



Deutsches Handwerksblatt

AUSGABE DER HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN

Ihre Grundfähigkeitsabsicherung mit SI WorkLife.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

3283 Verlagsanstalt Handwerk GmbH, 40042 Düsseldorf, PF105162

Politik & Gesellschaft Seite 2

Interview: Digitale Vorreiter ziehen viele andere mit

Betrieb Seite 10

Handwerk 4.0: Mit Tablet-PCs das Büro immer dabei

Kammerseite 1

Materialengpässe bedrohen Aufschwung

Kammerseite 2

Schnelltests an Berufsschulen

Freitag, 14. Mai 2021 Nr. 8

ZEITUNG FÜR HANDWERK, HANDEL UND GEWERBE IN DEUTSCHLAND

ISSN 1435-3830

Die Materialkrise spitzt sich zu

BAU: Bauunternehmen müssen Kurzarbeit anmelden, Rohstoffpreise explodieren, Holzlager sind leer.

Die Preise für Baumaterial explodieren, die Lager sind leer. Zimmerer und Dachdecker müssen Bauvorhaben stoppen, weil sie kein Holz mehr bekommen. Betriebe schicken ihre Mitarbeiter trotz voller Auftragsbücher in Kurzarbeit. Von einer völlig unkalkulierbaren Situation spricht Kurt Krautscheid, Dachdeckermeister mit Familienbetrieb in Neustadt (Wied) und Präsident der

Handwerkskammer Koblenz (Foto). „Preise für Lattholz haben bei Händlern nur noch eine Gültigkeit von einem Tag.“ Aber auch Baustahl, Rohre, Dämmstoffe, Farben oder Schrauben werden immer knapper, Einkaufspreise schießen in die Höhe. Betroffene und Verbände berichten von einer noch nie da gewesenen Krisensituation.

Lesen Sie mehr dazu auf Seite 6 und 7.

Schweigen ist keine Zustimmung zu höheren Kontogebühren

URTEIL: Wer nicht widersprach, stimmte zu. Regelmäßig erhöhten Banken auf diese Weise ihre Kontogebühren. So geht's nicht, sagt der Bundesgerichtshof.

Bislang konnten Banken ihre Verträge auch dann ändern, wenn die Kunden nicht ausdrücklich eingewilligt hatten. Immer wieder nutzten sie bestimmte Klauseln in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), um einseitig die Kontoführungsgebühren zu erhöhen. Nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs geht das künftig nicht mehr. Der Bundesverband der Verbraucherzentralen (vzbv) hatte die Postbank verklagt. Denn sie verwendet in ihren AGB solche Klauseln, die ein Schweigen des Kunden auf angekündigte Preiserhöhungen als Zustimmung werten. In den meisten Verträgen heißt es sinngemäß: „Wir schicken Ihnen zwei Monate vorher eine Ankündigung. Und wenn Sie nicht widersprechen, dann gilt das als Zustimmung. Dann ist unser Vertrag geändert.“

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in einem aktuellen Urteil die Klauseln für unwirksam erklärt. Sie seien nicht transparent genug und benachteiligten die Kunden unangemessen. Das Schweigen des Kunden könne nicht als Zustimmung zu den neuen Vertragsbedingungen gewertet werden. Für so weitreichende An-



Foto: © ianfin-felischk / stock.adobe.com

Für Bankgeschäfte am Automaten fallen oft zusätzliche Kosten an.

derungen, die dem Abschluss eines neuen Vertrags gleichkommen können, ist ein Änderungsvertrag notwendig, meint der BGH. Die Kunden müssten also aktiv erklären, dass sie einverstanden sind, wenn der Vertrag wirksam geändert werden soll.

Die Banken könnten sonst das Gleichgewicht von Leistung und Gegenleistung erheblich zu ihren Gunsten verschieben und damit die Position ihrer Kunden entwerten (Bundesgerichtshof, Urteil vom 27. April 2021, Az. XI ZR 26/20). **AKI**

Bits und Bytes statt Print und Papier

DIGITALPAPER: Drei Mal erscheint das Handwerksblatt rein digital, darunter die kommende Ausgabe. Seien Sie dabei!

Wir tun was: Neben unserer Plattform handwerksblatt.de präsentieren wir Ihnen seit Oktober 2020 unser Deutsches Handwerksblatt, kurz DHB, auch als Digitalpaper. Und das selbstverständlich mit allen Mehrwerten, die das Internet bietet: Sie sind früher informiert, weil das Digitalpaper schneller online ist, als die Zeitung per Post zugestellt wird. Außerdem gibt es Mehrwerte durch zusätzliche Artikel, Marktübersichten, Videos, Podcasts oder Download-Angebote, die Informationen vertiefen oder ergänzen.

Eine Besonderheit haben wir: Drei der jährlich insgesamt 21 Ausgaben des DHB erscheinen aus guten Gründen ausschließlich digital. Der digitale Vertrieb einer Ausgabe senkt die Vertriebskosten inklusive Druck und schont vor allem die Umwelt, weil keine (Papier-)Ressourcen, Farbe, Druck und logistisch bedingte Emissionen durch die Verteilung entstehen. Die digitale Ausgabe landet umweltfreundlich in ihrem elektronischen Briefkasten, die sie dann jederzeit im Online- oder Offline-Modus lesen können.

Dazu zählt die auch kommende Ausgabe Nr. 9 des DHB, die am 28. Mai erscheint.

Wer daher über die Geschehnisse im Handwerk und dem eigenen Bezirk informiert sein will, sollte sich online in unserem VH-Kiosk registrieren, um auch diese Ausgabe nicht zu verpassen. Die Registrierung muss übrigens nur einmal erfolgen. Dann gibt es mit jedem Erscheinen einer neuen Ausgabe eine Mail von uns, dass Sie schon vorab – oder im Falle des nächsten reinen Digitalpapers – exklusiv die neueste Ausgabe lesen können. Die Umwelt dankt es Ihnen, und Sie sind noch schneller auf dem aktuellen Stand der Dinge. Außerdem hat die kostenlose Registrierung noch zwei weitere Vorteile: Sie können auch auf andere Publikationen des Hauses kostenlos zugreifen und Sie können das VH-Kiosk als Archiv für das Deutsche Handwerksblatt nutzen.

Der Vorgang zur Registrierung ist übrigens einfach und unkompliziert. Sie können sich jederzeit mit oder ohne Ihre Betriebsnummer für die Ausgabe Ihrer Handwerkskammer eintragen. Und sollte es dennoch mal haken, schicken Sie unter info@handwerksblatt.de eine Mail oder rufen Sie uns direkt an: 0211/3 90 98 47!

vh-kiosk.de

Stets tagesaktuell informiert mit handwerksblatt.de

Ihr Kontakt zum Deutschen Handwerksblatt

Online auf hwk.de

Dienstwagen: 2020 stieg der Anteil von SUV, aber auch von E-Fahrzeugen in der Dienstwagenflotte, Fahrer nutzten vermehrt digitale Fahrtenbücher. Vor allem aber sank durch die Pandemie auch die Kilometerleistung von dienstlich genutzten Pkw. Wir werfen einen Blick auf den Dienstwagen. handwerksblatt.de/themen-specials/dienstwagen2021

Arbeitskleidung: Die Temperaturen steigen, Zeit für luftigere Kleidung. In der Werkstatt und auf der Baustelle müssen die Klamotten natürlich nicht nur gut aussehen, sondern auch besonders hochwertig, perfekt geschnitten und langlebig sein. Wir stellen die neuen Handwerker-Kollektionen der BerufsbekleidungsHersteller vor. handwerksblatt.de/arbeitschutz

Telefon
Redaktion 0211/3 90 98-47
Anzeigenabteilung 0211/3 90 98-62
Vertrieb/Zustellung 0211/3 90 98-20

Fax
Redaktion 0211/3 90 98-39
Anzeigen 0211/30 70 70
Vertrieb/Zustellung 0211/3 90 98-79

E-Mail
Redaktion: info@handwerksblatt.de
Anzeigen: zerbe@verlagsanstalt-handwerk.de
Vertrieb/Zustellung: service@verlagsanstalt-handwerk.de

Ehrungen: Ob Arbeitsjubiläen, Goldene Meisterbriefe oder Betriebsjubiläen – Ehrungen durch die Handwerkskammer haben eine lange Tradition. Doch in vielen Fällen muss die Auszeichnung erst von Verwandten, Freunden oder Kollegen des zu Ehrenenden beantragt werden. Um diesen Schritt in Zukunft zu erleichtern, hat die Handwerkskammer Rheinhessen auf ihrer Internetseite

ein Online-Formular freigeschaltet, mit dessen Hilfe der Antrag schnell und ohne große Hürden ausgefüllt werden kann.

Rubrik: Servicecenter

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

INTERVIEW

„Digitale Vorreiter ziehen viele mit, weil sie wirtschaftlich erfolgreich sind“

Dr. Jens Prager, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe, über den digitalen Nachholbedarf im Handwerk

Dr. Jens Prager ist Ökonom und Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld. Wir sprachen mit ihm über die Digitalisierung und die Anstöße, die die Betriebsinhaber, aber auch die Handwerksorganisation brauchen, um nicht von der Entwicklung abgekoppelt zu werden.

DHB: Herr Dr. Prager, jeder redet über Digitalisierung, aber meint etwas anderes. Wenn wir über das Handwerk reden, wie definieren Sie Digitalisierung?

Prager: Aus meiner Sicht sind digitalisierte Betriebe solche, die sich durch das Digitale Zeit verschaffen, um ihrem Handwerk nachzugehen. Sie haben einen Großteil ihrer Prozesse im Hintergrund digitalisiert, was sie in die Lage versetzt, dem Kunden ein ganz anderes Servicelevel anbieten zu können.

DHB: Manche Gewerke können auch nicht ohne Digitalisierung arbeiten.

Prager: Ja, wir haben Bereiche wie den Maschinen- und Werkzeugbau, die Elektrotechnik, das Bau- und Ausbauhandwerk, in denen die Digitalisierung heute wie selbstverständlich zum Planungs- und Umsetzungsprozess gehört. Die digitalen Leader im Handwerk erwirtschaften nachweislich mehr Umsatz und Ertrag, sind schneller, haben mehr Kunden und wickeln ihre Aufträge in besserer Qualität schneller ab.

DHB: Wo sind die Betriebe, die Nachholbedarf haben?

Prager: Dazu gehören die Betriebe, die weder in den Prozessen im Hintergrund noch in ihrer Fertigung und Umsetzung bis jetzt das Thema „Digitalisierung“ auf dem Schirm haben. Sie werden irgendwann einmal aufgefressen – nicht durch die Digitalisierung, sondern durch ihre Tatenlosigkeit im Umgang mit den Chancen der Digitalisierung.

DHB: Können Sie das mal auf Branchen herunterbrechen?

Prager: Naturgemäß sind einzelne Branche weit hinten, weil sie sich nicht direkt betroffen fühlen. Friseure waren beispielsweise lange nicht im Fokus. Die Pandemie hat aber gezeigt, dass ein digitaler Kalender oder ein Buchungssystem ganz praktisch sein können – und das wird bleiben. Ebenso IT-Anwendungen, die es auch schon länger gibt, um Kunden zu demonstrieren, wie ihre neue Frisur aussehen könnte. Beides haben Friseursalons auch schon vor Corona getan, jetzt sind es ein paar mehr – und insofern ist es schwierig, Branchen zu benennen, die gar nichts tun oder noch einen Anstoß brauchen.

DHB: Können Sie in Zahlen fassen, wie viele Betriebe Nachholbedarf haben?

Prager: Ich sehe eine 20-60-20-Verteilung: 20 Prozent marschieren vorneweg, das sind die digitalen Vorreiter, und ziehen viele mit, weil sie wirtschaftlich erfolgreich sind. 60 Prozent schwimmen mit dem Strom. Die sind zwar nicht Vorreiter, aber bei wesentlichen Entwicklungen immer dabei. Nehmen Sie Familienbetriebe, die sind jahrzehntelang oder gar jahrhundertlang in Familienhand und immer noch erfolgreich am Markt, weil sie sich an solchen Entwicklungen beteiligen. Sie machen mit, sind aber nicht der Initiator. Dann gibt es aber auch ein Fünftel unserer Betriebe, die abgehängt werden und auf Dauer nicht zu retten sind. Dafür kommen durch Neugründungen und Innovationen neue Betriebe nach: Die Zahl der Betriebe bleibt wahrscheinlich gleich, aber es sind andere.

DHB: Sehen Sie einen Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße und dem Alter des Betriebsinhabers zum Grad der Digitalisierung?

Prager: Es gibt schon die Tendenz, dass je größer ein Betrieb ist, dieser auch digitaler aufgestellt ist. Aber auch die Spezialisierung ist entscheidend – mit zunehmender Spezialisierung sind die Betriebe unabhängig von der Größe digitaler. Ein Beispiel dafür ist der Betrieb Fachwerkstatt Drücker in Rietberg. Der hat sich schon früh auf das digitale Aufmaß von Gebäuden spezialisiert. Sein Spezialgebiet ist die Restaurierung von Fachwerkhäusern, also von Gebäuden, in

denen kein Winkel rechtwinklig ist. Daraus haben sie eine Dienstleistung für die Industrie entwickelt. Kaufen die eine Maschine, die nicht durch die Türen ihrer Werkshallen passt, können sie durch ihre digitalen Messdaten genau sagen, wo sich zum Beispiel das Dach am wirtschaftlichsten aufmachen lässt, um die Maschine an Ort und Stelle zu bekommen. Auch das Alter selbst ist für den Grad der Digitalisierung weniger relevant. Ich glaube, das hängt mehr von persönlichen Eigenschaften ab, die dem Handwerker eigen sind: Mut, Offenheit für Neues, Kreativität.

DHB: Ist die von HANDWERK.NRW vorgeschlagene Digitalisierungsprämie ein Weckruf für die Betriebe, die noch abgeschlagen sind? Auf Geldtöpfe reagiert schließlich jeder.

Prager: So, wie wir die Digitalisierungsprämie vorschlagen, geht es nicht nur um Geld für eine Investition. Das wäre mir auch zu billig. Wir meinen damit eine Förderung, die mit einer Bedarfsanalyse anfängt, also schaut, was braucht der Betrieb überhaupt. Dann soll ein Teil in die Investition fließen, ehe ein größerer Teil der Prämie dem Betrieb für Schulungen, Anpassungen und Beratungen zur Verfügung steht, um die Digitalisierung anzuwenden und in sein Geschäftsmodell zu integrieren.

DHB: Haben Sie eine Größenordnung, wie hoch diese Prämie ausfallen sollte?

Prager: Wir haben noch keine konkrete Zahl dazu genannt, könnten uns aber einen Dreiklang vorstellen: 5.000 Euro für Kleinbetriebe, 10.000 Euro für Kleinbetriebe und 15.000 Euro für größere Betriebe. Außerdem muss in jedem Förderfall der Dreiklang aus Analyse, Investition und Schulung gegeben sein. Denn Fördertöpfe für Investitionen gibt es schon, auch wenn die nicht immer zum Handwerk passen. Schließlich kann der Handwerker, der sich etwas schwerer tut, oft nicht sagen, was er braucht und was sinnvoll ist und benötigt daher Unterstützung von Experten mit Branchenkenntnissen.

DHB: Das heißt aber auch, das Beratungs-Know-how kann nicht nur von der Handwerkskammer kommen, sondern auch von

fachspezifischer Seite, also Innungen und Verbänden.

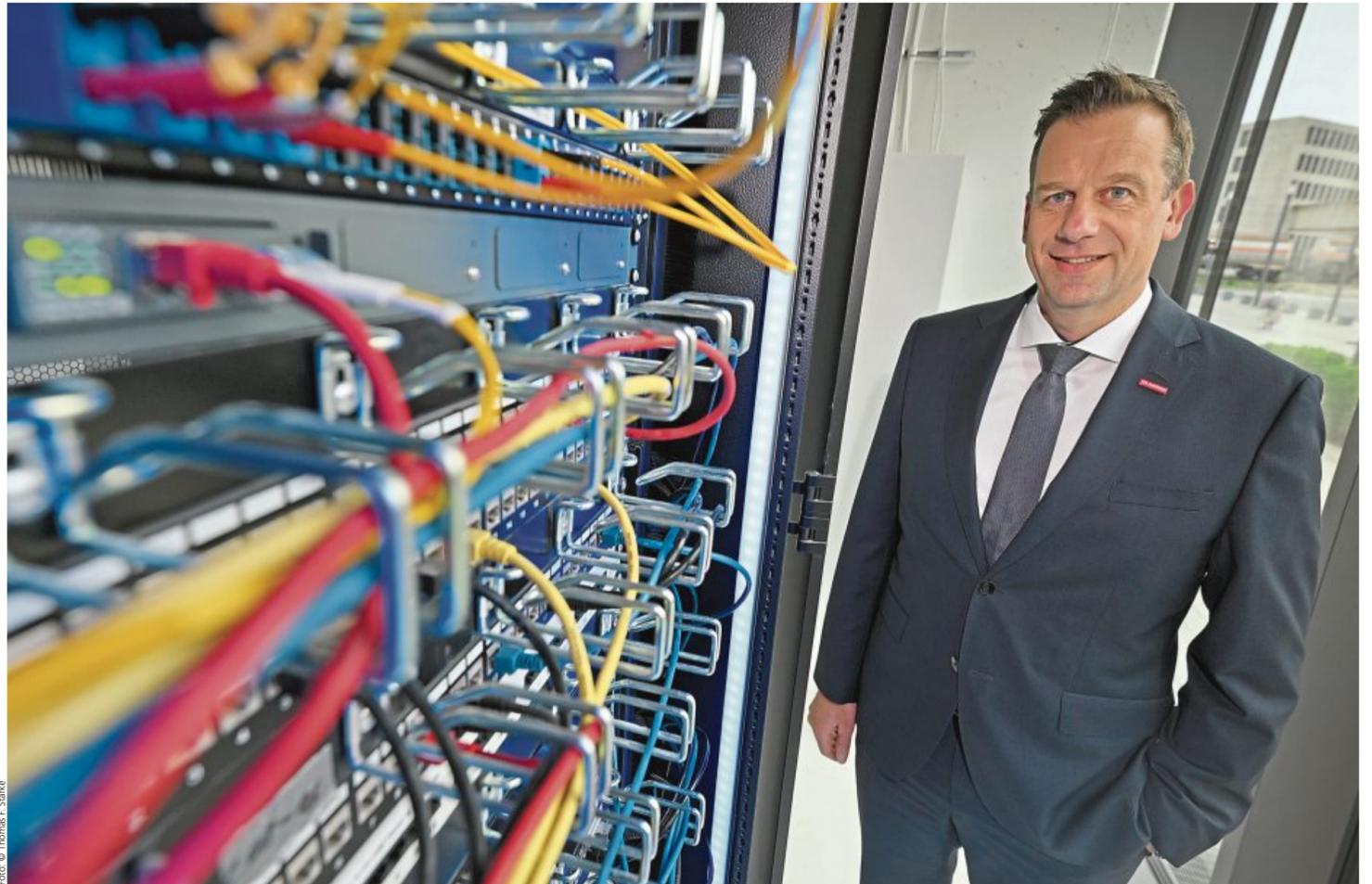
Prager: Das ist völlig richtig. Dieser Aufwand muss von der gesamten Handwerksorganisation geleistet werden. Wir führen gerade das landesübergreifende Projekt handwerk-digital.nrw durch. Da sind aus gutem Grund zwei Fachverbände mit dabei. Denn das, was die Tischler und die Metaller einbringen, das können wir von der Kammerseite aus gar nicht – und das gilt auch für ein Projekt wie die Digitalisierungsprämie. Hier könnte das Land NRW wirklich etwas tun, aber natürlich auch andere Bundesländer, die das Modell adaptieren könnten.

DHB: Hat das Handwerk überhaupt noch faire Wettbewerbsbedingungen in einem zunehmend digitalisierten Wirtschaftsleben?

Prager: Der Handwerksbetrieb lebt davon, dass er seinen Kunden gut kennt und genau weiß, was beim Kunden in der Wohnung oder dem Haus verbaut ist. Er kann dann passgenau helfen, egal, ob es um Reparaturen oder eine energieeffiziente Sanierung geht. Wir sehen aber auch, dass große Plattformanbieter wie Amazon solche Dienste gerne zentral anbieten. Werden solche Handwerksleistungen nur noch über Plattformen vertrieben, ist der Handwerker am Ende nur noch ein Handlanger – von Amazon & Co. Nehmen Sie Installationen wie Google Nest: Google weiß ganz genau, wann jemand wo im Haus ist. Wenn Handwerk eine Rolle spielen soll, muss es auch einen fairen Zugang zu diesen im hohen Maßstab erhobenen Daten bekommen, weil es sonst seine Leistungen nicht mehr anbieten kann. Ich kann mir nicht vorstellen, dass der Verbraucher nur noch Montagekolonnen haben will, die dann im Notfall aber nicht zur Fehlerbehebung greifbar sind.

DHB: Sie monieren auch eine stärkere Anerkennung des Handwerks als Digitalisierer. Fehlt den Kunden das Bewusstsein, dass das Handwerk Digitalisierungsideen und Techniken in die Häuser der Kunden bringt?

Prager: Genau das fehlt mir in der Wahrnehmung. Die klugen Lösungen der Ingenieure funktionieren nur dann zu Hause,



Dr. Jens Prager beim Blick hinter die Kulissen: Wenn viele Prozesse automatisiert im Hintergrund ablaufen, bleibt der Handwerksorganisation mehr Zeit für die Mitgliedsbetriebe.



Die digitalen Leader im Handwerk erwirtschaften mehr Umsatz und Ertrag, sind schneller, haben mehr Kunden und wickeln ihre Aufträge in besserer Qualität schneller ab.

DR. JENS PRAGER,
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER DER
HANDWERKSKAMMER OWL

wenn sie einer verbaut, der sich auskennt. Wer installiert denn das SmartHome? Wer zieht die Masten hoch, damit jeder 5G nutzen kann? Wer zieht die Strippen bei der Energiewende, die den Umstieg möglich machen? Das sind die Handwerksbetriebe. Nur: Bei aller Wertschätzung wird bei diesen High-Level-Themen häufig vergessen, diejenigen mit am Tisch zu haben, die dafür sorgen, dass alles massenhaft zur Anwendung kommt. Zugegeben: Das Handwerk wird nicht im großen Stil diese Lösungen entwickeln, aber es wird dafür sorgen, dass auf intelligente Art diese neuen Lösungen verbaut werden.

DHB: Den „Schwarzen Peter“ bekommt die Politik, denn die Industrie haben Sie an Ihrer Seite. Bei jedem Interview mit Verantwortlichen in den Chefetagen großer Konzerne sagen diese bewusst, dass sie auf das

Handwerk nicht verzichten können, weil die Handwerker diejenigen sind, die die PS letztlich auf die Straße bringen.

Prager: Das stimmt, der Einbezug der Industrie ist ein wichtiger Hinweis, weil es tatsächlich um ein Miteinander geht – und das ist ein Dreiklang aus Industrie, Handwerk und Politik.

DHB: Welche Hausaufgaben müssen Sie denn als Handwerkskammer in Sachen Digitalisierung machen?

Prager: Ich sehe den Hauptbedarf eigentlich da, wo ich ihn auch bei den Betrieben sehe. Die komplette Handwerksorganisation, also Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften, Fachverbände und Innungen, stehen mit denselben Kunden in Kontakt, den Mitgliedsbetrieben. Hier brauchen wir eine Vernetzung innerhalb unserer Organisation, damit jeder Handwerksbetrieb nur einmal seine Daten abgeben muss. Mit einer solchen Infrastruktur im Hintergrund könnten wir viele unserer Leistungen automatisieren, so dass dem Kunden, wenn der am Ende ein individuelles Problem hat, viel individueller geholfen werden kann, weil die Mitarbeiter mehr Zeit dafür haben.

DHB: Das Onlinezugangsgesetz zu Verwaltungsdienstleistungen ...

Prager: ... wird diese Thematik noch einmal richtig pushen. Mein Ziel ist es, dass wir alle zusammen schneller, kundenfreundlicher und unbürokratischer werden.

DHB: Das klingt gut, dürfte aber auch die Angst gerade bei Innungen oder Kreishandwerkerschaften aufwerfen, sie werden nicht mehr gebraucht, wenn eine Kammer datentechnisch alles hat.

Prager: Das bezweifle ich, auch wenn es diese Sorge natürlich gibt. Ich glaube, dass gerade dann unsere dezentrale Organisationsstruktur ihre Stärke ausspielen kann. Wenn vieles automatisiert im Hintergrund ablaufen würde, dann hätten wir auch und gerade vor Ort in Innungen und Kreishandwerkerschaften wieder die Zeit, uns ganz konkret auf die individuellen Anliegen der Betriebe zu konzentrieren, anstatt diese Zeit der Bürokratie zu opfern.

DAS INTERVIEW FÜHRTE STEFAN BUHREN.

„Die Wirtschaft wird wieder wachsen“

AUSBLICK: Wirtschaftsminister Peter Altmaier hofft, dass die Infektionslage ab Sommer in den Griff zu bekommen ist.

Das Handwerk gilt in der Corona-Krise als Konjunkturlokomotive und als Stabilisator. Das betonte Andreas Ehlert bei der dritten Ausgabe der Podiumsreihe „Handwerk spricht mit ...“ der Handwerkskammer Düsseldorf. Einem Großteil der Betriebe im Handwerk gehe es gut, berichtete der Präsident der Kammer. Allerdings gehe es einem Viertel der Betriebe „richtig schlecht“. Betroffen seien besonders die unmittelbar vom Lockdown betroffenen Betriebe. Es gebe aber auch viele heimliche Verlierer wie die Maßschneider, Fotografen, Goldschmiede oder Fleischer mit Cateringbetrieben, die kaum noch Aufträge bekämen. „Sie alle brauchen schnellstmöglich eine Perspektive“, forderte Ehlert.

Adressat dieser Forderung war der Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU). „Ich bin überzeugt, dass wir spätestens dann, wenn die Sommerferien zu Ende gehen, in ein Land zurückkommen, wo der Grauschleier zerrissen ist, wo die Wirtschaft in guter Verfassung ist und wo die Öffnungen möglich sind.“ Er sei so zuversichtlich, dass die Bundesregierung erwarte ein stärkeres Wirtschaftswachstum und werde die Prognose in der Frühjahrsvorhersage nach oben korrigieren. „Die Wirtschaft wird wieder wachsen und sie wird entweder

zum Ende dieses Jahres oder aber in den ersten Monaten des nächsten Jahres wieder ihre alte Stärke wie vor Corona erreichen.“

Konkrete Öffnungsschritte könne er für die Monate Mai, Juni und Juli noch nicht ankündigen. Es gebe zwar schon seit längerer Zeit eine klare Öffnungsstrategie, doch die dritte Welle habe solche Lockerungen verhindert. „Ich kann Ihnen ja nicht vorschreiben, ob Sie das gut oder schlecht finden. Aber wir halten es nicht aus, wenn unsere Eltern und Großeltern sterben, wenn sie leben könnten. Deshalb haben wir gehandelt.“ Altmaier rechnet damit, dass die Infektionslage ab dem Sommer in den Griff zu bekommen sei. Das zweite Halbjahr werde besser als das erste, so hoffe er. Allerdings könne es dafür keine Garantie geben.

Hinsichtlich der oft kritisierten schleppenden Auszahlung der Corona-Hilfen für die Betriebe betonte der Minister: „Trotz des bitteren Lockdowns in Handel und Gastronomie und für die körpernahen Dienstleistungsberufe: Diese und alle übrigen Teile der Wirtschaft konnten durch Soforthilfe, die November- und Dezemberhilfen, das Überbrückungsgeld und nicht zuletzt dank der Ausdehnung der Kurzarbeit weitestgehend stabilisiert werden. Und die Bundeshilfen fließen ab.“ Bei der Novemberhilfe seien mittlerweile über 85 Prozent, bei der Dezemberhilfe 80 Prozent

der beantragten Mittel ausbezahlt. Für die zunächst langsame Umsetzungsgeschwindigkeit der Bundesprogramme seien die Länder verantwortlich, weil sie die Auszahlungen umzusetzen hatten.

Mögliche Ungerechtigkeiten bei den Corona-Hilfen seien zwar nicht erwünscht, aber nicht immer zu vermeiden: „Unser Ziel war ja nicht, ein System zu erarbeiten, das so gerecht ist, dass es zwei Jahre

dauert, bis die ersten Zahlungen umgesetzt werden. Das Ziel war, zu verhindern, dass wir in unserer Wirtschaft einen Substanzverlust erleiden.“ So sei es nicht ganz fair, dass wenig kreditbelastete Unter-

nehmen auch wenig Hilfgelder erhalten. Hier sei ein weitergehender Verlustrücktrag eine mögliche Lösung, die aber am Widerstand der SPD gescheitert sei. In Zusammenhang mit der Testpflicht für die Betriebe hätte Altmaier sich nicht durchsetzen können: „Ich weiß natürlich, dass Pflichtveranstaltungen und gesetzliche Anforderungen bei vielen von Ihnen Pickel auslösen. Mit Recht aus meiner Sicht.“ Aber andere Regierungsmitglieder fänden das gerade gut und deswegen sei die Testpflicht Teil des Kompromisses geworden.

Altmaier versprach, die Bitte um Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge auch für Auszubildende, die verordnet in Quarantäne geschickt würden, zu prüfen. Er wolle sich auch mit der sich verschärfenden Materialknappheit für immer mehr Handwerksbranchen, vor allem bei Holz und Dämmmaterial, beschäftigen. Ein weiteres Versprechen betraf mögliche Steuererhöhungen nach Ende der pandemiebedingten Rezession. Mit ihm als zuständigen Minister werde es die nicht geben. Das gelte ebenso für Sozialabgaben über 20 Prozent und Energiepreiserhöhungen. **LO**



Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier und Kammerpräsident Andreas Ehlert kamen virtuell miteinander ins Gespräch.

Foto © Hans-Jürgen Bauer

MELDUNGEN

Erneuerbare Energien Ausbau nicht zulasten der Betriebe

Die Bundesregierung hat sich auf einen Entschließungsantrag zur Zukunft der Förderung von Erneuerbaren-Energien-Anlagen geeinigt. Das Handwerk begrüßt den stärkeren Ausbau der erneuerbaren Energien. Er entspreche dem europäisch gesetzten Ziel, den CO₂-Ausstoß um 55 Prozent zu reduzieren, so Holger Schwannecke. Der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks mahnt gleichzeitig: „Das darf aber nicht zu neuen und zusätzlichen Belastungen für unsere Betriebe führen. Das energiepolitische Zieldreieck aus Bezahlbarkeit, Versorgungssicherheit und Umweltfreundlichkeit der Energieversorgung darf nicht zu Ungunsten der Bezahlbarkeit aus dem Gleichgewicht geraten.“ Die Einnahmen aus dem CO₂-Preis müssten daher zuerst die Kosten der besonderen Ausgleichsregelung decken, um den Strompreis zu senken. Schwannecke: „Letztlich müssen wir aber dahin kommen, die EEG-Umlage vollständig aus den CO₂-Preiseinnahmen zu finanzieren.“ Zwar sei es auf der einen Seite erfreulich, dass ab 2023 die EEG-Umlage mit den Einnahmen aus der CO₂-Bepreisung um 1,5 Cent gesenkt werden soll, jedoch sei zu befürchten, dass die Senkung durch steigende Netzentgelte ausgeglichen werden und bei den Betrie-

ben letztlich keine Strompreissenkung ankommen könnte. Schwannecke fordert die Politik auf, Maßnahmen umzusetzen, mit denen der Strompreis insgesamt gesenkt und kleine und mittelständische Handwerksbetriebe wie auch ihre Kunden spürbar entlastet werden.

Bürokratieabbau Kabinetts beschließt Basisregister

Die Bundesregierung hat beschlossen, dass künftig beim Statistischen Bundesamt ein Register über Basisdaten von Unternehmen errichtet und betrieben werden soll. Zur eindeutigen Identifikation erhalten Unternehmen mit Aufnahme in das Basisregister eine bundeseinheitliche Wirtschaftsnummer. Ziel ist es, Unternehmen von Berichtspflichten zu entlasten, indem Mehrfachmeldungen der Stammdaten an unterschiedliche Register vermieden werden. Gleichzeitig soll das dazu beitragen, die Qualität der Registerdaten zu verbessern und ihre Verwaltung durch die Vernetzung der Register effizienter machen. Die Bundesregierung setzt mit der Regelung eine Maßnahme aus ihrem 22-Punkte-Paket für Bürokratieerleichterungen um. Das Basisregister für Unternehmensstammdaten soll bis 2024 betriebsreif sein. Die Regierung schätzt das Entlastungspotenzial auf einen dreistelligen Millionenbetrag.



RÜCKENWIND FÜR SELBSTSTÄNDIGE



Mit unserem Business-Kredit

- Einfach beantragt mit wenigen Unterlagen
- Schnelle Entscheidung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- Flexibel dank Sonderzahlungen

#chefsein
targobank.de/geschaeftskunden



Bessere Rechtsetzung soll für Bürokratieabbau sorgen

MITTEILUNG: Die Europäische Kommission will die Rechtsetzung verbessern und hat dazu verschiedene Maßnahmen vorgeschlagen. Das Handwerk begrüßt das und hofft auf schnelle Taten der Kommission.

VON LARS OTTEN

Ökologischer Wandel, digitaler Wandel, Neustart nach der Corona-Pandemie. Aus Sicht der Europäischen Kommission sind das wichtige Gründe, die europäische Rechtsetzung zu verbessern, nicht zuletzt, um auch Betrieben übermäßigen Bürokratieaufwand zu ersparen. Die bestmögliche Politikgestaltung sei das Ziel aller EU-Organen, Mitgliedstaaten sowie lokalen und regionalen Behörden. So sollen Gesetze auf europäischer Ebene möglichst einfach zu verstehen und einzuhalten sein. Dazu hat die Kommission jetzt eine Mitteilung veröffentlicht, in der sie verschiedene Maßnahmen vorschlägt, um den Gesetzgebungsprozess zu verbessern.

Das Herzstück der geplanten Maßnahmen ist die Einführung eines „One-in-one-out-Grundsatzes“, der dafür sorgen soll, dass die Folgenabschätzung für Betriebe, besonders kleine und mittlere Unternehmen, und Bürger zu besseren Ergebnissen führt. Neue Belastungen sollen dadurch ausgeglichen werden, dass an anderer Stelle bereits bestehende Belastungen zurückgefahren werden. In der Praxis soll der Grundsatz auf der einen Seite sicherstellen, dass die Gesetzgeber für die Folgen ihrer Rechtsetzung sensibilisiert werden. Andererseits soll der Umsetzungsaufwand zumindest nicht größer werden und sich im Idealfall verringern.

Die Kommission will in Absprachen mit den Mitgliedstaaten, Regionen und Interessenträgern Hindernisse und Bürokratie beseitigen, die dazu führen, dass Investitionen in Infrastruktur und dessen Ausbau verlangsamen. Sie will außerdem dafür sorgen, dass Konsultationen, die die Kommission nutzt, um ein Meinungsbild zu erhalten, vereinfacht werden und plant dazu die Einführung einer einzigen „Einholung von Erkenntnissen“. Dazu will sie das Online-Portal „Ihre Meinung zählt“ verbessern. Schon im Vorfeld von Gesetzgebungsprozessen soll eine „strategische Vorausschau in die Politikgestaltung“ gewährleisten, dass Regelungen zukunftstauglich sind und „globalen Trends im ökologischen, digitalen, geopolitischen und sozioökonomischen Kontext Rechnung getragen wird“.

Übergeordnet soll die bessere Rechtsetzung Nachhaltigkeit und Digitalisierung fördern. Bei den Konsultationen will die

Kommission Aspekte der Bereiche Umwelt und Digitales explizit nachfragen und auch die Folgenabschätzung dahingehend ausweiten. Evaluierungen bestehender Gesetze sollen sich konkret danach richten, wie Umweltauswirkungen so gering wie möglich gehalten werden können und die Digitalisierung beschleunigt werden kann. Die Begründung von Legislativvorschlägen soll diese Aspekte zwingend einfließen lassen. Außerdem will die EU-Kommission die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen für jeden Gesetzentwurf ermitteln und prüfen, inwieweit die Umsetzung zum Erreichen der Ziele beitragen kann.

„Die Erholung nach der Pandemie wird Paradigmenwechsel in der Politikgestaltung und Investitionen in nie dagewesenem Ausmaß mit sich bringen, die die Welt für die nächste Generation prägen werden“, verspricht die Kommission. „Daher sollten alle unsere Legislativvorschläge von den besten verfügbaren Erkenntnissen Gebrauch machen, zukunftssicher sein und die Belastungen für die Bürgerinnen und Bürger und die Unternehmen minimieren.“ Einige Maßnahmen befinden sich laut Kommission bereits in der Umsetzung, andere Elemente sollen in den kommenden Monaten umgesetzt werden.

„Jede Weiterentwicklung der europäischen Agenda für eine bessere Rechtsetzung ist ein Schritt in die richtige Richtung“, erklärt Holger Schwannecke. Die umfassenden Informations-, Dokumentations- und Berichtspflichten für Unternehmen müssten dringend reduziert und vereinfacht werden, damit sie sich gerade in den aktuellen Krisenzeiten auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, so der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. „Das neue One-in-one-out-Konzept und eine generell bessere Abstimmung zwischen den verschiedenen Gesetzesinitiativen können dazu beitragen, dass das Prinzip ‚Vorfahrt für KMU‘ tatsächlich umgesetzt wird.“

Schwannecke betont, dass sich ein nachhaltiger Aufschwung nur zusammen mit dem Handwerk realisieren lasse. „Dazu braucht es aber auch die passenden Rahmenbedingungen. Initiativen und Regelungsvorschläge müssen so gestaltet sein, dass Betriebe die Vorgaben auch umsetzen können.“ Es sei zu begrüßen, dass die EU-Kommission hier tätig werden will, aber Ankündigungen müssten auch Taten folgen. „Bürokratie muss gezielt und spürbar abgebaut werden. Weitere Anstrengungen sind notwendig, um den bereits seit Jahren verpflichtenden KMU-Test konsequent anzuwenden und zu kontrollieren.“ Bei neuen Gesetzen müssten Qualität und Machbarkeit im Vordergrund stehen. otten@handwerksblatt.de



Bessere Rechtsetzung soll Betrieben übermäßigen Bürokratieaufwand ersparen.

„Ein Mutmacher trotz ernster Infektionslage“

VORHERSAGE: In ihrer Frühjahrsprojektion korrigiert die Bundesregierung ihre Konjunkturprognose nach oben. Das Handwerk warnt vor zu viel Optimismus und fordert weitere Hilfgelder für die Betriebe.

Die Bundesregierung blickt optimistisch in die Zukunft. In ihrer Frühjahrsprojektion hat sie ihre Konjunkturprognose nach oben korrigiert. Sie rechnet jetzt mit einer Steigerung des Bruttoinlandsprodukts von 3,5 Prozent. Bisher war sie von einem Wachstum von 3,0 Prozent ausgegangen. Für das kommende Jahr erwartet die Regierung einen Zuwachs von 3,6 Prozent. Grund für den Optimismus: Die Bundesregierung geht davon aus, dass die Corona-Beschränkungen im Laufe des zweiten Quartals schrittweise gelockert werden können, was zu einer „deutlichen Erholung der Binnenwirtschaft und der privaten Konsumausgaben“ führen soll. Außerdem seien die Industriekonjunktur und die Nachfrage nach deutschen Waren im Ausland mit einem Anziehen der Exporte um 9,2 Prozent wichtige Faktoren.

Wegen niedriger Zinsen und des großen Bedarfs an Wohnraum sollen die Bauinvestitionen weiter steigen. „Allerdings hatte das Baugewerbe durch schlechte Witterungsbedingungen einen schwachen Start

ins Jahr, was zu einer Dämpfung der Jahreswachstumsrate führt“, so die Regierung. Demnach sollen die Bauinvestitionen im laufenden Jahr um 1,4 Prozent steigen und 2022 nochmal um 2,8 Prozent. Ebenfalls nachfragegestützt wirkten die Ausgaben für staatliche Investitionen.

Angesichts der heftigen Konjunkturkrise habe sich der Arbeitsmarkt „sehr robust“ gezeigt. Ab dem zweiten Quartal seien deutliche Zuwächse der Erwerbstätigkeit zu erwarten. Das führe in diesem Jahr zu einem leichten Rückgang der Beschäftigten um 60.000 Personen. „Im kommenden Jahr dürfte sich dann ein Beschäftigungsaufbau um 290 Tausend Personen einstellen.“ Nach der heftigen pandemiebedingten Rezession der Weltwirtschaft im vergangenen Jahr erhole sich die Weltwirtschaft wieder in erster Linie wegen einer „starken wirtschaftlichen Dynamik in Asien und kräftigen Impulsen infolge umfangreicher Konjunkturprogramme in den USA“. Die Bundesregierung erwartet deswegen in diesem Jahr eine Erholung

der Weltwirtschaftsleistung um 5,7 Prozent und einen weiteren Anstieg um 4,6 Prozent im nächsten Jahr.

