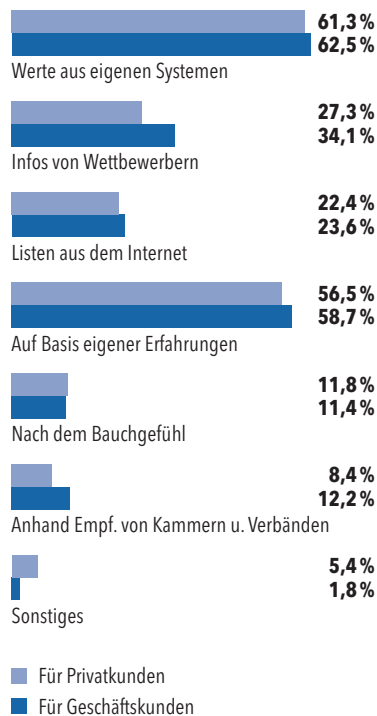
Kaum wahrgenommen werden Empfehlungen von Kammern und Verbänden. Dieser Wert liegt in der Regel im einstelligen Bereich. Lediglich die Betriebe im Ausbau und gewerblichen Bedarf widmen mit rund 13 Prozent den Informationen der Handwerksorganisationen ihre Aufmerksamkeit. Insgesamt trauen Betriebe mit 51 bis 100 Mitarbeitern den Informationen von Kammern und Verbänden noch am ehesten. Rund ein Viertel der Befragten recherchieren Hinweise zur richtigen Kalkulation im Internet.

ZUSCHLAGSSÄTZE: DIE BETRIEBSGRÖSSE ENTSCHIEDET

Zuschlagssätze sollen anfallende Gemeinkosten möglichst genau auf einzelne Dienstleistungen und Aufträge übertragen. Auf diese Weise ist es am besten möglich, deren Wirtschaftlichkeit zu überprüfen und adäquate Preise zu bestimmen. Kleine Betriebe setzen nur selten Zuschlagssätze ein. Demgegenüber ist ➤

Datenbasis für Angebotskalkulation

Auf Basis welcher Daten kalkulieren Sie neue Angebote für Ihre (potenziellen) Kunden?



Quelle: Datev; Basis: Alle Befragten | n = 501

die Kalkulation mit Zuschlagssätzen bei den großen Betrieben nicht nur am stärksten verbreitet – alle größeren Unternehmen arbeiten mit einem Zuschlagssatz für die Allgemeinen Geschäftskosten sowie zu mehr als 80 Prozent mit einem Zuschlagssatz für Material. Das ist über alle Größenklassen hinweg jeweils einsame Spitze. Eher kleinere Betriebe mit 6 bis 20 Mitarbeitern setzen im Vergleich zu den anderen Größenklassen am häufigsten auf Zuschläge für die Baustellengemeinkosten (BGK).

Zur Erklärung: Unter Baustellengemeinkosten versteht man die Kosten, die auf einer bestimmten Baustelle anfallen, aber keiner Teilleistung direkt zugerechnet werden können. Oft werden sie mit den betrieblichen Gemeinkosten, den Allgemeinen Geschäftskosten (AGK), verwechselt. Die BGK werden vor allen bei größeren Baustellen in einer gesonderten Berechnung erfasst, wenn sie dort besonders stark zu Buche schlagen. Doch im Wesentlichen zählt hier die Erfahrung der Betriebe.

Große Betriebe halten dagegen wenig von den Baustellengemeinkosten. In der Baubranche setzen die Betriebe ebenfalls am häufigsten den Zuschlagssatz für Material und/oder den für Allgemeine Geschäftskosten ein.

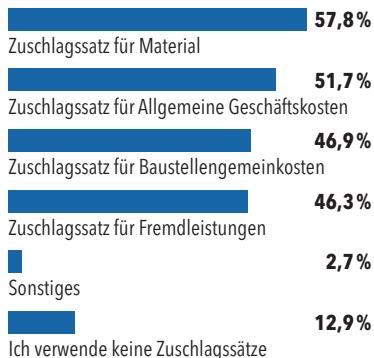
Firmen mit 21 bis 50 Mitarbeitern setzen Zuschlagssätze für Allgemeine Geschäftskosten und den Satz für Fremdleistungen am wenigsten ein. Unternehmen mit 51 bis 100 Mitarbeitern setzen im Vergleich am häufigsten auf Zuschlagssätze für Fremdleistungen. Kleinere Betriebe halten dagegen Zuschlagssätze für Material für überflüssig.

VERRECHNUNGSLÖHNE: NICHT WIRKLICH WEIT VERBREITET

Insgesamt arbeiten über 40 Prozent der befragten Unternehmen ohne Verrechnungslöhne. Besonders die kleinen Betriebe verzichten darauf (67 Prozent). Wenn Verrechnungslöhne zum Einsatz kommen, dann meistens ein Kalkulationslohn (39,9 Prozent). Im Vergleich noch am häufigsten auf den Mittellohn setzen Betriebe mit 21 bis 50 Mitarbeitern. Am häufigsten wird – das ist nicht übertra-

Zuschlagssätze im Rahmen der Angebotskalkulation

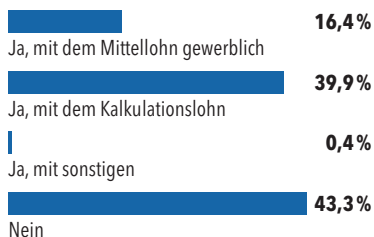
Mit welchen Zuschlagssätzen arbeiten Sie?



Quelle: Datev; Basis: Alle Befragten | n = 501

Arbeit mit Verrechnungslöhnen

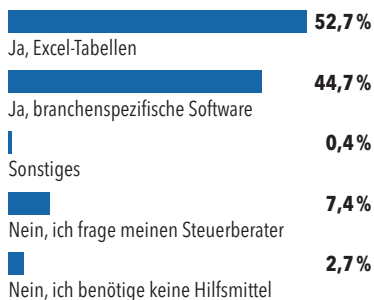
Arbeiten Sie mit Verrechnungslöhnen?



Quelle: Datev; Basis: Alle Befragten | n = 501

Einsatz technischer Hilfsmittel bei der Angebotskalkulation

Setzen Sie bei der Kalkulation bzw. Vor-kalkulation technische Hilfsmittel ein, die über die Taschenrechnerfunktion hinausgehen?



Quelle: Datev;
Basis: Alle Befragten | n = 501 | Mehrfachnennungen

schend – in der Baubranche mit dem Mittellohn gerechnet. Die Kfz-Branche setzt dagegen auf den Kalkulationslohn (das ist der Mittellohn inklusive der Sozial- und Lohnnebenkosten) und steht damit mit Abstand an der Spitze. Diese beiden Branchen haben die niedrigste Quote der Betriebe, die ganz ohne Verrechnungslöhne arbeiten.

Neben dem Kfz-Gewerbe setzen auch das Ausbau- und das Baugewerbe vor allem auf den Kalkulationslohn. Alle anderen Branchen rechnen eher weniger mit Verrechnungslöhnen.

Kalkulationsfehler, sagen uns Steuerberater, treten häufig im Bereich Lohnkosten auf.

TECHNISCHE HILFSMITTEL: EXCEL IST (NOCH) DER KLASSIKER

Excel ist Trumpf bei der Angebotskalkulation. Über alle Branchen verteilt, kommt die Excel-Kalkulation den höchsten Zuspruch. Das Programm ist das am häufigsten eingesetzte Hilfsmittel für Betriebe bis 100 Mitarbeiter. Lediglich im Ausbau-Gewerbe wird genauso häufig Branchen-Software eingesetzt. Bei Firmen mit mehr als 100 Mitarbeitern kommt auch genauso häufig branchenspezifische Software zum Einsatz. Grundsätzlich gilt: Je größer das Unternehmen, desto häufiger wird branchenspezifische Software eingesetzt. Die Gesundheitsgewerbe arbeiten am meisten mit branchenspezifischer Software.

Die Betriebe in der Lebensmittelbranche fragen noch am ehesten auch ihren Steuerberater. Der Steuerberater oder gar keine Hilfsmittel kommen bei den ganz kleinen Betrieben zum Einsatz. Die häufigsten „Ignoranten“ gibt es in der Baubranche: Dort nutzen 13 Prozent gar keine Hilfsmittel.

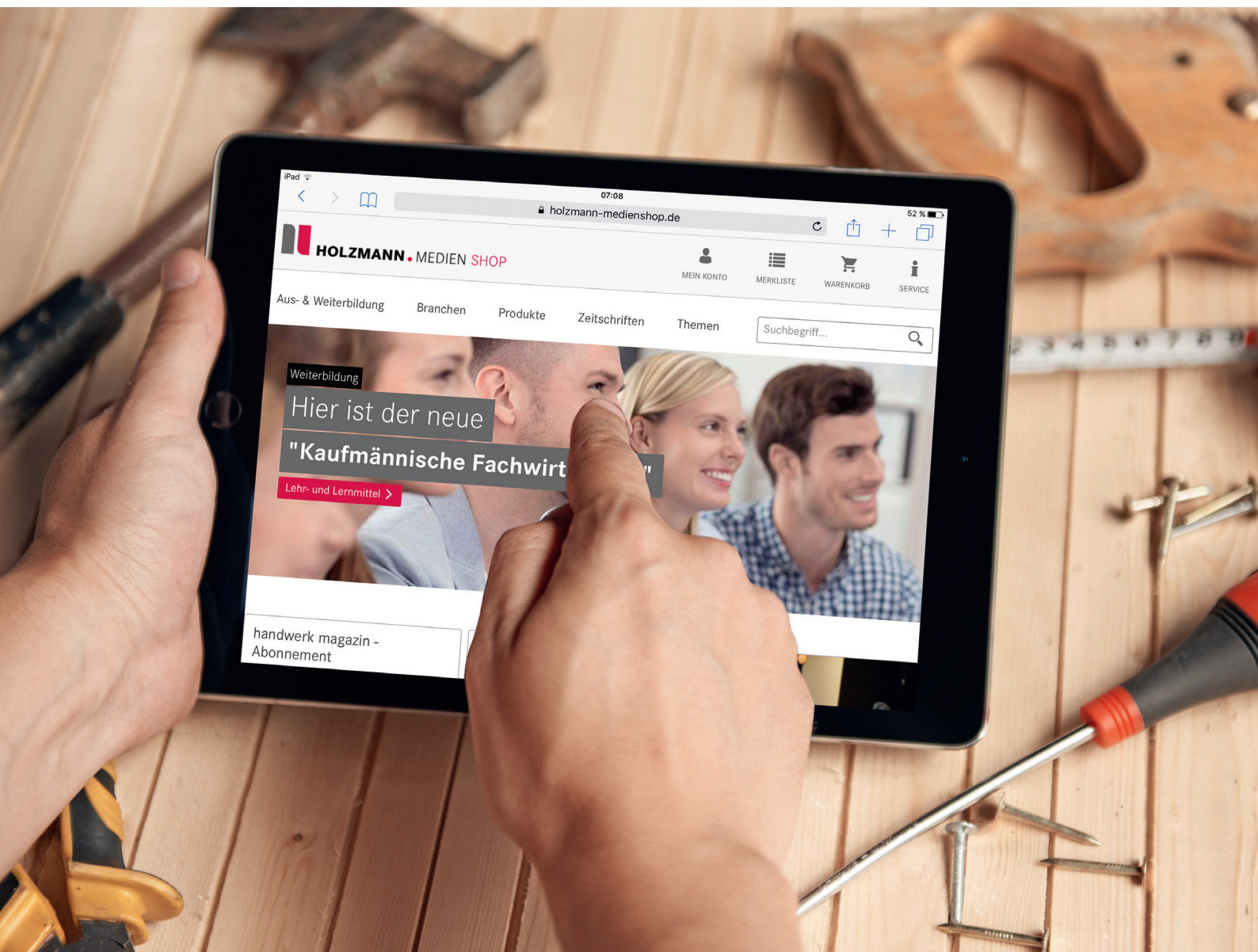
olaf.deininger@handwerk-magazin.de



Themenseite Kalkulation

Informationen zu Benchmarks, Kennzahlen und Methoden zur Kalkulation finden Sie auf unserer Themenseite: www.handwerk-magazin.de/kalkulation





Der Holzmann Medienshop –
Fachwissen für Mittelstand und Handwerk

Kompetenz und Know-how für Ihren beruflichen Erfolg!

www.holzmann-medienshop.de

DER ABONNENT DES MONATS

WICHTIGE Infos zu neuen Techniken

Luis Gonzalez Sanchez möchte den Patienten ihr Lächeln zurückgeben, vorher ist der Zahntechnikermeister nicht zufrieden. Viel Fachwissen hat er dafür gesammelt: 1991 übernahm er den Betrieb, in dem er 17 Jahre zuvor seine Lehre begonnen hatte. „Der Werkstoff Gold hat mich schon immer fasziniert.“ Zum Gold sind derweil neue Materialien hinzugekommen, wie Zirkonoxid, Vollkeramik, Kunststoffe, Metalle, die er zusammen mit seinen 14 Mitarbeitern verarbeitet. Gern geht der Pforzheimer auch in die Praxen, um direkt mit Zahnarzt und Patient das beste Ergebnis vorzubereiten. „Präzision und Ästhetik, das ist mir wichtig!“ Seine Arbeit macht dem 59-Jährigen bis heute Spaß. Es reizt ihn, technische und digitale Neuerungen mit einfließen zu lassen. Die nächste Anschaffung könnte ein 3D-Drucker sein, darum las er den 3D-Druck-Artikel im Februarheft mit großem Interesse. Auch sonst bringt ihm das Heft viele Anregungen – seit 30 Jahren. **Petra Nickisch-Kohnke**

Luis Gonzalez Sanchez,
Zahntechnikermeister in Pforzheim.

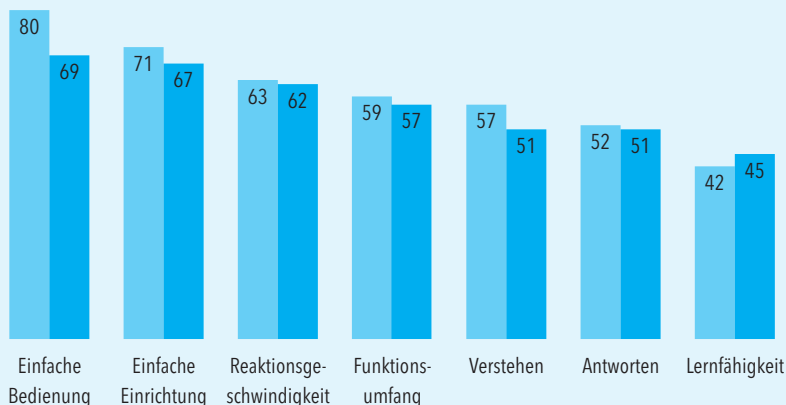


Hohe Zufriedenheit der Kunden mit der Sprachsteuerung

Frage: Wie zufrieden sind Sie mit Sprachsteuerung bei den folgenden Kriterien?

