

handwerk. magazin

05 / 2026

für unternehmerischen Erfolg

LEASEN, laden, liefern

Lennart Kirschbaum

von der Kirschbaum Fenster & Rollläden GmbH
aus Köln least seine E-Transporter.

Internetsuche
Wie Betriebe für die
KI sichtbar bleiben

Versicherungen
Top-Policen, die Ihre
Liquidität sichern

Löhne und Gehälter
So halten Sie die
EU-Vorgaben ein

Mit deiner Software chatten?

Das Programm

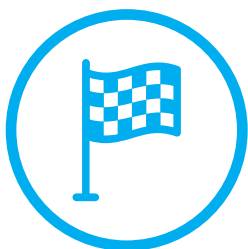
macht's möglich.

Steuere deine Handwerkersoftware direkt per Chat über ChatGPT oder Claude.ai. Jetzt 14 Tage kostenlos testen:

www.das-programm.io



Erfolgreich managen:
Mit einem klaren Zielbild geht
es deutlich leichter –
auch in der Politik.



KEIN Zielbild? KEIN Treffer!

Drehen wir uns im Kreis? Oder versucht's die schwarz-rote Bundesregierung gerade mit Trial and Error? Eigentlich wollte sie ja Mitte April mit der Verkündung ihres Energie-Sofortprogramms Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmer spürbar entlasten – und hat vor allem Letztere damit ordentlich vor den Kopf gestoßen. Klar, die rund 17 Cent weniger für den Liter Diesel oder Benzin am Tankstellen-Preismast dürften schon für Luft im Fuhrparkbudget sorgen. Zumindest für zwei Monate. Aber die steuer- und abgabenfreie Entlastungsprämie in Höhe von 1.000 Euro, die aufs Konto des Arbeitgebers geht – oder besser – von dessen Konto kommt, schreckte doch viele auf. Selten landen in kürzester Zeit so viele offizielle Statements zu Plänen aus dem politischen Berlin in meinem E-Mail-Postfach wie bei diesem Thema. Der Redebedarf war offensichtlich groß – um es freundlich zu formulieren. Das führt mich zu der Frage, welches Zielbild die Regierung für den Wandel ursprünglich gemalt hat? Denn eines ist auch klar: Ohne diese eindeutige Zielbeschreibung wird der erfolgreiche Wandel nicht funktionieren. Ohne prägnantes, plausibles und richtungsweisendes Bild werden wir alle nicht verstehen, auf welchem Zukunftspfad wir laufen und uns verändern sollen. Ohne Zielbild wirkt es tatsächlich wie Trial and Error – oder Aktionismus.

Ein klares Bild vor Augen, was seinen Fuhrpark angeht, hat Lennart Kirschbaum. Der Geschäftsführer von Kirschbaum Fenster & Rollläden aus Köln-Ossendorf trimmt seinen Fuhrpark konsequent auf „E“ – mit geleasteten E-Transportern. Welche Erfahrungen er gemacht hat, was Chefs bei der Beschaffung von Lieferwagen mit Stecker beachten sollten und mit welchen Konditionen die herstellernahen Finanzdienstleister derzeit locken, lesen Sie in unserer Titelstory. Kleiner Spoiler respektive Strategietipp: Denken Sie das Thema Kfz-Leasing immer vom Ende her.

Eine anregende Lektüre wünscht



Patrick Neumann, Chefredakteur

Seien Sie besser als die Konkurrenz

Der Wettbewerb schläft nicht: Das betriebliche Vorsorgemanagement des Münchener Verein macht Ihren Betrieb attraktiver – mit Gesundheitsleistungen und echter Vorsorge für Ihre Mitarbeiter.



DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
(GmbH & Co. KG)

1. PLATZ
Versicherer
des Jahres

14 Jahre Bestieger
in Folge

Kundenbefragung
Sept. 2025
37 Anbieter

www.dissq.de
Prüfungsort: Berlin

ntv

Davon profitieren Sie:

- Stärkeres Arbeitgeber-Image
- bKV als attraktiver Benefit
- Mehr Mitarbeiterzufriedenheit, weniger Ausfälle im Betrieb
- Steuerliche Vorteile für Arbeitgeber
- Bessere Chancen bei Bewerbern

Weitere Infos unter:
089 / 5152 - 2578
muenchener-verein.de/bvm

INHALT

handwerk magazin 05 / 2026



24 RICHTIGE POSITIONIERUNG

MARKT & INNOVATIONEN

24 VISIONEN FÜR CHEFS

Interview: Unternehmer und Coach Sven Schöpker über Tempo im KI-Zeitalter und wie er Chefs bei der „HeroCon 2026“ wachrüttelt.

28 EIN BLICK AUF DIE SCHREINER

Branchencheck: Schreiner und Tischler präsentieren sich als gut aufgestelltes Handwerk. Wäre da nicht die Bürokratie.

30 MELDUNGEN

Roboter gegen Fachkräftemangel / KfW-Klimabarometer / Betriebswirte des Handwerks



32 FEHLERKULTUR ETABLIEREN

BETRIEB & MANAGEMENT

32 PANNE ALS CHANCE SEHEN

Mitarbeiterorientierung (Serie): Warum es sich für Chefs vielfach auszahlt, in eine konstruktive Fehlerkultur zu investieren.

38 VOM RANKING ZUR EMPFEHLUNG

SEO wird GEO: User erhalten Antworten im Netz – statt Trefferlisten. Grund genug, die eigene digitale Präsenz neu zu denken.

42 STÄRKEN NUTZEN

Interview: Eine Chefin und eine Unternehmensberaterin über die Bedeutung von Frauengesundheit im Betriebsalltag.

46 MELDUNGEN

Abonnent des Monats / Überstunden-Quote / Buchtipps / Ausbildung / Arbeitszeitmodelle



48 ALLRAD MIT ELEKTROANTRIEB

MOBILITÄT & FUHRPARK

48 FÜR EIS, HANG UND SCHWERE LAST

Transporter: Der Ford E-Transit Custom AWD eignet sich auch für anspruchsvolle Jobs.

50 STELLANTIS PRO ONE TEAM CHALLENGE

Mitmachen: Alles über Teilnahme, Auswahlkriterien und Programmpunkte des Event-Revivals im WM-Jahr.

52 PICK-UP VOLLELEKTRISCH

Erstes Date: Der KGM Musso EV entstand via SUV-Plattform und arbeitet vollelektrisch.

54 MELDUNGEN

Transportermarkt / EU-Datenzugang / E-Auto / VW Nutzfahrzeuge / IAA Transportation

MEIN HIGHLIGHT



Die besten Fehler sind ja bekanntlich die, die erst gar nicht gemacht werden. Um ein Gefühl für das Team und die Arbeitskultur zu bekommen, hat Nachfolger Armin Augustin in Berlin zunächst als Praktikant in

seinem neuen Betrieb mitgearbeitet. Ein kluger Schachzug, der ihm dabei half, später als Chef gemeinsam mit dem Team eine konstruktive Fehlerkultur zu etablieren. Warum es sich lohnt, den Fehlern eine Chance zu geben. Seite 32
Kerstin Meier, Redakteurin

TITELTHEMA

14 E-TRANSPORTER-LEASING

Trendschau: Alles, was Chefs jetzt über die E-Fuhrpark-Finanzierung wissen müssen.



56 SCHUTZ VOR FORDERUNGSAusFALL

FINANZEN & VERSICHERUNGEN

56 RISIKO ABFEDERN

Bürgschaft & Kreditversicherung: Wie Unternehmer sich jetzt gut aufstellen, um ihre Liquidität zu gewährleisten.

64 MELDUNGEN

Finanzspiegel / Investment: Fachleute optimistisch / Immobilienkauf / BaFin / Immobilienfonds / Renten-Urteil

STANDARDS

- 3 EDITORIAL
- 6 ONLINE EXKLUSIV
- 8 BETRIEB DES MONATS
- 9 TRENDS
- 22 HALB VOLL, HALB LEER
- 76 PRIVAT

ONLINE-LEGENDE

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



66 KÜRZERE ABSCHREIBUNG

STEUERN & RECHT

66 BETRIEBSVORRICHTUNGEN

Steuern: Chefs profitieren durch kürzere Abschreibungen für Aufzug, Rolltreppe oder Kühleinrichtung.

70 ENTGELTTRANSPARENZ

Equal Pay: Wie Betriebsinhaber ihre Mitarbeiter EU-konform bezahlen.

74 MELDUNGEN

BFH-Urteil / Grundsteuer / Digitale Aufbewahrung / Asylrecht / Geldwäsche

- 78 DIALOG
- 79 AKTIONEN
- 80 VERBÄNDE
- 81 IMPRESSUM & DATENSCHUTZ/ VORSCHAU
- 82 AUSFAHRT



Google Play zum Download bereit.

handwerk-magazin.de/app

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

hm⁺

Ihr digitales Werkzeug fürs Handwerk



Mit hm⁺ erhalten Sie Zugriff auf:

-  Nutzwertige Fachbeiträge
-  Praktische Tools & Rechner
-  Checklisten, Vorlagen & Arbeitshilfen

Jetzt alle exklusiven hm⁺ Inhalte entdecken:



handwerk-magazin.de/plus



ÜBERGABE-CHECK FÜR IHREN BETRIEB

EXKLUSIV FÜR hm+ ABONNENTEN

handwerk-magazin.de/plus



SELBSTTEST: WIE BEREIT IST IHR BETRIEB FÜR DIE ÜBERGABE?

Wer Prozesse stets unter dem Aspekt erfolgreicher Nachfolge überdenkt und optimiert, hat bessere Chancen für den gelungenen Verkauf des Betriebs oder eine glückliche Übergabe. Der Test „Wie übergabebereit ist mein Unternehmen“ ermöglicht es, Schwachstellen aufzudecken und den Verkaufswert zu erhöhen. Mit den Testergebnissen können Sie selbst ins Handeln kommen oder Unterstützung einholen.

INHALT: Der Test enthält zwölf Fragen zum aktuellen Geschäftsbetrieb der letzten 20 Tage. Im Lösungsteil sehen Chefs auf einen Blick, was zu verbessern ist.

HM+ TESTEN: Für Print-Abonnenten sind die ersten drei Monate hm+ gratis. Jetzt ausprobieren!

handwerk-magazin.de/versicherungsschutz



JETZT NEU: DER HM+ NEWSLETTER „LESETIPP ZUM WOCHENENDE“

Das exklusive hm+ Briefing fürs Tiefenwissen rund um die Betriebsführung – jeden Freitag per Mail!

handwerk-magazin.de/plus



CLEVER DIE GRUNDERWERBSTEUER SPAREN

DAS NEUESTE AUS DEM NETZ

handwerk-magazin.de/themenseiten



GRUNDERWERBSTEUER: WIE SIE DEN FÄLLIGEN BETRAG DRÜCKEN

Vor dem Kauf einer Betriebsimmobilie sollten Erwerber prüfen, wie sie die fällige Grunderwerbsteuer mit cleveren Maßnahmen drücken oder beispielsweise durch Schenkung oder Kauf im Familienkreis ganz ausschließen können. Ein Blick auf die Themenseite „Grunderwerbsteuer“ lohnt sich also! Denn in der Spitze verlangen einzelne Bundesländer mittlerweile 6,5 Prozent Steuern auf den Kaufpreis.

handwerk-magazin.de/grunderwerbsteuer



HANDWERKER PRIVAT: DIE HOBBYS UND EHRENÄMTER DER KOLLEGEN

Was Handwerker in ihrer Freizeit machen? Einige haben besondere Hobbys, andere engagieren sich im Ehrenamt oder im sozialen Bereich. Wir stellen Ihnen auf der Themenseite „Handwerker privat“ Ihre Kolleginnen und Kollegen in ihrem persönlichen Umfeld vor – von Kultur über Lieblingsoutfits bis hin zum Vereinsleben.

handwerk-magazin.de/privat

NEWSletter

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

handwerk-magazin.de/unternehmertipp



PRIVATE DARLEHEN GUT DOKUMENTIEREN

DIE NEUESTEN DOWNLOADS

handwerk-magazin.de/arbeitshilfen



DARLEHEN: MUSTER FÜR VERTRAG ZWISCHEN PRIVATPERSONEN

Wenn es im Handwerksunternehmen nicht gut läuft, entstehen schnell finanzielle Engpässe. Um liquide zu bleiben, wird dann ein Darlehen nötig – oft auch von der eigenen Familie oder dem Freundeskreis. Aber Achtung: Auch hier sollten Sie gut dokumentieren! Mithilfe unseres Musters „Darlehensvertrag, privat“ dokumentieren Sie das von einer Privatperson ausgeliehene Geld vertraglich sauber.

handwerk-magazin.de/darlehensvertrag-privat



ARBEITSVERTRAG: MUSTER FÜR DIE BESCHÄFTIGUNG DES EHEPARTNERS

Ein Ehegatten-Arbeitsverhältnis muss zivilrechtlich wirksam vereinbart und der Vereinbarung entsprechend auch tatsächlich durchgeführt werden – Finanzamt und Sozialversicherungsträger sehen in der Regel genau hin. Unser Muster-Arbeitsvertrag hierfür gilt entsprechend auch für eingetragene Lebenspartnerschaften.

handwerk-magazin.de/arbeitsvertrag-ehepartner

STEUERN&RECHT Exklusiv für Abonnenten:

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

handwerk-magazin.de/steuern&recht

SOCIAL SIGNALS



Ramón Kadel, Stellv. Chefredakteur

Ihr **FEED** – kein Fenster, sondern ein Spiegel!

Medienkompetenz. Diese Überschrift stammt nicht von mir, sondern von Maler und Bodenleger Oliver Nimz. Der Rostocker hat sich die letzten Jahre intensiv mit KI beschäftigt, vier Bücher geschrieben, sich als „Cognitive Architect“ selbstständig gemacht und veröffentlicht auf LinkedIn regelmäßig Experten-Posts. Ein Beitrag ist mir dabei im Zusammenhang mit der Debatte um ein Social-Media-Verbot für Jugendliche unter 14 Jahren besonders im Gedächtnis geblieben. Er stellt darin die Frage, warum Social Media für viele Menschen (nicht nur für Kinder) überhaupt so toxisch ist. Seine bemerkenswerte Antwort: „Der Algorithmus hat nur Interesse an Resonanz. Er misst rein physikalisch Ihre Reaktion: Wo bleiben Sie stehen? Was regt Sie auf? Und wann klicken Sie? Wenn Sie Wut und Angst sehen, dann deshalb, weil Sie in der Vergangenheit darauf reagiert haben.“ Laut Nimz schauen User nicht durchs Fenster, sondern in eine „algorithmische Endlosschleife“ des eigenen Nervensystems – ein Spiegel der eigenen Verfassung. Hier hat uns die KI unterbewusst schon im Griff! Gegenmittel sind also keine Pauschalverbote, sondern vielmehr die Beschäftigung mit der Thematik. Sprich: Medienkompetenz. handwerk-magazin.de/socialmedia

UNSERE ONLINE-KOLUMNISTEN



JÖRG MOSLER

spricht in der neuesten Folge seines Podcasts „Workers Cast – Talk“ mit Tobias Händler, Chief Marketing Officer von Benetics. Sein Ziel: die Digitalisierung des (Bau-)Handwerks mit einem KI-Tool für die Baudokumentation. handwerk-magazin.de/workerscast



ANDREAS SCHEIBE

betont in der aktuellen Ausgabe seiner Kolumne „Professioneller Bauablauf“, dass in einer immer komplexeren VOB-Welt die Einhaltung dreier entscheidender Spielregeln essenziell ist, um Verluste zu vermeiden. handwerk-magazin.de/andreasscheibe



ANDREA EIGEL

erklärt in der aktuellen Folge ihrer Kolumne „Eigels Erfa-Erkenntnisse“, wie Sie ein Kündigungsgespräch klar, respektvoll und souverän führen – und warum es teuer wird, wenn Sie ein solches Gespräch aufschieben. handwerk-magazin.de/andreaeigel



RUTH BAUMANN

beklagt sich in der aktuellen Ausgabe ihrer Kolumne „Neues von der Werkbank“ einmal mehr über Bürokratie. Sie sagt: „Wer so abhängig von Lieferketten und Rohstoffen ist wie wir, bindet durch Bürokratie viel Potenzial.“ handwerk-magazin.de/ruthbaumann

hm⁺

Machen Sie **mehr** aus **Ihrem** **Abo**



Darum lohnt sich das Upgrade:

- ✓ Besser entscheiden
- ✓ Sicher kalkulieren
- ✓ Effizienter arbeiten

hm+ jetzt
12 Wochen kostenlos
testen:



handwerk-magazin.de/upgrade

Maxi Hänsch sagt, sie habe kein handwerkliches Talent gehabt, als sie ihre Lehre zur Galvaniseurin begann. Nach der Ausbildung erhielt sie ein Stipendium für begabte Förderung.

Hüter der **ERINNERUNG**

Drei Handwerksberufe in einem Betrieb. Die Altonaer Silber Werkstatt in Hamburg macht Familiensilber fit für die nächste Generation und importiert handgefertigte Sammlermesser aus aller Welt.

Wenn Kunden ihre Silberleuchter oder Bestecke auf den Tresen der Altonaer Silber Werkstatt in Hamburg legen, geht es selten nur um Gebrauchsgegenstände. „Da stehen Menschen vor uns und erinnern sich an ihre Großeltern“, sagt Maxi Hänsch. Ein Taufelöffel mit Gravur der Urgroßmutter, eine Teekanne mit handgeschnitztem Ebenholzgriff – Stücke, die seit Generationen durch Familien wandern. „Wir sehen uns als Hüter dieser Erinnerungen.“

Die 44-jährige Oberflächenbeschichtermeisterin führt den Betrieb seit 2010, gegründet hat ihn 1997 ihr Vater Friedhelm. Galvanik, Gold- und Silberschmiedekunst, Schneidwerkzeugmechanik – drei Handwerksberufe arbeiten hier unter einem Dach. „Das macht uns in Deutschland einzigartig“, sagt Hänsch. Wer ein 200 Jahre altes Tafelbesteck bringt, bekommt neue Stahlklingen, frische Versilberung und gelötete Griffe aus einer Hand. „Das Silber hält 300, 400, 500 Jahre. Die Klingen rosten irgendwann durch – die ersetzen wir.“ Weil Silber auf dem Tisch

Hamburg



heute kein Selbstverständnis mehr ist, hat Hänsch ein zweites Standbein aufgebaut: die Knife Lounge. Der Onlineshop importiert handgefertigte Messer aus aller Welt – Sammlerstücke etwa von Messermachern aus Australien, teils mit bis zu sechs Jahren Wartezeit, für über 1.000 Euro das Stück. Der E-Commerce bescherte dem Betrieb ein Umsatzwachstum von 1.500 Prozent und half durch die Corona-Zeit.

Rund zehn Mitarbeitende hat das Team heute, inklusive eines Auszubildenden. Hänsch selbst steht nur noch selten an der Werkbank – Onlineshop, Podcast und der YouTube-Kanal fordern ihre Zeit. Die nächste Mission: gefunden werden. „Unser Problem ist nicht die Konkurrenz. Unser Problem ist, dass nur wenige wissen, dass man so etwas machen kann.“ **nr**



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

DIE KONJUNKTURMELDUNG

Freihandelsabkommen **STÜTZEN**

Neue Partner
für die EU und
Deutschland
helfen der
Wirtschaft.

Der Abschluss der laufenden EU-Freihandelsverhandlungen könnte die Wirtschaft in der EU ankurbeln und die negativen Auswirkungen der US-Zölle ausgleichen. Dies zeigt eine Studie von EconPol Europe. Je nach Detailgrad der neuen Handelsabkommen würde sich die Wertschöpfung in der Industrie dauerhaft um bis zu 1,1 Prozent und die europäische Wirtschaftsleistung um 0,43 Prozent erhöhen. „Neue Handelsabkommen mit den Mercosur-Staaten, Indien,

Australien, den Vereinigten Arabischen Emiraten und den südostasiatischen Staaten könnten die europäische Wirtschaft mittelfristig wieder etwas ankurbeln, trotz der schädlichen Auswirkungen der US-Zölle auf den Welthandel“, sagt Professorin und ifo-Forscherin Dr. Lisandra Flach. Die deutsche Wirtschaftsleistung läge mittelfristig um bis zu 0,47 Prozent höher, die von Frankreich um bis zu 0,29 Prozent und die von Italien um bis zu 0,33 Prozent. **yd**

INSOLVENZEN

Rekord bei **PLEITEN**

Wie das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) in einer Analyse feststellt, stieg die Zahl der Insolvenzen von Personen- und Kapitalgesellschaften in Deutschland im März überraschend deutlich an: plus 17 Prozent gegenüber Februar, 18 Prozent mehr als im März 2025 und 71 Prozent mehr als in einem durchschnittlichen März der Jahre 2016 bis 2019, also vor der Coronapandemie. Insgesamt gab es im ersten Quartal 2026 so viele Firmenpleiten wie seit über 20 Jahren nicht mehr. Zuletzt lag die monatliche Zahl der Pleiten im Juni 2005 höher. Eine branchenspezifische

Aufschlüsselung für insolvente Personen- und Kapitalgesellschaften wird vom Statistischen Bundesamt nicht veröffentlicht; entsprechende Daten werden vom IWH seit Januar 2020 erhoben. Im März 2026 wurden die höchsten jemals gemessenen Werte im Baugewerbe, im Handel und sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen erfasst. Laut IWH-Insolvenztrend liegt die Zahl der betroffenen Beschäftigten 77 Prozent über dem typischen März-Durchschnitt der Vor-Corona-Jahre 2016 bis 2019. Der starke Zuwachs bei den Insolvenzen gehe auf eine Häufung von Pleiten kleinerer Unternehmen zurück. **yd**

ARBEITSMARKT

Fehlende **QUALIFIKATION**

„Ein ausgeprägter Mangel an Arbeitskräften kann dazu führen, dass offene Stellen mit Personen besetzt werden, deren Fähigkeiten nicht vollständig den Anforderungen ihres Berufs entsprechen“, meldet das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BIB). Eine aktuelle Analyse zeige: Rund ein Viertel der Erwerbstätigen auf dem deutschen Arbeitsmarkt weist Kompetenzlücken auf. Besonders betroffen sind Engpassberufe wie Tätigkeiten im Bau, Handwerk, Verkauf und in der Pflege, für die nicht ausreichend geeignete Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Dies gelte vor allem für Berufe im mittleren Qualifikationsniveau, die eine abgeschlossene Berufsausbildung voraussetzen. In Zahlen: 33,5 Prozent der Beschäftigten in Engpassberufen mit Berufsausbildung weisen Defizite beim Lesen, 34,9 Prozent Defizite beim Umgang mit Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) auf. In vergleichbaren Nicht-Engpassberufen wie kaufmännischen oder vertrieblischen liegen die Anteile mit 27,2 bzw. 24,6 Prozent deutlich niedriger. Für Tätigkeiten mit höherem Anforderungsniveau – wie Meister- oder Hochschulabschluss – lässt sich das Muster einer höheren Betroffenheit von Kompetenzlücken in Engpassberufen hingegen nicht erkennen. **yd**



Ist der Arbeitsmarkt eng, machen Unternehmer Kompromisse bei der Kompetenz ihrer Mitarbeiter.

Neue PATENTE UND STOFFE

PATENTANMELDUNGEN In den für die Digitalisierung wichtigsten Technologiefeldern ist die Zahl deutscher Patentanmeldungen mit Auswirkungen für den deutschen Markt im Jahr 2025 um gut zwölf Prozent gestiegen.

dpma.de

HOLZSCHAUM Das Fraunhofer WKI und die Firma Butterweck Holzstoffe GmbH & Co. KG haben eine Einsatzmöglichkeit für Holzschäum in Kombination mit klassi-

schen Holzwerkstoffen präsentiert. Sie verwendeten Holzschäum als Strukturelement für den Schichtaufbau einer Tür. Er kann mit klassischen Holzwerkstoffen, Metallen, Beton, Kunststoffen oder auch WPC als Decklage kombiniert werden. Dadurch entstehen leichte Hybridmaterialien mit höherer Funktionalität. Solche Sandwichmaterialien können etwa auch im Automobilbau, als Möbelplatte oder als Fassadenelement eingesetzt werden.

wiki.fraunhofer.de



Handwerk und Wissenschaft arbeiten Hand in Hand und bringen marktfähige Innovationen hervor.

SOCIAL MEDIA #1: LINKEDIN

Kai Schröder sucht seinen Nachfolger via LinkedIn. Rückmeldung: viel positive Resonanz.



@KAI_SCHRÖDER „Ich suche keinen Mitarbeiter. Ich suche meinen Nachfolger.“ Mit diesen Worten machte jüngst Kai Schröder, Chef von Schröder Elektrotechnik in Rellingen, auf sich aufmerksam. Er suche einen Jungmeister, der das Handwerk liebt, Verantwortung will und auf etwas weiter aufbauen möchte, das seit vier Jahrzehnten besteht. Das Besondere: Die Übernahme soll erst in fünf bis zehn Jahren erfolgen. Bis dahin werde der Nachfolger begleitet. Aber Achtung: Auf keinen Fall dürfe der Übernehmer unordentlich oder verschwenderisch sein.

SOCIAL MEDIA #2: INSTAGRAM

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



@MK_BAU Es gibt viele Gründe, warum Handwerker ihre Arbeit fotografieren: zur Dokumentation, als Nachweis im Streitfall oder zur Abstimmung mit Kunden und Kollegen. Doch der mit Abstand schönste Grund ist ein anderer: Handwerkerstolz. Stolz auf saubere Arbeit, das Geschaffte und das eigene Können. Genau dieses Gefühl vermittelt das Video der MK Bau München. Auch wenn die Smartphone-Galerie nur noch aus Baustellenfotos besteht, gehört ein gutes Erinnerungsbild einfach dazu.



@DACHDECKERIN_SINA Karriere ohne Hörsaal: Dachdeckerin Sina setzte auf die Meisterschule anstatt Universität. Während viele in ihren Zwanzigern noch im Studium stecken, steht sie auf dem Dach – mit Meistertitel in der Tasche. Ihr Video macht deutlich, dass es nicht die eine richtige Route gibt. Gerade in Zeiten, in denen akademische Laufbahnen oft als Standard gelten, zeigt Sina: Auch das Handwerk bietet starke Perspektiven. Und am Ende zählt vor allem, den eigenen Weg zu gehen.

»Der Star im HINTERGRUND«



Fotograf **Ulrich Könen** arbeitet seit mehr als 30 Jahren mit Photoshop.

Einen Satz hört der Kölner Porträtfotograf Ulrich Könen häufig, wenn er seinen Kunden erzählt, dass er zur Bearbeitung von Bildern Photoshop nutzt: „Bleiben Sie mir bloß weg damit.“ Der 65-Jährige erklärt schmunzelnd: „Viele Menschen denken, ich verpasse ihnen damit doppelt so große Augen oder aufgespritzte Lippen, wie sie es aus den sozialen Medien kennen.“ Er nimmt die Vorurteile gelassen, denn er arbeitet schon lange mit dem Programm und bisher hat sich noch niemand wegen gekünstelten Aussehens beschwert. Ohnehin nutzt er Photoshop nicht, um Menschen an Schönheitsideale anzupassen, sondern vor allem, um Hintergründe zu gestalten und Bildideen umzusetzen, die sich mit der Kamera allein nicht realisieren lassen. Zuletzt porträtierte er einen Schützenverein, der unbedingt seine Vereinsflaggen im Hintergrund stehen haben wollte. Das Gruppenbild war allerdings drinnen entstanden, am windstillsten Ort, den man sich vorstellen kann. Also hängte Könen die Flaggen kurzerhand waagrecht auf, fotografierte sie separat und fügte sie später mittels Photoshop ein. Die Freude der Schützen war groß. **Sarah Neu**

»Wirtschaftliche Schäden werden trotz Waffenstillstand erheblich sein.«

Marcel Fratzscher, Präsident des DIW in Berlin, über den Iran-Krieg. Er fordert Entlastungen für die Bürger.

DIE GUTE NACHRICHT

Mehr Vertrauen in die **BÖRSE**

Ende 2025 gab es insgesamt 37,2 Millionen private Wertpapierdepots in Deutschland. Allein im vergangenen Jahr wurden rund 2,8 Millionen Wertpapierdepots neu eröffnet. Das ist ein Plus von acht Prozent. Die Zahlen stammen aus einer Analyse des Onlinebrokers Smartbroker und der Brokerage-as-a-Service-Plattform Lemon Markets. Als Basis der Untersuchung dienten Daten der Deutschen Bundesbank. Demnach sind es vor allem digitale Anbieter wie Direktbanken, Onlinebroker und Neobroker, die von der wachsenden Nachfrage nach Depots profitieren. Sie steigerten ihren Depotbestand um 15,2 Prozent auf rund 16,2 Millionen Depots. Das Erfolgsrezept: Der Einstieg ist in wenigen Minuten vom Smartphone aus machbar. Traditionelle Großbanken wachsen deutlich langsamer. Ihr Wertpapiergeschäft stagnierte mit einem Wachstum von 0,1 Prozent bei 4,61 Millionen Depots. Weitere Depots werden bei Landesbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften geführt. **yd**



Trotz weltweiter Krisen ist das Vertrauen in die Börse aktuell recht stabil.

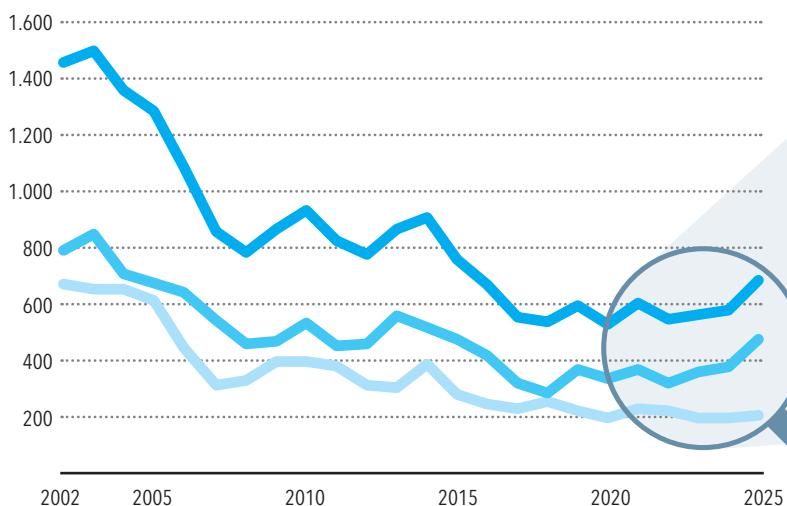
REKORD: Zwei Drittel der Gründungen als Nebenerwerb

Die Gründungstätigkeit in Deutschland ist in Bewegung gekommen. Das zeigt eine Vorabauswertung des aktuellen KfW-Gründungsmonitors. So hat sich die Gründungsintensität im Jahr 2025 von rund 585.000 auf 690.000

Existenzgründungen erhöht. Unverändert zum Vorjahr ist die Zahl der Gründungen im Vollerwerb. Die Steigerung liegt allein bei den Nebenerwerbsgründungen: 483.000 gegenüber 382.000 im Jahr 2024.

yd

ANZAHL der Existenzgründungen
Angaben in Tausend

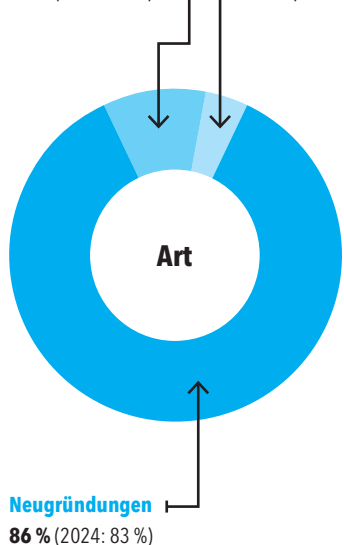


■ Existenzgründungen gesamt, davon: ■ Vollerwerb ■ Nebenerwerb

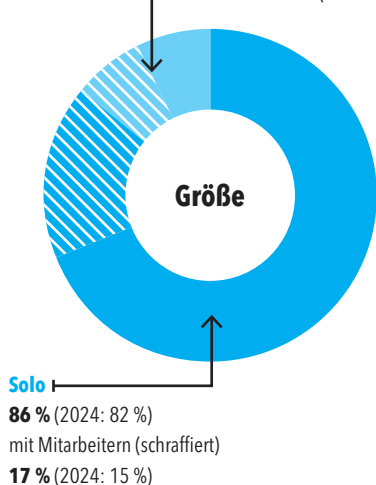
EXISTENZGRÜNDUNG nach Art, Größe und Präferenz

Obwohl viele Unternehmer einen Nachfolger suchen, sind Neugründungen die beliebteste Form des selbstständig Werdens.

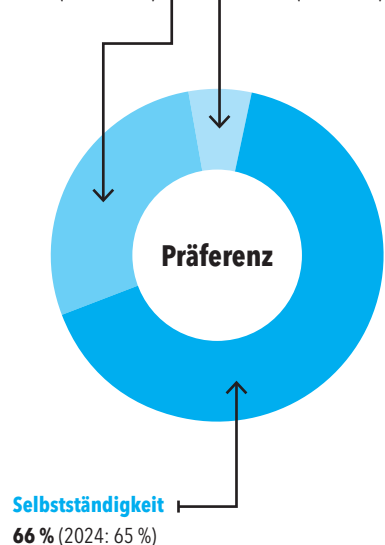
Übernahmen 10 % (2024: 10 %)
Beteiligungen 4 % (2024: 7 %)



Team 14 % (2024: 18 %) mit Mitarbeitern (schraffiert)
Solo 86 % (2024: 82 %) mit Mitarbeitern (schraffiert)
7 % (2024: 10 %)



Anstellung 28 % (2024: 31 %)
Weder noch 6 % (2024: 3 %)



Quelle: KfW-Gründungsmonitor



RÜCKENWIND FÜR IHR BUSINESS

Unser Business-Konto, Ihre Vorteile

- Online-Eröffnung möglich für Einzelunternehmer
- Kontowechsel-Service
- Kostenloser Konto-SMS-Service
- Exklusive Vorteilsangebote

TARGO  **BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN

targobank.de/geschaeftskunden

Mehr NACHHALTIGE Anreize

Wenn sich Handwerkschefs rein batterieelektrische Transporter in den Fuhrpark holen, setzen sie oft auf Leasing. Der Grund: Die Raten sinken tendenziell und nähern sich denen für vergleichbare Diesel-Nutzfahrzeuge an. Doch bleibt das bei größerer Modellauswahl und steigenden Reichweiten auch so? Oder geht der Trend hin zu Kauf und Finanzierung? Ein Lagebild samt aktuellen Finanzierungsangeboten.



»Reichweiten, Nutzlast
und andere wesentliche
Leistungsmerkmale
werden immer besser.«

Lennart Kirschbaum, Geschäftsführer von Kirschbaum Fenster & Rollläden
in Köln-Ossendorf, möchte nur noch E-Fahrzeuge beschaffen.

Autorin **Annemarie Schneider**
Fotograf **Markus J. Feger**

H

Hohe Energiepreise, langwierige Genehmigungsverfahren, Firmenaufgaben und Fachkräftemangel sind nur eine Auswahl an Faktoren, die sich derzeit zu einem Gemisch zusammenbrauen, das für Unternehmen nicht besonders appetitlich ist und das sie bei der Beschaffung von Firmenfahrzeugen auch vorsichtig agieren lässt. Das betrifft alle Fahrzeugtypen gleichermaßen – einschließlich der leichten Elektro-Nutzfahrzeuge wie Transporter, Hochdachkombis oder Kleinbusse.

Zugleich ergab eine Befragung von Fuhrparkleitern für das Trend-Barometer der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) im März, dass sie trotz der schwierigen wirtschaftlichen Vorzeichen die Mobilität ihrer Mitarbeiter weiter sichern. Interessante Erkenntnis dieser Umfrage: Die Mobilität wird zunehmend von rein batterieelektrischen Fahrzeugen (BEV) bestritten. Eine Momentaufnahme, welche die Ansicht in Handwerksbetrieben zu spiegeln scheint. Das untermauert eine repräsentative Umfrage unter 700 von ihnen, die MHC Mobility Ende 2025 veröffentlichte. Dort gaben die Befragten auf die Frage zu den wichtigsten Mobilitätsentwicklungen der nächsten Jahre an, dass der „Umstieg auf elek- ➤



»Unternehmen wollen Liquidität schonen und Kosten planbar halten.«

Christian Reiter, Geschäftsführer der Fuhrparkberatung Carmacon und Fachreferent für Nutz- und Sonderfahrzeuge im Bundesverband Betriebliche Mobilität (BBM).

trische oder alternative Antriebe“ (34,3 Prozent) oberste Priorität habe – nach der „Senkung der Betriebskosten durch effiziente Mobilitätslösungen“ (37,1 Prozent) auf Platz eins (siehe Chart rechts).

Insbesondere die herstellernahen oder -gebundenen Finanzdienstleister versuchen, dies den Unternehmen auch mit Leasing- und Finanzierungsangeboten schmackhaft zu machen, wie die von handwerk magazin ermittelten Konditionen für Small Commercials zeigen (siehe Marktübersicht, S. 18 und 19).

PRAXISFALL: ERSTE TESTLÄUFE ALS KRITERIUM

Bei Kirschbaum Fenster & Rollläden in Köln-Ossendorf kam nur Leasing infrage, als vor etwa fünf Jahren mit der Elektrifizierung der rund 30 leichten Nutzfahrzeuge im Fuhrpark begonnen wurde. Denn die E-Enthusiasten wollten testen, wie sich die Stromer in diesem Fahrzeugsegment bewähren – und zwar im Dauerbetrieb. Schließlich waren zu dieser Zeit die Auswahl und Leistung der Modelle noch geringer als heute. So fiel die Wahl

für dieses Vorhaben unter anderem aufgrund der Lieferzeiten und des Engagements des örtlichen Autohauses auf den Opel Vivaro Electric, von dem der Handwerksbetrieb zwei Einheiten in 2021 und vier weitere ein Jahr später beschaffte. Bei allen sechs handelt es sich um Kastenwagen mit einer Batterie, die 75 Kilowattstunden (kWh) liefert. „Wir haben die größte Variante mit einer bezifferten Reichweite von fast 300 Kilometern genommen, da die Umstellung sonst keinen Sinn ergeben hätte“, sagt Geschäftsführer Lennart Kirschbaum. Hintergrund ist der vielschichtige Einsatzbedarf. Denn Kirschbaum handelt und montiert mit seiner rund 90-köpfigen Belegschaft nicht nur Bauelemente wie Fenster, Haustüren und Rollläden, sondern installiert auch Smarthome-Lösungen und übernimmt Hochwasserschutz, etwa im Ahrtal.

HEMMNISSE IM ALLTAG

Während die Fachkräfte in der Montage täglich meist nur einen Termin im Radius von 50 Kilometern in und um Köln haben, absolvieren die Mitarbeiter im Kundendienst mit ihren Fahrzeugen bis zu sechs Termine pro Tag. Alle Kfz verfügen zudem über Sondereinbauten und über eine Zuladung von bis zu 650 Kilogramm. Doch was bedeutet das in der Praxis? Die Reichweite sinkt dadurch auf unter 200 Kilometer. Heißt: Im Kundendienst reicht das nicht für die täglichen Touren. „Es war immer so gedacht, dass die Mitarbeiter mit dem vollgeladenen Fahrzeug mor-

gens den Hof verlassen und abends wieder zum Laden an die eigenen Säulen zurückkehren. Der Kundendienst muss aber fast jeden Tag einmal zumindest kurz extern laden“, berichtet Betriebswirt Kirschbaum. Das kostet ihn natürlich Arbeitszeit. Und auch bei der Zuladung kann er nicht abspecken, um genügend Reichweite zu erhalten. Deshalb wird das externe Lade-Prozedere bis zum Ende des Leasingvertrages fortgesetzt.

VOLLE FÖRDERUNG INS LEASING

Demnach verwundert es kaum, dass nach Ansicht von Praktiker Kirschbaum Leasing als Finanzierungsform zur Nutzung der E-Transporter über eine bestimmte Laufzeit genau das richtige Beschaffungsmittel war. Zumal die damaligen Förderprogramme über die vereinbarte Laufzeit von 60 Monaten mit Laufleistungen von 30.000 Kilometern pro Jahr komplett einfließen. Die Kfz-Leasingraten haben sich dadurch deutlich reduziert und senken die monatlichen Finanzierungsausgaben im Vergleich zu Leasing-Kalkulationen ohne Zuschüsse um bis zu 50 Prozent.

Über die bisherige Nutzungszeit haben sich bei Kirschbaum die Parameter wie Vertragsdauer und jährliche Kilometer bewährt. Der Handwerkschef will diese Werte daher auch bei der künftigen Kfz-Beschaffung zugrunde legen.

KÜNFTIG KEINE VERBRENNER MEHR

Gleichzeitig hält das Unternehmen an der internen Leitlinie hin zur Elektrifizierung

Checkliste Das sollten Sie bei der Beschaffung beachten

Kilometerleasing mit klar definierten Serviceleistungen – dies empfiehlt Christian Reiter, Flottenberater und Fachreferent für Nutz- und Sonderfahrzeuge im Bundesverband Betriebliche Mobilität (BBM), in der Regel bei der Beschaffung von E-Transportern.

 **Wichtig dabei:** Beziehen Sie vor allem Wartung, Verschleiß und Kostensicherheit ein und achten Sie auf transparente und faire Rückgaberegeln.

 Klären Sie dafür im Vorfeld, ob das Fahrzeug überhaupt zum realen Einsatzprofil passt. Elektrische Transporter funktionieren gemäß Reiter's Erhebungen besonders gut bei:

- # Start vom Betriebshof aus
- # regelmäßigen Standzeiten am Betriebshof
- # regionalen Einsatzradien
- # planbaren täglichen Fahrstrecken
- # eigener Ladeinfrastruktur

 Im Umkehrschluss ist das Leasing von E-Transportern weniger geeignet für Betriebe mit:

- # spontanen Fernfahrten,
- # schweren Anhängelasten,
- # unklaren Tagesprofilen,
- # fehlendem Stellplatz/Ladepunkt,
- # hoher Abhängigkeit von öffentlichem Schnellladen.

Deshalb lautet Reiter's Rat für das Handwerk: erst Fahrprofil analysieren, dann Fahrzeug auswählen, dann Finanzierung festlegen – nicht umgekehrt!

rung fest – den Erfahrungen der vergangenen Jahre bei Transportern zum Trotz. Alle künftigen Bestellungen der 25 Firmen-Pkw werden nach Aussage von Kirschbaum keine Verbrenner mehr sein. Die Mehrzahl rekrutiert sich übrigens heute schon aus Stromern. „Und die Nutzfahrzeuge stellen wir um, sobald es möglich ist“, ergänzt der Entscheider. Er ist zuversichtlich, bei der nächsten Beschaffungsrunde fündig zu werden: „Denn Reichweiten, Nutzlast und andere wesentliche Leistungsmerkmale werden immer besser.“

Ob er bei den E-Transportern dann auf Leasing, Finanzierung oder Kauf zurückgreift, ist noch offen. „Wenn es bis dahin neue Förderungen gibt, die Finanzierung oder Kauf unterstützen, käme dies ebenfalls in Betracht“, lässt sich Kirschbaum in die Karten blicken.