Trotz der derzeit ernsten Infektionslage sei die Frühjahrsprojektion ein Mutmacher, sagt Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU). „Spätestens 2022 werden wir unsere alte Stärke wieder erreicht haben. Unsere Wirtschaft ist stark, robust und startklar für den Neustart.“ Hans Peter Wollseifer warnt allerdings vor zu viel Optimismus: „Auch wenn die Bundesregierung ihre Wachstumsprognose für das laufende Jahr leicht anhebt, so kann das nicht über die nach wie vor schwierige konjunkturelle Lage in Deutschland und auch für viele unserer Handwerksbetriebe hinwegtäuschen“, so der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Der positive Effekt sei vor allem auf die sich erholende globale Konjunktur zurückzuführen, „während die Binnenkonjunktur und damit auch zahlreiche Handwerksbetriebe weiter tief gezeichnet sind von den Folgen der Corona-Pandemie.“

Bürokratie muss gezielt und spürbar abgebaut werden. Weitere Anstrengungen sind notwendig, um den bereits seit Jahren verpflichtenden KMU-Test konsequent anzuwenden und zu kontrollieren.

HOLGER SCHWANNECKE,
GENERALSEKRETÄR DES ZDH

SERVICE



Mit dem kostenlosen **Azubitest** von **handwerksblatt.de** und **Signal Iduna** können Betriebsinhaber ihre Bewerber testen und Schulabgänger vorab testen, wie fit sie für eine Ausbildung sind. handwerksblatt.de/azubitest



Schnell und unkompliziert herausfinden, welche Tätigkeit infrage kommt und was sich genau dahinter verbirgt. Benutzen Sie dafür den **BerufsCheck**, der Ihnen von **handwerksblatt.de** und **Signal Iduna** zur Verfügung gestellt wird. handwerksblatt.de/berufscheck



Der kostenlose Online-Service von **handwerksblatt.de** verschafft Ihnen einen Überblick über die **Meisterschulen** in Deutschland. handwerksblatt.de/meisterschulen

REDAKTION



Stefan Buhren
Chefredakteur
E-Mail: buhren@handwerksblatt.de
Tel.: 0211/39098-48
Fax: 0211/39098-39

Die Digitalisierung mit ihrer Innovationskraft wälzt einen Bereich nach dem anderen um, beeinflusst Gesellschaft, Politik und Wirtschaft. Wir begleiten diese Entwicklungen fachlich-kritisch und immer mit dem Fokus, was diese für das Handwerk bedeuten. Ein Thema berührt Sie besonders? Dann mailen, schreiben oder faxen Sie einfach!

IMPRESSUM

Amliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk, NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden

Zeitungsausgabe für die Handwerkskammern Dortmund, Düsseldorf, Koblenz, zu Köln, Münster, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

Magazinausgabe für die Handwerkskammern Cottbus, Frankfurt (Oder) Region Ostbrandenburg, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern und Potsdam

Verlag
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tettelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/39098-47, Fax: 0211/39098-39
E-Mail: info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung
Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Andreas Ehler
Vorsitzender des Redaktionsbeirates:
Jens-Uwe Hopf

Redaktion
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/39098-47, Fax: 0211/39098-39
Internet: www.handwerksblatt.de
E-Mail: info@handwerksblatt.de

Chefredaktion: Stefan Buhren (V. i. S. d. P.)
Redaktionsleitung: Dagmar Bachem
Print-Redaktion: Kirsten Freund, Lars Otten
Freie Mitarbeit: Melanie Dorda
Online-Redaktion: Kirsten Freund, Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich
Freie Mitarbeit: Wolfgang Weitzdörfer
Grafik: Bärbel Bereth, Albert Mantel, Marvin Lorenz
Redaktionsassistent: Gisela Käunicken

Anzeigenverwaltung
WVG Wirtschafts-Werke GmbH
Auf'm Tettelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Anzeigenleitung: Michael Jansen
Tel.: 0211/39098-85, Fax: 0211/307070
E-Mail: jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 55 vom 1. Januar 2021 (IWW)
Sonderproduktionen: Brigitte Klefisch, Rita Lamsch, Claudia Stemick
Tel.: 0211/39098-60, Fax: 0211/307070
E-Mail: stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

Vertrieb
Harald Buck, Tel.: 0211/39098-20,
Fax: 0211/39098-79
E-Mail: vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de
Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe (Zeitung und Magazin)
verbreitete Auflage:
312.415 Exemplare (IWW | 2021)

Druck
Aschendorff Druckzentrum GmbH & Co. KG
An der Hansalinie 1, 48163 Münster
Tel.: 0251/690-0, Internet: www.aschendorff.de

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung 18 mal jährlich, als Magazin 11 mal jährlich. Bezugspreis Inland jährlich 30 Euro, einschließlich Mehrwertsteuer und Postkosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammer wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.



Egal, was SIE machen ...

**... WIR machen Selbstständigen
gute Angebote:** jetzt den Golf
ab 220€ im Monat leasen!¹



Sabrina Klausen,
freie Journalistin



Professional Class Volkswagen für Selbstständige

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden Volkswagen Partner sowie unter volkswagen.de/selbststaendige

¹ GeschäftsfahrzeugLeasing für den Golf 1.0 TSI OPF mit 66 kW, 5-Gang; Kraftstoffverbrauch in l/100 km (NEFZ): innerorts 5,4/ außerorts 4,0-3,9/kombiniert 4,5; CO₂-Emission in g/km: kombiniert 104-102; Effizienzklasse: A; Laufzeit: 36 Monate; jährliche Fahrleistung: 20.000 km; Sonderzahlung: 0 €. Die Aktion ist gültig im GeschäftsfahrzeugLeasing ab einer Laufzeit von 36 Monaten für den Golf bis zum 30.06.2021. Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden. Bonität vorausgesetzt. Einzelheiten zur erforderlichen Legitimation für Professional Class erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden Volkswagen Partner. Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Fahrzeugabbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Stand: 04/2021.

Holzkrise und Materialknappheit: „Eine katastrophale Situation!“

ROHSTOFFPREISE: Bauvorhaben müssen gestoppt werden, Betriebe mit vollen Auftragsbüchern schicken ihre Mitarbeiter in Kurzarbeit: Die gesamte Baubranche leidet unter enormen Preissteigerungen und langen Lieferzeiten. Besonders dramatisch ist die Situation bei Dachdeckern und Zimmereien.

VON KIRSTEN FREUND

Zimmerermeister Felix Götzen aus Duisburg hat fünf seiner Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt. Und das trotz voller Auftragsbücher. Seine Händler können ihm kein Holz mehr liefern und für Artikel, die es noch gibt, explodieren die Preise. Ähnlich sieht es bei Dämmmaterial aus. Bundesweit stehen Zimmerer und Dachdecker mit dem Rücken zur Wand. Im Frühjahr zeichnete sich die Materialknappheit ab, jetzt spitzt sich die Situation zu. „Die Lage ist wirklich dramatisch“, sagt der Unternehmer. „So etwas habe ich in 20 Jahren Selbstständigkeit noch nicht erlebt.“ Für Zimmerer und Dachdecker ist es momentan nahezu unmöglich, Angebote zu kalkulieren und Termine einzuhalten. Felix Götzen hat jetzt einem Kunden sogar vorgeschlagen, sein Haus statt wie geplant in Holzrahmenbauweise Stein auf Stein zu bauen.

Von einer völlig unkalkulierbaren Situation spricht Kurt Krautscheid, Dachdeckermeister mit Familienbetrieb in Neustadt (Wied) und Präsident der Handwerkskammer Koblenz. „Preise für Lattholz haben bei Händlern nur noch eine Gültigkeit von einem Tag.“ Eine Dachlatte zum Beispiel koste normalerweise um die 50 Cent pro Meter und aktuell 1,30 Euro. Wenn man sie überhaupt bekommt. Zu der Preisexplosion kommt die Materialknappheit. „Einer meiner Hersteller nimmt nur noch Aufträge für September entgegen, ein anderer gar keine mehr.“ Das Gleiche gelte für Holzfaserdämmstoffe oder PU-Schaum, den man für energetische Sanierungen in großen Mengen braucht.

Für terminierte Bauvorhaben sei das eine Katastrophe, sagt der Unternehmer. Wenn er einem Kunden ein Angebot schreibt, muss er erstmals in der Firmengeschichte darauf vermerken, dass Preise nur kurze Zeit Gültigkeit haben. Das sei nicht nur doppelte Arbeit, das muss man dem Kunden auch erst einmal kommunizieren. Holz hamstern konnten nur die großen Betriebe. „Der durchschnittliche Handwerker nutzt aber seinen Fachhändler als Lager“, schildert Krautscheid die Lage. „Das ist eine elementare Krise“, sagt der Aufsichtsratsvorsitzende der Einkaufsgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks DEG, Europas stärkster Fachhandel für die Dachdeckerbranche.

„Wir können nicht arbeiten“

Raban Meurer, Dachdeckermeister mit eigenem Betrieb in Köln, bezeichnet die Lage als katastrophal. „Wir können nicht



Zimmerer und Dachdecker wie Kurt Krautscheid (Foto) können aktuell bei ihren Händlern so gut wie kein Holz bestellen. Das gab es noch nie.

arbeiten, weil Bauholz fehlt, obwohl gerade bei diesem guten Wetter dringend notwendige Dachsanierungen vorgenommen werden könnten“, so der Vorsitzende des Dachdeckerverbandes Nordrhein. Auch bei der Preisentwicklung stimmt etwas nicht. „Eine Preissteigerung beim normalen Holz um die 60 bis 80 Prozent und bei der Dachlatte um 180 Prozent. Die Dachlatte, die jeder Endverbraucher braucht, um mit einer Eindeckung Dachziegel oder Dachstein sein Haus dicht zubegeben. Das schreit geradezu nach einem Gang zum Bundeskartellamt.“



Dachdeckermeister Raban Meurer

Von einer „historisch noch nie da gewesenen Situation“ spricht auch Matthias Eisfeld, Geschäftsführer des Innungsverbandes des Zimmerer- und Holzbaugewerbes Westfalen. Er hört von immer mehr Betrieben, die genau wie Felix Götzen Kurzarbeit anmelden müssen, weil nichts mehr geht. Über kurz oder lang müssten gesunde Zimmereien trotz voller Auftragsbücher sogar Insolvenz anmelden. „Holzpreise waren über Generationen hinweg berechenbar. Jetzt wird Holz wie Öl und Gold mit Tagespreisen gehandelt“, sagt Eisfeld.

Bauboom in China und den USA

Die Ursachen für die Situation auf dem Holzmarkt sind vielfältig. Corona hat damit sogar eher wenig zu tun. Es sind die USA und China, die gerade den deutschen Holzmarkt leer kaufen. Große Waldbrände

in Kalifornien und ein Schädlingsbefall in Kanada haben den heimischen Markt in Nordamerika quasi zum Erliegen gebracht. Dazu komme das immense Konjunkturprogramm, das die US-Amerikaner so viel Häuser bauen lässt wie nie zuvor, berichtet Eisfeld. Neben den USA kauft China den deutschen Markt leer. Dort gibt es eine Holzbauoffensive, Russland hat aber einen Exportstopp für Holz verhängt. Die Chinesen holen sich zum Teil das Frischholz direkt aus dem Westerwald, der Eifel oder dem Sauerland. Mitten in den Wäldern stehen Container mit chinesischen Schriftzeichen, die dann per LKW nach Rotterdam gelangen und schließlich mit Frachtschiffen über den Ozean gehen.

Das sei nicht nur wirtschaftlich, sondern auch klimapolitisch eine Katastrophe. Nicht nur der Transport der Hölzer auf Containerschiffen, die mit Schweröl fahren, widerspreche dem eigentlich CO₂-neutralen Bauen mit Holz. Es werde zurzeit auch eine Menge eingeschlagen wie sonst in fünf Jahren nicht. Das habe nichts mehr mit nachhaltiger Forstwirtschaft zu tun. „Ich kann nicht nachvollziehen, dass die Politik bei diesem Kahlschlag in den Wäldern tatenlos zusieht“, sagt Eisfeld. Und das sei kein deutsches, sondern ein EU-weites Problem.

Auch eine klimapolitische Katastrophe

Die Zimmerer und Dachdecker erwarten nun, dass die Politik zwischen den Marktpartnern vermittelnd eingreift. „52 Prozent Waldbesitz gehören dem Bund, dem Land und den Kommunen. Es ist vollkommen unverständlich, dass diese Ressourcen nicht dem heimischen Endverbraucher und heimischen Verarbeiter zu adäquaten Preisen zur Verfügung stehen“, meint Raban Meurer. Ein Ausfuhrstopp scheint eher unrealistisch. Die Verbände verhandeln unterdessen unter Hochdruck mit dem Handel und den Herstellern.

Es zeichnet sich ab, dass sich die Lage im Laufe des Jahres stabilisiert. Von einer kurzfristigen Senkung des Preisniveaus ist aber nicht auszugehen. Dachdeckermeister und HWK-Präsident Kurt Krautscheid appelliert in dieser außergewöhnlichen Situation insbesondere an kleinere Betriebe, die Kalkulation nicht zu vernachlässigen. Ihren Kunden müssten sie die Botschaft vermitteln, dass sie keinen Einfluss auf die momentanen Verzögerungen haben. Krautscheid bleibt bei allen Widrigkeiten trotzdem optimistisch: „Der Markt wird sich auch wieder beruhigen.“

freund@handwerksblatt.de



Holzpreise waren über Generationen hinweg berechenbar. Jetzt wird Holz wie Öl und Gold mit Tagespreisen gehandelt.

MATTHIAS EISFELD, ZIMMERER- UND HOLZBAUGEWERBE WESTFALEN

WEITERE BETROFFENE BERICHTEN

Maler- und Lackierermeister **Jörg Schmitz**, Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung Düsseldorf: „Farben und Dämmstoffe sind einfach kaum mehr zu erhalten oder werden nicht geliefert. Ich muss Aufträge strecken oder schieben. Besonders ärgere ich mich aber über den Preisanstieg auch bei nicht seltenen, heimischen Grundstoffen wie Kalkputzen.“

Dachdeckermeister **Mark Notthoff**, Oberhausen: „Andere Betriebe unserer Branche haben wegen der Holznot schon Kurzarbeit anmelden müssen. Wir sehen zu, dass wir alle Lagerkapazität jetzt gefüllt bekommen, damit wir im Sommer überhaupt arbeiten können. Das bindet natürlich enorm Kapital. Gleichzeitig wird auch Dämmmaterial immer teurer. Der Kubikmeterpreis für Styropor hat sich auf über 120 Euro fast verdoppelt. Und Preisnachschnitte sind fest zu erwarten, denn wir zahlen Vorkasse, der avisierte Auslieferzeitpunkt ist aber erst Ende Juni. Das alles zehrt an den Reserven, die wir dringend benötigen, falls uns doch noch ein Corona-Ausbruch einholen sollte. Gleichzeitig sind

immer mehr Baustellenprojekte allein schon deshalb gefährdet, weil einer der Beteiligten in der Kette, zum Beispiel der Zimmermann, ohne Material dasteht und seine Vorleistung nicht erbringen kann.“

Johannes Arnzen, Obermeister der Innung für Metallhandwerke Mülheim a.d.R. - Oberhausen: „Bei Stahl gibt es aktuell Preiszusagen für höchstens drei Tage. Eine Tonne kostet um elf Uhr 1.500 Euro, um 15 Uhr schon 1.600 Euro; der Bezugspreis ist seit Jahresbeginn um einhundert Prozent gestiegen. Aber auch Messing ist seit Jahresbeginn um 20 Prozent teurer geworden. Ein gemeinsames Projekt mit einem Dachdeckerbetrieb musste ein halbes Jahr geschoben werden, weil im Augenblick die dafür benötigten Trapezbleche fehlen.“

Tischlermeister und Kreishandwerksmeister **Thomas Dopheide**, Düsseldorf: „Der Preisdruck ist massiv, Preissteigerungen kommen in rascher Folge. Wir raten den Betrieben, bei neuen Auftragsprojekten Preisgleitklauseln in die Verträge einzusetzen.“

Dachdeckermeisterin **Anita Sahn** und **Anna-Sophia Sahn**, Sahn Bedachungen GmbH, Weilerswist: „Unser Unternehmen ist ein 1924 gegründeter Familienbetrieb. So eine Situation wie die aktuelle Holzkrise haben wir in den vielen Jahren noch nicht erlebt. Wir können kein Holz mehr bestellen und wissen nicht, wie es in den nächsten Wochen weitergeht. Es wundert uns, dass sich Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier in Zeitungsberichten darüber freut, dass der Export nach China und in die USA so stark angesprungen ist, während doch unser Handwerk, ja die gesamte Bauwirtschaft, am Boden liegt. Wir als Dachdecker sind maßgeblich daran beteiligt, die Klimaziele Deutschlands zu erreichen. Fast zwei Drittel unserer Aufträge sind energetische Sanierungen. Wir betreiben also aktiv Klimaschutz, aber das können wir nur tun, wenn wir Holz und Dämmstoffe haben. Momentan können wir bei unserem Händler kein Holz bestellen. Die Auftragsbücher sind voll, aber wir werden perspektivisch nicht mehr arbeiten können, weil keine Rohstoffe da sind.“

RECHENBEISPIEL

Die Preisfragen und Kalkulationsunterlagen von Dachdeckermeister Raban Meurer haben ergeben:

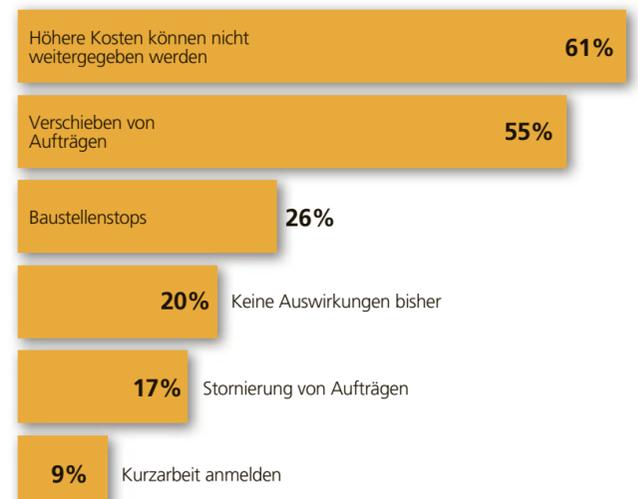
OSB-Holzplatte 22 mm
Preis Januar 2021: 6,45 Euro/m²
Preis Ende April 2021: 10 Euro/m²
Steigerung ca. 65 Prozent

KVH Bauholz
Preis Ende Dezember 2020: ca. 335 Euro/m³
Preis April 2021: 540 Euro/m³
Steigerung ca. 62 Prozent

Dachlatte S 10 30/50
Mitte Januar 2021: 0,47 Euro/m
Preis Ende April 2021: 1,30 Euro/m
Steigerung ca. 176 Prozent oder Faktor 2,8

AUSWIRKUNGEN DER LIEFERENGPÄSSE

Umfrage unter Dachdeckerbetrieben: Welche Auswirkungen haben die Lieferengpässe bei Lattholz auf Ihre Bauvorhaben?



Die Umfrage des Zentralverbandes des Dachdeckerhandwerks zeigt: Über 60 Prozent der Dachdecker berichten über Preissteigerungen von mehr als 50 Prozent, einige müssen Steigerungen von über 100 Prozent hinnehmen.

Aus den Fugen geratene Märkte

LIEFERENGPÄSSE: Handwerksunternehmer, Kammern und Verbände sprechen von einer nie da gewesenen Situation bei Baumaterial und werben um Verständnis bei der Kundschaft. Wer jetzt baut, muss sich auf Preiszeitklauseln einstellen und sollte mit Verzögerungen rechnen.

Nicht nur die Preise für Holz und Dämmstoffe explodieren seit dem Frühjahr. Auch andere Baumaterialien werden wegen gestiegener Rohstoffpreise immer teurer. Davon betroffen sind unter anderem Baustahl, Farben, Metalle, Rohre, Kabel, Schrauben, Folien und Dachpappe. Zu der Preissteigerung kommen lange Lieferzeiten. Bau- und Ausbaubetriebe können Aufträge und Projekte nicht mehr wie geplant durchführen. „Das ist ein absolutes Brandthema. Der Materialengpass am Bau könnte sich zu einem echten Hemmschuh für eine rasche konjunkturelle Erholung der gewerblichen Wirtschaft nach Ende der Pandemie auswachsen“, warnt der Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf, Andreas Ehlert.

„Das habe ich in den 35 Jahren, die ich jetzt als Handwerksunternehmer aktiv bin, noch nicht erlebt“, schildert der Dortmunder HWK-Präsident Berthold Schröder die Lage. „Die Auftragsbücher der Bau- und Ausbauhandwerke sind voll, aber die Unternehmen können teilweise nur eingeschränkt arbeiten“, so der 60-jährige Zimmermeister, der als Inhaber der Georg Schröder Schreinerei und Holzbau GmbH in Hamm von der

Holzkrise auch als Unternehmer direkt betroffen ist.

Die Handwerkskammern, Kreis- und Fachverbände werben über die lokalen und überregionalen Medien um Verständnis bei der Kundschaft. Wer jetzt baue oder einen Bauhandwerker beauftragt, müsse sich darauf einstellen, dass die Betriebe gehäuft gezwungen seien Preiszeitklauseln in die Leistungsverträge hineinzunehmen. „Das Handwerk und seine Kunden, gewerbliche wie private, müssen nun sehen, wie sie damit umgehen. Das ist ganz sicher nicht einfach, für keine Seite, aber ich hoffe, dass sich Lösungen finden lassen“, sagt Berthold Schröder.

Hauptursachen für den Rohstoffmangel auf heimischen Märkten ist die angesprungene Nachfrage aus China und in den USA, wo die Konjunktur sich bereits in den letzten Monaten erholt habe (siehe Bericht Seite 6). Hersteller kommen mit dem Wiederhochfahren der Produktion nicht nach. „Handwerk ist zwar auf den ersten Blick binnenmarktorientiert. Aber in der Wirtschaft hängt alles mit allem zusammen. Auch das Handwerk ist auf reibungslose Lieferketten, resiliente Industrieproduktion und Freihandel angewiesen.“



Auch die Preise für Rohre sind seit dem Frühjahr stetig gestiegen.

Da sitzen wir alle im selben Boot“, betont Hans Hund, Präsident der Handwerkskammer Münster.

Weitere Gründe führt die Kreis- und Fachverbände Mosel-Eifel-Hunsrück-Region an. Etwa den Ausfall großer Produktionsanlagen bei den Rohstoffen Styrol und Propylenoxid, die für die Produktion von EPS-Dämmstoffen benötigt werden. Die Farbindustrie spüre den Produktionsausfall bei Bindemitteln eines großen Herstellers.

Dazu komme dann noch die Pandemie. Lieferketten funktionieren nicht wie gewohnt. Berthold Schröder: „Die Märkte sind aus den Fugen geraten.“ Alle Beteiligten hoffen nun auf eine Entspannung bei der Materialsituation im Laufe des Jahres. Bei den Preisen sieht das anders aus: Hersteller und Lieferanten haben bereits weitere Preissteigerungen angekündigt. **KF**

„Wir müssen die Suppe auslöffeln“

PREISSPRÜNGE: Sanitär- und Elektrohandwerk kritisiert Großhändler und Hersteller.

Zwei bis drei Preissteigerungen für ein und dasselbe Produkt in immer kürzer werdenden Abständen sind auch im SHK-Handwerk keine Seltenheit mehr. So kosten derzeit Dämmstoffe und verzinkte Stahlbleche bis zu 60 Prozent mehr als im ersten Quartal 2020, Rohre bis zu 50 Prozent. „Für Fußbodenheizungen mit Wärmeleitlamellen muss man bis zu 27 Prozent mehr zahlen, für Heizkörper und Spülkästen bis zu 14 Prozent“, teilt der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) dem Deutschen Handwerksblatt auf Nachfrage mit. „Uns, als letzte Stufe im Vertriebsweg, stellt das vor massive Probleme“, erklärt Verbandspräsident Michael Hilpert, der mit seinem Unternehmen selbst betroffen ist.

Ähnlich ergeht es zurzeit den Betrieben aus dem Elektrohandwerk. Auch die sehen sich mit Lieferengpässen und Preissteigerungen bei fast allen relevanten Produkten konfrontiert und können Aufträge nicht mehr vernünftig abarbeiten, meldet der Zentralverband der Elektro- und Informationstechnischen Handwerke.

„Es reicht!“, sagt ZVSHK-Präsident Hilpert an die Adresse der Marktpartner aus Industrie und Großhandel gerichtet. „Anders als diese können wir im SHK-Handwerk das Problem der aktuellen exorbitanten Preissteigerungen bei Baumaterialien eben nicht so einfach bei unseren Kunden abladen.“

Preiserhöhungen seien zwar generell nachvollziehbar. Kein Unternehmen könne erfolgreich arbeiten, wenn die Preise nicht auskömmlich seien. „Das heißt aber auch, wir alle müssen erforderliche Preissteigerungen an den Kunden weiterreichen können. Und dabei fühlen wir uns gerade allein gelassen. Denn wie sollen wir so bei mittel- bis langfristigen Baumaßnahmen vernünftig kalkulieren und vor allem bei bereits abgeschlossenen Verträgen nachträgliche Kostensteigerun-

gen weitergeben? Verlässlichkeit in der Marktpartnerschaft sieht anders aus.“

Es sei völlig egal, worin die Gründe für die teils massiven Preissteigerungen lägen. Hilpert findet klare Worte: „Dass Hersteller und Großhandel sich hier kalt lächelnd zurücklehnen und im Zweifel das SHK-Handwerk die Suppe auslöffeln lassen, empfinde ich als offenen Affront. Wir haben es ohnehin schwer genug, uns im dreistufigen Vertriebsweg zu behaupten. Wir kämpfen jeden Tag darum, Kunden nicht an den Onlinehandel zu verlieren.“ Die Preisspirale sei völlig außer Kontrolle geraten. Dies beschere zur Unzeit einen wachsenden Vertrauensverlust der Endkunden. Betriebe können nicht vernünftig kalkulieren, wenn kurzfristig Steigerung auf Steigerung erfolge. Von den Herstellern und Großhändlern erwartet die Branche verträgliche und vor allem auch transparente Preiserhöhungen.

Bei den Elektro- und Informationstechnischen Handwerken gab es schon im Frühjahr 2020 erste Lieferengpässe. Damals waren vor allem Produkte aus den Bereichen „Licht und Beleuchtung“, „Gebäudeautomation“, „Erneuerbare Energien“ und „Elektrogeräte“ betroffen. Die akuten Lieferengpässe bei wichtigem Material und Bauteilen und die empfindlichen Preissteigerungen würden bei immer mehr Unternehmen zu einem existenziellen Problem. Und das in einer Branche, die bislang gut durch die Corona-Krise gekommen ist. Jetzt drohe eine wirtschaftliche Schiefelage ohne Not. Die Auftragsbücher sind ja voll.

Betrieben raten die Verbände dazu, Angebote zu befristen oder diese zumindest mit einem Preissteigerungsvorbehalt zu versehen. Eine weitere Option bestehe darin, sich angebotsbezogen angefragte Einkaufspreise bis Projektabschluss zusichern zu lassen. **KF**

ANZEIGE

Die E-Rechnung: Potenziale erkennen

Jetzt verpflichtend: E-Rechnung an Bundesbehörden



**Corona
gemeinsam
bewältigen.**
www.trialog-magazin.de

Jeder Unternehmer, der eine Rechnung an öffentliche Auftraggeber des Bundes schickt, muss dies seit November letzten Jahres in einem vorgegebenen elektronischen Format tun. Sieht man genauer hin, wird schnell klar: Was als lästige Pflicht daherkommt, bringt auch viele Vorteile und Einsparungen. Natürlich gilt es, bei der Umstellung auf digitale Prozesse einiges zu bedenken – bis hin zur korrekten Archivierung der Daten. Was also tun? DATEV und Ihre Steuerberatung unterstützen bei der reibungslosen Umstellung auf die E-Rechnung von Anfang an.

Neuer Standard E-Rechnung

Was versteckt sich nun eigentlich hinter dem Begriff E-Rechnung? Kurz: Das Dokument muss in einem elektronischen Format erstellt, übertragen und empfangen werden. Auch eine strukturierte Form ist Vorgabe: Die XRechnung ist offiziell von der öffentlichen Verwaltung anerkannt, ebenso ZUGFeRD in dem Profil X-Rechnung. Zwar ist der Versand als E-Rechnung bei öffentlichen Auftraggebern unabhängig von der Höhe verpflichtend (Ausnahmen von der Verpflichtung sind in § 3 Abs. 3 der E-Rechnungs-Verordnung (E-RechV) geregelt – dennoch gilt es, einige Punkte zu berücksichtigen. Deshalb ist es sinnvoll, sich mit dem Auftraggeber und der Steuerberatung im konkreten Fall abzustimmen. Sind auch die Details geklärt, kann die E-Rechnung über eine der beiden vorgegebenen zentralen Rechnungseingangsplattformen des Bundes übermittelt werden.

Chancen nutzen

Es lohnt sich, die Pflicht zur E-Rechnung bei Bundesbehörden auch als Chance zu begreifen – denn der elektronische Versand bietet viele Vorteile. So lassen sich Prozesse beschleunigen, weil die Daten direkt an Buchführungskonten und Warenwirtschaftssysteme angebunden werden können. Auch der Zugriff auf archivierte Rechnungen ist mit einem Klick möglich. Buchungsfehler werden reduziert, Verwaltungs- und Portokosten gespart. Und auch der Umwelt kommt der elektronische Weg des Versandes zugute – die Liste der Vorteile ist lang.

Umstellung mit kompetenter Unterstützung

Eine Umstellung auf die E-Rechnung ist also keineswegs nur lästige Pflicht: Sie birgt jede Menge Potenzial. Dennoch sind Standards zu erfüllen, wie zum Beispiel die revisions sichere Archivierung. Mit kompetenter Unterstützung Ihrer Steuerberatung und DATEV sind Sie hier auf der sicheren Seite: Denn Lösungen wie die internetbasierte Plattform DATEV Unternehmen online können E-Rechnungen sicher verarbeiten und revisions sicher archivieren. Über die angebundene Lösung DATEV SmartTransfer ist auch der komfortable Versand an Geschäftspartner möglich. Diese können dann beim Empfang das passende Datenformat wählen.

Weitere Informationen rund um das Thema E-Rechnung finden Sie unter: www.datev.de/erechnung

DATEV eG
90329 Nürnberg
Telefon 0800 5894042
E-Mail info@datev.de
Internet www.datev.de
Paumgartnerstraße 6–14





Wie sieht es mit der Transparenz bei Kreditentscheidungen aus? Das ist ein Kriterium, mit dem Kunden ihre Bank auf Herz und Nieren prüfen sollten.

Die Bankbeziehung auf den Prüfstand stellen

FINANZEN: Nur mit einem Kreditinstitut zusammenzuarbeiten, ist für Betriebe heute meistens nicht mehr empfehlenswert. Sinnvoller ist eine Aufteilung der Geschäfte auf mehrere Banken, die sich in ihren Dienstleistungen ergänzen.

VON MICHAEL VETTER

Schwierige Kreditvergaben, eine nahezu Nullzinspolitik bei Geldanlagen sowie immer wieder der Versuch, neue oder alte Gebühren den bereits bestehenden hinzuzufügen: Es ist zu befürchten, dass Bankinstitute damit ihren ohnehin angeschlagenen Ruf weiter beschädigen. Betriebsverantwortliche sollten daraus die Konsequenzen ziehen und ihre sämtlichen Bankbeziehungen auf den Prüfstand stellen. War es in der Vergangenheit in der Regel durchaus sinnvoll, vor allem mit einem Kreditinstitut zusammenzuarbeiten, kann in heutiger Zeit dieses Geschäftsmodell meist nicht mehr empfohlen werden.

Transparenz nur auf Kundenseite

Die Realität in Zeiten der nach wie vor anhaltenden Banken- und Finanzkrise hat kaum mehr etwas mit dem Bild zu tun, das Betriebsinhaber gemeinsam mit ihren Banken geprägt haben. Die klassische Hauptbankverbindung bedeutete: Mit einem Kreditinstitut wurden nahezu sämtliche geschäftlichen und privaten Transaktionen durchgeführt. Vor allem im Kreditbereich war dies durchaus von Vorteil, da die Ermittlung der Kreditwürdigkeit in einem halbwegs transparenten Verfahren auch für den in Bankfragen nicht immer sehr erfahrenen Betriebsinhaber ebenso nachvollziehbar war wie die Bewertung der überlassenen Kreditsicherheiten. Rückfragen des Kunden wurden meist kurzfristig und erschöpfend vom Bankmitarbeiter vor Ort beantwortet. All dies ist heute nahezu nicht mehr möglich. Ein negativer Trend ist vor allem bei der Transparenz festzustellen: Diese wird zunehmend fast ausnahmslos den Kreditnehmern auferlegt. In immer engeren zeitlichen Abständen verlangen Banken wirtschaftliche Details des Betriebs ebenso wie Prognosen über die schwer zu kalkulierenden Liquiditäts- und Rentabilitätsentwicklungen.

Beurteilungssysteme undurchsichtig

Fragt dagegen der Kunde nach belastbaren Fakten etwa zur Kreditwürdigkeit und nach den Inhalten der damit zusammenhängenden Beurteilungssysteme, bleiben kon-



War es in der Vergangenheit in der Regel durchaus sinnvoll, vor allem mit einem Kreditinstitut zusammenzuarbeiten, kann in heutiger Zeit dieses Geschäftsmodell meist nicht mehr empfohlen werden.

krete Antworten des Geldhauses häufig aus. Bankmitarbeiter müssen immer wieder einräumen, dass selbst ihnen nicht jedes Rating- oder Scoringdetail bekannt ist. Die ebenfalls angesprochenen Kreditsicherheiten bieten ein ähnliches Bild: Wenig Transparenz bei der Wertermittlung, die, so wird häufig argumentiert, „bankintern“ sei und daher nicht kommuniziert werden dürfe. So bleibt die Frage, wie Inhaber von Klein- und Mittelbetrieben ihre Kreditwürdigkeit, die sich nun einmal durch Beurteilungssysteme und durch die Qualität der Sicherheiten ergibt, mit dem Ziel günstigerer Kreditzinssätze verbessern sollen, wenn sie nicht wissen, wo sie anzusetzen haben. Lapidare Hinweise des Kreditgebers, dass die „Eigenkapitalquote zu gering“ und die „Privatentnahmen zu hoch“ seien, sind hierzu in keiner Weise zielführend. Im Gegenteil, sie verstärken vielfach die Unzufriedenheit des oft langjährigen Kunden.

Kommunikationsmängel

Das gilt auch für einen weiteren wichtigen Punkt, der in der Vergangenheit häufig als Bindeglied zwischen der Bankfiliale vor Ort und der jeweiligen Bankzentrale wirkte. Hier geht es um die Gespräche zwischen Filialleiter und Unternehmer, bei denen sich anbahnende Irritationen fast immer bereits in einem frühen Stadium ausgemerkt werden konnten. Auch dies gehört

KREDITVERLAGERUNG

Auch langfristige Kredite und Darlehen müssen keineswegs „in Stein gemeißelt“ sein. Kreditablösungen durch andere Banken sind meist problemlos zum Ablauf der jeweiligen Zinsbindung möglich – bei variablen Vereinbarungen in der Regel sogar jederzeit. Hier hilft ein Blick in den Darlehensvertrag ebenso wie ein ausführliches Gespräch mit der übernehmenden Bank über die entsprechen-

den Modalitäten und die eventuell entstehenden Kosten. Wichtig: Sollte es im bisherigen Darlehensvertrag eine verbindliche Regelung über Umsatzzuweisungen geben, muss mit dem bisherigen Kreditgeber natürlich auch darüber verhandelt werden. Die übernehmende Bank, zumal als Kreditgeber, wird ihrerseits sicherlich ebenfalls an angemessenen Umsätzen interessiert sein.

OPTIMIERUNG DER BANKGESCHÄFTE

1. Machen Sie eine Bestandsaufnahme der finanziellen Transaktionen und den daraus resultierenden Kosten, die mit den jeweiligen Bankinstituten getätigt werden. Banken, die sich regelmäßig ergänzen (wie Filialbank und Direktbank), bieten hier meist mehr Vorteile als Banken, die eine weitgehend gleiche Angebotspalette bieten (Volksbank und Sparkasse).
2. Legen Sie fest, in welchem Umfang Sie Beratungsqualität erwarten. Hier wiederum können Filialbanken und überregional tätige Institute Vorteile gegenüber oft preiswerteren Direktbanken besitzen.
3. Ein ebenfalls wichtiges Kriterium ist die Transparenz bei Kreditentscheidungen, die meist unabhängig vom jeweiligen Kreditgeber ist. Hier zählen Ihre Erfahrungen sowohl im Vorfeld von Kreditvergaben als auch bei bereits bestehenden Kreditengagements.
4. Denken Sie darüber nach, in welcher Form und welchem Umfang Sie mit wem private und geschäftliche Dienstleistungen tätigen. Es kann sinnvoll sein, Bankgeschäfte hier konsequent zu trennen.

BANKWECHSEL SCHRITT FÜR SCHRITT

1. Da die meisten Betriebe über mehrere Bankverbindungen verfügen, ist ein Bankwechsel zu einer der bisherigen Nebenbanken schon deshalb die oft sinnvollste Alternative, da hier bereits Erfahrungen mit der Servicequalität bestehen.
2. Lassen Sie sich etwa ein halbes Jahr Zeit und prüfen Sie sorgfältig, ob die übernehmende Bank den eigenen Anforderungen zumindest weitgehend entspricht. Während dieses Zeitraums sollte die bisherige Bankverbindung bestehen bleiben.
3. Wollen Sie wechseln, sollten Sie die übernehmende Bank bitten, die neue Bankverbindung bei sämtlichen relevanten Geschäftspartnern zu kommunizieren. Die meisten Banken halten für ihre Geschäftskunden entsprechende (kostenlose) Dienstleistungen rund um den Kontowechsel bereit, da insbesondere neben der Information der Geschäftspartner und den Änderungen auf den Briefbögen auch Lastschriften, Daueraufträge etcetera umgestellt werden müssen.

längst der Vergangenheit an. Von den geradezu sprichwörtlichen Ausnahmen einmal abgesehen, erfahren Filialleiter gar nicht mehr, wenn beispielsweise Lastschriften auf Grund mangelnder Kontodeckung des Kunden zurückgebucht werden. Dies bleibt ihnen meistens ebenso verborgen wie die Entwicklung der individuellen Kreditwürdigkeit. Gesteuert werden diese Prozesse nun von der Zentrale. Bestehen kundenseitig Rückfragen, können diese meist auch nur dort beantwortet werden. Da ist es nicht erstaunlich, dass Begriffe wie Kundennähe oder Kundenorientierung von Betriebsverantwortlichen vollkommen anders definiert werden als von den nun zuständigen Bankmitarbeitern.

Wege aus dem Dilemma

Da Banken diese Zusammenhänge gern als „Professionalisierung“ bezeichnen, sollte es dort eigentlich nicht verwundern, wenn der Kunde ebenfalls seine bisherige Geschäftsstrategie überdenkt, anpasst und eben „professionalisiert“. Dazu sollte in jedem Fall die Frage gehören, die schon zu Beginn dieses Beitrags angesprochen wurde: Ob das meistens bevorzugte Hausbankmodell überhaupt noch zeitgemäß ist.

Sinnvoller dürfte dagegen oft eine Aufteilung der bisherigen Aktivitäten auf zwei oder drei Bankinstitute sein, die sich in ihren Produkten und Dienstleistungen ergänzen. Dies könnte beispielsweise eine Volksbank oder Sparkasse vor Ort sein, die durch eine Direktbank und durch eine überregional tätige Bank „abgerundet“ wird. Die Vorteile sind vielfältig: Unterschiedliche Bankengruppen bieten in der Regel nicht nur unterschiedliche Angebote, sondern auch differenzierte Kostenmodelle sowie abgestufte Kreditbeurteilungen. Dies alles sind Punkte, die dem eigentlichen Dienstleistungscharakter in seiner ursprünglichen Vielfalt gerecht werden. Das Ziel sollten in der Tat mehrere gleichberechtigte Bankinstitute sein, die durchaus voneinander wissen können. Wettbewerb belebt bekanntlich das Geschäft. Um nicht missverstanden zu werden: Unternehmer, die mit ihrer bisherigen Kunden-Bank-Verbindung zufrieden sind, sollten daran natürlich nichts ändern, aber dennoch wachsam die Entwicklung verfolgen.

Absicherung der Arbeitskraft

Viele Arbeitnehmer können den Job nicht bis zur Rente ausüben – Grundfähigkeitsversicherung von SIGNAL IDUNA

Die Absicherung aller möglichen Risiken lassen sich die Bundesbürger so einiges kosten. Allerdings wird das Geld nicht immer in die Absicherung existenzieller Schäden investiert. Während rund 83 Prozent der deutschen Haushalte eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben, besitzt gerade einmal jeder vierte Haushalt eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Dies geht aus einer Sonderauswertung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft hervor. Oft unterschätzen Arbeitnehmer das Risiko, berufsunfähig zu werden. Dabei gibt jeder vierte Arbeitnehmer wegen einer Krankheit oder eines Unfalls seinen Job vor dem Renteneintrittsalter auf. Der geringe Anteil an Berufsunfähigkeitsversicherungen liegt auch daran, dass etwa insbesondere körperlich arbeitende Personen oft keine Police erhalten oder nur zu sehr hohen Beiträgen. „Gerade für körperlich Tätige war es bisher schwierig, eine bedarfsgerechte Absicherung zu einem bezahlbaren Preis abzuschließen“, sagt Torsten Uhlig, Vertriebsvorstand der SIGNAL IDUNA Gruppe.