Angaben in Prozent ■ 14 – 19-Jährige ■ 20 – 69-Jährige

Quelle: ECC Köln/SAP Hybris 2018



EINKAUFsverhalten

Kunden mögen SIRI, ALEXA & CO

Hey, Siri! Okay, Google! Alexa! – Sprachassistenten agieren als nächste „Game Changer“ im Handel. Zu diesem Ergebnis kam die Studie „The future of voice – Sprachsteuerung als Chance im Handel“ des ECC Köln in Zusammenarbeit mit SAP Hybris. Danach erkennen immer mehr Konsumenten die Vorteile der sprachgesteuerten Assistenten. Schließlich ist es deutlich bequemer, einen Wunsch oder eine Frage auszusprechen als diese irgendwo einzutippen. Demnach bedienen bereits 28 Prozent der Konsumenten Geräte regelmäßig mit der eigenen Stimme – unter den jungen Onlinern bis

20 Jahre sind es sogar 44 Prozent. Insbesondere die Informationssuche per Sprache ist im Trend: Jeder Zweite hat schon Fragen gestellt wie: „Okay, Google, wie wird das Wetter heute?“, „Hallo, Siri, wann ist das nächste Deutschlandspiel bei der Fußball-WM“? – unter der jungen Konsumentengruppe sind es sogar 82 Prozent. Immerhin etwas mehr als jeder Zehnte gibt an, schon einmal per Sprache online geshoppert zu haben. Für die Händler kommt es nach Einschätzung der Studienautoren darauf an, zeitnah sprachgesteuerte Anwendungen mit echtem Mehrwert auf den Markt zu bringen. **me**

BUCHTIPP

Den IDEEN auf der Spur

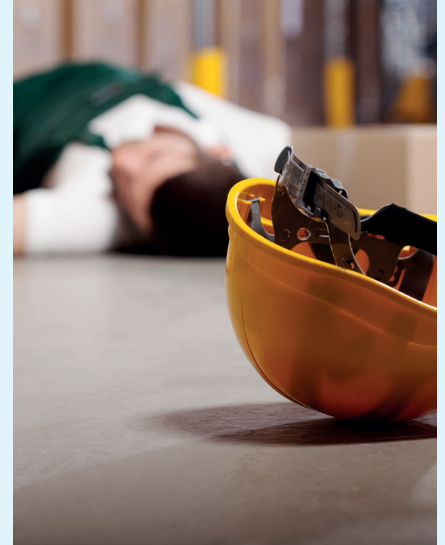
Gute Ideen haben heutzutage Hochkonjunktur, schließlich will jeder der Konkurrenz den entscheidenden Schritt voraus sein. Da es längst nicht mehr reicht, wenn der Chef allein im stillen Kämmerlein über Innovationen nachdenkt, haben viele Betriebe ein Ideenmanagement eingerichtet, um die Kreativität der Mitarbeiter systematisch zu nutzen. Unternehmensberater Hartmut Neckel erklärt in seinem Buch „Toolbox Ideenmanagement“ (Schäffer Pöschel 2018, 39,95 Euro) sehr strukturiert, worauf es bei der Einführung eines Ideenmanagements ankommt, wie Betriebe Ideen von der Entstehung bis zur Umsetzung managen und welche typischen Widerstände es bei der Einführung gibt. Strukturierter Ratgeber für alle, die in ihrem Betrieb wirklich dauerhaft ein nachhaltiges Ideenmanagement installieren wollen. **me**



Mehr Tote bei **ARBEITSUNFÄLLEN**

Die Zahl der meldepflichtigen Arbeitsunfälle ist im Jahr 2017 um 0,4 Prozent auf 873.562 zurückgegangen. Wie die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) meldet, gab es 454 Arbeitsunfälle mit tödlichem Ausgang, das sind 30 mehr als ein Jahr zuvor. Einen Anstieg gab es laut vorläufiger Statistik des Spitzenverbands der Berufsgenossenschaften auch bei den meldepflichtigen Wegeunfällen. Im vergangenen Jahr ereigneten sich 190.095 Unfälle auf dem Weg zur Arbeit und wieder nach Hause. Das sind 2,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Einen neuen Tiefstand erreichten dagegen die neuen Unfallrenten: Sie gingen um 604 Fälle auf 18.244 neue

Unfallrenten zurück. 454 Arbeitsunfälle hatten laut DGUV einen tödlichen Ausgang, das sind 30 mehr als im Jahr zuvor. In einigen Branchen wie der Chemischen Industrie oder dem Transport sanken die Opferzahlen, während sie in anderen zunahmen. 282 Beschäftigte wurden Opfer eines tödlichen Wegeunfalls, das sind 29 weniger als 2016. Trotz des leichten Rückgangs bei den Unfallzahlen insgesamt fällt das Fazit von Joachim Breuer, Hauptgeschäftsführer der DGUV, zweigeteilt aus: „So erfreulich die Zahlen sind, sie zeigen auch: Vom Ziel der Vision Zero, einer Welt ohne Arbeitsunfälle und arbeitsbedingte Erkrankungen, sind wir noch weit entfernt.“



Gefährlicher Job: Nicht alle Unfälle sind vermeidbar.

31%



mehr als der EU-Durchschnitt mussten deutsche Arbeitgeber 2017 für eine Arbeitsstunde zahlen. Mit Kosten von 34,50 Euro pro Stunde liegt Deutschland laut Statistischem Bundesamt auf Platz sechs in Europa.

NEUE UMFRAGEN UND FORSCHUNGSERGEBNISSE

Der Laden wird zum **SHOWROOM**



SHOPPING 2030 62 Prozent der Kunden schätzen laut Bitkom, dass es durch neue Technologien wie 3D-Druck mehr individuelle Produkte geben wird. 56 Prozent sehen Ladengeschäfte künftig als Showrooms, in denen Produkte vor dem Onlinekauf beim Händler getestet werden können. www.bitkom.org



FACHKRÄFTE Kein Land benötigt laut Studie der Personalberater von Korn Ferry bis 2030 mehr Fachkräfte als Deutschland. Nach Berechnung der internationalen Recruitingexperten fehlen insgesamt 4,9 Millionen Fachkräfte, das entspricht 14,4 Prozent der heutigen Wirtschaftskraft. www.kornferry.com

Foto: Photographie.eu/stock.adobe.com



CREATE YOUR OWN MASTERPIECE

Die Nature Kollektion – robust, modern, kompromisslos durchdacht und eindrucksvoll. Der perfekte Begleiter für passionierte Handwerker.

Entdecken Sie die Nature Kollektion und bestellen Sie einfach online oder besuchen Sie eine von 468 Würth-Niederlassungen in Ihrer Nähe.

MODYF.DE WORKWEAR

**WÜRTH
MODYF**

WÜRTH MODYF GmbH & Co. KG
Benzstraße 7 • D-74653 Künzelsau-Gaisbach
Tel.: 0800/6639311 • info@modyf.de • www.modyf.de



Die VERGLEICHE im Vergleich

Optimalen Versicherungsschutz für Handwerker im Überblick – das versprechen **neue Anbieter** im Internet, die Gewerbeschutz-Versicherungen vergleichen. Wir haben den Angeboten auf den Zahn gefühlt und erstmals die Vergleiche verglichen.

Autor **Uwe Schmidt-Kasperek**

Unsere erster Eindruck: Die Ergebnisse des Vergleiches weichen stark voneinander ab. Und das, obwohl wir bei jedem Portal die gleichen Szenarien angelegt haben. Auch einen kompletten Marktüberblick scheint es bei keiner Plattform zu geben. Und: Das Handling hat noch seine Tücken.

Das sind einige Ergebnisse unseres groß angelegten Vergleichs der Vergleichsportale für Gewerbeschutz-Versicherungen. Untersucht haben wir Gewerbevergleichsrechner von Finanzchef24, Gewerbeversicherung24, bi:sure, Softfair und Domcura. Während die ersten drei Unternehmen als Versicherungsmakler arbeiten, ist Softfair ein Analysehaus und Domcura ein sogenannter Assekuradeur, der selbst besondere Schutzkonzepte in Zusammenarbeit mit Versicherungen entwickelt. Bisher können Handwerker online direkt nur auf Finanzchef24 und Gewerbeversicherung24 zugreifen. bi:sure aus Münster will sich aber bald im Netz öffnen. Die Vergleiche von Softfair



und Domcura können Handwerker nur über Versicherungsmakler oder Versicherungsberater abfragen.

Für unseren Test haben wir die Anbieter unabhängig voneinander gebeten, für zwei Handwerksbetriebe, ein Dachdeckerunternehmen und eine Bäckerei mit

angeschlossenem Café, einen Vergleich für den Betriebshaftpflichtschutz zu erstellen. Für den Test erhielten die Vergleiche eine umfassende Beschreibung des jeweiligen Handwerksbetriebes und seines bisherigen Versicherungsschutzes (siehe Tabellen Seite 55 und 56).

GROSSES SPARPOTENZIAL

Dargestellt haben wir aus Gründen der Übersichtlichkeit jeweils nur die besten fünf Angebote und zu Vergleichszwecken den teuersten Tarif, den die Portale lieferten. Die Vergleiche zeigen, dass es für Handwerker ein sehr großes Sparpotenzial gibt: Es liegt etwa beim Dachdecker beim Portal Gewerbeversicherung24 bei 81 Prozent. Auch wenn die Versicherungssumme für das teuerste Angebot der Allianz Versicherung mit drei Millionen Euro etwas höher ist als das des Tarifs „Komfort“ des Volkswohlbundes. Auch die anderen Vergleiche weisen meist ähnliche Sparpotenziale aus. Bei Softfair sind es knapp 80 Prozent, bei ➤

Marktübersicht Welcher Vergleichsrechner für Gewerbeschutz-Versicherungen bietet was?

Finanzchef24, Gewerbeversicherung24 und bi:sure arbeiten als Versicherungsmakler. Softfair ist ein Analysehaus. Domcura ein sogenannter Assekuradeur, der Schutzkonzepte in Zusammenarbeit mit Versicherungen

entwickelt. Bisher können Sie online nur auf Finanzchef24 und Gewerbeversicherung24 zugreifen. bi:sure will sich aber bald im Netz öffnen. Softfair und Domcura können Sie weiterhin nur über Makler oder Berater abfragen.

ANBIETER	FINANZCHEF24	GEWERBE-VERSICHERUNG24	SOFTFAIR	BI:SURE	DOMCURA
ART DES UNTERNEHMENS	Versicherungsmakler	Versicherungsmakler	Softwarehaus	Versicherungsmakler	Assekuradeur
START GEWERBERECHNER	2013	2016	2016	01.03.18	2008
ZUGANG FÜR HANDWERKER	finanzchef24.de	gewerbeversicherung.de	über Versicherungsmakler	über Versicherungsmakler	über Makler und Berater
ZAHL DER MAKLERANBINDUNGEN	über 28.000	über 40.000	keine Angaben	über 1.200	5.500
ZAHL DER VERSICHERER	46	31	30	ca. 22	5 Versicherer
ZAHL DER BETRIEBSARTEN	1.518	1.500	über 1.000	über 1.100	Viele, aber nicht alle
HANDWERKS-VERSICHERER, DEREN PRODUKTE NICHT ENTHALTEN SIND	Regionalversicherer; Signal Iduna, Münchener Verein nur über Backoffice	Münchener Verein; Regionalversicherer (in Planung: BGV)	keine Angabe	Regionalversicherer; Signal Iduna, Münchener Verein. ¹	Regionalversicherer, Signal-Iduna und Münchener Verein
VERMÖGENSSCHADENHAFTPFL.	ja	ja	ja (mit Betriebshaftpflicht)	ja	nein
INHALTS/INVENTARVERSICHERUNG	ja	ja	ja	Ja, Modernisierung 2018	ja
GEWERBERECHTSSCHUTZVERS.	ja	ja	ja	ja	nein
D&O-VERSICHERUNG	ja	ja	noch nicht	noch nicht	nein
ELEKTRONIKVERSICHERUNG	ja, als Zusatz	ja	ja	ja	nur Multiriskpolice
GEWERBLICHE GEBÄUDEVERS.	noch nicht	neu in 2018	ja	neu in 2018	nein
KAUTIONSVERSICHERUNG	noch nicht	neu in 2018	noch nicht	ja	nein
CYBER-VERSICHERUNG	noch nicht	ja	noch nicht	neu in 2018	nein
TRANSPORTVERSICHERUNG	ja	neu in 2018	noch nicht	geplant	nur Multiriskpolice
VERANSTALTUNGSHAFTPFLICHT	noch nicht	ja	noch nicht	ja	nein
KFZ PKW GEWERBLICH	noch nicht	noch nicht	noch nicht	Ja, Modernisierung 2018	nein
KFZ LKW GEWERBLICH	noch nicht	noch nicht	noch nicht	Ja, Modernisierung 2018	nein
MASCHINENBRUCHVERSICHERUNG	noch nicht	neu in 2018	ja	geplant	nein
AUSSCHREIBUNGSPLATTFORM	Hilfe durch Experten	ja	ja	ja	Andere Deckungssummen möglich.
BESONDERHEITEN	Keine klassische Ausschreibungsplattform. Gewerbeexperten bieten Beratung, 17 Assekuranten sind angebunden; Beratung für alle Sparten.	31 Versicherer verfügbar, 9 weitere für 2018 geplant; Zahl der verglichenen Tarife bei 80; 30 werden 2018 ergänzt; Ausschreibungsplattform.	Softfair wurde Anfang 2017 vom größten deutschen Maklerpool Fonds Finanz gekauft; es soll aber operativ unabhängig bleiben.	Der Maklerpool Blau Direkt beteiligte sich mit 4 Mio. € am Gewerbeversicherer bi:sure.	Erstellt Deckungskonzepte, übernimmt Dokumentation und Verwaltung der Verträge.

1) Demnächst auch Versicherungskammer Bayern, SV Sparkassenversicherung und die Signal Iduna online eingebunden



»Wer seinen Bedarf kennt, erzielt mit Portalen ein gutes Ergebnis.«

Andreas Kutschera, der Versicherungsfachmann aus Mönchengladbach, ist seit 2001 behördlich zugelassener Versicherungsberater. Nach der Ausbildung zum Versicherungskaufmann studierte er an der Fachhochschule in Köln Versicherungswesen mit Schwerpunkt Sach- und Rückversicherung.

bi:sure sind es 74 Prozent bei identischer Schutzsumme zwischen günstigstem und teuerstem Angebot. Während das Sparpotenzial bei Finanzchef24 noch bei 58 Prozent liegt, sind es bei Domcura lediglich knapp 18 Prozent. Zudem ist die Absicherung mit fünf Millionen Euro um zwei Millionen höher als beim günstigsten Angebot. Das ist aber mit jährlich über 4.900 Euro im Vergleich zu anderen Portalen viel zu teuer. Fünf-Millionen-Schutz gibt es nämlich schon für deutlich unter 1.500 Euro pro Jahr.

Hier zeigt sich bereits, dass der Domcura-Vergleich kaum mit den anderen Marktteilnehmern mithalten kann. Er umfasst nämlich gerade einmal fünf Versicherer. Demgegenüber hat die Konkurrenz zwischen acht und 15 Versicherer im Ranking, die zudem etliche Tarife anbieten. Diese Ergebnisse sollten Handwerker unbedingt motivieren, ihren Schutz auf den Prüfstand zu stellen. Immerhin geht es aufgrund des hohen Risikos – etwa für Brände – um einige Tausend Euro pro Jahr. Auch Bäcker können deutlich sparen, wenn man das teuerste mit

dem günstigsten Angebot vergleicht. So weist Softfair ein Sparpotenzial von 84 Prozent aus und Gewerbeversicherung24 sogar von 91 Prozent. Absolut liegt die Ersparnis somit im Extremfall bei über 660 Euro pro Jahr, während bei Softfair das Sparvolumen immerhin noch knapp 430 Euro beträgt. In beiden Fällen ist der Deckungsschutz bei teuren und günstigen Angeboten fast identisch.

Das preisliche Top-Angebot der Inter, der Tarif „HHDG Exklusiv“, ist sogar im Schutzzumfang mit drei Millionen pauschal für Personen- und Sachschäden etwas besser als der Tarif „Gastronomie“ der Nürnberger Versicherung.

Beachten muss man bei Gewerbeversicherung24 aber, dass entgegen der Vorgaben nicht in allen Fällen ein Vertrag mit einjähriger Laufzeit ausgewiesen wurde. Das günstigste Angebot bindet den Handwerksbetrieb somit drei Jahre an den Versicherer.

DETAILVERLUSTE TRETEN AUF

Schon dies zeigt: Die Vergleichsrechner sind komplex. Und es gibt deutliche Unterschiede. So verweist Tanja Menz von bi:sure darauf, dass die Vorgabe der Deckungssumme für die Musterberechnung der Bäckerei von zwei Millionen Euro überschritten werden musste, weil die von bi:sure gelisteten Tarife nur höhere Summen anbieten. Ohne Fachkenntnis können Unternehmer daher schnell Ergebnisse auswählen, die nicht optimal geeignet sind, oder es werden Besonderheiten übersehen. So wurden etwa bei Gewerbeversicherung24 spezielle „Preis-sieger“ ausgewählt.

Auch der Softfair-Rechner kann mehr Angebote zeigen, denn die Übersicht beschränkt sich auf den günstigsten Tarif einer Assekuranz. Selbst hilfreiche Dinge – wie die Tarifnote, die das Portal Finanzchef24 nach Schulnotenmanier für jeden Tarif ausweist – sind nicht so einfach, wie sie auf den ersten Blick wirken. Denn solche Bewertungen umfassen alle Bedingungelemente. Einzelne Leistungen können daher in schlechter bewerteten Tarifen trotzdem umfangreich sein. Zwar stellt Finanzchef24 die Bewertung transparent dar. Doch dürfte es Handwerkern oft schwerfallen, beispielsweise die Relevanz von „Mietsachschäden

an Arbeitsmaschinen oder Gebäuden“, „Nachhaftung bei vollständiger Geschäftsaufgabe“ oder „Vorsorgeversicherung“ (Absicherung neu entstandener Risiken) einzuschätzen. bi:sure-Expertin Menz: „Pauschale Aussagen zu Besonderheiten einzelner Tarife sind wegen Komplexität nicht möglich. Die Tarife unterscheiden sich in den Deckungsinhalten, den Entschädigungsgrenzen und abweichenden Selbstbehalten.