NEUE DEGRESSIVE AFA: KAUM ANREIZ

Die im vergangenen Jahr von der Bundesregierung im Rahmen des sogenannten Investitionssofortprogramms zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Deutschland eingeführte Erhöhung der degressiven Absetzung für Abnutzung (AfA) für Elektrofahrzeuge ist für Handwerksunternehmer Kirschbaum allerdings kein Instrument, das ihn zu einer unmittelbaren Anschaffung bewegt. Die Regelung sieht vor, dass jedes Unternehmen die degressive Abschreibung von 75 Prozent im ersten Jahr der Anschaffung eines E-Kfz, das nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 erworben wurde (§ 7 Absatz 2a Einkommensteuergesetz), in Anspruch nehmen kann.

Die Regelung umfasst alle Betriebe und Fahrzeugklassen, vorausgesetzt das Fahrzeug wird dem Anlagevermögen zugerechnet. Dies erfolgt wiederum nur bei Kauf oder Finanzierung zum Eigentumserwerb. „Man nimmt die Abschreibung natürlich gerne mit“, erklärt Geschäftsführer Kirschbaum. „Das führt aber für uns konkret nicht zu einer Entscheidung, die wir nicht auch ohne getroffen hätten. Zuschüsse im Gegenzug würden unsere Entscheidung durchaus positiv beeinflussen“, so der Unternehmer.

Darüber hinaus werden seinen Beobachtungen nach die Leasingangebote günstiger. Weitere Gründe, warum er Leasing bevorzugt: Die technische Entwicklung lässt sich schneller antizipieren, das Restwertrisiko trägt der Leasinggeber. Gleichwohl würde gerade bei

Transportern nicht das billigste Angebot über den Zuschlag entscheiden, sondern weiterhin Kriterien wie Reichweite und Zuladungskapazität. Zusätzlich würde Kirschbaum das nächste Mal inklusive Full-Service-Baustein leasen. Über Marke

15 %



der von MHC Mobility befragten Handwerksbetriebe erwarten in Sachen Mobilität keine Veränderungen – der deutlich kleinere Teil.

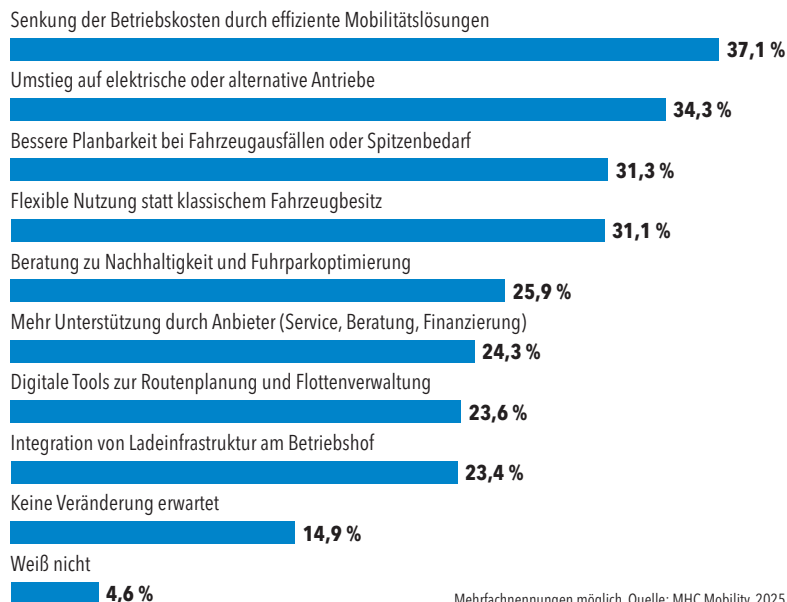
und Modell entscheidet er demnächst, bevor die ersten beiden E-Transporter zurückgehen. Am liebsten wäre ihm weiterhin eine deutsche Fahrzeugmarke.

MITTELSTAND SETZT AUF LEASING

Der Zuwachs an BEV-Modellen bei Transportern sowie speziellen Finanzierungsangeboten für gewerbliche Nutzer

Wichtigste Mobilitätsentwicklungen der nächsten Jahre

Repräsentative Umfrage von MHC Mobility unter 700 deutschen Handwerksbetrieben.



Mehrfachnennungen möglich, Quelle: MHC Mobility, 2025

forciert laut Christian Reiter die Entwicklung hin zu Stromern. Der Geschäftsführer der Fuhrparkberatung Carmacon und Fachreferent für Nutz- und Sonderfahrzeuge im Bundesverband Betriebliche Mobilität (BBM) stuft dabei Leasing als die dominierende Beschaffungsform vor allem im Mittelstand und bei kleineren Flotten ein. Bei den Kleinlastern mit reinem Batterieantrieb schätzt er den Anteil auf 65 bis 70 Prozent. Der Grund ist für ihn nachvollziehbar: „Unternehmen wollen Liquidität schonen, Kosten planbar halten und gleichzeitig das technologische Risiko nicht vollständig selbst tragen. Gerade bei E-Transportern ist diese Flexibilität wichtig, weil sich Batterietechnik, Reichweiten und Ladeinfrastruktur noch dynamisch entwickeln.“ Nach seiner Erfahrung bedeutet dies in der Praxis: „Wer heute einen E-Transporter anschafft, entscheidet sich häufig für Kilometerleasing oder Full-Service-Leasing, teilweise kombiniert mit Ladeinfrastruktur- und Servicepaketen.“

FINANZIERUNGEN: VIER ANGEBOTSFORMEN

Generell identifiziert Reiter aktuell vier Angebotsformen an Finanzierungen im Markt. Als Erstes nennt er das klassische Kilometerleasing, meist mit Laufzeiten von 36 bis 48 Monaten und relativ ge- ➤

Leasing und Finanzierung von E-Transportern Angebote für Small Commercial

Von klassischen Finanzierungen über Drei-Wege-Finanzierung bis Leasing:
eine Auswahl an aktuellen Paketen von Finanzdienstleistern der Hersteller

über 48 Monate mit Laufleistungen von 10.000 Kilometern jährlich für
leichte Nutzfahrzeuge mit Stecker.

Mercedes-Benz

MODELL	FINANZIERUNG	SCHLUSSRATENKREDIT	LEASING
E-SPRINTER KASTENWAGEN, 113 KWH	# monatl. Rate: 1.231,44 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: Mercedes-Benz (MB) Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 691,66 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 26.415,90 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 633,51 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
E-VITO KASTENWAGEN LANG, 60 KWH	# monatl. Rate: 767,68 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 397,74 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 18.104,63 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 458,76 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
E-VITO KASTENWAGEN LANG, 90 KWH	# monatl. Rate: 820,13 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 429,02 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 19.139,93 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 494,70 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
E-VITO TOURER LANG, 60 KWH	# monatl. Rate: 961,73 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 475,70 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 23.785,17 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 572,23 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
E-VITO TOURER LANG, 90 KWH	# monatl. Rate: 988,29 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 490,64 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 24.354,14 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 589,98 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
EQV 250 LANG, 62,2 KWH	# monatl. Rate: 1.055,63 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 537,77 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 25.342,88 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 518,15 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
EQV 300 LANG, 93,3 KWH	# monatl. Rate: 1.116,17 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 572,51 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 26.605,72 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 553,03 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
E-CITAN KASTENWAGEN, 45 KWH	# monatl. Rate: 490,35 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 259,27 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 11.308,87 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 209,33 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
E-CITAN TOURER, 45 KWH	# monatl. Rate: 539,09 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 286,65 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 12.353,78 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 234,61 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz
EQT, 45 KWH	# monatl. Rate: 574,68 € # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 300,28 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 13.428,80 € # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 255,73 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: MB Financial Services # ab 1 Kfz

Nissan

MODELL	LEASING
NISSAN TOWNSTAR KOMBI EV	# monatl. Rate: 346 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: Nissan Financial Services # ab 1 Kfz

Quelle: Unternehmensangaben, Stand: April 2026, unverbindliche Angebote, Grundlage: i.d.R. Laufzeit 48 Monate/Laufleistung 10.000 km p.a. ohne Anzahlung/Sonderzahlung, monatliche Raten i.d.R. netto

Renault

MODELL	SCHLUSSRATENKREDIT	LEASING
RENAULT KANGOO RAPID E-TECH	# monatl. Rate: 249 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 16.119 € (brutto) # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 247 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz
RENAULT TRAFIC E-TECH	# monatl. Rate: 396 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 19.308 € (brutto) # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 401 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz
RENAULT MASTER E-TECH, 40 KWH	# monatl. Rate: 268 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 23.267 € (brutto) # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 263 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz
RENAULT MASTER E-TECH, 87 KWH	# monatl. Rate: 303 € # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 26.316 € (brutto) # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz	# monatl. Rate: 298 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: Mobilize Financial Services # ab 1 Kfz

Volkswagen Nutzfahrzeuge

MODELL	FINANZIERUNG	SCHLUSSRATENKREDIT	LEASING
ID.BUZZ PRO, KURZER RADSTAND 210 KW/79 KWH, MODELLPREIS 51.325 € NETTO	# monatl. Rate: 1.191,58 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 611,84 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 28.983,49 € # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 522 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: VW Leasing # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG
ID.BUZZ CARGO PRO, 210 KW/79 KWH (46.150 € NETTO)	# monatl. Rate: 1.167,31 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 645,20 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 26.196,12 € # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 470 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: VW Leasing # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG
E-CARAVELLE BEV, 100 KW/70KWH, GETRIEBE: 1-GANG-AUTOMATIK (55.530 € NETTO)	# monatl. Rate: 1.404,56 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 853,53 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 27.819,97 € # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 612 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: VW Leasing # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG
VW E-TRANSPORTER KASTENWAGEN: BEV 100 KW/70 KWH, 1-GANG-AUTO-MATIKGETRIEBE (49.890 € NETTO)	# monatl. Rate: 1.261,90 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 779,22 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 24.400,70 € # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 512 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: VW Leasing # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG
VW E-TRANSPORTER KOMBI: BEV 100 KW/70 KWH, 1-GANG-AUTO-MATIKGETRIEBE (52.740 € NETTO)	# monatl. Rate: 1.333,99 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 810,65 € (eff. Jahreszins 0,99 %) # Laufzeit: 48 Monate # Schlussrate: 26.422,21 € # Anbieter: VW Bank # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG	# monatl. Rate: 581 € # Laufzeit: 48 Monate # Laufleistung: 10.000 km p.a. # Anbieter: VW Leasing # für gewerb. Kunden ohne Großkundenrahmenvertrag mit VW AG



»Hersteller sind mit großer Vehemenz auf das Geschäft mit E-Modellen fokussiert.«

Harald Frings, Berater im Netzwerk der Hennecke Fleet Consulting.

ringen jährlichen Laufleistungen. „Diese Angebote werden häufig von Herstellerbanken mit attraktiven Restwerten kalkuliert“, so der Flottenberater. Zweitens werden herstellenseitig unterstützte Leasingaktionen aufgelegt, bei denen Zinsen oder Restwerte subventioniert sind. „Dadurch liegen einzelne elektrische Modelle inzwischen bei vergleichbaren Rahmenbedingungen mit ihren monatlichen Leasingraten überraschend nah bei Vergleichszahlen für Dieselmodelle“, sagt Reiter.

Drittens sieht der Carmacon-Chef die Bedeutung von Full-Service-Paketen steigen, die Wartung, Verschleiß, Reifen, Versicherung oder Schadenmanagement und teilweise auch Ladelösungen, Heimladeabrechnung oder Ladekarten beinhalten. Nicht zuletzt verweist er auf klassische Finanzierungen oder Kredite, die für Unternehmen interessant sein können, wenn sie steuerliche Vorteile nutzen möchten. Überdies sei zu beobachten, dass einige Hersteller im Angebot deutlich über Fahrzeug und Finanzierung hinausgehen, hin zum kompletten Dienstleister für das „System Elektromobilität“.

RATEN FÜR ELEKTRO UND VERBRENNER NÄHERN SICH AN

Zugleich sind insbesondere die Leasinggeber bestrebt, die monatlichen Raten an die der Diesel-Transporter anzunähern. „Die monatlichen Raten hängen allerdings stark von Fahrzeugklasse, Batteriegröße, Laufleistung und Ausstattung ab“, berichtet Reiter aus der Praxis. Und die Differenzen variieren je nach Hersteller. Bei Laufzeiten von 48 Monaten und -leistungen von 10.000 Kilometern pro Jahr hat der Fuhrparkspezialist beispielsweise bei einer deutschen Marke einen Aufschlag von 140 bis 190 Euro für die elektrische Version zur vergleichbaren Dieselvariante ausgemacht. Er stellt aber auch fest: „Auf der anderen Seite gibt es Hersteller und Modelle, bei denen die Spreizung wesentlich kleiner ist, etwa nur noch um die 40 Euro.“

Nach Reiters Berechnungen gilt aktuell als grobe Orientierung: „Bei typischen Gewerbekonditionen von 48 Monaten und rund 10.000 Kilometern pro Jahr bewegen sich elektrische Transporter derzeit oft im Bereich zwischen 430 und 470 Euro netto im Monat, während vergleichbare Dieselmodelle oft zwischen 280 und 400 Euro netto liegen.“ Je höher die Laufleistungen und -zeiten, desto höher klettern die Raten. In seinen Vergleichen liegen beispielsweise die Leasingraten bei Laufzeiten von 60 Monaten und -leistungen von 30.000 Kilometern pro Jahr oft in der Bandbreite von 650 bis 950 Euro netto monatlich für E-Transporter. Gemäß seinen Zahlen sei der Abstand damit zwar nach wie vor vorhanden, aber deutlich kleiner geworden.

GANZHEITLICHE ABWÄGUNG ALS BASIS

Ungeachtet dessen sind und bleiben bei der Entscheidung für oder wider Leasing, über alle Antriebe die potenziell hohen Minderwerte zu berücksichtigen, die etwa bei hoher Beanspruchung der Transporter in Rechnung gestellt werden können. Nutzfahrzeugspezialist Reiter gibt außerdem zu bedenken, dass nicht allein die Leasingrate, sondern die Gesamtkosten über den Nutzungszeitraum für ein Unternehmen ausschlaggebend sein sollten. Denn je nach Situation können elektrische Fahrzeuge bei den Energiekosten deutlich günstiger sein als Diesel (siehe Checkliste, S. 16).

Reiter erstellt folgende Kalkulation: „Rechnet man beispielsweise mit 8,5 Litern Diesel auf 100 Kilometern und dem

explodierenden Dieselpreis von um die zwei Euro je Liter, landet man bei Energiekosten von rund 17 Euro auf 100 Kilometern. Bei einem E-Transporter mit beispielsweise 28 kWh auf 100 Kilometern läge man bei sieben bis 8,40 Euro, wenn eine günstige Standortladung mit 25 bis 30 Cent je kWh möglich ist. Bei überwiegend öffentlichem Laden landet man hingegen bei 10,92 bis 19,32 Euro auf 100 Kilometern. Genau deshalb ist Ladeorganisation heute der entscheidende Hebel der Wirtschaftlichkeit.“ Daher finde jeder Handwerksbetrieb, der regional fährt und betrieblich laden kann, inzwischen konkurrenzfähige E-Lösungen.

DYNAMIK ERHÖHT TRANSPARENZ

Dass der Markt für E-Transporter transparenter geworden ist und die Preise für Stromer respektive Finanzierungslösungen in Zukunft eher sinken, meint Harald Frings, Berater im Netzwerk der Hennecke Fleet Consulting. Der vormals lang-

Info Bestehende Förderungen auf Bundes- und Landesebene

Nach Angaben der Nationalen Organisation für den Wandel in der Mobilität (NOW) in Berlin gibt es aktuell keine zur Antragstellung geöffneten oder kurz bevorstehenden Förderaufrufe des Bundes für leichte E-Nutzfahrzeuge oder speziell für klein- und mittelständische Unternehmen.

Es besteht aber noch die Möglichkeit, einen „Investitionskredit Nachhaltige Mobilität“ (Kredit Nr. 268, 269) bei der KfW zu beantragen. Die wichtigsten Fakten laut KfW: Förderkredit ab 3,60 Prozent effektiver Jahreszins; für grüne Verkehrsprojekte im Unternehmen und im öffentlichen Raum; als Standardvariante (268): i. d. R. bis zu 50 Millionen Euro Kredit pro Vorhaben; als Individualvariante (269): individuell ab 25 Millionen Euro pro Vorhaben; bis zu 100 Prozent der Investitionskosten. [kfw.de](https://www.kfw.de)

Daneben gibt es Förderprogramme einzelner Bundesländer wie „progres.nrw“. Eine Übersicht findet sich unter: „Landesförderung - Klimafreundliche Nutzfahrzeuge“. klimafreundliche-nutzfahrzeuge.de/foerderung/landesfoerderung

Eine Gesamtübersicht aller bundesweiten Förderprogramme steht in der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE): foerderdatenbank.de/FDB/DE/Foerderprogramme/foerderprogramme.html

jährige Geschäftsführer verschiedener Leasinggesellschaften kennt die Entwicklung gut. „Hersteller sind mit großer Vehemenz auf das Geschäft mit E-Modellen fokussiert, weshalb Leasing oder Finanzierung über die herstellernahen oder -eigenen Finanzdienstleister unterstützt wird.“ Das liege unter anderem auch an der wachsenden Konkurrenz aus Asien und den CO₂-Vorgaben der EU für deren Flottenverbräuche, die zunehmend restriktiver werden.

BESCHAFFUNG VOM ENDE HER DENKEN

Als Leasing-Insider rät er vor allem dazu, dass Handwerksunternehmer in puncto Leasing und Finanzierung von E-Modellen an das Vertragsende denken. Grund: Die Rückgabeschäden seien gerade in Transporterflotten virulent. „Hat eine Flotte erfahrungsgemäß hohe Schäden, ist Kaufen oder Finanzieren meist effizienter“, so Frings. Er vermutet, dass dies auch ein Punkt ist, weshalb bisher nicht so viele E-Transporter auf die Straße kommen und etwa Handwerksbetriebe weiter

auf Verbrenner setzen. Hier sind Restwertrisiken zudem aufgrund valider Erfahrung kalkulierbar und können selbst getragen werden. Der Flottenberater ergänzt: „Hat der Unternehmer aber kein Verwertungs-Know-how, würde ich stets bei allen Antrieben den Abschluss eines Leasingvertrages empfehlen.“ Diese Vermarktungsrisiken obliegen dann dem Leasinggeber. Bei E-Modellen komme verschärfend hinzu, dass noch keine repräsentativen Erfahrungswerte wie Reifenverschleiß und Reparaturen über mehrere Jahre vorliegen.

KFZ ODER BONITÄT IM VORDERGRUND

Wenn Handwerksbetriebe die Vor- und Nachteile der verschiedenen Kfz-Finanzierungsformen analysieren, sollten sie laut Frings auch Folgendes im Hinterkopf behalten: „Leasinggesellschaften richten ihren Fokus verstärkt auf das Fahrzeug, seinen Wertverfall und die Verwertung am Vertragsende. Bei Banken spielt im Rahmen von klassischen Finanzierungen die Bonität des Kunden eine

größere Rolle.“ Der Spot fällt auf Bilanzen und Verdienst.

Der Mix an Einflüssen lässt Frings darauf schließen, dass Leasing in den kommenden Jahren das bevorzugte Mittel der Wahl zur Beschaffung von E-Transportern bleibt. Sein Resümee: „Die etablierten Hersteller schauen sich den Sekundärmarkt an, justieren entsprechend ihre Bewertungen und das Remarketing, so dass meiner Ansicht nach deutsche und europäische Modelle in den nächsten zwei bis drei Jahren an Attraktivität gewinnen.“ Darüber hinaus wagt er keine Prognose.

hm

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Noch tiefer einsteigen

Unsere Tests und Fahrberichte zeigen, welche E-Modelle als Fuhrparkverstärkung infrage kommen:
handwerk-magazin.de/fahrzeug

DAMIT DER WEG NICHT SCHON ZUR BAUSTELLE WIRD.

Der MAN TGE.
Mehr als nur ein Transporter.



Sie sind Handwerker? Dann haben wir den passenden Transporter für Sie: den MAN TGE. Erfahren Sie jetzt alles über den Truck unter den Vans und was er für Ihr Geschäft tun kann. Für weitere Informationen einfach den QR-Code scannen.



MINIJOBS

»Keine pauschale Abschaffung der Minijobs«, fordert Dr. Oliver Stettes vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW). Es gebe viele Bereiche, in denen sie sinnvoll und notwendig seien.

Minijob ist nicht gleich Minijob. Es gibt kurzfristige und geringfügig entlohnte. Zudem: Bei beiden Formen kann der Minijob ausschließlich oder im Nebenjob ausgeübt werden.

Wenn für die Abschaffung geworben wird, kommt häufig der Vorwurf, Arbeitgeber würden sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse durch Minijobs ersetzen und den Betroffenen Ansprüche gegenüber den Sozialversicherungen vorenthalten. Damit wird auch suggeriert, dass Minijobs für den Arbeitgeber attraktiver seien. Das ist schlicht falsch. Arbeitsrechtlich sind beide Beschäftigungsformen gleichgestellt. Auch die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall ist in einem Minijob fällig. Abgaben haben die Arbeitgeber allein zu entrichten. Sie betragen im gewerblichen Bereich mehr

als 31 Prozent des vereinbarten Lohnes (Stand 2026). Dies ist der Grund, warum die Arbeitgeberkosten bei einer geringfügigen Beschäftigung höher sind als bei einer sozialversicherungspflichtigen.

Die Wahrheit ist: Für viele ist ein Minijob attraktiv, weil Brutto gleich Netto ist. Eine Versicherung gegen das Risiko Arbeitslosigkeit macht keinen Sinn, weil die Brückenfunktion des Arbeitslosengelds für die Zeit der Arbeitsplatzsuche entbehrlich ist. Die potenziellen Rentenansprüche sind so gering, dass die meisten Minijobber darauf verzichten, eigene Rentenbeiträge zu entrichten. Zudem hat ein großer Anteil der ausschließlich geringfügig Beschäftigten, rund ein Viertel, das Rentenzugangsalter bereits überschritten und bezieht schon eine Rente.

MINIJOBS SIND WICHTIGE HELFER

Womit wir bei einer notwendigen Unterscheidung sind. Ausschließlich geringfügig beschäftigt sind neben Rentnerinnen und Rentnern Schülerinnen, Schüler und Studierende, Transferempfänger sowie Hausfrauen und die wenigen Hausmänner. Die meisten stehen nur für ein begrenztes Stundenkontingent dem Arbeitsmarkt zur Verfügung. Wo eine Ausweitung des Arbeitsangebots gesellschaftspolitisch wünschenswert wäre, wird dies eher durch anreizfeindliche Regelungen an anderer Stelle verhindert. Transferentzugsraten in der Grundsicherung oder die beitragsfreie Mitversicherung von Ehegatten in der Krankenversicherung sind hier zu nennen. Handlungsbedarf, ausschließlich gering-



fügige Beschäftigungsverhältnisse abzuschaffen, besteht daher nicht.

Dies kann man bei Minijobs im Nebenerwerb anders sehen. Die abgabenrechtliche Privilegierung gegenüber einer Ausweitung der Arbeitszeit im sozialversicherungspflichtigen Hauptjob sehe ich kritisch. Sie läuft Gefahr, dass Arbeitsstunden nicht dort geleistet werden, wo sie den größten Wertschöpfungsbeitrag leisten könnten. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund von Fachkräftengpässen. Allerdings hat der Gesetzgeber den geeigneten Zeitpunkt für eine Reform vorläufig verpasst. Die Arbeitsnachfrage ist derzeit mau. Für manche ist der Minijob im Nebenerwerb die einzige Möglichkeit, das gewünschte Arbeitsangebot aufrechtzuerhalten. **hm**



Dr. Oliver Stettes, 55, ist Leiter Themendcluster Arbeitswelt und Tarifpolitik am IW Köln. Seine Themenschwerpunkte sind die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarkts und die Auswirkungen der Digitalisierung und des ökologischen Wandels auf Beschäftigung und Arbeitswelt.

– brauchen wir sie noch?

»Minijobs sind kein Erfolgsmodell mehr. Sie sind zu einem Problem für fairen Wettbewerb geworden«, sagt Dr. Stefan Nacke, Mitglied des Bundestags der CDU/CSU-Fraktion.



Gerade im Handwerk zeigen sich die Schattenseiten der Minijobs besonders deutlich: Sie verzerren Wettbewerb, öffnen Grauzonen und schaffen eine Parallelwelt neben der regulären Beschäftigung.

Was als einfache Möglichkeit für kleine Nebentätigkeiten gedacht war, ist längst aus dem Ruder gelaufen. Rund sieben Millionen Menschen arbeiten heute in Minijobs: oft nicht als Hinzuverdienst, sondern als zentrales Erwerbsmodell. Besonders im Handwerk hat das konkrete Folgen im Betriebsalltag.

Denn Minijobs setzen Fehlanreize. In Teilen des Bäckerhandwerks werden Beschäftigte nicht selten aus dem familiären Umfeld als geringfügig geführt, obwohl Umfang und Einsatz darüber

hinausgehen. In der Gebäudereinigung mit deutlich über 600.000 Beschäftigten entsteht eine besonders problematische Gemengelage: Minijob hier, ergänzende Sozialleistungen dort. Die Grenze zur Schattenwirtschaft verschwimmt und wer sauber arbeitet, gerät unter Druck.

DER FAIRE WETTBEWERB IST VERLOREN GEGANGEN

Das ist der eigentliche Kern des Problems: Minijobs hebeln fairen Wettbewerb aus. Wer regulär beschäftigt, zahlt Beiträge, sichert seine Mitarbeiter ab und trägt Verantwortung. Wer hingegen auf Minijobs setzt, spart Kosten. Nicht zuletzt, weil niedrige Einkommen häufig durch staatliche Leistungen ergänzt werden. So wird ein Teil der Lohnkosten faktisch in die Solidargemeinschaft verlagert. Das verzerrt den Wettbewerb zulasten derjenigen Unternehmer, die ordentlich beschäftigen.

Hinzu kommt: Minijobs entkoppeln Arbeit von sozialer Sicherheit. Wer geringfügig beschäftigt ist, erwirbt kaum Ansprüche bei Krankheit, Arbeitslosigkeit oder im Alter. „Brutto gleich Netto“ klingt attraktiv, ist aber eine Illusion auf Zeit mit absehbaren Folgekosten für die Betroffenen und das System.

Ordnungspolitisch ist geringfügige Beschäftigung also ein Fremdkörper. Unsere Soziale Marktwirtschaft lebt davon, dass Arbeit und Absicherung zusammengehören. Minijobs durchbrechen dieses Prinzip und schaffen eine gesetzlich legitimierte Sonderzone mit abgesenkten Standards.

Ein moderner Arbeitsmarkt braucht keine Schlupflöcher, sondern klare Regeln. Minijobs sollten deshalb wieder auf ihren ursprünglichen Zweck begrenzt werden: als Nebenverdienst für Schüler oder Rentner und nicht als Ersatzstruktur für reguläre Beschäftigung.

Der Weg dorthin erfordert keinen Kahlschlag, sondern Klarheit: eine schrittweise Überführung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, mit Übergangsfristen und Augenmaß. Entscheidend ist die Richtung: gleiche Arbeit, gleiche Regeln und ein Wettbewerb, der nicht Tricks belohnt, sondern Leistung.

Denn am Ende entscheidet sich im Alltag der Betriebe, ob sich Fairness noch rechnet. Genau daran müssen wir die Ordnung der Arbeit messen. **hm**



Dr. Stefan Nacke, 50, hat Katholische Theologie und Christliche Sozialwissenschaften in seiner Geburtsstadt Münster studiert und später an der Soziologischen Fakultät in Bielefeld promoviert. Seit September 2021 ist er Abgeordneter des Deutschen Bundestags für die CDU.

»Wer stehen bleibt, wird von der **ZUKUNFT** überrannt«

Das rasante Tempo im KI-Zeitalter, die richtige Positionierung sowie ein Tipp fürs Chef-Mindset – Unternehmer und Coach **Sven Schöpker** verrät uns im Gespräch, wie er die Besucher des Events „HeroCon 2026“ mit seinem Impulsvortrag wachrütteln möchte. Und warum er das muss.

Interview **Patrick Neumann**

handwerk magazin: Herr Schöpker, wer jetzt handelt, gewinnt. Wer zögert, verliert – das ist Ihre These für die „HeroCon 2026“. Ist es denn wirklich so einfach?

Sven Schöpker: Immer wieder höre ich derzeit in Gesprächen mit Handwerksunternehmen: Wir warten jetzt erst mal ab, wie sich die Dinge entwickeln. Doch wer in der heutigen Zeit sagt, Abwarten ist die Strategie der Zukunft, der ist aus meiner Sicht nicht auf dem richtigen Weg. Unternehmertum kommt ja von etwas Unternehmen und nicht von etwas Nicht-Unternehmen.

Das heißt, wir sind heute mehr denn je im Handwerk gefordert, uns jeden Tag den Herausforderungen zu stellen, energisch und auch konsequent Strategien nicht nur zu entwickeln, sondern vor allem Dinge auch umzusetzen. Und wer da einfach in der Geschwindigkeit nicht mehr mithalten kann, die es erforderlich macht, heutzutage immer wieder auch

Zur Person

Sven Schöpker ist Unternehmer, Speaker und Gründer der „Mission Starkes Handwerk“. Als gelernter Tischler und studierter Betriebswirt (FH) hat er den elterlichen Betrieb in vierter Generation übernommen und unternehmerisch weiterentwickelt. Aus diesen Wurzeln schuf er mit der Raumfabrik ein erfolgreiches Projekt, das zeigt, wie moderne Zusammenarbeit im Handwerk zukunftsfähig funktioniert. Seine eigene Laufbahn belege, „wie wichtig neben handwerklichem Können auch unternehmerisches Denken ist“, so Schöpker. Genau hier setzt die „Mission Starkes Handwerk“ an: Sie unterstützt Betriebe dabei, ihre internen Prozesse zu verbessern, Mitarbeiter zu gewinnen und sich klar am Markt zu positionieren. Dabei verbindet Schöpker fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen mit echter Praxiserfahrung. Er kennt die Herausforderungen des Handwerks aus erster Hand – und gibt dieses Wissen gezielt und verständlich weiter.

sein Unternehmen neu zu denken, der wird in Zukunft deutliche Wettbewerbsnachteile haben oder sogar gar nicht mehr am Markt existieren. Das ist meine These, ja.

Was unterscheidet 2026 als Krisenjahr jetzt von den anderen Jahren seit der Coronapandemie?

Es gibt auf der einen Seite viele Parallelen, etwa die massiven Preissteigerungen im Einkauf. Ich höre fast täglich, dass sich Handwerksunternehmer darüber beschweren. Und im Privatkundensegment ist es faktisch unmöglich, irgendeine Preisgleitklausel zu vereinbaren. Das, was heute völlig anders ist, ist die gefühlte doppelte so hohe Geschwindigkeit. Beispiel KI: Wenn man vor zwei Jahren noch gesagt hat, mit KI müsste man jetzt mal anfangen, dann ist es heute eher so, dass KI in den erfolgreichen Betrieben sowieso schon Einzug gehalten hat. Die Herausforderung liegt heute darin, jeden ➤



»Ein Großteil der
Handwerksunter-
nehmer hat die
Augen nicht sehr
weit geöffnet.«

Sven Schöpker, Unternehmer, Speaker und Gründer der „Mission Starkes Handwerk“, will Betriebe fit für die Zukunft machen – auch auf der „HeroCon 2026“.

Tag aufs Neue zu entscheiden, welches KI-Tool das Beste für mich ist.

Auch das Thema Fachkräfte fordert Unternehmer heraus.

Klar, es ist noch schwerer geworden, Mitarbeiter zu finden, weil die Wechselwilligkeit fast gegen null geht. Auf der anderen Seite ist es aber auch gut, um die bestehenden Mitarbeiter zu halten. Was ich feststelle: Viele Chefs denken, wenn sie notwendige Veränderungsprozesse im Unternehmen nach vorne bringen möchten, hauen die Leute ab. Die hauen aber nicht ab! Aus meiner Sicht wird die Loyalität zum Arbeitsplatz und zum aktuellen Arbeitgeber – einhergehend mit der mangelnden Wechselwilligkeit – wieder zunehmen. Das ist eine große Chance!

Sehen wir die Lage aktuell in Deutschland eigentlich zu schwarz?

Nein, in Deutschland stehen wir vor gewaltigen Herausforderungen, die meines Erachtens auch derzeit nicht ausreichend von der Politik gelöst werden. Es kann allerdings nicht die richtige Strategie sein, zu sagen, dass es der Staat schon richten wird. Sondern man muss als Unternehmer eigene Konzepte finden und seine unternehmerischen Aufgaben erfüllen.

Unternehmerische Aufgabe ist ein gutes Stichwort. Im Vorfeld Ihres Coachings können Betriebe eine Analyse machen, wie fit sie für die Zukunft sind. Wie fallen diese Analysen derzeit aus?

Grundsätzlich muss man mal festhalten, dass 30 Prozent aller Handwerksbetriebe in Deutschland möglicherweise die nächsten Jahre nicht überstehen werden. Das liegt schon daran, dass 30 Prozent aller Handwerksbetriebe in Deutschland eine Eigenkapitalquote von unter zehn Prozent haben. Das heißt, es sind keine Rücklagen, gar keine Reserven da, damit man auch mal eine längere Durststrecke überstehen kann. Und meine These ist zudem, dass ein Großteil der Handwerksunternehmer die Augen und Antennen nicht sehr weit geöffnet und ausgefahren hat und sich nicht mit neuen Dingen beschäftigt.

Woran liegt das?

Im Handwerk existiert zu häufig noch die Denkweise, dass es doch die letzten 20 Jahre gut gelaufen ist, die nächsten 20 Jahre werden wohl auch gut werden und gut bleiben. Ich glaube nur, die Erfolgs-

HeroCon - Wissen meets Festival

KI & Automation, Zukunftskräfte und Wachstum – das sind die diesjährigen Fokusthemen der „HeroCon 2026“. Dabei verfolgen die Macherinnen und Macher des Events, das am 12. und 13. Juni wieder im Dortmunder Signal Iduna Park stattfindet, einen klaren Auftrag: das Handwerk im ständigen Wandel zu begleiten. „Wir bringen Experten, Vordenker und Praktiker zusammen, um praxisnahe Lösungen für Digitalisierung, Fachkräftegewinnung und bessere Aufträge zu bieten“, heißt es auf der Website. Teilnehmer können sich auf interaktive Workshops, Wissenstransfer und Festival-Stimmung freuen. Mehr unter: hero-con.de

rezepte der vergangenen 20 Jahre werden nicht mal mehr die für die nächsten fünf Jahre sein. Wer sich also heute nicht auf diese neuen Marktbedingungen einstellt, der wird keine Zukunft haben. Ein guter Leitsatz aus unserer Beratung: Wer in der Krise stehen bleibt, wird von der Zukunft überrannt. Das gilt sicherlich für viele.

Ihr Coaching ist sehr individuell, jeder Betrieb tickt anders. Welche Schritte sollten dennoch alle vorausschauenden Chefinnen und Chefs aktuell machen?

Grundsätzlich ist jeder gut beraten, über seine strategische Ausrichtung und Positionierung nachzudenken. Das ist ja letztendlich immer das Fundament eines jeden Unternehmens. Beim Hausbau fange ich auch mit dem Fundament an. Und wenn dieses nachher zu klein ist, zu groß ist, zu schmal ist, zu breit ist, wird alles, was ich da obendrauf baue, in sich zusammenstürzen. Und das Fundament eines Unternehmens ist eben die Strategie und die Positionierung. Wo will ich langfristig hin? Welche Kunden sind für mich diejenigen, für die ich tätig sein möchte? Welches Leistungsspektrum will ich anbieten? Wie kann ich für eine Zielgruppe mit Abstand die beste Leistung bieten? Wo kann ich der Beste werden? Viel zu viele Handwerksbetriebe haben noch einen zu großen Bauchladen, werden als Experten gar nicht wahrgenommen.

Mit Ihrem Impulsvortrag auf der „HeroCon“ wollen Sie das Handwerk weiterbringen. Ein Aspekt, den wir noch nicht thematisiert haben?

Ein kleiner Spoiler ist vielleicht, die Dinge nicht immer so komplex zu sehen, wie sie auf den ersten Blick erscheinen. Manch-

mal hilft es eben auch, die einfachen Dinge wiederzuerkennen und vor allen Dingen einfach mal umzusetzen. Mein Leitsatz ist ja immer: Einfach mal machen, es könnte ja gut werden. Einfach auch mal mit 80 Prozent zu starten, anstatt in so einer deutschen Mentalität immer irgendwie zu meinen, es müsste perfekt sein, bevor wir mit etwas starten. Das ist ja Unsinn. Es geht darum, loszulegen. Deswegen ist die „HeroCon“ natürlich eine super Möglichkeit, damit die Besucher durch die vielen Impulse ins Handeln kommen.

Welches Gefühl wird Sie beschleichen, wenn Sie im Juni, am letzten Abend des Events, den Signal Iduna Park verlassen werden?

Es wird so sein, dass wir mit Sicherheit viele gute Gespräche geführt haben. Es wird auch so sein, dass wir diese Energie auch von der „HeroCon“ mitnehmen werden – im letzten Jahr war es ja schon eine fantastische Veranstaltung! Für uns selbst ist so ein Event auch sehr bereichernd. Und deswegen weiß ich jetzt schon, dass ich an dem Samstagabend mit Sicherheit sehr happy nach Hause gehen werde.

Jetzt hatten wir eingangs viel über Druck im Jahr 2026 gesprochen. Wie gelingt es Ihnen persönlich, gelassen zu bleiben?

Indem ich jeden Vormittag und jeden Abend, so ein kleiner Geheimtipp, den Tag ein bisschen Revue passieren lasse. Und das mache ich mit dem Drei-Minuten-Tagebuch. Darin schreibe ich auf, was an diesem Tag gut war. Was ist mir besonders gut gelungen? Welche Dinge habe ich getan, um das Leben anderer Menschen zu bereichern? Wenn man sich jeden Tag mit diesen Fragen beschäftigt, morgens und abends, dann lenkt man seine Energie auf die positiven Dinge. Das hilft sehr, um gelassener zu werden und mit den Herausforderungen besser umgehen zu können – statt sich von der Social-Media-Welt täuschen zu lassen. 

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Impulse im Netz

Weitere starke Stimmen aus dem Handwerk finden Sie bei uns online: handwerk-magazin.de/management



Der Outlander.

Für alles, was das Leben bringt.

Perfekt fürs Handwerk: der Mitsubishi Outlander. Starten Sie jetzt mit dem souveränen Business-SUV mit **0 € Anzahlung**. Entdecken Sie mehr auf mitsubishi-fleet.de

Jetzt für **249 €¹**

BUSINESSLEASING

zzgl. MwSt. – Angebot nur für Gewerbekunden

Outlander Energieverbrauch 24,8–25,5 kWh/100 km Strom & 2,6–2,7 l/100 km Benzin; CO₂-Emission 60 g/km; CO₂-Klasse B; gewichtet kombinierte Werte. Bei entladener Batterie: Energieverbrauch 6,8–7,1 l/100 km Benzin; CO₂-Klasse E–F; kombinierte Werte. **

1 | Outlander Plug-in Hybrid Diamant 4WD² Leasingbeispiel (beispielhaftes Angebot, Stand Januar 2026): zugrunde liegender Fahrzeugpreis entspricht der unverbindlichen Preisempfehlung der MMD Automobile GmbH, Friedberg, in Höhe von 42.008,40 € (netto), Sonderzahlung 0,00 € (netto), monatliche Rate 249,00 € (netto), Laufzeit 36 Monate, Laufleistung p. a. 10.000 km. Freibleibendes Leasingangebot der **MKG Bank, Zweigniederlassung der MCE Bank GmbH**, Schieferstein 9, 65439 Flörsheim, zzgl. gesetzl. MwSt. und Überführungskosten. Nur für Gewerbekunden. **2 | Antrieb:** 4WD 2.4 100 kW (136 PS), Elektromotoren vorn 85 kW (116 PS)/hinten 100 kW (136 PS), Systemleistung 225 kW (306 PS)

**Die nach PKW-EnVKV angegebenen offiziellen Werte zu Verbrauch und CO₂-Emission sowie ggf. Angaben zur Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren WLTP ermittelt. Weitere Infos unter mitsubishi-motors.de

Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg



WENIGER BETRIEBE, mehr Verantwortung

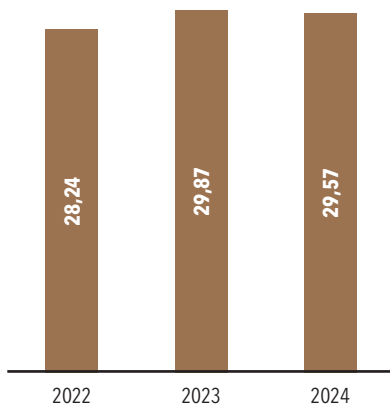
Tischler und Schreiner sind breit aufgestellt und im Bestand gefragt. Das Berufsbild bleibt beliebt, doch kleinere Betriebe verschwinden und Bürokratie bremst die verbleibenden aus.

Autor **Niklas Ramminger**

DIE WICHTIGSTEN BRANCHENDATEN & PROGNOSEN

Die Kennzahlen von Tischler Schreiner Deutschland (TSD) spiegeln einen Strukturwandel wider: Kleinere Betriebe schließen, größere wachsen und übernehmen deren Beschäftigte. Die Folge: weniger Betriebe, aber steigende Beschäftigtenzahlen und stabile Umsätze.

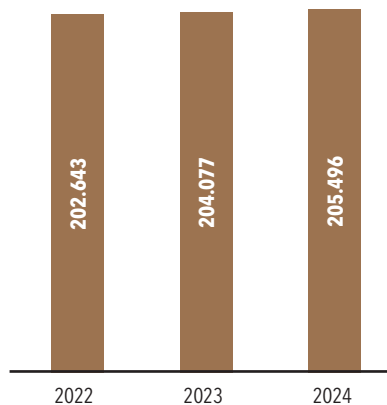
Umsatz (in Mrd. Euro)



Prognose

Nach dem leichten Rückgang erwartet der Verband einen vorsichtigen Aufwärtstrend. Positive Impulse kommen aus Infrastrukturinvestitionen und ersten Erholungstendenzen im Wohnungsbau. Die Investitionsbereitschaft der Verbraucher bleibt allerdings verhalten.

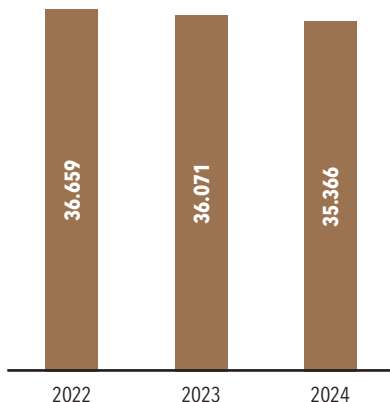
Beschäftigte (gesamt)



Prognose

Die Beschäftigtenzahlen wachsen kontinuierlich – ein positives Signal. Der Verband geht davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzt, stellt aber fest, dass der tatsächliche Bedarf an Fachkräften deutlich über dem aktuellen Zuwachs liegt.

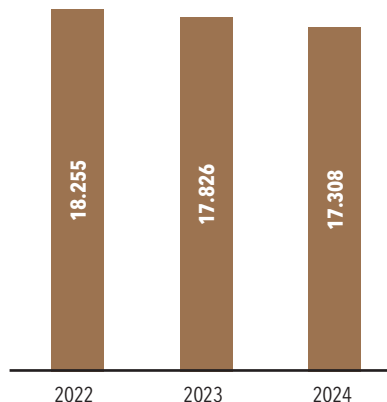
Anzahl der Betriebe



Prognose

In zwei Jahren sind rund 1.300 Betriebe verschwunden. Der Verband rechnet bestenfalls mit einer Stagnation, wahrscheinlicher ist ein weiterer Rückgang. Hauptursache: In vielen Betrieben ist die Nachfolge ungeklärt, wobei die Entwicklung regional unterschiedlich ausfällt.