Daher lohnt es sich insbesondere für körperlich arbeitende Handwerker, die eine Berufsunfähigkeitsversicherung häufig nur zu hohen Beiträgen erhalten, über den Abschluss einer Grundfähigkeitsversicherung nachzudenken. Diese zahlt, wenn die Betroffenen elementare geistige oder körperliche Fähigkeiten verlieren – also wenn der Versicherte beispielsweise nicht mehr heben und tragen, sich nicht mehr knien und erheben oder seine Hände nicht mehr gebrauchen kann. Häufig Gründe, warum etwa Fliesenleger oder Dachdecker ihren Beruf vor dem vom Gesetzgeber offiziell vorgesehenen Renteneintrittsalter aufgeben müssen. Schließlich ist im handwerklichen Bereich der Verlust einer Grundfähigkeit häufig damit gleichzusetzen, dass der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Daher ist



Handwerker arbeiten häufig körperlich. Berufsunfähigkeitsversicherungen erhalten sie oft nur zu hohen Beiträgen. Die Grundfähigkeitsversicherung bietet eine Alternative.

Fotos: © Microgen/ DragonImages/ Kzenon/ Ronald Rampsch - stock.adobe.com

eine Grundfähigkeitsversicherung für körperlich Arbeitende unverzichtbar.

Fehlt eine private Absicherung der eigenen Arbeitskraft, droht im Ernstfall der soziale Abstieg. Der Gesetzgeber hat die Leistungen für alle nach dem 1. Januar 1961 Geborenen deutlich reduziert. Das gilt auch für die Erwerbsminderungsrente. Diese gibt es nur dann in voller Höhe, wenn der Betroffene nicht mehr in der Lage ist, wenigstens drei Stunden am Tag irgendeiner Tätigkeit nachzugehen. Dabei spielt die berufliche Qualifikation für alle nach dem 1. Januar 1961 Geborenen keine Rolle. Sofern der Handwerker noch drei

bis sechs Stunden am Tag z.B. als Pförtner arbeiten kann, wird die Erwerbsminderungsrente halbiert. Wie hoch diese letztendlich ausfällt, hängt unter anderem davon ab, wie viel der Betroffene in die Rentenversicherung eingezahlt hat. Wer 2019 erstmals eine Erwerbsminderungsrente beantragt hat, hat im Schnitt 830 Euro netto im Monat erhalten. Zu wenig, um seinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. „Aufgrund unserer Verbundenheit zum Handwerk möchten wir mit SI WorkLife genau für diese Personengruppe einen passgenauen Versicherungsschutz anbieten“, sagt Uhlig. Die Produkte SI WorkLife

KOMFORT/KOMFORT-PLUS sichern Grundfähigkeiten ab – zu überschaubaren Preisen. Während etwa ein 30-jähriger Tischler für eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit einer Rente von 1.000 Euro monatlich 93 Euro zahlt, kann er 20 relevante Grundfähigkeiten plus Pflegebedürftigkeit und Demenz bei SIGNAL IDUNA, signal-iduna.de/gfv, bereits für 48 Euro absichern.

Monatliche Beiträge für die Absicherung von 1.000 € Monatsrente

| | Berufsunfähigkeitsversicherung SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS | Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT-PLUS | Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT |
|------------------------------|--|--|---|
| Diplom-Kaufmann/-Kauffrau | 35 € | | |
| Polizist/-in mit Vollzugs-DU | 68 € | | |
| Tischler/-in | 93 € | 48 € | 35 € |
| Friseur/-in | 109 € | 48 € | 35 € |
| Bäcker/-in | 127 € | 48 € | 35 € |

Berechnungsgrundlage: Eintrittsalter 30 Jahre, Endalter 67 Jahre bzw. 60 Jahre bei Polizist/-in mit Vollzugs-DU, Produktgruppe Comfort. Die Beiträge beinhalten eine der Höhe nach nicht garantierte Beteiligung am Überschuss (Stand 2021). Die genaue Höhe der Beteiligung am Überschuss schwankt und kann nicht vorhergesagt werden. Somit kann der Beitrag höher, aber auch niedriger sein als die angegebenen Werte. Vertragliche Ansprüche können daher aus diesen Werten nicht abgeleitet werden.

Berufsunfähigkeit versichern

Psychische Erkrankungen sind Hauptursache dafür, dass Arbeitnehmer ihren Job nicht mehr ausüben können

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung, signal-iduna.de/buv, sollte jeder besitzen, der von seinem Arbeitseinkommen lebt. Schließlich wird die staatliche Erwerbsminderungsrente nicht reichen, um den Lebensstandard halten zu können. Allerdings erhält nicht jeder eine Berufsunfähigkeitsversicherung – etwa, weil er einen risikoreichen Beruf ausübt oder verschiedene Vorerkrankungen hat. Und auch nicht jeder kann sich eine solche Absicherung leisten. Für die Höhe des Beitrags spielt unter anderem eine Rolle, welchen Beruf und welche eventuell risikoreichen Hobbys der Versicherte ausübt und ob und welche Vorerkrankungen vorliegen. In der Regel müssen körperlich Arbeitende höhere Beiträge zahlen, während sich etwa Ärzte oder Anwälte vergleichsweise günstig versichern können. Denn bei ihnen ist die Wahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeit geringer. Wer ein risikoreiches Hobby ausübt, muss in der Regel

auch einen höheren Beitrag zahlen. Ebenso Betroffene mit Vorerkrankungen. Mitunter schließen Versicherer auch Körperbereiche vom Versicherungsschutz aus. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt, wenn jemand nach einer Krankheit oder einem Unfall nicht mehr in der Lage ist, seinen konkreten Beruf auszuüben. Dabei haben sich die Ursachen für eine Berufsunfähigkeit in den vergangenen Jahren deutlich gewandelt. So waren es früher vor allem körperlich arbeitende Arbeitnehmer, die krankheitsbedingt vor der Rente aus ihrem Job aussteigen mussten. Heutzutage sind laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) die Hauptursachen für eine Berufsunfähigkeit psychische Erkrankungen, gefolgt von Krebs sowie Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparats. Unfälle kommen im Übrigen erst an vierter Stelle als Ursache für eine Berufsunfähigkeit.



SI WorkLife

Was auch kommt: Ich bleibe in Balance. Mit meinem Einkommensschutz.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für Ihren Lebensstandard – und den Ihrer Familie. Deshalb halten auch Verbraucherschützer eine Absicherung der Arbeitskraft für notwendig. Die gute Nachricht: Mit **SI WorkLife** können Sie Ihr Einkommen jetzt ganz individuell schützen und drohende Einkommensverluste abfedern. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie genau das versichern können, was Sie wirklich brauchen.

www.signal-iduna.de/gfv

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Das Büro immer dabei: aktuelle Tablet-PCs

HANDWERK 4.0: Tablets werden immer leistungsfähiger und positionieren sich heute als ernsthafte Konkurrenz für Notebooks. Doch was leisten aktuelle Spitzengeräte? Kann man bei Neuanschaffungen mehrere Hundert Euro sparen? Und worauf muss man achten?

VON THOMAS BUSCH

Tablets sind in vielen Gewerken eine hilfreiche digitale Unterstützung – sowohl unterwegs als auch im Büro. Vor allem, wenn das Smartphone-Display für bestimmte Aufgaben zu klein ist, haben die flachen Alleskönner ihren großen Auftritt. Auf der Baustelle sparen sie zum Beispiel Zeit und Geld bei Dokumentationen, Aufmaßen und dem mobilen Dokumentenmanagement. Bei Kunden wirken Präsentationen und Produktvideos auf Tablets sehr viel eindrucksvoller. Und auch die Arbeit mit gewerkespezifischer Software ist mit Tablet-PCs deutlich komfortabler. Dabei sind die Geräte sehr leicht, ultratransportabel und per Touchscreen leicht zu bedienen. Mit eingelegerter SIM-Karte oder per WLAN steht außerdem fast überall das Internet zur Verfügung. Einige Modelle, wie die Spitzengeräte von Apple und Samsung, unterstützen sogar den neuesten Mobilfunkstandard 5G für schnellste mobile Datenübertragungen.

Technische Mindestanforderungen

Beim Kauf eines neuen Tablets sollten Handwerker auf einige technische Eckpunkte achten, damit die mobile Arbeit nicht zur Geduldsprobe wird. Für eine flüssige Bedie-

nung empfehlen sich Geräte mit Prozessoren, die mit mindestens sechs (Apple) oder acht Kernen ausgestattet sind (Octa-Core). Je größer der Arbeitsspeicher bemessen ist, desto ruckelfreier laufen später die Apps – selbst, wenn mehrere Programme gleichzeitig geöffnet sind. Für den professionellen Einsatz sind drei Gigabyte die absolute Untergrenze. Texte in kleinen Schriftgrößen lassen sich ab einer Display-Auflösung von mindestens 1.200 x 1.920 Pixeln gut lesen.

Der eingebaute Speicher sollte mindestens 64 GB umfassen – je mehr, desto besser. Highend-Geräte, wie das neue Apple iPad Pro (5. Generation), bieten sogar bis zu 2.000 GB. Damit der Speicherplatz bei Bedarf flexibel nachgerüstet werden kann, ist ein zusätzlicher Speicherkartenschacht nötig, zum Beispiel für MicroSD-Karten. Wer die Kamerafunktionen des Tablets nutzen möchte, zum Beispiel für Dokumentationen, sollte ein Gerät mit mindestens acht Megapixel kaufen. Höhere Auflösungen ermöglichen meist bessere Bilder. Bei der Wahl der Displaygröße sollte der Einsatzzweck im Vordergrund stehen: Tablets mit Bildschirmdiagonalen von knapp 13 Zoll (33 cm) machen auch als Notebook-Ersatz im Büro eine gute Figur – vor allem in Verbindung mit einer externen Tastatur. Ein guter Kompromiss aus Größe



Handwerker sollten prüfen, für welches Betriebssystem gewerkespezifische Apps zur Verfügung stehen.

und Komfort sind Zehn-Zoll-Geräte (25 cm). Tablets mit kleineren Displays sind aktuell nur noch selten zu finden, aber es gibt sie noch – zum Beispiel das iPad mini. Wenn auch handschriftliche Notizen oder Zeichnungen möglich sein sollen, muss das Tablet eine „Pen/Pencil“-Unterstützung bieten („Stift“). Ein wichtiger Punkt für die mobile Nutzung ist die Akku-Laufzeit. Hier gilt: Je größer das Display, desto eher muss das Gerät meist wieder ans Ladegerät.

Fünf Marken dominieren

Beim Kauf eines Tablets haben Handwerker heute deutlich weniger Auswahl als noch vor einigen Jahren. Viele Herstel-

ler, wie Asus, Google oder Sony, haben die Entwicklung mittlerweile eingestellt. Heute dominieren die Marken Apple, Samsung, Huawei, Amazon und Lenovo mit zusammen rund 75 Prozent Marktanteil. Ob man sich für ein Apple-Gerät mit dem Betriebssystem iPadOS oder ein Android-Tablet entscheidet, ist eine Preis- und Geschmacksfrage. Hier sollten Handwerker prüfen, für welches Betriebssystem gewerkespezifische Apps zur Verfügung stehen und welches Betriebssystem am besten mit der bereits vorhandenen IT zusammenarbeitet.

Die absolute Oberklasse definieren zurzeit Apple mit dem neuen iPad Pro (fünfte Generation) und Samsung mit dem Galaxy Tab S7+. Für den Arbeitsalltag im Handwerk genügen aber meist deutlich weniger Power und Funktionsumfang: Wer zu Vorgängermodellen oder kostengünstigeren Markengeräten greift, die innerhalb der letzten Monate auf den Markt gekommen sind, spart meist mehrere Hundert Euro – ohne allzu großen Komfortverlust. Bei Tablets der Marke Huawei ist zu beachten, dass diese zwar mit dem Betriebssystem Android ausgeliefert werden, aber ohne „Google Mobile Services“, wie YouTube, Gmail Google Maps oder den Play Store.

ROBUST: STAUB- UND WASSERDICHTHE TABLETS

Wenn die Luft eine hohe Staubkonzentration aufweist oder Nieselregen auf Baustellen nicht auszuschließen ist, stoßen herkömmliche Tablets schnell an ihre Grenzen. Hier sind Fehlfunktionen oder ein kompletter Ausfall des Gerätes nur eine Frage der Zeit. Trotzdem müssen Handwerker auf digitale Unterstützung bei der Arbeit nicht verzichten: Für den Einsatz unter freiem Himmel und die Nutzung in Werkstätten eignen sich sogenannte „Outdoor“- oder „Ruggedized“-Geräte, die speziell für raue Umgebungen konzipiert sind. Diese Tablets sind besonders hart im Nehmen: Staub, Wasser, Erschütterungen und Stürze aus teilweise über einen Meter Höhe können ihnen nichts anhaben. Besonders widerstandsfähige Geräte sind nach dem Militärstandard „MIL-STD-810G“ geprüft. So viel Sicherheit und Komfort hat allerdings seinen Preis: Je nach Größe, Schutzklasse und Marke müssen Handwerker für einen Kauf zwischen 500 und 3.000 Euro einplanen.



Ob beim Kunden, in der Werkstatt oder auf der Baustelle – mit dem Tablet hat der Handwerker stets alle relevanten Daten und Informationen griffbereit.

WICHTIGE FACHBEGRIFFE

5G
Die Mobilfunktechnologie der fünften Generation soll in Zukunft Übertragungsraten bis zu 10 Gigabit pro Sekunde liefern. Aktuell sind allerdings nur Geschwindigkeiten von 2 Gbit/s oder weniger realistisch.

Arbeitsspeicher (RAM)
Der Arbeitsspeicher (RAM: Random Access Memory) dient zum kurzzeitigen Ablegen von Daten, mit denen gerade gearbeitet wird. Je mehr Arbeitsspeicher, desto schneller das System. Die Größe wird in Gigabyte (GB) gemessen.

Auflösung
Die maximal darstellbare Anzahl von horizontalen und vertikalen Bildpunkten (Pixeln) definiert die Auflösung eines Displays. Full-HD besitzt eine Auflösung von 1.080 x 1.920 Pixeln.

Gigabyte (GB)
In Gigabyte wird der Speicherplatz bemessen. Ein GB sind 1.024 Megabyte oder rund eine Milliarde Bytes.

LTE
Abkürzung für „Long Term Evolution“ (frei übersetzt: Langzeitentwicklung). Die Mobilfunktechnik der vierten Generation (4G) ermöglicht theoretisch Download-Geschwindigkeiten bis zu einem GBit/s. In der Praxis sind es meist deutlich weniger.

Prozessor
Das Herz eines Tablets. Die Geschwindigkeit wird in Gigahertz (GHz) gemessen. Mehrkern-Prozessoren enthalten in einem Gehäuse mehrere vollwertige Prozessorkerne für mehr Leistung.

RAM
Abkürzung für „Random Access Memory“ (Speicher mit wahlfreiem Zugriff). RAM bezeichnet den Haupt- beziehungsweise Arbeitsspeicher eines Systems, auf den ein Prozessor direkt zugreifen kann.

Zoll
Die Bildschirmdiagonale eines Tablets wird in Zoll gemessen. Ein Zoll sind umgerechnet 2,54 cm.

Foto: © iStock / mapodie

AKTUELLE TABLETS IM ÜBERBLICK

| MODELL | 12,9 IPAD PRO | GALAXY TAB S7+ 5G | TAB P11 PRO | MATEPAD 10.4 | IPAD MINI (2019) | GALAXY TAB ACTIVE PRO | TOUGHBOOK FZ-A3 | TABLET IS930.1 |
|---------------------------------------|--|----------------------------------|---|---|-----------------------------|---|---|--|
| Hersteller | Apple | Samsung | Lenovo | Huawei | Apple | Samsung | Panasonic | iSafe |
| Betriebssystem | iPadOS 14 | Android 11 | Android 10 | Android 10 | iPadOS 14 | Android 10 | Android 9 | Android 9 |
| Prozessor | Apple M1 (8 Kerne) | Snapdragon 865+ (8 Kerne) | Snapdragon 730G (8 Kerne) | Kirin 810 (8 Kerne) | A12 Bionic (6 Kerne) | Snapdragon 670 (8 Kerne) | Snapdragon 660 (8 Kerne) | Snapdragon 660 (8 Kerne) |
| Arbeitsspeicher | 8 / 16 GB | 6 / 8 GB | 6 GB | 3 / 4 GB | 3 GB | 4 GB | 4 GB | 4 GB |
| Display | 12,9 Zoll (32,8 cm) Liquid Retina XDR | 12,4 Zoll (31,5 cm) Super AMOLED | 11,5 Zoll (29,2 cm) OLED | 10,4 Zoll (26,4 cm) IPS | 7,9 Zoll (20 cm) Retina | 10,1 Zoll (25,5 cm) | 10,1 Zoll (25,5 cm) IPS | 8 Zoll (20,3 cm) |
| Auflösung | 2.048 x 2.732 Pixel | 1.752 x 2.800 Pixel | 1.600 x 2.560 Pixel | 1.200 x 2.000 Pixel | 1.536 x 2.048 Pixel | 1.200 x 1.920 Pixel | 1.200 x 1.920 Pixel | 1.200 x 1.920 Pixel |
| Speicherplatz | 128 / 256 / 512 / 1.000 / 2.000 GB | 128 / 256 / 512 GB | 128 GB | 32 / 64 GB | 64 / 256 GB | 64 GB | 64 GB | 64 GB |
| Kameras | 10 bis 12 Megapixel | 5 bis 13 Megapixel | 5 bis 13 Megapixel | 8 Megapixel | 7 bis 8 Megapixel | 8 bis 13 Megapixel | 5 bis 8 Megapixel | 5 bis 13 Megapixel |
| Besonderheiten | WLAN 6, Apple-Pencil-fähig, optional: 5G | S-Pen, microSD, 5G | microSD, optional: Lenovo Precision Pen 2 | M-Pencil, Gerät ohne Google Play Store und ohne Google-Dienste, optional: LTE | Apple Pencil, optional: LTE | S-Pen, microSD, Schutz gegen Staub und Untertauchen (IP68), schockabsorbierendes Design, robustes Cover, wechselbarer Akku, optional: LTE | getestet nach MIL-STD-810G, wasser- und staubresistent (IP65), sturzfest bis 1,5 Meter, microSD, wechselbarer Akku, LTE | für den Einsatz in explosionsgefährdeten Bereichen, getestet nach MIL-STD-810G, wasser- und staubresistent (IP68), mit Handschuhen bedienbar, microSD, LTE |
| Aktuelle Preise (je nach Ausstattung) | circa 1.200 bis 2.600 Euro | circa 750 bis 1.400 Euro | circa 600 bis 750 Euro | circa 200 bis 400 Euro | circa 400 bis 950 Euro | circa 500 bis 800 Euro | circa 1.140 bis 2.000 Euro | circa 2.850 Eur |
| Internet | apple.de | samsung.de | lenovo.com | huawei.com/de | apple.de | samsung.de | panasonic.de | isafe-mobile.com |

Tabelle: Stand 28. April 2021. Alle Angaben ohne Gewähr.

Erfolgreich durch den Lockdown mit digitalen Helfern

HANDWERK 4.0: In Zeiten des Lockdowns können viele Handwerker gar nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen arbeiten. Schnelle Unterstützung versprechen digitale Helfer: Mit kostenlosen Apps und Software-Tools können Betriebe spürbar Zeit und Geld sparen – unterwegs, im Büro und im Homeoffice.



AUSGEWÄHLTE GRATIS-TOOLS IM ÜBERBLICK

| APP/SOFTWARE | OPENOFFICE | MAGENTA CLOUD | KALENDER.DIGITAL | QLAQS TIMESHEET | CAMSCANNER |
|------------------------|--|--|---|---|--|
| Anbieter | Apache OpenOffice Software | Telekom Deutschland GmbH | Chris and Max GbR | FINARX GmbH | Intsig Information Corp. |
| Kategorie | Office-Paket | Cloud-Speicherplatz | Kalender | Zeiterfassung | Dokumentenverwaltung |
| Funktionen | Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentations-Software, Zeichenprogramm, Datenbankverwaltung, Formel-Editor | 15 GB kostenfreier Cloud-Speicherplatz für Telekom-Kunden. 3 GB für Nicht-Kunden | Digitale Kalender für Einzelpersonen, Teams und Firmen. Termine organisieren, planen und teilen | Projekt- und aufgabenbasierte Zeiterfassung für Unternehmen | Dokumente scannen, speichern, teilen und freigeben |
| Betriebssysteme | Windows, MacOS, Linux, Android | Windows, MacOS, Android, iOS | Nutzung per Browser | Android, iOS | Windows, MacOS, Android, iOS |
| Gegen Aufpreis | – | mehr Speicherplatz | mehr Funktionen | mehr als nur Basisfunktionen | mehr als nur Basisfunktionen |
| Internet | openoffice.org/de | cloud.telekom-dienste.de | kalender.digital | timesheet.finarx.net | camscanner.com |

| APP/SOFTWARE | THUMBIFY – FORMULAR & SIGNATUR | NORM2GO | TIMIFY | OUTBANK |
|------------------------|--|---|---|---|
| Anbieter | Toxip GmbH | Beuth Verlag GmbH | TerminApp GmbH | Aboalarm GmbH |
| Kategorie | Dokumentenverwaltung | Nachschlagewerke | Online-Buchungssystem | Banking |
| Funktionen | Erstellen und Signieren von digitalen Quittungen, Rechnungen und Verträgen. Papierdokumente digitalisieren, archivieren, verwalten | Aktualität und Gültigkeit von Normen prüfen | Digitales Buchungssystem für Kunden. Inkl. Online-Terminkalender, Reservierungen, Zahlungsmöglichkeiten, Kundenmanagement | u. a. Zugriff auf eigene Konten bei 4.000 Banken, Sparkassen und Bezahlservices |
| Betriebssysteme | Android, iOS | Android, iOS | Windows, MacOS, Android, iOS | MacOS, Android, iOS |
| Gegen Aufpreis | individuelle Lösungen | – | mehr als nur Basisfunktionen | – |
| Internet | thumbify.de | beuth.de | timify.com | outbankapp.com |

Tabelle: Stand 03. Mai 2021. Alle Angaben ohne Gewähr.

VON THOMAS BUSCH

In den letzten Monaten sorgte die Coronapandemie im Handwerk für einen echten Digitalisierungsschub: Laut „Digitalisierungsindex Mittelstand 2020/2021“ der Deutschen Telekom haben fast 40 Prozent der Handwerksunternehmen ihre Prozesse kurzfristig digitalisiert. Gleichzeitig verlegten viele Betriebe ihre Bürotätigkeiten ins Homeoffice und stellten Mitarbeiter mit Smartphones, Tablets und Software-Lösungen aus.

Doch es muss nicht immer die Komplettdigitalisierung aller Bereiche sein: Eine interessante Möglichkeit bieten kostenlose Apps und Software-Lösungen, die nur einzelne Prozesse digitalisieren, aber trotzdem Zeit und Geld sparen. Gratislösungen bieten sich besonders an, um digitale Prozesse kennenzulernen und die Leistungsfähigkeit der Produkte zu testen. Die Palette der digitalen Helfer reicht von Office-Paketen und Cloud-Lösungen über Zeiterfassungstools bis hin zu Online-Kalendern und Terminplanern für Kundentermine.

Office-Pakete und Cloud-Speicher

Eine echte Alternative zu kostenpflichtigen Office-Paketen ist zum Beispiel „Open Office“ von Apache, das mit angepassten Versionen auch für Smartphones und Tablets verfügbar ist. Das kostenlose Software-Paket bietet alles, was Unternehmen für die tägliche Office-Arbeit benötigen: Im Paket enthalten sind Apps für Textverarbeitung, Tabellenkalkulationen und Präsentationen. Dabei sind die Programme mit den Office-Formaten von Microsoft kompatibel. Wer wichtige Daten nicht nur lokal auf eigenen Systemen, sondern auch in der Cloud speichern möchte, kann auf ein kostenloses Angebot der Deutschen Telekom zurückgreifen: Die „MagentaCloud“ bietet Telekom-Kunden ganze 15 GB kostenlosen Speicherplatz. Für Nicht-Kunden sind es immerhin drei GB. Das Angebot umfasst TÜV-geprüfte Datensicherheit sowie die Möglichkeit, Daten für Mitarbeiter freizugeben. So können zum Beispiel Teams im Außendienst komfortabel auf wichtige Kundendaten oder Dokumentationen zugreifen.

Online-Kalender und Zeiterfassung

Eine weitere Möglichkeit für eine effiziente Organisation und Zusammenarbeit sind digitale Kalender. Mit „Kalender.digital“ können Betriebe ihre Projekte und Termine zum Beispiel online organisieren,

planen und teilen. Dabei greifen Mitarbeiter ganz einfach per Browser auf ihren persönlichen Kalender zu und bleiben auch bei kurzfristigen Änderungen immer auf dem Laufenden. Eine sinnvolle Ergänzung zur Online-Terminplanung ist die digitale Zeiterfassung: Mit der App „Qlaqs Timesheet“ haben Mitarbeiter die Möglichkeit, ihre Arbeitszeiten projekt- oder aufgabenbasiert zu erfassen. Dazu benötigen sie lediglich ein Smartphone oder Tablet. Auf diese Weise ist sogar das automatische Starten und Beenden von Zeiterfassungen möglich – per WLAN-Kennung, Ortungsfunktion, Bluetooth oder NFC. Wenn keine Internetverbindung zur Verfügung steht, werden die Zeiten trotzdem erfasst und zu einem späteren Zeitpunkt übermittelt.



Eine interessante Möglichkeit bieten kostenlose Apps und Software-Lösungen, die nur einzelne Prozesse digitalisieren, aber trotzdem Zeit und Geld sparen.

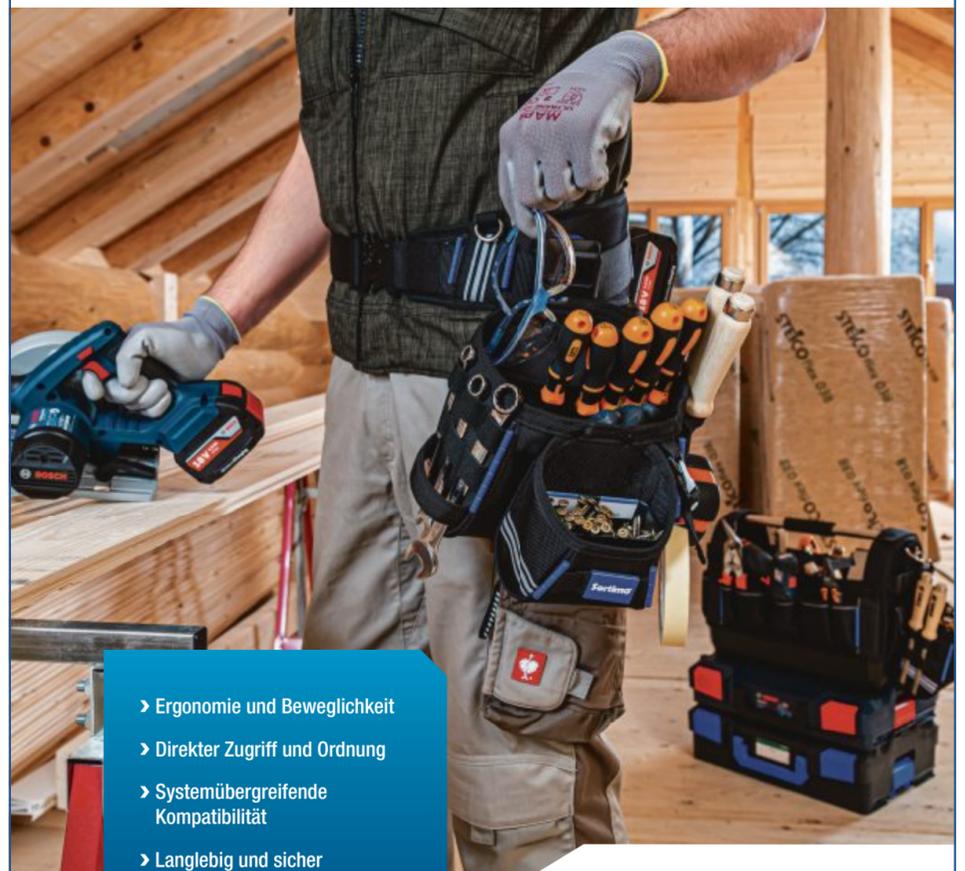
Dem papierlosen Büro kommen Betriebe mit der App „CamScanner“ einen Schritt näher: Per Smartphone oder Tablet lassen sich beliebige Dokumente scannen, speichern, teilen und freigeben. Wenn Mitarbeiter oft Quittungen schreiben, hilft die App „Thumbify“, den Zeitaufwand und die Zettelwirtschaft zu reduzieren. Mit Smartphone oder Tablet sind hier sogar digitale Unterschriften möglich und der Quittungsversand erfolgt per Mail. Ebenfalls praktisch: Die App „Norm2Go“ zur Prüfung der Aktualität und Gültigkeit von Normen.

Termine und Finanzen verwalten

Eine einfache Möglichkeit, Termine online zu buchen, bieten Handwerksbetriebe ihren Kunden mit der Software „Timify“. Hier können sich Interessenten rund um die Uhr per Internet einen passenden Termin sichern – natürlich abgestimmt auf die gewünschte Leistung, Dienstpläne von Mitarbeitern und bereits bestehende Termine. Und auch für den Bereich „Finanzen“ gibt es eine multifunktionale App: Wenn eine übersichtliche Organisation der eigenen Bankkonten gewünscht ist, leistet die App „Outbank“ unterwegs und im Büro gute Dienste.

ProClick

Unbegrenzte Möglichkeiten mit nur einem »Klick«



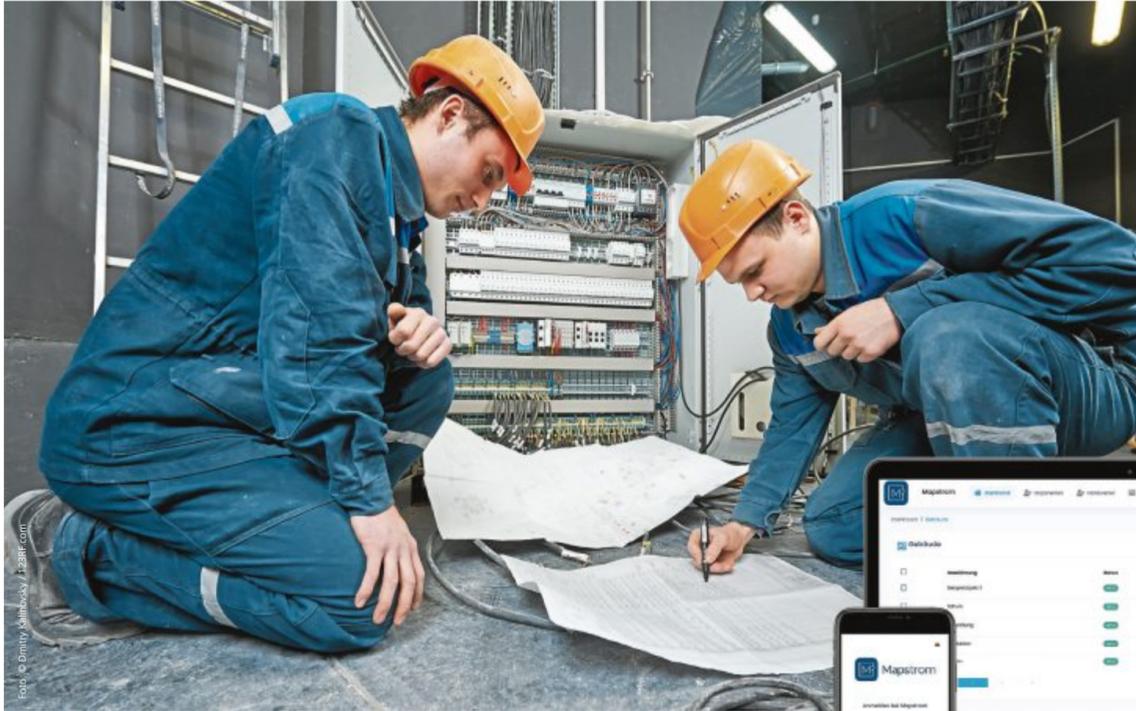
- › Ergonomie und Beweglichkeit
- › Direkter Zugriff und Ordnung
- › Systemübergreifende Kompatibilität
- › Langlebig und sicher

Weitere Informationen und Bestellmöglichkeit auf:
[» mysortimo.de/ProClick](https://mysortimo.de/ProClick)

Sortimo®
 Intelligente Mobilität

Stromkreise schneller finden

PROGRAMM: Die Suche nach dem richtigen Stromkreis kostet die Monteure von Elektrobetrieben viel Zeit. Mit der Software von Mapstrom können sie Verteiler, Stromkreise und Verbraucher im Grundriss jedes Objekts grafisch darstellen.



Die Elektroinstallation eines Gebäudes kann sehr unübersichtlich sein. Die App von Mapstrom soll Monteuren dabei helfen, Verteiler, Stromkreise und Verbraucher schneller zu finden.

VON BERND LORENZ

Technische Innovationen begeistern Andreas Reuß seit jeher. Für den selbstständigen Elektromeister aus Ballenstedt (Sachsen-Anhalt) gehört dazu etwa die intelligente Vernetzung und Steuerung von Gebäuden über Bussysteme. Einheitliche und übergreifende Standards wie EIB oder KNX weiß der Geschäftsführer der Elektroservice Reuß e. K. schon seit langem zu schätzen.

Diese würde er sich auch für die Erkennung von Stromkreisen wünschen. „Es gibt zu viele Insellösungen – sowohl innerhalb eines Betriebs als auch darüber hinaus“, beklagt der Handwerksmeister. So müsse etwa jeder Monteur, der ein Objekt von seinem Kollegen übernimmt, oder jeder Betrieb, der das Objekt eines anderen Betriebs übernimmt, immer wieder mit der Suche nach Stromkreisen, Verteilern und

Verbrauchern beginnen. „Diese Doppelarbeit kostet extrem viel Zeit.“ Deshalb hat Andreas Reuß mit seiner Schwiegertochter Susanne Reuß die Mapstrom GmbH gegründet. Das Corporate Start-up bietet die Stromkreiserkennung per App an.

Mapstrom versteht sich als Softwarelösung aus dem Handwerk für das Handwerk. Zugriff auf das Programm erhält man über den Internetbrowser oder über die Web-App. Die Anwendung ist für Android-Geräte bereits im Google Play Store erhältlich, für iOS-Geräte soll sie demnächst folgen. „Das Dashboard ist einfach und übersichtlich gestaltet. Die ersten Schritte werden in einem kleinen Tutorial erklärt“, sagt Susanne Reuß.

Der Grundriss der Räume, in denen sich die abzubildenden Stromkreise, Verteiler und Verbraucher befinden, kann in die App hochgeladen oder von den Monteuren selbst angelegt werden. „Für die Aufnahme der

Daten sollte ein Tablet benutzt werden, da das Display des Smartphones zu klein ist“, empfiehlt die Mapstrom-Geschäftsführerin. Die abgespeicherten Zeichnungen werden in der Open-Telekom-Cloud auf einem Server in Deutschland gespeichert und können mobil sowohl mit dem Smartphone als auch mit dem Tablet abgerufen werden.

Jeder Betrieb kann seine Kundenobjekte autark anlegen, verwalten und speichern. Die Informationen und angefertigten Zeichnungen können mit den eigenen Mitarbeitern geteilt werden. Herr der Daten sollen die Kunden sein. Sie wiederum können anderen Betrieben, die in dem Objekt an der Elektroinstallation arbeiten müssen, einen zeitlich begrenzten Zugang und bestimmte Berechtigungen einräumen. „Damit bleiben die Daten immer auf dem neuesten Stand und jeder kann nachvollziehen, wer zuletzt etwas geändert hat“, verdeutlicht Andreas Reuß.

Effizientere Nutzung von Ressourcen

Für Susanne und Andreas Reuß bringt Mapstrom eine Reihe von Vorteilen mit sich. „Die Ressourcen der Mitarbeiter werden effizienter genutzt und die Arbeitssicherheit steigt. Außerdem sind die Betriebe unabhängiger, wenn ein Monteur wegen Urlaub oder Krankheit ausfällt.“

Die Mapstrom-Gründer haben ihr Produkt zwischen August 2020 und Februar 2021 mit einer Handvoll Elektrobetrieben aus der Region getestet. Die Stromkreise

einiger Objekte konnten Andreas Reuß und seine fünf Mitarbeiter in Verbindung mit dem E-Check in der App hinterlegen. „Das war nur mit einem geringen zeitlichen Mehraufwand verbunden“, erklärt der Elektromeister. Die Daten könnten auf Wunsch des Kunden aber auch unabhängig vom E-Check erfasst werden. Seit März ist die Stromkreis-App „scharf geschaltet“.

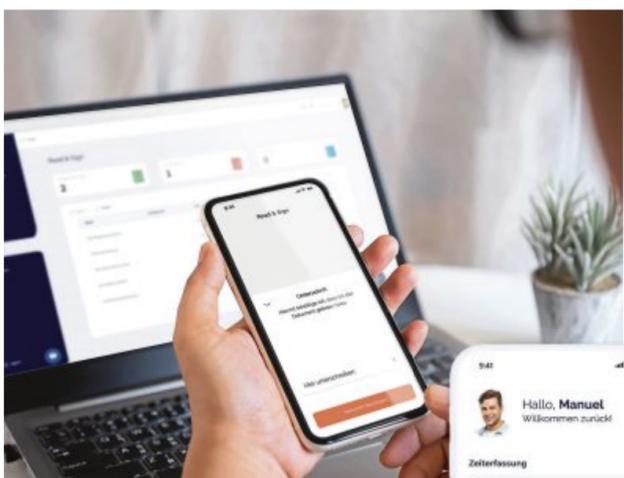
„Alle Interessenten können sie 30 Tage lang kostenlos von vorne bis hinten testen“, bietet Susanne Reuß an. Danach fallen für die Nutzung monatlich 29 Euro pro Nutzer an. Die Laufzeit des Vertrags liegt momentan bei mindestens einem Jahr. „Die Kosten spielen die Betriebe schnell wieder ein, denn die Monteure haben weniger Sucherei“, ist die Mapstrom-Geschäftsführerin überzeugt. „Überall, wo wir Mapstrom vorgestellt haben, ist es sehr gut aufgenommen worden.“ Für die Mapstrom-App sehen Susanne und Andreas Reuß gute Chancen im Segment Smart Home. In diesem Markt sind jedoch nicht nur die E-Betriebe vertreten. Deshalb planen sie als nächsten Schritt, dass auch andere Gewerke wie Rolladen- und Jalousienbauer oder Klima- und Lüftungstechniker die Software nutzen können.

Nachfrage erhofft sich Susanne Reuß vor allem von der nachrückenden Unternehmerngeneration. „Sie sind offen für digitale Lösungen. Nicht umsonst gibt es schon so viele Angebote für die Angebots- und Rechnungserstellung, Baudokumentation und Zeiterfassung.“

lorenz@handwerksblatt.de

Unternehmerpflichten digital organisieren und überwachen

SOFTWARE: Unternehmer müssen viele gesetzliche Vorgaben beachten. Die App von Sawayo soll ihnen dabei helfen, alles im Blick zu behalten.



Über das Dashboard können den Mitarbeitern Dokumente zugewiesen und die Arbeitszeitkonten kontrolliert werden.

Auf Fristen und gesetzliche Vorgaben zu achten, gehört für Andreas Wiczorke seit mehr als zwei Jahrzehnten zum Tagesgeschäft. Sein Unternehmen betreut Kunden der Immobilien- und Wohnungswirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern. Das Aufgabenspektrum der Limes Service GmbH ist breit gefächert. Der geschäftsführende Gesellschafter und sein Team kontrollieren, ob sich Legionellen im

Trinkwasser befinden, sie erstellen Abrechnungen für Heiz- und Betriebskosten, sie montieren und warten Rauchwarnmelder. Firmenintern muss darauf geachtet werden, Mitarbeiter zu unterweisen, sie über relevante Gesetze, Verordnungen und Richtlinien zu informieren und sicherzustellen, dass sie zur Kenntnis genommen worden sind.