HIN ZUM MEHR-VERSICHERER-ANGEBOT

Anders gesagt: Die Vergleichsportale versuchen die schwierige Aufgabe zu meistern, sehr unterschiedliche Tarife auf einen Nenner und ein Ergebnis zu bringen. Das führt zwangsläufig zu Detailverlusten. Daher sollten Handwerker Werbeaussagen, wie „Einfach, schnell & transparent zur Gewerbeschutzversicherung“, mit der Finanzchef24 Kunden lockt, sehr kritisch gegenüberstehen.

Eine wichtige Botschaft vermitteln aber alle Gewerbeversicherungs-Vergleichsportale: Die Zeit der sofortigen Abschlüsse beim sogenannten Einfir-men-Vertreter ist vorbei. Auch Unternehmer können nun ihre Firmenpolicen relativ schnell vergleichen. Die Marktabdeckung steigt ständig, denn immer mehr Assekuranzen stellen sich – notgedrungen – dem Vergleich. Andernfalls drohen ihnen Kundenverluste. So ➤

Zur Methodik Betriebshaftpflicht für einen Dachdeckerbetrieb

Dieses Szenario haben wir zugrunde gelegt: Dachdecker; Versicherungsbeginn August 2018; Laufzeit 1 Jahr. 1 Inhaber; 5 Mitarbeiter (3 Vollzeit, 2 Teilzeit, davon 0 geringfügig Beschäftigte); Unternehmensform: GmbH; Meisterbetrieb, Vorversicherung (Allianz), selbst gekündigt; keine Vorschäden; Lohn: insgesamt 150.000 Euro/Jahr (inkl. Lohn Inhaber 30.000 €); Umsatz: 250.000 Euro/Jahr; Laufzeit: 1 Jahr; keine Tätigkeiten an asbestbelasteten Gebäuden als Sachverständiger; keine Flachdacharbeiten, keine Vergabe von eigenen Kundenaufträgen an Subunternehmen; keine Leiharbeiter; kein Import von Waren aus Nicht-EU-Ländern; keine Lagerung von umweltgefährdenden Stoffen; keine Tätigkeiten im Ausland; kein Verleih von Arbeitsgeräten.

Produktvergleich Die unterschiedlichen Angebote für Betriebshaftpflicht Dachdecker

Dargestellt haben wir aus Gründen der Übersichtlichkeit nur die besten fünf Angebote und zu Vergleichszwecken den teuersten Tarif, den die Portale lieferten. Alle Vergleiche zeigen, dass es für Handwerker ein sehr großes Sparpotenzial gibt. Es liegt beim Dachdecker beim Portal Gewerbeversicherung24 bei 81 Prozent – auch wenn die Versicherungssumme für das teuerste

Angebot der Allianz Versicherung mit drei Millionen Euro etwas höher ist als das des Tarifs „Komfort“ des Volkswohlbundes. Auch die anderen Vergleiche weisen meist ähnliche Sparpotenziale aus. Bei Softfair sind es knapp 80 Prozent, bei bi:sure sind es 74 Prozent bei identischer Schutzsumme zwischen günstigstem und teuerstem Angebot.

PORTAL	TARIFAUSWAHL	VERSICHERER	TARIFNAME	BEITRAG PRO JAHR in Euro gerundet	DECKUNGSSUMME Personen- schäden in Millionen Euro	Sach- schäden	MAXIMIE- RUNG	SELBSTBE- TEILIGUNG in Euro	LAUF- ZEIT in Jahren	BESONDERHEITEN
FINANZCHEF24	1	Volkswohl Bund	k.A.	1.329	2	1	k.A.	1.000	1	Tarifnote 2,6
	2	Volkswohl Bund	k.A.	1.396	5		k.A.	1.000	1	Tarifnote 1,7
	3	Volkswohl Bund	k.A.	1.519	2	1	k.A.	500	1	Tarifnote 2,2
	4	Volkswohl Bund	k.A.	1.596	5		k.A.	500	1	Tarifnote 1,5
	5	Volkswohl Bund	k.A.	1.898	2	1	k.A.	0	1	Tarifnote 1,7
	Teuerstes Angebot von 21	VHV	k.A.	3.177	3	1	k.A.	1.000	1	Tarifnote 2,5
	beste Preis-Leistung	Volkswohl Bund	k.A.	1.995	5		k.A.	0	1	Tarifnote 1,2
	beste Leistung	Waldenburger	k.A.	3.171	10		k.A.	0	1	Tarifnote 1,1
GEWERBE- VERSICHERUNG24	1	Volkswohl Bund	Komfort	1.329	2	k.A.	k.A.	1.000	1	Ausgewählt wurden „Preissieger“ sowie „Alle“ bei Versicherungssumme; Selbstbeteiligung und Vertragslaufzeit; Insgesamt 261 Tarife
	2	Inter	Exklusiv	1.557	2		k.A.	1.000	3	
	3	Signal Iduna	Kompakt	2.171	3		k.A.	1.000	3	
	4	Waldenburger	k.A.	2.289	3		k.A.	500	1	
	5	AXA	k.A.	2.440	3		k.A.	1.000	1	
	Teuerstes Angebot von 10	Allianz	k.A.	8.268	3		k.A.	250	1	
BI:SURE	1	Volkswohlbund	Komfort Plus	1.217	5	2-fach	0	1	keine	
	2	Signal Iduna	Kompakt	1.857	5	3-fach	250	1		
	3	Signal Iduna	Kompakt	2.101	5	3-fach	0	1		
	4	Rhion	Gewerbeschutz	2.685	2	2-fach	250	1		
	5	Inter	Exklusiv	2.874	5	2-fach	0	1		
	Teuerstes Angebot von 10	Basler	k.A.	7.170	5	2-fach	0	1		
SOFTFAIR	1	Volkswohl Bund	Komfort	1.329	2	1	k.A.	1.000	1	Anzeige weitere Ergebnisse des Anbieters möglich; Rhion, AXA, HDI, BGV und Mannheimer können extra über die Angebotsplattform abgefragt werden.
	2	Gothaer	GewerbeProtect	2.539	5		k.A.	1.000	1	
	3	VHV	Bauprotect - Bauhauptgewerbe	2.924	3	0,5	k.A.	1.000	1	
	4	Nürnberger	Bauneben-gewerbe	3.005	3		k.A.	1.000	1	
	5	Alte Leipziger	Tarif 6 - Bauhauptgewerbe	3.757	3		k.A.	1.000	1	
	Teuerstes Angebot von 11	Continentale	Bau	6.509	3		k.A.	1.000	1	
DOMCURA	1	Alte Leipziger	k.A.	4.909	3		k.A.	auf Vertragsbedingungen verwiesen	1	Übersicht ist auf Netto- und Brutto-prämien sowie Deckungssummen beschränkt.
	2	Inter	k.A.	4.954	3		k.A.		1	
	3	Alte Leipziger	k.A.	5.940	5		k.A.		1	
	Teuerstes Angebot von 4	Inter	k.A.	5.980	5		k.A.		1	

Produktvergleich Die unterschiedlichen Angebote für Betriebshaftpflicht Bäckerei

Auch Bäcker können deutlich sparen, wenn man das teuerste mit dem günstigsten Angebot vergleicht. So weist Softfair ein Sparpotenzial von 84 Prozent aus und Gewerbeversicherung24 sogar von 91 Prozent. Absolut liegt die Ersparnis somit im Extremfall bei über 660 Euro pro Jahr, während bei Softfair das Sparvolumen immerhin noch knapp 430 Euro beträgt. In

beiden Fällen ist der Deckungsschutz bei teuren und günstigen Angeboten fast identisch. Das preisliche Top-Angebot der Inter, der Tarif „HHDG Exklusiv“, ist sogar im Schutzzumfang mit drei Millionen pauschal für Personen- und Sachschäden etwas besser als der Tarif „Gastronomie“ der Nürnberger Versicherung.

PORTAL	TARIFAUSWAHL	VERSICHERER	TARIFNAME	BEITRAG PRO JAHR in Euro gerundet	DECKUNGSSUMME Personen- schäden in Millionen Euro	Sach- schäden	MAXIMIE- RUNG	SELBSTBE- TEILIGUNG in Euro	LAUF- ZEIT in Jahren	BESONDERHEITEN
FINANZCHEF24	1	Volkswahl Bund	k.A.	144	2	1	k.A.	1.000	1	Tarifnote 2,5
	2	Volkswahl Bund	k.A.	149	5	5	k.A.	1.000	1	Tarifnote 1,7
	3	Volkswahl Bund	k.A.	165	2	1	k.A.	500	1	Tarifnote 2,0
	4	Volkswahl Bund	k.A.	170	5	5	k.A.	500	1	Tarifnote 1,4
	5	VHV	k.A.	174	3	0,5	k.A.	0	1	Tarifnote 1,7
	Teuerstes Angebot von 22, beste Leist.	Die Bayerische	k.A.	677	8	8	k.A.	0	1	Tarifnote 1,0
	beste Preis-Leistung	Volkswahl Bund	k.A.	213	5	5	k.A.	0	1	Tarifnote 1,1
GEWERBE- VERSICHERUNG24	1	Inter	Exklusiv	68	2		k.A.	1.000	3	Ausgewählt wurden „Preissieger“ sowie „Alle“ bei Versiche- rungssumme, Selbst- beteiligung und Ver- tragslaufzeit; Insge- samt 270 Tarife
	2	AXA	k.A.	210	10		k.A.	1.000	1	
	3	VHV	k.A.	223	3	0,5	k.A.	0	1	
	4	Midema (1)	k.A.	236	3		k.A.	1.000	3	
	5	Basler	k.A.	270	3		k.A.	1.000	1	
	Teuerstes Angebot von 15	Volkswahl Bund	Komfort	730	2		k.A.	1.000	1	
BI:SURE	1	Inter	Exklusiv	143	3		2-fach	0	1	keine
	2	Inter	Premium	164	3		2-fach	0	1	
	3	Inter	Exklusiv	166	5		2-fach	0	1	
	4	Alte Leipziger	Komfort	172	3		3-fach	0	1	
	5	Inter	Premium	191	5		2-fach	0	1	
	Teuerstes Angebot von 21	Rhion	Kompakt Plus	589	5	1	2-fach	0	1	
SOFTFAIR	1	Inter	HHDG Exklusiv	80	3		k.A.	1.000	1	Anzeige weitere Ergebnisse des Anbieters möglich Rhion, AXA, HDI, BGV und Mannheimer können extra über die Angebots- plattform abgefragt werden.
	2	Gothaer	GewerbeProtect	85	5		k.A.	1.000	1	
	3	Volkswahl Bund	Komfort	144	2	1	k.A.	1.000	1	
	4	VHV	Firmenprotect / HHG	263	3	0,5	k.A.	0	1	
	5	Signal Iduna	Kompakt	268	3	0,1	k.A.	500	1	
	Teuerstes Angebot von 15	Nürnberger	Gastronomie	506	3		k.A.	250	1	
DOMCURA	1	Inter	k.A.	164	3		k.A.	auf Vertrags- bedingungen verwiesen	1	Übersicht ist auf Netto- und Brutto- prämien sowie Deckungssummen beschränkt.
	2	Inter	k.A.	191	5		k.A.		1	
	3	Alte Leipziger	k.A.	206	3		k.A.		1	
	4	Axa	k.A.	226	3		k.A.		1	
	5	Alte Leipziger	k.A.	228	5		k.A.		1	
	Teuerstes Angebot von 7	Barmenia	k.A.	614	10		k.A.		1	

Zur Methodik Betriebshaftpflicht für einen Bäckereibetrieb

Dieses Szenario haben wir zugrunde gelegt: Das Unternehmen ist nicht selbst Risikoträger, sondern bietet spezielle Deckungskonzepte von Versicherern an. Das Szenario: Bäckerei mit Backwarenherstellung und Café; Versicherungsbeginn August 2018; Laufzeit 1 Jahr, jährliche Zahlung, 1 Geschäftsführer, 10 Vollzeitbeschäftigte, 3 Teilzeitbeschäftigte, Bruttogehaltssumme 350.000 Euro; Jahresumsatz 600.000 Euro; Deckungssumme Personen- und Sachschäden 2 Mio. Euro, AGG-Deckung ja, keine Anlagen mit gewässerschädlichen Stoffen, keine umweltgefährlichen Anlagen, Meisterbetrieb; Vorversicherung bestand seit fünf Jahren, kein Schaden in dieser Zeit; kein Antrag von anderem Versicherer abgelehnt.

wird es immer einfacher, optimalen Versicherungsschutz zu erhalten. Denn die Vergleiche sind in der Regel Makler oder Softwarehäuser, die im Gegensatz zu Einfirmer-Vertretern mit vielen Versicherern kooperieren können. Damit können Unternehmer ihren Risikoschutz bausteinartig jeweils beim besten Anbieter ordern.

PERSÖNLICHE BERATUNG WICHTIG

Die Krux formuliert der langjährige Versicherungsberater Andreas Kutschera aus Mönchengladbach: „Handwerker, die ihren Versicherungsbedarf gut einschätzen können, dürften mit jedem Vergleich ein gutes Ergebnis erzielen.“ Doch wer nicht genau weiß, worauf es ankommt, dem nutzen Vergleichsrechner herzlich wenig. Und das scheint für die Mehrheit der Mittelständler zuzutreffen.

So gibt Benjamin Papo, Geschäftsführer von Finanzchef24, unumwunden zu, dass man sich „vom Vergleich zum Makler entwickelt, weil Beratungsbedarf besteht.“ Papo: „Wir verbinden aber die Vorteile der beiden Welten.“ Der Handwerker könne online abschließen oder eine persönliche Beratung nutzen. In komplizierten Fällen sind daher immer die Kundenberater gefragt.

Die persönliche Beratung der Online-Vergleiche hat aber Grenzen: Besonders schwierige Fälle lehnt Papo ab. Auch Gewerbeversicherung24 arbeitet derzeit daran, dass die Kunden auf jeder Homepage eines kooperierenden Versicherungsmaklers den Vergleichsrechner nutzen kön-

nen. „Damit wollen wir technische Unterstützung mit Makler-Know-how verbinden“, sagt Christopher Leifeld, Geschäftsführer und Mitgründer des Unternehmens. Doch auch ohne Vergleich auf der Homepage nutzen Versicherungsmakler meist im Hintergrund einen Rechner, etwa Softfair, um die Kunden schnell zu bedienen. Damit haben die Vergleiche es geschafft, dass die klassische Ausschreibung, bei der ein Versicherungsmakler mühevoll auf Basis des Kundenprofils verschiedene Versicherer direkt angeschrieben hat, immer mehr in den Hintergrund gedrängt wird.

GENAUE TÄTIGKEITEN PRÜFEN

„Trotzdem kann man sicher einen Vergleich nur dann erstellen, wenn man die genaue Betriebsart kennt“, warnt Versicherungsberater Andreas Kutschera. So darf das Bäckereihandwerk nur von Betrieben ausgeführt werden, die in der Handwerksrolle eingetragen sind. Wer als Handwerksbetrieb allerdings auch andere nicht handwerkliche Tätigkeiten ausführt, sollte prüfen lassen, ob diese dann zusätzlich versichert werden müssen. „Darauf reagieren die Versicherer aber sehr unterschiedlich“, erläutert Kutschera. So würde etwa die VHV alles versichern, wofür eine Zulassung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft besteht und alle nach § 5 Handwerksordnung erlaubten Tätigkeiten. Danach wären alle Tätigkeiten erlaubt, wenn sie mit dem Leistungsangebot technisch oder fachlich zusammenhängen oder sich wirtschaftlich ergänzen. „Demgegenüber gehen etwa die Signal Iduna und Helvetia von der konkreten Betriebsbeschreibung aus. Zudem stellt die Signal Iduna zusätzliche Antragsfragen“, so Kutschera.