Auszubildende



Prognose

Obwohl das Tischler- und Schreinerhandwerk bei Jugendlichen als attraktiv gilt, sinkt die Zahl der Auszubildenden. Der Verband macht dafür hohe Sozialabgaben für Betriebe und eine abnehmende Ausbildungsfähigkeit vieler Bewerber verantwortlich.

Rund 35.000 Tischler- und Schreinerbetriebe erwirtschaften knapp 30 Milliarden Euro Umsatz im Jahr und beschäftigen über 200.000 Menschen. Doch hinter den soliden Zahlen wachsen die Sorgen: Die Auftragslage wird dünner, die Nachfolgeproblematik drängen der und der Nachwuchs knapper. Thomas Radermacher, Präsident von Tischler Schreiner Deutschland, gibt sich keinen Illusionen hin.

VIELSEITIGKEIT ALS TRUMPFKARTE

Fenster, Türen, Treppen, Innenausbau, Möbel – kaum ein Handwerk bedient so viele Segmente gleichzeitig. Diese Breite macht Tischler- und Schreinerbetriebe widerstandsfähiger als Gewerke, die an einem einzigen



»Der Wohnungsbau erholt sich nur langsam, was unsere Branche unmittelbar trifft.«

Thomas Radermacher, Präsident Tischler Schreiner Deutschland (TSD).

Marktsegment hängen. „Grundsätzlich ist unser Gewerk weiterhin gut für die Zukunft aufgestellt“, betont der Verband. Die Betriebe greifen Innovationen in der Maschinen- und Materialtechnik auf und entwickeln sich stetig weiter. Doch das allein reicht nicht: Die politischen Rahmenbedingungen bremsen, und das Kaufverhalten der Kunden bleibt zurückhaltend. Aufträge, die vor zwei Jahren selbstverständlich kamen, werden heute aufgeschoben oder gestrichen.

WOHNUNGSBAU ERHOLT SICH NUR IN TRIPPELSCHRITTEN

Der Wohnungsbau, traditionell ein wichtiger Auftraggeber, liefert bislang kaum Rückenwind. „Von einem echten Aufschwung kann keine Rede sein“, sagt Thomas Radermacher, Präsident von Tischler Schreiner Deutschland (TSD). Hoffnung macht dagegen der Gebäudebestand: Sanierung und Nachverdichtung sorgen für eine stabile Grundauslastung. Aufstockungen, Dachausbauten und energetische Modernisierungen erfordern genau das, was Tischler und Schreiner mitbringen – maßgenaue Arbeit und flexible Lösungen.

NACHWUCHS IST UNGLEICH VERTEILT

Das Tischler- und Schreinerhandwerk gehört zu den beliebtesten Ausbildungsberufen im Handwerk. Doch die Zahlen sinken trotzdem: „In ländlichen Gebieten tun sich Tischlereien schwerer, Lehrstellen zu besetzen, in Ballungsräumen ist das einfacher“, so der Verband. Wenn kleinere Unternehmen schließen, fangen größere den Verlust an Ausbildungsplätzen teilweise auf. Doch das reicht nicht, um den Rückgang zu stoppen. Ob die Branche gegensteuern kann, hängt davon ab, wie ausbildende Betriebe spürbar entlastet werden – bei Sozialabgaben, Bürokratie und Planungssicherheit.

hm

niklas.ramminger@handwerk-magazin.de

Branchentrends Tischler und Schreiner

Sanierung und Bestandsumbau

Der Gebäudebestand wird zum zentralen Markt. Energetische Ertüchtigung, barrierefreier Umbau und Modernisierung erfordern maßgeschneiderte Lösungen, die sich kaum standardisieren lassen. Für Tischler und Schreiner mit ihrer Stärke in der Einzelanfertigung ist das ein natürliches Auftragsfeld.

Nachverdichtung

In Ballungsräumen wächst der Bedarf, vorhandene Flächen effizienter zu nutzen. Aufstockungen, Dachausbauten und Umnutzungen bieten zusätzliche Auftragsfelder. Jedes Bestandsgebäude bringt eigene Voraussetzungen mit – gefragt sind präzise Planung und handwerkliche Flexibilität.

Digitalisierung

CNC-gesteuerte Fertigung, digitale Aufmaßsysteme und Kundenvisualisierung verändern den Arbeitsalltag. Betriebe, die in moderne Technik investieren, steigern ihre Produktivität und können komplexere Aufträge wirtschaftlich abwickeln.

Nachhaltigkeit und Materialinnovation

Holz als nachwachsender Rohstoff verschafft der Branche einen natürlichen Vorteil. Gleichzeitig greifen Betriebe neue Verbundwerkstoffe auf. Die Kombination aus traditionellem Werkstoff und innovativer Technik eröffnet Möglichkeiten bei Konstruktion und Ressourceneffizienz.

Nachfolge und Ausbildung

Die Branche erlebt eine Verschiebung von kleineren zu größeren Betrieben. Schließt ein Betrieb ohne Nachfolger, übernehmen größere Unternehmen oft die Beschäftigten. Trotzdem sinkt die Gesamtzahl der Azubis, vor allem in ländlichen Regionen. In Ballungsräumen bleibt die Nachfrage dagegen stabil.



Mehr Branchen im Check.

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



BITKOM

ROBOTER gegen Fachkräftemangel



Belastende Arbeiten wie Schweißen könnten künftig Roboter übernehmen.

Humanoide Roboter könnten helfen, den Fachkräftemangel im Handwerk und in der Industrie zu lindern. Laut einer Bitkom-Umfrage unter 555 Unternehmen sehen 58 Prozent in ihnen eine Chance gegen Personalengpässe. Gleichzeitig erwarten 68 Prozent, dass sich durch ihren Einsatz Arbeitsunfälle reduzieren lassen – etwa wenn Roboter gefährliche, belastende oder monotone Tätigkeiten übernehmen, zum Beispiel beim Schweißen oder im Umgang mit Schadstoffen. Noch sind humanoide Roboter selten im Einsatz: Sechs Prozent der Unternehmen nutzen sie bereits, zehn Prozent planen dies. Langfristig halten jedoch 97 Prozent ihren breiten Einsatz für denkbar. In den Belegschaften überwiegt derzeit Skepsis, oft aus Sorge um Arbeitsplätze. Aus Sicht von Bitkom können humanoide Roboter die Produktivität steigern und Betriebe entlasten – vorausgesetzt, Beschäftigte werden frühzeitig eingebunden und qualifiziert. **is**

KFW-KLIMABAROMETER

KLIMAWANDEL zeigt Auswirkungen

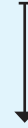
Der Klimawandel macht sich für viele Betriebe zunehmend bemerkbar – auch im Handwerk. Laut dem aktuellen KfW-Klimabarometer berichten 21 Prozent der Unternehmen in Deutschland von negativen Auswirkungen, das entspricht rund 800.000 Unternehmen. Besonders stark betroffen sind große Konzerne: 74 Prozent spüren bereits Folgen wie gestörte Lieferketten oder Produktionsausfälle. Auch im Mittelstand ist die Betroffenheit spürbar: 42 Prozent der größeren Betriebe melden Auswirkungen.

Kleinstunternehmen sind mit 19 Prozent seltener betroffen, stehen aber ebenfalls vor wachsenden Herausforderungen. Auffällig: Energieintensive Unternehmen leiden besonders – hier geben 31 Prozent an, spürbar beeinträchtigt zu sein. Extreme Wetterlagen wie Dürren oder Niedrigwasser setzen Produktion und Logistik unter Druck. Für Betriebe wird damit klar: Klimaschutz und Anpassungsmaßnahmen sind nicht nur ökologische, sondern zunehmend auch wirtschaftliche Notwendigkeiten. **is**

»Wir brauchen dringend eine Kurskorrektur.«

Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe (ZDB), kritisiert, dass Kommunen nur zwölf Prozent aus dem Sondervermögen Infrastruktur und Klimaschutz erhalten.

24 %



mehr Wohnungen wurden laut Destatis diesen Februar im Vergleich zum Vorjahresmonat genehmigt. Absolut entspricht dies 22.200 neuen Wohnungen.

BETRIEBSWIRTE DES HANDWERKS (BDH)

Zukunft SICHERN

Einmal jährlich treffen sich die Betriebswirte des Handwerks (BdH) zur traditionellen Amtsköst in Hamburg. Dieses Jahr betonte der Bundesvorsitzende Heinz Weber die zunehmenden Belastungen im Handwerk, das dennoch weiterhin eine der tragenden Säulen der Wirtschaft bleibe. Bei den zentralen Zukunftsaufgaben wie Energiewende, Klimaschutz und Wohnungsbau nehme das Handwerk eine Schlüsselrolle ein, so Weber weiter. Gerade die Betriebswirte des Handwerks stärkten Wettbewerbsfähigkeit sowie Zukunftssicherung der Betriebe, indem sie kaufmännisches Know-how mit handwerklicher Erfahrung verbinden. „Das Handwerk ist keine zweite Wahl, sondern für viele eine ganz bewusste erste Entscheidung“, erklärte Weber. Um die Leistungsfähigkeit der Branche zu sichern, bedarf es angesichts unsicherer Konjunktur und steigender Kosten allerdings verlässlicher politischer Rahmenbedingungen und Entlastungen. **sah**



Heinz Weber, Bundesvorsitzender der Betriebswirte des Handwerks (BdH).



Ein Vorbild für Frauen im Handwerk: Nadine Bönninger, Geschäftsführerin von Bönninger Gerüstbau GmbH & Co. KG in Dortmund, Preisträgerin in der Kategorie „Unternehmerin im Handwerk 2024“.

Das Handwerk braucht Heldinnen. Wie DICH!

Du l(i)ebst dein Handwerk – das ist dein Award!

**Preisgelder
im Gesamtwert
von 5.000 €!**

Ein Award mit Tradition & Mission:

Bereits zum 30. Mal zeichnet **handwerk magazin** mit seinen Partnern Frauen im Handwerk aus, die ihren Betrieb mit Mut und Leidenschaft voranbringen – ob als selbstständige Unternehmerin oder mitarbeitende Familienangehörige. Hier stehen die Leistungen von Frauen im Handwerk im Spotlight!



Jetzt bewerben oder Heldin im Handwerk vorschlagen!
www.handwerk-magazin.de/unternehmerfrau2026

Bewerbungsschluss: 15. Juni 2026

Eine Initiative von

handwerk
magazin



Dem **FEHLER** eine Chance geben

Mal ehrlich, wie reagieren Sie, wenn in Ihrem Betrieb etwas schief läuft? Schweigen, weiterarbeiten oder offen und sachlich darüber reden? Warum es sich mehrfach lohnt, in eine konstruktive Fehlerkultur zu investieren.

Autorin **Kerstin Meier** Fotografin **Lena Giovanazzi**

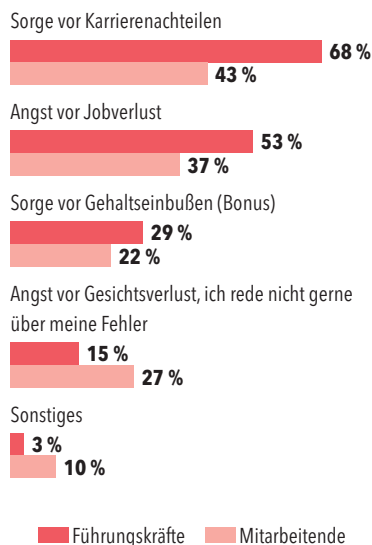
A

Als neuer Chef den Betrieb übernehmen, kräftig Staub aufwirbeln und dem Team schwungvoll den eigenen Kurs aufdrücken – diesen Klassiker unter den Fehlern hat Armin Augustin, Geschäftsführer der Tischlerei Thiemich GmbH in Berlin, vorausschauend vermieden: „Um das Team kennenzulernen und mir einen Eindruck von der Stimmung und den Abläufen zu verschaffen, habe ich vor meinem Einstieg als Geschäftsführer zunächst als Praktikant noch unter dem alten Chef mitgearbeitet.“ Ein ungewöhnlicher, aber nachvollziehbarer Schritt. Schließlich sind es ja vor allem die vielen kleinen Dinge im Umgang miteinander, die eine Firmenkultur maßgeblich prägen.

Nachdem Armin Augustin im Februar 2022 die Geschäftsführung übernommen hatte, behielt er den Umgang auf Augenhöhe bei, war sich aber bewusst, dass die Mitarbeiter dem Chef trotz der

Vor allem Führungskräfte sprechen Fehler nicht an, weil sie Karrierenachteile befürchten, Angst um ihren Job und/oder vor Gehaltseinbußen haben.

Was sind die Gründe dafür, dass Sie Ihre Fehler nicht angesprochen haben?



Quelle: Studie Ernst & Young, 2023

vertraulichen Du-Ansprache nicht alles erzählen. Um seinen Fachkräften noch bessere Arbeitsbedingungen bieten und auch an den bisher nicht bekannten Stellschrauben drehen zu können, entschloss sich der Unternehmer zu einer anonymen Mitarbeiterumfrage. Natürlich redet Armin Augustin regelmäßig mit jedem Mitarbeiter auch darüber, was besser laufen könnte: „Doch es bleibt immer ein bisschen, was nicht angesprochen wird.“

KOLLEGIN ALS VERTRAUENSPERSON

Damit wirklich alles auf den Tisch kommt und sich die Mitarbeiter bei der Arbeit wohlfühlen, wurde mit der Büroleiterin Nadine Kunz eine Vertrauensperson installiert, die für jeden der 15 Mitarbeiter ein offenes Ohr hat. Das funktioniert prima, denn die erfahrene Mitarbeiterin kann Wünsche und Verbesserungsvorschläge zunächst einordnen und dann – wenn es der Mitarbeiter möchte – mit dem Chef besprechen. Darüber hinaus hat die Umfrage auch dazu beigetragen, dass alle im Team von besseren Abläufen, mehr Mitspracherecht, flexibleren Arbeitszeiten sowie klaren Regelungen bei Gehalt und Urlaub profitieren. ➤

»Fehler sind bei uns nichts Negatives, sondern ein wichtiger Ansatz für Verbesserungen.«

Armin Augustin, Inhaber der Tischlerei Thiemich GmbH in Berlin, hat mit Büroleiterin Nadine Kunz eine Vertrauensperson im Team, die ihn in der Kommunikation mit den Mitarbeitern unterstützt.



SERIE MITARBEITER- ORIENTIERUNG

#1 Umfrage: Wissen, was das Team will

#2 Vertrauen:

Den Rahmen abstecken

#3 Weiterbildung:

Das Level heben

#4 Fehlerkultur: Mut machen statt nehmen

#5 Teilhabe: Gute Leistung belohnen

#6 Gesundheit: Fitness rauf, Fehlzeiten runter



Nachdem Armin Augustin in seinen früheren Berufsjahren als Angestellter viele negative Erfahrungen mit Druck und cholerischen Chefs machen musste, wollte er all das, was ihn früher gestört hat,

als Unternehmer besser gestalten. Dazu gehört vor allem auch der Umgang mit Fehlern: „Wir wollen niemanden einen Kopf kürzer machen, denn Fehler können passieren, doch wir müssen daraus

lernen.“ Geht ein Missgeschick alle im Team gleichermaßen an, nimmt Armin Augustin das Thema mit in die Morgenrunde am Montag. Ist nur ein Mitarbeiter betroffen, führt der Chef mit ihm ein Feedbackgespräch auf der Sachebene: „Unser Ziel ist es, nicht den Schuldigen zu suchen, sondern die Abläufe so zu verbessern, dass der Fehler erst gar nicht mehr auftreten kann.“

Fahrplan Wie Fehler im Alltag zu Chancen werden

Um das in Pleiten, Pech und Pannen steckende Verbesserungspotenzial wirklich erkennen und nutzen zu können, braucht es mehr als eine Ankündigung bei der nächsten Betriebsversammlung. Wie hoch Aufwand und Kommunikationsbedarf tatsächlich sind, hängt wesentlich von der aktuell bestehenden Arbeitskultur ab. Der Fahrplan zeigt die wichtigsten Schritte zu einem produktiven Umgang mit Fehlern.

1 Arbeitsbedingungen ehrlich analysieren. Wie gehen Sie als Chef damit um, wenn ein Mitarbeiter einen Fehler macht? Wer reflexartig immer sofort den Schuldigen sucht, ihm Vorwürfe macht und künftig jeden Arbeitsschritt kontrolliert, darf sich nicht wundern, wenn durch diesen Druck immer mehr Pannen passieren und niemand freiwillig einen Fehler zugibt. Um eine realistische Einschätzung zu erhalten, wie das Team die Fehlerkultur im Betrieb einschätzt, haben sich anonyme Umfragen bewährt. So kann sich jeder offen äußern, ohne etwaige Konsequenzen fürchten zu müssen.

2 Die Wunsch-Fehlerkultur festlegen. Liegen die Karten offen auf dem Tisch, geht es darum, dass Chef und Team gemeinsam entscheiden, wie sie sich künftig einen idealen Umgang mit Fehlern vorstellen. Das ist – genauso wie die Ist-Analyse – ein anspruchsvoller Prozess, der Geduld und einiges Kommunikationstalent erfordert. Wer sich dabei als Unternehmer unsicher fühlt, kann einen externen Coach hinzuziehen. Das entlastet den Chef und sorgt oft dafür, dass sich möglichst viele Mitarbeiter aktiv in die Neugestaltung der Arbeitskultur einbringen. Weiterer Pluspunkt: Die Beratungskosten werden bei Kleinbetrieben (bis 249 Mitarbeitern) zu 80 Prozent vom Staat übernommen (Details unter inqua.de).

3 Als Chef mit gutem Beispiel vorangehen. Die eigenen Missgeschicke offen zu kommunizieren erfordert nicht nur Mut, sondern auch die Fähigkeit, sich als Chef nicht allzu wichtig zu nehmen. Was für Patriarchen alter Schule undenkbar ist, weil sie Angst haben, ihre Autorität zu verlieren, ist für eine moderne, auf Augenhöhe basierende Firmenkultur unverzichtbar. Wer sich damit sehr schwer tut, kann zur Annäherung auch erst mal ein paar (alte) Pleiten und Anekdoten aus den Lehr- und Gesellenjahren zum Besten geben, um herauszufinden, wie die Mitarbeiter damit umgehen.

4 Fehler regelmäßig im Team teilen. Damit das Missgeschick wirklich dauer- und glaubhaft seinen Ruf als Karriere- und Stimmungskiller verliert, sollte idealerweise einmal pro Woche im Team offen und sachlich darüber gesprochen werden, was in der zurückliegenden Arbeitswoche nicht optimal gelaufen ist. Dabei geht es nicht darum, den Schuldigen zu suchen und niederzumachen, sondern der Fokus liegt darauf, was alle Mitarbeiter aus dem Fehler lernen können. Für den Überblick und als Lernhilfe für Auszubildende und neue Kollegen kann es sinnvoll sein, die wichtigsten Pannen zu dokumentieren.

5 Mitarbeiter belohnen, die Fehlverhalten zugeben. Trotz allem Bemühen um eine offene und wertschätzende Arbeitskultur ist das Eingestehen von Fehlern für viele Menschen noch immer eine große Hürde. Als Chef sollten Sie deshalb Verständnis dafür haben, wenn sich nicht gleich alle Mitarbeiter trauen, offen vor allen anderen über ihre Missgeschicke zu sprechen. Belohnen Sie deshalb die, die sich trauen – und etablieren Sie ein kreatives Belohnungssystem, das alle dazu motiviert. Wichtig: Es geht nicht darum, den Fehlerkönig zu küren und mangelhafte Leistungen zu belohnen. Produziert ein Mitarbeiter überdurchschnittlich viele Fehler und scheint daraus auch nichts zu lernen, ist es höchste Zeit für ein Vier-Augen-Gespräch.

6 Spielraum für Neues schaffen. Um die Mitarbeiter zu motivieren, althergebrachte und vermeintlich sichere Arbeitsweisen zu ändern, kann es sinnvoll sein, Bereiche und Prozesse zu definieren, bei denen Experimente und Ausprobieren ausdrücklich erwünscht sind. So können Mitarbeiter frei und ohne Druck den Umgang mit Fehlern lernen. Gleichzeitig bekommen sie ein besseres Gespür für die Fehlerquellen in anderen Bereichen. Schließlich ist der beste Fehler der, der gar nicht erst entsteht.

Quellen: andreasgebhardt.de, progressiverecruitment.com, eigene Recherche

ANGST UM DIE KARRIERE DOMINIERT

Was in der Berliner Tischlerei prima funktioniert, scheint in großen Teilen der deutschen Wirtschaft noch nicht so richtig angekommen zu sein. Wie eine Studie der Unternehmensberater von Ernst & Young in Zusammenarbeit mit der ESCP Business School und der Hochschule Hamm-Lippstadt zeigt, sind 39 Prozent der befragten Mitarbeiter und Führungskräfte zwar der Meinung, dass Fehler den Betriebsablauf optimieren können (siehe Grafik rechte Seite). Wenn es jedoch darum geht, eigene Fehler aktiv anzusprechen, verzichten 43 Prozent der Mitarbeiter aus Sorge vor Karrierenachteilen darauf. Bei den Führungskräften liegt die Quote der Fehler-Vertuscher sogar bei stolzen 68 Prozent (siehe Seite 32).

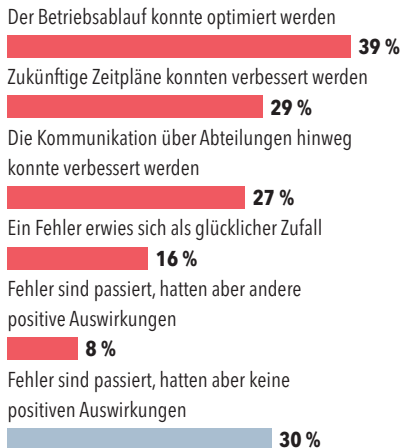
Paradoxerweise sind die mit einer unzureichenden Fehler-Ehrlichkeit einhergehenden Risiken den Befragten durchaus bewusst: Jeweils die Hälfte der Führungskräfte sorgt sich um die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens oder fürchtet, dass Fehler sich zu Skandalen ausweiten. 44 Prozent sehen darin zudem eine Demotivation der Mitarbeiter. Auf die Frage, warum die Führungskräfte dennoch auf einen konstruktiven Umgang mit Fehlern verzichten, werden Gründe wie alte Gewohnheiten (50 Prozent) oder die Angst vor einem Gesichtsverlust (48 Prozent) genannt.

DEM TEAM SICHERHEIT BIETEN

Jörg Hesse, Inhaber der Fette Beute Gruppe und Geschäftsführer der auf Familienunternehmen spezialisierten Organisations- und Strategieberatung Triljen, kennt solche Verhaltensweisen aus seiner Beratungserfahrung. Hinter dem wenig konstruktiven Umgang mit Fehlern steckt laut Hesse jedoch nicht zwingend mangelndes Engagement, sondern häufig fehlt die psychologische Sicherheit im Betrieb: „Darunter versteht man eine Atmosphäre, in der man Fehler zugeben kann, in der Fehler als Lernchancen be-

Fehler haben oft positive Folgen; vor allem Prozesse und die Kommunikation werden verbessert.

Wenn Sie auf die letzten beiden Jahre zurückblicken: Welche positiven Folgen hatten die Fehler, die Ihnen unterlaufen sind, für Ihr Unternehmen?



Basis: Alle Befragten; n = 1.000; Mehrfachnennungen möglich;
Quelle: Studie Ernst & Young, 2023

griffen werden und in der man sich traut, Ideen, Vorschläge und kritische Fragen zu stellen, ohne negative Konsequenzen fürchten zu müssen.“ Ist diese Sicherheit vorhanden, entsteht nach Erfahrung des Experten ein gegenseitiges Vertrauen, das die Basis für konstruktives, offenes und ehrliches Feedback darstellt.

Doch wie können Unternehmer es schaffen, diese Sicherheit zu etablieren? Jörg Hesse rät dazu, alle im Team teilhaben zu lassen und regelmäßig über den Fehler oder das Learning der Woche zu sprechen: „Da kann jeder in lockerer Runde erzählen, was bei ihm in der Woche nicht so gut gelaufen ist und wie er das Thema in den Griff bekommen hat.“ Entscheidend für den Aufbau der gewünschten Sicherheit sei es dann, den Mitarbeiter nicht abzustrafen, sondern den Fokus auf den Lerneffekt für alle zu legen. Die offene Retrospektive erfordert laut Hesse zwar etwas Übung, funktioniert aber in der Praxis sehr gut.

FAILS NIGHT - EIN FORMAT FÜR SIEGER

Um auch den Firmenchefs im Handwerk ein Umfeld zu bieten, in dem sie offen über Pleiten und Pannen sprechen können, hat Dachdeckermeister Oliver Oettgen (siehe Interview Seite 36) die Fails Night ins Leben gerufen. „Ich durfte viele Fehler machen und hatte das Glück, eine Unternehmerrunde zu finden, in der wir uns über alles unterhalten konnten“, erklärt der Geschäftsführer der Over Dach GmbH in Kerpen. Da dies nicht selbstverständlich ist, gibt er Unternehmern aus dem Handwerk mit der einmal im Quartal stattfindenden Veranstaltung eine Chance, ihre Geschichte und die Learnings daraus zu erzählen. Die Veranstaltung findet live im Düsseldorfer Enke Werk statt und lässt sich kostenfrei über YouTube nacherleben.



»Bei Fehlern muss der Fokus immer auf dem Lerneffekt liegen.«

Jörg Hesse, Inhaber der Fette Beute Gruppe und Geschäftsführer der Organisations- und Strategieberatung Triljen.

Wer jetzt noch Zweifel hat, ob es sich lohnt, den Fehlern so viel Raum zu geben, sollte nach Aussage von Jörg Hesse auch einen weiteren Aspekt der psychologischen Sicherheit vor Augen haben: „Die Unternehmer werden von Rückfragen im Alltag entlastet und haben mehr Zeit, ihr Unternehmen weiterzuentwickeln.“ ➤

Studie 15 Minuten für eine moderne Unternehmenskultur

Mit der bundesweiten Marktstudie für Chefs und Mitarbeiter im Handwerk will die Akademie Zukunft Handwerk (AZH) in Alsdorf Betriebe aus allen Handwerks-

branchen und Regionen dabei unterstützen, eine moderne und zukunftsfähige Unternehmenskultur dauerhaft in ihrem Betrieb zu etablieren.

WER SIND DIE INITIATOREN?

Die Akademie Zukunft Handwerk AG mit Sitz in Alsdorf ist eine von Handwerksmeister Rolf Steffen gegründete Bildungseinrichtung, die nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ ein breites Themenspektrum an Aus- und Weiterbildung für Chefs und Mitarbeiter bietet. Die Studie zu Führungskultur und Mitarbeiterorientierung wird wissenschaftlich begleitet von der Fachhochschule des Mittelstands (FHM) in Köln.

WAS SIND DIE ZIELE?

Durch die individuelle Auswertung für jeden Betrieb erhalten alle Teilnehmer eine unverfälschte Einschätzung, wo ihr Unternehmen bei der Mitarbeiterorientierung im Handwerk steht, welche Faktoren die Leistungsfähigkeit

der Mitarbeiter negativ beeinflussen und wie sich Einsatzbereitschaft und Mitarbeiterbindung im hektischen Unternehmensalltag verbessern lassen.

WIE VIEL KOSTET DIE TEILNAHME?

Die Teilnahme inklusive einer individuellen Auswertung für jeden Betrieb ist kostenfrei.

WIE LÄUFT DIE BEFRAGUNG?

Der Chef registriert seinen Betrieb und erhält dann die Zugangscodes für die Chef- und Mitarbeiterbefragung sowie den Abschlussreport. Während der Chef seinen Code nutzt, um in circa 15 Minuten die 45 Fragen zu beantworten, können die Mitarbeiter über den Teamcode anonym ihre persönliche Einschätzung

zu den gleichen Fragestellungen abgeben. Haben dies alle getan, kann der Chef den Abschlussreport herunterladen, in dem die Antworten von Chef und Mitarbeitern gegenübergestellt werden.

WARUM LOHNT SICH DAS MITMACHEN?

Mit dem Abschlussreport erhält jeder Firmenchef ein authentisches Stimmungsbild, das die Meinungen von Chef und Mitarbeitern zu den für die Zukunftssicherung des Betriebs wirklich relevanten Themen nachvollziehbar für alle auf den Punkt bringt.

Wichtig: Teilnehmen können alle Betriebe, die mindestens fünf Mitarbeiter beschäftigen.

Jetzt gleich anmelden und mitmachen:

studie.zukunft-handwerk.de

»Wer erfolgreich führen will, muss mit sich selbst IM REINEN SEIN«

Dachdeckermeister Oliver Oettgen hat 2022 die Geschäftsführung des Familienbetriebs Over Dach GmbH in Kerpen übernommen. Heute zählt der Betrieb 45 Mitarbeiter, das Tagesgeschäft läuft auch ohne den Chef, der dem Handwerk als Speaker, Autor und Mentor zu mehr Sichtbarkeit verhelfen will. Im Interview erklärt er, welche Fehler er nach der Übernahme gemacht hat, warum er sich heute nicht mehr über jedes Missgeschick aufregt und was es mit der Fails Night für Unternehmer auf sich hat.

handwerk magazin: **Was würden Sie nach der Betriebsübernahme heute anders machen als früher?**

Oliver Oettgen: Wir haben die Over Dach GmbH als Familie bereits 2009 übernommen, seit 2022 bin ich alleiniger Geschäftsführer. Schon damals haben wir einen Betrieb übernommen, der vielleicht nicht übernahmefähig war, weil alles vom Inhaber abhing. Damit fing die Misere so ein bisschen an, im Laufe der Zeit kamen noch weitere Fehler dazu. So wollte ich zum Beispiel unbedingt viele Arbeitsplätze schaffen. Ich wollte mit vielen Menschen zu tun haben und interessante, spannende und große Projekte machen. Mit der Zeit stellte sich dann heraus, dass uns die Prozesse und Strukturen fehlen, um wachsen und expandieren zu können. Genau aus diesen Fehlern, die ich dann zu verantworten hatte, habe ich viel lernen dürfen.

Wie gehen Sie damit um, wenn Fehler im Betrieb passieren?

Ich erkläre das mal an einem Beispiel: Wenn ein Mitarbeiter in ein motorbetriebenes Gerät Diesel statt Benzin hineinschüttet, habe ich zwei Möglichkeiten: den Mitarbeiter zur Seite zu nehmen und ihn zur Schneckenecke zu machen, weil er das Gerät ruiniert hat. Oder ich überlege, wie wir als Team in Zukunft solche Dinge vermeiden können. Unsere Philosophie ist es, uns nur mit Dingen zu beschäftigen, die wir beeinflus-



Oliver Oettgen, Dachdeckermeister und Initiator der Fails Night.

sen können. Wir können beeinflussen, dass ein großer Aufkleber auf das Gerät kommt, können passend zum Gerät einen Behälter für Sprit bereitstellen und beides nur zusammen herausgeben, und wir können unsere Mitarbeiter schulen sowie noch mehr kommunizieren. Wenn ich all dies versäume, kann ich mich aufregen, weil der Fehler dann bei mir liegt.

Lässt sich das im hektischen Alltag denn immer umsetzen?

Ich denke, das Team hat es schon sehr stark adaptiert, lösungsorientiert zu arbeiten. Dadurch ist bei uns etwa auch die Digitalisierung entstanden. So passierte es immer mal wieder, dass Mahnungen ins Haus kamen, ohne dass wir eine Rechnung dazu finden konnten. Alle haben dann hektisch das Original gesucht und waren am Meckern, natürlich wollte auch der Lieferant sein Geld haben. Wir haben uns dann überlegt, wie wir den Prozess aufsetzen müssen, damit nichts mehr untergehen kann, auch wenn Mitarbeiter in Urlaub sind. Heute arbeiten wir mit ELO, den elektronischen Leitz-Ordnern. Alle Originale werden nach dem Eingang eingescannt, von den Mitarbeitern bearbeitet und alles ist gut, intern und extern.

Mit der Fails Night haben Sie ein Forum geschaffen, in dem Unternehmer offen über ihre Fehler sprechen können. Wie sind Sie darauf gekommen?

Ich durfte viele Fehler machen und daraus viel lernen. In dieser Phase habe ich natürlich geschaut, mit wem ich darüber sprechen kann. Ich hatte damals das Glück, eine Unternehmerrunde zu finden, in der wir uns über alles unterhalten konnten. Wir haben geredet und vor allem überlegt, was wir bei uns ändern müssen. Das erste Eingeständnis ist ja, dass man selbst Fehler gemacht hat.

Wie kommt das Format im Handwerk an?

Sehr gut, wir sind vor eineinhalb Jahren gestartet und hatten im April bereits die siebte Veranstaltung. Wir hatten schon die unterschiedlichsten Charaktere zu Gast, auch Berater oder Unternehmer aus anderen Branchen. Es geht ja nicht nur darum, über die Fehler zu sprechen, sondern ganz wichtig für das Publikum ist ja das Learning: Warum kam es zu dem Fehler? Wie wurde die Krise gemeistert? Wo steht mein Unternehmen heute?

Gibt es denn so eine Art Hitliste der häufigsten Unternehmer-Fehler?

Natürlich wird viel über Liquiditätsthemen gesprochen, wir reden über Fehler in der Ausführung oder über Personal, das nicht mitgezogen hat. Ein Thema sind auch immer wieder Strukturen im Unternehmen, die einfach dazu führen, dass es nicht gut laufen kann. Auch Vertrauen wird immer mal angesprochen: Was ist zu viel? Was ist zu wenig? Wie finde ich die richtige Dosis? Am Ende, wenn man da mal ganz klar einen Strich darunter zieht, ist es immer die Entscheidung, bei sich selbst hinzuschauen und sich auch mit sich persönlich auseinanderzusetzen. Erst wenn man mit sich selber „im Reinen ist“, dann kann man auch vom Rest des Unternehmens verlangen, dass es mitgeht.

Armin Augustin hat in seinen vier Jahren als Inhaber der Tischlerei Thiemich noch weitere Argumente für ein lösungsorientiertes Fehlermanagement gesammelt. So brachte ihm sein Engagement für eine mitarbeiterzentrierte Unternehmenskultur nicht nur eine Nominierung beim „Deutschen Fachkräftepreis 2025“ ein,

sondern er konnte sich zudem über das Lob eines Mitarbeiters freuen, den die Tischlerei aus der Zeitarbeit übernommen hatte: „Der Mitarbeiter hat zu mir gesagt, dass er noch nie in einem Unternehmen mit einem so schönen Arbeitsklima beschäftigt war.“ **hm**

kerstin.meier@handwerk-magazin.de



Themenseite New Work

Das ausführliche Interview mit Oliver Oettgen sowie alle Teile der Serie zur Mitarbeiterorientierung gibt es unter: handwerk-magazin.de/new-work

Praxisratgeber für Handwerk- profis

Umberta Andrea Simonis

Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden

Der Praxisratgeber vermittelt anschaulich, wie bei der Auftragsdurchführung zwischen Handwerker und Kunde heute ein erfolgreicher Umgang auf Augenhöhe aussieht.

Aufbauende Erfolgserlebnisse, mehr erlebte Wertschätzung, mehr Unterstützung und deutlich weniger Stress für handwerkliche Mitarbeiter, begeisterte Kunden, mehr Gewinn und stärkere Mitarbeiterbindung für Führungskräfte und Inhaber sind die Folge!

148 Seiten, Hardcover

29,90 €



Zunftschild

Die individualisierbaren Zunftschilder sind das perfekte Accessoires für die Werkstatt, das Büro oder Zuhause. Personalisiert mit Berufsbezeichnung, Namen und Zunft des jeweiligen Handwerks sind die Schilder ideal zur eigenen Freude oder als Geschenk einsetzbar.

Die Schilder werden in zwei verschiedenen Größen, 45 cm und 75 cm, und zwei den Farben Schwarz und Edelstahl angeboten.



ab 89,00 €

Good Pay im Handwerk

Der Praxisratgeber zeigt Handwerksbetrieben, wie sie unter Berücksichtigung der Wertschöpfung und des Arbeitsmarktes betriebliche Vergütungssysteme im Handwerk entwickeln, sie gerecht aufbauen und fair einsetzen.

Zahlreiche Tipps, Ratschläge, Checklisten und betriebliche Beispiele helfen Ihnen, Good Pay erfolgreich zu gestalten und einzuführen.



144 Seiten, Softcover

24,90 €

Zunft-Schlüsselanhänger

Der individualisierbare Zunft-Schlüsselanhänger ist das perfekte Accessoires für jede Handwerkerin und jeden Handwerker.

Personalisiert mit Berufsbezeichnung, Namen und Zunft des jeweiligen Handwerks sind die Schlüsselanhänger ideal zur eigenen Freude oder als Geschenk einsetzbar.

Der Anhänger kommt mit einem hochwertigen Echt-Lederarmband.



29,90 €

Sicher und sympathisch beim Kunden auftreten

Tausende begeisterte junge Leser bestätigen: Dieser praxisorientierte Ratgeber bringt

- mehr Selbstvertrauen, Erfolgserlebnisse und mehr Anerkennung
- höhere Lernerfolge
- mehr Freude und Erfüllung als Heldin und Held im Handwerksalltag.

Auch für Ausbilder und Chefs liefert dieser Ratgeber wertvolle Impulse für ein zielgerichtetes Fördern und erfolgreiches Stärken der zukünftigen Leistungsträger im Handwerk.



96 Seiten, Softcover

24,90 €



Vom Ranking zur **EMPFEHLUNG**

Künstliche Intelligenz verändert derzeit die Suchergebnisse: Statt Trefferlisten erhält der User immer häufiger direkte Antworten. Um dort aufzutauchen, sollten Handwerksbetriebe daher ihre gesamte digitale Präsenz im Netz neu denken.

Autorin **Irmela Schwab**

Wer keine Website hat, wird nicht gefunden – so hieß es bisher. Diese Faustregel verschärft sich jetzt, sie lautet: Wer seine Website nicht für künstliche Intelligenz (KI) präpariert, kommt in etlichen Suchen nicht mehr vor. Für Handwerkschefinnen und -chefs gibt es erneut einiges zu tun, was nicht unbedingt mit ihrer eigentlichen Arbeit zu tun hat. Doch ist das notwendig, um die eigenen Dienstleistungen und Produkte überhaupt erst sichtbar zu machen. In diesem Jahr sollten Betriebe daher auf ihre Agenda setzen, den eigenen Internetauftritt nochmals gründlich unter die Lupe zu nehmen.

Das rät auch Suchmaschinenexpertin Franziska Jäger: „Wer digital klar und nachvollziehbar zeigt, was er kann und für wen er der richtige Anbieter ist, hat bei der KI-Suche die besten Chancen auf Sichtbarkeit.“ Als Chief Digital Officer

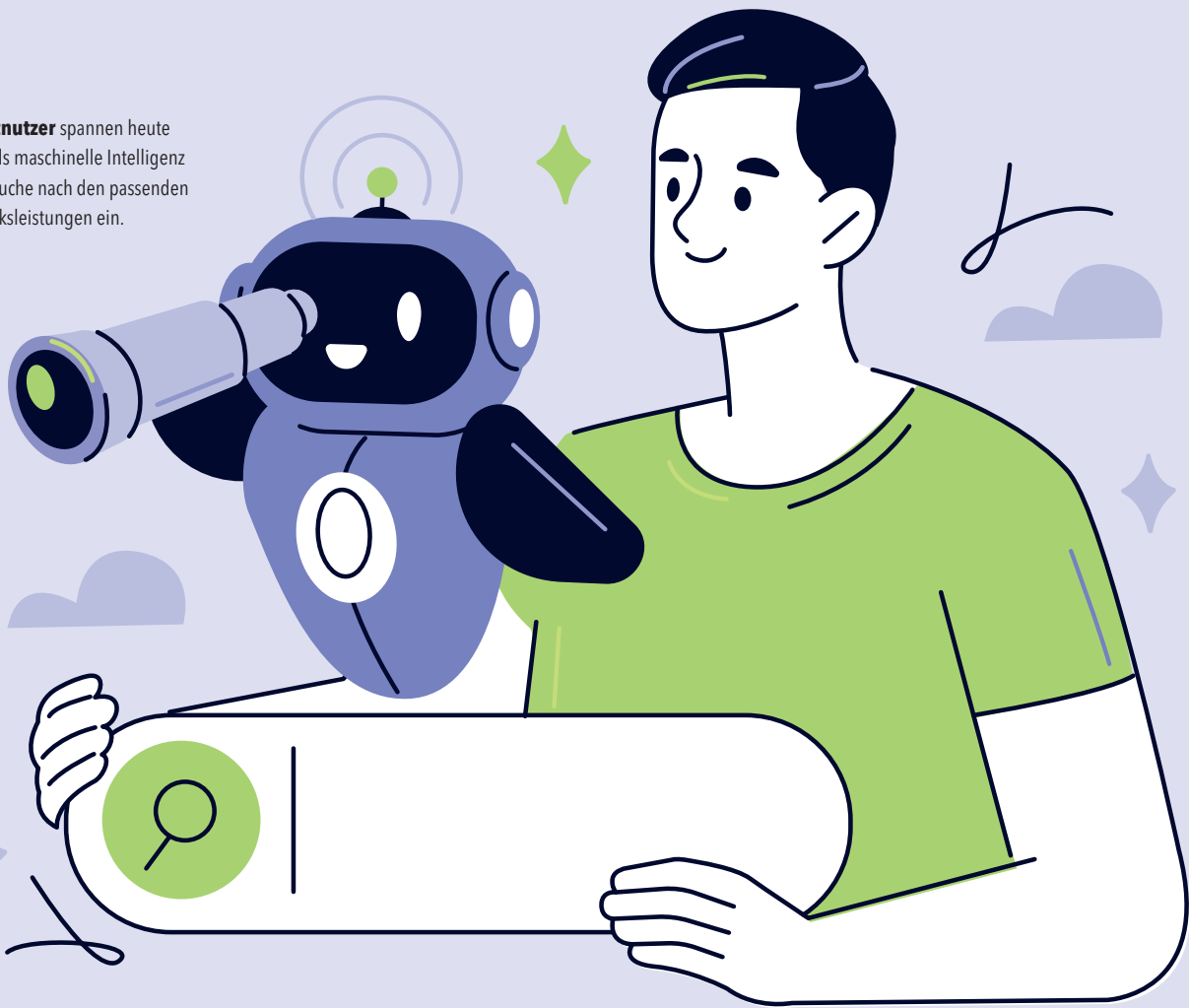
der Werbeagentur Riegg Markenkommunikation kümmert sich Jäger um die Suchmaschinenoptimierung von Unternehmen. Zusätzlich leitet sie an der Akademie der Bayerischen Presse (ABP) Journalisten, Presse- und Marketingmanger dazu an, Texte zu verfassen, die auch die generative KI goutiert. Jägers ABP-Motto: „Von SEO zu GEO: So bleibt Ihre Marke in Zeiten von KI sichtbar“ ist somit auch für Handwerksbetriebe wichtig. Während SEO (Search Engine Optimization) die traditionelle Optimierung nach Keywords meint, versteht sich GEO (Generative Engine Optimization) als Weiterentwicklung über die generative KI. Den Unterschied zwischen SEO und GEO beschreibt Jäger so: „Generative Suchsysteme verstehen Zusammenhänge, Absichten und Kontexte deutlich besser als die klassische keywordgetriebene Suche.“ Für Handwerksbetriebe ist das ein echter Wandel, beschreibt die Suchmaschinen-

expertin: Während es vorher reichte, auf Begriffe wie „Elektriker Köln“ oder „Malerbetrieb Stuttgart“ zu optimieren, müssten Betriebe heute so sichtbar sein, dass Suchsysteme ganzheitlich verstehen: Wer ist dieser Betrieb, was konkret bietet er an, in welcher Region arbeitet er, was sind die Probleme, die er löst, und warum ist er vertrauenswürdig?