Intranet für die Hosentasche

Um seinen Unternehmerpflichten besser nachkommen zu können, hat Andreas Wiczorke nach einer digitalen Lösung gesucht. Fündig geworden ist er nicht. Also hat er mit Benjamin Reif und Bjarne Wilhelm im April 2020 die Sawayo GmbH gegründet und ein passendes Programm entwickelt. „Mit unserem Tool geben wir kleinen und mittleren Unternehmen eine Lösung an die Hand, die ihnen dabei hilft, ihre gesetzlichen Pflichten einfach zu erfüllen“, erklärt Jannis Reuter, der beim Start-up aus Rostock für das Online-Marketing zuständig ist. Darüber lassen sich Arbeitszeiten erfassen, Krankmeldungen und Urlaubsanträge hochladen sowie Handbücher, Vorschriften der Berufsgenossenschaften oder Hygienerichtlinien zuweisen. „Firmen können ihre Mitar-

beiter dauerhaft erreichen, besonders wenn sie viel unterwegs sind. Sawayo ist quasi das Intranet für die Hosentasche.“

Die Software ist in der Cloud gespeichert. Die von Sawayo gemieteten Server werden in Deutschland gehostet. Über den Internetbrowser greift der Unternehmer auf das Programm zu. „Da die Übersicht umfangreich ist, sollte mit PC und Monitor gearbeitet werden.“ In einem dem Unternehmer vorbehaltenen Bereich können Profile der Beschäftigten angelegt, deren Daten verwaltet und Dokumente hinterlegt werden. Die Mitarbeiter nutzen die Software über die App. „Der Unternehmer kann ihnen den Link zum Play Store oder App Store per E-Mail schicken, sie installieren sie auf ihrem Smartphone oder Tablet und loggen sich mit ihren Zugangsdaten ein.“

Verteil- und Signierfunktion

Jede Branche hat andere gesetzliche Vorgaben zu erfüllen. Die entsprechenden Dokumente muss der Unternehmer aktuell noch selbst ins System hochladen. „Unser Ziel ist es aber, dass allgemeingültige Dokumente, die von allen Unternehmen genutzt werden können, dort von uns hinterlegt werden“, erklärt Jannis Reuter. So habe man etwa eine firmeninterne Vereinbarung für mobiles Arbeiten auch allen Kunden, deren Mitarbeiter im Homeoffice sind, bereitgestellt. Über eine Verteil- und Signierfunktion kann gewährleistet werden, dass Mitarbeiter alle relevanten Informationen nicht nur erhalten, son-

dern gegebenenfalls bestätigen, dass sie gelesen haben. „Auf dem Smartphone lässt sich mit dem Finger unterschreiben, am PC kann die Maus genutzt werden.“

Praktisch ist auch die Erinnerungsfunktion. Firmengründer Andreas Wiczorke habe sie sich in erster Linie gewünscht, um die Laufzeit von Handyverträgen im Blick zu haben. „In den Gesprächen mit unseren Kunden haben wir gemerkt, dass die Erinnerungsfunktion auch bei der Befristung von Ausbildungs- und Arbeitsverträgen nützlich ist.“ Sawayo plant, die App mit Lohnbuchhaltungs- oder Personalplanungs-Software anderer Anbieter zu verknüpfen. Dazu sollen demnächst entsprechende Schnittstellen entwickelt werden. Als weiteres Feature wird eine Kontrolle der Führerscheine entwickelt, so dass die Unternehmer nachweisen können, dass ihre Fahrer eine gültige Fahrerlaubnis haben. „Diese Funktion wird bereits im Juni den Sawayo-Kunden zur Verfügung stehen“, kündigt Jannis Reuter an.

Die Compliance-Software kann 30 Tage lang kostenlos ausprobiert und danach abonniert werden. Bei jährlicher Zahlung fallen monatlich pro Mitarbeiter vier Euro für die Nutzung an. Bei monatlicher Zahlung werden pro Monat und Mitarbeiter fünf Euro berechnet. „Wir wollen Unternehmern das Leben so leicht wie möglich machen und ihnen mit unserer Plattform eine All-in-one-Solution bieten, die einfach zu handhaben ist.“

lorenz@handwerksblatt.de

LOR



Die Uhrmachermeister Bernd Miller (l.) und Jürgen Köhler wollen ihre beiden Auszubildenden im Verbund ausbilden.

Azubi-Sharing zweier Uhrmacher

MODELL: Spezialisierte Betriebe wie Juwelier Weber und Uhren Köhler können die Inhalte einer Ausbildung teilweise nicht komplett vermitteln. Abhilfe schafft die Verbundausbildung.

VON BERND LORENZ

In der Uhrmacherbranche lohnt sich die Spezialisierung. Wer in Gelsenkirchen und Umgebung nach einer exklusiven Armbanduhr oder exquisitem Goldschmuck sucht, dürfte bei Juwelier Weber fündig werden. „Es kann sehr gewinnbringend sein, sich auf ausgewählte Hersteller zu konzentrieren“, so Werkstattleiter Bernd Miller. Deren Anforderungen können einen Betrieb aber auch einengen, etwa bei der Ausbildung. Aufgrund der Spezialisierung könnte der Uhrmachermeister einem Azubi bestimmte Inhalte im Betrieb nicht vermitteln. Dazu gehören etwa die Reparatur von Tisch- und Wanduhren, aber auch die spannende Verarbeitung. Genau das kann Jürgen Köhler. „Jeder von uns hat seine Stärken, aber alleine kommen wir nicht weiter“, beschreibt Bernd Miller das Dilemma.

Seit mehreren Jahren arbeiten Juwelier Weber und Uhren Köhler intensiv zusammen. Sie haben eine gute Lösung gefunden, um die Wünsche ihrer Kunden zu erfüllen. „Wenn jemand bei uns eine Tisch- oder Wanduhr kaufen möchte, dann empfehle ich ihm, zu Uhren Köhler nach Bochum zu fahren“, sagt Bernd Miller. Dieses bewährte Prozedere wollen sie nun übertragen und verbünden sich in Sachen Ausbildung. Beide Betriebe suchen jeweils bereits nach einem Auszubildenden. Was der eine an praktischen Kenntnissen nicht vermitteln kann, übernimmt dann eben der andere. Dieses Modell ist als Verbundausbildung bekannt.

Die Ausbildung bei Juwelier Weber und Uhren Köhler beginnt am 1. August. Sie dauert drei Jahre. „Wir werden mit den beiden Auszubildenden einen festen Plan erstellen, zu welchen Zeiten sie im jeweiligen Betrieb arbeiten“, erklärt Bernd Miller. Geplant ist, dass sie die Hälfte ihrer Ausbildungszeit in Gelsenkirchen und Bochum verbringen. Die Berufsschule besuchen sie in Recklinghausen. Am Max-Born-Berufskolleg werden sie blockweise unterrichtet. Die Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung (ÜLU) finden ebenfalls dort statt. „Die ÜLU umfasst zwei Wochen pro Lehrjahr. Insgesamt sind sie also sechs Wochen in den Lehrwerkstätten“, rechnet der Uhrmachermeister vor.

Mit ihren zukünftigen Fachkräften haben die beiden Uhrmacherbetriebe viel vor. Während seiner Zeit als Dozent an einer Berufsschule in Würzburg hat Bernd Miller gute Erfahrungen mit Auslandspraktika gemacht. Diese möchte er auch seinen Lehrlingen ermöglichen. Juwelier Weber arbeitet mit relativ vielen Uhrenmanufakturen aus der Schweiz zusammen. Einige hätten bereits Interesse bekundet. Ein Auslandspraktikum bei den Eidgenossen zu absolvieren, sei jedoch kein Muss. Diese Entscheidung

überlässt Bernd Miller den Auszubildenden. „Ich möchte keinen dazu verdonnern, zu Rolex zu gehen, wenn er viel lieber Cartier mag“, sagt er lachend.

Hohe Ansprüche und Freude am Beruf verlangt er nicht nur von sich selbst, sondern auch von den Lehrlingen. Dies will Bernd Miller jedoch nicht an Noten festmachen. „Herr Köhler und ich waren keine herausragenden Schüler, aber wir haben uns in den Beruf verliebt und üben ihn mit Leidenschaft aus.“ Wichtiger seien ihm Qualitäten wie Geduld und Begeisterungsfähigkeit. Dass man es auch damit weit bringen kann, haben die Uhrmachermeister selbst während ihrer Lehre bewiesen. „Wir sind beide Landessieger geworden und haben am Bundesleistungswettbewerb teilgenommen. Ich habe ihn sogar gewonnen.“ Eine Teilnahme, besser noch einen Sieg, wollen sie auch für ihre Azubis anpeilen.

Um gewerblich-technische Berufe machen junge Frauen eher einen Bogen. Im Uhrmacherhandwerk ist ihr Anteil dagegen verhältnismäßig hoch. Das zeigt eine Statistik des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Demnach waren 36 der insgesamt 151 Auszubildenden im Jahr 2020 weiblich – eine Quote von rund 23 Prozent. Deutlich besser ist sie bei Juwelier Weber. „Bei uns in der Werkstatt arbeiten drei Frauen und zwei Männer“, erklärt Bernd Miller. Uhren Köhler komme mit drei männlichen und einer weiblichen Beschäftigten auf 25 Prozent. „Bei der Auswahl der Bewerberinnen und Bewerber spielt das Geschlecht keine Rolle“, versichert der Uhrmachermeister und macht jungen Frauen Mut, eine Ausbildung als Uhrmacherin in Erwägung zu ziehen.

Jürgen Köhler und Bernd Miller bilden in ihren Betrieben zum ersten Mal gemeinsam aus. Sie freuen sich darauf, die Leidenschaft zu ihrem Beruf an eine neue Generation von Uhrmachern weitergeben zu können. „Mit der Verbundausbildung wollen wir motiviertes Personal heranziehen, das unsere Liebe zu Uhren mit uns teilt.“

lorenz@handwerksblatt.de

FÖRDERMITTEL

Der Bund und einige Bundesländer beteiligen sich mit einem Zuschuss an den Kosten einer Verbundausbildung. Über das Programm „Ausbildungsplätze sichern“ wird im Ausbildungsjahr 2021/2022 die „pandemiebedingte Auftrags- und Verbundausbildung“ gefördert. Die Betriebe erhalten einen Zuschuss in Höhe von 450 Euro pro Woche, maximal 8.100 Euro (siehe Meldung oben rechts). In Nordrhein-Westfalen fördert das Arbeitsministerium die Verbundausbildung einmalig mit bis zu 4.500 Euro pro Ausbildungsplatz.

MELDUNGEN

Bundesprogramm Unterstützung für Azubis in Corona-Zeiten

Die neugefasste zweite Förderrichtlinie des Bundesprogramms „Ausbildungsplätze sichern“ sieht eine besondere Unterstützung von Auszubildenden vor, die 2021 vor ihren Abschlussprüfungen stehen, sowie eine bessere Förderung der Auftrags- und Verbundausbildung. Das teilt das Bundesbildungsministerium mit. Demnach können für pandemiebetroffene Unternehmen die Kosten von externen Prüfungsvorbereitungslerngängen mit maximal 500 Euro pro Azubi bezuschusst werden. Voraussetzung ist, dass den Auszubildenden die Teilnahme am Prüfungsvorbereitungskurs ohne Eigenbeteiligung an den Kosten durch den Ausbildungsbetrieb zur Verfügung gestellt werden und sie regelmäßig am Kurs teilnehmen. Bei der Förderung einer Auftrags- oder Verbundausbildung wird die Mindestlaufzeit von sechs Monaten auf vier Wochen verkürzt, die Höhe der Prämie nach der Laufzeit bemessen (450 Euro pro Woche). Insgesamt können bis zu 8.100 Euro gezahlt werden. Förderberechtigt ist nun auch der Stammbetrieb. Der Zuschuss und die Prämie können bei der Deutschen Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See beantragt werden. kbs.de/bpa

Ausbildungsmarkt

Neue Plattform bündelt Infos und Angebote

Damit die Corona-Krise nicht zur Fachkräftekrise wird, hat die Bundesagentur für Arbeit zusammen mit den Partnern in der Selbstverwaltung ein neues digitales Angebot geschaffen. Die Internetplattform richtet sich in erster Linie an Jugendliche und bündelt übersichtlich alle wichtigen Informationen und Angebote rund um das Thema Ausbildung. Daneben erhalten Ausbildungsbetriebe alle wichtigen Informationen zum Bundespro-

gramm „Ausbildungsplätze sichern“ und gelangen per Link direkt zu den Förderanträgen. Zudem sind die Ausbildungsseiten der Partner (darunter der Zentralverband des Deutschen Handwerks mit lehrstellen-radar.de) verlinkt. arbeitsagentur.de/ausbildungklarmachen

Wettbewerb

Europameisterschaft der Zimmerer in Köln

Zehn Jahre nach der Europameisterschaft in Stuttgart wird Deutschland vom 15. bis 18. Februar 2022 wieder Gastgeber der Timber Construction European Championship sein. „Es ist uns eine große Ehre, junge Zimmererinnen und Zimmerer aus ganz Europa im kommenden Jahr in Köln begrüßen zu dürfen“, erklärt Peter Aicher, Präsident von Timber Construction Europe und Vorsitzender von Holzbau Deutschland.

Webserie

Videos von jungen Frauen in Männerdomänen

In der Webserie „in“ stellt die Filmemacherin und Journalistin Annika Prigge auf YouTube sechs junge Frauen vor, die in männerdominierten Berufen tätig sind. Das Handwerk vertritt Isabelle Vivianne. Die Wahlberlinerin lässt auf ihrem Instagram-Kanal @die.tischlerin rund 4.000 Follower an ihrem Leben als Holzhandwerkerin teilhaben. Obwohl Annika Prigge selbst gerne gebastelt und in der Werkstatt ihres Vaters mit Holz gewerkelt hat, wäre sie nie auf die Idee gekommen, eine Ausbildung als Tischlerin zu beginnen. „Mir haben dazu einfach die weiblichen Vorbilder gefehlt.“ Drei der insgesamt sechs Filme sind bereits auf YouTube zu sehen. Die restlichen Folgen sollen im Laufe dieses Jahres fertiggestellt werden. Ein ausführliches Interview mit der Tischlerin Isabelle Vivianne ist im Themen-Special „Influencer wollen Lust aufs Handwerk machen“ auf handwerksblatt.de zu finden. **LR**

Für Profis wie Dich.
Der HORNBACK ProfiService.

Geballter Service für Handwerk und Gewerbe

- Eigener Ansprechpartner – persönlich im Markt und mobil erreichbar
- Schnelle Abwicklung und Unterstützung bei allen Anliegen
- Kauf auf Rechnung mit der ProfiCard und monatliche Einkaufsübersicht
- Qualitätsmarken und riesige Sortimentsauswahl
- Große Mengen auf Lager und über 200.000 Artikel bestellbar auf hornbach.de

Noch mehr Vorteile und Infos unter hornbach-profi.de oder direkt beim Profiteam im Markt

Es gibt immer was zu tun.

Gericht stoppt Einbaupflicht für Smart Meter

RECHT: Die aktuell verfügbaren Smart Meter sind nicht rechtskonform und sollen daher nicht eingebaut werden. Das hat das Oberverwaltungsgericht von NRW entschieden.

VON ANNE KIESERLING

Die intelligenten Stromzähler – auch Smart Meter genannt –, die derzeit im Umlauf sind, genügen nicht den gesetzlichen Anforderungen. Das hat das Oberverwaltungsgericht (OVG) von NRW in einem Eilverfahren entschieden und die Pflicht zum Einbau gestoppt.

Mit smarten Stromzählern können nicht nur die Zählerstände automatisch digital und verschlüsselt an die Stromerzeuger übermittelt werden. Denkbar ist auch eine Steuerung des Stromverbrauchs je nach Versorgungslage. Bis zum Jahr 2032 sollen nach den gesetzlichen Bestimmungen zur Energiewende alle analogen Stromzähler durch digitale Stromzähler ersetzt werden. Dafür ist eine Lizenzierung der neuartigen Stromzähler durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) notwendig.

Nach Ansicht der OVG-Richter ist eine Verfügung des BSI aber voraussichtlich rechtswidrig. Mit dieser Verfügung hat das Bundesamt festgestellt, dass es technisch möglich ist, Messstellen für Stromverbrauch und -erzeugung mit intelligenten Messsystemen (Smart-Meter-Gateways) auszurüsten. Diese Feststellung beruht auf der Annahme, dass inzwischen auf dem Markt bestimmte, von verschiedenen Herstellern entwickelte intelligente Messsysteme verfügbar sind, die den gesetzlichen Anforderungen in Bezug auf Sicherheit und Funktionalität genügen. Die Feststellung der technischen Möglichkeit löste bundesweit zum einen für Messstellenbetreiber – besonders Stadtwerke – die Pflicht aus, ihre Messstellen innerhalb gewisser Zeiträume mit diesen intelligenten Messsystemen auszurüsten. Zum anderen bewirkte die Feststellung faktisch ein Verwendungsverbot für andere Messsysteme.

Systeme können nicht zertifiziert werden

Jetzt hat das Oberverwaltungsgericht auf die Beschwerde eines Unternehmens aus Aachen, das auch andere Messsysteme vertreibt, die Vollziehung der Allgemeinverfügung ausgesetzt. Das hat zur Folge, dass nun vorläufig weiterhin andere Messsysteme eingebaut werden dürfen. Wichtig für Handwerker und Endkunden: Bereits verbaute intelligente Messsysteme müssen nicht ausgetauscht werden!

Grund für die Entscheidung ist, dass die am Markt verfügbaren intelligenten Messsysteme nicht den gesetzlichen Anforderungen genügen. Sie seien hinsichtlich der Erfüllung der im Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) und in Technischen Richtlinien



Foto: © Piotr Adamowicz / 123RF.com



Ein intelligentes Messsystem – das Smart Meter – besteht aus zwei Elementen: einem digitalen Stromzähler und einem Kommunikationsmodul, das die Datenübertragung ermöglicht.

Die verfügbaren intelligenten Messsysteme genügen nicht den gesetzlichen Anforderungen. Bereits verbaute Systeme müssen aber nicht ausgetauscht werden.

normierten Interoperabilitäts-Anforderungen nicht, wie gesetzlich vorgeschrieben, zertifiziert. Diese Messsysteme können laut Gericht auch nicht zertifiziert werden, weil sie die Interoperabilitäts-Anforderungen nicht erfüllen.

Dass sie den Anforderungen der Anlage VII der Technischen Richtlinie TR-03109-1 des BSI genügen, reiche nicht. Die Anlage VII sei nicht formell ordnungsgemäß zustande gekommen, weil die vorgeschriebene Anhörung des Ausschusses für Gateway-Standardisierung nicht erfolgt sei. Die Anlage VII sei auch materiell rechtswidrig, weil sie hinsichtlich der Interoperabilitäts-Anforderungen hinter den gesetzlich nor-

mierten Mindestanforderungen zurückbleibe. Bestimmte Funktionalitäten, die intelligente Messsysteme nach dem Messstellenbetriebsgesetz zwingend erfüllen müssten, sehe die Anlage VII nicht vor.

Gesetzgeber muss einschreiten

Dies habe unter anderem zur Konsequenz, dass Betreiber von Stromerzeugungsanlagen, die nach dem Gesetz mit intelligenten Messsystemen auszurüsten seien, nicht ausgestattet werden könnten. Die dem BSI zustehende Kompetenz, technische Richtlinien entsprechend dem technischen Fortschritt abzuändern, gehe nicht so weit, dadurch gesetzlich festgelegte Mindestan-

forderungen zu unterschreiten. Seien die dortigen Mindestanforderungen nicht erfüllbar, müsse der Gesetzgeber tätig werden (Oberverwaltungsgericht von NRW, Eilbeschluss vom 4. März 2021, Az. 21 B 1162/20; der Beschluss ist unanfechtbar). Das Hauptsacheverfahren, eine Klage gegen die Verfügung des BSI, ist noch beim Verwaltungsgericht Köln unter dem Aktenzeichen 9 K 3784/20 anhängig. Außerdem sind beim OVG noch etwa 50 gleich gelagerte Beschwerdeverfahren von Messstellenbetreibern, insbesondere Stadtwerken, anhängig, in denen das Gericht in Kürze entscheiden wird.)

kieserling@handwerksblatt.de

Der Chef darf nicht wegen Quarantäne kündigen

CORONA: Ein Dachdecker wurde vom Gesundheitsamt in Quarantäne geschickt und daraufhin von seinem Arbeitgeber gefeuert. Das Arbeitsgericht Köln kassierte die Kündigung aber.

Das Arbeitsgericht Köln hat die Kündigung eines Dachdeckers für unwirksam erklärt, die sein Arbeitgeber wegen einer behördlich angeordneten Quarantäne ausgesprochen hatte.

Der Fall: Ein Dachdecker musste sich auf Anordnung des Gesundheitsamts in Corona-Quarantäne begeben, weil er Kontaktperson des positiv getesteten Bruders seiner Freundin war. Hierüber informierte er seinen Chef. Der Arbeitgeber bezweifelte die Quarantäne-Anordnung und vermutete, der Arbeitnehmer wolle sich lediglich vor der Arbeit drücken. Er verlangte eine schriftliche Bestätigung des Gesundheitsamts. Der Mitarbeiter forderte diese auch telefonisch bei der Behörde ein. Als die schriftliche Bestätigung des Gesundheitsamts auch nach mehreren Tagen

noch nicht vorlag, kündigte der Chef das Arbeitsverhältnis. Der Dachdecker wehrte sich mit der Kündigungsschutzklage.

Zu Recht, urteilte das Arbeitsgericht Köln. Weil es sich um einen Kleinbetrieb handelt, gilt das Kündigungsschutzgesetz hier zwar nicht. Das heißt, dass der Arbeitgeber grundsätzlich keinen Kündigungsgrund vor Gericht darlegen muss. Die Kündigung sei jedoch sittenwidrig und treuwidrig, so das Urteil. Der Dachdecker habe sich lediglich an die behördliche Anordnung gehalten. Erschwerend käme hinzu, dass der Chef den Arbeitnehmer ausdrücklich aufgefordert hatte, entgegen der Quarantäne-Anweisung im Betrieb zu erscheinen (Arbeitsgericht Köln, Urteil vom 15. April 2021, 8 Ca 7334/20). **AKI**

KÜNDIGUNGSSCHUTZGESETZ UND KLEINBETRIEB

Das Kündigungsschutzgesetz gilt nicht in Betrieben mit maximal zehn regelmäßig Beschäftigten. Das bedeutet: Die im Gesetz für größere Firmen vorgesehenen Maßstäbe, nach denen etwa die Sozialwidrigkeit einer geplanten Entlassung geprüft wird, sind nicht anzuwenden. Damit würde der Schutz der Kleinunternehmen unterlaufen. Aber auch im Kleinbetrieb darf man nur mit sachgerechten Argumenten kündigen. Das heißt, auch in diesen Betrieben sind die Arbeitnehmer vor Willkür oder auf sachfremden Motiven beruhenden Kündigungen geschützt. Dieses ergibt sich aus dem sogenannten Maßregelungsverbot. Es besagt, dass niemand benachteiligt werden darf, weil er in zulässiger Art und Weise seine Rechte ausübt.

MELDUNGEN

Dieselskandal I VW muss Kreditkosten zurückzahlen

Käufer eines Diesel mit Schummelsoftware können von VW nicht nur die Rückzahlung des Kaufpreises verlangen, sondern auch die Erstattung ihrer Finanzierungskosten. Vom Dieselskandal Betroffene seien grundsätzlich so zu stellen, als ob sie das Fahrzeug nie gekauft hätten, entschied der Bundesgerichtshof (BGH). Daher bekommen die Käufer nicht nur den Kaufpreis für ihr Fahrzeug zurück, sondern auch die Kosten der Finanzierung, wie etwa die Zinsen für einen Kredit. Die Vorinstanzen hätten hier im Einklang mit der BGH-Rechtsprechung richtig entschieden, dass VW die betroffene Käuferin vorsätzlich sittenwidrig geschädigt habe. Sie sei daher so zu stellen, als hätte sie das Fahrzeug nie gekauft. Dann hätte sie den Kaufpreis auch nicht mit einem Darlehen der Volkswagen-Bank finanziert. Einen Vorteil, der schadensmindernd zu berücksichtigen wäre, habe die Käuferin durch die Finanzierung nicht. Diese verschaffe ihr keinen Liquiditätsvorteil. Die Finanzierungskosten erhöhten auch nicht den objektiven Wert des Fahrzeugs (Bundesgerichtshof, Urteil vom 13. April 2021, Az. VI ZR 274/20). **AKI**

Dieselskandal II VW-Software-Update ist zulässig

Der Bundesgerichtshof (BGH) gibt Käufern eines VW-Dieselaautos nach dem Aufspielen des Software-Updates keinen Schadensersatzanspruch gegen Volkswagen. Anders als beim Einsatz der Abschaltautomatik – für die die Kunden Schadensersatz erhielten –, sei dem Hersteller hier kein sittenwidriges Verhalten vorzuwerfen, erklärten die obersten Zivilrichter. Denn es gebe keine Anhaltspunkte für einen bewussten Gesetzesverstoß. Während die ursprüngliche Schummelsoftware auf eine arglistige Täuschung der Käufer ausgerichtet gewesen sei, sei der Einsatz eines Thermofensters „nicht von vornherein durch Arglist geprägt“. Es müssten weitere Umstände hinzutreten, die das Verhalten der für VW handelnden Personen als besonders verwerflich erscheinen ließen. Die Verantwortlichen müssten bei Entwicklung oder Einsatz des Thermofensters „in dem Bewusstsein gehandelt, eine unzulässige Abschalteneinrichtung zu verwenden und den darin liegenden Gesetzesverstoß billigend in Kauf genommen“ haben. Anhaltspunkte hierfür gebe es jedoch nicht (Bundesgerichtshof, Beschluss vom 9. März 2021, VI ZR 889/20). **AKI**

Manufactum – best of Kunsthandwerk

QUALITÄT: Bei der Jubiläumsausgabe des Staatspreises Manufactum 2021 wurden sechs Kunsthandwerker aus Nordrhein-Westfalen ausgezeichnet. Die Preisverleihung wurde erstmals in einem Livestream übertragen.

Zum dreißigsten Mal wurde der Staatspreis Manufactum des Landes NRW vergeben. Sechs Arbeiten aus 375 wählte eine Expertenjury zum „Best of Kunsthandwerk“. Die perfekte Verbindung von Handwerk, Design und Angewandter Kunst gehörte dabei zu den Bewertungskriterien. Der Wettbewerb ist mehrstufig. So wurden in einem ersten Auswahlverfahren aus den insgesamt eingereichten Arbeiten 121 ausgewählt. Eine achtköpfige Jury wählte daraus die Gewinner des Staatspreises. Besonderes Augenmerk legten die Experten auf die technische Umsetzung als auch auf die Gestaltungstiefe.

Alle 121 Arbeiten sind noch bis zum 27. Juni* im Museum für Kunst und Kulturgeschichte Dortmund (MKK) zu sehen. Die Arbeiten wurden in sechs Kategorien eingereicht: Wohnen, Möbel, Schmuck, Bild- und Druckmedien, Objekt und Skulptur sowie Textil und Kleidung. „Die Konkurrenzsituation war in diesem Jahr besonders hart“, sagte Beate Amrehn, die den Wettbewerb federführend betreut. „Alle, die in der Ausstellung dabei sein können, haben allen Grund, sehr stolz auf sich zu sein“, hob die Formgebungsberaterin der Handwerkskammer Aachen hervor.

„Am Anfang steht eine Idee“, lobte NRW-Heimatministerin Ina Scharrenbach im Rahmen der Preisverleihung das handwerkliche Können und die künstlerische Leistung der teilgenommenen Gestalter. Alle zwei Jahre können Kunsthandwerker, die in NRW leben und arbei-

ten, an dem mit insgesamt 60.000 Euro dotierten Wettbewerb teilnehmen. In diesem Jahr haben es zwei Männer und vier Frauen auf das Treppchen geschafft: Jan Göller aus Kerken, Sharokina Golpashin aus Düsseldorf, Oliver Trepper und Theresa Wedemeyer aus Münster, Maria Pohlkemper aus Billerbeck sowie Carola Kosche aus Lüdenscheid sind die neuen Träger des Staatspreises für das Kunsthandwerk 2021.

Auf die hohe Qualität der eingereichten Unikate verwiesen in ihrer Festrede auch der Dortmunder HWK-Präsident Berthold Schröder sowie der Präsident von Handwerk.NRW, Andreas Ehlert: „Die schöpferische Kraft des Handwerks kommt nirgendwo so zum Tragen wie im Kunsthandwerk“, verwies Präsident Schröder auf die Einzigartigkeit der Objekte, die im starken Kontrast zur Gleichförmigkeit der industriell gefertigten Massenware steht. „Kunsthandwerk ist Qualität und steht für Nachhaltigkeit statt Kurzlebigkeit. All das macht das Wesen des Kunsthandwerks aus“, betonte Andreas Ehlert. Ein Thema, das sich auch in den diesjährigen Arbeiten widerspiegelt.

Die Preisverleihung wurde in einem Livestream aus dem Dortmunder Konzerthaus übertragen. Auch wenn die Staatspreisträger in diesem Jahr nicht vor einem großen Publikum für ihre Arbeit geehrt werden konnten, erklärte die stellvertretende Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Aachen, Nicole Tomys: „Heute ist ein guter Tag für das Kunsthandwerk. Und es ist ein guter Tag für die Kunst und die Kultur.“ **KLE**



Kunsthandwerk ist Qualität und steht für Nachhaltigkeit statt Kurzlebigkeit. All das macht das Wesen des Kunsthandwerks aus.

ANDREAS EHLERT,
PRÄSIDENT HANDWERK.NRW



Foto: © Andrea Berowski

Die Staatspreise wurden in sechs Kategorien vergeben. Zurzeit ist leider ein Besuch der Ausstellung nicht möglich.

THE WINNER IS ...

Jan Göller: Er fotografierte Algen in einem Aquarium. Mit seiner fünfteiligen Arbeit „Verve“ möchte der Fotograf aus Kerken auf den Zustand unserer Gewässer aufmerksam machen. Zugleich machte er deutlich, wie zart und schön die im Wasser lebenden Organismen sind. „Die Präsentation im schaukastigen Rahmen lässt zuerst an Zeichnungen oder Drucke des 18. Jahrhunderts denken. Sie verführen den Betrachter zum genauen Studium dieser Organismen mit ihren filigranen Strukturen“, so die Jury.

Sharokina Golpashin: Ein Stück Leder. Keine Nähte. 100 Prozent Handarbeit. Bei der Handtasche „UNA PURE“ hat die Düsseldorferin die besonderen Eigenschaften von pflanzlich gegerbtem Leder dazu genutzt, Volumen ohne Nähte entstehen zu lassen. Die Jury überzeugte, dass die Techniken des traditionellen Lederhandwerks auf experimentelles, zeitgenössisches Design treffen. Positiv wurde auch der ökologische und nachhaltige Ansatz der Modedesignerin bewertet.

Oliver Trepper: Die Sitzfläche des Hockers „Parabola“ aus gebogenen Holzleisten erinnert an ein Geflecht.

Aus einem anderen Blickwinkel betrachtet ergibt sich eine durchschaubare graphische Überlagerung aus sich wiederholenden, floralen Schleifenkonturen. Die Verbindung der unter Spannung stehenden Massivholzleisten und dem Stahlgestell ist simpel, aber dennoch handwerklich anspruchsvoll gelöst. „Parabola“ des Münsteraner Tischlers überzeugte die Jury als erfrischende Neuinterpretation eines eigentlich durchdeklinierten Möbelstücks, welche Funktionalität und Ästhetik gekonnt miteinander vereint.

Maria Pohlkemper: Die beiden ähnlichen, aber unterschiedlichen Arbeiten „WISP – WHAT IS PERFECT“ überzeugten die Jury durch die Präsentation und Gegenüberstellung sowohl des gelungenen Objektes als auch der scheinbar misslungenen Arbeit der Keramikerin aus Billerbeck. Die Herstellung der frei aufgebauten Porzellanobjekte aus Bone China Porzellan ist handwerklich sehr aufwendig.

Carola Kosche: Bei der Halschmuckserie „From line to space“ SQUARE-FOURSQUARE-CUBE-GRID aus Silber und Stahlseide fädelt

die Goldschmiedin aus Lüdenscheid Silberröhrchen auf einen durchgehenden Faden aus Stahlseide. „Die Arbeit besticht durch die Reduktion in Form einer fokussierten Auseinandersetzung mit linearen Strukturen. Jedes Collier steht dennoch für sich. Und auch im getragenen Zustand ergibt sich ein überraschend frisches Tragebild“, urteilte die Jury.

Theresa Wedemeyer: Da in diesem Jahr in der Kategorie „Objekt und Skulptur“ kein Preis vergeben werden konnte, erhielt die Buchbinderin aus Münster für das Buchprojekt I BM G III einen Sonderpreis. Die Sammlerausgabe ist eine flexible koptische Haftung mit goldener Prägung. „Die Arbeiten, die in traditioneller Buchbindearbeit, altem Bleisatz und Druckverfahren erstellt wurden, bestechen durch ihre konzeptionelle Stringenz“, erklärte die Jury.

staatspreis-manufactum.de

*Die Ausstellung im MKK in Dortmund ist zurzeit geschlossen. Die Arbeiten können im Online-Katalog eingesehen werden.



Ruth Roos-Gerard ist die Gewinnerin des DHB-Gewinnspiels und freut sich über das neue Tablet.

Gemeinsam mit Sohn Frederik Gerard und Jürgen Daub führt sie das 1891 gegründete Bauunternehmen Roos aus Ettringen bereits in fünfter Generation. Im Familienbetrieb verantwortlich für die Verwaltung, sieht sie in dem neuen Online-Angebot einen echten Mehrwert für den Betrieb. „Jeden Artikel komplett zu lesen, dafür fehlt mir die Zeit. Trotzdem möchten wir als Betriebsinhaber stets auf dem neuesten Stand bleiben. Das Online-Angebot ist dahingehend sehr komfortabel und zeitsparend.“ Und mit dem neuen Tablet ist der Zugriff nun von überall aus möglich ... Weitere Informationen unter vh-kiosk.de

Ruth Roos



© Tyler Olson – stock.adobe.com

Mitarbeiter im Handwerk einstellen – mit rechtssicheren Arbeitsverträgen

Sparen Sie sich die zeitaufwändige Gestaltung von Arbeitsverträgen – nutzen Sie die eigens fürs Handwerk erstellten Vordrucke.

Der Vertragssatz enthält:

- Vertrag für Arbeitgeber,
- Vertrag für Arbeitnehmer,
- rechtliche und formale Hinweise für den Arbeitgeber

Immer aktuell erhältlich unter www.vh-buchshop.de/recht



Auflage 2021: mit aktualisierten Regelungen zur Ausschlussfrist (§ 7) und zur Kurzarbeit (§ 8)

DIN A4, Blockklebung
Block zu 10 Verträgen
€ 18,00
inkl. MwSt. zzgl. Versand

Preisänderungen/Irrtümer vorbehalten

MELDUNGEN

Handwerker-Wettbewerb
„Heldenherz-Challenge“ von Haix

Herz ist Trumpf. Mit der Dachdeckerin und Influencerin Chiara Monteton und dem Schauspieler und TV-Moderator Thore Schölermann fordert das Unternehmen jetzt Handwerker zum ersten Heldenherz-Challenge auf. Handwerker sind aufgerufen, ein Herz einzureichen. Egal, ob Stahlkonstruktion oder filigrane Holzarbeit: Was zählt, sind die Kreativität und die Leidenschaft für das Handwerk. Mit dem Gewinn können die Teilnehmer ihr persönliches Herzensprojekt finanziell unterstützen. Die Teilnahme ist bis zum 24. Mai möglich. Ab dem 25. Mai wählt Haix® aus den Einsendungen die zwanzig schönsten Herzen aus. Aufgeteilt in zwei Teams werden Chiara Monteton und Thore Schölermann ihre zwei Herzensprojekte auswählen. Auf Instagram rufen sie vom 27. bis 30. Mai zum Fan-Voting auf und rühren dabei ordentlich die Werbetrommel für ihr Lieblingsprojekt. [Germansyspowerpeople.de/heldenherz.de](https://www.germansyspowerpeople.de/heldenherz.de)

Grabgestaltung
Steinmetzhandwerk
auf der BUGA Erfurt

Auf der Bundesgartenschau in Erfurt ist auch das Steinmetzhandwerk mit dem Ausstellungsteil „Grabgestaltung und Denkmal“ im EGA-Parkgelände vertreten. Ausgestellt sind individuell gestaltete Mustergrabmale. Insgesamt gibt es 52 Mustergrabstellen. Hinter ihren Entwürfen stehen ganz individuelle, meist fiktive Geschichten und Gedanken der beteiligten Steinmetze. Aber es gibt noch mehr zu sehen: Direkt neben dem Info-Pavillon wurden zwei „CUBO Begegnungen“-Objekte realisiert. „CUBO Begegnungen“ ist ein neues Gestaltungsobjekt des Bundesverbandes Deutscher Steinmetze. CUBO können Begräbnis-, Abschieds- und Trauerräume auf dem Friedhof sein, aber auch Begegnungsorte, Gedenkstätten oder Veranstaltungsorte im öffentlichen Raum.

Kochspecial
Spargelzeit mit
Julia Komp

Pur, mit Butter, begleitet von Schnittzel, Schinken oder Rührei. Egal, wie Sie am liebsten weißen Spargel essen, eines steht fest:

Jetzt ist wieder Spargelzeit. Spitzenköchin Julia Komp stellt in einem Spargel-Special ihre Lieblingsrezepte vor. Zubereitet wird weißer, grüner und thailändischer Spargel. Aufgetischt werden ein Spargel-Panacotta, Gnocchis mit Spargel und Kalbsfiletspitzen und als süßer Abschluss ein Cheesecake mit Erdbeeren. Die Spargelsaison von April bis Juni ist relativ kurz. Daher präsentieren wir vom 24. Mai bis 28. Mai am Montag, Mittwoch und Freitag ein Spargel-Special auf YouTube. Damit bleibt ausreichend Zeit, die Gaumenfreuden mit dem weißen Spargel auszuprobieren. Der 24. Juni ist übrigens Spargel-Silvester und beendet offiziell die Spargelsaison. Natürlich kann danach noch Spargel gestochen werden. Das kann sich allerdings ungünstig auf die Ernte des kommenden Jahres auswirken. Und so weit wollen wir Spargelfans es doch nicht kommen lassen.

[handwerksblatt.de/handwerkkoacht](https://www.handwerksblatt.de/handwerkkoacht)

Wespe und Adler:
Überflieger aus Italien

ZWEIRADGESCHICHTE: Gleich zwei Motorrad-Klassiker feiern in diesem Jahr Geburtstag. Die Vespa und die Moto Guzzi stehen für Emotion und Lebensgefühl „Made in Italy“.

VON BRIGITTE KLEFISCH UND JÜRGEN ULBRICH

Petticoat, Rock 'n' Roll und Vespa. Nach dem Krieg entledigte sich die Jugend mit Beginn der Fünfziger der Schwere der Kriegsjahre. In ganz Europa macht sich ein Lebensgefühl der Heiterkeit und Gelassenheit breit. Es begann die Zeit des Aufschwungs. In den amerikanischen Filmen avancieren James Dean und Marlon Brando zu Leitfiguren einer neuen Generation. Tanzlokale entstehen. Erste Partys werden gefeiert. Die Reiselust ist geweckt. Deutsche zog es zu Tausenden nach Bella Italia. „Als die Deutschen wieder anfangen zu reisen, gehörte die Vespa (italienisch: Wespe) zum Urlaubsfeeling einfach dazu“, blickt Ansgar Schauerte von Piaggio Deutschland auf die Anfänge des Kultgefährts zurück.

Die beginnen im Jahr 1946 im italienischen Pontedera. 1884 gründete Rinaldo Piaggio das Unternehmen zunächst als Schreinerei. In den darauffolgenden Jahren spezialisierte sich das Unternehmen auf den Bau von Luxus Schiffen. Während des Krieges zählte der Betrieb zu den größten Flugzeugherstellern. Nach dem Kriegsende waren es Armando und Enrico Piaggio, die das Unternehmen in eine friedlichere Zukunft führen sollten. Vor allem ist es der Entschlossenheit von Enrico zu verdanken, dass heute, 75 Jahre später, noch immer die farbenfrohen, breiten Motorräder über die Straßen Europas rollen.

Vom Flugzeug zum Roller

Auf der Suche nach einem kostengünstigen Fahrzeug für die Massen beauftragte Enrico den Luftfahrtdesigner Corradino D'Ascanio mit der Entwicklung eines Rollers. Der Prototyp MP5 verfügte über 98 cm³ Hubraum und brachte es immerhin auf 60 km/h. Doch Enrico fand keinen Gefallen an dem Fahrzeug mit dem Spitznamen „Paperino“, dem italienischen Namen für Donald Duck. Er bat den Ingenieur, einen anderen Roller zu entwickeln. Der nutzte sein Wissen aus dem Flugzeugbau. Mit einer Kurzschwinge vorn und der Triebwerkschwinge hinten prägte er das Bild aller Vespa-Generationen bis zum heutigen Tag. Am 23. April 1946 meldete Piaggio die Vespa mit der schmalen Taille beim Zentralpatentamt an.

In dem „Herzstück der Vespa“ sieht Ansgar Schauerte auch den Erfolg des Zweiradrollers. „Die Vespa wurde so erfolgreich, weil sie so war, wie sie heute noch ist: sympathisch, gepaart mit einer unglaublichen Zweckmäßigkeit.“ Zwei



Auch im Rennsport können die Maschinen schnell Erfolge vorweisen. Der erste Sieg geht auf das Jahr 1928 bei dem Targa Florio zurück. Bis zum Rückzug im Jahr 1957 verzeichnet Moto Guzzi immerhin vierzehn Weltmeistertitel und elf Siege bei der Tourist Trophy.