DECKUNGSSUMMEN PROBLEMATISCH

Erhebliche Probleme sieht der Berater auch bei den Deckungssummen. Hier müsse man immer überlegen: Welcher maximale Schaden ist möglich? So könnten etwa bei einem Bäcker durch eine unreinigte Backmischung eine Vielzahl von Personen zu Schaden kommen. Trotzdem benötigt der Bäcker laut Kutschera nur dann eine sehr hohe Versicherungssumme, wenn die Backmischungen nicht gekauft werden. „Andernfalls haf-

tet nämlich letztlich der Hersteller. Der Versicherer wehrt den Anspruch dann ab, verweist auf den Hersteller, und das kostet in der Regel nicht so viel.“

Aktuell hat der Berater einen Fall auf dem Tisch, bei dem eine kleine Werbeagentur in einem großen Einkaufszentrum Büroräume gemietet hat. „Wenn es zu einem Brand käme, so könnte der Feuerversicherer des Gebäudes und der umliegenden Gewerbetreibenden rund 45 Millionen Euro regressieren“, so Kutschera. Ein Bäcker mit einer Filiale in einem solchen Einkaufszentrum steht also vor der Aufgabe, sich über die Absicherung dieser 45 Millionen Euro Gedanken zu machen. Da Handwerker solche Summen schon aus Kostengründen kaum abschließen können, rät Kutschera vor allem Dachdeckern zu einer Haftungsbeschränkung über die Gesellschaftsform.

Eine GmbH ohne selbstschuldnerische Bürgschaften der Gesellschafter trage persönlich ein geringeres Risiko als eine Einzelunternehmung. Notfalls müsse bei einem hohen Regress der Feuerversicherer – sie zahlen vorab erst mal den Schaden gegenüber den betroffenen Gebäudebesitzern – die Insolvenz der GmbH hingenommen werden.

DAS FAZIT

Ein automatischer Vergleich von Gewerbeschutz im Internet oder beim Versicherungsmakler kann immer nur erste Orientierung sein. Der konkrete Versicherungsschutz sollte immer über eine persönliche Expertenberatung erfolgen. Dabei bleibt es bei dem Tipp, den Gewerbeversicherung24-Chef Leifeld gibt: „Der Handwerker sollte auf jeden Fall auf einen ungebundenen Versicherungsmakler zugehen.“ Ausschließlichschaftsvertreter oder auch Mehrfachagenten haben nicht die Pflicht, den besten Tarif für den Kunden zu finden. **hm**

olaf.deiningner@handwerk-magazin.de



Online-Thema Plattform-Business

Weitere Informationen über Marktentwicklungen und aktuelle Trends finden Sie auf unserer Themenseite:

www.handwerk-magazin.de/plattform-business





Auch Patentrechtsschutzversicherungen können gefördert werden.

PATENTFÖRDERPROGRAMM

VERSICHERUNGSSCHUTZ wird auch unterstützt

Das Bundeswirtschaftsministerium baut das Patentförderprogramm „WIPANO – Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen“ für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus. Ab sofort können auch Patentrechtsschutzversicherungen gefördert werden. Sie schirmen Unternehmen vor finanziellen Risiken ab, sollten sie ihr Schutzrecht verteidigen oder behauptete Ansprüche Dritter abwehren müssen, und sichern so geistiges Eigentum. WIPANO unterstützt Mittelständler, die erstmals ihre Forschungs- und Entwicklungsergebnisse

se durch gewerbliche Schutzrechte sichern wollen beziehungsweise deren letzte Schutzrechtsanmeldung länger als fünf Jahre zurückliegt. Bis heute wurden bereits rund 4.500 Unternehmen gefördert. Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier sagt: „Gerade neue Patente werden häufig angegriffen und verletzt. Kleinen und mittleren Unternehmen fehlt dann oft das nötige Kapital, um ihre Schutzrechte verteidigen zu können, denn ein Prozess kann lange dauern und kostspielig sein.“ Mehr Informationen unter www.wipano.de. **pp**

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 – Effektivzins¹

	10 J.	15 J.
Deutsche Bank	1,57 %	2,14 %
Degussa Bank	1,58 %	2,08 %
Commerzbank	1,62 %	2,02 %

Festgeld² – 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 %

Tagesgeld²

	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 Euro, 70 % Finanzierung, 2 % Tilgung
Effektivzins beinhaltet: Kosten der Grundschuldregistrierung, unveränderter Zinssatz nach Zinsfestschreibung.

2) Es wurden nur Banken mit deutscher Einlagensicherung ausgewählt.
Quelle: FMH-Finanzberatung (www.fmh.de); Stand: 16.05.2018

22 %

der Handwerksbetriebe melden für das erste Quartal 2018 höhere Investitionsausgaben als im Vorjahreszeitraum.
Quelle: Konjunkturbericht 2018 des ZDH.

BANKEN-DIGITALISIERUNG

Deutschland ist NUR MITTELMASS

Deutschland ist in der digitalen Infrastruktur nur Mittelmaß – auch beim Digitalisierungsgrad der Banken des Landes. Die aktuelle Deloitte-Studie „Digital Banking Maturity 2018“ zeigt, dass für die deutschen Geldinstitute im internationalen Vergleich noch einiger Nachholbedarf besteht, bevor ein Platz auf den vorderen Rängen in Reichweite kommt. Platz 24 von 38 teilnehmenden Ländern aus Europa, dem Nahen Osten und Afrika sei kein Ruhmesblatt für die deutsche Bankenlandschaft, heißt es. „Wenn Deutschland die führenden Länder ein- oder sogar überholen möchte, haben die Banken noch einige Arbeit vor sich“, sagt Jürgen Lademann, Partner und Digitalisierungsexperte bei Deloitte Digital. **pp**



Deutsche Geldinstitute liegen bei der Digitalisierung zurück.

Bei 2.900 Unternehmen ENGAGIERT

Die 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) sind aktuell bei 2.900 Unternehmen mit knapp einer Milliarde Euro engagiert. Diese Portfolio-Unternehmen beschäftigen 150.000 Mitarbeiter und weisen einen Umsatz von über 28 Milliarden Euro aus. Mit diesen Zahlen verdeutlichte Peter Pauli, Geschäftsführer der BayBG Bayerischen Beteiligungsgesellschaft und das für den Mittelstand zuständige Vorstandsmitglied im Branchenverband BVK (Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften), bei der Vorstellung der MBG-Jahresstatistik 2017 die betriebs- und volkswirtschaftliche Bedeutung der regional nach Bundesländern aufgestellten MBGen.



Peter Pauli,

Geschäftsführer der BayBG Bayerischen Beteiligungsgesellschaft und Vorstandsmitglied im BVK.

Mit Neu-Engagements von 151 Millionen Euro in rund 460 Unternehmen zählten die MBGen auch im Jahr 2017 zu den aktivsten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland. Die 15 nach Bundesländern aufgestellten MBGen stehen für Beteiligungskapital für den Mittelstand. Ihre Gesellschafter sind Kreditinstitute, Kammern, Wirtschaftsverbände, Versicherer und zum Teil auch öffentliche Förderinstitute. Die MBGen sind privatwirtschaftlich organisiert.

rm

LEASING GEWINNT an Bedeutung

Mit einem Leasing-Anteil von 54,8 Prozent an den außenfinanzierten Anlageinvestitionen erzielte die Leasing-Wirtschaft 2017 einen neuen Rekord. Noch nie zuvor realisierten Unternehmen einen derartig hohen Anteil ihrer außenfinanzierten – also nicht über den internen Cashflow finanzierten – Investitionen in Maschinen, Fahrzeuge oder Produktionsanlagen mittels Leasing.

„Leasing ist längst mehr als reine Finanzierung. Ergänzende Serviceangebote, gerade beim Fahrzeug- und IT-Leasing, geben für viele Unternehmen den Ausschlag, sich für Leasing zu entscheiden“, erklärt Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen die hohe Quote. Bereits zur Jahrtausendwende hat der Leasing-Anteil an den außenfinanzierten Investitionen die 50-Prozent-Marke überschritten. 2017 erhöhte sich der Wert auffällig stark im Vergleich zu den Vorjahren (2016: 50,9 Prozent; 2015: 51,8 Prozent).

pp



Leasing ist gefragt – für Finanzierungen von Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen.



Endlich alles im Lot

Die Neuerscheinung von 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.**

Endlich alles im Lot
 Bestell-Nr. 1552.01 | Hardcover
 17 x 24 cm | 216 Seiten
34,90 €

www.holzmann-medienshop.de



»Später möchte ich die Bäckerei übernehmen. Mit dem trialen Studium bereite ich mich darauf optimal vor.«

Milena Mordfeld, Studentin an der Fachhochschule des Mittelstands in Hannover

Studieren mit **STEUERVORTEIL**

Lehre, Meister, Studium: Eine gute Ausbildung geht ins Geld. Azubis und Studenten sollten eine **Einkommensteuererklärung** abgeben – selbst wenn sie kaum Einkünfte haben. So setzen Sie oder Ihre Kinder alle Kosten ab.

Autorin **Eva Neuthinger** Fotograf **Franz Fender**

schlossen. Neben dem Studium arbeitet sie in der Bäckerei Hünnerberg in Barsinghausen, die ihrem Vater gehört. „Später möchte ich unsere Firma übernehmen. Mit dem dualen Studium bereite ich mich darauf optimal vor“, sagt Mordfeld.

So ein Studium an einer privaten Hochschule geht aber ganz schön ins Geld. Die Gebühren betragen in der Regel mehrere Hundert Euro im Monat, dazu kommen die Aufwendungen für Lehrmaterial bis hin zu den Fahrtkosten. „Eine Studienfreundin hat sich sogar extra eine Wohnung am Studienort angemietet, weil sie nicht wie ich einfach pendeln kann“, sagt Mordfeld. Insgesamt summieren sich die Aufwendungen über die Jahre oft auf einen fünfstelligen Betrag. „Bei mir halten sich die Kosten in Grenzen, weil ich zu Hause wohnen kann. Fahrtkosten zur Hochschule und Aufwendungen für die Arbeitsmittel muss ich natürlich selbst tragen“, sagt Mordfeld. Die Studentin sammelt alle Belege und Quittungen rund um ihre Ausbildung. Das macht Sinn. Denn auch junge Auszubildende und Studenten sollten jedes Jahr eine Einkommensteuererklärung abgeben. Sie können so einen Teil ihrer Kosten zurückbekommen – und zwar durch eine hohe Steuerersparnis, wenn sie nach ihrem Abschluss viel verdienen.

VORTEIL DUALES UND TRIALES STUDIUM

Am einfachsten haben es Azubis und alle, die sich nach der Schule für ein duales oder ein triales Studium entschieden haben. Sie erzielen Einnahmen und tragen in ihrer Einkommensteuererklärung ihre Kosten für die Ausbildung als Werbungskosten ein. Das Finanzamt akzeptiert die Aufwendungen in voller Höhe. Entsteht ein Verlust, weil die Ausbildung mehr kostet, als Einnahmen erzielt werden, kann dieser auf folgende Jahre unbegrenzt weitergeschoben werden. Bei einem dualen Studium ist es für den Fiskus relevant, dass Theorie und Praxis kombiniert sind. Dies sollte so im Ausbildungsvertrag stehen. Das hat das Finanzgericht Hessen entschieden (Az.: 8 K 807/12).

Für das Finanzamt ist es auch okay, wenn in einem Teilabschnitt der Ausbildung einmal keine steuerpflichtigen Bezüge fließen. Genauso machen es Studenten, die erst ihre Lehre abschließen und anschließend noch ein Studium dranhängen. Ihre Aufwendungen tragen sie in der Steuererklärung dennoch als Werbungskosten ein. Sie realisieren so einen Verlust, den sie auf folgende Jahre übertragen.

ERSTIS SETZEN SONDERAUSGABEN AB

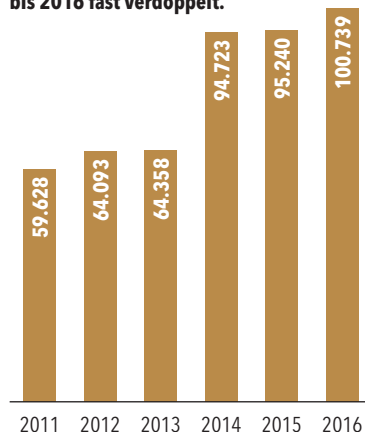
Komplizierter sieht es derzeit noch aus, wenn gleich nach der Schule ein Studium an einer Hochschule begonnen wird. Bisher haben Erststudenten – die sogenannten Erstis – das Problem, dass der Fiskus ihre Aufwendungen nur als Sonderausgaben anerkennt. Das beinhaltet für sie zwei gravierende Nachteile: Zum einen lassen sich nur maximal 6.000 Euro im Jahr absetzen. Wenn eine private Hochschule also 700 Euro im Monat kostet, bleibt der Student auf einem Teil seiner Aufwendungen sitzen. Zum anderen aber gewährt das Finanzamt bei Sonderausgaben keinen Verlustvortrag. Genau dieser aber macht die Sache ja erst interessant. Erstis haben in der Regel kein steuerpflichtiges Einkommen. Sie zahlen während ihres Studiums also keine Steuern. Wenn sie jetzt ihre mit der Hochschule zusammenhängenden Kosten in einer Steuererklärung als Sonderausgaben eintragen, verpufft der entstehende Verlust. Kurz: Die ganze Arbeit rund um die Einkommensteuererklärung bringt nichts. ➤

M

Milena Mordfeld schreibt gerade ihre Bachelorarbeit. Sie beschäftigt sich mit der Frage, mit welchen innovativen Bewerbungsverfahren Unternehmen am besten junge Fachkräfte ansprechen können. Milena Mordfeld ist 21 Jahre alt. Viele Handwerksunternehmer würden sie vermutlich sofort einstellen. Die Abiturientin absolviert momentan an der Fachhochschule des Mittelstands in Hannover ein triales Studium mit Lehre, Meister und Bachelorabschluss – alles in einem innerhalb von nur viereinhalb Jahren. Ihre Ausbildung als Bäckerin hat sie bereits abge-

Duales Studium Das Interesse steigt dynamisch

Die Zahl der Studenten im Handwerk, die sich für den Betrieb und ein paralleles Studium entscheiden, hat sich von 2011 bis 2016 fast verdoppelt.



Verschiedene Aus- und Weiterbildungsformen So setzen Sie jeden Cent ab

Wenn Sie sich weiter qualifizieren, unterstützt Sie der Fiskus mit Steuervorteilen. Diese Kosten können Sie in Ihrer Einkommensteuererklärung geltend machen. Zwischen einer Ausbildung und dualem Studium,

einem Erststudium sowie einem Zweitstudium herrschen aber große Unterschiede, welche Kostenpunkte Sie ansetzen können. Die folgende Übersicht zeigt Ihre Möglichkeiten auf.

1

AUSBILDUNG UND DUALES STUDIUM

Als Auszubildender oder wenn Sie ein duales Studium absolvieren, erzielen Sie Einnahmen. Sie können diese Aufwendungen als Werbungskosten in Ihrer Einkommensteuererklärung eintragen:

Entfernungspauschale mit 0,30 Euro für die einfache und die kürzeste Strecke von zuhause in den Betrieb.

Arbeitsmittel wie etwa Kopien, Fachbücher, Papier und Bleistift, Lernsoftware, Computer, Drucker, Bohrmaschinen etc. Wenn jedes einzelne Arbeitsmittel nicht mehr als 800 Euro netto kostet, dann dürfen Sie die Kosten insgesamt in einem Jahr steuerlich geltend machen. Falls der Computer zum Beispiel teurer war, dann muss er über drei Jahre abgeschrieben werden. Jeweils anteilig der Nutzung.

Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung, falls Sie aus beruflichen Gründen zwei Wohnsitze führen müssen. Beispielsweise Umzugskosten, Verpflegungspauschale für maximal drei Monate, Kosten für die zweite Unterkunft, Fahrtkosten für eine wöchentliche Heimfahrt. Bis zu 12.000 Euro sind im Jahr abzugsfähig.

2

ERSTSTUDIUM

Wenn Sie direkt nach der Schule mit einem Studium begonnen haben, handelt es sich um ein sogenanntes Erststudium – also die erste Ausbildung. Sie können Ihre Aufwendungen als Sonderausgaben steuerlich geltend machen.

Aber: Sonderausgaben akzeptiert das Finanzamt nur bis zu einer Höhe von 6.000 Euro im Jahr. Die Sonderausgaben können nur im Jahr ihrer Entstehung geltend gemacht werden. Die Kosten wirken sich nur dann aus, wenn Sie während Ihres Erststudiums steuerpflichtige Einnahmen erzielen. Dies ist in der Regel bei jungen Studenten nicht der Fall.