#1 Welche Strategien helfen Handwerksbetrieben, sichtbar zu bleiben, wenn Nutzer Antworten direkt in der KI-Suche erhalten?

Was bisher galt, bleibt dabei weiterhin wichtig: Handwerksbetriebe sollten ihre Informationen so aufbereiten, dass sie von verschiedenen Plattformen leicht erfasst werden können. Wichtig ist auch die konsistente Präsenz im Google-Unternehmensprofil, in Branchenverzeichnis-

Internetnutzer spannen heute zusehends maschinelle Intelligenz für ihre Suche nach den passenden Handwerksleistungen ein.



sen und auf der eigenen Website. Dabei zählen Inhalte, die konkrete Kundenfragen klar beantworten. GEO geht noch einen Schritt weiter: „Es gilt, Inhalte nicht mehr nur für Rankings, sondern für die Glaubwürdigkeit zu erzeugen“, sagt Jäger. KI-Systeme prüfen stärker den Kontext: „Sie erkennen Zusammenhänge, bewerten Inhalte im Kontext und gleichen ab, wie andere Quellen über eine Marke sprechen.“ Deshalb gewinnen auch Plattformen wie Social Media oder Foren an Bedeutung, denn „nur wenn Menschen grünes Licht geben, wird die KI diese Inhalte, Leistungen oder Unternehmenswerte verarbeiten und zitieren“, so die GEO-Strategie.

Ihr Rat: Betriebe sollen stärker zeigen, wofür sie stehen. Wer nur allgemein schreibt „Wir sind Ihr kompetenter Partner“, wird in der KI-Suche als total vergleichbar eingestuft. „Wer dagegen Haltung, Gesicht, Spezialisierung und echten

Unterschied klar herausarbeitet, erhöht die Chance, als relevante Quelle wahrgenommen zu werden.“

#2 Was bedeutet heute ein optimiertes Google-Unternehmensprofil im Vergleich zur klassischen Website?

Das Google-Unternehmensprofil ist heute oft der erste Kontaktpunkt für potenzielle Kunden und hat in vielen Fällen eine größere Wirkung als die Website selbst. Kunden informieren sich dort über Bewertungen, Leistungen und Kontaktdaten und treffen auf dieser Basis Entscheidungen. Gleichzeitig bleibt die eigene Website als Aushängeschild des Betriebs unverzichtbar. „Für lokale Nachfrage ist das Google-Unternehmensprofil oft der erste Kontaktpunkt, die Website aber weiterhin der Kanal für die Beweis-

führung“, erklärt Jäger. Nur im Zusammenspiel all dieser Faktoren entsteht ein vollständiges Bild, das auch von KI-Systemen aufgegriffen wird.

#3 Was sind aktuell die konkreten Rankingfaktoren im lokalen SEO wie zum Beispiel Nähe, Relevanz oder Bewertungen?

Die lokale Sichtbarkeit wird durch Nähe, Relevanz und Vertrauenswürdigkeit bestimmt. Leistungen müssen klar beschrieben, der Standort eindeutig kommuniziert und die Reputation aktiv gepflegt werden. „Es geht ganz klar um Relevanz, Distanz und Prominenz, die die digitale Bekanntheit des Betriebs beschreibt“, führt Jäger aus. Die Mischung entscheidet: „Google bewertet den gesamten lokalen digitalen Auftritt, nicht nur das Firmenprofil.“ Ein Betrieb kann >



»Bewertungen sind für die KI ein maschinell lesbares Vertrauenssignal.«

Franziska Jäger, Chief Digital Officer der Werbeagentur Riegg Markenkommunikation.

also auch dann sichtbar sein, wenn er nicht der nächstgelegene ist, sofern er fachlich passender und vertrauenswürdiger wirkt. „Die lokale Suche soll im Kern ein reales Versorgungsproblem lösen. Gerade im Handwerk sucht niemand nur irgendeinen passenden Anbieter, sondern einen, der die Leistung regional, zeitnah und wirtschaftlich sinnvoll erbringen kann“, schildert die GEO-Expertin die Krux: „Für einen Elektriker, Installateur oder Dachdecker spielt die Nähe ganz praktisch in Verfügbarkeit, Anfahrtszeit und Einsatzrealität hinein. Gleichzeitig bekommt das Top-Ranking nicht automatisch immer der nächstgelegene Betrieb.“

#4 Inwiefern beeinflussen Kundenbewertungen die Sichtbarkeit in KI-generierten Antworten?

Kundenbewertungen sind ein zentraler Faktor für Vertrauen und damit auch für die Sichtbarkeit. KI-Systeme bevorzugen Betriebe mit vielen positiven und aussagekräftigen Reviews. „Bewertungen sind im KI-Kontext ein maschinell lesbares Vertrauenssignal“, weiß Jäger. Besonders

wichtig: „Es zählt nicht nur Google – relevante Signale entstehen im gesamten Web.“ Dazu gehören Social Media, Bewertungsplattformen und sogar Foren. „Dort sprechen Menschen oft ehrlicher über Erfahrungen. Genau das nutzen generative Systeme.“

#5 Welche Inhalte sollten Handwerksbetriebe erstellen, um von KI-Systemen als relevante Quelle genutzt zu werden?

Besonders wirkungsvoll sind Inhalte, die konkrete Fragen aus Kundensicht beantworten und Einblick in Abläufe geben. Dazu zählen etwa Informationen zu Kosten, Dauer oder typischen Arbeitsschritten. Jäger betont den Faktor Praxisnähe: „Am besten funktionieren Inhalte, die echte Erfahrung und konkrete Nutzbarkeit zeigen.“ Dazu zählen Projektberichte, Vorher-nachher-Dokumentationen oder Materialvergleiche. Ihre empfohlene Struktur: „Das machen wir, so läuft es ab, dafür stehen wir, und hier ist der Beleg.“

#6 Was ist die Rolle von strukturierten Daten und Entitäten im GEO-Kontext?

Strukturierte Daten helfen Suchmaschinen und KI-Systemen, Inhalte eindeutig zu verstehen und korrekt einzuordnen. Für Betriebe bedeutet das, Unternehmensinformationen technisch sauber zu hinterlegen. „Strukturierte Daten sind sozusagen Übersetzer zwischen Website und KI-Bot“, erklärt Jäger. Entscheidend sei dabei vor allem Klarheit: „Wer seid ihr, was macht ihr, wo arbeitet ihr?“ Diese Identität muss der Expertin zufolge idealerweise konsistent über alle Plattformen hinweg erkennbar sein.

#7 Wie sollten Handwerksbetriebe ihre einzelnen Inhalte für Sprachsuche und dialogbasierte Anfragen optimieren?

Da Nutzer immer häufiger in ganzen Sätzen oder per Sprache suchen, sollten Inhalte stärker an natürlicher Sprache ausgerichtet sein. Gut ist es, typische Fragen direkt aufzugreifen und verständlich zu beantworten. Jäger empfiehlt: „Inhalte müssten viel stärker in der Sprache ech-

ter Kundinnen und Kunden aufgebaut werden.“ Besonders effektiv seien kurze, präzise Antworten direkt am Anfang eines Abschnitts. Gleichzeitig sieht sie Raum für kreative Formate: „Es muss nicht immer das klassische FAQ sein – je näher an der Zielgruppe, desto besser.“

#8 Was sind die drei Maßnahmen, die Betriebe jetzt sofort umsetzen könnten, um in der KI-Suche sichtbar zu bleiben?

Handwerksbetriebe sollten ihr Google-Unternehmensprofil pflegen, aktiv Bewertungen sammeln und ihre Website um konkrete Inhalte erweitern. Jäger wird hier noch deutlicher: „Lieber weniger Seiten, dafür Seiten mit Substanz.“ Betriebe sollten sich auf ihre wichtigsten Leistungen konzentrieren und diese tief ausarbeiten. Zweitens: Systematisch an digitalem Vertrauen arbeiten, und zwar über die eigene Website hinaus, rät Jäger: „Das bedeutet nicht zwingend, neue Kanäle aufzubauen, sondern die wichtigsten Kontaktpunkte sauber pflegen, Bewertungen aktiv fördern, auf Rückmeldungen reagieren, Referenzen sichtbar machen und dafür sorgen, dass online ein konsistentes, glaubwürdiges Gesamtbild entsteht.“ Gerade für kleinere Handwerksbetriebe sei das oft realistischer und wirksamer als ständig neue Inhalte zu produzieren. Und drittens: „Inhalte konsequent auf echte Kundenfragen ausrichten.“ Oft genüge es, die häufigsten Fragen aus dem Arbeitsalltag zu sammeln und daraus starke Inhalte zu entwickeln.

Der Wandel von SEO zu GEO für die heutigen KI-gesteuerten Suchanfragen ist damit weniger eine technische Umstellung als ein Perspektivwechsel. Weg von isolierten Rankings, hin zu einem konsistenten, glaubwürdigen Gesamtbild. Wer klar zeigt, was er kann, und warum er die richtige Wahl ist, wird auch in der KI-Suche sichtbar bleiben.

hm

irmela.schwab@handwerk-magazin.de



Vom Suchen und Finden

Wie Handwerksbetriebe ihre Website für die KI-Suche optimieren – Schritt für Schritt:
handwerk-magazin.de/seo

Sicher, dass Ihre IT-Systeme sicher sind?



„Ein Cyberangriff kann jeden treffen. Das Resultat ist Stillstand und den können sich Unternehmen nicht leisten.“

Oliver Boselli, Vertriebsbeauftragter Firmen Komposit der R+V

Was kostet Sie ein Tag Handlungsunfähigkeit? Wie viele solcher Tage möchten Sie sich leisten?

Wer risikoreiche Entwicklungen früher erkennt, kann besser gegensteuern und ist widerstandsfähiger. Dabei helfen Daten und automatisierte Prozesse, kurz: Digitalisierung.

Doch damit steigt auch die Anfälligkeit für Cyber- und Wirtschaftskriminalität. Gleichzeitig nehmen Social Engineering und KI-gestützte Betrugsversuche zu. Für Mitarbeitende wird es immer schwieriger, solche kriminellen Machenschaften zu erkennen. Breit gestreute Angriffe

sorgen dafür, dass Cyberattacken auch im Mittelstand jeden treffen können, unabhängig von Größe oder Branche. Die Gefahr, dass im Unternehmen dann nichts mehr geht, ist real. Technische und prozessuale Sicherheits- sowie Schulungsmaßnahmen helfen, vorzubeugen.

R+V unterstützt dabei in Kooperation mit einem spezialisierten Partner und bietet Assistance-Leistungen wie Deep Scans an, um Bedrohungen frühzeitig zu erkennen und abzuwehren. Ein hohes finanzielles Restrisiko bleibt trotz allem. Hier bieten kaufmännische Absicherungslösungen wirksamen Schutz.

R+V stellt sie bereit und trägt so zur Widerstandsfähigkeit von Unternehmen sowie Entscheiderinnen und Entscheidern bei.

Jetzt R+V-Expertentipps zum Thema IT-Sicherheit anschauen und mehr erfahren:



[ruv.de/
firmenkunden/
it-sicherheit](https://ruv.de/firmenkunden/it-sicherheit)



R+V

Du bist nicht allein.

PARTNERSCHAFT FÜR DEN ERFOLG

IT-Sicherheit managen. Gemeinsam stark bleiben.

ruv.de/firmenkunden/it-sicherheit

Die Versicherung in der

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



Unterschiede sehen und als **STÄRKE** nutzen

Bauchkrämpfe, Schlafstörungen und Hitzewallungen: Zur Lebensrealität von Frauen in unterschiedlichen Lebensphasen gibt es immer mehr Wissen und Verständnis – auch in Unternehmen. Das ist klug: Denn wer die besten Fachkräfte gewinnen und halten will, kommt nicht daran vorbei, sich mit deren realen Arbeitsbedingungen auseinanderzusetzen.

Text und Interview **Irmela Schwab**

Christine Gruber ist in einer Zeit aufgewachsen, in der die Jugendzeitschrift „Bravo“ die Weiblichkeit erklärt hat. „Mehr gab es damals nicht“, erzählt die 57-Jährige, die gemeinsam mit ihrem Mann eine Bäckerei im bayerischen St. Wolfgang führt. Später, als ihre Kinder selbst im Teenageralter waren und sie plötzlich an Schlafstörungen und Hitzewallungen litt, trat sie einer Gesundheits-Community bei. „Mein Wissen über hormonelle Schwankungen und die Wechseljahre habe ich mir komplett selbst beigebracht“, sagt Christine Gruber, die sich vor allem um den Ladenverkauf kümmert, wo 13 Mitarbeiterinnen tätig sind. „Seit meinen Wechseljahren kümmere ich mich noch aktiver um das Befinden meines Teams“, erklärt die Bäckerei-Chefin offen.

KEIN MEDIZINISCHES RANDTHEMA

Frauengesundheit ist ein noch recht junges Kapitel in der Medizin. Dass Hormone wie Östrogen und Progesteron großen Einfluss aufs Wohlbefinden haben, dringt erst langsam ins Bewusstsein von Gesellschaft und auch von Unternehmen ein.

Allmählich weiß man um Krankheiten wie die Unterleibserkrankung Endometriose – früher abgetan als normale Regelbeschwerden, die man eben aushalten muss. Und spätestens seit dem Bestseller „Woman on fire“ der bekannten Gynäkologin Sheila de Liz spricht man auch häufiger über die Beschwerden in zunehmendem Alter. „Die Wechseljahre sind kein medizinisches Randthema, sondern betreffen die Hälfte der Bevölkerung“, schreibt de Liz. In vielen Talkrunden verkündete sie bereits, dass die Menopause kein „reines Wohlfühlthema“ ist, sondern echte medizinische Relevanz hat.

Seitdem hat sich etwas bewegt. Immer mehr gynäkologische Praxen bieten Aufklärung jenseits von Empfängnisverhütung und Krebsabstrich und teilen ihr zunehmendes Wissen darüber, was in dieser Lebensphase zwischen 40 und 60 Jahren passiert. Bei ihren Patientinnen fördert das einen selbstbestimmteren Umgang mit dem eigenen Körper – weit über die private Umgebung hinaus. Bisher galten Regelbeschwerden oder Menopause als Tabus, über die früher höchstens hinter vorgehaltener Hand

gesprochen wurde. Schon gar nicht am Arbeitsplatz. Mit dem Chef womöglich – um Gottes willen, das hat da doch gar keinen Platz! Oder doch?

ARBEITSKRÄFTE BESSER EINTEILEN

Alissia Quaintance arbeitet genau an dieser Grenze zwischen Frauenbeschwerden und Arbeitsumfeld. Mit ihrer Firma Cycle Positivity will die Heilpraktikerin und Unternehmensberaterin für neue Arbeitsumfelder darauf aufmerksam machen, dass der weibliche Hormonzyklus auch eine Stärke sein kann. „Während Männer linear funktionieren, durchlaufen Frauen verschiedene Kurven, die über ihre Leistung entscheiden. Erst wenn eine Frau darum weiß, kann sie ihre Arbeitskraft besser einteilen“, beschreibt Quaintance, die Konzerne wie Amazon und die Deutsche Telekom mit ihrem Ansatz berät. Für die Wechseljahre etwa gilt es, Frauen zu fragen, was sie brauchen – und das Arbeitsumfeld anzupassen. Für sie steht fest: „Frauengesundheit ist kein weiches Thema, sondern ein entscheidender Faktor für Leistungsfähigkeit und Betriebssicherheit.“

handwerk magazin: „Die hat mal wieder ihre Tage“ – solche Sprüche waren früher häufig zu hören. Selbst heute noch wird Frauengesundheit oft unterschätzt oder sogar belächelt. Wie sehen Sie das?

Christine Gruber: Ich habe das persönlich nicht so stark negativ erlebt. Aber ich glaube schon, dass sich gerade etwas verändert. Es wird mehr respektiert, dass Frauen in bestimmten Phasen Beschwerden haben und dass diese ernst zu nehmen sind.

Alissia Quaintance: Wir haben uns als Gesellschaft weiterentwickelt, viele dieser abwertenden Aussagen hört man nicht mehr so offen wie früher. Aber ganz verschwunden sind sie nicht. Dieses „Die hat wieder ihre Hormone“ schwingt immer noch mit – nur subtiler.

Welche Auswirkungen haben Menstruations- oder Wechseljahrsbeschwerden denn tatsächlich auf die Arbeitsfähigkeit?

Alissia Quaintance: Sie können Schmerzen, Erschöpfung, Kreislaufprobleme, Schlafstörungen, Konzentrationsschwierigkeiten, Reizbarkeit oder eine reduzierte Belastbarkeit verursachen. Viele Frauen arbeiten trotzdem weiter, aber oft mit deutlich höherem Kraftaufwand. Das heißt: Die Person ist anwesend, aber nicht unter optimalen Bedingungen leistungsfähig. Genau diese verdeckten Produktivitätsverluste werden in Unternehmen häufig nicht ausreichend gesehen. Wenn Beschäftigte erleben, dass gesundheitliche Realitäten ignoriert werden, sinken Vertrauen und Loyalität. Sie ziehen sich still zurück, zeigen weniger Initiative und geringere Bindung.

Könnten diese Mitarbeiter heute solche Beschwerden im Job offen ansprechen?

Alissia Quaintance: Das Verständnis wächst, aber es ist noch keine Selbstverständlichkeit. Selbst in sehr modernen Unternehmen ist es für viele Frauen eine Hürde, solche Themen anzusprechen. Ich weiß durch meine Tätigkeit als Heilpraktikerin von einer Mitarbeiterin, die extrem dankbar dafür war, dass sie ihrem Vorgesetzten einem persönlichen Eingriff, dem Einfrieren ihrer Eizellen, erzählen konnte – obwohl das eigentlich so normal sein sollte wie ein gebrochenes Bein.

Christine Gruber: Da stimme ich zu. Über einen Beinbruch spricht man völlig selbstverständlich, über Themen, die

»Über einen Beinbruch spricht man offen, über Hitzewallungen nicht.«

Christine Gruber, Chefin der Bäckerei Franz Gruber in St. Wolfgang, Oberbayern, wünscht sich mehr gesundheitliche Aufklärung.





»Regel- und Wechseljahrsbeschwerden mindern die Arbeitsfähigkeit.«

Heilpraktikerin Alissia Quaintance hat sich mit Cycle Positivity auf Frauengesundheit spezialisiert und berät Konzerne wie Amazon und die Deutsche Telekom.

mit Schwangerschaft oder hormonellen Schwankungen zu tun haben wie Schlafstörungen oder Hitzewallungen, nicht. Das merkt man schon.

Welche Folgen hat dieses Schweigen?

Alissia Quaintance: Wir haben einen regelrechten Teufelskreis des Schweigens. Wenn niemand darüber spricht, kann auch niemand darauf reagieren. Und viele versuchen, Beschwerden einfach zu verdrängen – aber das funktioniert nicht dauerhaft. Früher oder später kommt es an anderer Stelle wieder hoch. Das ist keine gute Strategie. Es gibt bisher allerdings keine Standardlösung. Jedes Unternehmen muss seinen eigenen Weg finden. Aber Offenheit und die Frage „Was brauchst du?“ sind der Schlüssel – egal ob im Großkonzern oder im kleinen Betrieb.

Wie sieht das konkret im Handwerksbetrieb aus, Frau Gruber?

Christine Gruber: Ich glaube, es ist ein Vorteil, wenn eine weibliche Führungskraft da ist. Frauen öffnen sich oft leichter gegenüber Frauen. Ich habe Mitarbeiterinnen im Alter von 17 bis 60 – und wir sprechen offen über solche Themen. Ein Beispiel aus dem Alltag: Wenn jemand Hitzewallungen hat, muss man gemeinsam Lösungen finden. Im Verkauf geht das nicht so einfach wie im Büro, weil man mit Kunden arbeitet. Aber dann sagt man eben: Zieh dir etwas Leichtes drüber oder wir finden einen Mittelweg. Wichtig ist einfach, dass man darüber spricht.

Alissia Quaintance: Genau das ist der Punkt. Ob Bäckerei oder Großkonzern – die Situationen sind ähnlich. Eine Frau mit Hitzewallungen gibt es überall. Die Lösung kann ein Ventilator sein, flexible Kleidung oder einfach Verständnis. Die Frauen wissen selbst am besten, was sie brauchen. Man muss sie nur fragen.

Warum wird über Frauengesundheit trotzdem noch so wenig gesprochen?

Christine Gruber: Das hat viel mit Generationen zu tun. Unsere Großmütter hatten kaum Wissen darüber. Meine Generation hatte vielleicht die „Bravo“ mit ihrem „Doktor Sommer“. Viel mehr nicht. Das Wissen hat einfach gefehlt – und das wirkt bis heute nach.

Alissia Quaintance: Genau. Häufig lernen wir erst spät, wie unser eigener Körper funktioniert. Ich habe das auch erst mit 30 richtig verstanden. Das zeigt, wie groß die Wissenslücke ist. Doch jetzt kommt

der Generationenwandel: Jüngere Frauen gehen heute ganz anders mit ihrem Körper um. Sie haben nicht mehr diese Haltung, Beschwerden einfach wegzudrücken und durchzuhalten. Stattdessen sagen sie: „Das sind meine Tage, ich habe Schmerzen, also nehme ich mir den Raum, den ich brauche.“ In dieser Haltung sehe ich den nächsten Schritt des Feminismus: Es geht nicht mehr nur um Gleichheit, sondern darum, die Unterschiede zu verstehen und sie als Stärke zu nutzen – ohne sie zu verstecken oder kleinzureden.

Woran mangelt es konkret an Wissen?

Alissia Quintance: Viele Frauen wissen nicht einmal genau, wie ihr Zyklus funktioniert – dass es vier Hormonphasen gibt und wie sich diese auswirken. Noch weniger wissen über die Menopause Bescheid: Wann sie beginnt, wie sie sich äußert und was im Körper passiert. Die Perimenopause – also die Übergangsphase – kann drei bis sieben Jahre dauern. Das ist kein plötzlicher Moment, sondern ein Prozess. Dabei sind die Symptome extrem vielfältig, sie reichen von Schlaflosigkeit bis zur sogenannten Frozen Shoulder. Das Problem ist: Die Beschwerden sind oft unspezifisch und schwer zuzuordnen. Gerade deshalb ist Aufklärung so wichtig. Das ist auch ein großer Teil meiner Arbeit mit Führungskräften und Unternehmen – ein Bewusstsein dafür zu schaffen, was hinter solchen Symptomen stecken kann.

Weshalb sollten sich Unternehmen überhaupt damit beschäftigen?

Alissia Quintance: Frauen in der Lebensphase um die 40 oder 50 erleben Symptome, können sie nicht einordnen, sprechen aus Scham nicht darüber und ziehen sich zurück oder reduzieren ihre Arbeitszeit. Das ist ein wirtschaftlicher Faktor: Wir verlieren viele erfahrene Frauen. Das können sich Unternehmen nicht leisten und sollten sich besser mit diesem wichtigen Thema beschäftigen, gerade in Zeiten des Fachkräftemangels. Eine gesunde Mitarbeiterin ist ein enormer Resilienzfaktor. Und: Gerade in Branchen mit Fachkräftemangel ist das ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

Welche Hürden bestehen noch – kulturell, aber auch strukturell?

Alissia Quintance: Es gibt noch Scham, Unsicherheit und alte Bilder von Belastbarkeit. Strukturell fehlt oft die Übersetzung

Frauengesundheit

Hormonelle Schwankungen prägen die Gesundheit von Frauen in verschiedenen Lebensphasen maßgeblich. In der Pubertät führt das erstmalige Zusammenspiel von Östrogen und Progesteron häufig zu Zyklusunregelmäßigkeiten, Stimmungsschwankungen und körperlichen Beschwerden wie Schmerzen oder Erschöpfung. Während der Schwangerschaft steigen die Hormonspiegel stark an – insbesondere Östrogen und Progesteron. Das kann Übelkeit, Müdigkeit, Kreislaufprobleme und emotionale Veränderungen verursachen. In den Wechseljahren sinken diese Hormone wiederum deutlich ab. Die Folge sind häufig Hitzewallungen, Schlafstörungen, Konzentrationsprobleme und Stimmungsschwankungen sowie weitere mögliche Symptome. Darunter: Osteoporose, Tinnitus, Gelenkschmerzen oder Depressionen. Diese hormonellen Veränderungen wirken sich auf das körperliche und psychische Wohlbefinden und die Leistungsfähigkeit aus. Frauengesundheit ist daher kein statischer Zustand, sondern ein dynamischer Prozess, der eng mit hormonellen Veränderungen verknüpft ist und im Alltag und im Berufsleben berücksichtigt werden sollte.

in konkrete Prozesse, etwa bei Schichtplanung, Führung, Wiedereinstieg oder Arbeitsmedizin. Viele Betriebe merken inzwischen, dass das Thema wichtig ist, wissen aber noch nicht, wie sie es praktisch angehen sollen.

Und was bedeutet das für kleine Betriebe?

Christine Gruber: Da stoßen wir schnell an Grenzen. Ich habe 13 Mitarbeiter und kümmere mich um alles – von Buchhaltung bis Hygienevorschriften. Ich kann keine eigene Abteilung für solche Themen aufbauen. Mein Mann und ich versuchen aber offen zu sein. Ich gebe mein Wissen weiter und versuche, kleine Dinge umzusetzen – zum Beispiel stelle ich meinen Mitarbeiterinnen Vitamine zur Verfügung. Das ist nichts Großes, aber ein Zeichen, dass ich mich kümmere.

Alissia Quintance: Das ist schon sehr viel. Gerade kleine Teams haben einen Vorteil: Nähe. Eine offene Kultur zu schaffen kostet nichts – aber sie macht einen großen Unterschied. Entscheidend ist, dass das Thema als Teil guter Personalführung verstanden wird – nicht als Zusatzaufgabe. Kleine Betriebe brauchen keine komplizierten Sonderprogramme, sondern einen einfachen, klaren Rahmen.

Das können kleine Anpassungen sein, wie flexible Aufgabenverteilung an einzelnen Tagen, kurze zusätzliche Erholungspausen, bessere Planbarkeit, offene Rücksprachemöglichkeiten und Führungskräfte, die Beschwerden ernst nehmen, ohne zu dramatisieren. Es geht nicht darum, den Betrieb lahmzulegen, sondern klug zu organisieren.

Wie offen sollte über Themen wie Menstruation, Schwangerschaft oder Wechseljahre im Arbeitsalltag gesprochen werden?

Alissia Quintance: Nicht jede Frau möchte privat ins Detail gehen, und das muss auch niemand. Aber es sollte möglich sein, funktional und professionell darüber zu sprechen, wenn es die Arbeit betrifft. Der Maßstab ist nicht maximale Intimität, sondern ausreichende Offenheit, damit gute Lösungen gefunden werden können. Ein reifer Betrieb schafft genau diesen Rahmen.

Was wünschen Sie sich persönlich, Frau Gruber?

Christine Gruber: Vor allem mehr medizinische Aufklärung. Das Wissen, das ich heute habe, habe ich mir selbst angeeignet. Von ärztlicher Seite kam da wenig. Wenn man versteht, was im eigenen Körper passiert, kann man viel besser damit umgehen. Ich glaube andererseits auch nicht, dass das ein reines Frauenthema ist. Mit dem Alter lässt die Leistungsfähigkeit bei allen etwas nach – bei Männern genauso wie bei Frauen. Aber Beschwerden wie Schlafprobleme können das natürlich verstärken.

Ihr Fazit?

Alissia Quintance: Wir stehen am Anfang eines Wandels. Früher haben wir über Gleichberechtigung gesprochen – jetzt geht es darum, Unterschiede zu verstehen und als Stärke zu nutzen.

Christine Gruber: Das Wichtigste ist: reden. Sonst ändert sich nichts.

hm

irmela.schwab@handwerk-magazin.de



Über Tabus sprechen lernen

Hoher Leistungsdruck kann zuweilen zu Burn-out führen.

Wie Mitarbeiter und Betriebe vorsorgen können:

handwerk-magazin.de/burnout-risiko

DIE ABONNENTIN DES MONATS

Fundierte Texte zu NEW WORK & Co.

Recyclete Alufolie für die Strähnchen, Shampoo aus Mittelfranken – im Salon von Judith Warmuth wird auf Nachhaltigkeit und regionale Produkte gesetzt. „Ich möchte moderne, sichere Arbeitsplätze schaffen“, sagt die Friseurmeisterin. Das Thema Ausbildung liegt ihr dabei besonders am Herzen, sowohl im eigenen Betrieb als auch auf kommunaler Ebene, die sie als Obermeisterin und Lehrlingswartin der Friseurinnung Erlangen prägt. Ihre Auszubildenden vom ersten Tag an sinnvoll einzusetzen und zu integrieren, ist ihr wichtig. Ebenso: flexibel auf die individuellen Stärken, aber auch Bedürfnisse ihrer sechs Mitarbeiterinnen zu achten, etwa bei den Arbeitszeiten: „Ich habe nur Teilzeitmodelle – und fahre gut damit.“ Im seit fast zwei Jahren abonnierten handwerk magazin interessieren die 45-Jährige vor allem Themen aus den Bereichen New Work und Digitalisierung. „Alle Texte sind sehr fundiert“, lobt sie. „Ich nehme sie gern als Arbeitsgrundlage im Backoffice.“ **Petra Nickisch-Kohnke**

Judith Warmuth,
Friseurmeisterin in
Erlangen.



70 Prozent der Mitarbeiter leisten regelmäßig Überstunden, manchmal sogar ohne Ausgleich.

MITARBEITER

Fast 50 ÜBERSTUNDEN pro Jahr

Laut repräsentativer Umfrage der Jobbörse jobtensor.com leisten die in Deutschland beschäftigten Mitarbeiter im Schnitt 45,5 Überstunden pro Arbeitsjahr, rein rechnerisch ist das mehr als eine Arbeitswoche. Für die Hälfte der Befragten gehören Zusatzstunden regelmäßig zum Berufsalltag, nur 17 Prozent geben an, gar keine Mehrarbeit zu leisten. 70 Prozent arbeiten zumindest gelegentlich über die vertraglich vereinbarte Arbeitszeit hinaus. Ob und wie die zusätzlich geleisteten Stunden ausgeglichen werden, unterscheidet sich allerdings je nach Unternehmen. 80 Prozent der Befragten geben an, dass sie ihre Überstunden durch Freizeit ausgleich „abfeiern“ können, nur ein

Drittel erhält für den Mehraufwand jedoch eine finanzielle Vergütung. „Überstunden sind dann bedenklich, wenn sie zur Dauerbelastung werden oder als selbstverständlich gelten. Wer Flexibilität fordert, sollte auch Verlässlichkeit bieten“, erklärt der jobtensor-Geschäftsführer Thomas Hense. Knapp 20 Prozent der Befragten berichten, dass Überstunden vorausgesetzt und üblicherweise nicht vergütet werden. Genauso viele geben an, dass in ihrem Arbeitsvertrag festgehalten sei, dass Überstunden mit dem Gehalt abgegolten sind. Jeder Fünfte findet zwar seine Überstundenzahl zu hoch, nur zwölf Prozent würden aber deswegen ihren Arbeitgeber wechseln. **me**

BUCHTIPP

Die **TRIGGER** im Griff

Selbst gestalten, statt geführt zu werden: Fast jeder Mensch kennt diese Situationen, in denen er nahezu automatisch und immer gleich reagiert, ohne dass es ihm bewusst ist oder er darüber nachdenken muss. Mit seinem Buch „Bewusstseinsintelligenz – Entdecke die Wirklichkeit hinter Deiner Realität“ (Business Village, 237 Seiten, 28,95 Euro) will Verhaltensforscher Holger Fuchs den Lesern dabei helfen, die Mechanismen hinter dem eigenen Handeln zu erkennen und bestehende Blockaden und Denkfallen zu lösen. Absolut lesenswert für alle, die wirklich neue Lösungen für alte Probleme finden wollen. holzmann-medienshop.de **me**



AUSBILDUNG

BÄCKER gefragt

Bei den vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) für 2025 gemeldeten 475.950 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen steht der Kraftfahrzeugmechatroniker mit 24.531 Neuverträgen weiterhin an der Spitze der Hitliste der begehrtesten Ausbildungsberufe. Platz zwei im bundesweiten Ranking belegt mit insgesamt 21.732 Neuabschlüssen der Kaufmann für Büromanagement, Platz drei geht an den Verkäufer (21.585 Neuabschlüsse). Über den größten Zuwachs an Auszubildenden in den handwerklichen Berufen durften sich mit 2.337 Neuabschlüssen die Bäcker freuen, auch die Berufsbilder des Tiefbaufacharbeiters (2.331) sowie des Straßenbauers (1.674) stießen bei den Auszubildenden 2025 auf ein deutlich größeres Interesse als in den Vorjahren. **me**



Teig kneten ist wieder in: Den größten Zuwachs bei den Auszubildenden gab es 2025 im Bäckerhandwerk.

ARBEITSZEITMODELLE

Die STECHUHR ist angezählt

Keine festen Arbeitszeiten, eine weitgehend selbstständige Einteilung der Arbeitszeit und keine minutengenaue Erfassungspflicht: Laut Studie des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) nutzen 20 Prozent der Beschäftigten in Deutschland die Vertrauensarbeitszeit. Verbreitet ist dieses Modell vor allem bei Mitarbeitern mit komplexen Tätigkeiten. So können knapp ein Drittel der Experten (mindestens Master- oder Diplomabschluss) und gut ein Viertel der Spezialisten (Meister, Techniker oder Bachelorabsolventen) ihre Arbeitszeit selbst gestalten, bei Fachkräften mit abgeschlossener Berufsausbildung (zwölf Prozent) und Helfern (sechs Prozent) kommt Vertrauensarbeitszeit deutlich seltener vor. Die meisten Vertrauensarbeiter gibt es mit einem Anteil von 30 Prozent in der Finanz-, Telekommunikations- und IT-Branche, den geringsten Anteil weist mit 5,4 Prozent das Handwerk auf. **me**



Eine minutengenaue Kontrolle von Arbeitszeit und Pausen braucht es bei Vertrauensarbeit nicht.

70%

der **tödlichen Absturzunfälle** ereignen sich laut Analyse der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) in Kleinbetrieben. Besonders gefährdet sind männliche Beschäftigte im mittleren Alter mit viel Berufserfahrung, die laut BAuA im Laufe ihres Berufslebens oft gefährliche Routinen entwickeln.

**AUS
BILDUNGS
ASS**

**ANDERS DENKEN.
AUSGEZEICHNET
AUSBILDEN!**

**Bewerbungsschluss
30. Juni 2026**

**Gesamtdotierung
15.000 Euro**

**Bewerbungen unter
ausbildungsass.de
#AUSBILDUNGSASS**



Wir suchen Unternehmen, die in Sachen Ausbildung punkten. Ihr geht mit gutem Beispiel voran und habt kreative Ideen umgesetzt?

Dann macht Euer Ausbildungskonzept zum Best Practice! Stellt Euch dem Wettbewerb und findet heraus, ob Eure betriebliche Ausbildung zu den besten Deutschlands gehört.



PARTNER
**handwerk
magazin**

inter
VEREINIGUNGSGRUPPE

**Juniorern
des Handwerks**
Deutschland

IW
INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT



Allrad auf Schnee und Eis: Zwischen Drift und Spurstabilität – der Ford E-Transit Custom AWD auf dem Handlingskurs.

Transporter in der **EISZEIT**

Elektroantrieb und Allradantrieb – passt das? Beim Ford E-Transit Custom AWD ganz sicher. Ein Transporter für anspruchsvolle Jobs im Handwerk.

Autor **Randolf Unruh**

H

Holiday on Ice? Von wegen Holiday, hier geht's zur Sache. Vor dem Ford Transit E-Custom türmt sich ein wahrer Eisberg auf. Nicht sehr lang, aber sehr glatt. Blankpoliert von vielen Anfahrversuchen

und zu Fuß kaum bezwingbar. Vielleicht mit einem Transporter?

Der E-Transit Custom mit Heckantrieb und ordentlich Gewicht auf der Hinterachse scheitert auf halber Strecke. Anfahren? Keine Chance. Die Fuhre rutscht wieder hinunter. Anders der neue Ford E-Transit Custom AWD, also mit Allradantrieb: Je nach gewählter Dynamikregelung zieht er mit reichlich Dampf und heftig arbeitenden Systemen hinauf. Oder im „Slippery“-Modus mit zurück-

genommener Leistung und feinfühligler Regelung geradezu elegant und souverän. Das ist ganz große Kunst der Technik. Und Entspannung am Steuer.

KNIFFLIGER HANDLINGKURS

Wechsel auf einen Handlingkurs. Eis und Schnee, tagsüber im Sonnenschein ange-taut, nachts erneut gefroren. War's nicht der legendäre Rallyefahrer Walter Röhrl, der sinngemäß sagte, man könne auf Eis rasant fahren, wenn's nur geradeaus geht? Geht's hier aber nicht. Linkskurve, Rechtskurve, mal scharf und mal weit, zwischendrin eine Gerade und ein Slalomparcours. Je nach Aktivierung oder Deaktivierung der Regelsysteme wechselt der Transporter zwischen Drift und hoher Spurstabilität. Bis der übermütige Tritt aufs Fahrpedal die Kombination aus gewichtigem Transporter und Grip der Reifen an die Grenzen der Physik bringt. Kurvige Eisbahnen sind zwar selbst im Winter eine Rarität, aber es gibt mit Nässe und Schlamm oder Sand genug üble Alternativen im realen Fahrbetrieb. Und auf Eis lassen sich heikle Situationen eben prima nachstellen.

Raus auf die Straße mit dem Testwagen. Es gibt, so die Entwickler, keine starre Regel, nach der sich der Ford E-Transit Custom AWD verhält – der Fahrer fährt, der Ford denkt und regelt nach Bedarf. Links trockene Fahrbahn, rechts Schotter? Der E-Transporter zieht ebenso

schnurgeradeaus wie bei der Kombination von Asphalt und Schnee. Selbst bei kräftigem Druck aufs Fahrpedal gibt's kein Zucken und keinerlei Korrekturen am Lenkrad. Etwas Leistung weg hier, etwas Leistung drauf dort, ab geht's. Das ist Sicherheit, wenn's drumherum ungemütlich wird.

SPEZIELLE ALLRADTECHNIK

Elektroantrieb muss bald sein, Allradantrieb darf gerne sein, speziell im professionellen Einsatz. Also kombiniert der Hersteller beides. Das kann noch längst nicht jeder, da lohnt sich ein Blick auf die Technik. Hinten kommt die bekannte E-Maschine des Ford Transit E-Custom zum Einsatz, wahlweise mit einer Leistung von 100 kW/136 PS, 160 kW/218 PS oder bei manchen Varianten sogar 210 kW/286 PS. Wirklich ungewöhnlich: Das Drehmoment beläuft sich jeweils auf 415 Nm.

Vorne ackert beim Allradler eine weitere E-Maschine, jeweils mit gleicher Potenz. An der Systemleistung ändert sich dadurch nichts, denn wenn je nach Grip die Leistung an einer Achse zulegt, wird sie an der Gegenseite reduziert. Das gemeinsame Drehmoment wächst jedoch auf enorme 630 Nm. Ein Zugkraftgipfel hoch wie der Montblanc, in dessen Nähe die ersten Testfahrten ablaufen. Im gleichen Zug legt ebenfalls die maximale Rekuperation um bis zu 50 Prozent zu. Das spart Strom, ebenso die serienmäßige Wärmepumpe für die Klimatisierung. Auch die jüngste Erhöhung der nutzbaren Batteriekapazität von 64 auf 70 kWh ist bei anspruchsvollen Einsätzen von Wert.

Ebenso die Regelsysteme. Zwar sind die beiden E-Motoren nur virtuell miteinander verbunden, aber rasante Regelsysteme reagieren im Abstand von lediglich 50 Millisekunden auf etwaige Traktionsprobleme einzelner Räder. 50 Millisekunden, das sind 50 Tausendstel Sekunden oder ein halber Wimpernschlag. Im Ergebnis arbeitet der Allradantrieb geradezu faszinierend spurstabil und unmerklich.

BIS ZU 850 KILO NUTZLAST

Aufgrund des zweiten Motors beläuft sich das Mehrgewicht des Allradantriebs auf rund 170 Kilogramm. Entsprechend liegt die Nutzlast des 3,2-Tonnners bei rund 850 Kilogramm – das sollte passen. Außerdem darf der Allradler bis zu 2,3 Tonnen ziehen, Kompliment! Das An-

triebspaket des Ford E-Transit Custom AWD gibt es als Kastenwagen kurz und lang, als Kastenwagen-Doka, Multicab, Kombi und ebenfalls für die Bus-Ausführung Tourneo. Der Mehrpreis im Vergleich zum Heckantrieb beträgt netto rund 6.000 Euro, bei 54.800 Euro geht es los. Motorenseitig genügt für überschaubare Anforderungen im Solobetrieb die Variante mit 100 kW, die temperamentvolle Ausführung mit 160 kW ist eine feine Sache mit Blick auf anspruchsvolles Geläuf, hohe Lasten und Anhängerbetrieb. 210 kW sind purer Luxus, Ford ver-



- 1 Allrad auf der Straße:** Die unterschiedliche Traktion links und rechts wird weggebügelt.
- 2 Allrad am Eisberg:** elegantes Anfahren im Steilstück mit dem „Slippery“-Modus.
- 3 Ballast an Bord:** 350 Kilogramm im Heck für die Testfahrt.
- 4 E-Custom AWD:** Elektro-plus Allradantrieb – das schafft nicht jeder.

bindet diese Leistungsstufe mit der feichen Ausstattung namens Sport. Soll sie nur kommen, die nächste Eiszeit. **hm**

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Mehr Fuhrparkwissen nötig?

Tests, Marktübersichten und Hintergrundgeschichten finden Sie bei uns im Netz:
handwerk-magazin.de/fahrzeug

STELLANTIS PRO ONE TEAM CHALLENGE



Testen, testen, testen: Schnell das Transporter-Cockpit entern und als handwerk-magazin-Team robuste und moderne Pro-One-Fahrzeuge von Stellantis pilotieren. Auch der Spaß kommt – auf der Straße und offroad – bei der „Stellantis Pro One Team Challenge 2026“ sicherlich nicht zu kurz, wie die Vorgänger-Events (Fotos rechts) gezeigt haben.

Gleich für die
„Stellantis Pro One Team
Challenge“ bewerben!
[handwerk-magazin.de/
stellantis-challenge](https://handwerk-magazin.de/stellantis-challenge)

Gehen **SIE FÜR UNS** ins Rennen

Ein besonderes Comeback steht im WM-Jahr an:
Die „Stellantis Pro One Team Challenge 2026“ startet wieder –
und Sie können für handwerk magazin dabei sein.

Autor **Patrick Neumann**

Statt elf Freunde suchen wir die besten, cleversten und engagiertesten Zweierteams aus dem Handwerk, die bereit sind, sich spannenden und praxisnahen Herausforderungen zu stellen. Insgesamt treten zehn Teams à zwei Personen gegeneinander an. Teilnehmen

Programm-Steckbrief

- # 19. Juni: Anreise/Briefing/erste Challenge/ gemeinsames Abendessen
- # 20. Juni: Roadtrip mit mehreren Challenges/ BBQ/Siegerehrung
- # 21. Juni: Individuelle Abreise

können Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer zusammen mit einem Partner oder einer Partnerin, ganz gleich ob Lebensgefährtin, Kollege, Mitarbeiter oder Sohn, Tochter beziehungsweise Enkelin. Das wollen Sie auf keinen Fall verpassen? Hier die wichtigsten Event-Infos.