Versionen der Vespa 98cc gingen in den Verkauf. Für 55.000 Lira gab es eine normale Version. Die „Luxus“-Version für 66.000 Lira bot ihrem stolzen Besitzer einen Tacho, Seitlichständer und stylische White-Trim-Reifen. War es für die einen die Umsetzung einer „genialen Idee“, war die Euphorie über die Absatzmöglichkeiten eher gedämpft. Doch das sollte sich schnell ändern. Nur drei Jahre später verließen über 170.000 Fahrzeuge die Werke. Die Times schrieb dazu: „Ein komplett italienisches Produkt, wie wir es seit dem römischen Wagen nicht mehr gesehen haben.“

Eine Vespa zu fahren war gleichbedeutend mit Freiheit, agiler Raumnutzung bis hin zu sozialen Bindungen. Der neue Roller wurde zum Symbol eines Lebensstils. Im Kino, in der Literatur und in der Werbung gehörte die Vespa zum Leitbild einer sich wandelnden Gesellschaft. Bewusst wird bis heute das Kerndesign gepflegt ohne dabei technische Entwicklungen außer Acht zu lassen. Ansgar Schauerte fasst die Sogwirkung der Vespa so zusammen: „Die Vespa verbindet Faszination, Leidenschaft und Design. Bis heute vermittelt sie den Charme ‚Made in Italy‘. Wenn Sie gerne kommunizieren, kaufen Sie sich eine Vespa. Damit kommen Sie immer mit anderen Menschen ins Gespräch.“

Piaggio schlägt
neues Kapitel auf

Ein weiterer Jubilar aus dem Hause Piaggio meldet sich zu Wort. Denn seit 100 Jahren lassen die Modelle des Labels Moto Guzzi weltweit die Herzen ihrer Fans höherschlagen. Die Wurzeln der ersten Maschinen sind allerdings in Genua zu finden. In der Kanzlei des Notars Paolo Cassanello wird am 15. März 1921 die „Società Anonima Moto Guzzi“ gegründet. Die Gesellschafter des Unternehmens sind Emanuele Vittorio Parodi, sein Sohn Giorgio und dessen Freund Carlo Guzzi sowie ein ehemaliger Kamerad



Im September ist ein großes Fest für die Motorrad-Ikone und ihre Fans geplant.

ARTIFEX

Artifex ist das Online-Magazin für Handwerker, Entdecker und Genießer. In der Ausgabe 3/21 stellen wir das Jubiläum der Vespa und Moto-Guzzi vor. Zudem berichten wir über die Sondermodelle, das große Moto Guzzi-Fest im September und stellen weitere Neuheiten aus dem Zweiradmarkt vor. Das Artifex – Zweirad-Special erscheint am 31. Mai 2021. Kostenfreie Registrierung erforderlich! [vh-kiosk.de](https://www.vh-kiosk.de)

Nach 75 Jahren gehört eine Vespa nach wie vor ins Straßenbild. An dem Grunddesign hält der Hersteller fest. Bei der Technik werden neueste Entwicklungen eingebunden.

in der Regia Aviazione (Königlichen Luftwaffe). Dort lernten sie auch ihren späteren Freund und Testpiloten Giovanni Ravalli kennen. Als dieser bei einem Testflug abstürzte wählte das Unternehmen zur Erinnerung an ihn den Adler mit den ausgebreiteten Schwingen zum Moto-Guzzi-Logo.

Vor dem Krieg zählt die legendäre „Normale“ mit 8 PS zu den Erfolgsmodellen. Es folgte die Guzzi G.T. im Jahr 1928 sowie 1939 die Aironi 250. Auch im Rennsport können die Maschinen schnell Erfolge vorweisen. Der erste Sieg geht auf das Jahr 1928 bei dem Targa Florio zurück. Bis zum Rückzug im Jahr 1957 verzeichnet Moto Guzzi immerhin vierzehn Weltmeistertitel und elf Siege bei der Tourist Trophy. In den Nachkriegsjahren kann Moto Guzzi an die Erfolgsgeschichte anknüpfen. Die Grundlage für die legendären Maschinen wird allerdings in den 60er Jahren gelegt.

Der 90³-V2-Motor wird zum Wahrzeichen der Marke aus Mandrelo. Er bildet die Basis für die Modelle Guzzi V7, die V7 Spezial sowie die Guzzi V7 Sport. Was für die einen eine Kombination aus Buchstaben und Zahlen ist, ruft bei Guzzi-Fans spätestens jetzt wahre Liebe hervor: „Ich habe eine ganz alte V7 700 von 1965 und eine V85 TT. Dazwischen gibt es noch die V11 mit einem schön gemachten Motor“, erzählt stolz Ansgar Schauerte im Gespräch mit dem Deutschen Handwerksblatt.

Bezeichnungen, die auch in der Redaktion auf fruchtbaren Boden fallen. Nach einem anerkennenden Nicken kann auch Jürgen Ulbrich mit einer äußerst seltenen 750 S3 von 1975 und der legendären Le Mans 850 gleich zwei Trümpfe auf den Tisch legen und dabei einen Blick auf die Zukunft richten. Denn schon lange warten Guzzi-Fans auf ein neues Sportmodell mit dem Zeug zur Legende. Das soll jetzt im Guzzi-Jubiläumjahr erscheinen, nachdem der Hersteller am 30. Dezember 2004 Teil der Piaggio Group geworden war. Mehr als 50 Jahre nach der Markteinführung der V7 verlässt eine neue V7-Generation die Produktionsstätten. Im klassischen Look und einem luftgekühlten 980³-V2-Motor möchte die neue V7 mit einem 853-cm³-Hubraum und zahlreichen Neuerungen Fans und Newcomern begeistern. Schneller, kraftvoller und top ausgestattet.

Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 14. Mai 2021

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK.DE

Nr. 8

Handwerkskammer Rheinhausen

KURSANGEBOTE

Lehrgänge in Mainz:
Ausbildereignung nach AEVO
Vollzeitkurs:
ab 05.07.2021

AUK-Prüfungslehrgang für Wiederholungsschulungen
ab 21.06.2021

Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)
ab 26.05.2021
ab 11.10.2021

Fachmann/-frau für kaufmännische Betriebsführung (Teilzeitkurs)
ab 27.09.2021

AU-Schulung
ab 11.09.2021

Der Fachbereich Weiterbildung der Handwerkskammer informiert im Internet unter hwk.de/weiterbildung über das aktuelle Weiterbildungsangebot.

Kontakt:

Ausbildungsberatung:

Lena Bouman, Tel.: 06131/99 92 360,
E-Mail: l.bouman@hwk.de
Bernhard Jansen, Tel.: 06131/99 92 361,
E-Mail: b.jansen@hwk.de
Ralf Weber, Tel.: 06131/99 92 362,
E-Mail: r.weber@hwk.de

Außenwirtschaftsberatung:

Jörg Diehl, Tel.: 06131/99 92 293,
E-Mail: j.diehl@hwk.de

Weiterbildung:

Oliver Schweppenhäuser,
Tel.: 06131/99 92 514,
E-Mail: o.schweppenhaeuser@hwk.de

Digitalisierungsberatung:

Marc Siebert, Tel.: 06131/99 92 275,
E-Mail: m.siebert@hwk.de
Julia Mehr, Tel.: 06131/99 92 276,
E-Mail: j.mehr@hwk.de

IT- und Technologieberater:

Jürgen Schüller, Tel.: 06131/99 92 277,
E-Mail: j.schueler@hwk.de

Rechtsberatung:

Dirk Cinquanta, Tel.: 06131/9992 333,
E-Mail: d.cinquanta@hwk.de
Koba Guzarauli, Tel.: 06131/9992 303,
E-Mail: k.guzarauli@hwk.de
Tarik Karabulut, Tel.: 06131/99 92 302,
E-Mail: t.karabulut@hwk.de

Unternehmensberatung:

Oliver Jung, Tel.: 06131/99 92 272,
E-Mail: o.jung@hwk.de
Rafaél Rivera, Tel.: 06131/99 92 274,
E-Mail: r.rivera@hwk.de
Tobias Hartmann, Tel.: 06131/99 92 273,
E-Mail: t.hartmann@hwk.de

Internet
hwk.de

REDAKTION

Handwerkskammer Rheinhausen
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz
Tel.: 06131/99 92 100
E-Mail: presse@hwk.de

Verantwortlich: Anja Obermann
Redaktion: Andreas Schröder
Tel.: 0179/90 450 25
E-Mail: schroeder@handwerksblatt.de

Materialpreise gefährden Aufschwung nach der Krise

KONJUNKTUR: Umsätze und Auftragseingänge gehen zurück – Betriebe hoffen auf Besserung im Sommer

VON ANDREAS SCHRÖDER

Lange Zeit war das rheinhessische Handwerk von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie weitgehend verschont geblieben. Doch inzwischen ist die Krise auch bei den Betrieben in der Region angekommen, wie die Frühjahrskonjunkturumfrage der Handwerkskammer Rheinhausen augenscheinlich zeigt. Geschäftslage, Umsatzentwicklung und die Auftragseingänge wurden im ersten Halbjahr 2021 deutlich schlechter bewertet als vor zwölf Monaten. Zwar erwarten die befragten Unternehmen derzeit noch eine Verbesserung der Lage in den kommenden Monaten, aber dieser erhoffte Aufschwung wird in einigen Gewerke von den Materialengpässen bedroht, von denen das Handwerk in der ganzen Bundesrepublik betroffen ist.

Die gemischte Bewertung der Geschäftslage alleine auf die Coronakrise zurückzuführen, gibt die Datenlage nicht her. Bereits seit 2019 äußern sich die befragten Betriebe zunehmend pessimistischer. 2018 sprachen noch 92,3 Prozent von einer guten oder befriedigenden Lage. 2019 waren es noch 90,5 Prozent, 2020 noch 81,9 Prozent. Heute sind es 77,1 Prozent. Das Bild wird klarer, wenn man die Umsatzentwicklung betrachtet. 2019 berichteten nur 21 Prozent von einem Umsatzrückgang, 2020 waren es schon 32 Prozent und heute sprechen 46,4 Prozent der befragten Betriebe von einer negativen Umsatzentwicklung. Bei den Aufträgen zeigt der Pfeil leider in die gleiche Richtung. Berichteten 2019 noch 22,8 Prozent der Betriebe von einem Rückgang an neuen Aufträgen, waren es 2020 schon 27,7 und im Frühjahr 2021 37,6 Prozent.



Rohstoffpreise steigen: In den Lagern macht sich das bemerkbar

Trotz dieser Zahlen haben die Handwerksbetriebe in der Region die Bedrohung durch den Fachkräftemangel anscheinend nicht vergessen. Denn die Entwicklung der Beschäftigungslage ist in den vergangenen vier Jahren weitgehend stabil geblieben.

Augenscheinlich hoffen viele Betriebsinhaber, das infolge der langsam aber sicher

Fahrt aufnehmenden Impfkampagne die Coronakrise bald überwunden sein könnte. Denn sowohl bei der Umsatzentwicklung als auch bei den Auftragseingängen rechnet man generell mit einer positiven Entwicklung. Während aktuell fast 50 Prozent der Befragten von rückläufigen Umsätzen berichten, erwarten für die kommenden Mo-

nate nur 21,1 Prozent einen Umsatzrückgang. Nur 15,1 Prozent gehen davon aus, dass sie in den kommenden Monaten mit weniger neuen Aufträgen rechnen müssen.

Zumindest in den Bau- und Ausbaugewerken könnte dieser erwartete Aufschwung aber durch den Materialmangel ausgebremst werden, der das Handwerk seit Ende 2020 plagt, wie die Handwerkskammer Rheinhausen warnt. Die Preise für Bauholz sind seit Dezember um über 200 Prozent angestiegen, zum Beispiel bei Werkstoffplatten und Dämmmaterial gibt es einen Anstieg um bis zu 50 Prozent. Wer bereit ist, diese Preise zu bezahlen, kann sich noch lange nicht sicher sein, dass er sein Baumaterial auch tatsächlich bekommt. Lieferzeiten, die normalerweise Tage betragen, erstrecken sich inzwischen über Wochen und Monate. „Wenn die Mangelsituation länger anhält, könnten auch Baustopps oder Kurzarbeit die Folge sein“, warnt Hans-Jörg Frieze, Präsident der Handwerkskammer Rheinhausen. Es bestehe die Gefahr, dass Betriebe, die noch alte Aufträge mit fixen Angebotspreisen abarbeiten, in eine existenzielle Notlage geraten.

Vor allem von der öffentlichen Hand fordert Frieze daher Entgegenkommen bei den laufenden Aufträgen. Sie müsse bereit sein, „den Verlust zumindest teilweise auszugleichen“. Auch bei privaten Auftraggebern wirbt der Präsident der Handwerkskammer um Verständnis, falls Betriebe ihre Angebotspreise erhöhen müssen. Vizepräsident Michael Zimmermann, selbst Dachdeckermeister, illustriert die missliche Situation: „Die Händler geben uns nur noch Tagespreise – verlässliche Angebote an die Kunden sind so kaum noch möglich.“



Links: Bischof Peter Kohlgraf zeichnet seine Videobotschaft zum Tag der Arbeit auf. Rechts: Im Gespräch mit Auszubildenden



Kohlgraf besucht BBZ II

TAG DER ARBEIT: Bischof thematisiert Situation von Auszubildenden in der Pandemie

Ende April besuchte Peter Kohlgraf das Berufsbildungszentrum II der Handwerkskammer Rheinhausen in Mainz-Hechtsheim. Der Mainzer Bischof sprach mit Auszubildenden unterschiedlicher Gewerke und nahm eine Videobotschaft anlässlich des Tags der Arbeit auf. Normalerweise gestalten die Betriebsseelsorge des Bistums und der Bischof den Vorabend des Tags der Arbeit gemeinsam, wie man seitens des Bistums erklärte. Aufgrund der Coronapandemie musste in diesem Jahr auf diese Tradition verzichtet werden.

In dem Video verweist Kohlgraf unter anderem auf die schwierige Ausbildungssituation, die sich durch die Coronapandemie für viele Auszubildende im vergangenen Jahr ergeben habe. Über die Betriebsseelsorge engagiert sich das Bistum Mainz etwa durch das so genannte Sofortprogramm und die Initiative für Arbeit e.V. bereits seit vielen Jahrzehnten in diesem Bereich.

„Wir pflegen seit Jahren eine gute Zusammenarbeit mit dem Bistum Mainz und vor allem mit dem Referat ‚Berufs- und Arbeitswelt‘“, erklärte Anja Obermann,

Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhausen. Als das Bistum mit dem Wunsch auf die Kammer zugekommen ist, das Video zum Tag der Arbeit im BBZ zu drehen, habe man daher sofort zugesagt. „Wir freuen uns natürlich, wenn auch das Bistum als wichtiger gesellschaftlicher Akteur die Ausbildung im Handwerk im Blick hat“, so Obermann. **AS**

Die komplette Videobotschaft von Bischof Peter Kohlgraf finden Sie im Internet unter bistummainz.de.

MELDUNGEN

Online-Seminar Elektronische Rechnungen

Sie möchten Ihr Rechnungswesen digitalisieren? Sie haben schon mal eine elektronische Rechnung erhalten beziehungsweise haben schon einmal etwas von XRechnungen oder vom ZUGFeRD-Format gehört und fragen sich, was sich dahinter verbirgt? Die Online-Veranstaltung **Der digitale Rechnungsprozess: Elektronische Rechnungen** am **31. Mai** von 16 bis 17 Uhr zeigt, welche Anforderungen von gesetzlicher Seite an elektronische Rechnungen bestehen und wie elektronische Rechnungen digital verarbeitet werden können – mit Blick auf die Prozessoptimierung. Der Rechnungsprozess wird mit Praxisbeispielen an Hand des elektronischen Rechnungsformats ZUGFeRD erläutert. Anmeldung und weitere Informationen im Internet unter hwk.de.

Online-Seminar

Die eigene BWA und BILANZ verstehen

Im praxisorientierten Online-Seminar **Die eigene BWA und BILANZ verstehen** am 18. Mai 2021 sollen die wichtigsten Kennzahlen und Zusammenhänge einer Bilanz und BWA aufgezeigt werden. Nutzen Sie Ihren Jahresabschluss für sich selbst, strategisch und betrachten ihn nicht als „notwendiges Übel“ für das Finanzamt. Anmeldung und weitere Informationen im Internet unter hwk.de.



Das Wechseln einer Glühbirne darf auch der Hausmeister besorgen

Richtiges Handwerk oder einfache Dienstleistung?

SERIE: Die Rechtsabteilung der Handwerkskammer informiert

Was ein Handwerk ist, ergibt sich aus der abschließenden Aufzählung der Anlagen A und B zur Handwerksordnung (HwO). Eine Definition im Gesetz gibt es nicht. Die dort aufgezählten Gewerke will der Gesetzgeber durch Eintragungspflicht und teilweise Meisterzwang besonders regeln. Grund hierfür ist, dass hier gegenüber einfachen, nicht handwerklichen Gewerben ein erhöhtes Gefahrenpotenzial für die Öffentlichkeit besteht, wenn die Ausführung nicht fachmännisch erfolgt, die so genannte Gefahrengenehmtheit.

Ungeachtet dieser Aufzählung stellt sich bei vielen Tätigkeiten die Frage, ob diese handwerklicher Natur sind und welchem Handwerk sie gegebenenfalls zuzuordnen sind. Weil eine allgemeingültige Definition fehlt, kommt es dabei oft zu Abgrenzungsschwierigkeiten. In solchen Fällen geht es um die Frage, ob eine Dienstleistung im Kern ein Handwerk tangiert oder eine leicht erlernbare Tätigkeit darstellt. Solche leicht erlernbaren Tätigkeiten regelt die HwO nicht – sie sind kein Handwerk und müssen nicht in die Handwerksrolle eingetragen werden. Es reicht eine Gewerbeanmeldung. Dies soll hier am Beispiel typischer Hausmeisterdienste erläutert werden.

Diese können sich gelegentlich mit Tätigkeiten eines Klempners, Installateurs oder Elektrotechnikers überschneiden. In der Regel handelt es sich jedoch schwer-

punktmäßig um Tätigkeiten im Rahmen der Betreuung von Immobilien, die auf die Sicherheit und Funktionsfähigkeit der Anlagen abzielen. Es geht also in der Mehrzahl der Fälle um Aufsicht, Pflege und Instandsetzung. Damit in Zusammenhang stehende alltägliche und nebensächliche Arbeiten, wie etwa kleinere Ausbesserungen, dürfen von Hausmeistern vorgenommen werden, denn sie sind im Kern kein Handwerk.

Typische nicht handwerkliche Hausmeisterarbeiten sind solche im Rahmen der Aufsicht (zum Beispiel Überwachung der Anlagen, Kontrolle des Ölstands der Heizung), der Pflege (etwa Entrümpelung eines Kellerabteils, Winterdienst) und der Instandsetzung (beispielsweise der Tausch von Leuchtmitteln oder Dichtungen).

Die Grenze zum Handwerk liegt dort, wo die Tätigkeiten im Kern ein Handwerk tangieren und für die Allgemeinheit gefährlich sind und daher fachmännisch ausgeführt werden müssen (etwa Arbeiten am Stromnetz, an Heizungsanlagen oder an Wasserleitungen). In diesen Fällen muss das Handwerk eingetragen werden.

KONTAKT UND INFOS

Dirk Cinquanta
Tel.: 06131/ 9992 333,
E-Mail: d.cinquanta@hwk.de

Akzeptanz für die Selbsttests wächst

CORONAKRISE: Schulen kämpfen mit Teststrategien und der Umsetzung digitaler Angebote

VON TORBEN SCHRÖDER

Der Start verlief nicht einmal schlep-pend. Allenfalls jeder dritte Schüler an der Berufsbildenden Schule 1 in Mainz wollte einen Corona-Selbsttest machen, als das Angebot nach den Osterferien startete. Die Akzeptanz sei seitdem von Tag zu Tag gestiegen, „auch weil der Druck der Klasse da ist“, erzählt der ständige Vertreter des Schulleiters, Karsten Lang. Auf mehr als 90 Prozent habe sich die Quote bis Mitte April erhöht. Was auch immer der Grund sein mag, einen derartig einfachen Gesundheitscheck zu verweigern – der Ablauf spricht Bände, was das Pandemiegeschehen angeht. Zwischen „Huch, was ist hier los“ und „Problem angegangen, Problem bewältigt“ liegen mitunter erstaunlich kurze Zeitabschnitte.

600 Tests kamen in der ersten Woche an der Mainzer BBS1 zusammen, auch weil das siebenköpfige Hygieneteam in Windeseile die eigenen Kollegen instruierte. „Am Montag vor Unterrichtsstart waren schon 60 Lehrer bei den Schulungen dabei“, freut sich Lang. Anpacken, die Dinge regeln. Dass es ausschließlich negative Befunde gab, linderte manche Ängste der sich gesund Fühlenden vor einer möglichen Quarantäne. Aber so flott voran geht es nicht überall. In der BBS Alzey war es bis Mitte April nur der kleinere Anteil der Schülerschaft, der sich auf freiwilliger Basis testen lassen wollte. Aber dafür werde oft in den Ausbildungsbetrieben getestet, betont Schulleiter Markus Eiden.

Hin und Her, das an den Nerven zehrt

Während man im Kreis Alzey-Worms zu diesem Zeitpunkt Schüler in der Schule begrüßen durfte, war in der Landeshauptstadt aufgrund des Inzidenzwertes schon wieder großteils auf Online-Unterricht übergegangen worden. Ein Hin und Her, das an den Nerven zehrt, insbesondere beim üblicherweise sehr kurzfristigen Informationsfluss seitens der zuständigen Behörden. „Der Wechselunterricht ist schwer zu handhaben. Wir haben den Eindruck, dass wir dabei manche Schüler verlieren“, sagt Lang. Lediglich für Schüler, deren Abschluss bevor steht, gibt es Ausnahmen mit Unterricht vor Ort, unter strengem Sicherheitsprotokoll.

Natürlich leidet der Lehrplan. „Die Schüler werden in dieser Zeit viele Dinge nicht lernen“, sagt Eiden, „aber sie lernen auch viele Dinge, die sie sonst nicht gelernt hätten – den Umgang mit digitalen Medien und die Selbstorganisation zum Beispiel.“ Sein Mainzer Kollege stellt ein erhebliches



Die Berufsbildende Schule in Alzey

Gefälle von Fach zu Fach fest. Während die angehenden Informatiker vom Home-schooling regelrecht begeistert und mit Know-how und technischem Equipment auch hinreichend ausgestattet seien, würden sich in anderen Bereichen massive Probleme auftun. „Mitunter sind 50 Prozent der Schüler online nicht regelmäßig anwesend“, berichtet Lang.

Das Gute: Ausfälle beim Abschluss gebe es bislang nicht. Das berichtet auch Dominik Ostendorf. „Wir haben keine erhöhten Durchfallquoten, sondern liegen ziemlich genau im Schnitt der letzten Jahre“, berichtet der stellvertretende Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Rheinhessen. Manches, was an den Berufsschulen im Unterricht nicht abgebildet werden konnte, habe man in der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung (Ülu) und bei Kursen zur Prüfungsvorbereitung kompensieren müssen. Man höre aus Ülu und Unternehmen Kritik, was den Stand der Digitalisierung an den Berufsschulen angeht. Die Büroarbeitsplätze, die die Ausbildungsbetriebe ihren Lehrlingen für den digitalen Unterricht bereit gestellt haben, blieben oft ungenutzt.

Das mag neben fehlenden digitalen Unterrichtskonzepten auch am ganz prakti-

schon Problem der Datenleitungen liegen. Die nämlich erwiesen sich selbst in der Landeshauptstadt als zu schwach, um die Daheimgebliebenen ihren vor Ort unterrichteten Kurskameraden via Webcam zuzuschalten. Womöglich, meint Ostendorf, genieße ja auch die Hochschulreife eine höhere Priorität. „Die Wertschätzung fehlt uns“, stellt der stellvertretende Hauptgeschäftsführer fest. Arbeitsblätter rausgeben und Mitte der Woche ein Telefonat mit dem Lehrer, viel weiter gehe es in den Heimunterrichtswochen an den Berufsschulen häufig nicht.

Neue Formate weiterführen?

Doch es gibt auch positive Entwicklungen. „Manche Schüler trauen sich viel mehr, nachzuhaken, wenn sie in Gruppen oder eins zu eins per Zoom betreut werden“, sagt Lang. Apropos, die US-Konferenz-Software erntet viel Lob. „Nach dem nächsten Schuljahr dürfen wir sie nicht mehr nutzen“, sagt Eiden, „das würde uns schwer zu schaffen machen.“ Schließlich, findet Lang, könne man manche Formate zu Vertiefung und Gruppenarbeiten in virtuellen Konferenzen durchaus auch nach dem hoffentlich baldigen Ende der Pandemie beibehalten.

IKK SÜDWEST: Zukünftig zwei Regionen vereint nach vorne bringen

Mainzer Regionaldirektor nun auch für die Pfalz zuständig

Seit 2009 ist Daniel Volkshheimer bereits Leiter in Hessen und Rheinhessen (Region Nord) und als Nachfolger des langjährigen Regionaldirektors Ralf Spreemann jetzt auch für die Pfalz (Region Ost) zuständig. Damit betreut er die regionalen Kunden- und Gesundheitsberater sowie die im Außendienst tätigen Mitarbeiter an insgesamt 15 Standorten – hinzugekommen sind die Geschäftsstellen in Kaiserslautern, Ludwigshafen, Worms, Landau und Kusel.



Regionaldirektor Daniel Volkshheimer

In seiner Position als Regionaldirektor ist der 46-Jährige für den reibungslosen Ablauf im regionalen Kundenservice sowie die Neukundengewinnung verantwortlich. Auch das Pflegen bestehender Netzwerke und die Bildung neuer Kooperationen mit regionalen Partnern gehören zu seinen Aufgaben. „Seit fast 30 Jahren setzt sich Daniel Volkshheimer für die Gesundheit unserer Versicherten ein. Wir sind

froh, einen solch erfahrenen Kollegen in unseren Reihen zu haben und wünschen ihm für seine neue Aufgabe als Leiter zweier Regionen viel Erfolg“, so Prof. Dr. Jörg Loth, Vorstand der IKK Südwest.

Von Nordhessen über Mainz bis in die Südpfalz betreuen 180 Mitarbeiter rund 353.000 Versicherte und ca. 55.000 Arbeitgeber. Dabei

liegt der IKK Südwest das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) ganz besonders am Herzen, um Unternehmen dabei zu unterstützen, Erkrankungen am Arbeitsplatz vorzubeugen und gesundheitsfördernde Strukturen langfristig in den Betrieben zu verankern. Besonderen Wert legt Volkshheimer auf die Verbundenheit zu den Kunden und Partnern: „Mir ist es sehr wichtig, den engen Austausch zu den Leistungserbringern sowie den direkten Kontakt zu unseren Versicherten und Gesundheitspartnern in den Regionen zu pflegen – sowohl vor Ort als auch in dieser herausfordernden Zeit auf digitalem Wege.“ Stolz ergänzt er: „Die enge Verzahnung von zuverlässiger, persönlicher Betreuung und digitalen Lösungen ist und bleibt unser Aushängeschild und hat dazu geführt, dass wir durch Focus Money erneut die Auszeichnung zur besten regionalen Krankenkasse erhalten haben.“

Anzeige

Ausbildungsmarkt bereitet Agentur-Chefin weiter Sorgen

NACHWUCHS: Auch Betriebe in Kurzarbeit dürfen Azubis übernehmen

Trotz Krise und Lockdown hat sich der rheinhessische Arbeitsmarkt auch im April erstaunlich robust gezeigt. Mit einem saisonal üblichen Rückgang der Arbeitslosigkeit kam es sogar zu einer weiteren leichten Erholung. Die Arbeitslosenzahl liegt aktuell nur noch knapp über der Marke von 20.000. Sowohl die Zahl der offenen Stellen als auch die Zahl derer, die ihre Arbeitslosigkeit durch Aufnahme einer neuen Beschäftigung beenden konnten, lag deutlich über den Vorjahreswerten.

Mit Blick auf die Zahlen des Ausbildungsmarkts machen Heike Strack, Chefin der Mainzer Agentur für Arbeit, vor allem die sinkenden Bewerberzahlen Sorgen. „Viele Schülerinnen und Schüler sind aufgrund der aktuellen Situation verunsichert, was den Start in das Berufsleben angeht, und entscheiden sich deshalb für einen weiteren Schulbesuch. Erfahrungsgemäß stellt sich das aber für nicht wenige am Ende als verlorenes Jahr heraus.“ Strack rät allen, die in diesem



Die Agentur für Arbeit in Mainz

Jahr die Schule beenden, sich beraten zu lassen. „Noch gibt es quer durch alle Branchen zahlreiche offene Ausbildungsstellen.“ Aber auch bei den Betrieben herrsche vielfach Verunsicherung. „Was viele nicht wissen: Auch, wenn ein Betrieb in Kurzarbeit ist, ist es kein Problem, einen Auszubildenden nach der Lehre in ein reguläres Arbeitsverhältnis zu übernehmen,

denn dieser hat ebenfalls Anspruch auf Kurzarbeitergeld“, so Strack.

KONTAKT UND INFOS

Ausbildungsberatung der Handwerkskammer
Bernhard Jansen
Tel. 06131/ 99 92 361,
E-Mail: b.jansen@hwk.de

Anliegen des Handwerks schnell konkret ausgestalten

POLITIK: Überwiegend positive Reaktionen auf Koalitionsvertrag der neuen Ampel – Aufteilung des Bereichs Verkehr sorgt für Skepsis

VON ANDREAS SCHRÖDER

Im rheinland-pfälzischen Handwerk wurden die Ergebnisse der Koalitionsverhandlungen und der Entwurf des Koalitionsvertrags zwischen der SPD, den Grünen und der FDP überwiegend positiv aufgenommen. Für die Vertreter der Handwerkskammern scheint klar, dass man mit der alten und neuen Landesregierung weiter konstruktiv zusammenarbeiten kann. Sorgen bereiten lediglich ein paar schwammige Formulierungen im Papier, das Ende April in Mainz vorgestellt wurde. Auch bei der Neuaufteilung der Ressorts gibt einen Aspekt, den man im Handwerk genau im Auge behalten wird.

„Die künftige Landesregierung umreißt im Koalitionsvertrag ein sehr umfangreiches Programm mit Schwerpunkten in Ökologie und Klima. Deutlich erkennbar sind auch die für das Handwerk wichtigen Aspekte Fachkräftesicherung, Transformation und Digitalisierung. Das Handwerk kommt bei den Zukunftsthemen nicht zu kurz und wir freuen uns auf die Umsetzung vieler Vorhaben in gewohnt enger Zusammenarbeit mit der neuen Landesregierung“, erklärte Ralf Hellrich, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Koblenz. Ähnlich sieht es auch Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen: „Die Landesregierung setzt in ihrem Koalitionsvertrag auf die weitere enge Zusammenarbeit mit dem Handwerk und den Kammern. Es freut uns, dass unsere Expertise weiterhin gefragt ist. Die Themen Verbesserung der Gleichwertigkeit der akademischen und beruflichen Bildung, Verbesserung der Berufsorientierung, Förderung der Digitalisierung im Handwerk, Modernisierung des Vergaberechts oder Verbesserung der Entsorgungskapazitäten für Bauabfälle sind gut und richtig gewählt.“

Friese und sein Amtskollege Dirk Fischer, Präsident der Handwerkskammer der Pfalz, mahnen aber an, dass die teilweise recht allgemeinen



Die Ampelkoalition unter Ministerpräsidentin Malu Dreyer will auch in Zukunft zusammen weiter regieren

Aussagen des Koalitionsvertrags nun auch mit konkreten Inhalten gefüllt werden müssten: „Wir freuen uns darüber, dass das Handwerk in vielen Bereichen des Koalitionsvertrags Aufnahme gefunden hat, doch müssen diese Vorhaben jetzt auch ganz konkret ausgestaltet und mit Leben gefüllt werden. Es gibt einige terminlich und inhaltlich vage und zu unverbindliche Aussagen. Zum Beispiel, dass manche Vorhaben im Laufe der Legislaturperiode umgesetzt werden. Dies sollte so bald wie möglich geschehen. Viele Themen betreffen uns direkt, wie etwa Bildung, Fachkräftesicherung, Digitalisierung oder Klima- und Umweltschutz. Daher erwarten wir von der neuen Landesregierung, dass sie die Handwerkskammern bei der Umsetzung der Vereinbarung – insbesondere bei der Einführung des landesweiten Azubitickets – aktiv mit einbezieht“, so Fischer. Auch Friese erinnert daran, dass die genaue Umsetzung vieler Punkte „im Vertrag aber naturgemäß nicht wirklich

erkennbar“ sei. „Ich bin gespannt, wie die neue Koalition diese Maßnahmen gestalten will“, so der Präsident der Kammer Rheinhessen.

Inhalte müssen konkreter werden

Rudi Müller, Präsident der Handwerkskammer Trier, nennt den Netzausbau und das Azubiticket als Beispiele für den Konkretisierungsbedarf: „Der flächendeckende Ausbau der Netze sollte in dieser Legislaturperiode vollständig umgesetzt werden. Gerade im ländlichen Raum und an der Landesgrenze müssen wir die Funklöcher beseitigen und schnelles Internet garantieren.“ Mit dem 365-Euro-Ticket für junge Menschen werde die Forderung nach einem Azubiticket zwar aufgegriffen, so Müller, es sollte aber auch Tickets für kürzere Zeiträume geben. „Wenn ein Lehrling nur zu bestimmten Zeiten im Jahr Bus und Bahn braucht, um zur Berufsschule oder zur Kammer zu fahren, sollten wir dafür auch günstige Monats- und Wochenkarten anbieten.“

Schon vor der Veröffentlichung der Vereinbarung räumten mehrere Handwerksvertreter hinter vorgehaltener Hand ein, dass ihnen die geplante Aufteilung des Bereichs Verkehr auf ein Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau und auf ein Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie und Mobilität Sorgen bereite. Aus Sicht des Handwerks wäre es offensichtlich von Vorteil, wenn alle Aspekte des Bereichs Verkehr – ob Straßenbau oder ÖPNV – in einem Haus verblieben wären. Die Befürchtung, die Umsetzung von Projekten wie dem Azubiticket könnte unter der Aufteilung auf zwei Ministerien leiden, ist leicht nachvollziehbar. Wenn Verantwortlichkeiten nicht klar zugeordnet sind, sinkt der Druck auf alle Beteiligten erfahrungsgemäß erheblich.

Die Landesparteitage der Koalitionsparteien stimmten erst nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe über den Vertragsentwurf ab.



Arbeitsmarkt bleibt auf Vorjahresniveau

NACHWUCHS: Ausbildungsmarkt bleibt im Fokus

Die Arbeitslosigkeit in Rheinland-Pfalz ist gesunken. Insgesamt waren im April in Rheinland-Pfalz 120.163 Menschen arbeitslos gemeldet. Das sind 2.451 weniger als im März, allerdings 2.792 mehr als im Vorjahresmonat. Die Arbeitslosenquote sank um 0,1 Prozentpunkte auf 5,3 Prozent. Im April 2020 lag sie bei 5,2 Prozent.

„Die Situation auf dem Arbeitsmarkt ist trotz des leichten Rückgangs der Arbeitslosigkeit im April weiterhin schwierig. Viele Beschäftigte befinden sich noch immer in Kurzarbeit und auch für zahlreiche Selbstständige ist die berufliche Zukunft weiterhin ungewiss. Hinzu kommt, dass die Pandemie den Arbeitsmarkt in einer Zeit des Umbruchs trifft und die Transformation der Arbeitswelt zusätzlich beschleunigt“, betonte Ministerpräsidentin Malu Dreyer.

„Nach gut einem Jahr der Pandemie zeigt sich der Arbeitsmarkt weiterhin robust. Die Zahl der Arbeitslosen ist leicht gesunken und befindet sich fast auf dem Niveau

des Vorjahres, wobei im April 2020 die Auswirkungen der Pandemie bereits deutlich zu spüren waren“, erinnerte Walter Hüther, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Regionaldirektion Rheinland-Pfalz-Saarland der Bundesagentur für Arbeit. „Entscheidend für die zukünftigen Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt ist der weitere Pandemieverlauf. Für uns wird in den nächsten Monaten die Entwicklung der Langzeitarbeitslosigkeit sowie die Lage am Ausbildungsmarkt inklusives des Übergangs Schule-Beruf eine wichtige Rolle spielen. Für beides sind wir gut aufgestellt“, so Hüther. Seit Beginn des Berichtsjahres im Oktober 2020 haben 17.300 Jugendliche eine Agentur oder ein Jobcenter bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz in Anspruch genommen. Dies waren rund 2.200 oder 11,4 Prozent weniger als vor einem Jahr. 21.100 Ausbildungsstellen waren bislang gemeldet, 1.600 oder 7,1 Prozent weniger als zwölf Monate zuvor. **AS/BA/STK**

LANDESREDAKTION

Anja Obermann
Dagobertstraße 2
55116 Mainz

Andreas Schröder
Tel: 0179 / 90 450 25
E-Mail: schroeder@handwerksblatt.de



Anzeige

KOLUMNE: Betriebliches Gesundheitsmanagement jetzt besonders wichtig

Die Hürden der Pandemie mit gesunden Mitarbeitern meistern

Die Corona-Krise ist eine besondere Herausforderung für die Arbeitswelt, die es zu meistern gilt. Dies gilt auch für die Betriebe im Handwerk. Der Arbeitsalltag hat sich für viele verändert und Führungskräfte und Mitarbeiter gehen in der Krise an ihre Grenzen: Egal ob Homeoffice, Kurzarbeit oder fehlende kollegiale Kontakte – all das kann überfordern und die Psyche belasten. Die Folge: längere Ausfallzeiten und weniger Produktivität. Daher ist betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) gerade jetzt wichtiger denn je: es hilft dabei, die mentale und körperliche Gesundheit zu erhalten und fit zu bleiben für die Hürden, vor die die Pandemie uns stellt. Denn nur eine gesunde Belegschaft kann auch in Krisenzeiten den Unternehmenserfolg sichern. Als Innungskrankenkasse hat die IKK Südwest maßgeschneiderte Programme für Handwerksfirmen. Mehr dazu von Rainer Lunk, Verwaltungsratsvorsitzender der IKK Südwest, in seiner Kolumne.

Das BGM „Gesundheit Spezial“ der IKK Südwest

Die IKK Südwest hat auf die veränderten Arbeits- und Lebensumstände reagiert und ein BGM-Corona-Paket geschnürt, das die entstandenen Probleme gezielt angeht: Die einen fühlen sich unsicher und alleine oder haben Angst vor einer Infektion. Andere sind zunehmend gestresst, wieder andere haben Probleme, sich zu motivieren. Auch Führungskräfte sehen sich mit der Frage konfrontiert, wie sie ihre Mitarbeiter motivieren können, wenn alle im Homeoffice arbeiten.

Die IKK Südwest hat erkannt, welche Herausforderungen das für Unternehmen mit sich bringt und bietet das BGM „Gesundheit Spezial“ unter anderem mit folgenden Themenfeldern an:

- Souveräner Umgang mit Belastungssituationen
- Veränderungen meistern und Ängste bewältigen
- Interaktion im Team stärken

- Soziale Nähe trotz räumlicher Distanz
- Individuelle Stressbewältigungsstrategien
- Suchtverhalten in Krisensituationen verstehen und bewusste Selbststeuerung erlernen
- Coaching-Hotline für kurzfristige Hilfe und Beratung

Die IKK Südwest hat für jeden Betrieb die passende Lösung

Egal ob als Seminar, Vortrag oder Coaching, vor Ort oder Online: Arbeitgeber können flexibel entscheiden, welche Angebote sie ihren Mitarbeitern zur Verfügung stellen wollen und in welcher Form sie stattfinden sollen. Die Maßnahmen werden individuell auf die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens und deren Mitarbeiter zugeschnitten: die IKK-Gesundheitsberater helfen dabei, gemeinsam die Probleme zu analysieren und entwickeln Strategien, wie sie zu lösen sind.

Dabei ist es auch egal ob es ein kleiner Schreinerbetrieb, ein mittelständisches



Rainer Lunk

Unternehmen oder ein Großunternehmen ist – die IKK-Gesundheitsberater sind überall dort im Einsatz, wo die Unternehmensführung die Gesundheit und

das Wohlbefinden der Belegschaft erhalten und fördern will.

Die IKK Südwest ist zertifizierter Partner des BGM

Die IKK Südwest ist der ideale Partner zur Einführung einer betrieblichen Gesundheitsförderung: Sie ist nicht nur langjähriger BGM-Partner zahlreicher Betriebe in der Region, ihr internes BGM ist sogar zertifiziert. Mit der „Gesunden IKK“ macht die IKK Südwest nachweislich etwas für die mentale und körperliche Gesundheit ihrer Mitarbeiter. Die Zertifizierung ist einzigartig in der Gesetzlichen Krankenversicherung. Keine andere Krankenkasse hat dieses Gütesiegel bisher erhalten.