Wichtig: Da diese Regel derzeit beim Bundesverfassungsgericht auf dem Prüfstand steht, tragen Sie alle Kosten rund um das Erststudium in der Einkommensteuererklärung ein (Entfernungspauschale, Arbeitsmittel, ggf. doppelte Haushaltsführung, Studiengebühren, Zinsen und Gebühren für Kredite). Entscheiden die Richter zugunsten der Studenten, profitieren Sie.

3

ZWEITSTUDIUM

Nach dem ersten Berufsabschluss haben Sie es besser. Ein Bachelor zählt als Erstausbildung. Ebenso jede Berufsausbildung mit Abschluss, die mindestens zwölf Monate über 20 Stunden in der Woche absolviert wurde. Diese Aufwendungen lassen sich als Werbungskosten im Zweitstudium, wie beispielsweise dem Master, geltend machen:

Studiengebühren

Kosten für den Rechtsanwalt und Gerichtskosten, falls der Studienplatz eingeklagt wurde

Kontoführungsgebühren

Fahrten zur Ausbildungsstätte

Doppelte Haushaltsführung

Arbeitsmittel wie Computer anteilig der Nutzung

Zinsen und Gebühren, falls das Studium mit einem Kredit finanziert wird

Kopien

NEUE HOFFNUNG FÜR ERSTSTUDENTEN?

Aber: Das Bundesverfassungsgericht klärt momentan in mehreren anhängigen Verfahren (zum Beispiel Az.: 2 BvL 23/14 und 2 BvL 24/14), inwieweit diese strenge Regel gegen das Grundgesetz verstößt. Steuerberater Raymond Kudraß in München gibt daher diesen Rat: „Studenten in der Erstausbildung sollten die Chance nutzen und jetzt noch bis zu sieben Jahre zurück ihre Studienkosten geltend machen. Das Finanzamt sendet dann einen Steuerbescheid mit automatischem Vorläufigkeitsvermerk, der Steuerzahler muss also keinen Einspruch einle-

gen, um seine Rechte zu wahren. Der Vorläufigkeitsvermerk bezieht sich dann auf die Absetzbarkeit der Aufwendungen fürs Studium als Werbungskosten.“ Kudraß hat sich auf die Absetzbarkeit von Studienkosten spezialisiert, er hat bereits mehr als 100 Studenten erfolgreich vor dem Finanzamt vertreten.

Grundlage für die Werbungskosten auch bei den Erstis bilden zwei Beschlüsse des Bundesfinanzhofs (Az.: VI R 2/12 und VI R 8/12), der sich bereits für den vollen Kostenansatz ausgesprochen hat. Auch die Bundesrechtsanwaltskammer stimmte den Richtern des BFH zu. Man

darf also hoffen, dass die Verfassungsrichter das am Ende genauso sehen. Das Bundesverfassungsgericht braucht diese Urteile nur noch zu bestätigen. Die vom Finanzamt vorläufig begrenzt angesetzten Sonderausgaben würden dann nachträglich in Werbungskosten umgewandelt und so voll berücksichtigt.

ANLAGE N SORGFÄLTIG AUSFÜLLEN

Alle Studenten sollten also die Anlage N ihrer Einkommensteuererklärung sorgfältig ausfüllen. Wichtig ist immer, im Hauptformular den Punkt „Erklärung zur Feststellung eines verbleibenden Ver-

lustabzugs“ anzukreuzen. Wer 2018 Anträge auf gesonderte Verlustfeststellung einreicht, kann sogar rückwirkend bis 2011 seine Studienkosten geltend machen. Das geht, wenn noch für jedes Jahr eine Einkommensteuererklärung abgegeben wird. Hier handelt es sich um eine Besonderheit, die zwar immer wieder diskutiert wird und abgeschafft werden soll. Noch aber hat sie Bestand. Deshalb sollten Sie keine Zeit verlieren.

Kudraß gibt folgenden Tipp: Fehlende Einzelbelege sind meist nicht das entscheidende Problem, da eine Reihe von Pauschalen anwendbar sind. Kontoauszüge bei den Banken sind auf Antrag bis zu zehn Jahre zurück verfügbar. Oft werden aber auch indirekte Belege, wie Bescheinigungen des Vermieters, noch beschaffbar sein. Der Fiskus akzeptiert zum Beispiel die Studiengebühren oder Arbeitsmittel (siehe Checkliste). Wer nicht jede Bleistiftquittung aufbewahrt hat, setzt die Pauschale von 110 Euro im Jahr ein. Darunter fallen Büromaterial, Werkzeug, Berufsbekleidung, Büromöbel oder Computer. Für die Nutzung eines Smartphones akzeptiert der Fiskus bis zu 20 Euro im Monat – wobei dies nicht zwingend anerkannt wird. Eine berufliche Nutzung des Handys von 20 Prozent geht aber in der Regel durch. Belege schaden aber auch hier nicht.

Kleinvieh macht übrigens auch Mist: 16 Euro Kontoführungsgebühren können ohne Nachweis im Jahr anfallen. Genauso dürfen die Fahrten zu unterschiedlichen Ausbildungs- und Praktikumsorten mit 30 Cent für jeden gefahrenen Kilometer samt Verpflegungsmehraufwendungen von zwölf Euro bei Abwesenheit von mehr als zwölf Stunden oder 24 Euro bei Übernachtung eingetragen werden.

MIT ELTERN-HILFE STEUERN SPAREN

Dem Fiskus ist es egal, wenn die Eltern das gesamte Studium finanzieren. Das Geld sollte allerdings monatlich auf ein Konto des Sprösslings geflossen sein. Eltern können etwa die Studiengebühren zwar auch direkt an die Hochschule überweisen. „Das Finanzamt streicht dann aber gerne die Kosten. Um Einsprüche zu verhindern, erscheint es deshalb ratsam, das Geld vorher zu schenken“, sagt Falk-Christian Barzik, Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Steuerrecht in Dortmund. Wenn Eltern für ihr Kind einen Mietvertrag unterschreiben und jeden Monat den Obolus dafür direkt an den Eigentümer der Wohnung überweisen, kann der Student die Miete aber keinesfalls steuerlich geltend machen. Positiv: Es spielt keine Rolle, wenn der Nachwuchs beispielsweise BAföG bekommt, das den Lebensunter-



»Wer den Abzug der Studienkosten nicht versucht, verzichtet auf die Chance, sein in den ersten Berufsjahren erzielt es Einkommen nachher steuerfrei zu stellen.«

Raymond Kudraß, Steuerberater der Kanzlei Kudraß in München.

Checkliste Das dürfen Sie für die Ausbildung absetzen

Das Finanzamt erkennt in der Einkommensteuererklärung viele Kosten an, die oft vergessen werden. Wenn Sie diese Liste

beachten und zu diesen Ausgaben fleißig Belege sammeln, holen Sie für sich steuerlich das Beste heraus.

 **Arbeitsmittel.** Papier, Bleistift, Lineal – das ist für die meisten noch klar. Die Arbeitsmittel aber summieren sich oft in hohe Beträge, wenn Fotokopien, Software oder die Bindung der Seminar- und Bachelorarbeit dazukommen. Aber auch das Handy oder Smartphone sind Arbeitsmittel, für das ein pauschaler beruflicher Anteil geltend gemacht werden kann. Tipp: Arbeitsmittel, die bis zu 952 Euro gekostet haben, können seit Jahresanfang sofort abgeschrieben werden. Sogar die Reinigung von Berufsbekleidung ist pauschal mit 150 Euro im Jahr absetzbar.

 **Computer.** Wenn das teure Macbook fast nur fürs Studium genutzt wird, greift die übliche Abschreibung von drei Jahren. Wer es auch privat nutzt – das dürfte die Regel sein, schreibt seinen Laptop anteilig der jeweiligen Nutzung ab.

 **Miete.** Doppelte Haushaltsführung bringt eine hohe Steuerersparnis. Die Miete am Studienort lässt sich dann geltend machen. Bis einschließlich 2013 gilt die Universität als auswärtige Tätigkeitsstätte. Die vollen Unterkunftskosten am Studienort sind bis dahin auch ohne doppelte Haushaltsführung voll absetzbar, wenn der Mittelpunkt der Lebensinteressen geblieben ist. Ab 2014 muss sich der Nachwuchs an den Kosten des Haupthaushalts bei den Eltern mit mindestens zehn Prozent beteiligen, damit eine doppelte Haushaltsführung anerkannt wird. Das muss gegenüber dem Finanzamt nachgewiesen werden. Im Idealfall überweist das Kind jeden Monat 100 Euro für sein Zimmer zu Hause an die Eltern. Alternativ engagiert sich der Sprössling durch Hilfe im Haushalt oder im Betrieb.

halt deckt. Dieses ist steuerfrei und kürzt in der Regel nicht die Studienkosten.

Studentin Milena Mordfeld braucht das nicht. Sie erzielt eigenes Einkommen als Bäckerin. Die Kosten für die Hochschule zahlt die Firma, weil sie später hier als Führungskraft einsteigen will. Die Studiengebühren sind somit also betrieblich veranlasst und zählen für den Fiskus zu den Betriebsausgaben. So beteiligt sich das Finanzamt umfassend an der Ausbildung der künftigen Handwerksmeisterin mit Bachelorabschluss. **hm**
ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Als Handwerker studieren?

Wer als Handwerker ein Studium „draufsatteln“ möchte, hat viele Möglichkeiten. Eine Übersicht gibt's hier: www.handwerk-magazin.de/studium



Praxisbeispiel I Einkünfte aus Gewerbebetrieb und Vermietung richtig addiert?

Viele Handwerksunternehmer haben nicht nur Einkünfte aus dem Gewerbebetrieb, sondern beispielsweise auch Mieteinnahmen. Im Steuerbescheid ist dann der Gesamtbetrag der Einkünfte ausgewiesen. Bei gemeinsam

veranlagten Ehepartnern sind die Einkünfte jeweils separat erfasst. Hier geht es bei der Prüfung darum, dass keine für den Steuerzahler nachteiligen Zahlendreher passiert sind. In der Praxis sieht das dann so aus:

Besteuerungsgrundlagen

Berechnung des zu versteuernden Einkommens

	Ehemann €	Ehefrau €	insgesamt €
Einkünfte aus Gewerbebetrieb als Einzelunternehmer	97.054		
Einkünfte	97.054		
Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung aus bebauten Grundstücken EW-Aktenzeichen 2222222222222222	0	5.515	
Einkünfte	0	5.515	
Summe der Einkünfte	97.054	5.515	102.569
Gesamtbetrag der Einkünfte	97.054	5.515	102.569

ABGEHAKT und eingehaftet?

Viele Unternehmer akzeptieren ungeprüft ihren Einkommensteuerbescheid. Dabei irrt sich auch das Finanzamt – zulasten der Steuerzahler: Jeder dritte Steuerbescheid enthält Fehler. Auf diese Punkte sollten Sie ganz besonders kritisch achten.

Autorin **Eva Neuthinger**

Von rund 20 Mitgliedern einer Erfahrungsaustauschgruppe (Erfahrungsgruppe) in Nordrhein-Westfalen erstellen mindestens drei ihren Jahresabschluss und die Einkommensteuererklärung ohne einen Steuerberater – so berichtet eine Handwerksunternehmerin. Offizielle Zahlen dazu, wie viele Firmenchefs allein mit einer Buchführungs- und

einer Steuersoftware und ohne die Expertise eines Experten ihre Erklärungen abgeben, gibt es nicht. Aber vor allem diese Unternehmer sollten im Nachgang ihren Steuerbescheid kritisch prüfen. Sonst übernimmt das in der Regel der Steuerberater, wenn er dazu den Auftrag hat.

Der große Check ist wichtig. Denn jeder dritte Steuerbescheid enthält Fehler,

so eine Schätzung des Bundes der Steuerzahler. Beispielsweise passieren immer mal wieder Zahlendreher, oder es werden Ausgaben nicht anerkannt, weil die Belege nicht ganz eindeutig sind. „Man sollte deshalb den Steuerbescheid gleich nach Erhalt detailliert prüfen, um bei Bedarf noch innerhalb der Einspruchsfrist von einem Monat zu reagieren“, sagt Christian Böke,

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Präsident des Steuerberaterverbandes Niedersachsen Sachsen-Anhalt. Ein Steuerbescheid gilt drei Tage nach dem Ausstellungsdatum als bekannt gegeben. Um Abweichungen von der Steuererklärung zu ermitteln, legen Sie die Kopie der eingereichten Erklärung bzw. des Jahresabschlusses neben das Schriftstück, und dann gehen Sie so vor:

1

STIMMEN DIE FORMALIEN?

Name, Anschrift, Steuernummer: Sie stehen oben links auf dem Bescheid. Damit beginnt der Check – denn hier können einfache Zahlendreher oder falsche Rechtschreibung versteckt sein. Stimmen also die allgemeinen Angaben? Ist auch die Kirchenzugehörigkeit richtig? Im Zweifel genügt es, beim Finanzamt kurz per Telefon oder per Mail um Korrektur zu bitten.

Achtung: Gleiches gilt, falls die angegebene Kontonummer für eine mögliche Rückzahlung nicht korrekt auf der ersten Seite wiedergegeben ist.

2

NUR VORLÄUFIG ERGANGEN?

„Wir prüfen immer zuerst, ob der Steuerbescheid nach Paragraph 165 Abgabenordnung (AO) oder 164 AO vorläufig ergangen ist“, sagt Rainer Sievert, Steuerberater der Kanzlei Ecovis in Lichtenfels. Der Experte legt sehr häufig für seine Mandanten Einspruch beim Finanzamt ein und weiß daher, wo besonders oft Unstimmigkeiten zu finden sind. Sievert liest erst einmal die Erläuterungen auf der Rückseite. Hier steht, warum der Bescheid nur vorläufig ist. „In der Regel passiert das, weil noch zu einzelnen Sachverhalten Entscheidungen des Bundesfinanzhofs ausstehen. Außerdem teilt das Finanz-

amt in den Erläuterungen mit, wenn es künftig mehr Details zu einzelnen Ausgaben und Einnahmen oder zu Verlusten wissen will und warum der Bescheid von der Erklärung abweicht“, sagt Sievert. Die Vorläufigkeit bezieht sich entweder auf einzelne Punkte, oder der Bescheid ist noch komplett änderbar, zum Beispiel weil der Fiskus später eine Betriebsprüfung durchführen will. Das Bundesfinanzministerium veröffentlicht eine sogenannte amtliche Vorläufigkeitsliste. Diese Vorläufigkeitsvermerke werden im jeweiligen Bescheid automatisch aufgenommen – Ausnahmen aber bestätigen wie immer die Regel. Deshalb sollten Sie die Liste kurz gegenchecken.

Tipp: Fehlt ein Vorläufigkeitsvermerk, der auf Sie zutrifft, stellen Sie einen sogenannten „Antrag auf schlichte Änderung“ des Bescheides. „Dann wird nur in einem Punkt geändert. Alternativ kann man Einspruch einlegen und auf das Verfahren beim Bundesfinanzhof verweisen. Der Steuerbescheid wird insgesamt änderbar – mit der möglichen Folge einer sogenannten Verböserung, auf die das Finanzamt aber hinweisen muss“, sagt Sievert. Will heißen: Alles kann sich nachteilig für den Steuerzahler entwickeln, und es fallen im Zweifel höhere Steuern an.

3

ALLES UNTER VORBEHALT?

Der Steuerbescheid kann auch nach Paragraph 164 der Abgabenordnung unter dem Vorbehalt der Nachprüfung stehen. Dann ist alles offen, der Steuerbescheid wird nach Ende der Einspruchsfrist nicht bestandskräftig. Die Höhe der Steuer kann sich wiederum jederzeit ändern – auf Initiative vom Finanzamt und von Ihnen als Steuerzahler.

Tipp: Falls aus den Erläuterungen des Bescheides für Sie die Sache nicht ganz klar wird, scheuen Sie sich nicht, beim Finanzamt nachzufragen. Das ist auch wichtig, um bei Bedarf mit der richtigen Begrün-



»Legt man Einspruch ein, wird der Steuerbescheid insgesamt änderbar – mit der möglichen Folge einer sogenannten Verböserung.«

Rainer Sievert, Steuerberater der Kanzlei Ecovis in Lichtenfels.

dung Einspruch einzulegen. „Wenn der Bescheid unter dem Vorbehalt der Nachprüfung steht, ist Vorsicht geboten. Hier sollte im Zweifel ein Steuerberater sich der Sache annehmen“, rät Sievert.

4

GENUG ERSTATTET?