#1

WANN FINDET DIE CHALLENGE STATT?

Die Zweierteams aus dem Handwerk müssen vom 19. bis 21. Juni 2026 ihr Können unter Beweis stellen. Das actionreiche Wochenende findet im Raum Augsburg statt.

#4

WELCHE CHALLENGES GIBT ES?

Die Aufgaben spiegeln echte Anforderungen aus dem Handwerksalltag wider – praxisnah, anspruchsvoll und abwechslungsreich:

- # **Sortimo-Challenge:** Ladungssicherung und effizientes Packen
 - # **Dangel-4x4-Challenge:** Offroad-Kompetenz unter Beweis stellen
 - # **E-Fahrzeug-Challenge:** Effizienz, Handling und Know-how
 - # **Transporter-Challenge:** Geschicklichkeit, Präzision und Teamwork
- Zudem warten weitere kleine Aktivitäten mit viel Spaß und Spannung.

#2

WARUM SOLLTE ICH TEILNEHMEN?

Für den Veranstalter Stellantis und die Partner Sortimo, Dangel und bött ist die „Pro One Team Challenge“ mehr als ein Wettbewerb – sie ist ein Erlebnis.

Zwei Tage voller Teamgeist, handwerklicher Kompetenz, Fahrspaß und echter Herausforderungen, die zeigen, was im Handwerksalltag zählt.

Doch damit nicht genug. Die Medienpartner – darunter Deutsches Handwerksblatt, Deutsche Handwerks Zeitung, handwerk magazin und Norddeutsches Handwerk – nominieren jeweils zwei Teams. Ein echter Leser-Battle!

#5

WAS KOSTET DIE TEILNAHME?

Die Anreise erfolgt auf eigene Kosten. Die Unterkunft übernimmt der Veranstalter; für Essen, Trinken und Programm wird gesorgt.

#3

WAS KANN ICH TESTEN?

Für die Challenges schickt der Autobauer Stellantis mindestens zehn Pro-One-Fahrzeuge mit verschiedenen Motorisierungen samt vollelektrischem Antrieb ins Rennen – vom kleinen bis zum großen leichten Nutzfahrzeug. Für bestimmte Aufgaben kommen zudem Fahrzeuge mit Custom-Fit-Umbauten zum Einsatz.

#6

WIE KANN ICH TEILNEHMEN?

Sie sind Teil eines starken Teams und lieben Herausforderungen? Dann schicken Sie doch gleich online Ihre Bewerbung ab:
handwerk-magazin.de/stellantis-challenge

Die kreativste, witzigste oder emotionalste Begründung, warum Sie am Wettbewerb für handwerk magazin teilnehmen möchten, sichert Ihnen die Plätze im Challenge-Cockpit!
Einsendeschluss: 25. Mai 2026.



Optisch ein Goldstück: der vollelektrisch angetriebene KGM Musso EV.

Halbstarker oder **GOLDSTÜCK?**

Vollelektrisch angetrieben, gebaut auf einer SUV-Plattform: Wie macht sich der KGM Musso EV im Handwerker-Fuhrpark? Das klärt unser erstes Treffen.

Autor **Randolf Unruh**

Sanft schimmert der goldglänzende Lack, herausgeputzt sind schmückende Details: Der KGM Musso EV zeigt's – so schick kann ein Pick-up aussehen: Da wäre vorn ein nahezu geschlossener Grill anstelle des typischen Schlunds asiatischer Pick-ups. Drüber gibt's ein Tagfahrlicht in Baggerzahn-Optik, seitlich kräftige Nüstern mit inte-

grierten LED-Scheinwerfern, schließlich einen Unterfahrschutz und zwei schmückende rote Abdeckungen. Hinter ihnen verbergen sich Abschleppösen.

Seitlich verleiht die schräge Dachlinie der Karosserie ordentlich Schwung. Unten sind Radläufe und die empfindlichen Schweller schützend beplankt. Darüber hinaus beweisen die KGM-Designer Liebe

zum Detail. Mit angedeuteten Griffen sowohl vorn auf den Radläufen als auch weiter hinten für den eleganten Übergang vom Fahrerhaus zur Pritsche. Davor schimmert silbrig die Silhouette eines Nashornschädels. Musso heißt schließlich Nashorn auf Koreanisch, womit die Herkunft dieses Pick-ups geklärt wäre. Aber noch nicht das Fabrikat. KGM ist die noch junge Nachfolgemarke von Ssang-Yong, ein Unternehmen mit wechselhafter Geschichte und ebenso wechselhaftem Besitz. Einst bekannt für eher grob und ungeschlachtet gestaltete Fahrzeuge.

SUV-SCHICK UND PRITSCH

Ganz anders der Musso EV. Aber kann der Schöne auch anpacken? Basis des Pick-ups ist der KGM Torres EVX, ein SUV mit elektrischem Frontantrieb. Für den Schritt zum Pick-up rasiert KGM das Heck ab und ersetzt es durch eine Pritsche. Radstand und Länge wachsen mit diesem Schritt jeweils um rund einen halben Meter. Damit streckt sich der Koreaner auf 5,16 Meter, bleibt indes zwei Handspannen unterhalb klassischer Midsize-Wettbewerber.

Die Ladebordwand klappt dank Dämpfern links und rechts leichtgängig auf und ab, seitliche Trittstufen helfen



Halbstark: Die Pritsche trägt 500 Kilogramm, eine Europalette passt nur längs drauf (o. li.).

Gene eines SUV: geräumiges Cockpit mit bequemen Sitzen (o. re.).

Zusatzzahl: dreisitzige Rückbank mit geteilt klappbarer Rückenlehne (u. li.).

Gemacht für Profis: Pick-up im Baustellen- und Kommunal-Anzug (u. re.).



beim Entern der Ladefläche. Sie ist rundum mit Kunststoff verkleidet und misst in Länge und Breite 1,52 auf 1,35 Meter. KGM spricht zwar von Palettenmaß, doch Vorsicht, die Europalette passt nur längs ins Heck. Fracht lässt sich mit insgesamt acht Zurrösen sichern. Die Nutzlast beläuft sich je nach Variante auf rund eine dreiviertel Tonne. Auf der Pritsche gestattet KGM davon nur eine halbe Tonne. Nicht genug? Der Stromer darf 1,8 Tonnen ziehen, mit Allradantrieb hat der Autobauer das Spektrum jüngst auf 2,3 Tonnen erweitert. Somit entpuppt sich der Musso EV wie andere E-Pick-ups eher als Halbstarker in seinem Segment.

Das trifft auch auf den Antrieb zu. Serienmäßig fährt der KGM als Fronttriebler mit einer Leistung von 152 kW/207 PS und 339 Nm Drehmoment vor. Gegen einen Aufpreis von netto 3.361 Euro fügt der Hersteller eine zweite E-Maschine mit identischer Potenz an der Hinterachse hinzu. Daraus resultiert eine Systemleistung von 175 kW/238 PS. Mit vier Fahrmodi stellt sich der Pick-up auf unterschiedliche Anforderungen ein. Im Bauch hält eine Lithium-Eisenphosphat-Batterie 80,6 kWh Energie bereit. Geladen wird vorne links über dem Radlauf mit maximal 120 kW, ein eher mäßiges Tempo.

Zu den Überraschungen des KGM Musso EV zählt sein geräumiges und gut ausgestattetes Cockpit – SUV-Schick statt Pick-up-Arbeitsmaschine. Der Platz in der ersten Reihe ist üppig, die Sitze sind bequem und duften in gehobener Ausstattung dezent nach Leder. Dahinter bleibt genug Raum für Passagiere. Im Stil der aktuellen Mode ist das Lenkrad mehreckig geformt. Seine diversen Tasten sind für die Grundfunktionen der Fortbewegung verzichtbar. Vor dem Fahrer dehnt sich ein guter halber Meter Glas mit zwei Displays. Die Armaturen sind eher verspielt als gut ablesbar. Und wer die Klimatisierung einstellen will, muss erst per Tastendruck das entsprechende Menü öffnen, denn praktische Drehregler sind Fehlanzeige.

ORDENTLICHER ANTRITT

Auch unterwegs profitiert der KGM Musso EV von seinen SUV-Genen. Da wäre ein Antritt mit ordentlich Wumms der zweimotorigen Variante, eine gut abgestimmte Lenkung sowie ein vergleichsweise komfortables Fahrwerk dank der Mehrlenker-Hinterachse mit Schraubenfedern. Eine Niveauregulierung hält das Heck in der Waagerechten. Sonderlich gelenkig ist der Pick-up allerdings nicht, da müssen Rückfahrkamera plus Einparkhilfen

vorne wie hinten unterstützen. Was der Fahrer übersieht, entdeckt der serienmäßige Totwinkel-Assistent. Ohnehin fährt bereits serienmäßig ein ganzes Rudel Helfer mit.

Netto geht's beim KGM Musso EV bereits mit 35.286 Euro für die Variante „Core“ los – nahezu voll ausgestattet von Leichtmetallrädern über das Navi bis zur Zweizonen-Klimaanlage. Auf der Liste der Extras stehen lediglich vier Positionen: Allradantrieb, Metallic-Lackierung, Wärmepumpe und elektrisch verstellbare Sitze mit Belüftung vorn sowie Sitzheizung reihum. Beachtung verdient die Garantie: sieben Jahre oder 150.000 Kilometer Vollgarantie, gar zehn Jahre oder eine Million Kilometer auf die Antriebsbatterie. Sieh an, der KGM Musso EV ist sogar mehr als ein Goldstück.

hm

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Themenseite Pick-ups

Wer wissen will, was die Konkurrenz so draufhat, wird in unserer Marktübersicht fündig:
handwerk-magazin.de/pick-ups

TRANSPORTERMARKT

LEICHTES Wachstum



März-Bilanz: 47.004 neue Transporter brachten die Fahrzeughalter auf die Straße.

Vier Prozent besser als noch vor einem Jahr – die heimischen Halter haben dem Markt für Transporter und Pkw-Utilities im Monat März einen leichten Push gegeben. Unterm Strich waren es 47.004 Neuzulassungen (+1.768 Einheiten). Wie der Marktbeobachter Dataforce aus Frankfurt am Main mitteilte, kam dieses Plus „durch deutlich gesteigerte Elektrozulassungen“ zustande. Diese seien um fast 50 Prozent gestiegen, hieß es in einer Mitteilung. Diesel-Transporter mussten mit einem Minus von zwei

Prozent ebenso Federn lassen wie Benzin (–13 Prozent). Der Blick in die Kanäle zeigt, dass Relevanter Flottenmarkt und Fahrzeugbau (je +1,0 Prozent) kaum zulegten, hingegen die Autovermieter und der Fahrzeughandel für Wachstumsschübe im Markt sorgten (+21 Prozent und +7 Prozent). „Das Wachstum kommt also erneut eher aus Kanälen, die weniger die reale Marktnachfrage abbilden und ein Hinweis für vermehrte Zulassungen über taktische Kanäle sind“, kommentierte Dataforce. **pn**

KFZ-HANDWERK

EU reformiert DATENZUGANG

Die EU hat den Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen (RMI) sowie On-Board-Diagnosedaten (OBD) neu geregelt – und damit freie Werkstätten gestärkt. Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) begrüßt die Überarbeitung von Anhang X der europäischen Typgenehmigungsvorschriften als einen wichtigen Schritt für einen fairen Wettbewerb und Datenzugang im Aftermarket. Die Vorgaben gelten antriebsunabhängig und erweitern die Informationspflicht der Hersteller deutlich. Künftig müssen sie umfassende Diagnose- und Softwaredaten bereitstellen – einschließlich Kalibrierungsinformationen für Assistenzsysteme und Anforderungen für den Umgang mit Hochvoltbatterien. Offene, standardisierte Schnittstellen sollen den Softwarezugang, die Neuprogrammierung von Steuergeräten und die Teileaktivierung erleichtern. Die Daten müssen in maschinenlesbarer Form und in gleicher Detailtiefe wie herstellereigenen verfügbar bereitgestellt werden. „Moderne Fahrzeuge sind hochkomplexe, digital gesteuerte Systeme. Ohne präzise Daten, Softwarezugang und Kalibrierungsinformationen ist eine fachgerechte Reparatur nicht mehr möglich“, betonte ZDK-Präsident Thomas Peckruhn. „Die neuen Vorgaben schaffen hier endlich die notwendige Klarheit.“ **sah**

ELEKTRO-AUTOS I

Mehr REICHWEITE und Ladeleistung

Laut dem „Electromobility Report 2026“ des Centers of Automotive Management (CAM), einem unabhängigen Institut für Automobil- und Mobilitätsforschung an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Bergisch Gladbach, haben Elektrofahrzeuge in den vergangenen Jahren spürbare Fortschritte gemacht. So stieg zwischen den Jahren 2022 und 2026 die durchschnittliche Reichweite der Stromer von 376 auf 480 Kilometer. Gleichzeitig legte die Ladeleistung deutlich zu: von 116 auf 171 kW. Beides weist auf deutliche technologische Verbesserun-

gen bei E-Fahrzeugen hin, so das CAM in einer Mitteilung. Besonders dynamisch entwickeln sich laut den Wissenschaftlern kleinere und mittlere Fahrzeugklassen, sie gewinnen dem Report zufolge zunehmend an Relevanz. So sei ihr Anteil deutlich von 10,3 Prozent im Jahr 2024 auf 24,3 Prozent im Jahr 2026 geklettert. Als Erklärung für diesen Trend gibt das CAM das größere BEV-Angebot bei Minis, Kleinwagen und in der Mittelklasse an. Im Untersuchungszeitraum habe sich dieses von 17 auf 29 Modelle erhöht. **sah**



Akku für den Vortrieb: Der Durchschnittspreis eines E-Autos beträgt hierzulande aktuell 52.934 Euro.

Mehr Sicherheit durch **PRÜFUNGEN**

Dekra weist darauf hin, dass betrieblich genutzte Elektrofahrzeuge und Ladekabel der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) unterliegen und regelmäßig von einer qualifizierten Elektrofachkraft geprüft werden müssen. Die Kontrollen sind vor der ersten Inbetriebnahme, nach jeder Änderung oder Instandsetzung sowie in regelmäßigen Abständen erforderlich. Sie dienen vor allem dem Schutz vor Stromunfällen, Bränden und technischen Defekten. Dekra empfiehlt Arbeitgebern außerdem, auf eine rechtssichere Dokumentation zu achten. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Erstprüfung entfallen, etwa wenn eine Herstellerbescheinigung die Einhaltung der DGUV V3/V4 bestätigt. Für Ladekabel gilt dies jedoch nicht. Wichtig: Bei Fahrzeugen ersetzt die DGUV-Prüfung nicht die reguläre Fahrzeugprüfung. **sah**



Keine Ausnahme: Ladekabel müssen immer vor dem Ersteininsatz vom Profi geprüft werden.

70



Prozent der Fuhrparkleiter möchten mit dem Einsatz rein batterieelektrischer Pkw im Fuhrpark ihre CO₂-Bilanz verbessern. Das geht aus dem aktuellen „DAT Barometer“ hervor, für das über TeleResearch 90 Interviews von Fuhrparkleitern durchgeführt wurden. Übrigens geht jeder Zweite den Schritt in Richtung E, weil er Anfragen von Dienstwagenfahrern erhält.

KRÄFTIGE Arbeitstiere



VW Crafter als Schüttgutprofi: der Drei-Seiten-Kipper von Schoon.

Volkswagen Nutzfahrzeuge erweitert das Crafter-Programm um zwei neue Aufbauten: die Drei-Seiten-Kipper-Lösung von Schoon sowie die „Athlet S+“-Modelle von Spier. Der „SchoonKipper“ ist etwa auf effizienten Transport von Schüttgut ausgelegt und lässt sich mit branchenspezifischem Zubehör wie Boxen oder Laubgitteraufsätzen konfigurieren. Er erfüllt die Norm DIN EN 12642 XL und soll unter anderem eine niedrige Beladehöhe, hohe Punktlast sowie Korrosionsschutz durch Feuerverzinkung bieten. Die Preise starten bei 54.216 Euro netto. Die „Athlet S+“-Modelle setzen auf einen leichten Kofferaufbau für mehr Nutzlast. Je nach Variante sind Ladevolumina von 15,3 bis 20,5 Kubikmetern möglich. Die Kofferaufbauten sind für verschiedene Motor- und Getriebevarianten des Crafter erhältlich. Einstiegspreis: ab 54.852 Euro netto. Die Newcomer können direkt über Volkswagen-Nutzfahrzeuge-Händler bestellt werden. **sah**

schutz durch Feuerverzinkung bieten. Die Preise starten bei 54.216 Euro netto. Die „Athlet S+“-Modelle setzen auf einen leichten Kofferaufbau für mehr Nutzlast. Je nach Variante sind Ladevolumina von 15,3 bis 20,5 Kubikmetern möglich. Die Kofferaufbauten sind für verschiedene Motor- und Getriebevarianten des Crafter erhältlich. Einstiegspreis: ab 54.852 Euro netto. Die Newcomer können direkt über Volkswagen-Nutzfahrzeuge-Händler bestellt werden. **sah**

IAA TRANSPORTATION 2026

Ab jetzt gibt's **TICKETS**

Wer seinen Besuch der IAA Transportation (15. bis 22. September) in Hannover schon fest geplant hat, der kann sich ab sofort online für eine der zahlreichen Ticketoptionen entscheiden. „Erleben Sie hautnah, wie unsere Aussteller mit innovativen Produkten die Zukunft der Nutzfahrzeugindustrie gestalten. Das Programm der IAA Conference verspricht zudem spannende Diskussionsrunden, eine Bandbreite an Fachvorträgen und den Austausch mit hochrangigen internationalen Expertinnen und Experten“, erklärte Jürgen Mindel, Geschäftsführer des Verbands der Automobilindustrie (VDA). „Ein besonderes Highlight ist auch in diesem Jahr das Familien- und Fahrerwochenende, bei dem Groß und Klein gemeinsam die spannenden Neuheiten der Branche und ein abwechslungsreiches Programm entdecken können.“



Test Drives: Bei diesem Format können Besucher spannende Nutzfahrzeug-Newcomer testen.

Die verschiedenen Ticketkategorien:

- Dauerkarte: Online 74 Euro/vor Ort 85 Euro
- Tagesticket: 28 Euro/32 Euro
- Nachmittagsticket: 13 Euro/15 Euro
- Tagesticket Wochenende: 10 Euro/ermäßigt 9 Euro
- Exklusivticket Pressetag: 69 Euro/79 Euro **pn**

Liquidität SCHÜTZEN

Weltweite Krisenstimmung. Sie macht Liquidität für Unternehmer zu einem knappen Gut. Forderungsausfälle sind aktuell besonders häufig – und gefährlich. Die Warenkreditversicherung federt das Risiko ab. Gleichzeitig verlangen auch die Kunden nach Sicherheit. Hier heißt die Lösung: Bürgschaft. Wie sich Handwerksunternehmer jetzt sicher aufstellen.

Autor **Uwe Schmidt-Kasperek**

D

Der aktuelle USA-Israel-Krieg gegen den Iran hat weltweit einen globalen Rohstoffschock ausgelöst. „Die Eskalation im Nahen Osten belastet die Rohstoffmärkte massiv. Wie stark sich der Schock auf die gesamte Wertschöpfungskette auswirken wird, hängt davon ab, ob und wann der Konflikt zum Stillstand kommt“, sagt Simon Lacoume, Branchenanalyst beim Kreditversicherer Coface.

Schon vor der aktuellen Eskalation waren die Rahmenbedingungen für viele Betriebe schwierig. „Hohe Energie- und Arbeitskosten, im internationalen Vergleich hohe Steuern sowie eine über-

bordende Bürokratie, oft in Form unnötiger Berichtspflichten, setzen die Unternehmen seit Jahren unter Druck“, sagt Helena Melnikov, Hauptgeschäftsführerin der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK).

Hinzu kommt: Die Handwerksbetriebe leiden schon länger unter einer schwachen Nachfrage. „In den vergangenen Monaten überwogen erneut die negativen Umsatzmeldungen“, heißt es in der Studie „Wirtschaftslage und Finanzierung im Handwerk 2025/26“ der Creditreform Wirtschaftsforschung, die im März 2026 vorgelegt wurde. „25,5 Prozent der Unternehmen verzeichneten Umsatzrückgänge, während nur 22,2 Prozent ein Umsatzplus meldeten.“

Die Entwicklung könnte sich nun noch verschärfen. Gute Liquidität wird daher für Unternehmerinnen und Unternehmer im Handwerk existenziell.

FORDERUNGS-AUSFALLSCHUTZ: DAS IST MÖGLICH

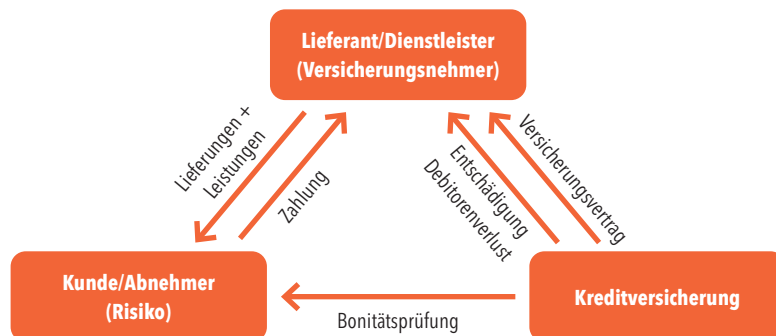
Die Bonität ihrer Kunden können Unternehmer kaum zuverlässig einschätzen – gleichgültig, ob die Kunden groß, klein, alteingesessen oder neu sind. Eine Pleite kann jeden treffen. Eine zuverlässige Zahlungssicherheit gibt es nicht. Unternehmer, die sich vor Nichtzahlern schützen wollen, haben drei Möglichkeiten:

- # Sie können den Kunden um Vorkasse bitten und gefährden dann möglicherweise den Auftrag.
- # Sie verkaufen ihre offenen Forderungen an ein Factoring-Unternehmen. Doch Factoring ist teuer.
- # Sie nutzen Service und Schutz eines Warenkreditversicherers. Er springt



Schema Warenkreditversicherung

Eine Warenkreditversicherung bietet Lieferanten die Absicherung ihres Forderungsausfallrisikos. Beahlt ein Kunde des vorleistenden Unternehmens seine Rechnung verzögert oder gar nicht, bietet ein Warenkreditversicherungsvertrag Sicherheit. Der Kreditversicherer erstattet dem Versicherungsnehmer die ausgefallene Forderung in der zuvor vereinbarten Höhe.



Quelle: Enser Versicherungskonto (EVK)

bei Zahlungsverzug oder Forderungsausfall ein. Da die Versicherung die Bonität der Kunden prüft, können Unternehmer frühzeitig erkennen, wann ein Zahlungsausfall droht und sie besser das Geschäft gar nicht eingehen sollten.

Doch bisher liegt die Zahl der Unternehmen in Deutschland, die sich per Assekuranz absichern, bei einem Anteil von höchstens 25 Prozent. So eine Schätzung von Coface. Viele Unternehmer würden den Bedarf für einen solchen Schutz nicht einsehen. Daher liefern viele Handwerker munter Waren und Dienstleistungen – ohne jeden Schutz. „Mit einer Rechnung, die bis zu 180 Tage nach der Ausstellung beglichen werden kann, stellen die Lieferanten ihren Kunden quasi einen Blankokredit zur Verfügung“, sagt Fabian Sarafin von der GFL Maklergesellschaft. Damit gingen sie unkalkulierbare Risiken ein.

WICHTIGER SCHUTZ BEI ZAHLUNGSVERZUG

In der Baubranche ist je nach Kunde und Auftrag ein Zahlungsziel von 30 bis 180 Tagen üblich. Bleibt die Zahlung aus, haben Handwerkerinnen und Handwerker mit einer Warenkreditversicherung bereits Schutz, wenn der Auftraggeber längere Zeit in Zahlungsverzug gerät. Der Versicherungsfall tritt also nicht nur ein, wenn der Auftraggeber Insolvenz anmeldet. Hat der Unternehmer seinen >

Leistung und Kosten Warenkreditversicherung 2026

Unternehmer können ihr Risiko eines Forderungsausfalls mit einer (Waren-) Kreditversicherung minimieren. Sie deckt Rechnungen für Warenlieferungen

und Dienstleistungen ab, wenn Kunden insolvent werden (Delkreder-Risiko). Alphabetisch nach Anbietern sortiert.

ANBIETER	PRODUKT	JAHRESUMSATZ in Euro	KOSTEN PRO JAHR netto – exklusiv Versicherungs- steuer in Euro	SELBSTBETEILIGUNG (SB) BEI SCHADEN DES KUNDEN
ALLIANZ TRADE	Warenkreditversicherung mittlere + größere Firmen	unbegrenzt	individuelle Vereinbarung, wenige Promille des versicherten Umsatzes; Mindestprämie 6.000	10 bis 20 %
ALLIANZ TRADE	Warenkreditversicherung kleine + mittlere Betriebe	bis 20 Mio.	individuelle Vereinbarung, wenige Promille des versicherten Umsatzes; Mindestprämie 2.000	10 bis 20 %
ALLIANZ TRADE	Simplicity	bis 2 Mio.	fixe Prämientarife in 9 Umsatzklassen; Einstandsprämie 2.000	40 % bei Variante Basis; 10 bis 40 % bei Variante Erweitert; abhängig von Bonität des Kunden, Online-Abfrage der Bonität
ATRADIUS	Modula Policy	unbegrenzt	individuelle Vereinbarung	10 %
ATRADIUS	Atradius Direkt	bis 10 Mio.	Prämie je nach Risikoeinschluss ab 1.000	10 %
ATRADIUS	Modula Recht	bis 30 Mio.	individuelle Vereinbarung + 10 % Aufschlag für Roland Rechtsschutz; Mindestprämie 1.200	mindestens 10 % bei KV; 30 % bei Roland Rechtsschutz
ATRADIUS	Modula Kompakt	bis 10 Mio.	individuelle Vereinbarung; Mindestprämie 1.200	mindestens 10 %
ATRADIUS & VERBAND DER VEREINE CREDITREFORM	CrefoEVA	unbegrenzt	individuelle Prämie, je nach Versicherungssumme und Laufzeit, keine Mindestprämie	10 %
COFACE	EasyLiner	2–20 Mio.	Kalkulation anhand Umsatz und weniger weiterer Parameter	10 % – netto ³⁾
COFACE	TradeLiner	ab 5 Mio.	Kalkulation anhand Umsatz und weniger weiterer Parameter	10 % – netto ³⁾
CREBITA¹⁾	crebita.select	unbegrenzt	Limitprämie, abhängig von Bonität des Auftraggebers, Höhe der Versicherungssumme und Laufzeit, Kreditprüfungsgebühren inländische Risiken 25 Euro netto/ausländische Risiken 50 Euro netto	für Versicherungsnehmer von 10 bis 50 % wählbar
R+V	Warenkreditversicherung	unbegrenzt	individuelle Vereinbarung	Brutto-Forderungen ²⁾ 30 %; Netto-Forderungen ³⁾ 20 %; Mindest-SB 250 Euro; individuell andere Beträge wählbar
VHV	Firmenprotect + Forderungsausfall	bis 15 Mio.	individuelle Vereinbarung, Mindestbeitrag netto 500 Euro; Basis: ab 510; Basis Bau ab 612 Euro (Jahresbeitrag; bei unterjährigem Beginn anteilig), Einzelabsicherung Mindestbeitrag 350 Euro	unbestrittene Forderungen 10 %; bestrittene Forderungen 30 %; mindestens 500 Euro
ZURICH	WKV	ab 1 Mio.	individuelle Vereinbarung; Mindestprämie 7.500	10 % benannte Kunden; andere bis 20 Prozent

Quelle: Angaben der Anbieter, Stand 03/2026; 1) Versicherungsvertreter, Risikoträger ist die R+V Versicherung. 2) Bruttoforderung inklusive Allphasen-Netto-Umsatzsteuer; ist die Regel, bei Nennung des prozentualen Selbstbehaltes. 3) ohne Allphasen-Netto-Umsatzsteuer.

MITVERSICHERUNG VON FORDERUNGEN AN PRIVATPERSONEN	LEISTUNG AUCH BEI ZAHLUNGSVERZUG – FRIST	BESONDERHEIT
bis 15.000 Euro	ja – ab 60 Tagen nach Einreichung Schaden-Inkassoformular	Fabrikationsrisiko 180 Tage; Karenz für Rücklastschrift; Zahlungszielverlängerung ohne Rücksprache; vorläufige Entschädigung für bestrittene Forderungen bis individuellen Höchstbetrag; Deckung öffentlich-rechtlicher Auftraggeber; separate Absicherung des Insolvenzanfechtungsrisikos
nein	ja – ab 60 Tagen nach Einreichung Schaden-Inkassoformular	Fabrikationsrisiko 180 Tage; Forderungen mit Zahlungsziel bis 180 Tage; Zahlungszielverlängerungen ohne Rücksprache; schnelle Schadenregulierung; geringer Verwaltungsaufwand; separate Absicherung des Insolvenzanfechtungsrisikos, Kombination mit Allianz Rechtsschutz für bestrittene Forderungen möglich
nein	ja – ab 120 Tage nach Inkassoauftrag	Forderungen mit Zahlungsziel max. 90 Tage; separate Absicherung des Insolvenzanfechtungsrisikos
ja	ja – ab 6 Monaten	Mitversicherung der Inkassokosten optional; Rückvergütung bei Schadenfreiheit; als Ergänzung: Schutz vor Insolvenzanfechtung; Vertragsgestaltung nach Bedarf
ja	optional – ab 5 Monaten	online abschließbar; individuell auswählbare Kriterien; drei Varianten: Direkt Start, Direkt Klassik, Direkt Premium
ja – erhöht prämierelevanten Umsatz	ja – ab 5 Monaten	Verzicht auf Nichtzahlungsmeldung für bestrittene Forderungen bis 10.000 Euro; Übernahme Inkassokosten; frühzeitige Konfliktlösung; außergerichtliche Klärung von Streitigkeiten aus Forderungen, gerichtliche Klärung bestrittener Forderungen
ja – erhöht prämierelevanten Umsatz	ja – ab 5 Monaten	Mitversicherung Inkassokosten optional; Rückvergütung bei Schadenfreiheit; als Ergänzung: Schutz vor Insolvenzanfechtung; Vertragsgestaltung nach Bedarf des Kunden; zusätzlich bei Modula Kompakt Bau: Entschädigung aufgrund eines Sachverständigengutachtens
nein	ja – ab 60 Tagen nach Inkassoauftrag	Online-Kreditversicherung über Creditreform-Plattform „Meine Creditreform“, Absicherung von Einzelforderung in Echtzeit, einfaches Handling durch stark reduzierte Obliegenheiten
nein	ja – 90 Tagen	einfache Verwaltung, Inkasso für (auch teilweise) versicherte Forderungen; Online-Kalkulator auf coface.de
u. U. möglich	ja – ab 60 bis 150 Tagen	umfangreiches Angebot an branchenspezifischen Sonderlösungen und digitale Verwaltung
nein	ja – ab 2 Monaten	in Echtzeit abschließbar für Einzelrisiken im In- und Ausland; frei wählbare Versicherungssummen, flexible Laufzeiten und Kündigungsfristen, wählbarer SB, ohne Rahmenvertrag, ohne Mindestprämie, kostenfreie Registrierung, sofort dokumentierter Versicherungsschutz, keine Eigentumsvorbehaltsregeln, Antworten in Echtzeit bis 150.000 Euro, darüber hinaus in 2 Werktagen, feste Zusagen für 3 Monate fortlaufend
ja	ja – ab 2 Monaten	Fabrikationsrisiko für 12 Monate; optional Insolvenzanfechtungs- und Rechtsschutz zur Durchsetzung bestrittener Forderungen und diverse weitere Klauseln
ja – auch öffentliche Auftraggeber	ja – ab 3 Monaten	speziell für Baubranche; Vorabentschädigung für bestrittene Forderungen, wenn unabhängiges Sachverständigengutachten zur Vorfinanzierung der gerichtlichen Auseinandersetzung; bis 10.000 Euro ohne Vorlage dieses Gutachtens; Absicherung von Einzelrisiken bis maximal 12 Monate
nein	ja – ab 6 Monaten	keine

Bürgschaftsversicherung Schutz für Gründer

Die Tarife gelten für einen Handwerksbetrieb, der jünger als ein Jahr ist. Aufgeführt sind Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften von

Versicherern, mit einer Rahmenhöhe von 50.000 Euro. Sie werden unbesichert vergeben (sortiert nach Prämienhöhe).

VERSICHERER	TARIF	MAX. EINZELLIMIT in Euro	JAHRESPRÄMIE in Euro	WEITERE INFORMATIONEN
GOTHAER	ClassicEasy	50.000	375	nur digitale Bürgschaften
AXA	BonLine M Variante 2	15.000	400	keine
VHV	Start / Standard	15.000	400	höhere Rahmen möglich, dann aber besichert, eine kalenderjährliche Abrechnung ist gegebenenfalls nachteilig
R+V	Existenzgründer	34.000	644	Einzellimit gegen Prämiennachlass reduzierbar
WÜRTTEMBERGISCHE	Tarif 1	50.000	900	Einzellimit gegen Prämiennachlass von 150 € auf 15.000 € reduzierbar

Quelle: buergschaft24.de; Stand März 2026. Erläuterungen: ANZ = Anzahlungsbürgschaft, unbesichert: Es muss keine Sicherheit in Form von Bargeld, Verpfändung oder Bankbürgschaft für die Nutzung des Bürgschaftsrahmens zur Verfügung gestellt werden; max. Einzellimit: maximale Risikoübernahme für einen Auftrag

Bürgschaftsversicherung Schutz für Etablierte

Die Tarife gelten für einen Malerbetrieb, der seit fünf Jahren existiert und einen Creditreform-Bonitätsindex von 270 aufweist. Aufgeführt sind

Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften von Versicherern, mit einer Rahmenhöhe von 150.000 € - unbesichert (sortiert nach Prämienhöhe).

VERSICHERER	TARIF	MAX. EINZELLIMIT in Euro	JAHRESPRÄMIE in Euro	WEITERE INFORMATIONEN
ZURICH	KTV Basic	50.000	850	Rahmenhöhen stufenweise wählbar, im Beispiel: 100.000 €. max. Einzellimit bei 50 % vom Rahmen, keine Sondertexte
ERGO	Kompakt	45.000	1.125	Sondertexte möglich
GOTHAER	ClassicEasy	60.000	1.125	nur digitale Bürgschaften, Sondertexte möglich
AXA	BonLine M Variante 2	45.000	1.200	Sondertexte möglich
VHV	Standard	45.000	1.200	Sondertexte möglich
PROVINZIAL	Bürgschaftsversicherung Plus	150.000	1.200 bis 1.650	bei Stellung von Sicherheiten Beitragsnachlass, Einzellimit bei 30 %, gegen Prämienzuschlag erhöhbar
R+V	VC	90.000	1.382	Einzellimit gegen Prämiennachlass reduzierbar, Sondertexte möglich
ALLIANZ TRADE	Smart	75.000	1.755	keine Sondertexte
VKB	Bürgschaft Vario	100.000	1.794	Einzellimit gegen Prämiennachlass von 303 € bis auf 30.000 € reduzierbar, bessere Bonitäten deutlich günstiger, Sondertexte möglich
COFACE	Kompakt	75.000	1.800 bis 3.000	Prämie für Bereitstellung des Rahmens, Bürgschaftsabruf kostet 0,2 % extra; ANZ inklusive; 10 bis 20 % besichert ab 100.000 €, darunter besicherungsfrei, Sondertexte möglich
WÜRTTEMBERGISCHE	Tarif 1	150.000	1.948	Einzellimit gegen Beitragsnachlass von 325 € auf 45.000 € reduzierbar
ALLIANZ TRADE	Dispo	30.000	3.348	Sondertexte möglich

Quelle: buergschaft24.de; Stand März 2026. Erläuterungen: ANZ = Anzahlungsbürgschaft, unbesichert: Es muss keine Sicherheit in Form von Bargeld, Verpfändung oder Bankbürgschaft für die Nutzung des Bürgschaftsrahmens zur Verfügung gestellt werden; max. Einzellimit: maximale Risikoübernahme für einen Auftrag

Kunden bereits mehrmals erfolglos gemahnt, übernimmt der Versicherer die Forderung – und zahlt sie meist in Höhe von 90 Prozent des Rechnungsbetrags an den Handwerker aus. Die VHV Versicherung gewährt hier beispielsweise nach drei Monaten, die R+V Versicherung sogar schon nach zwei Monaten Versicherungsschutz. Verläuft das Inkassoverfahren erfolgreich und der Versicherer erhält 100 Prozent der Forderung nebst

Übersicht Versicherungsmakler für Kreditversicherungen

Neben großen internationalen Maklern gibt es eine ganze Reihe kleiner und mittelständischer Anbieter, die neben Warenkreditversicherungen auch Kautionsversicherungen und Vertrauensschaden-Policen anbieten (Sortierung alphabetisch).

- # Aon Deutschland GmbH & Co. KG: aon.com
- # CCC Com Credit Contor Maklergesellschaft mbH & Co. KG: ccc-bremen.de
- # CFM GmbH & Co. KG: cfm-kg.com
- # CTG Credit Team GmbH: credit-team.de
- # Delva Makler für Kreditversicherung und Factoring e.K.: delva.de
- # Ecclesia Credit: ecclesia-credit.de
- # Enser Versicherungskontor GmbH: evk-oberense.de
- # Funk Gruppe GmbH: funk-gruppe.de
- # GfK Gesellschaft für Kreditversicherungsservice mbH: gfkmbh.de
- # GfL Makler- und Beratungsgesellschaft mbH: gfl-broker.de
- # Gossler, Gobert & Wolters Assekuranz-Makler GmbH & Co. KG: ggw.de
- # Gracher Kredit- & Kautionsmakler GmbH & Co. KG: gracher.de
- # Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG: hrp.info
- # HFB Kreditversicherungsmakler: hfbgmbh.de/de
- # Howden Deutschland: howdengroup.com/de-de
- # Marsh GmbH: marsh.com
- # MKM Group GmbH: mkmgroup.de
- # MRH Trowe Credit & Finance: mrh-trowe.com/hansekontor
- # RVM Versicherungsmakler GmbH & Co. KG: rvm.de
- # Schunck GmbH & Co. KG: schunck.de
- # Südvers Holding GmbH & Co. KG: suedvers.de
- # Wa-Ka Kreditversicherungsmakler GmbH: wa-ka.de
- # Willis Towers Watson GmbH: willistowerswatson.com
- # Wirtschafts-Assekuranz-Makler AG: wiass.com

Quelle: Anbieter; Homepage

Nebenforderungen, zahlt er bei der Endabrechnung den Einbehalt von zehn Prozent ebenfalls an den Handwerker aus. Im Insolvenzfall müssen Unternehmer hingegen damit rechnen, dass sie nur 90 oder vielleicht sogar nur 70 Prozent der Forderung erhalten. Denn: Je nach Tarif und Versicherer schwanken die Selbstbeteiligungen.

KEIN ZUSÄTZLICHES RISIKO IN RISIKOREICHEN ZEITEN

Gute Geschäfte sind für Peter Mühlstädt nur solche, bei denen das Risiko gering ist. Insbesondere, weil sein Unternehmen aktuell sehr gut läuft. „Wir wachsen derzeit um 300 Prozent pro Jahr“, sagt der Geschäftsführer der pro ITECH Chiller GmbH aus Berlin. Das Unternehmen produziert Kühlanlagen und Wärmepumpen und verkauft sowohl an Industriekunden als auch an Privathaushalte. Zudem bietet der Unternehmer eine Energieberatung und natürlich umfassenden Reparaturservice. In Deutschland beschäftigt er sieben Experten. Am Produktionsstandort in der Türkei sind es 30 Personen. Mühlstädt erklärt: „Wir sind mehr als voll ausgelastet und arbeiten viel mit Subunternehmern und suchen, was immer schwerer wird, ständig Fachleute.“

In Sachen Sicherheit hebt sich Mühlstädt von der Branche ab. „Eigentlich ist es üblich, 30 Prozent bei Bestellung, 30 Prozent bei Lieferung und 40 nach Montage zu zahlen. Das machen wir nicht mit“, so der Manager. Er verlangt von seinen Kunden 50 Prozent Anzahlung und 50 Prozent der Kaufsumme bei Lieferung. „So kann ich immer noch den Stecker ziehen. Alles andere ist heute Harakiri“, erläutert er sein Risikoempfinden. Die Zeiten seien eben sehr unsicher.

Zudem sei die Zahlungsmoral in den letzten Jahren immer schlechter geworden. „Kleine Firmen kommen oft unverschuldet in die Insolvenz, denn sie werden von Großunternehmen mitgerissen“, weiß Mühlstädt. Daher sollten Kunden grundsätzlich bezüglich ihrer Bonität überprüft werden. Das gelte vor allem für neue Kunden und sei bei Privatkunden oft besonders schwierig. „Das machen wir daher professionell über den Warenkreditversicherer Coface“, erläutert er. Verweigert Coface ein Kreditlimit, verlangt er vom Auftraggeber Vorkasse – an-



»Aktuell erhält nicht jeder, der eine Bürgerschaft anfragt, eine Zusage.«

Ulf Papke, Versicherungsmakler aus Münster.

derfalls steigt er aus dem Geschäft aus. Seit vielen Jahren – Mühlstädt war früher im Lebensmittelsektor selbstständig – setzt er auf die Warenkreditversicherung. Früher hätte er aber nur Großaufträge abgesichert. „Heute gehe ich gar kein Risiko mehr ein.“ Der Aufwand sei auf jeden Fall vertretbar. „Viele Chef-Leasingfahrzeuge kosten deutlich mehr als wir jährlich für die Warenkreditversicherung zahlen“, stellt der Unternehmer fest. Mühlstädt schätzt an seinem Versicherer dessen Internationalität. „Gleichzeitig gibt es die persönliche lokale Betreuung am Standort Berlin, die immer erreichbar ist und über ein unglaubliches Netzwerk verfügt.“

HINWEIS AUF KREDITVERSICHERER WIRKT WUNDER

Tatsächlich wirkt der Versicherer auch auf die Zahlungsmoral der meisten Kunden. Mühlstädt: „Wenn wir Zahlungsprobleme bekommen, sagen wir ganz offen, dass wir das dem Warenkreditversicherer melden müssen.“ Dann würden die meisten sofort zahlen, denn mit einer solchen Meldung würde das öffentliche Bonitätsrating verschlechtert und die Banken würden hellhörig. „Geschäftsführer, >



»Betrug wird immer raffinierter – guter Schutz ist wichtig.«

Marie-Christine Kragh, Leiterin Vertrauensschadenversicherung bei Allianz Trade.

das dürften nicht alle Unternehmerinnen und Unternehmer wissen, geraten schnell in die strafrechtlich relevante Insolvenzverschleppung“, warnt der Unternehmer. Vielfach wäre ausreichend Gewinn vorhanden, doch das Unternehmen sei nicht liquide genug, um alle Forderungen zu begleichen. Damit sei es insolvent.

WIRTSCHAFTLICHE TRANSPARENZ NOTWENDIG

Auch für kleinere Bauhandwerker ist es wichtig, dass sie vor allem Kreditauskunfteien aktuelle und umfassende Bilanzzahlen zukommen lassen.