Informationen

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter: bgm.ikk-suedwest.de/gesundheits-spezial/spezielle-angebote

Interview mit Matthias Goebel, Experte bei Stiebel Eltron für Lüftungs- und Klimageräte

„Die Nachfrage ist sprunghaft angestiegen“

Schon seit Jahren sind Lüftungsanlagen zur Verbesserung der CO₂-Werte in Innenräumen in der Diskussion. Mit der Corona-Pandemie hat das Thema mit Blick auf den Schutz vor gefährlichen Aerosolen an Fahrt aufgenommen. DHB sprach mit Matthias Goebel, Experte bei Stiebel Eltron für Lüftungs- und Klimageräte.

DHB: Saubere Luft in Räumen, in denen sich mehrere Personen gleichzeitig aufhalten, ist in Corona-Zeiten zu einem zentralen Thema geworden. Nehmen Sie verstärkt Anfragen nach dem Einbau von Lüftungsgeräten wahr?

Goebel: Absolut, die Nachfrage ist insbesondere im Herbst, als die Diskussionen um Präsenzunterricht in Schulen wieder zugenommen haben, sprunghaft angestiegen. Wir selbst haben schon seit Frühsommer versucht, politische Entscheidungsträger auf die Notwendigkeit von Lüftungslösungen hinzuweisen, die perfekt für Schulklassen geeignet sind. So war im Juli 2020 die niedersächsische Gesundheitsministerin Carola Reimann bei uns, Anfang September sogar Ministerpräsident Stephan Weil. Darüber hinaus sind zahlreiche Anfragen gekommen von Schulleitern, Elterninitiativen, auch von Kommunen oder anderen Trägern von Bildungseinrichtungen.

DHB: Warum ist frische Luft so wichtig?

Goebel: Als Schutz vor Corona sollte die Luft, die man einatmet, so wenige Aerosole – also kleinste Schwebeteilchen Feuchtigkeit – beinhalten wie möglich. Denn das Virus haftet an diesen Aerosolen und gelangt unter anderem so von einem Menschen zum anderen. Deswegen empfehlen alle Experten: In Räumen am besten gegenüberliegende Fenster weit öffnen, so dass die potenziell belastete Luft durch frische Luft von draußen ersetzt wird. In stark frequentierten Räumen – wie Klassenzimmern – muss diese Lüftung alle 20 Minuten für drei bis fünf Minuten erfolgen, im Schulbetrieb bekannt als 20-5-20-Regel. In der Praxis ist das oft nur schwer durchführbar, mindestens aber immer störend. Die korrekte Durchführung ist zudem von der persönlichen Disziplin der handelnden Personen abhängig. Und in oberen Geschossen lassen sich Fenster aus Sicherheitsgründen häufig gar nicht weit öffnen. Und nachhaltig ist das natürlich auch nicht: Bei der Fensterlüftung geht viel kostbare Wärmeenergie verloren.

DHB: Gerade im Winter häuften sich an Schulen die Klagen über eiskalte Klassenräume aufgrund ständig geöffneter Fenster. Welche Alternativen gibt es zur Fensterlüftung?



Matthias Göbel sieht die aktuelle Diskussion um frische Luft als Impulsgeber für eine nachhaltige Akzeptanz von Lüftungsgeräten.

Goebel: Einzige echte Alternative zur Fensterlüftung ist ein Be- und Entlüftungsgerät, das die verbrauchte Luft aus dem Raum nach draußen befördert und frische Luft hereinholt. Genau so ein Gerät bieten wir an: das VRL-C. Es ist schon vor rund 15 Jahren eigens für die Nachrüstung von Klassenräumen entwickelt worden – damals mit dem Ziel, die CO₂-Belastung im Raum zu reduzieren, die dafür sorgt, dass man müde wird und Kopfschmerzen bekommt. Dass damit auch die Aerosolkonzentration minimiert wird, ist ein Zusatzeffekt, der mit Corona natürlich enorm an Bedeutung gewonnen hat. Im Vergleich zur Fensterlüftung bietet das Lüftungsgerät übrigens noch einen weiteren Pluspunkt: Die Wärmeenergie der Abluft wird zu über 90 Prozent zurückgewonnen und auf die saubere, frische Zuluft übertragen. Die Vorteile: Kinder müssen nicht in Jacken in der Klasse sitzen, die Heizungsanlage muss viel weniger nacharbeiten, die Energiekosten werden reduziert und die Umwelt profitiert von weniger Energiebedarf.

DHB: Ebenfalls oftmals diskutiert sind Luftfilter. Frage an Sie als Experte, Herr Goebel: Was sind die Unterschiede zu Lüftungsgeräten

und welche Maßnahme eignet sich am besten wofür?

Goebel: Luftfiltergeräte ersetzen nicht den notwendigen Luftaustausch über Fensterlüftung oder die oben beschriebene Lüftungsanlage. In einem vom Bundesbildungsministerium in Auftrag gegebenen und durch ein Expertengremium erstellten Leitfadens mit Handlungsempfehlungen für den Schulalltag während der Corona-Pandemie heißt es wörtlich: „Luftfiltergeräte sollen nur als ergänzende Maßnahme zum Einsatz kommen, wenn grundsätzlich ausreichend gelüftet werden kann.“ Zudem sollte man wissen, dass Luftfiltergeräte für große Räume mit hohen Belastungen auch einige tausend Euro kosten und mit Hepafiltern ausgestattet sind, die regelmäßig mit entsprechenden Schutzvorkehrungen gewechselt werden müssen. Zudem gibt es keine Garantie, dass die komplette Luft tatsächlich durch den Filter geleitet wird. Der gravierendste Nachteil ist jedoch, und das gilt auch für Lösungen mit UV-Licht, dass trotz Luftfilter ganz normal gelüftet werden muss, also bei einer Fensterlüftung die komplette Wärmeenergie verloren geht und die Kinder weiter frieren. Schließlich

werden die Geräte nach einem hoffentlich baldigen Ende der Pandemie überflüssig – da sie nicht die CO₂-Konzentration im Raum senken, muss auch dann weiterhin regelmäßig gelüftet werden. Die Folge: Die Geräte landen eben auf dem Müll. Nachhaltig ist das nicht.

„Bei der Fensterlüftung geht viel kostbare Wärmeenergie verloren.“

DHB: In welchem Rahmen bewegen sich die Kosten für den Einbau einer Lüftungsanlage?

Goebel: Das VRL-C mit der größten Leistung schafft einen Luftvolumenstrom von bis zu 870 Kubikmeter pro Stunde. Wenn man von einem typischen Klassenraum mit rund 95 Quadratmetern Fläche und drei Metern Raumhöhe ausgeht, kann die Luft pro Stunde also etwa drei Mal ausgetauscht werden – Experten sprechen von dreifachen Luftwechsel. Die Nachrüstung eines Klassenraums mit einem solchen Gerät kostet inklusive Installation durch einen Sanitär-Heizungs- oder Elektro-Fachbe-

trieb rund acht- bis zehntausend Euro. Allerdings gibt es im Moment für die Nachrüstung von Lüftungsanlagen in Schulen und Kindertagesstätten eine Bundesförderung von bis zu 50 Prozent aller Kosten der Maßnahme, und auch für andere Bereiche gibt es Förderprogramme.

DHB: Welche Qualifikation muss ein Handwerksbetrieb für Einbau und Wartung von Lüftungsanlagen haben?

Goebel: Die Heizung-Lüftung-Klima-Anlagenbauer sind durchweg mit dem nötigen Grundwissen zu Lüftungsanlagen gut ausgestattet. Natürlich erfordern die Planung und Auslegung einer Lüftungsanlage spezielle Kenntnisse, hier spielt sicher auch Erfahrung eine wichtige Rolle. Doch egal, ob Neueinsteiger oder „alter Hase“: Es kann natürlich nicht schaden, Schulungs- und Seminarangebote zu prüfen und die ein- oder andere Fortbildung zu absolvieren. Hier bei Stiebel Eltron bieten wir für jeden Bedarf die passende Schulung – vom einstündigen Webinar „Lüftungskonzept in 5 Minuten erstellen“ über das Seminar „Planung und Auslegung von Lüftungsgeräten sowie Luftverteilsystemen“ bis hin zur Tages-Praxisausbildung „Der Lüftungsführerschein – Installation, Inbetriebnahme sowie Wartungstätigkeiten“.

DHB: Auch im Handwerk gibt es zahlreiche Gewerke mit Ladenlokalen, die über den Einbau einer Lüftungsanlage nachdenken, von der Investitionssumme jedoch abgeschreckt werden. Gibt es spezielle Lösungen für diese Betriebe, die Sie empfehlen würden?

Goebel: Auch hier gilt wie überall: Je frischer die Luft, umso geringer das Infektionsrisiko. Deswegen ist das VRL-C, das ursprünglich für Schulklassen entwickelt wurde, auch in diesen Bereichen gut für die Nachrüstung geeignet. Oder es kommen Pendellüfter mit Wärmerückgewinnung zum Einsatz, die werden einfach direkt in der Außenwand installiert. Wie auch immer, die kontrollierte Lüftung bietet viele Vorteile: Niemand muss sich um die regelmäßige Lüftung kümmern, an kalten Tagen geht so gut wie keine Wärmeenergie verloren, je nach Belegung kann die Lüftungsintensität durch das Gerät entweder von Hand eingestellt werden oder – wie beim VRL-C – per integrierten CO₂-Sensor automatisch erfolgen.

stiebel-eltron.de

Tipps

Die Handwerkskammern bieten aktuell Online-Seminare zum Thema Klima- und Lüftungstechnik an. Ein Blick auf die entsprechende Website lohnt sich!

DER FINANZTIPP

präsentiert von

TARGO BANK
GESCHÄFTSKUNDEN

Das sollten Sie über Bitcoin & Co. wissen

Steil bergauf, steil bergab: Der Kurs der bekanntesten Kryptowährung, dem Bitcoin, verläuft extrem im Zickzack. Als Anlagevehikel ist er daher sehr risikoreich. Auch als Zahlungsmittel hat sich die Kryptowährung bislang nicht durchgesetzt.

Kryptowährung ist der Oberbegriff für virtuelle Währungen, die derzeit mehr Anlageinvestment als Zahlungsmittel sind. An die Stelle von Banken tritt ein dezentrales Netzwerk, dessen Nutzer Transaktionen verwalten und neue Einheiten der Währung generieren. Voraussetzung dafür ist die Blockchain-Technologie.

Eine Blockchain enthält in Datenblöcken verschlüsselte Informationen über Transaktionen, die mit einer Kryptowährung durchgeführt werden. In der Sprache der Buchhalter wäre die Blockchain das Hauptbuch in einem sehr großen Buchhaltungssystem. Allerdings sind die Informationen im Fall der Blockchain nicht zentral abgelegt, sondern werden auf allen Knoten der Kette gehalten. Als Teilnehmer des Netzwerks kann man jederzeit nachvollziehen, wie viele Währungseinheiten von wo nach wo transferiert wurden – nur die hinter den Adressen stehenden Personen bleiben anonym.

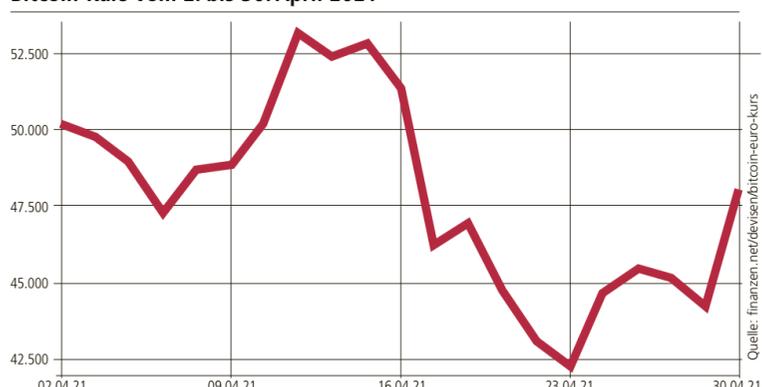
Wer die Kette der Daten fortsetzt, erhält als Belohnung eine Währungseinheit. Die-

ser Prozess wird als „mining“ („schürfen“) bezeichnet. Wenn eine Transaktion in der Blockchain festgeschrieben ist, kann sie durch keinen Teilnehmer mehr geändert werden. Dadurch wird sie abgesichert.

Die bekannteste Kryptowährung heißt Bitcoin. Diese digitale Währung startete im Jahr 2009, damals lag der Kurs bei weniger als 1 US-Dollar. So extrem, wie der Kursanstieg bisher war, so extrem fielen auch die Kursschwankungen aus. Vom zwischenzeitlichen Rekordstand mit 16.600 Euro im Dezember 2017 stürzte der Bitcoin ab und verlor über 80 Prozent seines damaligen Wertes. Seitdem ist der Preis wieder extrem gestiegen. Heute liegt der Kurs bei rund 55.000 Dollar – ein neues Allzeithoch.

Die extremen Kursschwankungen zeigen: Bitcoin ist zuallererst ein Spekulationsobjekt, weniger ein Zahlungsmittel. Aufgrund der Kursvolatilität warnen seriöse Experten, wie etwa die Finanzaufsicht BaFin, vor dem Bitcoin. Die Erkenntnis: Wenn man Geld investieren möchte, dann nur welches, das man nicht benötigt. Wer dennoch den Schritt wagen möchte, braucht entweder ein Bitcoin-Wallet oder ein Bitcoin-Konto. Das Wallet ist eine elektronische Geldbörse, in der Bitcoins gespeichert werden. Hierfür gibt es verschiedene Anbieter. Wallets haben eine öffentliche Kontonummer

Bitcoin-Kurs vom 2. bis 30. April 2021



Der Zickzackkurs des Bitcoin macht ihn für Anleger gefährlich.

und einen privaten Schlüssel, mit dem man sie verschließen kann. Der Rechner sollte gut gegen Hackerangriffe abgesichert sein.

Die zweite Möglichkeit ist es, ein Konto bei einer Bitcoin-Handelsplattform einzurichten. Gekauft und verkauft werden die Bitcoins an verschiedenen Internet-Handelsplätzen. Zu den bekannten Plattformen gehören Bitwala und Bison. Auf ihnen kann man Bitcoins gegen Euro tauschen. Grundsätzlich gilt: Man sollte sich in jedem

Fall zuvor gründlich über die Seriosität des Handelsplatzes erkundigen.

Achtung: Die Identifizierung ist nicht überall gleich. Bei Bitwala und Bison muss man sich per Videoident legitimieren, Kranken verlangt ein Foto vom Personalausweis oder Führerschein. Und auf den richtig eingetippten Betrag sollte genau geachtet werden. Weil beim Bitcoin vor allem Teile gehandelt werden, muss man Nachkommastellen zählen.

Kryptowährungen und das Finanzamt

Geld in Form von virtuellen Währungen werden rechtlich zwar weder als (Fremd-)Währung noch als Kapitalanlage eingestuft, sondern als sonstige Wirtschaftsgüter. Das Erwirtschaften von Gewinnen und Verlusten aus dem Handel mit Kryptowährungen kann aber dennoch für die Steuerklärung von Belang sein.

Stichwort: Spekulationsgewinne. Diese entstehen, wenn Bitcoins & Co. innerhalb der Jahresfrist mit Gewinn verkauft werden. Dann unterliegen die Gewinne dem regulären Einkommensteuersatz. Dem Finanzamt ist es dabei schnuppe, ob dieser Veräußerungsgewinn durch Umtausch, beim Einkaufen oder an der Börse entsteht. Wer also in eine Kryptowährung investiert hat, sollte deshalb den Prozess dokumentieren. So braucht man für die Ermittlung des zu versteuernden Betrags die Anschaffungskosten. Hier kann zur Vereinfachung die „First-in-first-out“-Methode (Fifo) angewendet werden: Danach wird unterstellt, dass die zuerst erworbenen Coins auch zuerst veräußert werden.

Am Ende eine gute Nachricht: Gewinne können mit Verlusten aus anderen Spekulationsgeschäften im selben Jahr verrechnet werden. Kosten der Geschäfte mindern den Gewinn beziehungsweise erhöhen den Verlust. Und wenn dennoch am Ende ein steuerlicher Gewinn entstanden ist, gilt eine Freigrenze von 600 Euro.

Der Kleinlastler: VW Caddy Cargo

VOLKSWAGEN NUTZFAHRZEUGE: Die mittlerweile fünfte Generation des VW Caddy steht bei den Händlern. Der im polnischen Werk Poznan gebaute Caddy V basiert auf dem aktuellen Golf 8 oder, genauer gesagt, auf dem MQB (Modularen Querbaukasten) des Konzerns. Wir haben ihn getestet.



Der Volkswagen Caddy ist mittlerweile in der fünften Generation erhältlich

VON GERHARD PRIEN

Der Caddy ist ausgesprochen beliebt. Das beweisen die bisher rund drei Millionen weltweit verkauften Exemplare aus allen Modellgenerationen. Eingesetzt wird der Caddy als Personentransporter bei Familien und im Beförderungsgewerbe, als Lastesel bei Lieferdiensten oder Handwerkern und auch als Campingmobil. Caddy Nummer fünf tritt als Neuling also in große Fußstapfen – und hat große Erwartungen zu erfüllen. Das Lieferprogramm umfasst einen geschlossenen, zweisitzigen Kastenwagen (Caddy Cargo), einen verglasten Kombi und einen Caddy Pkw. Für alle Varianten kommt auch eine Maxi-Version mit verlängertem Radstand.

Optisch ist der neue Hochdachkombi eindeutig als Caddy erkennbar. Der kleine Bruder des Transporters ist mit einer oder zwei Schiebetüren sowie, je nach Wunsch, Heckklappe oder Flügeltüren erhältlich. Die Heckflügeltüren sind beim Kastenwagen im Bereich der Fenster entweder verblecht oder auf Wunsch auch verglast zu haben. Beim Testwagen, ausgestattet mit Fenstern, sucht man einen Heckscheibenwischer vergebens.

Den gibt es optional – in Kombination mit einer Heckscheibenheizung – für 46 Euro Aufpreis. Ein Plus beim 35 Zentimeter längeren Caddy Maxi Cargo: Der von der Schiebetür freigegebene Zugang zum Laderaum ist 84 Zentimeter breit statt der 70 Zentimeter breiten Öffnung bei der Version mit kurzem Radstand.

Der Caddy Cargo ist – mit seinem Radstand von 2.755 mm – 4.501 mm lang und damit absolut stadtauglich. Knapp 189 cm hoch ist er, bei einer Außenbreite (ohne Außenspiegel) von 185 cm. Im 1.797 mm langen Laderaum gibt es bei einer Höhe von 1.273 mm Platz für bis zu 3.100 Liter Ladegut. Die 35 Zentimeter längere Maxi-Version schafft bei einer Laderaumlänge von 2.150 mm bis zu 4.000 Liter weg. Sechs klappbare Verzurrösen dienen zur Ladungssicherung. Bis zum Erreichen des zulässigen Gesamtgewichts von 2,2 Tonnen kann man dem Caddy Cargo in der Testwagen-Ausstattung 563 Kilo Zuladung zumuten. Maximal schafft er 780 Kilogramm, je nach Version. Wer schwereres Ladegut transportieren muss, kann gegen Aufpreis von netto 775 Euro auf eine abnehmbare und abschließbare Anhängervorrichtung zurückgreifen. Gebremst darf der



Eingesetzt wird der Caddy als Personentransporter bei Familien und im Beförderungsgewerbe, als Lastesel bei Lieferdiensten oder Handwerkern und auch als Campingmobil. Caddy Nummer fünf tritt als Neuling also in große Fußstapfen – und hat große Erwartungen zu erfüllen.

VW so ausgestattet bis zu anderthalb Tonnen an den Haken nehmen. Das zulässige Gesamtgewicht liegt bei 3.720 Kilo.

Als Motoren kommen die vom Golf 8 bekannten und zwei Liter großen TDI-Maschinen mit doppelter Abgasnachbehandlung zum Einsatz. Die allesamt mit Partikelfiltern ausgestatteten Antriebsaggregate erfüllen die Euro-6-Abgasstandards und bringen es auf 75, 102 oder 122 PS Leistung. Ein anderthalb Liter großer Turbobenziner (TSI) mit 116 PS und ein für einen späteren Zeitpunkt angekündigter Erdgasmotor ergänzen die Motorenpalette. Auch ein Hybrid ist avisiert. Mit dem im Testwagen installierten Diesel in der mittleren Leistungsstufe ist der Caddy ausreichend motorisiert. Er bringt es auf eine Spitzengeschwindigkeit von über 170 km/h – das sollte reichen, um auch längere Strecken auf der Autobahn zurückzulegen. Da die Trennwand zum Laderaum nach hinten hin gewölbt ist, bleibt für nicht allzu groß gewachsene Insassen auch ein ausreichend großer Verstellbereich der bequem geratene Sitze. Bei einer Körperlänge von mehr als 185 Zentimeter wird es allerdings etwas knapp.

Wie alle anderen Caddys ist auch der Testwagen serienmäßig an eine sechsgangige Handschaltung gekoppelt. Das Siebengang-DSG gibt es in Kombination mit dem anderthalb Liter großen TSI und dem 122 PS starken TDI, jeweils mit Frontantrieb. Der 4-Motion-Allrad ist in Kombination mit dem Sechsgang-Schaltgetriebe und dem stärksten Diesel zu haben.

Womöglich ebenso wichtig wie die neuen Antriebsaggregate sind für viele Kunden die bis zu 19 verfügbaren Assistenz- und Sicherheitssysteme. Einige davon sind neu im Caddy. Bekannt ist von den „großen Brüdern“ der durch die elektromechanische Servolenkung mögliche Trailer Assist (auf Deutsch etwas sperrig mit „Anhängerrangierassistent“ übersetzt). Teilautomatisiertes Fahren nach Level 2 erlaubt der neue Travel Assist. Unterstützt wird er von der automatischen Distanzregelung ACC mit Stop & Go, einem Auspark- und Spurwechselassistent und dem Emergency Assist (assistierter Stopp im Notfall).

Auch innen lässt sich die Verwandtschaft des Caddys zum Golf nicht leugnen. Der mitsamt Lenkrad neu gestaltete Armaturenräger bietet viele Ablagen, ergänzt durch weitere in den Türen und im Dachbereich sowie den aufreispflichtigen Schubladen unter den Sitzen. Die Lehne des Beifahrersitzes lässt sich umklappen und dient so als Schreibunterlage, ein Gummiband sichert

das Klemmbrett. Mittig an der Trennwand zum Laderaum ist eine 230-Volt-Steckdose, um Laptops oder Werkzeuge zu laden.

Serienmäßig ist bei den Instrumenten weiterhin eine analoge Version mit digitaler Multifunktionsanzeige verbaut. Wer etwas tiefer in die Tasche greift, kann sich über das „Digital Cockpit“ freuen. Die Kombination aus „Digital Cockpit“ und zehn Zoll großem Navi schafft eine digitale Landschaft aus Anzeigen- und Bedienelementen. Neu sind digitale Touchflächen für Audio-, Licht-, Sicht- und Menüfunktionen. Ein Tasten- und Bedienfeld „Licht & Sicht“ links vom Lenkrad übernimmt die Funktion des Licht-Drehschalters. Ein tolles Feature ist im Alltag die elektronische Parkbremse. Sie ersetzt die Handbremse durch eine Taste in der Mittelkonsole, beim Anfahren löst die Parkbremse sich automatisch.

Sprachbedienung on- und offline

Volkswagen verspricht für den Caddy – auch beim Cargo – Sprachsteuerung für Radio, Smartphone, Navigation und Klima. In der Praxis verkündet der Testwagen das zwar auch, verweigert dann aber hartnäckig die akustische Regelung von Klimatisierung oder Sitzheizung. Des Rätsels Lösung: Die Offline-Sprachbedienung erfolgt mit einem reduzierten, die Online-Sprachbedienung aber mit erweitertem Befehlssatz. Für die Online-Sprachbedienung ist eine WeConnect-Anmeldung Voraussetzung, außerdem muss das Fahrzeug online sein. Nach der entsprechenden Anmeldung klappt es dann auch mit der Klima-Sprachbedienung. In der „Sendung mit der Maus“ würde es heißen: „Klingt seltsam – ist aber so.“ Wenn der Caddy online ist, können Handwerker oder Gewerbetreibende etwa das digitale Fuhrpark-Managementsystem „We Connect Fleet“ nutzen. Zum Leistungsumfang zählen beispielsweise ein digitales Fahrten- und Tankbuch mit Verbrauchsanalyse, Effizienzstatistik, Routenverlauf und GPS-Ortung.

Ansonsten verrichtet der Caddy Cargo seinen Dienst im Alltag unauffällig und mit Pkw-Fahrkomfort. Im Test kommt er mit seinem 102 PS leistenden Zweiliter-Diesel auf einen Verbrauch von 7,6 Liter Diesel auf 100 Kilometer. Der Grundpreis liegt bei netto 20.890 Euro. Rund 10.000 Euro stecken in optionalen Extras, die den Gesamtpreis des Testwagens auf netto 30.812 Euro treiben. Immerhin: Das knallige Kirschrot, das dem Caddy Cargo so gut steht, gibt es ganz ohne Aufpreis. Den Video-Fahrbericht gibt es auf: handwerksblatt.de

Neuer Renault Kangoo kommt im Frühjahr

RENAULT: Die Franzosen bringen in diesem Frühjahr die dritte Modellgeneration ihres Renault Kangoo auf den Markt. Diesmal haben sie das Modell komplett neu entwickelt und auf eine neue Plattform gestellt.

Kompakttransporter, die Dritte: Wenn im Frühjahr ein neuer Renault Kangoo aus dem Showroom rollt, handelt es sich um die dritte Generation des beliebten Franzosen. Denn was einst als Familienauto begann, hat sich durch seine gewerbliche Variante als Kastenwagen vom Hochdachkombi in einen praktischen Stadtlieferwagen verwandelt und ist entsprechend beliebt. Denn er ist klein, wendig und kann gleichzeitig ordentlich Nutzlast aufnehmen.

Bei der jetzt kommenden dritten Generation ist alles neu. Renault hat den Kangoo von Grund auf neu gedacht, inklusive neuer Plattform. Das ermöglicht auch, den flotten Franzosen künftig mit einem E-Antrieb auf die Straßen zu bringen. Vorerst aber kommt er mit klassischen Verbrennungsmotoren auf den Asphalt und es gibt ihn in zwei Längen. Das ermöglicht ein Ladevolumen zwischen 3,3 und 3,9 Kubikmetern in der Version mit kurzem Radstand. Mit langem Radstand wächst das Volumen auf 4,2 bis 4,9 Kubikmeter.

Die Werte haben diese Bandbreite, weil sich bei den Modellen je nach Ausführung durch einen umklappbaren Beifahrersitz und Gitter das Ladevolumen erhöhen lässt. Zwei Neuerungen gibt es: „Open Sesame by Renault“ und eine „Easy Inside Rack“. Ein echtes Highlight ist das „Open Sesame“, was ursprünglich als Easy Side Access angekündigt wurde. Die seitliche Ladeöffnung ist 1,45



Die dritte Modellgeneration des Kangoo steht in den Startlöchern.

Meter breit, was Be- und Entlader gerade in beengten Räumen schätzen dürften. Das hat Renault geschafft, indem die Ingenieure die B-Säule auf der rechten Seite in die Schiebetür und Beifahrertür integriert haben.

Diese Ladebreite ist Spitzenwert im Markt. Laut Renault ist Open Sesame „exklusiv für den Kangoo Rapid mit der Standardlänge (L1) von 4,49 Metern, Beifahrer-Einzelstuhlsitz und schwenkbarer Vario-Trennwand verfügbar und wird ab 2022 auch in der voll-

elektrischen Version angeboten werden“. Wer sein Fahrzeug umbauen und beispielsweise den Innenraum als Werkstatt- oder Servicewagen mit Regaleinbauten ausstatten lässt, kann bis zu 60 Prozent mehr an Geräten unterbringen.

Auch das neue Easy Inside Rack hilft beim Be- und Entladen. Dabei handelt es sich um eine einklappbare Innengalerie, mit der sich lange Gegenstände bis zu 2,50 Metern Länge unter dem Dach sicher befördern lassen. Der

Vorteil des Systems zur sonst üblichen Ladeklappe auf Bodenniveau: Der Boden bleibt komplett frei und bietet weiterhin Platz für Sperrgut und Europaletten – ohne dass die Trennwand zur Seite geschwenkt werden muss.

Eine E-Version folgt noch

Zum Start kommen die neuen Kangoos mit Diesel- und Benzinmotorisierungen, die elektrifizierte Variante ist zu einem späteren Zeitpunkt geplant. Käufer können in beiden Fällen zwischen einem manuellen Schalt- und einem Automatikgetriebe wählen. Zu den weiteren Neuheiten zählt das Multimediale System Easy Link. Außerdem soll die neue Generation eine Anhängerstabilitätskontrolle, einen Notbremsassistenten und einen digitalen Innenrückspiegel erhalten. Der liefert auch bei vollständig verblechtem Laderaum dank Kamera permanente Bilder von dem, was hinter dem Fahrzeug passiert.

Zudem gibt es neu einen Renault Express, mit dem die Franzosen künftig in ihre Nutzfahrzeugpalette einsteigen wollen. Das ist aber ein Dacia Dokker Express im Renault-Look. Die Marke stellt sich künftig ohne Nutzfahrzeuge auf, weshalb Renault das einzig verbliebene Modell in sein Programm neu aufnimmt. Die Preise für den Express, aber auch für die neue Kangoo-Familie sind noch nicht bekannt, mehr zur neuen Generation folgt, wenn Renault das Fahrzeug fahrbereit präsentiert. **SB**

Jimny kommt als Nfz

Den Suzuki Jimny kannten bislang alle als Spaß-Pkw mit Geländequalitäten. Jetzt sind die Zeiten als Pkw vorbei: Die Japaner präsentieren ihren Offroader ausschließlich als Nutzfahrzeug – und auch in nur einer Ausführung. „Comfort“ heißt die einzig verfügbare Ausstattungslinie. Unter der Haube des Jimny arbeitet ein 1,5-Liter-Benzinmotor, der 75 kW/102 PS leistet und mit einem manuellen Fünf-Gang-Getriebe gekoppelt ist. Die Kraft wirft das Aggregat mit einem maximalen Drehmoment von 130 Nm auf den Asphalt oder das Gelände. Dafür sorgt der zuschaltbare Allradantrieb „Allgrip Pro“. Basis des Jimny ist ein robuster Leiterrahmen mit steifer Radaufhängung. Für seine Ausrichtung als Nutzfahrzeug verfügt der Jimny über einen großen Gepäckraum, in den 863 Liter an Volumen hineinpassen. Der Gepäckraum mit dem ebenen Ladeboden ist mit einem Trenngitter von der Fahrerkabine getrennt. Natürlich finden sich auch Assistenzsysteme. Dazu zählen Spurhaltungswarnsystem, Verkehrszeichenerkennung, Berganfahr- und Bergabfahrhilfe sowie Müdigkeitserkennung. Der Suzuki Jimny ist ab sofort im Handel und startet netto ab 18.415,97 Euro.



Das Handy isst mit

ERNÄHRUNG: Essen ist Notwendigkeit, Genuss und Kultur zugleich. Ein Buch zeigt auf, wie die Digitalisierung die Ernährung verändert.

VON STEFAN BUHREN

Das hatte mich schon immer fasziniert in den Zeiten, als es noch gemeinsame Dinner gab. Abends saß man bei Veranstaltungen mit den Journalistenkollegen im Edelrestaurant, und dann gab es die Spezies, die ihr Handy zückten, um ein Foto des Essens auf Instagram oder Facebook zu posten. Essen als Kult, als digitale Botschaft mal eben allen zu verkündigen, während andere eine Grobschätzung der Kalorien in die Ernährungsapp ihres Handys tippten. Mir hat es einfach nur geschmeckt, der digitale Firlanz war mir egal.

Eigentlich. Denn ganz so unwichtig ist der digitale Einfluss nicht. Im Gegenteil, wie Olaf Deininger und Hendrik Haase in ihrem Ende Februar erschienenen Buch „Food Code“ deutlich machen. Es geht um Chancen für die Ernährung, aber auch um Risiken, die sich darum drehen, wie wir das kontrollieren, was wir auf dem Teller haben.

Die Digitalisierung hilft, wenn wir wissen wollen, was wir vor uns haben. Der Strich- oder QR-Code auf der Verpackung weist nach, wo der Inhalt herkommt und was es überhaupt genau ist, an der Kasse kann die IT den Preis auslesen und mit den Daten gleichzeitig den Warenbestand kontrollieren und nachbestellen. Zusammen mit den Informationen auf dem Etikett, wenn eins vorhanden ist, fühlen wir uns umfassend aufgeklärt. Die Esswaren sind biologisch zertifiziert, entsprechen im Falle von Fairtrade ethischen Vorgaben, eine Regionalität verspricht ökologisch-ökonomisch kurze Logistikwege.

Doch die Digitalisierung fängt früher an. Per App gesteuerte Gewächshäuser, eine Drohne überwacht die Feldbestellung, die Produkte werden automatisiert gereinigt, verarbeitet, sortiert, zubereitet, verpackt und verschickt. Sie liefert Rezepte, leitet uns via YouTube an, was wir wie kochen, und hilft uns mit Apps, wann wir was warum essen sollten.

Das wiederum macht den Menschen gläsern, verraten doch die Apps nicht, wie sie funktionieren und was sie mit den Daten noch machen, mit denen sie dem Nutzer Tipps liefern. Internet of Bodies ist der gängige Begriff, der klarmacht, dass wir auch in Sachen Ernährung Datenlieferant sein können. Kritisch wird es auch, wenn uns die Apps in eine Richtung schieben, die wir gar nicht wollen, so die beiden Food-Aktivistin Deininger und Haase. Wenn wir also unseren Körper in Richtung Fitness oder Gesundheit entwickeln wollen und uns an Idealen wie Ken und Barbie, die beiden Kultpuppen, orientieren.

Genau das machen die beiden Autoren in ihrem Buch „Food Code“ klar: Sie analysieren, zeigen Beispiele und wecken eine kritische Distanz zu dem, was die Digitalisierung mit unserem Verhältnis zum Essen macht. Keine Angst, verdirbt einem nicht den Appetit, sondern hilft, vielleicht etwas bewusster zu essen und lustvoller in das zu beißen, was vor einem auf dem Teller liegt.

BUCHTIPP

Olaf Deininger, Hendrik Haase
Food Code
 Wie wir in der digitalen Welt die Kontrolle über unser Essen behalten
 264 Seiten, Kunstmann Verlag
 25 Euro

MARKTPLATZ

VERKÄUFE

BARTHAU Speditions-Anhänger

 X Schiebep lane leicht zu öffnen
 X Befestigen alle 10cm rundum
 X Mehr Ladefläche
 X patentiertes Zurrsystem
TOPZURR® 21
 BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
 74547 Untermünkheim-Brachbach
 Tel. 0 79 44 63-0 · www.barthau.de

REGALE
 neu & gebraucht
 Palettenregale
 Fachbodenregale
 Kragarmregale
WWW.LUCHT-REGALE.DE
 Telefon 02237 9290-0
 E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker
 Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.
 Dort finden Sie unsere Preisliste.
 Telefon 0 52 23 / 18 87 67
 www.treppenstufen-becker.de

KAUFGESUCHE

Layher-Blitz-Gerüst gesucht!
 Telefon 02 34 / 26 32 95
 oder 01 71 / 7 55 90 23

KAUFE
Holzbearbeitungsmaschinen
Komplette Firmenauflösung
SCHREINEREI-ZIMMEREI
 Mail: singler@t-online.de
 Telefon 0171-4686473

Kaufe
Gerüste - Schalungen - Container
 Deckenstützen-Dokaträger-Schalttafeln
 Bauwagen · Baubetriebe komplett
 NRW Tel. 01 73 / 6 90 24 05

ANKAUF
 VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH Hand Second Machines
 Telefon 023 06 - 94 14 85
 Mail: info@msh-nrw.de
 www.msh-nrw.de

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen

 Maschinhandel & Service GmbH
 Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplett Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge
 Reparatur-Service mit Notdienst
 Absaug- und Entsorgungstechnik
 Über 100 gebrauchte Maschinen
 ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitmessungen mit Ausdruck
 Tel. 063 72 / 5 09 00-24
 Fax 063 72 / 5 09 00-25
 service@msh-homburg.de
 www.msh-homburg.de

GESCHÄFTS-VERKÄUFE

GERÜSTBAUFIRMA - RAUM DORTMUND -
 aus Altersgründen zu verkaufen.
 Handy-Nr.: 0170 - 770 85 48

Friseurgeschäft abzugeben
 im Kölner Süden, Ladenlokal 46 m²,
 4 Arbeitsplätze plus 1 Waschplatz,
 kann noch vergrößert werden.
 Bei Interesse bitte anrufen.
 Telefon 02 21 - 93 72 96 39

SANITÄR - HEIZUNG
Traditions-Fachbetrieb
 mit festem Kundenstamm im Rhein-Sieg-Kreis zu verkaufen, auf Rentenbasis, ideal für Jungunternehmer/innen.
firma@helmut-dresen.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN
Satteldachhalle Typ SD12 (Breite: 12,04m, Länge: 21,00m)
 • Traufe 4,55m, Firsthöhe 5,20m
 • mit Trapezblech, Farbe: Aluzink
 • incl. Schiebtor 4,00m x 4,20m
 • feuerverzinkte Stahlkonstruktion
 • incl. prüffähiger Baustatik
Aktionspreis € 34.000,-
 ab Werk-Builderv, excl. MwSt.
 www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

HALLENBAU BÖHLING-KLUG GMBH
 Max-Planck-Straße 2
 46459 Rees
 Tel. (0 28 51) 91 45- 0
 Fax. (0 28 51) 91 45-45
 www.habeka.de
 info@habeka.de


SDH SERVICEGESELLSCHAFT DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK
 JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND NACHKASSE EINSEHEN
 Telefon: 069-92 13 00 530 · www.sdh.de

IMMOBILIEN

Sie wollen Ihr Betriebsgelände verkaufen?
 Grundstücke – bebaut oder unbebaut, freiwerdend oder vermietet – Wir haben den Käufer für Ihre Liegenschaften und Renditeimmobilien. Nutzen Sie die aktuell gute Marktsituation und lassen sich unverbindlich von uns beraten.
 Dr. OEBELS + partner GmbH
 15x im Rheinland – www.OEBELS.com
 Martin Sagel – 0157-80528831

Bei uns haben Anzeigen einen kleinen Preis und eine **große Wirkung!**

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

www.problem-gmbh-ankauf-verkauf-vermittlung.de

Geschäfts-, Immobilien-Probleme?
Neuanfang ohne Schulden D-EU Lösungen - neue Zukunft
 25 Jahre Erfahrung · Hilfe aus einer Hand
 Kostenfreies Erstgespräch in unserer Kanzlei, rufen Sie 07021/93487-40 an
 www.wirtschaftskanzlei-ewm.com

GmbH gesucht
 01 76 - 62 14 31 76/
 02 31 - 47 70 058
 Mail: unternehmensnrw@web.de

Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen
 auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.
 Tel. 023 78 - 890 15 10 u. 01 57- 88 20 14 73
 maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de

GESCHÄFTS-EMPFEHLUNGEN
Fenster-Beschlag-Reparatur
 Versee gebrochene Eckumlenkungen mit neuen Bandstählen
schnell - günstig - langlebig
 Telefon 01 51 / 12 16 22 91
 Telefax 0 65 99 / 92 73 65
 www.beschlag-reparatur.de

AUS- UND WEITERBILDUNG
Sachverständiger
 Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche Bau-KFZ-EDV-
 Bewertungs-Sachverständiger Sachverständiger für Haustechnik
 Bundesweite Schulungen / Verbandsprüfung
 modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
 Tel. 021 53 / 4 09 84-0 · Fax 021 53 / 4 09 84-9
 www.modal.de

Die nächste Ausgaben
DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
 erscheinen am
28. Mai 2021 (DIGITAL)
 Anzeigenschluss ist der **17. Mai 2021**
 und am
18. Juni 2021 (PRINT)
 Anzeigenschluss ist der **7. Juni 2021**

Einfach, schnell und direkt ein Marktplatz-Inserat sichern!

Anzeigen rund um die Uhr aufgeben unter www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Nicole Mechtenberg:

☎ Telefon 0211/39098-75
 ✉ mechtenberg@verlagsanstalt-handwerk.de





Elektromobile Vision bei Volkswagen. Der I.D. Buzz (rechts) soll nicht nur emissionsfrei fahren können, sondern auch noch selbstständig ans Ziel.

Der Durchbruch für die Elektro-Autos

ELEKTROMOBILITÄT: Das Jahr 2020 war nicht nur das Jahr der Pandemie, sondern auch das der Elektromobilität. Während die Verkäufe bei den Verbrennern einbrachen, boomte die elektrische Mobilität – dank Förderung und vieler neuer Modelle.