Der Steuerbescheid weist auf der ersten Seite aus, wie viel vom Fiskus zurückgezahlt wird oder wie viel noch überwiesen werden soll. Interessant ist die letzte Zeile: „mithin zu wenig entrichtet“. Wichtig ist es, hier auch zu prüfen, ob alle >

Vorauszahlungen richtig berücksichtigt wurden (Stichwort „bereits getilgt“).

Hinweis: Handwerksunternehmer arbeiten oft mit einem Buchhaltungsprogramm, um ihren Gewinn aus Gewerbebetrieb und ihre Einkünfte aus selbstständiger Arbeit zu berechnen. Mit einer Steuersoftware für die Einkommensteuererklärung ermitteln sie ihr steuerpflichtiges Einkommen abzüglich beispielsweise der Versicherungen, der Spenden, Unterhalt an Angehörige (Paragraf 33 EStG) oder außergewöhnlichen Belastungen. Bei den Spenden handelt es sich um die Zuwendungen nach Paragraf 10 b im Steuerbescheid. Die jeweiligen Zahlen vergleichen Sie mit jenen im Steuerbescheid, um Abweichungen aufzudecken. Ein Blick in die Erläuterungen zeigt dann, welche Ausgaben das Finanzamt hier nicht anerkannt hat.

5

SIND ALLE SONDERAUSGABEN MIT AUFGENOMMEN?

Hier geht es zuerst einmal um die Altersvorsorgeaufwendungen. Das Finanzamt summiert alle geleisteten Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung oder in die Rürup-Rente. Insgesamt sind für das Jahr 2017 bis zu 23.362 Euro bei Ledigen und 46.724 Euro bei Verheirateten absetzbar, die sich zu 84 Prozent auswirken. Die jeweilige Höhe ändert sich jedes Jahr. Unter den Sonderausgaben subsumieren sich auch die Krankenversicherungsbeiträge und die Beiträge zur Pflegeversicherung. Berücksichtigt werden die Basisbeiträge inklusive des Zusatzbeitrags, der für die gesetzliche Krankenversicherung angefallen ist. Die privaten Versicherungen versenden Ende oder Anfang eines Jahres eine Übersicht der geleisteten Beiträge, der Basisanteil ist explizit aufgeführt.

Achtung: Die Basiskrankenversicherung ist voll absetzbar, die Beiträge zu den Wahlleistungen, eine Auslandskrankenversiche-

Praxisbeispiel II Sind alle Sonderausgaben aufgeführt?

Vom Gesamtbetrag der Einkünfte gehen die diversen Sonderausgaben ab – beispielsweise die Beiträge zur Krankenversicherung sowie die Beiträge zur Pflegeversicherung. So ergibt sich die Summe der abziehbaren Vorsorgeaufwendungen. Steuerlich relevant sind hier auch die Spenden, etwa an Parteien, die gezahlte

Kirchensteuer oder Unterhalt und Ausbildungskosten. Nach Abzug der Aufwendungen und gegebenenfalls der Freibeträge für die Kinder bleibt das zu versteuernde Einkommen. Bei der Prüfung des Steuerbescheides sollte sich ergeben, dass wie hier alle in der Erklärung eingetragenen Kosten auftauchen:

Gesamtbetrag der Einkünfte (Übertrag)		102.569
ab beschränkt abziehbare Sonderausgaben		
Beiträge zur Krankenversicherung – Ehemann	7.661	
Summe Krankenversicherungsbeiträge ab Kürzungsbetrag nach § 10 Abs. 1 Nr. 3 Buchstabe a Satz 4 EStG	7.661	7.661
verbleiben Beiträge zur Pflegeversicherung – Ehemann	1.149	7.355
Summe Pflegeversicherungsbeiträge	1.149	1.149
Summe der abziehbaren Vorsorgeaufwendungen	8.504	8.504
unbeschränkt abziehbare Sonderausgaben		
im Kalenderjahr 2015 geleistete Zuwendungen § 10b EStG	520	520
im Veranlagungszeitraum abziehbar gezahlte Kirchensteuer	520	1.689
Summe der unbeschränkt abziehbaren Sonderausgaben		2.209
Ausbildungskosten nach § 33a Abs. 2 EStG		924
Pflege-Pauschbetrag/-beträge nach § 33b Abs. 6 EStG		462
Einkommen		90.470
ab Freibeträge für Kinder für das am 31.08.1994 geborene Kind		7.152
Freibeträge für Kinder für das am 31.01.2000 geborene Kind		7.152
zu versteuerndes Einkommen		76.166

rung oder das Krankengeld fallen unter die sonstigen Vorsorgeaufwendungen. Bei gesetzlich Versicherten mindert der Fiskus den abzugsfähigen Betrag um vier Prozent, wenn Anspruch auf Krankengeld besteht.

Tipp: Viele Versicherte haben einen Bonus von ihrer Kasse erhalten. Es handelt sich nach Auffassung des Bundesfinanzhofs (Az.: X R 17/15) nicht um eine Erstattung. Der Sonderausgabenabzug darf also nicht gemindert werden.

6

AN SPARERPAUSCHBETRAG GEDACHT?

Ein Single darf steuerfrei jedes Jahr 801 Euro im Jahr Erträge aus Kapitalanlagen haben, Paare das Doppelte.

Achtung: Der Sparerfreibetrag sollte automatisch berücksichtigt sein. Das sieht man an der Position „abzüglich Sparer-Pauschbetrag“.

7

ALLE HANDWERKERLEISTUNGEN BERÜCKSICHTIGT?

Unter der Position „Berechnung der Einkommensteuer“ steht die tarifliche Einkommensteuer – gegebenenfalls nach Splittingtarif. Davon gehen als „Ermäßigung“ beispielsweise die Handwerkerleistungen ab.

Achtung: Ausgaben etwa für den Schornsteinfeger, den Gärtner oder den Maler werden schnell vergessen. Jetzt ist der richtige Moment, diese Positionen gegebenenfalls noch nachzureichen. **hm**

ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Steuerbescheid korrekt?

Mit dem Steuerbescheid setzt der Staat die Steuer fest. Trotzdem bleiben oft Fragezeichen. Abhilfe finden Sie hier:

www.handwerk-magazin.de/steuerbescheid





Der Sieger 2017: Andreas Stenberg baute mit seiner Solar- und Gebäudetechnik-Firma Stenberg aus Lage die durch Wirbelsturm zerstörte Wasser- und Stromversorgung im Dorf Cambine in Mosambik wieder auf.

GEWINNEN SIE DEN GOLDENEN BULLI

Sind Sie sozial engagiert?

REINKLICKEN, BEWERBEN UND 1 BULLI GEWINNEN!

WWW.DER-GOLDENE-BULLI-2018.DE

Haben Sie die Sanierung einer Kita, Senioreneinrichtung oder eines Vereinsheims vorangetrieben? Initiierten Sie Aktionen und sammeln dabei Spenden für Bedürftige? Verbessern Sie mit Ihrem sozialen Engagement nachhaltig die Lebenssituation Bedürftiger und motivieren Kollegen zum Mitmachen? Dann sind Sie genau der richtige Bewerber für den GOLDENEN BULLI 2018!

DER GOLDENE BULLI 2018

powered by



Nutzfahrzeuge

Low-Performer **ENTLASSEN**

Wie können Sie Mitarbeitern aufgrund von ungenügender Arbeitsleistung kündigen? Grundlage hierfür sind Referenzgrößen anderer Arbeitnehmer, das zeigt ein aktuelles Urteil.

Autoren **Jens Köhler***, **Ramón Kadel**

DER FALL

Ein Autohaus mit Kfz-Werkstatt kündigte einem Mitarbeiter aufgrund schlechter Arbeitsleistung verhaltensbedingt. Der Vorwurf des Unternehmers: Bei einem Werkstatttest hatte der Kfz-Mechaniker nur vier von sechs Fehlern erkannt sowie bei einem Auftrag anstehende Servicearbeiten nicht durchgeführt. Dies schade dem Ruf des Autohauses. Die Folge waren Abmahnungen und die Trennung vom Mitarbeiter.



renzgröße nötig (Az.: 2 AZR 386/03). Als Anhaltspunkt dafür, dass der Arbeitnehmer seine Leistungsfähigkeit nicht abrufen kann, kann demnach nur das Unterschreiten des Leistungsniveaus vergleichbarer Arbeitnehmer um mindestens ein Drittel dienen. Die Referenzgröße darf seitens des Arbeitgebers aber nicht frei gewählt werden, sondern muss sich an der Leistung durchschnittlicher Arbeitnehmer orientieren.

DAS URTEIL

Das Arbeitsgericht Siegburg hat der gegen die Kündigung eingereichten Kündigungsschutzklage des Mitarbeiters entsprochen. Der Arbeitnehmer musste vom Unternehmer wieder eingestellt werden, da der Arbeitgeber weder die Leistungen des Klägers über einen repräsentativen Zeitraum, noch die Fehlerquote vergleichbarer Arbeitnehmer entsprechend im Rahmen eines Referenzzeitraumes dargelegt hatte. Das Gericht meinte, nicht erkennen zu können, ob der Kläger seiner arbeitsvertraglichen Pflicht nachgekommen sei oder nicht. Eine die Durchschnittsleistung erheblich unterschreitende Arbeitsleistung müsse an normal leistenden Arbeitnehmern repräsentativ gespiegelt werden (Az.: 3 Ca 1305/17).

DIE PRAXISFOLGEN

Im Gegensatz zur Schlechtleistung, die ein verhaltensbedingtes Problem darstellt, ist die Minderleistung eine nicht verhaltensgesteuerte Pflichtverletzung. Der Nachweis bei Arbeitsgerichten ist somit schwierig. Für die Kündigung wegen Minderleistung sind laut Ausführungen des Bundesarbeitsgerichts stets eine vorherige Abmahnung sowie eine im Prozess vorzutragende Referenzgrößen anderer Mitarbeiter.

Die Leistungen anderer Mitarbeiter dienen als Referenzgrößen zur Überführung von Low-Performern.

DER TIPP

Der Handwerksunternehmer ist bei verhaltensbedingten Kündigungen wegen Schlechtleistung gehalten, eine vorherige Abmahnung auszusprechen und zusätzlich im Prozessfall entsprechende, sorgfältig recherchierte Referenzgrößen bereitzustellen, um so die Normalleistungen anderer Mitarbeiter darstellen zu können.

Erst wenn der Arbeitnehmer weniger als 30 Prozent hiervon leistet, kann gekündigt werden. Erklärt ein Mitarbeiter beispielsweise, ein erforderlicher und von anderen Mitarbeitern erbrachter Arbeitsschritt sei „Quatsch“ oder auf die Reinigung beim Kunden „habe er keinen Bock“, fliegt er nach Abmahnung sofort. Erklärt ein Arbeitnehmer jedoch, an einen wichtigen Arbeitsschritt oder das Aufräumen „nicht gedacht zu haben“, muss der Handwerkschef stets Referenzgrößen anderer Mitarbeiter parat haben.

hm

ramon.kadel@handwerk-magazin.de



Weitere Urteile im Überblick. Die wichtigsten Gerichtsentscheidungen für das Handwerk: handwerk-magazin.de/urteil-des-monats

JAHRESABO

12 X HANDWERK MAGAZIN UND 3 MONATE KICKER GRATIS



handwerk
magazin

JAHRESABO mit PRÄMIE sichern

Lassen Sie sich 'handwerk magazin' jeden Monat bequem nach Hause liefern und profitieren Sie zusätzlich von den geldwerten Steuertipps unseres Newsletters 'handwerk magazin - Steuertipp', der exklusiv für Sie als Abonnent von unserem handwerkerfahrenen Experten erstellt wird.

Nutzen Sie den Preisvorteil gegenüber dem Einzelkauf (zzt. für 12 Ausgaben

99,90 € statt 103,20 €)

und sichern Sie sich Ihre Prämie.

www.handwerk-magazin.de/shop Telefon: +49 8247 354-143 Fax: +49 8247 354-170

Ja, ich will von 'handwerk magazin' profitieren. Bitte senden Sie mir ab sofort regelmäßig (12-mal im Jahr) 'handwerk magazin' zum Jahresbezugspreis von zzt. 99,90 € inkl. MwSt. frei Haus (Ausland EU 114,30 Euro, solange der Vorrat reicht.) und den monatlichen Abonnenten-Newsletter 'handwerk magazin-Steuertipp'. Als Begrüßungsgeschenk bekomme ich die von mir gewählte Prämie.

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 Bezugsjahres 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:

E-Mail:

Geburtsdatum (TT.MM.JJJJ):

BEZAHLEN

☐ Ich bezahle bequem per Bankeinzug.

☐ Ich erwarte Ihre Rechnung.

Geldinstitut:

IBAN:

BIC:

Datum / Unterschrift des neuen Lesers:

PHISHING VIA TELEFON

BANK muss Geld nicht erstatten

Gibt ein Bankkunde seine TAN in einem Phishing-Telefongespräch weiter, so ist die Bank nicht verpflichtet, das ergaunerte Geld zu erstatten. Das geht aus einem aktuellen Urteil des Amtsgerichts München hervor (Az.: 132 C 49/15). Im vorangegangenen Fall rief eine Frau die Ehefrau des späteren Klägers an, gab sich als Mitarbeiterin einer Bank aus und bat die arglose Dame, sich Nummern zu notieren und diese mit den Nummern zu vergleichen, die ihr sogleich in einer SMS mitgeteilt werden würden. Kontonummer, Name und Festnetznummer hatte die Geschädigte bereits im Vorfeld per E-Mail mitge-



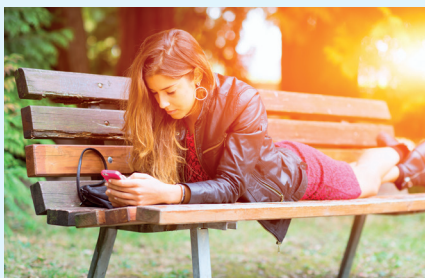
Die TAN-Weitergabe im Telefongespräch begründet den Vorwurf der groben Fahrlässigkeit.

teilt. Falls die Buchstaben und Ziffern übereinstimmen würden, sollte sie die letzte Ziffernfolge in der SMS der Anruferin mitteilen. Nach Erhalt der SMS mit dem Inhalt „Die mobile TAN für Ihre Überweisung von 4.444,44 EUR auf das Konto (...) mit BIC (...) lautet: 253844“ teilte die Ehefrau tatsächlich die Ziffernfolge „253844“ der Anruferin mit. In der Folge wurde ein Betrag von 4.444,44 Euro auf das genannte Konto überwiesen. Die Bank weigerte sich daraufhin, den so entstandenen Schaden zu erstatten. Zu Recht, entschieden die Münchener Richter: Die Weitergabe der TAN im Telefongespräch begründet den Vorwurf der groben Fahrlässigkeit. Es müsse jedem einleuchten, dass es sich um eine TAN handle, deren Weitergabe nach § 675 I BGB wie auch nach den vertraglichen Bedingungen nicht zulässig sei und die die Gefahr mit sich bringe, eine missbräuchliche Überweisung auszulösen.

rak

DSGVO

WhatsApp erst AB 16



WhatsApp fragt nun seine User, ob sie älter als 16 sind.

Der Messengerdienst WhatsApp hat das Mindestalter für seine Nutzer von 13 auf 16 Jahre angehoben. Laut Rechtsexperten der ARAG Versicherung wurde die Maßnahme durch die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) nötig. Die Folge: Neue und bestehende WhatsApp-Nutzer werden in der App gefragt, ob sie älter als 16 sind. Die seit 25. Mai 2018 greifenden EU-Regeln erfordern bis zu diesem Alter die Zustimmung der Eltern zur Datenverarbeitung. Eine Kontrolle des Alters ist jedoch nicht geplant – und wird von der DSGVO auch nicht verlangt. Der WhatsApp-Eigentümer Facebook entwickelte zwar ein Verfahren, um diese Freigabe einzuholen, der weitgehend eigenständig agierende Chat-Dienst verzichtet aber darauf.

rak

11
Knapp Minuten

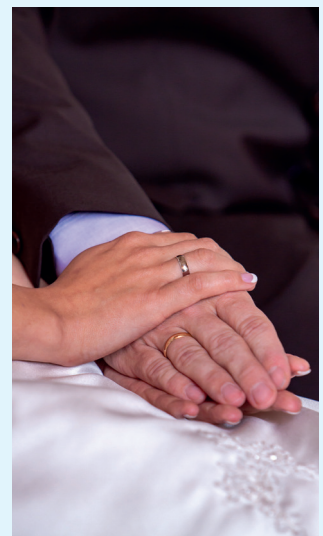
würde es dauern, bis der deutsche Staat die nötigen Steuergelder beisammen hätte, um die mutmaßliche spanische Steuerschuld von Cristiano Ronaldo in der Höhe von 14,7 Millionen Euro zu begleichen.