Die Meldungen an Unternehmen wie Creditreform aus Neuss oder CRIF aus Karlsruhe sollten umfassend sein. Dann erhöht sich nämlich meist das sogenannte Limit für die Handwerker und Handwerkerinnen. Denn Kreditauskunfteien und Kreditversicherungen arbeiten eng zusammen. Handwerker können bei guter Bewertung größere Lieferungen auf Zahlungsziel vereinbaren. Das sichert ihnen Kundenaufträge und schützt ihre Liquidität. Wichtig ist eine offensive Kommunikation über den Geschäftsverlauf. „Liegen den Bonitätsbewertern

keine Daten vor, kann es Unternehmen passieren, dass sie trotz optimaler Geschäftslage ein schlechtes Rating erhalten“, warnt Kautionsversicherungsmakler Alfons-Maria Gracher aus Trier. Der Experte rät zu offener Information, zudem sei ein Liquiditätsplan Voraussetzung für einen positiven Ausblick. „Tauschen Sie sich aus eigenem Antrieb heraus regelmäßig – wenigstens quartalsweise – mit Finanzierern und Kreditgebern aus“, rät er. Falls beispielsweise Inkassoaufträge gegen das eigene Unternehmen laufen und diese lediglich aus Mängelrügen resultieren, sollte dieses Detail aktiv gegenüber Kreditauskunfteien und Kreditversicherern kommuniziert werden. So verhindern Unternehmer, dass diese irrtümlich von einer Zahlungsunfähigkeit als Ursache ausgehen.

Exkurs: Nach Aussage von Experten gibt es bei Arbeitsgemeinschaften, die

von mehreren Unternehmen teilweise nur für ein Bauprojekt gegründet werden, öfter Schwierigkeiten bei der Bonitätsbewertung. Denn für diese Neugründungen gibt es keine historischen Bilanzdaten. „Sie sind die Grundlage, auf der die Kreditversicherer ihre Deckungszusagen gewähren“, erläutert der Managing Director Angelo Piazzoli von der Gesellschaft für Kreditversicherungsservice (GfK). In solchen Fällen werden die Kreditversicherer meist durch den Makler mit weiteren Daten und Informationen über die Bonität der einzelnen Unternehmen unterstützt.

Einen Überblick über Standards am Markt hat handwerk magazin bei allen großen Warenkreditversicherern erhoben. Die Tabelle auf den Seiten 58/59 gibt einen Überblick über Tarife, Konditionen und Besonderheiten. So kann jeder Unternehmer prüfen, welches Angebot sei-

Vertrauensschadenversicherung Guter Betrugsschutz

Die Digitalisierung und die zunehmenden Fähigkeiten von künstlicher Intelligenz nutzen Betrüger, um an Daten von Unternehmen zu kommen und diese zu erpressen. Geschäftsführer können dabei in eine Haftungsfalle tappen. Wie sie sich schützen können.

Eine Vertrauensschadenversicherung (VSV) schützt Unternehmen gegen finanzielle Schäden, die durch zielgerichtete kriminelle Handlungen entstehen. Das gilt sowohl für sogenannte „Innentäter“ wie Mitarbeitende oder Zeitarbeitskräfte als auch für externe Dritte, wie Hacker und sogenannte „Social Engineers“, die Mitarbeiter geschickt täuschen. Und hier nimmt der Betrug deutlich zu. Die Täter täuschen mit echt wirkenden Stimmen und Bildern. Mit modernen Tools werden Bilder, Stimmen und Daten manipuliert. Der Betrug wirkt so immer echter. Die Schäden schnellen hoch. Dennoch ist Versicherungsschutz gegen Betrüger kaum verbreitet. Im Schadenfall könnten Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer dann aber in die Haftung geraten. „Die Täter erreichen beim Betrug höhere Effizienz und vor allem mehr Glaubwürdigkeit“, sagt Marie-Christine Kragh, Leiterin Vertrauensschadenversicherung bei Allianz Trade. Die Täter würden so immer professioneller. Das Ausnutzen von künstlich erzeugten Stimmen und Bildern für die Vertrauensbildung sei ein mächtiges Werkzeug. Kragh: „Eine gut formulierte E-Mail ist eine Sache, aber wenn der falsche Chef plötzlich mit der echten Stimme spricht oder auch echt aussieht und im Zweifelsfall in seinem

authentischen Büro zu sehen ist, dann ist das nochmals eine ganz neue Dimension, die in vielen Fällen auch bei geschulten Mitarbeitenden häufig alle Zweifel verschwinden lässt.“

Die Schadenstatistik von Allianz Trade zeigt stark steigende Fallzahlen. Schäden für Unternehmen durch die „Fake-President“-Betrugsmasche, bei der sich die Täter als Geschäftsführer ausgeben, haben sich 2024 verdreifacht. 2025 sind diese Taten um weitere 81 Prozent gestiegen.

Trotz der Steigerung beim Betrug durch „Aubentäter“, dem sogenannten „Social Engineering“, sollen „Innentäter“ – also die eigenen Mitarbeitenden – die meisten und auch größten Betrugsschäden anrichten. Die Quote liege bei den Fallzahlen bei 60 Prozent, für die Schadenssummen werden sogar 65 Prozent angegeben. „Das ist für die Unternehmen eine unbequeme und oft unterschätzte Wahrheit“, stellt Kragh fest. Und es sei auch ein Grund dafür, dass die VSV eine sehr geringe Marktdurchdringung habe. Kragh: „Oft geht die Unternehmensleitung von der Devise aus: Meine Mitarbeiter bestehen mich nicht.“

nem individuellen Schutzbedürfnis entspricht.

ERTRAGSERFÜLLUNG, GEWÄHRLEISTUNG UND ANZAHLUNG

Unternehmer müssen immer häufiger für einen Großteil der vereinbarten Leistungen Bürgschaften stellen. So wollen Auftraggeber auf Nummer sicher gehen, dass eine Leistung ordnungsgemäß erledigt wird. Hierfür fordern Kunden oft eine Vertragserfüllungsbürgschaft. Die Sicherheit, dass später Mängel beseitigt werden, möchten Auftraggeber über eine Gewährleistungsbürgschaft absichern.

Aktuell besonders wichtig ist Unternehmen jedoch die Anzahlungsbürgschaft. Denn die Preise für Rohstoffe und Energie steigen durch den Nahost-Konflikt deutlich. Vorleistungen – meist für Bauaufträge – fallen somit höher aus und Anzahlungen werden noch wichtiger, damit der Unternehmer die Kosten ohne Verluste stemmen kann. Diese Anzahlungen schützt eine Anzahlungsbürgschaft. Sie bietet tatsächlich einen Win-win für beide Vertragspartner: Der Auftraggeber hat die Sicherheit, seine Anzahlung vom Bürgen zurückzubekommen, falls der Handwerker den Vertrag nicht erfüllen kann. Gleichzeitig entlastet die Bürgschaft die Liquidität des Handwerkers.

VERSICHERER BIETEN GUTE KONDITIONEN BEI BÜRGSCHAFTEN

Anbieter für Bürgschaften sind Banken, Sparkassen und Versicherungen. Kreditinstitute stufen Bürgschaften als Darlehen ein und verlangen Sicherheiten. Gleichzeitig wird die Kreditlinie bei der Hausbank belastet. Das ist teuer und unvorteilhaft für Unternehmer, sodass sie Bürgschaften besser über eine Versicherung abschließen. Die Vorteile: geringere Sicherheiten und die Finanzierung des Handwerksbetriebs steht auf mehreren Beinen – was die Abhängigkeit von einem Finanzierer reduziert. „Während bei einer Bank noch Extrakosten entstehen, sind bei einer Versicherungslösung sämtliche Kosten in der Jahresprämie enthalten“, nennt Versicherungsmakler Holger Schnittker aus Steinfeld einen weiteren Vorteil. Zudem sei die Abwicklung einer Bürgschaftsversicherung deutlich schneller, da umfangreiche Risikoprüfungen oftmals entfallen.

Bürgschaften können heute oftmals online geordert werden. Wer die Konditionen der verschiedenen Anbieter vergleichen möchte, kann dies beispielsweise bei buergschaft24.de erledigen. Für Handwerk magazin hat der Versicherungsmakler Ulf Papke aus Münster aus der Vergleichsdatenbank unterschiedliche Tarife für Einsteiger und etablierte Handwerksunternehmen ermittelt. Dabei hat er für Existenzgründer den derzeit maximal am Markt verfügbaren Bürgschaftsrahmen von 50.000 Euro zugrunde gelegt. Für Etablierte ist die Summe mit 150.000 Euro dreimal so hoch. In allen Fällen bezog sich die Abfrage auf einen „unbesicherten“ Bürgschaftsrahmen. Das Unternehmen muss also, um die Bürgschaft zu erhalten, keine Sicherheit in Form von Bargeld, Verpfändung oder Bankbürgschaft zur Verfügung stellen.

GROSSES SPARPOTENZIAL BEI DEN PRÄMIEN

Die Auswertung der aktuellen Marktdaten zeigt: Die Prämien fallen sehr unterschiedlich aus. Zudem arbeiten die Bürgschaftsversicherer nicht immer mit einer festen Prämie. Einige Anbieter ermitteln die Gebühr für die Bürgschaft individuell nach Bürgschaftsart, Bürgschaftshöhe, Einzellimit und Bonität. Daher ist ein Preisvergleich für Unternehmer besonders sinnvoll. Diesen Service bieten beispielsweise Kautionsmakler an. „Wir suchen den optimalen Anbieter am Markt und zwar kostenfrei“, so Schnittker, denn den Aufwand zahlen die Assekuranzen über eine Vermittlungsprovision.

Der Service könnte künftig wichtiger werden, denn Experte Papke stellt am Markt eine erste Zurückhaltung bei der Vergabe von Bürgschaftsrahmen durch die Versicherer fest: „Der Markt verändert sich. Unternehmen mit schlechteren Bonitäten, die noch vor einem Jahr Bürgschaften erhalten haben, bekommen aktuell keine mehr“, warnt der Geschäftsführer der Papke Consulting GmbH. Die Versicherer haben ihre Kriterien deutlich verschärft und die Antragsprüfungen dauern erheblich länger. „Das bedeutet, wenn Unternehmen mit Bürgschaftsversicherern zusammenarbeiten wollen, sollten sie sich zeitig um Lösungen kümmern und nicht erst, wenn sie morgen eine Urkunde benötigen“, so der Experte.

So funktioniert Factoring

Nach Leistungserbringung und Rechnungsstellung verkaufen Unternehmer die offene Forderung an den Factoring-Dienstleister. Damit wird die Forderung abgetreten. Der Dienstleister zahlt innerhalb einer kurzen Frist – beispielsweise von 24 Stunden – bis zu 90 Prozent des Rechnungsbetrages aus. Der Dienstleister übernimmt nötigenfalls Maßnahmen zum Mahnwesen und Inkasso. Zahlt der Kunde den vollen Rechnungsbetrag, kehrt der Dienstleister den Restbetrag der Forderung an das Handwerksunternehmen aus. Sollte der Kunde zahlungsunfähig werden, trägt das Factoring-Unternehmen das volle Risiko. Laut dem Informationsdienstleister „Factoring Portal“ liegen die Gesamtkosten des Factorings zwischen 2,8 und 3,5 Prozent des Umsatzes, der über den Dienstleister abgewickelt wird.

Zudem sollten die Handwerksbetriebe eine gute Eigenkapitalausstattung haben und ein positives Jahresergebnis vorweisen können. Papke meint: „Neugründer erhalten zunehmend schwieriger Bürgschaften. Gerade wenn es um risikoreiche Avalklassen – ein anderes Wort für Bürgschaftsklassen – geht, wie Anzahlungsbürgschaften.“ In Avalklassen sind unterschiedliche Avalarten, wie Mängelansprüche, Vertragserfüllung oder An- und Vorauszahlungen, zusammengefasst und nach Risiko sortiert. Papke: „Allgemein kann man sagen, dass Bürgschaften immer mehr als Vertrauensfaktor genutzt werden, gerade in der aktuellen Zeit steigender Insolvenzen.“ Größere Handwerksbetriebe sollten sich daher frühzeitig mit dem passenden Rahmen über mehrere Anbieter für das Jahr eindecken.

Kautionsversicherungsmakler bieten übrigens nicht nur bei der Warenkredit- oder Bürgschaftsversicherung Beratung und Service. Sie beraten auch umfassend bei Liquiditätskonzepten, etwa beim Factoring. Eine Übersicht, die kleine und große Kautionsmakler enthält, finden Sie auf Seite 61.

hm

yvonne.doebler@handwerk-magazin.de



Die Liquidität

ist das Herzstück eines Betriebes. Alle Varianten zum Schutz und zum Aufbau liquider Mittel finden Sie auf handwerk-magazin.de/kategorie/finanzen-versicherungen/

INVESTMENT

Vorherrschender **OPTIMISMUS**

Die jährliche, groß angelegte Befragung von 434 globalen Versicherungen durch das Investmenthaus Goldman Sachs Asset Management zeigt, welche Risiken diese Großinvestoren sehen und welche Investmentpläne sie hegen. Ergebnis: Insgesamt sind die Verantwortlichen trotz aller drohenden Gefahren für die Aktienmärkte optimistisch gestimmt. Details: Mehr als die Hälfte der Versicherer erwartet, dass geopolitische Spannungen sowie eine Rezession oder eine Konjunkturabschwächung in den USA die wichtigsten makroökonomischen Risiken für ihre Portfolios darstellen. Dennoch geht die überwältigende Mehrheit (88 Prozent) davon aus, dass der S&P 500 das Jahr 2026 höher

abschließen wird. Goldman Sachs Global Investment Research erwartet, dass der Index 2026 eine Gesamtrendite von zwölf Prozent erzielen wird, da ein zweistelliges Wachstum des Gewinns pro Aktie, anhaltende wirtschaftliche Resilienz und weitere geldpolitische Erleichterungen günstige Bedingungen für US-Aktien schaffen. 62 Prozent der Versicherer planen in diesem Jahr, ihr investiertes Kapital in Private Assets zu erhöhen. Die Ergebnisse der Befragung „unterstreichen einen anhaltenden Fokus auf künstliche Intelligenz und Private Markets, da Versicherer nachhaltige Quellen für Rendite, Einkommen und Diversifikation suchen“, sagte Mike Siegel von Goldman Sachs. **yd**



Die weltweiten Krisen belasten die Wirtschaft – aber der Aufwärtstrend an den Börsen ist nicht gebrochen.

Finanzspiegel für Unternehmer

Firmendarlehen nach Bonität/Sicherheiten

Kontokorrent	von	8,61 %
	bis	15,31 %

Verzugszins – BGB, VOB

Verbraucher	6,27 %
Unternehmer	10,27 %

Baugeld – Effektivzins¹

	10 J.	15 J.
ING	4,00 %	4,35 %
Commerzbank	4,12 %	4,41 %
Debeka	4,05 %	4,44 %

Festgeld² – 10.000 Euro

	1 Jahr	2 Jahre
Oyak Anker Bank	2,45 %	2,50 %
pbb direkt	2,35 %	2,45 %
Raisin	2,31 %	2,55 %

Tagesgeld^{2,3}

	5.000 €	50.000 €
ING	3,50 %	3,50 %
Ford Bank	2,85 %	2,85 %
IKB Deutsche Industriebank	2,25 %	2,25 %

Konditionen für Selbstständige; 1) Darlehen 175.000 Euro, 70 % Finanzierung, 3 % Tilgung; 2) Banken mit deutscher Einlagensicherung; 3) drei Monate
Quelle: fmh.de; Stand: 17.04.2026

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



»Auf Dauer ist das weder verlässlich noch tragfähig.«

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft rügt, dass der Staat bei unversicherten Schäden durch Extremwetter finanziell hilft – obwohl Versicherungsschutz möglich wäre.

IMMOBILIENKAUF

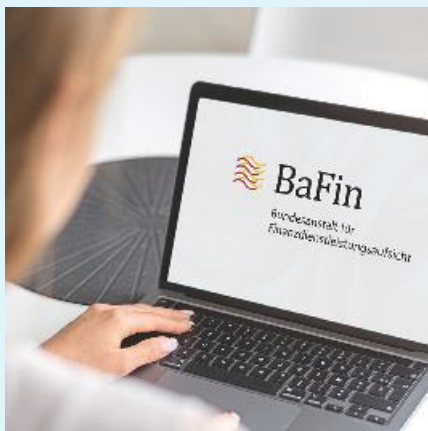
Regional **GROSSE** Unterschiede

Der Eigenkapitalbedarf ist die zentrale Hürde beim Immobilienerwerb. In einigen Regionen Deutschlands müssen Immobilienkäufer über 20 Jahre für ihr Eigenkapital sparen, um eine Immobilie erwerben zu können. So etwa im Landkreis Starnberg bei München mit 27,55 Jahren. Ganz anders ist die Situation im Kyffhäuserkreis in Thüringen: Dort steht das erforderliche Eigenkapital bereits nach 3,79 Jahren zur Verfügung. Dies sind Forschungsergebnisse des Kiel Instituts für Weltwirtschaft. Die Berechnungen basieren auf einer Bruttosparquote von 20 Prozent des verfügbaren Einkommens und einem Zinssatz von 1,7 Prozent. Ein erheblicher Teil des notwendigen

Eigenkapitals entfällt auf die Erwerbsnebenkosten, die sich je nach Bundesland aufgrund der Grunderwerbsteuer stark unterscheiden. Zu ihnen gehören die Grunderwerbsteuer sowie Notar- und Grundbuchkosten. Im Median entfallen auf diese Kosten 1,46 Jahre der Sparzeit, was mehr als 15 Prozent des gesamten Eigenkapitalbedarfs entspricht. Da die Grunderwerbsteuer von den Bundesländern festgelegt wird, entstehen Belastungsunterschiede, die nicht allein auf die Marktpreise zurückzuführen sind, sondern auf politisch gesetzte Nebenkosten. Hier sollte die Politik entlasten, etwa bei der Grund- und Grunderwerbsteuer für selbstnutzende Erstkäufer. **yd**

Neue STRUKTUR

Die Finanzaufsicht Bafin hat ihre Website komplett überarbeitet. Sie ist nun deutlich übersichtlicher und orientiert sich klar am Informationsbedürfnis der Nutzerinnen und Nutzer. Sie können sich nun in drei Welten bewegen: Die Welt „Unternehmen & Märkte“ richtet sich vor allem an Unternehmen und Investorinnen und Investoren. Sie orientiert sich am Lebenszyklus der Unternehmen, angefangen bei „Erlaubnis & Registrierung“ über „Aufsicht“ bis hin zu „Sanierung & Abwicklung“. Die Welt „Verbraucherinnen & Verbraucher“ bietet vielfältige Informationen rund um verbraucherrelevante Themen, wie etwa das Einmaleins der Geldanlage, Social Trading oder Finanzbetrug. Und die Welt „Die Bafin“ informiert über die Bafin und ihre Aufgaben und Ziele. Dank der klaren Navigation und einer optimierten Darstellung für Tablet und Smartphone sind die gesuchten Informationen leicht zu finden. Und auch die Suchfunktion wurde verbessert. „Die Anforderungen an die Kommunikation einer Behörde haben sich in den vergangenen Jahren verändert“, erläutert Bafin-Präsident Mark Branson. **yd**



Bessere und leichter auffindbare Infos bietet die neugestaltete Homepage der Bafin.

937.107



neue Altersrenten wurden laut Deutscher Rentenversicherung 2024 bewilligt. Davon entfielen knapp 30 Prozent auf Altersrenten mit Abschlägen.

Rücknahme-Stopp von ANTEILEN



Offene Immobilienfonds galten lange als Stabilitätsbringer in Depots. Die Realität widerlegt dies.

Die Lage bei offenen Immobilienfonds verschärft sich weiter: Nach dem „Wertgrund WohnSelect D“ und „Fokus Wohnen Deutschland“ hat nun auch der Gewerbefonds „UBS (D) Euroinvest Immobilien“ die Rücknahme von Anteilen gestoppt. Zusätzlich setzt die UBS Real Estate GmbH die Ausgabe neuer Anteile aus. Betroffen sind vor allem institutionelle Investoren und vermögende Privatanleger, da die Mindestanlage bei 500.000 Euro liegt. Der 1999 aufgelegte Fonds investiert in Büroimmobi-

lien – ein Segment, das aktuell unter besonderer Beobachtung steht. Laut der UBS Real Estate GmbH reichen die liquiden Mittel nicht aus, um Rückgabewünsche zu bedienen und gleichzeitig die Bewirtschaftung des Sondervermögens sicherzustellen. Die parallele Aussetzung der Anteilsausgabe deutet darauf hin, dass frisches Kapital kurzfristig keine Entlastung bringen würde. Dass nun auch ein Gewerbefonds betroffen ist, unterstreicht die zunehmende Breite der Schieflage bei den Immobilienfonds. **yd**

Teure EINMALZAHLUNG

Wer eine Einmalzahlung (Kapitalleistung) aus der Betriebsrente erhält und damit Rentenabschläge bei der gesetzlichen Rente ausgleichen will, muss trotzdem Beiträge zur Krankenversicherung zahlen. Das hat das Landessozialgericht (LSG) Nordrhein-Westfalen entschieden (Az. L 10 KR 366/24). Wichtig ist das Urteil für freiwillig gesetzlich Versicherte kurz vor Rentenbeginn. Der Fall: Der Kläger, Jahrgang 1958, erhielt Anfang Februar 2021 eine Einmalzahlung aus seiner betrieblichen Altersversorgung in Höhe von rund 46.000 Euro. Kurz danach zahlte er etwa 47.000 Euro an die Deutsche Rentenversicherung, um bei einem vorzeitigen Rentenbeginn Abschläge zu vermeiden. Seine Krankenkasse erhob Beiträge zur freiwilligen gesetzlichen Krankenversicherung sowohl auf die Kapitalleistung als auch



Der Staat möchte mitverdienen – die Rente muss gut geplant werden, damit der Zugriff gering bleibt.

auf die spätere gesetzliche Rente. Der Kläger hielt das für unzulässig und zog vor Gericht. Schon vor dem Sozialgericht Köln blieb er ohne Erfolg, was das LSG nun bestätigte. **yd**

LOCKERE Verbindung

Sogenannte Betriebsvorrichtungen wie etwa Aufzüge oder Kühleinrichtungen gehören in der Regel nicht zum Gebäude, also dürfen Chefs sie kürzer abschreiben – und jetzt noch schneller als zuvor. So profitieren Handwerksunternehmer von den Steuervorteilen.

Autorin **Eva Neuthinger** Fotograf **Fabian Zapatka**

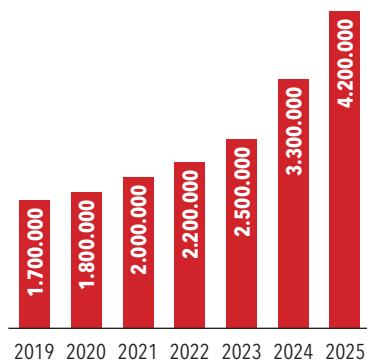
F

Für Jörg Gauger ist der Stromverbrauch im Betrieb seit Jahrzehnten ein ganz großes Thema. „Als Bäckerei haben wir einen enormen Energiebedarf“, erklärt der Handwerksunternehmer. Gemeinsam mit seiner Ehefrau, Bäckermeisterin Antje Mieske, führt er in Trebbin die Landbäckerei Röhrig mit fünf Mitarbeitern. Gauger ist für die technischen Abläufe zuständig.

Das Paar investierte seit 2007 in vier Photovoltaikanlagen, in ein Blockheizkraftwerk, in eine Wärmepumpe und in eine Solarthermieanlage, „immer, wenn wir Geld übrig hatten“, sagt Gauger. Die Investitionen wurden zum Teil gut gefördert, sodass sie sich inzwischen weitgehend amortisiert haben. Während andere Bäckereien für Energie mehrere

Starkes Wachstum bei Photovoltaikanlagen

2024 wurden durch den Betrieb von Photovoltaikanlagen rund 59,5 Millionen Megawattstunden ins Netz eingespeist. Damit entfielen 13,8 Prozent der gesamten inländischen Stromproduktion auf Photovoltaik – ein neuer Höchstwert laut Statistischem Bundesamt. So viele Anlagen gibt es in Deutschland.



Quelle: Destatis, Stand März 2025

Tausend Euro im Monat zahlen, „müssen wir nur zehn Prozent unseres Bedarfs dazukaufen, und das sind nur wenige Hundert Euro im Monat“, so der Firmenchef. In den vergangenen rund 20 Jahren erzielte die Bäckerei bei einer Investitionssumme von etwa 150.000 Euro so eine Rendite von rund 150 Prozent, rechnet Gauger vor.

Das Unternehmerduo profitiert aber auch von einer recht hohen Einspeisevergütung. „Wir waren eben sehr früh dran“, kommentiert Jörg Gauger. Für den Handwerkschef ist schon länger abzusehen, dass in einigen Jahren oder in wenigen Jahrzehnten in ländlichen Regionen „die Gasnetze vermutlich abgestellt werden. Wir wollten uns eine gute Portion Unabhängigkeit verschaffen“, erläutert Gauger.

SNELLERE ABSCHREIBUNG

Das schöne Resultat kommt aber auch daher, dass viele Photovoltaikanlagen über 20 Jahre abgeschrieben werden – und nicht mit dem Gebäude über einen Zeitraum von 50 Jahren. Denn sie gehö- ➤

A man and a woman are standing in front of a large, industrial-looking oven or bread-making machine. The man on the left is wearing a red puffer vest over a black t-shirt and blue jeans. The woman on the right is wearing a yellow-green knitted vest over a grey long-sleeved shirt and grey jeans. They are both smiling at the camera. The background shows the interior of the machine with wooden shelves and a large metal door.

»Immer wenn wir Geld übrig hatten, investierten wir – in ein Blockheizkraftwerk und Photovoltaikanlagen.«

Jörg Gauger und Antje Mieske führen gemeinsam die Landbäckerei Röhrig in Trebbin in Brandenburg.



**»Sofern die
Vorrichtung nur
dem Gebäude
dient, ist sie
langfristig abzu-
schreiben.«**

Georg Zimmer, Leiter der Steuerberatung &
Buchführung der Kreishandwerkerschaft
Bonn-Rhein-Sieg in Siegburg.

ren in der Regel zu den beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens. Man kann sie meist abbauen und woanders wieder installieren, wenn man das möchte. Deshalb handelt es sich um sogenannte Betriebsvorrichtungen, die das Finanzamt unabhängig vom Gebäude behandelt. Die schnellere Abschreibung führt zwar unterm Strich nicht direkt zu einer Steuerersparnis insgesamt, aber zu einem spürbaren Liquiditätsvorteil.

Bei Betriebsvorrichtungen – im Fachjargon kurz BVO – handelt es sich um Maschinen und andere Installationen, „die zwar baulich mit einem Gebäude verbunden sein können, aber in erster Linie den besonderen Bedürfnissen eines bestimmten Gewerbebetriebes dienen“, erklärt Jakob Jauch, Steuerberater der

Kanzlei ABG Steuerberatung in Hamburg. Photovoltaikanlagen sind dafür ein klassisches Beispiel, aber auch Lastenaufzüge, Fettabscheider in der Gastronomie oder Kühlanlagen. „Typische Vorrichtungen sind auch Anlagen zur Serverkühlung“, so Jauch.

NICHT TEIL DES BAUWERKS

Betriebsvorrichtungen dienen per Definition dem Geschäftsbetrieb, etwa der Produktion. Sie dürfen mit dem Gebäude verbunden sein, aber nicht Teil des Bauwerks. Zum Beispiel zählen die allgemeinen Heizungs- und Sanitäranlagen zum Haus, ähnlich wie die Beleuchtungsanlagen oder Aufzüge im Bürotrakt. Muss allerdings für die Produktion geheizt werden, handelt es sich bei

den Anlagen um Betriebsvorrichtungen. „Übernehmen sie gleichzeitig auch reine Gebäudefunktionen – etwa Heizen oder Lüften –, gelten sie dagegen nicht als Betriebsvorrichtungen im steuerlichen Sinn. Beispiele sind sogenannte Raumluftschleier in den Eingangsbereichen von Supermärkten oder ganz klassisch Rolltreppen. Diese kommen zwar meist in gewerblich genutzten Immobilien vor, übernehmen aber übliche Gebäudefunktionen, wie den Zugang zu höheren Etagen zu ermöglichen, und dienen damit nicht primär dem Betrieb“, fasst Jauch zusammen.

Das heißt: „Man muss prüfen, inwiefern es einen Nutzungs- und Funktionszusammenhang gibt. Sofern die Vorrichtung ausschließlich dem Gebäude dient, ist sie langfristig mit abzuschreiben. Falls aber eine unmittelbare Nutzung durch den Betrieb gegeben ist, sieht es anders aus“, sagt Georg Zimmer, Experte der Steuerberatung der Handwerkskammer Bonn-Rhein-Sieg. Das Problem: Es ist manchmal schwer zu unterscheiden, ob es sich um eine Betriebsvorrichtung handelt oder um einen Teil des Gebäudes.

Steuern sparen mit dem Investitionsabzugsbetrag

Für bewegliche Wirtschaftsgüter – also auch für Betriebsvorrichtungen – dürfen Handwerksbetriebe einen Investitionsabzugsbetrag (IAB) bilden. Das ist an bestimmte Voraussetzungen gebunden. Die wichtigsten Details:

Höchstgrenze:

Kleine und mittlere Betriebe mit einem Gewinn von maximal 200.000 Euro im Jahr dürfen einen Investitionsabzugsbetrag (IAB) ansetzen. Der Wert bezieht sich auf den Gewinn nach Bildung des IAB.

IAB-Höhe:

Maximal 200.000 Euro lassen sich als IAB veranschlagen, 50 Prozent der geplanten Investitionssumme. Es genügt, den Betrag einzusetzen; ein Angebot einzuholen ist nicht erforderlich.

Investition:

Es muss sich um abnutzbare bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens handeln.

Anschaffung:

Im ersten und im zweiten Jahr nach Anschaffung nutzen Handwerksunternehmer das Gut

mindestens zu 90 Prozent. Überdies bleibt die Betriebsvorrichtung im betrieblichen Vermögen.

Auflösung:

Bei Anschaffung ist der IAB wieder aufzulösen. Das ist nicht schlimm, man kann die Sonderabschreibung nutzen. Wer nicht investiert, muss den IAB aber nach drei Jahren wieder gewinnbringend auflösen. Vorsicht: Unternehmer dürfen den Investitionsabzugsbetrag nicht dafür einsetzen, in schwierigen Zeiten ihre Liquidität durch die erzielte Steuerersparnis zu steigern. Zeichnet sich ab, dass der Betrieb nicht mehr investieren will, löst man den IAB auf. Es handelt sich sonst um Steuerhinterziehung. Man kann den IAB auch nachträglich für Jahre bilden, in denen der Steuerbescheid noch offen ist. Aber es muss dann schon entsprechend lang das Investitionsvorhaben geplant sein.

BEISPIEL PHOTOVOLTAIK

Vorsicht zum Beispiel beim Kauf einer Photovoltaikanlage: „Es macht Sinn, mit dem Steuerberater vor der Anschaffung zu besprechen, was geplant ist. Falls sie in das Dach integriert werden sollte, ist die Abschreibungsdauer sehr lang – über die Nutzungsdauer des Gebäudes. In der Regel

Investitionsbooster Von der Turboabschreibung profitieren

Unternehmen haben bei Anschaffung eines beweglichen Wirtschaftsgutes seit Anfang Juli vergangenen Jahres die Möglichkeit, degressiv abzuschreiben – Stichwort Investitionsbooster. Das Wichtigste dazu im Schnellüberblick:

Grundlage ist Paragraph 7 Absatz 2 Einkommensteuergesetz. Die degressive Abschreibung (AfA) bezieht sich auf bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, also auch auf die Betriebsvorrichtungen. Wichtig ist, dass nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 investiert wird. Die degressive AfA gibt es für neue und für gebrauchte Wirtschaftsgüter.

Die **Turboabschreibung** dient laut Bundesregierung der schnelleren Refinanzierung von Investitionen. Sie kommt allen Unternehmen zugute. Experten befürchten, dass der Investitionsbooster nur dazu führt, dass ohnehin geplante Anschaffungen vorgezogen werden.

Die **degressive AfA** kann bis zum Dreifachen der jeweiligen regulären AfA angesetzt werden, maximal 30 Prozent. Der Vorteil wirkt im ersten Jahr besonders. In den folgenden Jahren gibt es je bis zu 30 Prozent auf den Restwert.

Die AfA ist **zeitanteilig** zu ermitteln. Wer im März kauft, erhält die degressive AfA für die Monate März bis Dezember in 2026. Formel: Jahresabschreibung x 10/12 = AfA 2026.

wird man eine Aufbauanlage wählen“, so Zimmer. Unternehmer sollten generell vor einer Renovierung, Modernisierung oder energetischen Sanierung klären, welche Teile der Investition sie wie abschreiben können. Weitere Beispiele: „Wenn ein Blockheizkraftwerk dazu dient, Einnahmen aus der Stromerzeugung zu erzielen, dann wäre das eine Betriebsvorrichtung. Ansonsten aber liegt ein Gebäudebestandteil vor, die Anlage ist mit dem Objekt abzuschreiben“, so Zimmer. Nun ersetzt eine Wärmepumpe in der Regel eine bisherige Gas- oder Ölanlage. „Man schreibt dann aber bei Anschaffung nicht wieder neu 50 Jahre ab, sondern nur über die Restnutzungsdauer des Hauses“, erläutert der Experte. Ist das Haus vielleicht schon komplett abgeschrieben, können Handwerksunternehmer versuchen, die Wärmepumpe sofort isoliert abzuschreiben.

INVESTITIONSABZUGSBETRAG UND DEN BOOSTER NUTZEN

Betriebsvorrichtungen bringen noch einen weiteren Pluspunkt. „Man kann sowohl den Investitionsbooster nutzen, den es seit Anfang Juli vergangenen Jahres gibt, als auch einen Investitionsabzugsbetrag dafür bilden. Dies ist möglich, eben weil sie bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens sind“, so Zimmer.

Auswirkungen hat das Thema sogar noch bei einem Verkauf des Hauses. Denn die Trennung vom Gebäude wirkt sich auf die Grunderwerbsteuer aus. „Man sollte im Notarvertrag die Betriebsvorrichtungen extra vermerken“, rät Zimmer. Die Photovoltaikanlage etwa darf den Wert des Gebäudes nicht erhöhen, sondern ist gesondert auszuweisen.

Bei der Grundsteuer sieht es ähnlich aus. „Wenn eine BVO den Gebäudewert nicht steigert, erhöht sie die Bemessungsgrundlage nicht. Da Betriebsvorrichtungen einem konkreten betrieblichen Zweck dienen und nicht Bestandteil eines

Investitionen

in Nachhaltigkeit

Etwa ein Fünftel der Handwerksbetriebe investierte nach einer Sonderumfrage des ZDH in den vergangenen anderthalb Jahren in Maßnahmen, um Energie zu sparen und Ressourcen zu schonen – meist finanziert über die Bank. Steuervorteile wie schnelle Abschreibung von Betriebsvorrichtungen können viele Betriebe da gut gebrauchen.

Bankfinanzierung

71 %

Leasing

18 %

Bürgschaftsbank/Beteiligung MBG

1 %

Kapitalmarkt

3 %

Förderprogramme

20 %

Sonstige

5 %

Quelle: ZDH, Befragung September bis Oktober 2025

Gebäudes oder Grundstücks im engeren Sinne sind, zählt der Wert der BVO nicht zum Einheitswert beziehungsweise Grundsteuerwert eines Grundstücks. BVO unterliegen somit nicht der Grundsteuer. Diese Unterscheidung stellt sicher, dass nur der unbewegliche Grundbesitz – also Grundstücke und Gebäude – der Grundsteuer unterliegt, während betriebliche Vermögenswerte wie Maschinen oder technische Anlagen von dieser Steuerart ausgenommen bleiben“, bringt es Jauch auf den Punkt.

Noch eine Anmerkung zum Schluss: Betriebsvorrichtungen mindern aufgrund der schnellen Abschreibung deutlich den Gewinn – was sich auf die Ertragsteuern auswirkt „und eben auch auf die Höhe der Gewerbesteuer“, so Zimmer.

h m
ulla.farnschlaeder@handwerk-magazin.de



Investitionsbooster

Wie Betriebe vom Investitionssofortprogramm profitieren, indem sie Projekte realisieren und Steuervorteile nutzen:
handwerk-magazin.de/investitionsbooster



Mit der **EU-Entgelttransparenz-Richtlinie** sollen Gehälter nach dem Grundsatz „gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ überwiesen werden.

So bezahlen Chefs nach **EU-VORGABEN**

Die Umsetzung der EU-Entgelttransparenz-Richtlinie in nationales Recht lässt auf sich warten. Dennoch werden die Vorgaben für Betriebe schon jetzt relevant. Wie sich Unternehmen aufstellen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und durch faire Gehaltsstrukturen in Zeiten des Fachkräftemangels zu überzeugen.

Autorin **Ulla Farnschläder**

1 WELCHE ZIELE VERFOLGT DIE EU-ENTGELTRANSPARENZ-RICHTLINIE?

„Kernstück sind Entgeltgerechtigkeit und Entgelttransparenz, also, dass gleiche oder gleichwertige Arbeit auch gleich zu vergütet ist“, betont Robert Elhardt, Partner, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht der Kanzlei Menold Bezler in Stuttgart. Die Richtlinie wird dazu führen, dass Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer flächendeckend den Anspruch haben, gleiches Geld für gleiche Arbeit zu erhalten. „Das bedeutet nicht, dass jeder Mitarbeiter das Gleiche verdient“, sagt Elhardt. „Aber“, so grenzt er ein „dass jemand besser verhandelt hat oder dass der Chef sich auf die Vertragsfreiheit beruft – das werden Argumente sein, die nicht mehr greifen.“

2 WIE KANN ENTGELTRANSPARENZ GEWÄHRLEISTET WERDEN? UND MIT WELCHEN FOLGEN?

„Wir benötigen strukturierte Entgeltsysteme in den Betrieben und belastbare Kriterien für die jeweiligen Berufe und Tätigkeiten“, so Elhardt. Dabei gehe es nicht nur um die ungleiche Bezahlung von Männern und Frauen, sondern um ungerechte und undurchsichtige Gehaltsstrukturen generell. Er führt aus: „Es müssen geschlechtsneutrale, transparente Ansätze entwickelt werden. Die Richtlinie spricht hier von Kriterien wie Kompetenz, Belastung, Verantwortung und Arbeitsbedingungen.“

3 WAS HEISST DAS FÜR CHEFS UND WELCHE AUSWIRKUNG IST IN DEN BETRIEBEN ZU ERWARTEN?

„Was früher üblich und erwünscht war, dass im Betrieb nicht über die Vergütung geredet wird, endet jetzt. Wir haben es mit einem echten Paradigmenwechsel zu tun“, sagt Elhardt. Die EU-Richtlinie schaffe generell mehr Gerechtigkeit, zudem soll sich der Gender Pay Gap (GPG), also die Lohnlücke, die Frauen gegenüber Männern haben, schließen. Aktuell beträgt die Lücke 16 Prozent (bereinigt etwa sechs Prozent). Deutschland liegt, wie das Statistische Bundesamt im Februar durchgab, deutlich über dem EU-Durchschnitt von etwa elf Prozent (unbereinigt) und zählt zu den Schlusslichtern in Europa.

4 WANN WIRD DIE EU-ENTGELTRANSPARENZ-RICHTLINIE IN DEUTSCHES RECHT ÜBERFÜHRT?

Die EU-Richtlinie soll an und für sich zum 7. Juni 2026 in nationales Recht überführt werden, der Zeitplan wird laut Bundesfamilienministerium nicht eingehalten. Nicht nur Deutschland ist in Verzug, auch andere Länder kommen nicht voran. Die Gründe: Unternehmer und Wirtschaftsverbände stehen der Umsetzung kritisch gegenüber. Die von Familienministerin Karin Prien (CDU) ins Leben gerufene Kommission mit dem Namen „Bürokratiearme Umsetzung der Entgelttransparenz-Richtlinie“ legte Ende

2025 ihren Abschlussbericht vor. Die Inhalte werden nach internen Abstimmungen in einem Referentenentwurf für die Novellierung des existierenden deutschen Entgelttransparenzgesetzes münden.

5 GREIFEN REGELUNGEN AUS DER EU-RICHTLINIE SCHON JETZT?

Öffentlich-rechtliche Unternehmen sind zum 7. Juni 2026 verpflichtet, die EU-Richtlinie anzuwenden. Mitarbeiter haben dann etwa ein Auskunftsrecht gegenüber dem Arbeitgeber, inwieweit das eigene Gehalt allgemeinen Kriterien und den Vergütungen von Vergleichsgruppen entspricht. Anfragen muss der Chef innerhalb einer angemessenen Frist (spätestens nach zwei Monaten) beantworten. Privatunternehmen trifft die Auskunftspflicht zwar erst, wenn die Novelle des Entgelttransparenzgesetzes in Kraft tritt. „Arbeitsgerichte sind jedoch nach Ablauf der Umsetzungsfrist, also ab dem 7. Juni 2026, verpflichtet, nationales Recht richtlinienkonform auszulegen“, sagt Elhardt.

6 WELCHE ZWEIFEL UND KRITIKPUNKTE VERZÖGERN DIE UMSETZUNG IN DEUTSCHES RECHT?

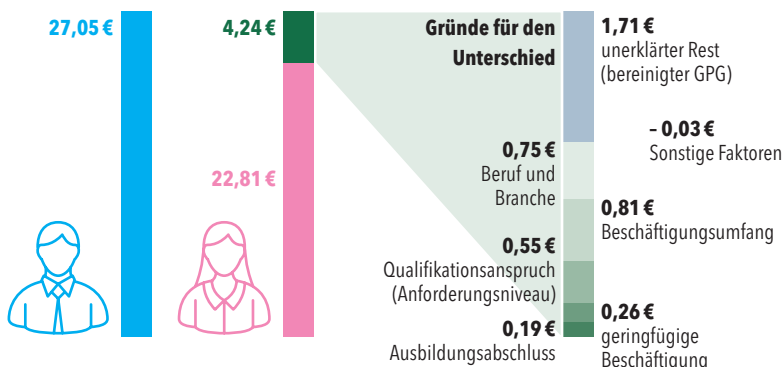
Noch fehlt es den Firmen an der notwendigen IT-Infrastruktur. Besonders bei Chefs und Führungskräften herrscht Skepsis bezüglich der Offenlegung von Gehaltsstrukturen. Von extremem Umsetzungsaufwand für Arbeitgeber ist die Rede. Politisch erfordert die Richtlinie tiefgreifende Änderungen im bestehenden Entgelttransparenzgesetz, etwa das Verbot der Gehaltsabfrage im Vorstellungsgespräch sowie die schon erwähnten Auskunftspflichten des Arbeitgebers gegenüber seinen Mitarbeitern. „Die maßgeblichen Punkte sind im vorhandenen Entgelttransparenzgesetz noch nicht abgebildet, da bedarf es Nachbesserungen“, erklärt Rechtsanwalt Elhardt.