Die Euphorie war fast mit Händen zu greifen. Die emissionsfreie Mobilität hat sich ausgerechnet in dem Jahr durchgesetzt, in dem Corona vieles lähmte. Selbst das Kraftfahrtbundesamt (KBA) in Flensburg titelte in seiner Pressemitteilung zur Zulassungsstatistik 2020: „Elektromobilität in Deutschland auf der Überholspur“. Entsprechend staatstragend kommentierte daher auch KBA-Präsident Richard Damm: „Die E-Mobilität ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Positive Nutzererfahrungen, verlässliche Technologien und ein wachsendes Angebot erleichtern den Umstieg in die E-Mobilität.“

Tatsächlich sind die Zulassungszahlen für elektrifizierte oder teilelektrifizierte Fahrzeuge explodiert. Alternative Antriebe, also Fahrzeuge, die batterieelektrisch, mit Hybrid, Plug-in-Hybrid, Brennstoffzelle,

Gas oder Wasserstoff fahren, haben im vergangenen Jahr rund ein Viertel aller Neuzulassungen ausgemacht. 13,6 Prozent aller Neuwagen setzten auf einen elektrischen Antrieb. Betrachtet man nur die Zahl der reinen Elektrofahrzeuge, hat sich diese Zahl um 206 Prozent im Vergleich zum Jahr 2019 erhöht. In Zahlen: 2020 gab es exakt 394.940 Neuwagen mit einem elektrischen Antrieb. Besonders beliebt waren Kleinwagen mit Batterie. Sie machen mit 29,9 Prozent das stärkste Segment bei den Neuzulassungen aus, meldet das KBA. Batteriebetriebene SUV machten mit 19,9 Prozent knapp ein Fünftel aus, die Kompaktklasse schafft mit 19,6 Prozent auch einen Anteil von knapp einem Fünftel an den Neuzulassungen.

Gewinner ist dabei Volkswagen, die an den knapp 400.000 E-Neufahrzeugen einen

Anteil von 17,4 Prozent erreichten. Prozentual gesehen hat VW seine E-Zulassungen um 608,6 Prozent gesteigert und liegt damit deutlich vor Mercedes, die einen Anteil von 14,9 Prozent und eine Steigerung von 499,8 Prozent hatten. Rechnet man übrigens nur die reinen Batteriefahrzeuge, also ohne Hybrid-Modelle, ist immer noch VW mit vorn. Sie haben einen Anteil von 23,8 Prozent, gefolgt von Renault mit 16,2 Prozent und Tesla mit 8,6 Prozent (siehe dazu Tabelle). Tatsache ist: Deutschland ist nach China mittlerweile der zweitgrößte Markt für E-Autos, merkt die Unternehmensberatung Roland Berger in ihrem „E-Mobility-Index 2021“ an.

Nutzfahrzeuge noch nicht erfasst

Einen Nachteil hat diese KBA-Statistik: Sie listet noch nicht Nutzfahrzeuge auf, sondern beschränkt sich rein auf Pkw. Dabei hat sich die Bandbreite an elektrisch betriebenen Transportern genauso explosionsartig entwickelt wie bei den Pkw. Auch im Jahr 2021 ergänzen die Hersteller ihre Modellpaletten Pkw- wie Nfz-seitig um weitere Fahrzeuge. Die angekündigten Elektrifizierungen der Fahrzeugflotten kommen immer schneller im Markt an. Statistisch werden sie von der Flensburger Behörde ab jetzt erfasst, aber die Zahlen für 2020 in Sachen Transporter und Lkw liegen erst nach Redaktionsschluss vor.

Die Statistik-Erweiterung ist auch dringend geboten. Aktuell sind allein in Europa 357 Millionen Pkw unterwegs, aber nicht nur in Deutschland legen sich immer mehr Käufer einen Stromer zu. Europaweit ist der Anteil von Hybriden und reinen E-Autos 2020 bereits auf 12,4 Prozent der Neuzulassungen hochgeschwollen. Und die Länder tun was, damit sich der Anteil noch weiter erhöht. Nahezu alle europäischen

Staaten fördern die Anschaffung emissionsarmer Fahrzeuge mit finanziellen und rechtlichen Anreizen, meldet das Marktforschungsinstitut Ceresana in seiner Marktstudie „Hybrid- und Elektroautos“: „Selbst vergleichsweise arme Länder, wie zum Beispiel Rumänien, Griechenland oder die Slowakei, gewähren großzügige Zuschüsse und Kredite für die Anschaffung von umweltfreundlichen Elektroautos. Gleichzeitig werden CO₂-Emissionen von Verbrennungsmotoren bei Kfz-Steuern, Maut- und Park-Gebühren oder Versicherungen zunehmend mit Abgaben belegt.“

Das verschärft bewusst den Trend zum E-Fahrzeug. Die Continental-Mobilitätsstudie 2020 verweist zu Recht darauf, dass die Euphorie nicht überall gleich groß ist und spricht eher von einer Zerrissenheit. Tatsächlich können sich 59 Prozent der Deutschen, so die Studie, noch nicht den Kauf eines E-Autos vorstellen. Skeptiker monieren die fehlende Infrastruktur, die langen Ladezeiten, den Preis, aber auch die fehlende Reichweite von Stromern.

Wahr ist aber auch, dass die meisten Wege bereits jetzt problemlos von E-Autos gemeistert werden – und das gilt erst recht für den gewerblichen Verkehr. Handwerker legen im Schnitt eine tägliche Strecke von 150 Kilometern hin, die Durchschnittswerte schwanken zwischen 44 Kilometer für Lebensmittelhandwerker bis hin zu 205 Kilometern für gewerbliche Einsätze. Alles Strecken, die innerhalb der Reichweiten von E-Transportern liegen. Auf den nächsten Seiten zeigen wir die neuesten Modelle in Fahrberichten, beleuchten die Elektrifizierung der eigenen Flotte und analysieren die Ladeinfrastruktur. Vor allem aber bieten wir wieder Marktübersichten über alle elektrifizierten und teilelektrifizierten Fahrzeuge. **SBU**

INHALT

| | |
|--|---|
| Marktübersicht: | |
| Die Nfz-Stromer | 2 |
| Fahrberichte: | |
| Neue Stromer in der Praxis | 3 |
| Marktübersicht: | |
| Pkw- & Nfz-Hybride | 4 |
| Fahrberichte: | |
| Opel, Mercedes | 5 |
| Ladeinfrastruktur | |
| Zapfsäulen für Stromer | 6 |
| Ladestation: | |
| Wenn's an die Steckdose geht | 7 |

TOP TEN DER NEUZULASSUNGEN VON ELEKTRISCH ANGETRIEBENEN PKW IN 2020 NACH MARKE

| Marke | E-Antriebe insgesamt | | darunter Elektro | |
|----------|----------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|
| | in % | Veränderung zu 2019 in % | in % | Veränderung zu 2019 in % |
| VW | 17,4 | 608,6 | 23,8 | 463,3 |
| MERCEDES | 14,9 | 499,8 | 2,3 | 545,7 |
| AUDI | 9,0 | 607,9 | 4,3 | 133,5 |
| BMW | 8,6 | 56,9 | 4,5 | -4,7 |
| RENAULT | 8,6 | 261,4 | 16,2 | 233,8 |
| HYUNDAI | 4,5 | 190,7 | 8,2 | 215,5 |
| TESLA | 4,2 | 55,9 | 8,6 | 55,9 |
| SMART | 4,1 | 109,6 | 8,3 | 109,6 |
| VOLVO | 3,8 | 442,9 | 0,1 | x |
| SKODA | 3,3 | 251,9 | 2,4 | 132,7 |

IMPRESSUM

Elektromobilität ist eine Sonderbeilage in „Deutsches Handwerksblatt“

Redaktion

Stefan Buhren
E-Mail: buhren@handwerksblatt.de
Tel.: 0211/39098-48

Verlag

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

E-Nfz in der Marktübersicht

E-TRANSPORTER: Emissionsfrei zum Kunden, das können diese Stromer. Das Angebot ist breiter geworden. Hier die Marktübersicht aller E-Nutzfahrzeuge.

Angekündigt sind noch viele – und tatsächlich stehen noch einige E-Modelle in der Pipeline. Mittlerweise kann man davon ausgehen, dass von jedem Transporter, den die Industrie neu vorstellt, auch über kurz oder lang eine elektrische Version folgt. Aktuellstes Beispiel ist der Stadtlieferwagen Kangoo von Renault, den es auch bei Mercedes als Citan gibt und den beide in der neuen Generation gemeinsam entwickelt haben: Er kommt als reiner Stromer im kommenden Jahr.

Doch auch sonst ist das Angebot breit gefächert und deckt mittlerweile alle Tonnagenklassen ab, vom kleinen Flurfahrzeug für das Lager (was zugegebenermaßen eher für Industriekunden in Frage kommt) bis hin zum Transporter mit Nutzlasten deutlich über eine Tonne. Die kleinen Modelle sind zum Großteil eher für kommunale Aufgaben interessant, aber auch das Handwerk kann sie als Servicefahrzeuge im städtischen Raum gut nutzen. Außen vorgelassen sind in dieser Marktübersicht elektrische Lkw jenseits der 7,5-Tonnen-Grenze, die ohnehin nur selten in Handwerksbetrieben anzutreffen sind.

Manche Modelle wie zum Beispiel den Iveco werden Marktkenner vermissen. Es gibt ihn zwar noch, aber derzeit immer noch als Erprobungsfahrzeug für ausgewählte Kunden, ehe er wie sein Vorgänger eDaily dann der breiten Käuferschicht zur Verfügung steht.

Die Tabelle – wie alle anderen auch – listet die Daten für das jeweilige Grundmodell auf. Fiat beispielsweise bietet seinen eDucato nicht nur als Kastenwagen an, sondern auch noch teilverglast. Auch die reinen Fahrgestelle, die die Hersteller für Auf- und Umbauten nach eigenem Gusto gestalten und die Modelle, die schon direkt mit Spezialausbauten vom Hersteller etwa als Kühlfahrzeug kommen, sind in der Ta-

belle aus Platzgründen nicht erfasst. Sie beschränkt sich daher ausschließlich auf die Kastenwagen. Außen vor bleiben auch Umbauer wie I See oder Orten, die bestehende Fahrzeuge auf Elektroantrieb umrüsten.

Wichtig: Die Angaben haben den Stand April 2021 und beruhen auf Herstellerangaben, soweit verfügbar. Die Werte beim Spritbedarf mit Sternchen geben übrigens den Verbrauch nach NEFZ an und nicht die

etwas realistischeren WLTP-Angaben. Die vollständige Liste mit allen Modellen finden Sie auch als Download unter

handwerksblatt.de/elektromobilität2021



Foto © Opel

Auch für die E-Nutzfahrzeuge wie hier von Opel können Prämien fließen.

| Hersteller | Modell | Leistung E-Motor in kW | Batteriekapazität in kWh | Verbrauch in kWh/100 km WLTP | Höchstgeschwindigkeit in km/h | Reichweite elektrisch in km/WLTP | Ladevolumen in l max. | zulässiges Gesamtgewicht in kg | Zuladung in kg | Preis inkl. Batterie in Euro o MwSt. |
|------------------|--|------------------------|--------------------------|------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------------------|--------------------------------|----------------|--------------------------------------|
| Alke | ATX 340 E | – | 20 | 18,5 | 44 | 200 | – | 2.150 | 1.185 | – |
| Ari Motors | Ari 458 Koffer (max) | 7,5 | – | 7,1 | 78 | 120 | 2,77 | – | 531 | 12.100 |
| | Ari 901 Kastenwagen | 60 | 40 | 16 | 110 | 260 | 4,3 | 2.510 | 885 | 32.995 |
| Citroën | e-Jumpy XS L1H1 (2-Sitzer) | 100 | 50 | 24,9 | 130 | 212 | 5,1 | 2.830 | 929 | 34.690 |
| | e-Jumpy XS L1H1 (2-Sitzer, erhöhte Nutzlast) | 100 | 50 | 24,9 | 130 | 212 | 5,1 | 3.100 | 1.199 | 352,40 |
| | e-Jumpy M L2H1 (2-Sitzer) | 100 | 50 | 24,9 | 130 | 212 | 5,8 | 2.865 | 928 | 35.250 |
| | e-Jumpy M L2H1 (2-Sitzer, erhöhte Nutzlast) | 100 | 50 | 24,9 | 130 | 212 | 5,8 | 3.100 | 1.163 | 35.800 |
| | e-Jumpy M L2H1 (2-Sitzer) | 100 | 50 | 24,9 | 130 | 318 | 6,6 | 3.050 | 927 | 40.500 |
| | e-Jumpy XL L3H1 (2-Sitzer) | 100 | 50 | 24,9 | 130 | 212 | 6,6 | 2.890 | 925 | 36.330 |
| | e-Jumpy XL L3H1 (2-Sitzer, erhöhte Nutzlast) | 100 | 50 | 24,9 | 130 | 212 | 6,6 | 3.100 | 1.135 | 36.880 |
| | e-Jumpy XL L3H1 (2-Sitzer) | 100 | 75 | 24,9 | 130 | 318 | 6,6 | 3.045 | 917 | 40.880 |
| Evo-e | Eidola Transporter | 7,7 | 10,6 | 10 | 76 | 120 | – | 1.120 | 485 | 11.344 |
| Evum Motors | aCar mit Koffer | 20 | 16,5 | 15,9* | 70 | 100 | – | 2.600 | 1.000 | 33.490 |
| | aCar mit Koffer | 20 | 33 | 15,9* | 70 | 200 | – | 2.600 | 1.000 | 43.390 |
| Fiat | E-Ducato 35 L2H1 | 90 | 47 | 29,3 | 100 | 174 | 10 | 3.500 | 1.160 | 55.400 |
| | E-Ducato 35 L2H2 | 90 | 47 | 31 | 100 | 167 | 11,5 | 3.500 | 1.135 | 56.000 |
| | E-Ducato 35 L2H2 | 90 | 79 | 33,4 | 100 | 272 | 11,5 | 3.500 | 820 | 72.600 |
| | E-Ducato 35 L4H2 | 90 | 47 | 31,4 | 100 | 165 | 13 | 3.500 | 1.060 | 57.100 |
| | E-Ducato 35 L4H2 | 90 | 79 | 33,6 | 100 | 271 | 13 | 3.500 | 765 | 73.700 |
| | E-Ducato 35 L4H3 | 90 | 47 | 32,8 | 100 | 159 | 13 | 3.500 | 1.035 | 58.200 |
| | E-Ducato 35 L4H3 | 90 | 79 | 34,9 | 100 | 262 | 13 | 3.500 | 740 | 74.800 |
| | E-Ducato 35 L5H2 | 90 | 47 | 31,6 | 100 | 164 | 15 | 3.500 | 1.015 | 58.200 |
| | E-Ducato 35 L5H2 | 90 | 79 | 33,8 | 100 | 269 | 15 | 3.500 | 720 | 74.800 |
| | E-Ducato 35 L5H3 | 90 | 47 | 33 | 100 | 158 | 17 | 3.500 | 985 | 59.300 |
| | E-Ducato 35 L5H3 | 90 | 79 | 35,1 | 100 | 260 | 17 | 3.500 | 690 | 75.900 |
| | E-Ducato 425 L2H1 | 90 | 47 | 32,8 | 100 | 159 | 10 | 4.250 | 1.910 | 57.130 |
| | E-Ducato 425 L2H1 | 90 | 79 | 35,2 | 100 | 260 | 10 | 10.000 | 1.595 | 73.730 |
| | E-Ducato 425 L2H2 | 90 | 47 | 34,5 | 100 | 152 | 11,5 | 4.250 | 1.885 | 57.730 |
| | E-Ducato 425 L2H2 | 90 | 79 | 36,8 | 100 | 249 | 11,5 | 4.250 | 1.570 | 74.330 |
| | E-Ducato 425 L4H2 | 90 | 47 | 34,9 | 100 | 150 | 13 | 4.250 | 1.810 | 58.830 |
| | E-Ducato 425 L5H2 | 90 | 47 | 35,1 | 100 | 149 | 15 | 4.250 | 1.765 | 59.930 |
| | E-Ducato 425 L5H2 | 90 | 79 | 37,3 | 100 | 245 | 15 | 4.250 | 1.470 | 76.530 |
| | E-Ducato 425 L5H3 | 90 | 47 | 36,5 | 100 | 143 | 17 | 4.250 | 1.735 | 61.030 |
| | E-Ducato 425 L5H3 | 90 | 79 | 38,6 | 100 | 237 | 17 | 4.250 | 1.440 | 77.630 |
| Goupil | G2 Kofferaufbau | 5,1 | 8,6 | – | 30 | 100 | – | 1.100 | 500 | – |
| | G4 Kofferaufbau | 10 | 13,8 | – | 50 | 120 | – | 2.100 | 1.200 | – |
| | G6 Van | 35 | 28,8 | – | 80 | 150 | 9 | 2.600 | 800 | – |
| LEVC | VN5 | – | – | – | – | 98 | 5,5 | 3.100 | 735 | – |
| MAN | eTGE | 100 | 35,8 | 21,5 | 90 | 173 | 10,7 | 3.500 | 998 | 69.536 |
| Maxus | EV80 Kastenwagen | 92 | 56 | – | 100 | 190 | 11,6 | 3.500 | 910 | 53.400 |
| Mercedes-Benz | eVito 111 lang | 85 | 35 | 21 | 120 | 180 | 6 | 3.200 | 1.206 | 45.120 |
| | eVito 111 extra lang | 85 | 35 | 21 | 120 | 184 | 6,6 | 3.200 | 1.171 | 46.600 |
| | eSprinter | 85 | 35 | 37,1 | 120 | 120 | 11 | 3.500 | 1.001 | 54.090 |
| | eSprinter | 85 | 47 | 32,5 | 120 | 168 | 11 | 3.500 | 849 | 61.537 |
| Nissan | e-NV200 | 80 | 40 | 25,9 | 123 | 275* | 4,1 | 2.240 | 682 | 28.660 |
| Opel | Vivaro-e Cargo S | 100 | 50 | 26,1 - 21,7 | 130 | 231 | 5,1 | 2.830 | 929 | 35.650 |
| | Vivaro-e Cargo S | 100 | 50 | 26,1 - 21,7 | 130 | 231 | 5,1 | 3.100 | 1.199 | 36.450 |
| | Vivaro-e Cargo M | 100 | 50 | 26,1 - 21,7 | 130 | 231 | 5,8 | 2.865 | 928 | 36.240 |
| | Vivaro-e Cargo M | 100 | 50 | 26,1 - 21,7 | 130 | 231 | 5,8 | 3.100 | 1.163 | 37.040 |
| | Vivaro-e Cargo M | 100 | 75 | 27,3 - 24,4 | 130 | 329 | 5,8 | 3.015 | 927 | 41.240 |
| | Vivaro-e Cargo L | 100 | 50 | 26,1 - 21,7 | 130 | 231 | 6,6 | 2.890 | 925 | 36.900 |
| | Vivaro-e Cargo L | 100 | 50 | 26,1 - 21,7 | 130 | 231 | 6,6 | 3.100 | 1.135 | 37.700 |
| | Vivaro-e Cargo L | 100 | 75 | 27,3 - 24,4 | 130 | 329 | 6,6 | 3.045 | 929 | 41.900 |
| Peugeot | e-Expert L2 | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 5,8 | 2.865 | 928 | 35.250 |
| | e-Expert L2 aufgelastet | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 5,8 | 3.100 | 1.163 | 35.800 |
| | e-Expert L2 | 100 | 75 | 24,9 - 27,0 | 130 | 316 | 5,8 | 3.015 | 927 | 40.250 |
| | e-Expert L3 | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 6,6 | 2.890 | 925 | 36.330 |
| | e-Expert L3 aufgelastet | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 6,6 | 3.100 | 1.135 | 36.880 |
| | e-Expert L3 | 100 | 75 | 24,9 - 27,0 | 130 | 316 | 6,6 | 3.045 | 929 | 40.880 |
| Piaggio | Porter Elektro Kasten | 10,5 | 17 | 24,9 - 27,0 | 130 | 98 | 3 | 1.700 | 470 | 23.895 |
| Renault | Zoe Cargo | 68 | 41 | 16,8 | 135 | 317 | 0,7 | 1.923 | 359 | 29.500 |
| | Kangoo Z.E. 33 | 44 | 33 | 18,0 - 18,5 | 130 | 230 | 3,5 | 2.130 | 606 | 29.920 |
| | Kangoo Z.E. 33 Maxi 2-Sitzer | 44 | 33 | 18,0 - 18,5 | 130 | 230 | 4,6 | 2.180 | 581 | 31.120 |
| | Kangoo Z.E. 33 Maxi 5-Sitzer | 44 | 33 | 18,0 - 18,5 | 130 | 230 | 3,6 | 2.277 | 627 | 31.920 |
| | Kangoo Z.E. 33 Maxi Doppelkabiner | 44 | 33 | 18,0 - 18,5 | 130 | 230 | 3,4 | 2.277 | 624 | 32.320 |
| | Master L1H1 | 57 | 33 | 21 | 100 | 193 | 8,0 | 3.100 | 1.128 | 54.900 |
| | Master L1H2 | 57 | 33 | 21 | 100 | 193 | 9,0 | 3.100 | 1.100 | 58.000 |
| | Master L1H2 | 57 | 33 | 21 | 100 | 193 | 9,0 | 3.500 | 1.460 | 63.000 |
| | Master L2H2 | 57 | 33 | 21 | 100 | 193 | 10,8 | 3.100 | 1.056 | 59.000 |
| | Master L2H2 | 57 | 33 | 21 | 100 | 193 | 10,8 | 3.500 | 1.420 | 64.000 |
| | Master L3H2 | 57 | 33 | 21 | 100 | 193 | 13,0 | 3.100 | 975 | 60.150 |
| | Master L3H2 | 57 | 33 | 21 | 100 | 193 | 13,0 | 3.500 | 1.340 | 65.150 |
| Toyota | Proace Electric L1 | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 5,8 | 2.865 | 928 | 35.250 |
| | Proace Electric L1 aufgelastet | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 5,8 | 3.100 | 1.163 | 35.830 |
| | Proace Electric L2 | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 6,6 | 2.890 | 925 | 36.350 |
| | Proace Electric L2 aufgelastet | 100 | 50 | 24,9 - 27,0 | 130 | 212 | 6,6 | 3.100 | 1.135 | 36.930 |
| | Proace Electric L2 | 100 | 75 | 24,9 - 27,0 | 130 | 316 | 6,6 | 3.045 | 929 | – |
| Tropos Motors | Able ST | 10 | 8,64 | 10 | 40 | 80 | – | 1.581 | 580 | 18.000 |
| | Able XT1 Koffer XL3 | 10 | 13 | 10 | 61 | 130 | 4,5 | 1.581 | 700 | 23.000 |
| | Able XT2 | 10 | 26 | 10 | 61 | 260 | – | 1.581 | 580 | 27.000 |
| VW Nutzfahrzeuge | ABT eCaddy | 82 | 37,3 | – | 90 | 159 | 4,2 | – | 636 | 29.900 |
| | ABT e-Transporter 6.1 | 82 | 37,3 | 27,0 - 35,8 | 90 | 138 | 6,7 | – | 1.096 | 44.990 |
| | eCrafter | 100 | 35,8 | 21,5 | 90 | 173 | 10,7 | 3.500 | 998 | 53.900 |

Jetzt transportiert auch Toyota elektrisch

PROACE: In Sachen Nutzfahrzeuge sind die Japaner Kooperationspartner des PSA-Konzerns. Jetzt zieht Toyota auch elektrisch nach und präsentiert den Proace Electric mit zwei Fahrzeuglängen und zwei Batteriepacks, die eine Reichweite von bis zu 330 Kilometern erlauben und eine Nutzlast bis 1,2 Tonnen aufnehmen.

Es ist immer wieder ein Erlebnis, das aufs Neue beeindruckt: Der Tritt aufs Gaspedal, wenn man hinter dem Steuer eines Elektroautos sitzt. Mit welcher Power das Fahrzeug durchbeschleunigt, das leise Surren des Elektromotors, ehe die Abrollgeräusche das Auto auch für andere Verkehrsteilnehmer hörbar machen. Das gilt auch für das neueste Mitglied der Toyota-Nutzfahrzeug-Familie, den Proace Electric. Ihn gibt es auch noch als Bus in der Version als Toyota Proace Verso Electric.

Als Nachzügler präsentieren die Kölner nun die Toyota-Version des elektrischen Transporters, den es bei den Japanern in zwei Längen und in zwei Batterie-Größen gibt. Mit der großen Batterie, die eine Kapazität von 75 kWh hat, schafft der Kastenwagen eine Strecke von bis zu 330 Kilometern. Wer weniger Wegstrecke am Tag zurücklegt, bis er sein Fahrzeug erneut an die Steckdose hängen kann, dem dürfte die Batterie mit 50 kWh reichen, die für eine Reichweite von bis zu 230 Kilometern gut ist. Geht es danach, dürften die meisten mit der 50-kWh-Batterie zufrieden sein. Toyota hat bei seinen Kunden nachgeforscht und festgestellt: Die



Der erste Stromtransporter für Toyota: der Proace Electric.

Mehrheit bringt es auf eine tägliche Wegstrecke von gerade mal 45 Kilometern.

Die unterschiedliche Kapazität liegt an der Zahl der Batteriemodule: In der kleinen Batterie stecken 18 Module, die große vereint 27 Module. Die haben ihr Gewicht: Die kleine Batterie wiegt 383 Kilogramm, die große bringt es auf 534 Kilogramm. Sorgen um die

Nutzlast muss sich dennoch kein Proace-Electric-Fahrer machen: Bis zu 1,2 Tonnen Nutzlast kann der emissionsfreie Lastesest transportieren. Wer lieber in Volumen rechnet: In der Länge L1 mit einem

Radstand von 3,25 Metern passen 5,3 Volumen in den Laderaum. Das optionale Smart-Cargo-System erhöht das Volumen auf 5,8 Kubikmeter. Wer die Version L2 mit dem verlängerten Überhang am Heck

bevorzugt, kann ein Ladevolumen von 6,1 Kubikmetern oder mit Smart-Cargo von 6,6 Kubikmetern nutzen.

In beiden Versionen arbeitet ein Elektromotor mit 100 kW/136 PS. Der sorgt für eine Beschleunigung im Power-Modus, der die volle Leistung ausspielt, für einen Sprint von Null auf Tempo 100 in 13,1 Sekunden. Wer es gemächlicher angehen lassen möchte, kann die Motorleistung im Normalmodus auf 80 kW/109 PS begrenzen oder sogar im Eco-Modus auf 60 kW/82 PS reduzieren. Die Höchstgeschwindigkeit ist übrigens generell auf 130 km/h elektronisch begrenzt.

Ist die Power einmal aufgebraucht, muss der Proace Electric an das Ladegerät. Toyota bietet die gesamte Bandbreite an Lademöglichkeiten an: So findet sich im Wagen ein Einphasen-Ladegerät mit 7,4 kW, mit dem es den Strom von der normalen Haushaltssteckdose per Typs-Ladestecker ziehen kann. Optional gibt es ein Kabel mit 32 Ampere Absicherung für eine Wall-

box. Auch Schnellladen geht: Dafür hat der Transporter die Option auf einen schnellen Onboard-Charger mit elf kW starkem Dreiphasen-Ladegerät. Wer seinen Proace an eine Schnellladesäule mit 100 kW Gleichstrom anschließt, kann nach 32 Minuten mit einer zu 80 Prozent geladenen 50-kWh-Batterie weiterfahren. Die größere 75-kWh-Batterie braucht für 80 Prozent Ladung rund 48 Minuten.

Fahrtechnisch gibt es an dem wenigen, emissionsfreien Transporter nichts auszusetzen. Souverän schwimmt mit seinem Toptempo von 130 auf der Autobahn mit, wobei sich ein gemächlicheres Dahinrollen positiv auf den Verbrauch auswirkt. Dank der üblichen elektronischen Helfer von der Verkehrszeichenerkennung bis hin zum Totwinkel-Warner oder dem digitalen Innenspiegel wird auch im Proace Electric das Fahren zum entspannteren Vergnügen.

Preislich startet der elektrische Transporter bei netto 34.690 Euro. **SBU**

Able XT ergänzt ST

TROPOS: Der neue Able XT ist ein elektrisches Nfz mit bis zu 260 Kilometer Reichweite.

Tropos gehört nicht zu den Markennamen, die man mit einem Fahrzeug in Verbindung bringt, aber sich selbst tatsächlich als Elektromotorenhersteller definiert. Hinter Tropos Motors Europe GmbH, so der vollständige Name, steckt ein Tochterunternehmen der Mosolf Gruppe, die zu den führenden Technik- und Logistikdienstleistern im Automotive-Bereich zählt und sich der Fahrzeugklasse L7e-CU widmet, die für den Gütertransport gedacht ist. Im letzten August hat Tropos mit dem Able XT einen neuen Elektrotransporter auf den Markt gebracht, der dank Lithium-Ionen-Batterie bis zu 260 Kilometer emissionsfrei fahren kann. Zwei Versionen gibt es, zu denen Interessenten unterschiedliche Aufbauten ordern können.

„Das Besondere an unseren emissionsfreien Elektromotoren sind ihre kompakten Maße in Kombination mit der größten Ladefläche ihrer Klasse“, sagt Markus Schrick, Geschäftsführer von Tropos. „Damit können sie zwei Europaletten und eine Gerätebox auf der Pritsche mitnehmen, die Kofferaufbauten fassen bis zu 4,5 Kubikmeter.“

Dank einer Breite von nur 1,40 Metern hat das Fahrzeug einen kleinen Wendekreis und kann daher universell eingesetzt werden. Vor allem dort, wo sonst übliche Fahrzeuge wegen ihrer Maße nicht hinkommen.

Der Able XT erweitert die bisherigen Modelle, die aus dem Able ST bestand. Der Unterschied zum ST besteht in den „für Europa homologierten Lithium-Ionen-Varianten und kann damit deutlich höhere Reichweiten bieten“, so Schrick. Mit dem Modell richtet sich Tropos an Kommunen, kommunale Unternehmen und Gewerbetreibende. Je nach Anspruch kann der neue Able XT mit einem oder zwei Batteriepacks ausgestattet werden und im Bestfall 260 Kilometer weit fahren. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 60 km/h. Der Verbrauch der Stromer liegt bei 12,8 kWh und hat die Effizienzklasse A+. Die Aufladung der Batterie erfolgt an einer handelsüblichen Haushaltssteckdose.

Eine Besonderheit hat das Modell: Dank des EasySwap-Systems lässt sich der Elektrotransporter in nur wenigen Minuten von einem Nutzfahrzeug mit Pritsche oder Plane in einen geschlossenen Lieferwagen mit Kofferaufbau umwandeln. Da sich der Able XT die Plattform mit dem Able ST teilt, sind die Aufbauten identisch und können auch untereinander gewechselt werden. Zudem lässt sich das Fahrzeug dank der von Tropos entwickelten Databox mit den unterschiedlichsten digitalen Anwendungen vernetzen, zu denen etwa Fleet Management, Internet of Things (IoT), Predictive Data Hubs oder Transport as a Service zählen. tropos-motors.de



Dank des sogenannten EasySwap-Systems lassen sich die Aufbauten des Able XT schnell austauschen.

STARK. STÄRKER. TRANSIT.



EUROPAS ERSTE WAHL
BEI NUTZFAHRZEUGEN.*

Ford | BEREIT FÜR
MORGEN

*Quelle: <https://www.acea.be/statistics/tag/category/by-manufacturer-registrations>

e-Pkw in der Marktübersicht

STROMER: Es hat sich einiges getan im Pkw-Segment für Stromer. Bekannte Modelle sind Geschichte, es gibt Neulinge – und viel in der Pipeline.

Kaum ein Markt war derart in Bewegung wie der Pkw-Stromer. Das letzte Jahr hatte einige Wettbewerber vor starke Herausforderungen gestellt. So stellte sich bei manchen heraus, dass Kunden viel zu lange auf das Modell hätten warten müssen. So lange, dass sie nicht mehr in den Genuss der Förderung gekommen wären. Was dazu geführt hat, diese Modelle erst einmal vom Markt zu nehmen. Andere hat die Pleite erwischt, zu denen etwa e.Go zählt. Allerdings gibt es für das Unternehmen mit neuem Investor einen Neustart, und die Produktion für ein Modell soll wieder anlaufen. Andere entfernen sich dafür vom deutschen Markt und wollen sich künftig auf andere, ferne Märkte stürzen.

Viel interessanter sind aber die vielen Ankündigungen, welche Modelle denn noch in diesem oder im nächsten Jahr emissionsfrei in die Läden und dann hoffentlich zum Kunden kommen. Hyundai rührt die Trommel für den Ioniq5, der in der zweiten Jahreshälfte kommen soll, die Schwester-

firma Kia kündigt ihren EV6 an. Nebenbei bastelt der VW-Konzern weiter an seinen elektrischen Modellen, etwa dem für 2023 vorgesehenen ID.2 und nicht zu vergessen dem ID.Buzz.

Noch lassen die elektrischen Pendants eines Renault Kangoo und eines Mercedes Citans auf sich warten. Die Verbrenner-Versionen dieser Modelle starten noch in diesem Jahr, die elektrifizierten Varianten sollen im nächsten Jahr folgen. Auch bei den Pkw-Varianten von Combo und Co. stehen elektrische Versionen in den Startlöchern. Und wenn es etwas schneller sein darf, können Interessenten mit üppigerem Budget in Ingolstadt bei Audi anknöpfen. Sie wollen Ende des Jahres den e-tron GT herausbringen. Die Münchner Wettbewerber wollen ihre iX-Familie in diesem Jahr auf den Asphalt bringen, erste Premieren gab es schon. Und wenn es um Reichweite geht, so soll Mercedes mit der elektrischen Version der S-Klasse ein Modell im Köcher haben, das seinen Fahrer rund 700 Kilometer weit fahren kann. Alles in allem dürften sich die

für dieses Jahr angekündigten neuen Pkw-Stromer auf rund 20 Modelle addieren, ehe 2022 eine weitere Welle neuer oder überarbeiteter Stromer den Weg in die Läden der Händler finden dürfte.

Bei aller Hingabe zu Stromern dürfte Toyota mit dem Mirai eine interessante Alternative haben: Das Modell fährt mit Was-

serstoff. Da gilt allerdings die altbekannte Problematik, dass es noch nicht all zu viele Zapfsäulen gibt, die den benötigten Wasserstoff in den Tank fließen lassen. Das Modell hat Toyota bereits zu Anfang dieses Jahres vorgestellt.

Wichtig: Die Angaben haben den Stand April 2021 und beruhen auf Herstelleran-

gaben, soweit verfügbar. Die Werte beim Spritbedarf mit Sternchen geben übrigens den Verbrauch nach NEFZ an und nicht die etwas realistischeren WLTP-Angaben. Die vollständige Liste mit allen Modellen finden Sie auch als Download bei uns im Internet.

handwerksblatt.de/elektromobilität2021



Foto: © VW

Noch Zukunftsmusik: der ID.Buzz

| Hersteller | Modell | Leistung E-Motor in kW | Batteriekapazität in kWh | Verbrauch in kWh/100 km WLTP | Höchstgeschwindigkeit in km/h | Reichweite elektrisch in km/WLTP | Ladevolumen in l max. | zulässiges Gesamtgewicht in kg | Zuladung in kg | Preis inkl. Batterie in Euro o MwSt. |
|---------------|--------------------------------|------------------------|--------------------------|------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------------------|--------------------------------|----------------|--------------------------------------|
| Audi | e-tron 50 quattro | 230 | 71 | 21,7 | 190 | 341 | 660 | 3.040 | 595 | 58.067,23 |
| Audi | e-tron 55 quattro | 300 | 95 | 22,2 | 200 | 441 | 660 | 3.170 | 575 | 68.487,39 |
| Audi | e-tron S quattro | 370 | 95 | 26,1 | 210 | 374 | 660 | 3.245 | 550 | 78.823,53 |
| Audi | e-tron Sportback 50 quattro | 230 | 71 | 21,1 | 190 | 350 | 615 | 3.040 | 595 | 59.957,98 |
| Audi | e-tron Sportback 55 quattro | 300 | 95 | 21,6 | 200 | 452 | 615 | 3.170 | 575 | 70.378,15 |
| BMW | i3 | 125 | 18,8 | 15,3 | 150 | 307 | 260 - 1.100 | 1.710 | 440 | 32.773,11 |
| BMW | i3s | 135 | 27,2 | 16,3 | 160 | 283 | 260 - 1.100 | 1.730 | 440 | 35.798,32 |
| BMW | iX3 | 210 | 80 | 18,6 | 180 | 458 | 510 - 1.560 | 2.725 | 540 | 55.714,28 |
| Citroën | ë-C4 | 100 | 50 | 16 | 150 | 352 | 380 - 1.250 | 2.020 | 459 | 29.109,24 |
| Citroën | ë-Spacetourer Feel XS | 100 | 50 | 24,8 | 130 | 224 | 3.397 | 2.855 | 923 | 46.504,20 |
| Citroën | ë-Spacetourer Feel M | 100 | 50 | 25,2 | 130 | 221 | - | 2.950 | 981 | 46.974,79 |
| Citroën | ë-Spacetourer Feel M | 100 | 75 | 26,8 | 130 | 316 | - | 3.100 | 960 | 52.016,81 |
| Citroën | ë-Spacetourer Feel L | 100 | 50 | 25,4 | 130 | 220 | 4.554 | 2.965 | 976 | 47.638,66 |
| Citroën | ë-Spacetourer Feel L | 100 | 75 | 27 | 130 | 314 | 4.554 | 3.100 | 933 | 52.680,67 |
| Dacia | Spring | 33 | 27,4 | 13,9 | 125 | 230 | 290 | 1.300 | 255 | 18.310,92 |
| DS | DS 3 Crossback E-Tense | 100 | 50 | 18,3 | 150 | 320 | - | - | - | 42.260,50 |
| e.Go | e.Go Life Special Edition Next | 29 | 21,5 | 15,5 | 130 | 132 | - | 1.490 | 259 | 14.277,31 |
| Ford | Mach-E Standard | 198 | 68 | 17,2 | 180 | 440 | 1.420 | 2.555 | 511 | 39.411,76 |
| Ford | Mach-E Extended | 216 | 88 | 16,5 | 180 | 610 | 1.420 | 2.605 | 445 | 45.777,31 |
| Ford | Mach-E Allrad Standard | 198 | 68 | 19,5 | 180 | 400 | 1.420 | 2.640 | 502 | 45.378,15 |
| Hyundai | Ioniq Elektro | 100 | 38,3 | 13,8 | 165 | 311 | 357 - 1.417 | 1.970 | 368 | 29.705,88 |
| Hyundai | Kona Elektro | 100 | 39,2 | 15 | 155 | 289 | 332 - 1.114 | 2.020 | 485 | 29.285,71 |
| Hyundai | Kona Elektro | 150 | 64 | 15,4 | 167 | 449 | 332 - 1.114 | 2.170 | 485 | 35.168,07 |
| Jaguar | I-Pace EV400 | 294 | 90 | 22 | 200 | 470 | 638 - 1.453 | 2.670 | 462 | 64.957,98 |
| Kia | e-Soul 136 | 100 | 39,2 | 15,6 | 155 | 407 | 315 - 1.339 | 2.025 | 415 | 31.588,24 |
| Kia | e-Soul 204 | 150 | 64 | 15,7 | 167 | 648 | 315 - 1.339 | 2.180 | 423 | 34.781,51 |
| Kia | e-Niro | 100 | 39,2 | 15,3 | 155 | 405 | 451 - 1.405 | 2.180 | 413 | 32.176,47 |
| Kia | e-Niro | 150 | 64 | 15,9 | 167 | 615 | 451 - 1.405 | 2.080 | 418 | 35.957,98 |
| Mercedes Benz | EQA 250 | 140 | 66,6 | 15,7* | 160 | 486* | 340 - 1.320 | 2.470 | 430 | 39.950,00 |
| Mercedes Benz | EQC 400 4MATIC | 300 | 80 | 20,1* | 180 | 462* | 500 - 1.460 | 2.940 | 445 | 55.520,00 |
| Mercedes Benz | EQC 400 4MATIC AMG Line | 300 | 80 | 20,1* | 180 | 462* | 500 - 1.460 | 2.940 | 445 | 61.520,00 |
| Mercedes Benz | EQV 300 lang Kombi | 150 | 90 | 26,3 | 160 | 418 | - | 3.500 | 1.687 | 59.990,00 |
| Mercedes Benz | EQV 300 extralang Kombi | 150 | 90 | 26,4 | 160 | 417 | - | 3.500 | 1.652 | 60.740,00 |
| Nissan | Leaf | 110 | 40 | 17,1 | 144 | 270 | 435 | 1.995 | 450 | 25.201,68 |
| Nissan | Leaf | 160 | 62 | 18,5 | 157 | 385 | 435 | 2.140 | 435 | 32.226,89 |
| Nissan | e-NV200 Evalia | 80 | 40 | 25,9 | 123 | 200 | 3.100 | 2.255 | 588 | 36.748,00 |
| Opel | Mokka-E | 100 | 50 | 17,4 | 150 | 324 | 350 - 1.105 | 2.015 | 417 | 28.663,87 |
| Opel | Corsa-E | 100 | 50 | 16,5 | 150 | 337 | 267 - 1.042 | 1.897 | - | 25.126,05 |
| Opel | Zafira-e Life S | 100 | 50 | 24,8 | 130 | 224 | 3.397 | 2.855 | 923 | 47.647,06 |
| Opel | Zafira-e Life M | 100 | 50 | 25,2 | 130 | 221 | - | 2.950 | 981 | 48.193,28 |
| Opel | Zafira-e Life M | 100 | 75 | 26,8 | 130 | 316 | - | 3.100 | 960 | 53.235,29 |
| Opel | Zafira-e Life L | 100 | 50 | 25,4 | 130 | 220 | 4.554 | 2.965 | 976 | 48.886,55 |
| Opel | Zafira-e Life L | 100 | 75 | 27 | 130 | 314 | 4.554 | 3.100 | 933 | 53.928,57 |
| Peugeot | e208 | 100 | 50 | 17,6 | 150 | 340 | 265 - 960 | 1.910 | 380 | 25.588,24 |
| Peugeot | e2008 | 100 | 50 | 17,8 | 150 | 320 | 405 - 1.467 | 2.030 | 407 | 28.949,58 |
| Peugeot | Traveller L2 | 100 | 50 | 25,2 | 130 | 221 | - | 2.950 | 981 | 46.974,79 |
| Peugeot | Traveller L2 | 100 | 75 | 26,8 | 130 | 316 | - | 3.100 | 960 | 52.016,81 |
| Peugeot | Traveller L3 | 100 | 50 | 25,4 | 130 | 220 | 4.554 | 2.965 | 976 | 47.638,66 |
| Peugeot | Traveller L3 | 100 | 75 | 27 | 130 | 314 | 4.554 | 3.100 | 933 | 52.680,67 |
| Polestar | Polestar 2 Standard Range | 165 | 64 | - | 160 | 440 | 405 - 1.095 | - | - | 35.235,29 |
| Polestar | Polestar 2 Long Range | 170 | 78 | - | 160 | 540 | 405 - 1.095 | - | - | 37.756,30 |
| Porsche | Taycan | 300 | 79,2 | 28,7 | 230 | 431 | 407 | 2.795 | 745 | 70.184,87 |
| Porsche | Taycan 4S | 390 | 79,2 | 26,2 | 250 | 408 | 407 | 2.880 | 740 | 89.484,87 |
| Porsche | Taycan Turbo | 500 | 93,4 | 28 | 260 | 452 | 366 | 2.880 | 575 | 128.584,87 |
| Renault | Twingo Electric | 60 | 21,4 | 16 | 135 | 190 | 188 - 980 | 1.518 | 350 | 18.310,92 |
| Renault | Zoe R110Z.E. 40 | 80 | 41 | 17,2 | 135 | 316 | 338 - 1.225 | 1.976 | 399 | 25.201,68 |
| Renault | Zoe R110Z.E. 50 | 80 | 52 | 17,2 | 135 | 395 | 338 - 1.225 | 1.988 | 411 | 26.882,35 |
| Renault | Zoe R135Z.E. 50 | 100 | 52 | 17,7 | 135 | 383 | 338 - 1.225 | 1.988 | 411 | 28.563,03 |
| Škoda | Enyaq iV 50 | 109 | 55 | 14,6 | 160 | 350 | 585 - 1.710 | - | - | 28.403,00 |
| Škoda | Enyaq iV 60 | 132 | 62 | 14,4 | 160 | 400 | 585 - 1.710 | 2.509 | 544 | 32.647,00 |
| Škoda | Enyaq iV 80 | 150 | 88 | 16 | 160 | 520 | 585 - 1.710 | 2.612 | 522 | 36.933,00 |
| Smart | fortwo | 60 | 41 | 16,5 | 160 | 159 | 260 - 350 | - | 225 | 18.436,97 |
| Smart | forfour | 60 | 41 | 17,3 | 130 | 153 | 185 - 975 | - | 360 | 18.991,60 |
| Tesla | Model 3 Standard plus | 340 | 75 | - | 225 | 409 | 542 | - | - | 36.915,97 |
| Tesla | Model 3 maximale Reichweite | 340 | 75 | - | 233 | 560 | 542 | - | - | 43.159,66 |
| Tesla | Model S maximale Reichweite | 310 | 100 | 18,9 | 250 | 610 | 894 | - | - | 72.941,18 |
| Tesla | Model X maximale Reichweite | 310 | 100 | 20,8 | 250 | 505 | 2180 | - | - | 77.058,82 |
| Toyota | Proace Verso Electric L1 | 100 | 50 | 25,2 | 130 | 221 | - | 2.950 | 981 | 49.184,87 |
| Toyota | Proace Verso Electric L1 | 100 | 75 | 26,8 | 130 | 316 | - | 3.100 | 960 | 54.226,89 |
| Toyota | Proace Verso Electric L2 | 100 | 50 | 25,4 | 130 | 220 | 4.554 | 2.965 | 976 | 49.903,36 |
| Toyota | Proace Verso Electric L2 | 100 | 75 | 27 | 130 | 314 | 4.554 | 3.100 | 933 | 54.945,38 |
| Volvo | XC40 Recharge Pure Electric | 300 | 78 | 23,8 | 180 | 418 | 414 - 1.290 | 2.650 | 462 | 51.176,47 |
| VW | ID.4 Pure | 109 | 52 | 16,7 | 160 | 345 | 543 - 1.575 | 2.480 | 597 | 31.050,42 |
| VW | ID.4 Pure | 125 | 52 | 16,7 | 160 | 345 | 543 - 1.575 | 2.480 | 597 | 32.310,92 |
| VW | ID.4 Pro | 150 | 77 | 17,2 | 160 | 522 | 543 - 1.575 | 2.660 | 611 | 37.352,94 |
| VW | ID.3 Pure | 110 | 45 | 14,9 | 160 | 350 | 385 - 1.267 | 2.240 | 543 | 26.466,39 |
| VW | ID.3 Pro | 107 | 58 | 15,4 | 160 | 420 | 385 - 1.267 | 2.270 | 540 | 29.407,56 |
| VW | ID.3 Pro | 150 | 58 | 15,4 | 160 | 420 | 385 - 1.267 | 2.270 | 540 | 30.668,07 |
| VW | ID.3 Pro S | 150 | 77 | 15,9 | 160 | 550 | 385 - 1.267 | 2.280 | 421 | 32.289,92 |