HOCHZEIT KURZ VOR TOD

Kein Anspruch auf WITWENRENTE

Für den Erhalt der Witwenrente muss die Ehe mindestens ein Jahr gedauert haben. Das gilt insbesondere dann, wenn die Eheschließung erst kurz vor dem absehbaren Tod des Ehepartners durch Krankheit erfolgte. Das geht aus einem aktuellen Urteil des hessischen Landessozialgerichts in Darmstadt hervor (Az.: L 5 R 51/17). Im zugrunde liegenden Fall beantragte eine Frau Witwenrente, nachdem ihr Ehemann im Juni 2013 an einem Krebsleiden verstorben war. Die Heirat erfolgte zehn Tage, nachdem bei ihrem Mann im Oktober 2012 mehrere Metastasen in Leber und Lymphknoten festgestellt wurden. Daher liegt laut Ansicht der Richter eine Versorgungssehe vor, da das Ausmaß der Erkrankung zum Zeitpunkt der Hochzeit vollumfänglich bekannt war. Es habe zumindest der Ehemann von seiner schwerwiegenden Krankheit gewusst – auch wenn die Ehefrau erst nach der Eheschließung über die schlechten Heilungschancen informiert gewesen wäre, reiche das aus, um ihr die Witwenrente zu verwehren.

rak



Ein Jahr sollten Paare für Erhalt der Witwenrente mindestens verheiratet sein.



Für eine Steuerbegünstigung müssten die Straßenbauarbeiten ausschließlich für den Haushalt erbracht werden.

STEUERBEGÜNSTIGUNG ABGELEHNT

STRASSENBAU ist keine haushaltsnahe Handwerkerleistung

Können Grundstücksbesitzer für ihre Anliegerbeiträge zum Ausbau von Gehwegen und Straßenbeleuchtung eine Steuerermäßigung aufgrund haushaltsnaher Handwerkerleistungen erwarten? „Nein“, sagt das Finanzgericht Rheinland-Pfalz in einem aktuellen Urteil (Az.: 1 K 1650/17). Eine Hausbesitzerin machte zuvor in ihrer Steuererklärung den Lohnanteil von Straßenbauarbeiten in der Höhe von geschätzt 5.266 Euro als haushaltsnahe Handwerkerleistung gemäß § 35a EStG geltend. Das beklagte Finanzamt versagte aber die beantragte Steuerbegünstigung, was nach Auffassung der Richter aus Neustadt an der Wein-

straße zutreffend war. Begründung: Zwar könne auch die öffentliche Hand steuerbegünstigte Leistungen nach § 35a EStG erbringen. Die Leistung müsse aber „nur“ für den Haushalt erbracht werden. Gehwege und Straßenlampen dienen aber der Allgemeinheit unabhängig vom Haushalt der Klägerin. Dies belege nicht zuletzt der Umstand, dass der Gehweg nicht vor dem Wohnhaus der Klägerin, sondern nur auf der gegenüberliegenden Straßenseite ausgebaut worden sei. Damit fehle der erforderliche räumlich-funktionale Zusammenhang der Maßnahme mit dem Haushalt der Klägerin. **rak**

MIETER

Wer KONFLIKTE sucht, fliegt raus

Wenn Mieter nicht sorgsam mit der Wohnung umgehen oder die Miete nicht pünktlich zahlen, müssen sie damit rechnen, aus der Wohnung zu fliegen. In einem konkreten Fall vor dem Amtsgericht Augsburg beklagte sich ein Mieter mehr-



Der Hausfrieden, ein Streitthema bei Mietern.

fach und vehement über seine Nachbarn des Mehrparteienhauses (Az.: 25 C 974/16). Gleichzeitig behielt er unberechtigt die Miete ein, verweigerte ein vom Vermieter vorgeschlagenes Gespräch zur Konfliktlösung und kam auch sonst seinen Pflichten aus der Hausordnung nicht nach. Der entnervte Vermieter kündigte ihm daraufhin. Zu Recht, wie Experten der ARAG Versicherung betonten. Durch sein Verhalten störte er nach Ansicht der Richter nicht nur den Hausfrieden unter den Hausbewohnern, sondern verletzte auch seine vertraglichen Pflichten mehr als nur unerheblich. Das rechtfertige eine ordentliche Kündigung. **rak**

BESONDERE FAMILIÄRE UMSTÄNDE

Eltern haben für VIERTE AUSBILDUNG zu zahlen



Einem Azubi in vierter Ausbildung steht unter Umständen auch Kindesunterhalt zu.

Unter Umständen kann ein volljähriges Kind Anspruch auf Kindesunterhalt für eine vierte Ausbildung haben. Das geht aus einem aktuellen Urteil des Oberlandesgerichts Brandenburg hervor (Az.: 10 WF 19/16). Voraussetzung: Die vorherigen Ausbildungen müssen erfolglos geblieben sein aufgrund besonderer familiärer Umstände. Die häuslichen Verhältnisse müssen sich dabei negativ auf die Entwicklung und Ausbildung des Kindes ausgewirkt haben. Beispiele hierfür sind etwa eine Scheidung oder ein generell geringes Interesse der Eltern an ihrem Kind. **rak**



STEUERN & RECHT-NEWSLETTER

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

»Für mich muss es KOMFORTABEL sein.«

Vita Anna Römer

Goldschmiedin Anna Römer setzt voll auf fair gehandelte Rohstoffe und Edelsteine. Gemeinsam mit ihrem Ehemann und Goldschmiedemeister Hannes Brötz gründete sie 2013 in Tübingen den Betrieb Grüngold mit mittlerweile vier Mitarbeitern. Das Gold und die Edelsteine für die nachhaltigen Schmuckstücke bezieht sie aus Südamerika, Mittelamerika und Australien. Die Bergleute erhalten dafür mindestens den Weltmarktpreis und zusätzlich eine Fairtrade-Prämie.



Schwarze Brille Eigentlich bräuhchte Anna Römer für die Arbeit trotz ihrer Kurzsichtigkeit keine Brille – alles passiert hoch konzentriert in Nahdistanz. „Ich ziehe sie aber trotzdem auf. Das bietet einen Mindestschutz vor Schmökkel und Staub“, erklärt die 31-Jährige. Die Sehhilfe stammt von der Optik Metzger in Tübingen.



Mintgrünes Kleid Das knielange Kleid mit halblangen Ärmeln passt laut Anna Römer perfekt zu Grüngold. Hergestellt aus ökologischen Rohstoffen, stammt das umweltfreundliche Stück Stoff aus der Tübingener Boutique Vivendi.





Braune, flache Lederschuhe Auf hohen Schuhen ist Anna Römer selten anzutreffen – dafür umso häufiger mit braunen Lederschuh-
hen von einem Freundinnen-
Ausflug in die Kölner City. „Für die Arbeit muss es komfortabel sein“, lacht die Goldschmiedin. „Auch Sandalen trage ich keine, da die Schuhe aus Sicherheitsgründen immer geschlossen sein sollten.“



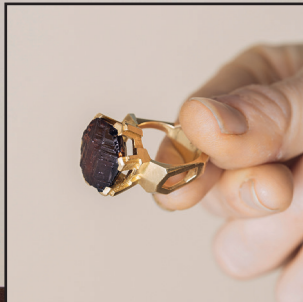
Style-Anregungen von Kollegen

Alle Outfits unserer Serie „Styleguide: So gehe ich zum Kunden“ finden Sie auf unserer Themenseite:

www.handwerk-magazin.de/styleguide



Silbernes Herz Ein stilisiertes, anatomisches Herz ziert das Ende einer Recycling-Kette aus Altsilber. Der Rohstoff stammt aus einem Fairtrade-Ankauf von Gesteinsres-
ten einer mittlerweile geschlosse-
nen Mine in Bolivien, die von einer Frauengruppe durchsucht wurde.



Einzigartiger Granat Ebenfalls aus der eigenen Werkstatt stammt der Ring aus argentinischem Gold, gekrönt mit einem echten Unikat: Der ungeschliffene Granat-Stein ist durch natürliche Säure entstanden und hat daher eine besondere Struktur. „Davon wurden erst etwa 20 Stück gefunden“, betont die Grüngold-Geschäftsführerin.

Fotos: Annette Cardinale

FRANZ STOLLWERCK, Konditor

Er brachte das erste Produkt auf den Markt, das Gesundheit und Genuss verband.

Bis dahin galt: Medizin muss bitter sein. Seine „Kamelle-Napoleon“ genannten Hustenbonbons waren es nicht. Wohl aus diesem Grund entwickelten sie sich Mitte des 19. Jahrhunderts zu einem Verkaufsschlager und wurden bei der Weltausstellung 1955 in Paris ausgezeichnet. Gelernt hatte der 1815 in Köln geborene Franz beim Konditor Franz Josef Kreuer. Weil er aber chronisch neugierig war, führte ihn seine Gesellenwanderung in die Konditoren-Hochburgen der damaligen Zeit, nach Schwaben, in die Schweiz und nach Paris. Zurück im Rheinland, gründete er 1839 eine „Mürbebäckerei“, drei Jahre später begann er

auf eigenem Grundstück seine „Conditorei und Bonbonfabrik“ aufzubauen. Dann starteten seine „Brustbonbons“ durch. 1866 stieg er in großem Stil in die Produktion von Schokolade ein. In seinem Todesjahr 1876 hatte das Unternehmen bereits 325 Mitarbeiter. Seine Söhne übernahmen. Die Firma überlebte die zwei Weltkriege. 1972 übernahm der Schokoladenexperte Hans Imhoff die Stollwerck AG und entwickelte sie zu einem der führenden europäischen Schokoladenkonzerne. 2002 verkaufte Imhoff an die Barry Callebaut AG, den weltgrößten Kakao- und Schokoladenhersteller.

olaf.deininger@handwerk-magazin.de



Aus kleinen Verhältnissen in die große Welt: Auf seiner Gesellenwanderung erkannte Franz Stollwerck das Marktpotenzial von Süßigkeiten.



Historische Persönlichkeiten

Noch mehr historische Handwerker-Kollegen, die Sie kennen sollten:

www.handwerk-magazin.de/historisch



Foto: Wikimedia Commons

Neuerscheinung



Arbeitsrecht leicht gemacht!

Der Ratgeber zeigt Ihnen,

- welche Rechte und Pflichten von der Begründung bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses bestehen,
- auf was Sie im Rahmen des Arbeitsverhältnisses achten müssen und
- wie Sie dadurch zeit- und kostenintensive arbeitsgerichtliche Auseinandersetzungen vermeiden können.

Zahlreiche Fallbeispiele und wichtige Entscheidungen aus der Rechtsprechung machen den Ratgeber zu einem unverzichtbaren Hilfsmittel bei der täglichen Personalarbeit.

**Arbeitsrecht für Handwerksbetriebe
in Frage und Antwort**

Bestell-Nr. 1553.01 | Softcover
17 x 24 cm | 120 Seiten

20,00 €

Jetzt versandkostenfrei bestellen: www.holzmann-medienshop.de



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.

Der Brotsommelier Schmid ist ein ungewöhnliches Berufsbild. In der Bäckerei Schmid in Gomaringen führt er ein Team aus Wildbäckern, die traditionelle Backverfahren mit modernen Zutaten verbinden. Schmid ist auch ein „Wildbaker“, der die Traditionen der Bäckerei aufbricht. Ein Beispiel, dass Brot nicht von gestern ist.

DER MEISTERBRIEF HAT HEUTE KEINEN WERT MEHR

Zur Vorstellung von Brotsommelier Jörg Schmid und zum Wandel im Handwerk erreichte uns dieser Leserbrief.

„Ich habe Ihr Magazin immer gerne über Jahrzehnte hinweg gelesen und auf die vielfältigen Informationen öfters zurückgegriffen. Dennoch ist es so, dass viele Dinge das Handwerk sterben lassen: sei es der Fachkräftemangel, der aus einem generellen Verlust an Werten, wie z.B. Respekt, Manieren, die nur im und vom Elternhaus vermittelt werden können und müssen, resultiert, wie auch die Flut an unsinnigem Bürokratieaufwand, aber auch das Kaufverhalten, das aus einer Suggestion von Zeitmangel resultiert und die Käufer deshalb in die uniformen Freizeitparks an die Peripherien der Städte lockt. Kämpfen ist die eine Seite der Medaille, um als Handwerksbetrieb weiterbestehen zu können, Gesundheit und Lebensenergie die andere. Wir brauchen weder Brot- noch Fleischsommeliere, das generiert nur Selbstdarstellern und Meisterschulen neue Umsätze. Wir sind Handwerksmeister und das sollte schon ausreichen, um als absoluter Fachmann dazustehen. Nur hat leider der Meisterbrief in der IT-affinen Umwelt keinen Wert mehr. Immer muss das Rad neu erfunden werden, um wieder bereit zu sein, Geld auszugeben für eine Top-Leistung, resultierend aus einer Ausbildung im Handwerk und

den entsprechenden Abschlüssen (Geselle, Meister). Erst wenn IT-ler wieder selbst zum DIY-Jünger werden und mit Ihren Händen etwas schaffen, können sie ermessen, was Handwerk bedeutet. Nämlich auch Stolz!“

Waltraud Rausch, Schinkenscheuer GmbH, 69234 Dielheim

BANKEN MAUERN BEI FÖRDERMITTELN

Zu unserer Berichterstattung auf handwerk-magazin.de, dass die Fördertöpfe für Unternehmen aktuell reichlich gefüllt sind, mailte uns Klaus-Peter Hinz folgenden Erfahrungsbericht.

„Seit Gründung meines Unternehmens im Jahr 2010 habe ich versucht, an Fördermittel oder Kredite heranzukommen. Wissen Sie überhaupt, wie schwer das ist? Da werden Unterlagen verlangt, die man nicht hat, weil man noch nicht weiß, wo die Reise hingeht, vom Businessplan zu eigenen Sicherheiten, die man als Pfand einsetzen kann! Wenn man keine Sicherheiten hat, ziehen sich viele Banken schon zurück und drücken rum, er-

zählen was von „wir können nur dann was fördern, wenn eine tolle Idee dahinter steht, die man, sollte es in die Hose gehen, belangen kann!“ Dienstleister, die nicht in der digitalen Welt zu Hause sind, werden als nicht existent eingestuft, vor allem dann wenn keine Produktion vorhanden ist! Förderprogramme lassen sich erst ab 15.000 Euro nutzen. Ich habe das Geld damals aus dem Privatvermögen genommen. Schließlich brauchte ich nicht mindestens 25.000 Euro, sondern nichts außer Van, Rasenmäher, Motorsense etc. . Alles habe ich gebraucht gekauft, da habe ich für 15.000 Euro alles gehabt, was man für den Start als Firma brauchte. Heute habe ich acht gewerbliche Mitarbeiter, einen Jahresumsatz von 150.000 Euro und immer noch keinen Kredit aufgenommen oder Fördermittel genutzt! Ich würde sagen, mein Unternehmen ist gesund, und alle Banken und Förderinstitute sollten sich mal den Kopf machen und nicht tausende Seiten Kleingedrucktes aufsetzen, sondern die Realität ihres Handelns und vielleicht auch Denkens überprüfen.“

Klaus-Peter Heinz, HHG Haus, Hof & Garten-Service, 35576 Wetzlar

Antwort der Redaktion:

Gerne fragen wir bei den Förderbanken nach, wo genau die Schwierigkeiten bei kleineren Kreditsummen und speziell im nicht-digitalen Dienstleistungsbereich liegen.

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

handwerk magazin

Gepostet von Torsten Handwerk [?] · 17. Mai um 18:24 ·

Die #DSGVO ist eine Herausforderung für viele Unternehmen - auch im Bezug auf das Nutzen von #WhatsApp. Aber was bedeutet das genau? Unser Experte Michael Elbs erklärt im 2. Teil seiner Kolumne, was WhatsApp mit der DSGVO zu tun hat und was beim Nutzen des Messengers beachtet werden sollte. Werfen Sie gemeinsam mit Michael Elbs einen Blick in die Zukunft 🤖👉👉: <https://www.handwerk-magazin.de/wieviel-potenzial-.../1367910>

Wieviel Potenzial steckt in WhatsApp für Handwerksbetriebe? - handwerk magazin

WhatsApp in Deutschland – Was ist WhatsApp, was sagt die Kristallkugel über WhatsApp und brauchen wir überhaupt WhatsApp im Handwerk? Mit diesen und...