7 WIE IST DIE AKTUELLE RECHTSLAGE UND WAS WIRD SICH DURCH DIE NOVELLIERUNG ÄNDERN?

Nach dem Entgelttransparenzgesetz in der bestehenden Fassung setzt der Auskunftsanspruch zum Gehalt erst an, wenn der Arbeitnehmer in einem Betrieb mit mehr als 200 Leuten beschäftigt ist. Die Pflicht, über das Gehalt zu informieren, wird künftig jeden Arbeitgeber ➤

Verdienstunterschied zwischen Männern und Frauen

Auch die unterschiedliche Bezahlung von Männern und Frauen, den Gender Pay Gap (GPG), nimmt die EU-Richtlinie ins Visier. 2025 verdienten Männer mit 27,05 Euro gegenüber Frauen mit 22,81 Euro durchschnittlich 4,24 Euro brutto pro Stunde mehr.



Quelle: Statistisches Bundesamt, Dezember 2025

treffen und zwar schon im Bewerbungsprozess. Stellenanwärter haben dann ein Recht zu erfahren, wie hoch die Stelle dotiert ist. „Umgekehrt wird die Frage des potenziellen Arbeitgebers nach der bisherigen Vergütung des Bewerbers dann nicht mehr zulässig sein“, so Elhardt.

8 KOMMT AUF DAS HANDWERK EIN BÜROKRATIEMONSTER ZU - ODER WIRD ES AM ENDE HALB SO WILD?

Was zu zunehmender Bürokratie führen wird, sind die Berichtspflichten. Und davon werden voraussichtlich nur größere Player betroffen sein und erst in den 2030er-Jahren. Elhardt: „Kleine Unternehmen betrifft das nach den Vorgaben der Richtlinie nicht. Deren Thema, und das ist groß genug, ist der individuelle Anspruch eines jeden Mitarbeiters, über die Vergütung vergleichbarer Positionen informiert zu werden.“ Werde ein anderer besser bezahlt, habe der Mitarbeiter Anspruch auf

Nachbesserung – mit Folgen wie etwa Nachzahlungen in die Sozialversicherungssysteme von Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil. „Man darf nicht vergessen, dass in einigen Fällen dann womöglich Diskriminierungen ans Licht kommen, mit denen der Arbeitgeber zusätzlich gegen das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) verstößt“, so Elhardt. Dies wiederum gehe mit Entschädigungs- und Schadenersatzansprüchen einher. Die EU-Richtlinie sieht daneben auch Sanktionen, etwa in Form von Bußgeldern, vor.

9 DAS GESETZ IST NOCH NICHT DA. SICH ZURÜCKZULEHNEN IST DENNOCH KEINE GUTE OPTION?

„Im Gegenteil“, sagt Rechtsanwalt Elhardt, „es gibt zwar noch kein Gesetz, aber wir wissen ziemlich genau, was der Gesetzgeber einarbeiten muss, aufgrund der Vorgaben aus der Richtlinie.“ Und die Vorgaben umzusetzen bedeutet idealerweise, beizeiten aktiv zu werden.

10 SIND BETRIEBE, DIE TARIFLÖHNE ZAHLEN, NICHT AUF DER SICHEREN SEITE?

Tarifverträge sind nicht automatisch ein Garant dafür, dass Entgelttransparenz gewährleistet und die Richtlinie damit erfüllt ist. Aufgabe für Arbeitgeber ist ja, für ein faires, geschlechtsneutrales Entgeltsystem zu sorgen. Hinzu kommt: Was, wenn die Tarifsysteme eben nicht den Vorgaben der Richtlinie entsprechen, also wenn Entgeltgruppen gebildet wurden, ohne etwa geschlechtsneutrale Kriterien zu berücksichtigen? Oder wenn Arbeitgeber außertarifliche Leistungen gewähren? Elhardt führt aus: „Wer einen Tarifvertrag anwendet, hat eventuell eine bessere Startposition, weil eine Systematik existiert. In vielen Fällen wird man davon ausgehen können, dass sich das Gehaltsgefüge mit der Richtlinie in Einklang bringen lässt. Aber eine Richtigkeitsgewähr, wie es das noch geltende Entgelttransparenzgesetz für die Anwendung des Tarifvertrags gibt, sieht die



»Es wird auch die Frage nach der gleichwertigen Tätigkeit zu klären sein.«

Robert Elhardt, Partner und Fachanwalt für Arbeitsrecht der Kanzlei Menold Bezler, Stuttgart.

Richtlinie nicht vor. „Hier werden die Tarifvertragsparteien ihre Tarifverträge kritisch hinterfragen müssen“, erklärt Elhardt. Das Tariftreuegesetz, das im April in Kraft trat und öffentliche Aufträge des Bundes über 50.000 Euro an eine Tarifbindung des Auftragnehmers knüpft, zielt in die gleiche Richtung: Dass es bundesweit eine faire Bezahlung in den Betrieben gibt.

11 BENÖTIGEN AUCH KLEINE UND MITTLERE BETRIEBE ENTGELTSYSTEME?

„Auch kleine Betriebe werden nicht darum herumkommen, Entgeltsysteme zu implementieren“, sagt Elhardt. „In Firmen, in denen bislang allein die Verhandlungsbasis zählte, wird man die Gehälter ganz neu aufsatteln müssen.“ Es ist davon auszugehen, dass Handwerkskammern und Verbände Hilfestellungen etwa in Form eines Baukastens anbieten, der den neuen Vorgaben entspricht. Empfehlung für die Zukunft wäre auch, dass Unternehmer Entscheidungen, die sie im Hinblick auf Einstiegsgehälter, aber auch auf sonstige Vergütungen getroffen haben, dokumentieren. Sie hinterlegen das Entgeltsystem, das sie entwickelt haben, um auskunftsfähig zu sein und eventuellen späteren Dokumentationspflichten nachkommen zu können.

Checkliste Was Unternehmen jetzt in Sachen Bezahlung tun

Ungeachtet eines Gesetzes sollten Unternehmen schon jetzt die Vorgaben der EU-Richtlinie in ihre Gehaltsstruktur überführen. Dies dient dazu, Wettbewerbsvorteile zu entwickeln, schafft in der Belegschaft Vertrauen und bindet Fachkräfte.

✓ **Entgeltstrukturen analysieren** und neutrale Bewertungskriterien etablieren.

✓ **Vergütungsdaten aufbereiten**, um künftige Berichtspflichten zu erfüllen.

✓ **(Gender-)Pay Gaps identifizieren** und eventuell Maßnahmen einleiten.

✓ **Stellenausschreibungsprozesse** anpassen und Gehaltsspannen vorbereiten.

✓ **Einordnung von Positionen** in Tarifstrukturen überprüfen.

Know-how Die wichtigsten Änderungen im Überblick

Die EU-Lohntransparenz-Richtlinie bis Anfang Juni in nationales Recht zu überführen, ist gesetzt. Doch aktuell fehlt noch der Referentenentwurf des Bundesfamilienministeriums. Unternehmer haben voraussichtlich einige Monate mehr Zeit, um aktiv zu werden. Mit diesen Neuerungen setzen sich Handwerksbetriebe schon jetzt auseinander.

	AKTUELLES ENTGELTTRANSPARENZGESETZ (2017/2021)	GEPLANTE NEUREGELUNG
AUSKUNFTSANSPRUCH	Nur in Betrieben > 200 Beschäftigte	Für alle Beschäftigten, unabhängig von Betriebsgröße
STELLENAUSSCHREIBUNGEN	Keine Pflicht, das Gehalt der entsprechenden Stelle zu nennen.	Verpflichtende Angabe von Gehaltsspannen (oder Mindestgehalt)
ENTGELTBERICHTE	Freiwillig ab 500 Beschäftigten	Verpflichtend ab 100 Beschäftigte (gestaffelt nach Betriebsgröße)
GEMEINSAME ENTGELTBEWERTUNG	Nicht vorgesehen	Pflicht ab 100 Beschäftigten bei Gender Pay Gap > 5 Prozent
BEWEISLAST	Beim Arbeitnehmer	Beweislastumkehr (Arbeitgeber muss Diskriminierung widerlegen)
SANKTIONEN	Kaum wirksam	U.a. Bußgelder bis 100.000 € und Schadensersatzansprüche
FRAGEN NACH GEHALTSHISTORIE	Erlaubt	Verbot, im Gehaltsgespräch nach dem bisherigen Gehalt zu fragen.

12 UND WIE GEHEN CHEFS MIT ALTFÄLLEN UM, DIE NOCH NICHT EINGRUPPIERT SIND?

Laut Elhardt ist hier eine tragfähige Begründung zu entwickeln, die mit den Vorgaben der Richtlinie im Einklang steht: „Findet der Chef tatsächlich keine nachvollziehbare Argumentation, warum der eine weniger kriegt als der andere, begehen sich Unternehmer auf riskantes Terrain.“ Die Richtlinie lasse hier wenig Spielraum zu und sehe im Zweifel eine Anpassung des Gehalts nach oben vor. „Das kann für kleine Betriebe existenzbedrohend sein. Denn sie müssen womöglich Löhne zunächst rückwirkend nach oben korrigieren. Unter Umständen fallen dann deutlich höhere Personalkosten an, was Betriebe durchaus ins Schlingern bringen könnte“, so der Jurist.

13 DROHEN KÜNFTIG KLAGEN UND PROZESSE MIT UNGEWISSEM AUSGANG?

„Es ist sicher davon auszugehen, dass Mitarbeiter auch über die Gerichte Klar-

heit einfordern“, erklärt Elhardt. Bereits in den letzten Jahren sei ein deutlicher Anstieg von Klagen zu Fragen der Entgeltgerechtigkeit zu verzeichnen gewesen. So urteilte eben das Bundesarbeitsgericht (Aktenzeichen 8 AZR 300/ 24), dass allein eine Vergleichsperson genügt, um etwa eine geschlechtsbedingte Entgeltbenachteiligung vermuten zu lassen. Es wird aber nicht nur um Equal-Pay-Klagen oder die Frage gehen, welche Tätigkeit als gleich einzustufen ist. „Es wird auch die Frage nach der gleichwertigen Tätigkeit zu klären sein. Die stellt sich dann, wenn etwa der Mitarbeiter aus der Werkstatt die Arbeit des Kollegen im Büro als gleichwertig deklariert“, vermutet Elhardt.

14 WARUM MÜSSEN CHEFS AUCH ZULAGEN UND BONI INS VISIER NEHMEN?

Sich allein darauf zu berufen, dass die Bezahlung nach Vergütungssystem oder durch einen Tarifvertrag erfolgt, könnte problematisch sein, wenn Zulagen oder Boni nach Gutdünken und intransparent

ausbezahlt werden. „Wer individuell nach Nasenprinzip verteilt, macht sich hoch angreifbar“, ist Elhardt überzeugt. Auch hier bedürfe es einer Neuaufsetzung, die auf den Vorgaben der Richtlinie basiert.

15 WER TRITT DENN DEN BEWEIS AN, DASS MIT DEN GEHÄLTERN ETWAS NICHT STIMMT?

„Die Richtlinie sieht eine Beweislastumkehr vor. Die besagt, dass nicht der Mitarbeiter, sondern der Arbeitgeber darlegen muss, dass es sich nicht um Diskriminierung handelt, wenn er eine unterschiedliche Vergütung vornimmt“, erklärt Elhardt. Es bedarf aber zuallererst eines Arbeitnehmers, der einen Mitarbeiter mit gleicher Tätigkeit und höherem Verdienst benennt. „Dann muss der Chef dies erklären können“, sagt der Jurist. Er ergänzt: „Das ist natürlich unangenehmer, als umgekehrt einfach darauf zu warten, dass der Arbeitnehmer Beweise vorlegt.“

16 WAS KÖNNTEN CHEFS DER RICHTLINIE POSITIVES ABGEWINNEN?

„Chefs, die ungleich bezahlen, riskieren nicht nur Nachzahlungen, Sanktionen, Stress und Vertrauensverlust in der Belegschaft, sondern nehmen auch in der Außenwahrnehmung einen Reputationsschaden in Kauf“, erklärt Elhardt. Umgekehrt lasse sich eine seriöse Gehaltsstruktur dazu verwenden, um als Arbeitgeber attraktiv und wettbewerbsfähig zu bleiben – in Zeiten des Fachkräftemangels eine wichtige Botschaft. **hm**

ulla.farnschlaeder@handwerk-magazin.de



EU-Entgelttransparenz

Was die EU-Richtlinie im Detail vorgibt und wie ein Handwerksunternehmer schon heute korrekt agiert, lesen Sie hier: handwerk-magazin.de/entgelttransparenz

BUNDESFINANZHOF

Gewinn durch **VERKAUF?**



Gebrauchsgegenstand oder Luxusobjekt? Darüber stritt ein Unternehmerehepaar mit dem Finanzamt.

Der Bundesfinanzhof (BFH) urteilte, dass auch ein sehr teures Wohnmobil ein Gebrauchsgegenstand sein kann, weshalb ein Verkauf steuerlich nicht als privates Veräußerungsgeschäft anzusehen ist. Im Streitfall hatte ein Unternehmerehepaar ein Wohnmobil für etwa 323.000 Euro gekauft und tageweise an eine GmbH vermietet, deren Gesellschafterin die Klägerin ist. In der übrigen Zeit stand das Wohnmobil dem Ehepaar privat zur Verfügung. Die Mieteinnahmen ordnete das Finanzamt (FA) den sonstigen Einkünften zu (nach Paragraph 22 Nummer 3 Einkommensteuergesetz). Die Abschreibung des Wohnmobils führte zu Verlusten, die nicht abziehbar waren, sondern erst mit künftigen Vermietungsgewinnen verrechnet werden können. Bereits weniger als ein Jahr nach der Anschaffung verkauften die Kläger

das Wohnmobil mit Verlust. Das Finanzamt wertete den Erlös jedoch als Gewinn aus einem privaten Veräußerungsgeschäft (nach Paragraph 23 EStG), nachdem es die Abschreibungen wieder hinzugerechnet hatte. Das Ehepaar zog vor Gericht und bekam vor dem Finanzgericht recht. Der BFH wiederum bestätigte die Vorinstanz. Gegenstände des täglichen Gebrauchs seien – auch im Hochpreissegment – Wirtschaftsgüter, die zur Nutzung angeschafft sind und kein Wertsteigerungspotenzial aufweisen. Eine tägliche Nutzung sei nicht erforderlich. Ein „Gegenstand des täglichen Gebrauchs“ setze auch nicht die ausschließliche Selbstnutzung des Wirtschaftsguts voraus. Dass die Kläger das Wohnmobil über die Vermietung auch als Einkunftsquelle eingesetzt hatten, betrachtete der BFH als unerheblich. **uf**

VERFASSUNGSBESCHWERDE

GRUNDSTEUER auf dem Prüfstand

Der Bund der Steuerzahler und der Eigentümerverband Haus & Grund Deutschland legen gegen das Bundesmodell der Grundsteuer Beschwerde beim Bundesverfassungsgericht ein. Beide Verbände unterstützen dabei zwei Kläger mit vermieteten Eigentumswohnungen in Berlin, die sich gegen die Ausgestaltung der neuen Grundsteuer wenden. Es soll abschließend geklärt werden, ob das Bundesmodell den Anforderungen des Gleichheitssatzes genügt. So führe das Bundesmodell zu Ungenauigkeiten und ungerechten Belastungsverschiebungen, weil die Bewertung auf Bodenrichtwerten sowie auf pauschalierten, teils fiktiven Mietwerten basiere. „Bodenrichtwerte sind ein Raster – sie werden der Realität einzelner Grundstücke oft nicht gerecht. Eine Steuer, die auf pauschalen Zonenwerten beruht, riskiert willkürliche Ergebnisse und verletzt das Gebot gleichmäßiger Besteuerung“, erklärt Kai Warnecke, Präsident von Haus & Grund Deutschland. Auch bemängeln die Verbände die Verwendung von pauschalen beziehungsweise fiktiven Mietwerten. Konkret: Wo die Verhältnisse vom statistischen Durchschnitt abweichen, könnten Fehlbewertungen drohen – mit Folgen für die Grundsteuerlast. Tipp: Betroffene – vor allem Eigentümer einer vermieteten Eigentumswohnung in Berlin – machen mit Nennung des Aktenzeichens 1 BvR 472/26 das Ruhen ihres Verfahrens geltend. **uf**



STEUERN & RECHT- NEWSLETTER

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

FAQ

Digitale **AUFBEWAHRUNG**

Die Bundessteuerberaterkammer (BStBK) veröffentlichte auf ihrer Homepage ein FAQ „Allgemeine digitale Aufbewahrung“. Der Katalog führt Unternehmen und Steuerberater strukturiert durch zentrale Themen und Fragestellungen: von handels- und steuerrechtlichen Pflichten (nach GoBD) über Fragen rund um digitale Jahresabschlüsse, E-Mail-Archivierung, Formate und Signaturen bis zu Zugriffsarten im Prüfungsfall, was im Fall einer Systemmigration zu tun ist,

und Fragen zu ausgewählten DSGVO-Aspekten. Ziel sei es, den Berufsstand bei der Einordnung und Umsetzung digitaler Aufbewahrung in der Praxis zu unterstützen und Rechtssicherheit mit praxistauglichen Verfahren zu verbinden. Mit der Digitalisierung von Geschäftsprozessen wachse die Bedeutung der rechtssicheren digitalen Aufbewahrung. Das FAQ steht auf der Homepage unter bstbk.de unter Themen, im Bereich „Digitalisierung“, als PDF-Download bereit. **uf**



Die Digitalisierung bringt Rechtsfragen mit sich, etwa zur Datenaufbewahrung.

EU-EINKLANG



Asylsuchende sollen jetzt schneller einer Erwerbstätigkeit nachgehen dürfen.

In Zeiten des Arbeitskräftemangels eine gute Botschaft: Asylsuchende sollen bereits nach dreimonatigem Aufenthalt in Deutschland einer Erwerbstätigkeit nachgehen dürfen. So sieht es das Gesetz zur Anpassung des nationalen Rechts an das Gemeinsame Europäische Asylsystem (GEAS) vor, das eben den Bundesrat passierte. Kernstück des Gesetzes ist, deutsches Recht in Einklang mit den 2024 in Brüssel beschlossenen europäischen Vorgaben zu bringen, mit dem Ziel, für alle EU-Staaten gleiche Regeln und Standards für den Ablauf von Asylverfahren zu etablieren. Etwa sollen Verfahren bereits vor der Einreise an den Außengrenzen der Europäischen Union durchgeführt werden können, auch sind sie dann bereits am Flughafen möglich. Entscheidungen können die Behörden künftig innerhalb weniger Tage oder Wochen treffen. In einigen Punkten geht das Gesetz über die Vorgaben aus Brüssel hinaus. So sollen die Länder ab dem 12. Juni 2026 Sekundärmigrationszentren schaffen können, um Asylsuchende, die bereits in einem anderen EU-Land registriert sind, nach Abschluss des Verfahrens in die zuständigen Mitgliedstaaten zurückzuführen. **uf**

63%



mehr Arbeitsrechtsschutz-Fälle seit 2021 registriert die ARAG Versicherung in ihrem Trendmonitor Recht 2025. So lag allein das Plus 2025 bei 11,1 Prozent.

Höhere STANDARDS

Die Geldwäscheprävention in Deutschland und der Europäischen Union (EU) wird grundlegend neu geordnet. Mit dem EU-AML-Paket (AML steht für Anti-Money Laundering) entstand bereits eine neue europäische Aufsichtsbehörde in Frankfurt am Main. Die neue EU-Geldwäscheverordnung (AML-VO) gilt ab Juli 2027 in allen Mitgliedstaaten und ersetzt wesentliche Teile des deutschen Geldwäschegesetzes. Andreas Hintermayer, Rechtsanwalt und Steuerberater bei Ecovis in München, erklärt: „Viele Vorgaben gelten künftig direkt aus Brüssel und nicht mehr über nationale Umsetzungsgesetze.“ So bringe die AML-VO

eine neue Definition der zur Einhaltung verpflichteten Unternehmen, einheitliche Standards für Kundenidentifizierung, neue Risikoanalysemethoden und die EU-einheitliche Definition des wirtschaftlich Berechtigten. Die Barzahlungsobergrenze liegt für alle EU-Mitgliedsländer einheitlich bei 10.000 Euro. Parallel zur Verordnung ist die Geldwäscherichtlinie in nationales Recht umzusetzen, was Auswirkungen etwa auf das Transparenzregister haben wird. „Eine frühzeitige Anpassung interner Prozesse in den Unternehmen ist der beste Schutz vor regulatorischen Risiken“, so Hintermayer. **uf**

»Eine wöchentliche statt einer täglichen Höchstarbeitszeit würde mehr Flexibilität bringen, ohne dass insgesamt mehr gearbeitet wird.«

ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke gegenüber dem Gesamtmetall-Magazin „Perspektiven“. Starre Vorgaben würden Betriebsabläufe erschweren und den Interessen der Beschäftigten entgegenstehen.

NOVELLIERUNG steht bevor

Mit der Novellierung des Straßenverkehrsgesetzes soll die Erweiterung von Bewohnerparkzonen auf ansässige Handwerksbetriebe möglich sein. Bisher konnten Firmen Parkberechtigungen am eigenen Standort nur über Ausnahmeregelungen erhalten. Zudem sollen künftig auch nicht ortsansässige Handwerker oder ambulante Pflegedienste von der Parkberechtigung profitieren können. Bisher war dies nur in einzelnen Städten über den Handwerkerparkausweis möglich. Sowohl ansässige als auch auswärtige Betriebe stoßen aktuell zunehmend an Grenzen, da wachsender privater Pkw-Verkehr sowie die Stärkung von Radverkehr und ÖPNV die Situation in Städten und Gemeinden weiter verschärfen. Der ZDH plädiert zudem für die Einführung eines eigenen

Verkehrszeichens oder Zusatzschildes für Handwerks- und Versorgungsverkehre. **uf**



Parken in der Stadt gestaltete sich bislang für Betriebe schwierig. Das soll sich jetzt ändern.

»AUTHENTISCH sein ist in meinem Job extrem wichtig.«

Vita Nadja Rehm-Kraft

Mit 14 machte Nadja Rehm-Kraft (36) ein Schulpraktikum beim Bestatter – und wusste sofort: Das wird ihr Beruf. Einen Ausbildungsplatz als Bestattungsfachkraft fand sie zunächst nicht, also lernte sie Kauffrau für Bürokommunikation. Direkt danach wechselte sie und wurde mit 23 geprüfte Bestatterin: „Das bin ich mit Leib und Seele.“ 2019 eröffnete sie ihr eigenes Bestattungshaus in ihrer Heimatstadt Geislingen.



Goldkette Die Kette ist ein Geschenk ihres Mannes – und deshalb immer am Hals, „Tag und Nacht“. Kennen gelernt hat sie ihn schon lange vor dem Bestatterdasein. Er bestärkte sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Seitdem begleitet die Kette sie durch jeden Arbeitstag.



Schwarzer Mantel Im Winter immer dabei: ihr schwarzer Mantel von Conen Bestatterbekleidung. In ihren Anfangsjahren stand Rehm-Kraft noch im Blazer im Schnee – „war mir völlig egal.“ Heute packt sie sich lieber dick ein, denn: Als Selbstständige darf sie nicht krank werden. Bei Trauerfeiern steht sie schon mal zwei Stunden bei Minusgraden draußen. Ihren ersten Bestattermantel sortierte sie letztes Jahr schweren Herzens aus: nicht mehr warm genug.



Immer griffbereit Drei Dinge hat die Bestatterin immer in der Tasche: Taschentücher – in ihrem Beruf selbststerklärend. Ein Feuerzeug, weil bei jeder Trauerfeier Kerzen entzündet werden müssen. Und einen Kugelschreiber für Notizen auf „Fresszetteln“, wie sie sagt. Ohne die drei geht sie nicht aus dem Haus.



Lederhandschuhe Gekauft hat sie die Handschuhe in ihrem ersten Jahr als Bestatterin 2011: außen gestrickter Stoff, an den Handinnenflächen Leder. „Damit können Umen nicht aus der Hand rutschen, sie sehen aber auch nicht so plump aus.“ Rehm-Kraft trägt sie seitdem jeden Winter. „Die sind mir richtig ans Herz gewachsen.“



Ehering Neben der Kette bleibt auch der Ring immer am Finger. Weiterer Schmuck kommt nur ab und zu dazu, je nach Stimmung. Eine Uhr trägt sie nicht: „Beim Ankleiden von Verstorbenen finde ich die immer ein bisschen doof.“



Smartphone Unverzichtbar ist für Rehm-Kraft ihr iPhone und die Kalender-App: „Ich bin durchgetaktet und muss immer erreichbar sein.“ Telefoniert hat sie schon unter der Dusche, an der Supermarktkasse und im Kino.



Style-Anregungen von Kollegen

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

handwerk-magazin.de/styleguide



„ICH FINDE UNABHÄNGIG VOM GESCHLECHT JEDEN MUTIG, DER IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT GEHT“

In der Titelstory unserer Spezialausgabe „nachfolger“, die der Dezember-Ausgabe 2025 beilieg, suchten wir nach Erklärungsansätzen, warum Frauen nach wie vor selten ins Chefbüro einziehen. Unter anderem berichteten wir über Tischlermeisterin Isabelle Werner aus Laudenbach, die den Betrieb ihres Vaters übernommen hat. Ein User fand für sie nun durchaus lobende Worte, konnte aber einige Thesen des Beitrags nicht ganz nachvollziehen.

Ich finde unabhängig vom Geschlecht jeden mutig, der in die Selbstständigkeit geht. Das hat jeder Gründer und Übernehmer auszuhalten und durchzustehen. Ob man dann als Chefin oder Chef anerkannt wird, hat mit Führungsstil und fachlicher Kompetenz zu tun. Dass Banken Frauen kritischer prüfen, würde ich für eine Mär halten, solange es keine belastbaren Statistiken dazu gibt. Ich finde es zudem ungerecht, dass irgendwelchen Start-ups schneller Geld hinterhergeworfen wird als dem Handwerk. Das hat zwar keine Lobby, aber ermöglicht ein auskömmliches Einkommen. Das sollte finanziell genauso gefördert werden. Ich wünsche jeder Gründerin und jedem Gründer sowie jeder Unternehmerin und jedem Unternehmer viel Erfolg und gute Mentoren.

Kai Schulz
Gas- und Wasserinstallateur-Meister
Warneke & Schulz Bad & Heizung
GmbH & Co. KG
28279 Bremen

„ICH SUCHE EINE PASSENDERE GESELLSCHAFTSFORM“

Im Online-Beitrag „Welche Rechtsform passt für Handwerksbetriebe: GmbH, UG oder Einzelunternehmen?“ (handwerk-magazin.de/rechtsform-praxis) vergleicht Autorin Andrea Nasemann die



Isabelle Werner übernahm den väterlichen Tischlereibetrieb in Laudenbach.

Rechtsformen „Einzelunternehmen“, „Gbr/OHG“, „KG“, „GmbH“, „UG“ und „GmbH & Co. KG“. Ein User hatte nun eine Frage zu einer Infografik im Beitrag:

Aus gegebenem Anlass suche ich als Einzelunternehmer SHK eine passendere Gesellschaftsform. In dem im Online-Beitrag dargestellten Flussdiagramm „Der Weg zur richtigen Rechtsform des Handwerksbetriebs“ führt allerdings kein Weg zur Gesellschaftsform „UG“. Ich vermute, das ist ein Fehler?

Daniel Simmet
Daniel Simmet Heizung Sanitär
83700 Reitrain/Kreuth

Unsere Antwort: Vielen Dank für Ihre Anfrage zu unserem Beitrag. Die „UG“ ist in der Tat im Schaubild des Beitrags nicht erwähnt, wie Sie richtig bemerkt haben. Was vermutlich daran liegt, dass die Autorin die Komplexität des Schaubilds damit minimieren wollte. Für Sie zur Erklärung: Vereinfacht lässt sich sagen, dass die „UG“ ähnlich der „GmbH“ agiert, aber entscheidende Vorteile für „One-Man-Shows“ bietet. Sie firmiert wie die GmbH haftungsbeschränkt, überzeugt aber vor allem durch ein minimales Stammkapital bei der Gründung (ab einem Euro, anstatt ab 25.000 Euro) und eignet sich ideal für Gründer mit wenig Startkapital. Wobei darauf hinzuweisen ist, dass mit eingehenden Gewinnen das Kapital aufzufüllen ist.

„BAUSTELLEN, DIE NICHT NUR FASSADEN STÜTZEN“

Im Beitrag „Mit klarer Kante Kunden gewinnen“ berichteten wir in der Dezember-Ausgabe über Außenwerbung und die Plakatkampagne von Bönninger Gerüstbau in Dortmund. Die Botschaft auf dem von Chef Christian Bönninger und dem RK-Designbüro entwickelten 500-Quadratmeter-Plakat: „Menschen sind Ausländer. Irgendwo. Rassisten sind Arschlöcher. Überall.“ Zu dieser klaren Aussage erreichten uns zahlreiche Kommentare – allein auf Instagram wurde der Post zum Beitrag mehr als 45.000-mal aufgerufen. Beispielhaft hier ein pointiertes Statement eines Lesers:

Endlich wieder Gerüste und Baustellen, die nicht nur Fassaden schützen und stützen, sondern auch unsere Demokratie.

Amin Oussar
Gründer und CEO
Fynal AG/Cast Me GmbH
44147 Dortmund



Das diskutieren unsere Leser

Vom richtigen Bohrhämmer über die Mitarbeiterführung bis hin zu Arbeitsrecht, Steuern und Arbeitsschutz – sowohl im offenen Social-Media-Dialog als auch in unserer geschlossenen handwerk-magazin-Gruppe äußern sich unsere User zu den unterschiedlichsten Themen: handwerk-magazin.de/facebookgruppe

Gibt es für die E-Rechnung Alternativen zur Markensoftware?

Existieren für E-Rechnungen eigentlich Alternativen zur teuren Markensoftware? Diese Frage stellte sich vor einiger Zeit Gruppenmitglied Kai Weingärtner – und entwickelte eine günstige und praktikable Lösung kurzerhand selbst. Wie der gelernte Goldschmiedemeister in einem Post schreibt, habe sein Programm „Rechnungstool Pro“ die Validierung erfolgreich bestanden. Das Tool basiert auf der Programmiersprache Excel VBA und der Open-Source-Software „Mustang“. Zuvor entwickelte der Gründer von „Wart.de“ bereits ein Kalkulationstool für Juweliere und Goldschmiede.

LESERBRIEFE

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

AKTIONEN



BRANCHENTREFF IN FEUCHTWANGEN

Die FACHMESSE EPF – EstrichParkett-Fliese lockt wieder nach Mittelfranken

Von Mittwoch, 24. Juni, bis Freitag, 26. Juni 2026, ist es wieder so weit: Die Fachmesse EPF – EstrichParkettFliese öffnet im bewährten Drei-Jahres-Rhythmus wieder ihre Türen in Feuchtwangen. Dann dreht sich auf dem weitläufigen Gelände der Bayerischen BauAkademie an diesen drei Tagen alles um den modernen Fußbodenbau. Estrich-, Parkett-, Boden- und Fliesenleger treffen hier zusammen, um sich über aktuelle technologische Entwicklungen zu informieren, mit Ausstellern ins Gespräch zu kommen und Erfahrungen mit Kollegen auszutauschen. Brancheninsider wissen: Keine andere Branchenmesse in Deutschland stellt das bodenlegende Handwerk so stark in den Mittelpunkt wie die EPF. Auf rund 6.000 Quadratmetern präsentieren rund 100 Aussteller ihre neuesten Produkte, Systeme und Lösungen. Besucher erhalten damit einen umfassenden Überblick über die aktuellen Trends und Innovationen im bodenlegenden



Gewerbe. Ergänzt wird das Messeangebot durch Fachvorträge, Diskussionsrunden, Live-Demonstrationen und praxisnahe Workshops.

Neben dem fachlichen Austausch kommt auch das persönliche Miteinander nicht zu kurz: Der EPF-Treff im Biergarten sowie der festliche Gala-Abend bieten ideale Gelegen-

heiten zum Netzwerken in entspannter Atmosphäre. Lust bekommen? Dann sind Sie nicht allein! Die Bayerische BauAkademie als Organisatorin rechnet in diesem Jahr wieder mit mehr als 4.000 Besuchern.

Termin: 24. bis 26. Juni 2026

Location: Bayerische BauAkademie, Ansbacher Str. 20, 91555 Feuchtwangen

Kosten: 26,00 Euro je Tagesticket (inkl. 19 % MwSt.)

Ticketshop: epf-messe.de/besucher

Weitere Infos: epf-messe.de

WEITERE AKTIONEN

#BESSERALSMAENNER JETZT STATEMENT SCHICKEN!

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

Mitmachen: handwerk-magazin.de/besseralsmaenner

#FLEXZEITHANDWERK WAS SIND IHRE ARBEITSZEITMODELLE?

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

Mitmachen: handwerk-magazin.de/flexzeithandwerk

#ACHSIESINDHIERDERCHEF DIE STORIES GEHEN WEITER

Seit mittlerweile sechs Jahren berichten bei uns junge Chefinnen und Chefs darüber, welche Vorurteile ihnen als jungen Unternehmern begegnen. Und wie sie sich mit Fachkompetenz, Selbstbewusstsein, Durchhaltevermögen und Humor dagegen wehren – und sich Respekt verschaffen. Damit noch weitere Stories dazukommen, rufen wir nach wie vor unter dem Hashtag #achsiesindhierderchef junge Chefs dazu auf, uns ihre Geschichte zu erzählen. Schicken Sie uns Ihr Erlebnis!

Weitere Infos: handwerk-magazin.de/achsiesindhierderchef



PRAXISRATGEBER

New MARKETING – Was Kunden wollen

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

Preis: 18,90 Euro

Info: handwerk-magazin.de/new-marketing

WEITERE HANDWERK-MAGAZIN-RATGEBER

URHEBERRECHT KOMPAKT

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

Preis: 12,80 Euro

Info: handwerk-magazin.de/urheberrecht-kompakt

FLÜCHTLINGE IM HANDWERK

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

Preis: 19,90 Euro

Info: handwerk-magazin.de/fluechtlingsratgeber

Die RICHTIGEN Weichen stellen

Wie wichtig stabile und zukunftsfähige Strukturen für das junge Handwerk sind, erläutert die Bundesvorsitzende Sara Hofmann in ihrem Kommentar.

Autorin **Sara Hofmann**

Die Bundesregierung hat in mehreren Bereichen entscheidende Reformen angekündigt: Gesundheitswesen, Steuern, Rente, Energie. Die Grundsatzentscheidungen sollen bis zur parlamentarischen Sommerpause getroffen werden. Es ist richtig, dass diese Themen nun auf der politischen Agenda ganz oben stehen. Für junge Handwerkerinnen und Handwerker sind stabile und zukunftsfähige wirtschaftspolitische und gesellschaftliche Strukturen essenziell. Vor allem mit Blick auf Existenzgründungen und Betriebsübernahmen im Handwerk muss die Bundesregierung zügig die richtigen Weichen für verlässliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen stellen.

Besonderes Augenmerk muss dabei auf die Höhe der Lohnnebenkosten gerichtet werden. Der Gesamtsozialversicherungsbeitrag hat mittlerweile die 40-Prozent-Marke überschritten. In zehn Jahren könnte dieser Beitrag laut einiger Prognosen bei 50 Prozent liegen. Das belastet Beschäftigte und Betriebe massiv, erschwert den erfolgreichen Aufbau eines Handwerksbetriebs und führt zu wirtschaftlichen Unwägbarkeiten. Junge Handwerkerinnen und Handwerker, die eine Betriebsgründung oder -übernahme



Sara Hofmann, Vorstandsvorsitzende des Bundesverbands der Junioren des Handwerks e.V.

erwägen, brauchen jedoch Planungssicherheit und die Aussicht auf dauerhafte Rentabilität. Daher muss die Politik dafür sorgen, dass die Beitragslast von Betrieben und Beschäftigten konstant bei unter 40 Prozent gehalten wird.

In diesem Zusammenhang ist eine Reform des gesamten Gesundheitssystems notwendig, da dieses System vor massiven Herausforderungen durch hohe Kosten und strukturelle Ineffizienzen steht. Die finanzielle Lage der gesetzlichen Krankenversicherung und der sozialen Pflegeversicherung ist äußerst angespannt. Eine der Ursachen für diese Schieflage ist die unzureichende Steuer-

finanzierung versicherungsfremder Leistungen. Das junge Handwerk ist jedoch auf ein generationengerechtes, stabiles und zukunftsfähiges Sozialversicherungssystem angewiesen. Die Bundesregierung muss daher den Vorschlägen der Expertenkommission folgen, wonach versicherungsfremde Leistungen künftig vollständig aus Bundessteuermitteln, statt durch Versicherte und Arbeitgebende zu finanzieren sind.

Um mehr junge Frauen für den Existenzaufbau im Handwerk zu gewinnen, muss zudem eine tragfähige Lösung beim von den Koalitionsparteien angekündigten Mutterschutz für Selbstständige gefunden werden. Bei der Umsetzung dieses wichtigen Vorhabens muss auf praxisnahe und bürokratiearme Regelungen geachtet werden. Zudem dürfen keine zusätzlichen finanziellen Belastungen auf Handwerksbetriebe zukommen.

Die Bundesregierung hat sich vorgenommen, dicke politische Bretter zu bohren. Wichtig sind nun lösungsorientierte, sachliche Debatten und ein abgestimmtes Gesamtpaket statt parteipolitischer Taktiererei, damit Mittelstand und Handwerk auch in Zukunft prosperieren können. **hm**

patrick.neumann@handwerk-magazin.de

IMPRESSUM

SERVICE-HOTLINES:

Abonnements: 08247/354246

abo@holzmann-medien.de

Redaktion: 089/898261-0

redaktion@handwerk-magazin.de

Anzeigen: 08247/354178

disposition@holzmann-medien.de

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

www.handwerk-magazin.de

HERAUSGEBER:

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

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

STELLV. CHEFREDAKTEUR: Ramón Kadel (rak) (-20),
ramon.kadel@handwerk-magazin.de

ART DIRECTION:

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

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

REDAKTIONSANSCHRIFT: handwerk magazin,
Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen

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

MITARBEIT: Miriam Frödrich (Layout)

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

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

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

VOLLHAFTER: Holzmann Verlag GmbH,
Handelsregister Amtsgericht Memmingen HRB5009

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

MEDIA-DISPOSITION: Brigitte Dilba,
Telefon: 08247/354-178, disposition@holzmann-medien.de;
zz. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 37 vom 1. Januar 2026

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

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



DRUCK: Vogel Druck und
Medienservice GmbH,
97204 Höchberg

handwerk magazin erscheint elfmal im Jahr. Das Kombi-Abo (Print+Digital) kostet im Jahresabonnement im Inland 142,79 Euro (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand) und im Ausland siehe Inland zzgl. Versand. Das Einzelheft (empf. Preis) kostet 13,99 Euro plus Versandkosten. Bestellungen an den Verlag oder einschlägige Buchhandlungen. ISSN-Nr.: 0942-8976. Für Mitglieder der dem Bundesverband Junioren des Handwerks, dem Bundesverband der Betriebswirte des Handwerks und dem Bundesverband UnternehmerFrauen im Handwerk angeschlossenen Vereine sowie der Junioren des Handwerks Kammerbezirk Münster e. V. gilt ein ermäßigter Jahresbezugspreis. Soweit die Vereine für ihre Mitglieder handwerk magazin beziehen, ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Für die Mitglieder des Fachverbandes Tischler Nord und der SHK-Innung München ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungen sind jeweils zum Ende der laufenden Bezugszeit möglich. Die Kündigung ist spätestens einen Monat zuvor schriftlich an den Verlag zu richten. Der Verlag übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte. Alle Rechte vorbehalten. Insbesondere dürfen Nachdruck, Vervielfältigungen jeder Art (auf Datenträger wie CD-ROM, DVD-ROM usw.), die Aufnahme in Onlinedienste und Internet nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Verlages erfolgen. Wenn Sie künftig unsere interessanten Informationen und Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte möglichst schriftlich unter Nennung Ihrer Adresse mit.



Verbreitete durchschnittliche Monatsauflage: 58.597 Exemplare
(inkl. E-Paper 8.716 Exemplare) – IVW I/2026.
Geprüft durch IVW, Informationsgesellschaft zur Feststellung
der Verbreitung von Werbeträgern e.V.



HOLZMANN MEDIEN
© Holzmann Medien GmbH & Co. KG

VORSCHAU



HÜRDEN kennen

FAKTURIERUNG IM GRIFF? E-Versand für B2B und B2C, Pflichtangaben in der Rechnung, Vorgaben für die Aufbewahrung und der korrekte Zeitpunkt – die rechtskonforme Rechnungsstellung behalten Chefs im Blick, um Steuernachzahlungen und den Verlust des Vorsteuerabzugs zu vermeiden.



Bester CYBERSCHUTZ

CYBERVERSICHERUNG Die Angriffe kommen von überall auf der Welt – und sie werden immer raffinierter. Jeder Online-Zugang, der nicht optimal geschützt ist, ist ein potenzielles Ziel. Welche Policen es gibt, was sie kosten – und was sie leisten.



Der HITZE trotzen

BERUFSSKLEIDUNG Mit leichten, funktionalen Stoffen und innovativen Features wie einem integrierten UV-Schutz ist moderne Berufsskleidung heute weitaus mehr als nur Arbeitskleidung. So lässt es sich bei warmen Temperaturen besser arbeiten. Die Neuheiten der Sommersaison 2026.

DATENSCHUTZERKLÄRUNG FÜR ZUGESANDTE PUBLIKATIONEN:

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

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

Rechtsgrundlage hierfür ist eine Interessenabwägung gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO, die in der Abwägung keine Beeinträchtigung der Rechte und Freiheiten der Betroffenen ergab.

Ihre Daten werden zum Zwecke des Versandes an unsere Dienstleister (ipoox presorting GmbH in Würzburg, Güll GmbH in Lindau, Vogel Druck- und Medienservice in Höchberg, Boxit GmbH in Frankfurt/Main, Deutsche Post AG in Bonn) übermittelt. Eine weitere Übermittlung an Dritte oder in Drittländer findet nicht statt.

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

Leser-Tester

Martin Lussem

findet den Audi Q6 e-tron „unheimlich komfortabel“.



»PERFEKTER Raumklang!«

Als Hörakustiker ist Martin Lussem von der Ausstattung und dem Entertainment-System des Audi Q6 e-tron direkt angetan. Nur die Dimensionen des E-SUV passen nicht ganz zum Alltag.

» Der ist doch deutlich größer als gedacht, aber ziemlich schick.« Martin Lussem steht vor seinem Ladenlokal in Köln-Hürth und betrachtet den Audi Q6 e-tron. Der Hörakustiker hat das Geschäft gemeinsam mit seiner Frau Carla Schmitt Anfang 2025 gegründet und sich bereits einen großen Kundenstamm aufgebaut. Ihr „Hörsaal“ in Hürth fällt großzügig aus. Das blaue SUV vor der Tür scheint den Rahmen der breiten Ladefront jedoch fast zu sprengen.

Für Lussem ein Anreiz, den Audi schnell weg vom Hof bis nach Köln, rein durch die engen Gassen des Stadtteils Ehrenfeld zu manövrieren. So bekommt der Handwerkschef direkt ein Gefühl dafür, ob sich der Wagen für den täglichen Weg zu seiner dortigen Wohnung und für regelmäßige Hausbesuche eignet.

Wie ist Ihr erster Eindruck vom Elektro-SUV?

Der Wagen wirkt rundum hochwertig – vom riesigen Bildschirm bis hin zur automatischen Sitzeinstellung beim Ein- und Aussteigen. Auffällig sind technische

Spielereien wie die digitale Umgebungsanzeige, die vielen Assistenzsysteme beim Fahren und der extra Bildschirm für den Beifahrersitz. Als Hörakustiker gefällt mir der Sound des Entertainment-Systems besonders gut – perfekter Raumklang!