HANDWERK-MAGAZIN.DE

1.110 Personen erreicht

Beitrag bewerten



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. Heiß diskutiert wurde diesen Monat natürlich die Datenschutzgrundverordnung.

Claudia Beil Darf man das was app buisness nun für die Firma und Mitarbeiter benutzen? Der eine sagt ja und viele Nein, was stimmt denn nun? Vg Claudia Beil

Gefällt mir · Antworten · Nachricht senden · 3 Tag(e)

handwerk magazin Hallo Frau Claudia Beil, hierzu haben wir folgenden Beitrag: <https://www.handwerk-magazin.de/das-bringt-.../150/4/365321>. Für Fragen zu #WhatsApp und #DSGVO können Sie hier alles Wissenswerte nachlesen: <https://www.handwerk-magazin.de/so-.../150/519/360504>. Nur so viel: Es ist unter gewissen Voraussetzungen nicht ausgeschlossen. Vor allem ist es dabei wichtig, von seinen Kunden und Mitarbeitern Einwilligungen einzuholen. Beste Grüße aus der Redaktion, Ramón Kadel.

Das bringt WhatsApp Business - handwerk magazin

HANDWERK-MAGAZIN.DE

Gefällt mir · Antworten · Vorschau entfernen · Kommentiert von Ramón Kadel [?] · 23 Std. · Bearbeitet

AKTIONEN



Das waren die Sieger beim Gründer-Wettbewerb 2016: Kevin Kugel, Karl-Heinz Holste, Ingmar Krimmer (v. li.).

TOP-GRÜNDER-PREIS

LETZTE CHANCE für Starter

handwerk magazin sucht auch 2018 wieder die besten Gründer und Nachfolger aus dem Handwerk. Bewerben lohnt sich, denn es gibt insgesamt 17.000 Euro Preisgeld zu gewinnen. Aber beeilen Sie sich, denn die Bewerbungsfrist endet am 30. Juni.

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

Bewerbungsschluss:

30. Juni 2018

DSGVO-SEMINAR

Noch schnell UMSETZEN

Am 25. Mai 2018 ist die Übergangsfrist für die EU-Datenschutzgrundverordnung abgelaufen. Trotzdem besteht bei vielen Betrieben Nachholbedarf. Wie Sie Ihr Unternehmen noch fit für die DSGVO machen, verrät unsere Datenschutzexpertin Anna Rehfeldt im hm-Praxis-Seminar.
Termin: 2. Juli, 13 bis 17 Uhr im Haus des Handwerks in Berlin.
Kosten: 89 Euro für Abonnenten, sonst 99 Euro. Infos: **handwerk-magazin.de/hmpraxis-dsgvo**

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 aufgegliedert in zwei Themengebiete:

1. Chancen und Möglichkeiten

2. Realisierung und Einsatz

Informiert wird auch, wie Handwerksbetriebe trotz der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) WhatsApp verwenden können. Der im Anschluss an den Vortrag von Michael Elbs stattfindende Workshop hilft Ihnen, WhatsApp mit niedrigem rechtlichem Risiko und hoher Effizienz in der internen und externen Firmenkommunikation einzusetzen.

Termin: 08. Juni 2018, 13 bis 17 Uhr

Ort: Im Verlagsgebäude von 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: **handwerk-magazin.de/hmpraxis-whatsapp**



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. Bewerbungsschluss ist der 15. August 2018. Alle Infos auf: www.der-goldene-bulli-2018.de

Foto: Henning Scheffers, Stenberg



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

Thomas Graber

MeTime –

eine Philosophie für mehr Lebensqualität



**Zeitmanagement
Stressbewältigung
Burn-out-Prävention**

Denn: Alles, was hilft, die Batterien aufzutanken, macht fit und glücklich! MeTime – Zeit für mich!

MeTime – eine Philosophie für mehr Lebensqualität

Bestell-Nr. 1547.01 | Softcover
17,0 x 24,0 cm | 84 Seiten

17,90 €

+49 8247 354-300

www.holzmann-medienshop.de

HOLZMANN . MEDIEN

3S Massiv-Halle
ab 24.970 €
+ MwSt.

Neu!
la-Schall-
und Wärme-
schutz



Katalog: 3IS Selbstbau OT · 37081 Göttingen
Maschmühlenweg 99 · Web: www.3s-gewerbebau.de
Fax 0551-38 39 038 · Tel: 0551-38 39 00

Geschäfts-/Immobilien Probleme?
25 Jahre Erfahrung, Erstgespräch frei
www.wirtschaftskanzlei-ewm.com

Anzeigenschluss
für die Ausgabe 7/2.7.2018
ist am **6. Juni 2018**

NEUE WERKSTATT?

www.werkstatt-bauen.de

GESUNDHEIT IST EIN MENSCHENRECHT

Deshalb hilft **ÄRZTE OHNE GRENZEN** in rund 60 Ländern Menschen in Not – ungeachtet ihrer Hautfarbe, Religion oder politischen Überzeugung.

HELFEN SIE MIT!

www.aerzte-ohne-grenzen.de
Spendenkonto • Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE72 3702 0500 0009 7097 00
BIC: BFSWDE33XXX



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



Handwerksverbände Save the date

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

Betriebsbesichtigung

Frankfurt (Oder): Der Ortsverband

besichtigt zusammen mit dem Gewerbe- und Innovationsförderrats der Handwerkskammer die Zimmerei Elite Holzbau GmbH & Co. KG in Rüdersdorf, Ortsteil Herzfelde bei Berlin. Termin ist Dienstag, der 5. 06. 2018.



Ländertreffen

Rheinland-Pfalz: Landesverbandstagung in Idar-Oberstein, 8.06.

Bundesverband: Fachgespräch mit ZDH, 23. / 24.07.

Niedersachsen: Sommermeeting Landesverband Hannover, 17.08.

Niedersachsen: UFH-IKK Forum Soltau, 30.08. bis 2.09.



Betriebswirte des Handwerks

Bundesverbandstagung:

15. bis 17. 06. 2018 in Kassel



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

UNTERNEHMERFRAUEN-UMFRAGE Der Bundesverband der UnternehmerFrauen im Handwerk (UFH) startet in Kooperation mit handwerk magazin die dritte große Umfrage 2018. Das Thema: Schule und Rollenklischees – wie gut ist die „Bildung“ vor der Ausbildung im Betrieb? Was muss sich in den Schulen ändern, damit Mädchen und Frauen für einen Job im Handwerk begeistert werden können? Das möchte der Bundesverband der UnternehmerFrauen im Handwerk in Kooperation mit handwerk magazin von Ihnen, den Unternehmerfrauen im Handwerk, wissen. Die Umfrage endet am 13. Juni 2018. Alle Infos. www.handwerk-magazin.de/ufh-umfrage

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 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

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 Wirtschaftsjunioren 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

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

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/michael-elbs

DATEV- UND WÜRTH-INITIATIVE Die DATEV eG und die Adolf Würth GmbH & Co. KG starten eine Initiative für den elektronischen Rechnungsaustausch in Handwerksbetrieben. Über ihre Kooperation fördern die beiden Unternehmen die Digitalisierung betriebswirtschaftlicher Prozesse im Handwerk mit Lösungen für durchgängig digitale Workflows, vereinfachte Administration und neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit – beispielsweise mit Steuerberatungskanzleien. handwerk magazin unterstützt die Aktion als Kooperationspartner. Weiter Infos finden Sie auf: www.datev.de/handwerk

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.

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

**SCHNELL SEIN UND
OUTDOOR
SMARTPHONE
GEWINNEN!**



www.handwerk-magazin.de/newsletter

EINKAUFSKOSTEN im Griff behalten

Kennzahlen sind nicht nur ein unverzichtbarer Vergleichsmaßstab, sondern zeigen dem Unternehmer auf einen Blick, wo Handlungsbedarf besteht. Ein wichtiger Wert sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Autorin **Kerstin Meier** (Mitarbeit: Heike Czalaun)

WAS SAGT DIE KENNZAHL AUS?

Der Bestand von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen informiert darüber, welche Forderungen der Betrieb kurzfristig erfüllen muss. Wie hoch der Wert jeweils ist, hängt maßgeblich von den gewährten Zahlungszielen und der Zahlungsmoral des Unternehmers ab. Eine wichtige Kenngröße dazu ist die Kreditorenlaufzeit, bei der die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ins Verhältnis zum Materialaufwand (inklusive Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie bezogene Leistungen) gesetzt werden. Sinkt dieser Wert im Zeitablauf, kann das auf eine Verschlechterung der Liquidität und/oder Zahlungsschwierigkeiten hinweisen.

WIE BEEINFLUSSEN DIE VERBINDLICHKEITEN DIE ZUKUNFTSFÄHIGKEIT?

Für viele Unternehmer ist es geradezu ein Sport, die Zahlung einer Rechnung so lange wie möglich hinauszuzögern. Das hat jedoch zwei Nachteile: Einerseits wird damit der betriebswirtschaftlich absolut sinnvolle Skontoabzug verschenkt, andererseits können die Reputation und damit langfristig auch die gewährten Einkaufskonditionen darunter leiden. Insofern ist es fast immer sinnvoller, die gewährten Zahlungsziele einzuhalten. Ist das ausnahmsweise einmal nicht möglich, zeigt

Beispielwerte aus dem Handwerk

Die folgenden Zahlen sind Richtgrößen, je nach Struktur und Ausrichtung des Betriebs können die tatsächlichen Werte abweichen.

Branche	Lieferantenverbindlichkeiten *
Metall	12,2%
Elektrotechnik	11,8%
Sanitär Heizung Klima	10,5%
Tischler	6,1%
Hochbau	5,4%
Dachdecker	4,8%

* bezogen auf die Bilanzsumme; Quelle: LGH Betriebsvergleiche

der Lieferant oder Dienstleister sicher mehr Verständnis als bei einem notorischen Spätzahler.

WELCHE STELLSCHRAUBEN HAT DER UNTERNEHMER?

Die Höhe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lässt sich vor allem durch ein effizientes Lieferantenmanagement beeinflussen. Dabei geht es nicht darum, für jeden Artikel den preiswertesten Anbieter zu finden, sondern Kosten und Aufwand für das gesamte Einkaufsvolumen zu optimieren. Die drei wichtigsten Stellschrauben dazu sind:

1. Volumen bündeln

Je mehr Lieferanten Sie haben, desto aufwendiger ist die Abwicklung. Teilen Sie Ihre Zulieferer anhand der mit ihnen getätigten Umsätze in A-, B- und C-Lieferanten auf. Versuchen Sie, so viel Geschäft wie möglich auf die A-Lieferanten zu verteilen. Auch wenn diese bei manchen Artikeln geringfügig teurer sind als ihr bisheriger Lieferant, wird der Nachteil durch den geringeren Aufwand sowie die wegen des höheren Volumens besseren Kondition meist mehr als wettgemacht.

2. Nachverhandeln

Erstellen Sie eine Kreditorenliste und bitten Sie die wichtigsten fünf oder zehn Lieferanten um einen Gesprächstermin. Wichtig: Bereiten Sie sich gut vor, analysieren Sie die Umsätze der letzten Jahre und holen Sie insbesondere für die wichtigsten A-Artikel Alternativangebote ein.

3. Alternativen suchen

Die langjährige, vertrauensvolle Beziehung zum Lieferanten ist o.k., darf aber nicht zulasten der Kosten gehen. Das gilt vor allem bei den Preistreibern unter den Produkten (Beispiel: Rohstoffe). Summieren Sie deshalb für alle A-Artikelgruppen den jeweiligen Einkaufswert pro Lieferant auf und, ermitteln Sie seinen Anteil am Gesamt-Einkaufsvolumen. Suchen Sie dann gezielt nach Alternativen. **hm**

kerstin.meier@handwerk-magazin.de

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

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

CHEF 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.kampfle@holzmann-medien.de

VERTRIEB: DPV Vertriebservice 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 IVW, Informationsgesellschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

© Holzmann Medien GmbH & Co. KG



HOLZMANN.MEDIEN

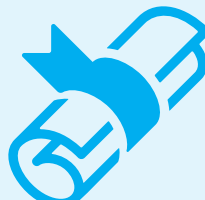
In der Holzmann Medien GmbH & Co. KG erscheinen außerdem die Objekte: Deutsche Handwerks Zeitung, boden wand decke, GFF – Zeitschrift für Glas Fenster Fassade Metall, sicht+sonnenschutz, EstrichTechnik&Fußbodenbau, Die Fleischerei, rationell reinigen, RWTtextilservice, Health&Care Management.

VORSCHAU



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.



ARBEIT 4.0

QUALIFIKATION DER MITARBEITER. Die Arbeitswelt ändert sich rasant, lebenslanges Lernen wird zur Pflichtaufgabe. Damit Kleinbetriebe nicht den Anschluss verlieren, gibt es viele Fördermaßnahmen von Bund und Ländern. Wir zeigen, wie Sie diese nutzen können.



Lebenslanges LERNEN

FORTBILDUNGSKOSTEN. Das Finanzamt akzeptiert Aufwendungen für Fortbildungen in der Steuererklärung, wenn strenge Regeln erfüllt sind. Welche Steuervorteile eine Weiterbildung bringt, und welche Kosten Sie steuerlich geltend machen können, erfahren Sie im Juli-Heft.



Zahntechnikermeister
Dominik Kruchen hätte den
 Alfa Romeo Stelvio lieber als
 Diesel – wegen des Verbrauchs.

»Lieber als SELBSTZÜNDER«

Alfa Romeo Stelvio.

Zahntechniker Dominik Kruchen aus Düsseldorf hat am Alfa Romeo Stelvio nichts auszusetzen – bis auf den Motor.

Zahntechnikermeister Dominik Kruchen ist auf dem Weg zu Zahnärzten und Patienten rund um Düsseldorf viel unterwegs. Der 58-Jährige mag pragmatische Fahrzeugkonzepte: Kruchen fährt die meisten Strecken mit seinem 2er BMW Active Tourer Hybrid, der je nach Außentemperatur immerhin 25 bis 30 Kilometer rein elektrisch schafft.

Als Vizepräsident des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen und Verwaltungsratsvorsitzender der Techniker Krankenkasse ist Kruchen auch bundesweit viel unterwegs, dann allerdings am liebsten per Bahn oder Flugzeug. Echte Langstreckenqualitäten sind bei seinen Autos also nicht gefragt. Gute Voraussetzungen für Alfa Romeos erstes SUV namens „Stelvio“, zumal Kruchen früher Lancia und BMW X3 gefahren ist – ein italienisches SUV wäre gewissermaßen die logische Folge. Mit eingeklappten Spiegeln bekommt der Chef den Alfa problemlos durch die nur wenige Zentimeter breitere Hofausfahrt gezirkelt, bevor er Kurs Richtung stadtauswärts nimmt.

Alfa verkauft sein erstes SUV als betont sportlich. Zu Recht?

Geht so. Beim Anfahren spürt man ein kleines Turboloch, verglichen mit meinem Hybrid-BMW und dessen Elektroschub fehlt hier etwas.

Also nix mit Sport?

Doch schon, wenn man den Fahrmodus auf „Dynamik“ stellt. Das Fahrverhalten ist dank straffer Abstimmung sportlich. Und wenn man den Motor hochdreht, hört und merkt man auch die 280 PS.

Wie gefällt Ihnen die Optik?

Gut, der Innenraum ist qualitativ hochwertig verarbeitet und auf gleichem Niveau wie BMW.

Würden Sie den Alfa kaufen?

Wenn, dann nur mit Dieselantrieb. Der reale Spritverbrauch von SUV mit Benzin-Motoren ist mir viel zu hoch. Hybrid ist auch keine Lösung, weil der Verbrauch stark steigt, sobald man auf der Autobahn unterwegs ist.

André Schmidt-Carré

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

Das Unternehmen

Name: Kruchen Zahntechnik GmbH

Geschäftsgebiet: Düsseldorf, Leverkusen

Gründung: 1989

Mitarbeiter: 12

Der Testwagen

Modell: Alfa Romeo Stelvio

Höchstgeschwindigkeit: 230 km/h

Leistung: 206 kW/280 PS

Kraftstoffverbrauch: 7 Liter Super auf 100 km

CO₂-Emission: 161 g/km

Grundpreis: 50.000 Euro (inkl. MwSt.)



Gesammelte Autotests. Alle Tests auf einen Blick:
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

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



www.haix.com