Und wie fährt sich der Audi Q6?

Unheimlich komfortabel. Ich kann mir gut vorstellen, damit lange Strecken zu fahren. Trotz der Leistung beschleunigt der Wagen sanft und liegt gut auf der Straße. Bei der großen Fahrerkabine und dem hohen Sitz fühlt man sich unantastbar. Die Rekuperation, also das Laden durch Bremskraft, lässt sich auf den ersten Blick nicht besser einstellen, aber insgesamt ist die Bedienung recht intuitiv.

Ist der Audi eine Option für Ihren Alltag als Hörakustiker?

Bei Hausbesuchen habe ich nur einen Koffer mit meinen Testgeräten dabei – der passt prinzipiell auch in einen Smart. Fürs Navigieren durch die engen Gassen Kölns wäre mir der Wagen zu groß.

Claudia Pfeifer

Das Unternehmen

Name: Lussem Hörakustik

Geschäftsgebiet: Hürth

Gründung: 2025

Mitarbeiter: 2

Der Testwagen

Modell: Audi Q6 SUV e-tron performance

Höchstgeschwindigkeit: 210 km/h

Leistung: 225 kW/306 PS

Reichweite (WLTP): 556–661 km

Stromverbrauch (WLTP): 18,8–15,9 kWh/100 km

CO₂-Emissionen: 0 g/km

Grundpreis: ab 68.800 Euro (inkl. MwSt.)



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

Ihr **digitales** **Werkzeug** fürs Handwerk

Ob Kalkulation, Mitarbeiterführung oder Büroorganisation – mit **hm⁺** erhalten Sie Praxiswissen und Tools, mit denen Sie Ihren Betrieb noch effizienter, sicherer und erfolgreicher führen.



Mit **hm⁺** erhalten
Sie Zugriff auf:

- ✓ **Nutzwertige Fachbeiträge**
So behalten Sie in Sachen Betriebsführung, Digitalisierung, Steuern und Recht den Überblick.
- ✓ **Praktische Tools & Rechner**
Wie Stundensatz-, Personalkosten- oder Firmenwert-Rechner – direkt einsetzbar ohne BWL-Kenntnisse.
- ✓ **Checklisten, Vorlagen & Arbeitshilfen**
Zum Herunterladen und Abhaken – für mehr Struktur und Überblick im Betriebsalltag.



Jetzt alle **exklusiven**
hm⁺ Inhalte entdecken:

handwerk-magazin.de/plus

ER MACHT, WAS ER LIEBT



Yannik Spielmann

Restaurantbesitzer & Koch von Hawara

WIR MACHEN DEN BÜROKRAM.

Mit Lexware läuft deine Buchhaltung automatisch, damit du dich auf deine Leidenschaft konzentrieren kannst. Hol' dir jetzt Lexware Office für dein Business: [lexware.de](https://www.lexware.de)

Lexware

Beilage

Diese Ausgabe enthält nachfolgende

watts up community
Ausgabe 1/2026



www.wattsup.de

1 2026

E-Servicefahrzeuge

Mobilität im Handwerk

E-Handwerk

Wie geht's der Branche?

Light + Building 2026

Nachbericht

SCHNELL INSTALLIEREN, SMART LADEN & SAUBER ABRECHNEN

go-e

go-e Charger PRO CABLE 11kW



Blind Cover Set:

ermöglicht die
Vorverkabelung
von zukünftigen
Ladepunkten



Made in Austria | www.go-e.com

	App- Steuerung		Last- management		RFID
	MID konform		LAN		V2X ready
	Eichrechts- konform*		Photovoltaik		API

*mess- und eichrechtskonforme Version go-e Charger PRO CABLE ME 11 kW

wattsup
community

Das Fachmedium für die Elektro-Handwerke



**HANDWERKER
RADIO**



**DU MACHST DEIN DING.
WIR DEN SOUND DAZU!**

**Jetzt Handwerker
Radio streamen
im Web oder in der App**



**Podcast für die
E-Gewerke hören**



Inhalt

So war die L+B 2026

Die Light + Building fand Mitte März statt. Hier erfährst Du das Wichtigste zum Messegesehen.

4

Wie geht es den E-Handwerken?

Im Interview mit ZVEH-Hauptgeschäftsführer Alexander Neuhäuser ordnen wir die aktuelle Lage ein.

6

E-Mobilität für Handwerksbetriebe

Im Gespräch mit Elektromeister Dominik Tietz sprechen wir über seine Erfahrungen mit E-Servicefahrzeugen.

9

Produkt-Innovationen Teil 1

Neuheiten von FTS Henning, cFos eMobility, Trane

12

Produkt-Innovationen Teil 2

Neuheiten von Anker Solix, Weidmüller, Varta, Dafi

14



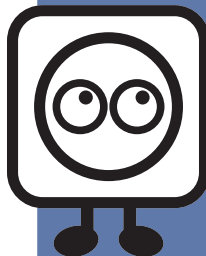
Was gibt's Neues?

Die wirtschaftliche Situation in Deutschland schlägt auch immer stärker auf die Elektro-Handwerke durch. Der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) konnte so auch nur in seiner Mitte März erschienenen Frühjahrskonjunkturumfrage mit durchweg bedenklichen Zahlen aufwarten. Solche Umfrage-Ergebnisse müssen aber von jemandem interpretiert werden, der sich mit Branche und wirtschaftlichen Zusammenhängen auskennt: Die watts up-Redaktion konnte dafür Alexander Neuhäuser, Hauptgeschäftsführer des ZVEH, gewinnen. Das Interview findest Du **ab Seite 6**.

Viel über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurde auch auf der Light + Building gesprochen, die ab dem 8. März in Frankfurt am Main stattfand. **Ab Seite 4** findest Du eine kurze Zusammenfassung, was es zu sehen gab und wie gut die L+B 2026 angenommen wurde.

Eines der spannendsten Themen ist sicherlich die E-Mobilität – gerade mit dem 500 Mio. €-Paket der Bundesregierung. Doch spannend ist auch die Frage: Wie kann die Elektrifizierung des eigenen Fuhrparks im Elektro-Handwerk gelingen? Dazu interviewte watts up Elektromeister Dominik Tietz von Elektrotechnik Tietz. Das Interview gibt es **ab Seite 9**.

Dein watts up-Content-Editor
Sascha Brakmüller



Als Matts, das watts up-Maskotchen, gebe ich Dir meine persönlichen Tipps: Und sicherlich gewinnst Du gerne! Klar, einmal über unsere spannenden Inhalte, aber schau auch schnell mal auf der Rückseite dieser Beilage nach, vielleicht ist das auch Gewinnspiel etwas für dich und deinen Betrieb.

Mehr Infos findest Du auch unter:
www.wattsup.de

So war die L+B 2026

Mit knapp 2000 Ausstellern und fast 150.000 Besuchern wurde die Light + Building auch 2026 ihrer Bedeutung als Leitmesse gerecht. Das Spektrum umfasste technologisch leistungsfähige Lösungen – von der Elektrifizierung und Vernetzung von Gebäuden und urbanen Räumen bis hin zu anspruchsvollen Licht- und Designkonzepten.



Für sechs Tage im März verwandelte sich die Messe in Frankfurt am Main zum Hotspot für Fachwissen und Innovationen zur kompletten Gebäudetechnik und -Infrastruktur.

„Die Light + Building wird ihrer Aufgabe gerecht: Sie bringt Menschen aus Industrie, Handwerk, Planung und Design zusammen und schafft damit die Grundlage für Dialog, Kooperation und neue Ideen. Dieser Austausch stärkt den Zusammenhalt der Branche und gibt wichtige Impulse für ihre weitere Entwicklung. Die Zukunft liegt in der Elektrifizierung“, erklärt Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Frankfurt. Dabei habe die Light + Building 2026 mal wieder bewiesen, wie unglaublich innovationsstark und zukunftsorientiert diese Branche ist. Dabei betonte er, wie wichtig gerade in Zeiten wie diesen die persönliche Begegnung und der direkte Austausch sind.

Dass ihm auch die Besucher dabei recht geben, veranschaulicht die hohe Besucherzufriedenheit: 95 % der Besucher zeigten sich insgesamt zufrieden mit ihrem Messebesuch und

gaben an, ihre Besuchsziele erreicht zu haben, ebenso viele bewerteten das Ausstellungsangebot positiv.

Von der Komponente zum System

Im Gebäudebereich zeigte die Light + Building 2026 deutlich, dass sich Gebäude vom reinen Energieverbraucher zum aktiven Bestandteil eines intelligenten Energiesystems entwickeln. Intelligente Energieverteilung, integriertes Last- und Lademanagement sowie bidirektionales Laden verknüpfen Gebäude, Netz und E-Mobilität zunehmend miteinander und eröffnen neue Möglichkeiten für Energieeffizienz und Systemstabilität. Gleichzeitig rückte der Bestand stärker in den Fokus: Modulare, skalierbare Lösungen erleichtern die energetische Modernisierung und machen die Nachrüstung effizient und wirtschaftlich umsetzbar. Digitale Planungs- und Bedienkonzepte sowie multifunktionale Interfaces vereinfachen Installation und Betrieb, während sichere Ladeinfrastruktur und zuverlässige Systeme für kritische Anwendungen an Bedeutung gewinnen.

Licht mit Systemansatz

Im Lichtbereich zeigte sich deutlich, dass sich Beleuchtung zunehmend zu einem datenbasierten, adaptiven System entwickelt. Sensorik, vernetzte Leuchten und KI-gestützte Steuerungen ermöglichen eine präzise, bedarfsgerechte Lichtverteilung, die sich automatisch an Anwesenheit, Tageslicht und Nutzungsszenarien

Light + Building 2028

Die nächste Light + Building findet vom 5. bis 10. März 2028 in Frankfurt am Main statt.



anpasst. Über alle Anwendungsfelder hinweg – vom privaten Wohnraum über Hotellerie und Handel bis hin zu Industrie und urbanen Infrastrukturen – standen vernetzte, flexibel skalierbare Lösungen im Mittelpunkt. Gleichzeitig bleibt Licht ein zentrales Gestaltungselement der Innenarchitektur: Hochwertige Leuchten, vielfältige Designsprachen und fein abgestimmte Lichtfarben schaffen Atmosphäre, lenken Wahrnehmung und steigern die Aufenthaltsqualität. Nachhaltige Materialien, langlebige Komponenten sowie kreislauffähige Produktdesigns unterstreichen die langfristige Ausrichtung der Branche.

Fazit

Auch in diesem Jahr hat sich ein Besuch in Frankfurt gelohnt. Man bekommt dort einen Gesamtüberblick über die Technologien und wie sie sich immer mehr vernetzen sowie ineinandergreifen – für energetische Effizienz, Autarkie, zusätzliche Funktionalitäten und mehr Sicherheit.

www.light-building.com

iconVent – Die erste dezentrale Wohnraumlüftung für alle Anforderungen



Neubau – Sanierung – Modernisierung

- Leiser bei höchstem Volumenstrom bis zu 55 m³/h
- Installationsfreundliche, kabellose Funktechnologie
- Erfüllt die Kombination aus DIN 1946-6 und DIN 4109
- Strömungsoptimierte Vorwärmetauscher für mehr Wärmerückgewinnung und geringen Druckverlust
- Hocheffiziente Lüfter-Einheit durch neuartige Flügelblätter
- Bis zu 63 dB Normschallpegeldifferenz mit Laibungselement



Kontaktieren Sie uns für
weitere Informationen
sowie Projektanfragen.



pluggit.com

Wie geht es den E-Handwerken?

Der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) hat kürzlich seine Konjunkturzahlen präsentiert. Im Interview mit Alexander Neuhäuser, Hauptgeschäftsführer des ZVEH, sprechen wir darüber, was sie für Handwerksbetriebe bedeuten.

Interview: Sascha Brakmüller, watts up-Content Editor



Wir sprechen heute über die ZVEH-Frühjahrskonjunkturumfrage. Wenn man sich die Zahlen so anschaut, dann kommt die schwierige wirtschaftliche Lage jetzt auch in den Elektrohandwerken an, oder wie ist die Einschätzung des ZVEH?

Alexander Neuhäuser: Ja, das stimmt. Leider ist eine eher negative Entwicklung zu beobachten. So fällt zum Beispiel unser Geschäftsklimaindex mit 65,6 Punkten quasi auf ein 15-Jahres-Tief. Und das, nachdem wir eigentlich bei der Herbstumfrage 2025 eine leichte Erholung registriert hatten. Dieser Hoffnungsfunkel hat sich aber leider nicht bewahrheitet. Wir sehen aktuell eher die Verstärkung der Negativentwicklung. Allerdings, das muss man auch sagen, ohne einen kompletten Abriss, so wie es zum Teil in anderen Branchen sichtbar ist.

Alexander, da aber dieser Geschäftsklimaindex vielleicht nicht jedem ein Begriff ist, kannst Du den ganz kurz erklären und warum er so wichtig ist?

Der Geschäftsklimaindex setzt sich zusammen aus der Bewertung der aktuellen Geschäftslage und den Geschäftserwartungen. Durch die Kombination verschiedener Faktoren versucht man, die Stimmung und die wirtschaftliche Lage in einer Branche abzubilden. Die Er-

hebung des Geschäftsklimaindex ist ein übliches Verfahren, das volkswirtschaftlich hinterlegt ist.

Wenn man sich den Geschäftsklimaindex der E-Handwerke ansieht, ist zu erkennen, dass es seit 15 Jahren bei uns eigentlich nur bergauf ging. Es gab auch schon Zeiten, da war er noch schlechter als heute. Aber selbst in der Corona-Zeit war er nicht so schlecht wie jetzt. Das heißt, wir sehen aktuell tatsächlich eine Verfestigung der schlechten Situation, obwohl wir von einem Gewerk sprechen, das die Geschäftsfelder der Zukunft bedient. Aber auch das Elektrohandwerk kann sich nicht von der gesamtwirtschaftlichen Lage abkoppeln. Das sehen wir ja leider auch in den tagtäglichen Meldungen zur Wirtschaft.

Wo siehst Du die Gründe dafür, warum wir mit so einem Bedarf bei den Zukunftsthemen im Elektrohandwerk eigentlich nicht die PS auf die Straße bekommen? Zwischenzeitlich sah es doch gut aus?

Aus der Sicht des Elektrohandwerks hat man eine positive Entwicklung, die in die richtige Richtung ging, ohne Not kaputtgemacht. Die E-Handwerke haben die Energiewende-Themen angefasst und die Themen „Elektromobilität“, „Photovoltaik“ sowie „Infrastrukturausbau“ vorangetrieben. Auch das Thema „Wärmepumpen“ ist

ein Geschäftsfeld, das im Elektrohandwerk gewachsen ist. Dafür, dass wir jetzt diese Negativentwicklung sehen, gibt es zwei Gründe.

Das ist zum einen die gesamtwirtschaftliche Lage: Wenn es einer Automobilindustrie in Baden-Württemberg nicht gut geht, wenn es einer Chemieindustrie im Osten nicht gut geht, dann fehlen auch Aufträge für das Handwerk. Dann investiert niemand in die elektrische Infrastruktur und Anlagen werden nicht gewartet. Und das schlägt sich auch auf unser Gewerk nieder. Diese Faktoren haben wir auch nur begrenzt im Griff.

”

Dafür, dass wir jetzt diese Negativentwicklung sehen, gibt es zwei Gründe.

Alexander Neuhäuser

Das hängt schließlich zum Teil mit der Weltwirtschaft zusammen. Gleichzeitig hat es damit zu tun, dass Maßnahmen wie das Investitionspaket noch nicht richtig angekommen sind.

Der zweite Grund ist die Verunsicherung im Bezug auf die Energiewende. Es gab in der letzten Legislaturperiode immer klare Signale, auch an die Investoren, in welche Richtung es geht. Man hatte, auch wenn sie umstritten waren, klare

Rahmenbedingungen, die auf Zukunft ausgerichtet waren: auf einen Umbau der elektrischen Infrastruktur, auf mehr Erneuerbare Energien, auf eine Wärmewende. Und diese Themenfelder werden jetzt durch die Bundesregierung abgekündigt. Das hat natürlich Auswirkungen auf die Stimmungslage der E-Handwerke, aber auch auf Investitionen von Wirtschaft und Verbrauchern.

Das beste Beispiel sind die Eckpunkte des Gebäudemodernisierungsgesetzes, die ebenfalls für viel Verunsicherungen sorgen dürften. Zusammengenommen sind das, glaube ich, die Hauptfaktoren für die negative Entwicklung: gesamtwirtschaftliche Lage und insbesondere Unklarheit bei der Energiewende.

Um die Entwicklung einmal an Zahlen eurer Umfrage festzumachen: Wie hat sich jetzt der Auftragsvorlauf verändert?

Der Auftragsbestand ist ein ganz wichtiger Indikator dafür, wie es der Branche geht. So haben aktuell 13,7 % der Betriebe einen Auftragsvorlauf gemeldet, der nur zwei Wochen beträgt. Im Frühjahr 2024, also vor zwei Jahren, waren es nur 9,2 %. Das bedeutet. Der Anteil der Betriebe, die lediglich bis zu zwei Wochen Vorlauf haben, steigt. Dafür sieht man bei den Unternehmen mit einem Auftragsvorlauf von über vier Monaten einen deutlichen Rückgang. Im Frühjahr 2024 hatten fast 29 % der Unternehmen solch lange Vorläufe. Heute sind es nur noch 21 %, die diesen gut planbaren Vorlauf besitzen. Nimmt man diese beiden Werte, sieht man: Die kurz- >

Kurzschlussfest. Einfach sicher.

Kabelschellen von Panduit für noch mehr Sicherheit und Ausfallschutz. Die neuen Kabelschellen fixieren Kabelbündel und sorgen dafür, dass Kabel bei einem Kurzschluss weiterhin sicher befestigt bleiben – gemäß der IEC-Norm 61914:2021.



PANDUIT™

panduit.de



Elektrotechniker klebt E-CHECK Plakette in Verteiler.

fristigen Vorläufe steigen und die langfristigen gehen zurück. Das ist ein deutliches Zeichen dafür, dass insgesamt weniger Aufträge im Elektrohandwerk landen.

Dahinter stecken auch langfristige Effekte. So ist es zum Beispiel bei den Baugenehmigung so, dass – wenn diese nicht erteilt sind – in der nächsten Zeit auch nicht gebaut wird, weil der Baubereich immer einen längeren Vorlauf hat. Für die E-Handwerke als nachgelagertes Ausbaugewerk heißt das: Wir wissen heute schon, dass die Konjunktur selbst mit einem Aufschwung im Baubereich nicht sofort wieder anspringen wird, auch wenn es immer noch Hoffnung gibt, dass es Ende 2026 besser wird.

”

Grundsätzlich glaube ich, dass es richtig ist, an den Zukunftsthemen dranzubleiben.

Alexander Neuhäuser

Wie sollten unsere Handwerksbetriebe mit der aktuellen Situation umgehen?

Wenn sich die Lage eintrübt, ist es verständlich, wenn ein Betrieb erst mal schaut, welche Geschäftsfelder gut laufen und in welchen er weiter bleiben möchte. Natürlich muss man seine Geschäftsfelder ordnen, sodass man mit den neuen Rahmenbedingungen zurechtkommt.

Grundsätzlich aber glaube ich, dass es richtig ist, an den Zukunftsthemen dranzubleiben. Wir haben einen neuen Beruf geschaffen, den Gebäudesystemintegrator, der auf die Vernetzungsthemen der Zukunft setzt. Bei dem Beruf sagen viele: Da geht es nur um High-End-Gebäudeautomatisierung. Das ist aber gar nicht der Fall. Wir wollen Mut machen, sich mit solchen Themen zu beschäftigen. Dazu gehört ggf. auch, mal zu prüfen, ob im eigenen Unternehmen ein Gebäudesystemintegrator ausgebildet werden kann. Dieser ist dann auch in der Lage, den Unternehmensinhaber zu unterstützen, mehr Vernetzungsaufträge zu übernehmen bzw. das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen. Wir glauben fest daran, dass die Technologien, die wir im Portfolio haben – also das Thema „Energiemanagement“, die Erneuerbaren, die Elektromobilität – kommen werden. Wir halten es für richtig – und da wollen wir gerne den Betrieben Mut machen –, weiterhin auf diese Themen zu setzen.

Politische oder wirtschaftliche Unsicherheiten sind sicherlich ungünstige Rahmenbedingungen, die man aktuell nicht schnell drehen kann. Abschließend: Welche Schlüsse zieht ihr als ZVEH aus der Konjunkturumfrage?

Für mich ist in allererster Linie zu sagen, dass wir mit den Botschaften zur technologischen Zukunft weitermachen. Das ist das, was wir in den nächsten Wochen und Monaten weiter tun werden. Das ist wichtig, weil es darum gehen wird, negative Effekte durch bestimmte gesetzliche Änderungen abzufedern und die Lage nicht auch noch schlimmer werden zu lassen, als sie ohnehin ist. Daran werden wir als Verband ganz stark arbeiten. Dass die Politik uns aktuell Steine in den Weg legt, bedeutet nicht, dass wir nicht handlungsfähig bleiben und Dinge vorantreiben können. Wir werden versuchen, uns den Optimismus zu erhalten und auf unsere Zukunftsthemen hinweisen. Das ist auch die Schlussfolgerung aus der Konjunktur: Nicht kirre machen lassen, sondern mit Tempo, Engagement und Zuversicht weiterarbeiten.

E-Auto als Servicefahrzeug?

Im Interview mit Dominik Tietz vom Handwerksbetrieb Elektrotechnik Tietz sprechen wir mit einem echten Vorreiter für elektrische Service-Fahrzeuge und E-Mobilität. Themen sind dabei z.B., was man bei der Elektrifizierung seines Betriebsfuhrparks beachten sollte und welche Hürden es noch gibt.

Interview: Sascha Brakmüller, watts up-Content Editor



Unser Interviewpartner ist heute ein Experte aus der Elektrotechnik, Dominik Tietz. Er ist Elektrotechnikermeister und Inhaber von Elektrotechnik Tietz in Rheinland-Pfalz. Stelle deinen Betrieb bitte kurz vor?

Dominik Tietz: Gerne, wir sind ein kleiner Elektrobetrieb mit sechs Mitarbeitern. Bei uns ist alles grün verrückt und wir sind damit auch stark auf Instagram (@elektrotechnik.tietz) unterwegs. Technisch haben wir uns auf KNX und auf E-Mobilität spezialisiert. Und mit Blick auf das Thema E-Mobilität: Wir befassen uns mit dem Thema schon seit 2020. 2021 haben wir mit dem ersten vollelektrischen Betriebsfahrzeug angefangen und sind da bis heute Feuer und Flamme.

Also smarte Gebäudetechnik ist das eine Thema, Elektromobilität das andere. Wie viel Erfahrung habt ihr mit Elektrofahrzeugen gesammelt und habt ihr aktuell auch eines im Einsatz?

Also aktuell haben wir leider nur noch eines; wir hatten aber auch schon mal drei im Einsatz. Das ist aktuell so ein bisschen der Fluktuation geschuldet. Also, wir hatten tatsächlich anfangs einen Smart, so als „Hinterherfahr“-Fahrzeug. Dann setzten wir einen e-Crafter ein, mit dem wir zufrieden waren. Auch wenn er nur eine Reichweite von knapp 100 bis 120 km hatte, und mir jeder sagte: „Oh Gott, das ist ja kein Fahrzeug“. Wir hatten aber meistens 60 km noch in der Batterie, wenn wir jetzt zurückgekommen sind, denn

wir arbeiten hier sehr viel um den Kirchturm und dann brauche ich keine 500 km Reichweite.

Und meinen ID.Buzz, den man z.B. häufig bei Instagram sieht, den fahre ich bis heute. Da habe ich mir auch zum Jahreswechsel schon einen neuen bestellt, weil das Leasing ausläuft. Ich kriege jetzt im Juni die neuere Version, denn wir wollten auch weiterhin einen Großen haben.

Leider hatten wir jetzt mit unserem neuen Crafter etwas Theater. Also eigentlich nichts gegen VW, aber das fand ich ein bisschen schade, wenn dann die Bord-Batterie nicht geladen ist und das Auto deshalb nicht startet. Man denkt ja, das passiert bei einem E-Auto nicht. Klar, wenn die Batterie nicht geladen ist, siehst du das auch, aber dass diese 12 V-Bordbatterie leer ist und man da irgendwo steht und abgeschleppt werden muss, ist dann schon echt uncool.

Wie sind denn grundsätzlich deine Erfahrungswerte, was die Praxistauglichkeit von E-Fahrzeugen im Handwerk betrifft?

Also ich bin absolut begeistert davon. Der ID.Buzz ist ein Top-Fahrzeug. Sieht auch toll aus. Wir haben ihn natürlich so gestaltet, wie wir ihn gerne hätten – grün. Der Smart war ein super „Beifahr“-Fahrzeug. Also klein und elektro-verrückt. Und damals hatte ja wirklich noch keiner ein Elektro-Auto. Und auch der e-Crafter war, wie gesagt, einfach eine tolle Er- ➤

Highlights auf wattsup.de

Handwerker Radio & E-Show als Partner von wattsup

Das Handwerker Radio, Internet-radio für das deutschsprachigen Handwerk, und die E-Show, der Podcast für das Elektro-Handwerk sind wattsup-Partner. Höre doch unter



www.handwerker-radio.de rein. Dort gibt es spannende Themen für die E-Handwerke als ausführliche Podcasts.



E-Mobilität im gewerblichen Bereich und im Elektro-Handwerk

Inhalte zur E-Mobilität und das Interview mit Dominik Tietz findest Du auch online. Dort gibt es zusätzlich noch Hintergründe mit Rainer Thies, Geschäftsführer der MHC Mobility

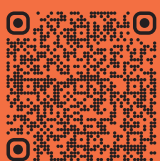


Deutschland, zur betrieblichen Mobilität. Die Interviews sind auch beim Handwerker Radio in der E-Show als Podcast verfügbar.



Interview: Konjunkturzahlen zu den Elektrohandwerken

Ab Seite 6 in dieser Ausgabe präsentieren wir dir das Interview mit Alexander Neuhäuser, Hauptgeschäftsführer des ZVEH. Online findest Du eine ausführlichere Interview-



Version mit zusätzlichen Verlinkungen z.B. zu einem Bericht mit den Daten der ZVEH-Frühjahrskonjunkturumfrage.



Der ID.Buzz von Elektrotechnik Tietz. Nur eines von mehreren Fahrzeugen, die bereits für den Handwerksbetrieb im Einsatz waren.



fahrung und ich kann da nichts Schlechtes drüber sagen. Okay, blöd, wenn die Batterie da mal leer ist, aber bei einem leeren Tank, fährt ein Verbrenner auch nicht. Das Tanken geht dann vielleicht etwas schneller, aber mittlerweile hat man dieses Ladeproblem auch in den Griff bekommen. Anfangs gab es ja allein für dieses Fahrzeug zahlreiche verschiedene Ladekarten. Und dann ging das mit der Karte aber nicht usw. Ach, das war ja grauenhaft am Anfang. Aber mittlerweile haben wir eine DKV-Tankkarte. Die halte ich, egal wo in Europa, irgendwo an einer Ladesäule und dann lade ich. Egal welches Auto.

Wie habt ihr das nach Feierabend mit dem Laden der Servicefahrzeuge gemacht?

Die Autos wurden immer am Firmensitz geladen. Bei uns nimmt eigentlich außer mir keiner sein Fahrzeug mit nach Hause. Das heißt, die standen dann immer abends am Firmengebäude. Damals hatten wir leider auch noch keine PV-Anlage, also konnten wir da tatsächlich auch die Sonne noch nicht nutzen. Das haben wir mittlerweile geändert. Also das bedeutet, meinen ID.Buzz kann ich jetzt auch immer mit Sonnenenergie laden. Das ist natürlich dann optimal und macht Freude, wenn man dann sagen kann, jetzt ist es gerade günstig.

Wir haben jetzt insgesamt, privat fahre ich auch noch Elektro, locker 100.000 Elektrokilometer schon hinter uns. Also, das war gar kein Problem. Der ID.Buzz hat jetzt ca. 40.000 km, ich glaube, der e-Crafter hatte ca. 20.000 oder so. Der Smart war ähnlich viel gelaufen und mein Audi steht bei ca. 40.000 km.

Ich glaube, das Ganze, ob jemand auf Verbrenner oder Elektro setzt, ist mehr eine Prinzipiensache. Wenn einer das nicht will, dann will er es auch nicht. Und ich möchte da auch keinen mehr überreden. Also ich persönlich bekomme nichts anderes mehr. Auch privat werde ich zukünftig nur noch Elektro fahren. Ich bin davon überzeugt.



Vielleicht noch eine Frage zu eurer Infrastruktur. Eine PV-Anlage habt ihr. Setzt ihr auch einen Pufferspeicher ein, so dass ihr über Nacht tatsächlich dann auch eigenen Strom laden könnt?

Nein, tatsächlich haben wir aktuell keinen Pufferspeicher. Der ist jetzt aber für dieses Jahr als Investition geplant. Da mein Fahrzeug aktuell über Nacht nicht in der Firma stand, sondern bei mir zu Hause, hätte der Speicher bei der Firma auch nicht viel gebracht.

Übrigens nutze ich den ID.Buzz auch normal im Arbeitsalltag, der ist voll ausgestattet und hat ein Werkstattsystem hinten drin. Also wenn ich dann selber auf der Baustelle bin, dann fahre ich damit und habe alles dabei.

Du hast so ein paar Hürden vorher angesprochen, die sich in den letzten Jahren verbessert haben – z.B. bei der Ladesäulen-Thematik. Was fehlt noch, damit Elektromobilität zum Standard als Betriebsfahrzeug wird? Wo liegen aktuell noch die größten Hürden?

Tatsächlich glaube ich, die größte Hürde ist der Kopf in Deutschland. Immer dieses: Das ist alles schlecht, wir wollen alle weiterhin Verbrenner fahren. Es ist sehr, sehr, sehr viel Überzeugungsarbeit nötig, so wie ich das die letzten Jahre feststelle. Ich sage immer, so ein E-Auto im Firmenkontext muss einfach zum Be-

trieb passen. Wenn du unzählige Kilometer fährst, dann ist ein Elektromobil wahrscheinlich das falsche Fahrzeug. Aber ansonsten ist das eine sehr, sehr gute Angelegenheit. Es hat sich

”

Man sollte sich genau informieren, wie groß die Laderäume sind.

Das ist ein Thema und noch ein kleiner Knackpunkt.

Dominik Tietz

sehr viel getan in den letzten Jahren, ein großes Umdenken ist schon passiert – und auch im privaten Kontext.

Was würdest Du einem Betrieb zum Schluss empfehlen, wenn er tatsächlich jetzt überlegt, auf E-Mobilität umzusteigen?

Man sollte sich genau informieren, wie groß die Laderäume sind. Das ist ein Thema und noch ein kleiner Knackpunkt. Durch den Platzbedarf der Batterien sind oft die Laderäume etwas kleiner als bei Verbrennermodellen. Man sollte sich schon mit den E-Fahrzeugen vorher etwas genauer auseinandersetzen und ob sie zu einem wirklich passen.



NEU CimCase

Die flexible Werkzeugkoffer-Serie für Elektroniker

Inhalt individuell konfigurierbar

cimco.de

cimco



SICHER SEIT 1827.

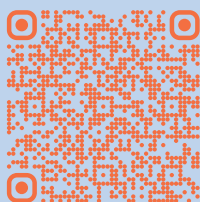


www.fts-hennig.de



Blitzschutz für LTE- und 5G-Antennen

Ob 5G, LTE oder WLAN – moderne Kommunikationstechnik ist heute unverzichtbar. Gleichzeitig sind Antennenanlagen durch ihre exponierte Montage auf Dächern, Masten oder Fassaden besonders gefährdet. Blitzschläge, Überspannungen und induzierte Störströme können innerhalb von Sekunden Router, Modems und komplette Netzwerkinfrastruktur zerstören. Die FTS Hennig GmbH erweitert daher ihr Blitzschutz-Portfolio: Neben dem Mimo Outdoor Blitzschutz-Set ist auch eine Single-Outdoor-Version verfügbar. Damit bietet FTS Hennig nun passgenaue Blitzschutzlösungen für jede Antennenkonfiguration – innen wie außen, Single wie Mimo. 5G- und LTE-Antennen arbeiten mit hochsensibler Hochfrequenztechnik. Bereits geringe Überspannungen können schaden. Ein durchdachtes Blitzschutzkonzept ist daher eine zwingende Voraussetzung für einen sicheren Betrieb. ●



Den ausführlichen Artikel zu den Produkten findest du über den jeweiligen QR-Code.

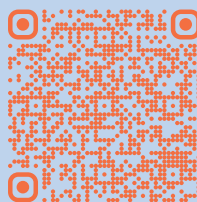


www.cfos-embility.de

Mehr Effizienz beim Laden

Mit der cFos Power Brain Wallbox bietet cFos eMobility GmbH eine präzise steuerbare Lösung. Die flexible Umschaltung zwischen 1-phasigem und 3-phasigem Laden bietet dabei große Vorteile und erhöht die Wirtschaftlichkeit. Besonders in den Winter- und Frühlingsmonaten spielt diese flexible Umschaltung beim Laden eine entscheidende Rolle, um den selbst erzeugten Solarstrom maximal auszunutzen. Umfangreiche und frei konfigurierbare Laderegeln ermöglichen eine äußerst genaue Steuerung des Ladevorgangs und sorgen für eine optimale Nutzung des verfügbaren Energieüberschusses. Darüber hinaus kann das Solarladen mit variablen Strompreisen kombiniert werden. Die cFos Power Brain ist in der Lage, aktuelle Strompreise von verschiedenen

Anbietern automatisch abzurufen und diese direkt in die Laderegeln zu integrieren. So lässt sich das Elektroauto besonders günstig versorgen. ●

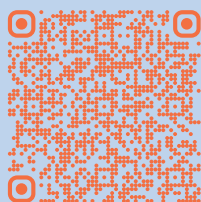




rent-trane.com

Container-basiertes Batteriesystem

Trane, Anbieter von Wärmemanagement-lösungen sowie -dienstleistungen und eine Marke von Trane Technologies, hat sein neues Mietangebot für Batterie-Energiespeichersysteme (BESS) auf den Markt gebracht. Die neuen großformatigen Container-basierten BESS-Einheiten wurden entwickelt, um Kunden durch die Speicherung von Energie und die Bereitstellung zuverlässiger Stromversorgung in Zeiten von Spitzenbedarf, schwankenden Tarifen oder potenzieller Netzinstabilität zu unterstützen. Dieser vollständig autonome Akku liefert effiziente, leise und flexible elektrische Energie in temporären und permanenten Installationen, darunter Kühlcontainer und kleine Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HLK). Das Gerät BESS 200 ist dabei



in einem robusten 10-Fuß-Container untergebracht und bietet eine Batteriekapazität ab 230 kWh und eine Leistung von 50 kW. ●

Impressum

Beilage in *Deutsche Handwerks Zeitung* 8/2026 vom 08.05.2026 und *handwerk magazin* 5/2026 vom 05.05.2026 (jeweils Teilaufgaben)

Verlag:
Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestraße 2
86825 Bad Wörishofen
Tel. +49 8247 354-01
www.holzmann-medien.de

Verleger und vertretungsberechtigter Geschäftsführer:
Alexander Holzmann

Redaktion:
Sascha Brakmüller B. Sc.
(verantwortlich im Sinne des Presserechts)
Tel. +49 8247 354-258
sascha.brakmueller@holzmann-medien.de

Dipl.-Ing. (FH) Marcus Lauster
marcus.lauster@holzmann-medien.de

Dipl.-Ing. (FH) Claudia Hilgers
claudia.hilgers@holzmann-medien.de

Produktmanagement:
Christiane Wenke

Head of Media Sales:
Christine Keller (verantwortlich)
Tel. +49 8247 354-159
christine.keller@holzmann-medien.de

Media Sales:
Grit Albacete-Lopez
Tel. +49 8247 354-214
grit.albacete-lopez@holzmann-medien.de

Miriam Hofmiller
Tel. +49 8247 354-264
miriam.hofmiller@holzmann-medien.de

Janine Winkenstette
Tel. +49 8247 354-150
janine.winkenstette@holzmann-medien.de

Layout:
Miriam Frödrich

Druck:
Vogel Druck und Medienservice
GmbH, Leibnizstraße 5,
97204 Höchberg



Printed in Germany

»JOKARI®
original



60 Jahre **Kabelmesser**
Das Original seit 1966.

Erfunden von JOKARI.
Perfektioniert für Generationen.



JOKARI GmbH & Co. KG
Abisoliertechnik
www.jokari.de

Partner im EGH
info@cimco.de
www.cimco.de

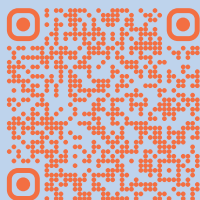


www.ankersolix.com

Tragbarer Energiespeicher

Anker Solix, Anbieter von Balkonkraftwerk-Stromspeichern, erweitert sein Portfolio an tragbaren Energiespeichern um ein neues Modell für mobile und stationäre Backup-Anwendungen: die Anker Solix C2000 Gen 2 Portable Power Station. Die Power-Station bietet eine Kapazität von 2.048 Wh und 2.400 W Leistung (4.000 W Peak). Damit richtet sich das Modell an alle, die eine zuverlässige und flexible mobile Stromversorgung suchen – unterwegs, auf der Baustelle oder in der Freizeit. Laut Anker Solix bietet die tragbare Stromlösung die leistungsstärkste Schnellade-RV Backup-Powerstation ihrer Klasse. Durch die Kombination aus AC- und Solar-Ladung lässt sich die C2000 Gen 2 besonders schnell wieder aufladen. Die C2000 Gen 2 unterstützt sechs

Lademethoden. Besonders schnell funktioniert das bei einer kombinierten Ladung: In nur 45 Minuten ist die C2000 Gen 2 bis zu 80 % geladen. ●



Den ausführlichen Artikel zu den Produkten findest du über den jeweiligen QR-Code.

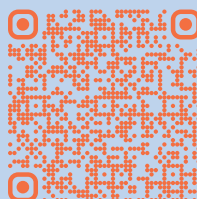


www.varta-ag.com

Erweiterbarer Heimspeicher mit KI

Die Varta Storage GmbH erweitert ihr Speicherportfolio um die modulare Batteriespeicher-Produktvariante Varta.wall BM2. Das System bietet Kapazitäten von 9 bis 18 kWh, lässt sich auch nach der Inbetriebnahme erweitern und wird optional mit dem neuen Energiemanagement Varta.iq ausgeliefert. In Verbindung mit Varta.iq ist es mit über 700 kompatiblen Geräten extrem flexibel, beherrscht dynamische Stromtarife und ermöglicht in der Pro-Version auch die bidirektionale Nutzung der Elektroauto-Batterie. Der integrierte, KI-gestützte Algorithmus erkennt Verbrauchsanomalien und informiert Anwender automatisch. Die Batteriemodule der Varta.wall BM2 sind für den Betrieb bis -10 °C ausgelegt. Das ermöglicht die Montage im Innen- und

überdachten Außenbereich, beispielsweise in einer Garage. Hier kann das Gerät platzsparend etwa hinter einer Tür aufgestellt werden. ●





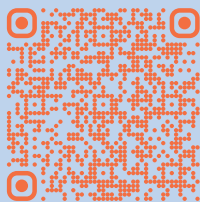
www.weidmueller.com



Werkzeugwagen für den Schaltschrankbau

Der Werkzeugwagen von Weidmüller gehört seit Jahren zur bewährten Ausstattung vieler Fachkräfte im Schaltschrankbau. Nun hat das Elektro- und Verbindungstechnikunternehmen eine überarbeitete Version vorgestellt, die mit neuen Funktionen und einer optimierten Ausstattung für mehr Effizienz, Struktur und Flexibilität im Arbeitsalltag sorgt. „Mit den neuen Werkzeugwagen wird der Arbeitsalltag beim Verdrahten spürbar einfacher. Durchdachte Stauraumlösungen, flexible Erweiterungsmöglichkeiten und eine praxisnahe Grundausstattung sorgen dafür, dass alles schnell zur Hand ist und Abläufe ruhiger und klarer werden. So entsteht ein Arbeitsplatz, der sich wirklich an den Bedürfnissen der Anwender orientiert“, so Tobias Hansmann,

Produktmanager Handwerkzeuge bei Weidmüller. Der Werkzeugwagen dient als mobile Organisationsplattform für die Anforderungen im Schaltschrankbau. ●



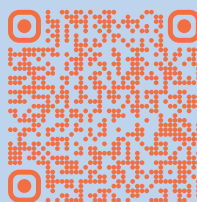
www.smartfox.at



Intelligentes Energiemanagement

Die Wirtschaftlichkeit von Photovoltaikanlagen steht heute stärker denn je im Fokus. Der Schlüssel zur langfristigen Rentabilität liegt dabei nicht allein in der installierten Leistung, sondern in der intelligenten Nutzung des selbst erzeugten Stroms. Das moderne Energiemanagementsystem von Smartfox analysiert in Echtzeit die aktuelle PV-Erzeugung, den Haushalts- oder Betriebsverbrauch sowie optionale Speicher- sowie Ladesysteme und steuert elektrische Verbraucher gezielt nach dem verfügbaren Überschuss. Während ohne ein solches Energiemanagement oft nur etwa 30 % des erzeugten Solarstroms selbst genutzt werden, lässt sich der Eigenverbrauch mit Smartfox auf bis zu 98 % erhöhen. Möglich

wird das, weil Smartfox im Unterschied zu einfachen Schaltungen mit einer dynamischen, leistungsabhängigen Regelung arbeitet. ●



JETZT MITMACHEN & GEWINNEN

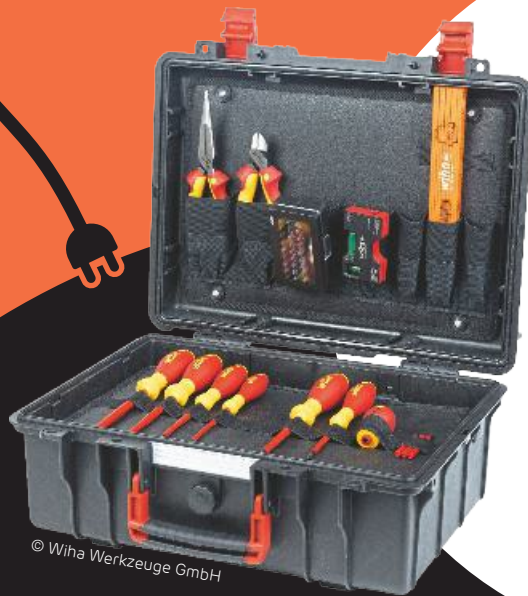
So startet der Nachwuchs
im E-Handwerk richtig – wir
schenken dir das Starterpaket!



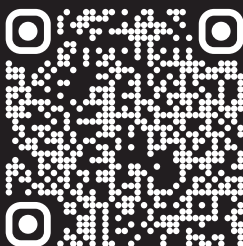
3x

Azubi-Starterpaket:

- Profi-Werkzeugkoffer von Wiha
- „Sicher und sympathisch beim Kunden auftreten“ von Umberta Andrea Simonis
- Werkzeug-Socken



© Wiha Werkzeuge GmbH



Hol dir den kostenlosen Newsletter mit wöchentlichen Updates und exklusiven Inhalten rund um dein Handwerk.

Unter allen Teilnehmern verlost **watts up** drei Elektro-Starterpakete. Zeige die Vielfalt deines E-Handwerks und komm jetzt in unsere leistungsstarke Community!

www.wattsup.de/gewinnspiel