Das neue Škoda-Flaggschiff heißt Enyaq iV

ŠKODA: Mit ihrem ersten, rein batterieelektrischen SUV legen die Tschechen die Messlatte hoch an. Das neue Flaggschiff bietet bis zu 530 Kilometer Reichweite und schnelle Ladezeiten im schicken Design.

Ohne Frage: Er ist ein Hingucker geworden, das erste rein batterieelektrische SUV der Tschechen. Das Modell basiert auf dem Modularen Elektrifizierungsbaukasten, kurz MEB, des VW-Konzerns. Die Reichweite kann jeder seinen Bedürfnissen anpassen, denn die Batterie ist in drei Größen erhältlich. Das lässt sich auch am Modellnamen ablesen: Enyaq 50, Enyaq 60 und Enyaq 80, die jeweils für die Leistung der Batterie stehen.

Kompliziert? Nun ja, etwas einlesen sollte man sich schon oder den Konfigurator nutzen, um sich durch die Optionen zu kämpfen. Denn der Enyaq 50 hat eine Batterie mit 55 kWh Energiegehalt und ist mit einem Heckmotor und Heckantrieb kombiniert, der 109 kW leistet. Der Enyaq 60 hat eine Batterie mit einer gespeicherten Energie von 62 kWh und ist mit einem 132 kW-Motor kombiniert.

Das größte Modell hat schließlich eine 82 kWh starke Batterie, die an einem 150-kW-Motor hängt. Wer Allrad haben möchte, bekommt den Enyaq 80 mit einem zweiten Elektromotor, der die Systemleistung, also beider Aggregate zusammen, auf dann 195 kW – oder in der sportlichen RS-Version sogar 220 kW steigert. Netto spielen die drei Batterien ihren Energiegehalt übrigens nicht aus; denn der liegt bei 52, 68 oder 77 kWh. Die Kurzversion dieser Daten lautet: Den Enyaq gibt es in fünf Leistungsstufen, drei Batteriegrößen und mit Heck- oder Allradantrieb.

Was aber bei den unterschiedlichen Batteriepaketen auch noch eine Rolle spielt: die Reichweite. Schon die kleine Lithium-Ionen-Batterie schafft eine Strecke von 350 Kilometern. Die mittlere Größe packt da 70 Kilometer oben drauf, während das Flaggschiff im Ideal-

fall 520 Kilometer weit kommt. Die Verbräuche liegen dann zwischen 15,2 und 21,6 kWh, alle gemessen nach dem WLTP-Zyklus. Diese Werte schafft man aber nicht, wenn man die Power voll ausreizt und versucht, den Sprint von Null auf Tempo 100 in 6,2 Sekunden nachzumachen. 160 Kilometer sind in der Endgeschwindigkeit drin, die Sportversion RS schafft auch 180 km/h in der Spitze. Noch einen weiteren Vorteil hat die neue Kraft: Wer gerne Lasten an den Haken nimmt, kann beim großen Allrad-Modell 1.2 Tonnen anhängen – für ein E-Auto eine beachtliche Leistung.

Für Stromer sind auch die Ladezeiten und Ladeleistungen wichtig. Im neuen Enyaq sind die Batterien mit bis zu 125 kW Ladeleistung auch schnellladefähig. Das reicht aus, um die 82-kWh-Batterien in 38 Minuten wieder auf 80 Prozent der Leistung zu bringen, wenn sie nur noch fünf Prozent ihrer vollen Leistung haben. Mit Charger-Wallboxen können Haushalte ihren Škoda mit 11-kW-Wechselstrom laden, was je nach Batterie zwischen sechs und acht Stunden dauert.

Das Entscheidende ist: Das SUV ist zum Cruisen gemacht. Der Stromer steht je nach Modell auf 18 bis 21 Zoll großen Rädern. Neu ist das optional erhältliche Crystal Face, das dem weit nach vorne gezogenen, aufrecht stehenden Grill durch die vertikalen Streben und eine horizontale Leiste einen schönen Welcome-Effekt verleiht. Die langgezogene, nach hinten sanft abfallende Dachlinie sorgt für einen sportlich-eleganten Look.

Das Innenleben wirkt futuristisch und zugleich gewohnt. Bei den Ausstattungslinien orientiert sich Škoda an Wohnwelten, die jeweils für einen eigenen Stil stehen und zum Beispiel Loft, Lounge oder Lodge heißen. Wer vorne Platz nimmt, dem



Das erste rein batterieelektrische SUV bei den Tschechen: der Enyaq iV

fällt sofort der zentral angebrachte Bildschirm aus, mit 13 Zoll übrigens das bislang größte Display in einem Škoda. Der Fahrer blickt natürlich auf ein digitales Cockpit und kann optional noch ein Head-up-Display

zusätzlich ordern. Das hat in der Fahrpraxis so manche Vorteile, zumal es die wichtigsten Informationen per Augmented Reality direkt dem Fahrer vermittelt. Gerade beim Navi ist das hilfreich, weil das Dis-

play die Informationen wie Richtungspfeile direkt virtuell auf die Straße projizieren kann. Die sonst oft widersprüchlichen Navi-Anweisungen sind damit Geschichte.

Wer zudem die Palette der Assistenzsysteme der Tschechen kennt, findet alle im Strom-SUV. Das gilt für aktive und passive Sicherheitssysteme, praktisch sind zum Beispiel optische und akustische Warnsignale, wenn man eine Tür öffnen will und sich Personen oder Radfahrer von hinten nähern. Fehlen darf auch nicht der Travel Assist, der im Stau den Wagen selbstständig halten und wieder anfahren lässt, beim Setzen des Blinkers den Fahrbahnwechsel oder den Fahrer bei Kurvenfahrten unterstützt. Selbst das ferngesteuerte Einparken des Fahrzeugs über das Handy ist möglich.

Fehlen dürfen auch im E-SUV nicht die schönen Simply-Clever-Lösungen, für die die Marke bekannt ist. Daher findet sich wieder der Regenschirm in der Fahrertür oder, neu beim Stromer, ein Kabelreiniger. Der preiswerteste Enyaq 50 iV fängt bei netto 28.403 Euro an, der nächstgrößere Enyaq 60 iV bei netto 32.647 Euro und das Flaggschiff ab netto 36.933 Euro. **SBU**

Elektrisches Fohlen

FORD: Mustang Mach-E heißt die elektrische Version des Kultautos – für eine neue Autogeneration.

Wer hätte das mal gedacht? Fast sechs Jahrzehnte war der Ford Mustang eines der ikonischen Fahrzeuge mit viel Power – und fährt jetzt in eine elektrische Zukunft. Es ist kein klassischer Sportwagen mehr, sondern ein Crossover-SUV, das die sportlichen Gene des Wildpferdes in die elektrische Welt überträgt. 198 kW/269 PS schlummern in der Basisversion unter dem Blechkleid, 216/294 PS sind es bei der größeren Version. Ende des Jahres kommt die sportliche Version als Mach-E GT mit 358 kW/487 PS heraus, aber das liegt noch weit in der Zukunft.

Die aktuelle Gegenwart, die Basis-Version hat dennoch genügend Power. Wer schnell fahren will, muss bei 180 km/h aufhören, dann regelt die Elektronik das Pferd ab. Aber es reicht völlig aus, zumal der E-Motor für ordentlich Schub sorgt, wie ein Sprinttest auf einem Rollfeld beweist. Käufer können zwischen Heck- oder Allradantrieb wählen. Bei Allrad arbeitet Ford

mit Dual-Elektromotor an der Vorderachse. Ein Kontrollmodul im Antriebsstrang sorgt dann für die Drehmomentverteilung zwischen Vorder- und Hinterachse. Zudem kann der Fahrer auch zwischen zwei Batteriegrößen wählen. Bei der kleinen Batterie kann der Fahrer netto 68 kWh nutzen, bei der großen Batterie sind es 88 kWh. Damit kann der Mach-E Strecken bis zu 440 Kilometer bzw. 610 Kilometer nach WLTP zurücklegen. In der Allradversion sinkt die Leistung auf 400 beziehungsweise 580 Kilometer. Platz hat man in dem 4,71 Meter langen Mustang. Insassen haben es vorne und hinten äußerst bequem. Hinten können sie noch Gepäck einladen, 402 Liter ist der Kofferraum groß, der sich auf 1.420 Liter mit umgeklappter Rückbank erweitern lässt. Vorn gibt es auch noch Front-Kofferraum mit 100 Litern Volumen. Fahrtechnisch beginnt der Mustang-Fahrspaß bei netto 39.412 Euro. **SBU**



Elektrisches Fohlen: Der Ford Mustang Mach-E



PROFIS WIE SIE

Der neue *E*DUCATO

Gemeinsam eine bessere Zukunft schaffen.



5 JAHRE GARANTIE
INKL. WARTUNG

10 BATTERIE-GARANTIE
JAHRE *E*DUCATO

WWW.FIATPROFESSIONAL.COM/DE/E-DUCATO

100% DUCATO. 100% ELEKTRISCH. ENTDECKEN SIE JETZT DEN VISIONÄR UNTER DEN FIAT PROFESSIONAL MODELLEN: DER NEUE VOLLEKTRISCHE E-DUCATO EROBERT DIE ARBEITSWELT MIT EINER REICHWEITE VON BIS ZU 370 KM⁴, EINER NUTZLAST VON BIS ZU 1.919 KG UND EINEM LADERAUMVOLUMEN VON 17 M³ – UND ALL DAS LOKAL OHNE EIN GRAMM CO₂. GEWOHNTE VIELFALT, NEUER ANTRIEB – INFORMIEREN SIE SICH JETZT BEI IHREM FIAT PROFESSIONAL HÄNDLER.

¹ 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 3 Jahre gleichwertige Neuwagen-Anschlussgarantie „Maximum Care“ der FCA Germany AG bis maximal 120.000 km Gesamtlauflistung ab Werk inkl. Mobilitätsdienstleistungen gemäß ihren Bedingungen.

² Das Wartungspaket beinhaltet die kostenfreie Durchführung gemäß Plan der programmierten Wartung für vom Hersteller vorgesehene Eingriffe für die Laufzeit von 60 Monaten und bis zu der gewählten maximalen Gesamtlauflistung von 120.000 km über das Wartungspaket EASY CARE gemäß dessen Bedingungen.

³ 10 Jahre Garantie für Hochvoltbatterie 79 kWh bis maximal 220.000 km bzw. 8 Jahre Garantie für Hochvoltbatterie 47 kWh bis maximal 140.000 km gemäß den Garantiebedingungen.

⁴ Werte nach WLTP-Testverfahren. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund zahlreicher Faktoren wie Fahrstil, Route, Wetter und Straßenbedingungen sowie Zustand, Gebrauch und Ausstattung des Fahrzeugs variieren.

Hybride in der Marktübersicht

HYBRID: Sie können rein elektrisch fahren, müssen aber nicht, und unterstützen dann den Verbrenner mit e-Power. Hier die Marktübersicht der Hybriden.

Wer in der Kfz-Statistik genau hingeschaut hat: Die Zahl der Hybrid-Modelle ist im letzten Jahr explosionsartig angestiegen. Der Grund ist die Förderung. Denn die Regierung unterstützt nicht nur die Käufer reiner Elektroautos, sondern sponsert ordentlich auch die Fahrzeugklasse, die sich hybrid nennt. Bis zu 6.750 Euro fließen für ein teilelektrifiziertes Fahrzeug. Dafür muss das Modell nur ein paar Grundforderungen erfüllen: Es darf maximal 50 Gramm Kohlendioxid je Kilometer ausstoßen und mindestens 40 Kilometer weit rein elektrisch fahren können. Der Bund hat die Prämie für Hybride über 2021 hinaus verlängert, aber ab 2022 muss das Modell dann rein elektrisch 60 Kilometer und ab 2025 mindestens 80 Kilometer im reinen Strombetrieb unterwegs sein.

Für die Förderung gibt es übrigens noch eine Preisgrenze. Die Höchstsumme von 6.250 Euro, die sich aus Bundesprämie und Herstelleranteil zusammensetzt, gibt es für Fahrzeuge zu einem Kaufpreis von 40.000

Euro, Fahrzeuge in der Preisklasse zwischen 40.000 und 60.000 Euro erhalten maximal 5.625 Euro. Für noch teure Stromer gibt es allerdings keine finanzielle Förderung mehr.

Was vor allem Dienstwagenfahrer zu schätzen wissen: Es gibt auch noch den Steuerbonus, weil Hybride nur den halben Steuersatz, also monatlich 0,5 Prozent des Listenpreises, zahlen müssen (reine Stromer 0,25 Prozent vom Listenpreis). Welches Fahrzeug wie gefördert wird, lässt sich auf der Internetseite des BAFAs, des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, entnehmen. Bei der Behörde muss auch der Förderantrag eingehen.

Tatsache ist, dass der Markt an Hybriden enorm zugelegt hat. Jeder Hersteller arbeitet daran, seine Flotte zu elektrifizieren oder teilweise zu elektrifizieren. Die Liste zeigt sämtliche Modelle, die hybridisiert sind. Ausgenommen sind nur die sogenannten Mildhybrid-Modelle. Der Grund: Sie unterstützen zwar den Motor mit ihrer elektrischen Kraft, aber können nicht rein

elektrisch vorwärts kommen. Diese Modelle sind zumindest für den SUV-Bereich in der Marktübersicht mit allen Verbrennern enthalten.

Aus Platzgründen passt nicht die komplette Marktübersicht auf diese Seite. Wir bieten diese Marktübersicht auf unseren Internet-Seiten an. Wer übrigens nichts

mit der Angabe Hybrid und Plug-in-Hybrid anfangen kann: Plug-in kommt aus dem Englischen und steht für Einstecken, Einstöpseln. Plug-in-Hybride bekommen ihren Strom aus der Steckdose beziehungsweise einer Ladestation.

Wichtig: Die Angaben haben den Stand April 2021 und beruhen auf Herstelleran-

gaben, soweit verfügbar. Die Werte beim Spritbedarf mit Sternchen geben übrigens den Verbrauch nach NEFZ an und nicht die etwas realistischeren WLTP-Angaben. Die vollständige Liste mit allen Modellen finden Sie auch als Download bei uns im Internet.

handwerksblatt.de/elektromobilität2021



Foto © Renault

Alle Hersteller setzen auch auf Hybrid, wie hier Renault mit den Modellen Clio, Capture und Megane.

| Hersteller | Modell | Antriebsart | Hubraum (cm ³) | Gesamtsystemleistung (PS/kW) | V-max (km/h) | el. Reichweite (km) | WLTP-Verbrauch (l/100km) | CO ₂ (g/km) | Netto-Preis (Euro) |
|----------------------|---------------------------------|-------------------------|----------------------------|------------------------------|--------------|---------------------|--------------------------|------------------------|--------------------|
| Audi | A3 Sportback 40 TFSI e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 204/150 | 227 | 67 | 1,4* | 30* | 32.303 |
| | A6 50 TFSI e quattro | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.984 | 299/220 | 250 | 73 | 1,4* | 31* | 49.328 |
| | Q3 45 TFSI e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 245/180 | 210 | 51 | 1,4* | 32* | 38.655 |
| | Q5 50 TFSI e quattro | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.984 | 299/220 | 239 | 62 | 1,8* | 41* | 47.479 |
| | Q7 60 TFSI e quattro | Plug-in-Hybrid / Benzin | 2.995 | 462/340 | 240 | 47 | 2,6* | 59* | 75.546 |
| BMW | 225 Xe Active Tourer | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.499 | 220/162 | 202 | 55 | 1,8* | 41* | 35.210 |
| | 320e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.998 | 204/150 | 225 | 61 | 1,3 | 29 | 39.874 |
| | X1 xDrive25e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.499 | 220/162 | 193 | 52 | 1,9* | 43* | 38.361 |
| | X2 xDrive25e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.499 | 220/162 | 195 | 53 | 1,9* | 43* | 39.706 |
| | X3 xDrive30e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.998 | 292/215 | 210 | 51 | 2,1* | 48* | 48.403 |
| Citroën | C5 Aircross Hybrid 225 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 224/165 | 225 | 55 | 1,4 | 31 | 33.941 |
| Cupra | Leon 1.4 e-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 204/150 | 220 | 71* | 1,5* | 33* | 31.345 |
| | Formentor 1.4 e-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 204/150 | 205 | 69 | 1,2 | 30 | 33.521 |
| DS | DS 9 E-Tense 225 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 225/165 | 240 | 48 | 1,5 | 33 | 44.378 |
| | DS 7 Crossback E-Tense 225 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 225/165 | 225 | 55 | 1,6 | 35 | 39.143 |
| Ford | Mondeo Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.999 | 187/138 | 187 | k.A. | 5,5 | 126 | 34.790 |
| | Kuga 2.5 I Plug-in-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 2.488 | 225/165 | 200 | 56 | 1,2* | 26* | 33.403 |
| | S-Max Hybrid | Hybrid / Benzin | 2.488 | 190/140 | 182 | k.A. | 5,6* | 128* | 35.378 |
| | Galaxy | Hybrid / Benzin | 2.488 | 190/140 | 182 | k.A. | 5,8* | 134* | 63.866 |
| | Explorer 3.0 I Plug-in-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 2.956 | 457/336 | 230 | 42* | 2,9* | 66* | 18.697 |
| Honda | Jazz Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.498 | 109/80 | 175 | k.A. | 4,5 | 102 | 28.487 |
| | CR-V Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.993 | 184/135 | 180 | k.A. | 6,6 | 151 | 21.681 |
| Hyundai | Ioniq Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.580 | 141/104 | 185 | k.A. | 5,2 | 119 | 22.605 |
| | Kona Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.580 | 141/104 | 161 | k.A. | 5,4 | 122 | 29.748 |
| | Tucson Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.598 | 230/169 | 193 | k.A. | 5,9 | 135 | 37.731 |
| | Santa Fe Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.598 | 230/169 | 187 | k.A. | 6,9 | 157 | 49.025 |
| Jaguar | E-Pace P300e AWD | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.498 | 309/227 | 216 | 55 | 2,0* | 43* | 59.474 |
| | F-Pace P400e AWD | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.997 | 404/297 | 240 | 53 | 2,4* | 54* | 32.101 |
| Jeep | Renegade 1.3 T-GDI I4 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.332 | 190/140 | 182 | 50 | 1,9* | 44* | 37.059 |
| | Compass 1.3 T4-PHEV | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.332 | 190/140 | 183 | 47 | 1,9* | 47* | 29.403 |
| Kia | Ceed Sportswagon Plug-in-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.580 | 141/104 | 171 | 60* | 1,1* | 28* | 30.244 |
| | XCeed Plug-in-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.580 | 141/104 | 193 | 58* | 1,2* | 29* | 36.546 |
| | Sorento Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.580 | 230/169 | 193 | k.A. | 5,2* | 118* | 47.037 |
| Land Rover | Evoque P300e AWD | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.497 | 309/227 | 213 | 63 | 2,0* | 43* | 64.772 |
| | Velar P400e AWD | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.997 | 404/297 | 209 | 53 | 2,3* | 52* | 62.773 |
| | Defender 110 P400e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.997 | 404/297 | 191 | 43 | 2,8* | 64* | 22.647 |
| Lexus | CT 200h | Hybrid / Benzin | 1.798 | 136/100 | 180 | k.A. | 4,1* | 93* | 32.353 |
| | IS 300h | Hybrid / Benzin | 2.494 | 223/164 | 200 | k.A. | 4,6* | 104* | 31.261 |
| | UX 250h | Hybrid / Benzin | 1.987 | 184/135 | 177 | k.A. | 4,3* | 94* | 29.412 |
| | NX 300h | Hybrid / Benzin | 2.494 | 197/145 | 180 | k.A. | 5,6* | 128* | 35.294 |
| Lynk & Co | 01 | Hybrid / Benzin | 1.477 | 197/145 | 190 | k.A. | 6,6 | 150 | 31.735 |
| | 01 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.477 | 261/192 | 210 | 69 | 1,2 | 27 | 33.065 |
| Mercedes-Benz | A 250e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.332 | 218/160 | 235 | 77* | 1,4* | 32* | 35.675 |
| | B 250e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.332 | 218/160 | 235 | 77* | 1,4* | 32* | 48.435 |
| | CLA 250e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.332 | 218/160 | 240 | 71* | 1,4* | 31* | 38.810 |
| | E 300 e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.991 | 320/235 | 250 | 58* | 1,9* | 43* | 66.500 |
| | GLA 250 e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.332 | 218/160 | 220 | 70* | 1,6* | 38* | 32.857 |
| | GLE 350 e 4Matic | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.991 | 333/245 | 210 | 106* | 1,5* | 33* | 27.153 |
| | Countryman Cooper SE All4 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.499 | 220/162 | 196 | 51 | 1,7 | 39 | 33.521 |
| MG | EHS Plug-in-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.500 | 258/190 | 190 | 52 | 1,8 | 43 | 33.605 |
| | Eclipse Cross Plug-in-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 2.360 | 188/138 | 162 | 61* | 1,8* | 41* | 37.555 |
| Mitsubishi | Outlander Plug-in-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 2.360 | 224/165 | 170 | 54* | 1,8* | 40* | 43.017 |
| | Grandland X Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 224/165 | 225 | 57 | 1,4 | 31 | 37.983 |
| Opel | Grandland X Hybrid4 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 300/221 | 235 | 59 | 1,3 | 29 | 36.975 |
| | 508 Hybrid 225e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 225/165 | 240 | 54 | 1,3 | 28 | 130.252 |
| Peugeot | 3008 Hybrid 225e | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 225/165 | 225 | 56 | 1,3 | 30 | 95.145 |
| | Polestar 1 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.969 | 609/448 | 250 | 124 | 0,7 | 15 | 79.171 |
| | Panamera 4 E-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 2.894 | 462/340 | 280 | 56 | 2,0 | 45 | 19.034 |
| Porsche | Cayenne E-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 2.995 | 462/340 | 253 | 44 | 3,1 | 71 | 27.311 |
| | Clio E-Tech 140 | Hybrid / Benzin | 1.598 | 140/103 | 180 | 4* | 4,0* | 96* | 27.311 |
| Renault | Captur E-Tech Plug-in 160 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.598 | 158/116 | 173 | 52* | 1,5* | 34* | 29.647 |
| | Arkana E-Tech 145 | Hybrid / Benzin | 1.598 | 143/105 | 172 | k.A. | 4,0* | 92* | 36.950 |
| | Leon 1.4 e-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 204/150 | 220 | 75* | 1,1 | 25 | 31.042 |
| Seat | Tarraco 1.4 e-Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 245/180 | 205 | 55* | 1,9 | 44 | 34.950 |
| | Octavia 1.4 TSI iV | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 204/150 | 220 | 69 | 1,0 | 22 | 26.345 |
| Skoda | Superb 1.4 TSI iV | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 218/160 | 224 | 56 | 1,4 | 31 | 17.134 |
| | Swace 1.8 Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.798 | 122/90 | 180 | k.A. | 3,4* | 78* | 31.933 |
| Toyota | Yaris Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.490 | 116/85 | 175 | k.A. | 2,8* | 64* | 35.286 |
| | Prius Plug-in Hybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.798 | 122/90 | 162 | 50* | 1,0* | 29* | 24.908 |
| | Camry 2.5 Hybrid | Hybrid / Benzin | 2.487 | 218/160 | 180 | k.A. | 5,3* | 120* | 28.563 |
| | C-HR 1.8 Hybrid | Hybrid / Benzin | 1.798 | 122/90 | 170 | k.A. | 3,8* | 86* | 44.748 |
| | RAV4 2.5 Hybrid | Hybrid / Benzin | 2.487 | 218/160 | 180 | k.A. | 4,5* | 102* | 34.294 |
| | Highlander 2.5 Hybrid | Hybrid / Benzin | 2.487 | 248/182 | 180 | k.A. | 5,1* | 116* | 37.685 |
| | Golf 1.4 eHybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 204/150 | 220 | 80* | 1,2* | 28* | 44.021 |
| Volkswagen | Passat GTE 1.4 eHybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 218/160 | 222 | 72* | 1,0 | 24 | 36.563 |
| | Passat GTE Variant 1.4 eHybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 218/160 | 222 | 68* | 1,1 | 27 | 49.706 |
| | Arteon 1.4 eHybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 218/160 | 222 | 70* | 1,1 | 26 | 47.353 |
| | Tiguan 1.4 eHybrid | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.395 | 245/180 | 205 | 60* | 1,6 | 37 | 39.958 |
| | XC40 Recharge T4 | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.477 | 211/155 | 180 | 49 | 2,0 | 45 | 39.958 |
| XC60 Recharge T6 AWD | Plug-in-Hybrid / Benzin | 1.969 | 340/251 | 180 | 53 | 2,4 | 54 | 58.807 | |

Wenn das Auto an den Stecker soll...

E-AUTO: Eine Tankstelle für das E-Auto hat jeder zu Hause. Doch eine Steckdose ist nur eine Notfalllösung. Worauf es bei Ladestationen ankommt.



Ford bietet über eine Partnerschaft mit dem Hamburger Unternehmen Eneco eMobility Privatkunden beim Kauf eines Ford Mustang Mach-E oder eines Fords mit Plug-In-Hybrid-Antrieb an, eine Ford Connected Wallbox gleich mit zu installieren.

Seit E-Autos nicht nur in der Anschaffung, sondern auch als Dienstwagen ordentliche steuerliche Vorteile erhalten, liebäugeln viele mit einem Kauf. Ein Problem müssen sie in ihrem Privathaushalt lösen: wie der Strom in die Batterie kommt. Denn eine Haushaltssteckdose kann nur eine Notfalllösung sein. Schließlich zieht jedes E-Auto mit Volllast den Saft aus dem Stromanschluss und bringt die Dose damit an ihre Leistungsgrenze. Wenn nicht im besten Fall die Sicherung herausfliegt, schmilzt das Kabel oder die Steckdose. Damit ist eine Ladestation eine sicherere Lösung, zumal das Auto daran noch schneller laden kann.

Wie schnell ein Auto laden kann, hängt von drei Faktoren ab: dem Ladegerät an Bord des Autos („On-Board-Charger“), der Ladestation und dem Ladekabel – und das „schwächste“ Teil bestimmt die maximale Ladeleistung. Kann ein Auto durch seinen Charger maximal 3,7 kW laden, kann es sogar an einer Schnellladestation hängen – die Ladeleistung bleibt auf diese 3,7 kW beschränkt.

Für das Laden setzen die meisten auf einen Ladestecker des Typs 2, der Typ 1 Ste-

cker ist nur noch vereinzelt anzutreffen. Es gibt aber keinen Adapter zwischen diesen beiden Systemen, weshalb im Falle einer Ladestation mit festinstalliertem Ladekabel der Anschlusstyp auch passen muss. Wer auch anderen eine Zapfmöglichkeit anbieten will, fährt generell mit einer Ladestation des Typ 2 am besten.

Wer einen Anbieter von Ladestationen per Google sucht, merkt schnell: Es gibt sie mittlerweile wie Sand am Meer. Hier kann man nur schauen, ob der Anbieter bei den führenden Autoherstellern geprüft und gelistet ist. Auch der ADAC hat schon mal Ladestationen unter die Lupe genommen.

Stand der Technik

Zudem sollte die Station kein Restposten sein, sondern dem neuesten Stand der Technik entsprechen. Dann bietet die Station smarte Technik und lässt sich in alle möglichen Anwendungen integrieren. Die Station allein zu betrachten, greift auch zu kurz. Gibt es beispielsweise eine Photovoltaikanlage, in die sich die Station einbinden lässt oder gibt es Pläne für eine Installation? Wer selbst Strom einspeist, spart so viel Geld.

Entsteht die Anlage zudem im öffentlichen Raum oder zum Beispiel an (Firmen-)Parkplätzen, lohnt sich eine Zugangsbeschränkung. Per Karte oder RFID sind die gängigen Möglichkeiten. Der Zugangsschutz via RFID hat den Charme, dass man Gästen oder Kunden einen Zugang verschaffen kann. Dass die Anlage zudem von einem Fachmann ans Netz gebracht werden sollte, versteht sich von selbst.

Schon ab 600 Euro gibt es zuverlässige Ladestationen, zu der sich die Installationskosten addieren. Wie hoch die ausfallen, hängt immer von den Gegebenheiten vor Ort ab. Ein Beispiel dafür ist die Entfernung des Standorts zum Sicherungskasten, ein anderes sind zusätzliche Grabungsarbeiten oder die Neuverlegung von Kabeln. Generell raten Experten dazu, die Installation auch auf künftige Gegebenheiten auszurichten und gerade bei Kabelneuverlegungen direkt auf 22-kW-Installation zu setzen. Dann fallen bei einer Neuanschaffung nicht gleich Mehrkosten für eine neue Ladestation an, weil das neue Auto mit einer höheren Ladeleistung als das bisherige seine Batterie füllen kann.

mobilityhouse.com

Im Dschungel der Tarife

LADESTATIONEN: 383 Tarife von über 200 Anbietern – die falsche Tarifwahl kann das Dreifache kosten.

Strom kommt aus der Steckdose, aber ist unterschiedlich teuer. Das gilt auch für den Ladestrom, wenn der mobile E-Fahrer an eine öffentliche Ladestation zum Nachfüllen der Batterie muss. 383 Tarife von über 200 unterschiedlichen Anbietern machen die Wahl zur Qual – und vermeidbaren Mehrkosten. Das hat das Bonner Beratungshaus EUPD Research herausgefunden: Zwischen den jeweiligen Durchschnittskosten und dem teuersten Tarif liegen zwischen 121 und 330 Prozent Preisauflauf.

Bereits zum dritten Mal hat EUPD Research in der Studie „Vergleichsanalyse mobiler Ladestromtarife“ Autostromtarife in Deutschland unter die Lupe genommen. Immerhin: Ein erstes Bestreben, einheitliche Strukturen zu schaffen, ist zwar erkennbar, aber unterm Strich bleiben enorme Preis- und Nutzungsunterschiede. Die aktuell 383 Angebote unterscheiden sich unter anderem in den Abrechnungsmodellen und Grundgebühren, im Zugang zur Ladesäule, in den Bezahlssystemen und in der Ladenetzabdeckung.

EUPD hat für die Studie drei unterschiedliche Automodelle mit entsprechendem Fahrprofil erstellt: Renault Zoe für Wenigfahrer, VW ID.3 für den Durchschnittsfahrer und Audi e-tron für Vielfahrer. Die gewählten Modelle und Fahrprofile unter-

scheiden sich in technischen Details wie Ladeleistung, Batteriekapazität, Verbrauch pro 100 km oder der jährlichen Fahrleistung, was die Auswahl des Autostromtarifs maßgeblich beeinflusst.

Das Ergebnis: Für Wenigfahrer (5.000 Kilometer Jahresleistung) mit einem Renault Zoe können im Extremfall die Kosten um 330 Prozent ansteigen, so dass die Stromkosten pro 100 Kilometer anstatt bei sieben Euro dann bei 31 Euro liegen. Der durchschnittliche deutsche Autofahrer mit einer jährlichen Fahrleistung von 14.000 Kilometern bezahlt im teuersten Tarif für den VW ID.3 knapp 1.200 Euro mehr pro Jahr als im Mittel der Tarife. Mit einer Fahrleistung von 30.000 Kilometern muss der Fahrer eines Audi e-tron im teuersten Autostromtarif 3.246 Euro und damit 121 Prozent mehr als im Durchschnitt der Tarife zahlen.

Ein weiteres Ergebnis der Studie war auch, dass deutschlandweit buch- und nutzbare Tarifangebote mit geringen AC- und DC-Ladepreisen ohne zusätzliche Roamingkosten mit guter Ladenetzabdeckung für alle Fahrprofile überzeugen. Haben E-Autofahrer außerdem schon einen Strom- oder Gasvertrag bei Energieversorgern beziehungsweise regionalen Stadtwerken oder eine Mitgliedschaft, etwa beim ADAC, können sie mit einem günstigeren Autostromtarif rechnen.

Mittel für Stationen

FÖRDERUNG: Seit April können kleinere und mittlere Unternehmen Förderanträge für E-Auto-Ladestationen stellen.

Seit 12. April 2021 läuft die Antragsfrist zur staatlichen Ladestationsförderung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). „Interessierte Firmen sollten sich so schnell wie möglich bewerben, um in der Vergabe nach dem ‚Windhundprinzip‘ berücksichtigt zu werden“, sagt Christoph Ebert, Geschäftsführer bei E.ON Drive. „Solche Ladelösungen haben mit Blick auf Kunden und Mitarbeiter großes Potenzial, um sich als Unternehmen vom Wettbewerb abzuheben. Die Firmen leisten mit den Stromtankstellen zudem einen sichtbaren Beitrag zum weiteren Ausbau der Ladeinfrastruktur für die schnell wachsende E-Mobilität.“

Allein 2020 verdreifachte sich nahezu die Zahl der neu zugelassenen E-Autos, höhere Zuwächse gab es nur bei Plug-in-Hybriden. Unter Führerscheinbesitzern in Deutschland können sich zudem 64 Prozent laut einer E.ON Umfrage vorstellen, ein reines E-Auto anzuschaffen. Ein weiteres Ergebnis: Unternehmen, die vor Ort Kunden

begrüßen, können bei E-Auto-Fahrern klar punkten, wenn sie Lademöglichkeiten anbieten. Danach ist es 80 Prozent der Befragten wichtig, dass Geschäfte wie Supermärkte, Gartencenter oder Baumärkte entsprechende Ladestationen zur Verfügung stellen. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Befragung von Statista unter mehr als 2.000 Führerscheinbesitzern zwischen 18 und 69 Jahren sowie mehr als 100 E-Auto-Fahrern im Auftrag von E.ON Deutschland. Dabei müssen die Ladeangebote vor den Geschäften nicht unbedingt kostenlos sein: So wären 41 Prozent der befragten E-Autofahrer bereit, fürs Stromtanken zu zahlen, wenn eine Ladestation mit einer Leistung von mehr als 22 kW vorhanden ist. Auch an Orten, an denen ohnehin Parkgebühren fällig sind – etwa im urbanen Raum – wären 37 Prozent bereit, für das Laden entsprechend zusätzlich zu zahlen. Nur acht Prozent lehnen es grundsätzlich ab, dafür Geld auszugeben.



Are you e-ready?

Wo stehen Sie beim Thema Elektromobilität? Haben Sie bereits E-Fahrzeuge in Ihrer Flotte? Als Full-Service-Provider bieten wir Ihnen die **umfassende Komplettlösung** im Bereich Elektromobilität:

- @road:** Strom laden **unterwegs** an bereits über 160.000 Ladepunkten europaweit
- @home:** Komplettpaket für das Laden **zu Hause** inkl. Installation, Wartung, Inbetriebnahme von Wallboxen und einfacher Hausstromrückerstattung
- @work:** Installation von Ladeinfrastruktur **am Arbeitsplatz** zum flexiblen Management Ihres Elektro-Fuhrparks

Wir begleiten Sie auf dem Weg in die Elektromobilität. Kontaktieren Sie uns gerne und wir beraten Sie unverbindlich.

Get e-ready mit DKV Mobility
dkv-mobility.com

YOU DRIVE, WE CARE.

TOYOTA GEWERBEWOCHEN 2021



FÜR MACHER GEMACHT

JETZT AUCH
ELEKTRISCH!



PROACE UND PROACE CITY
STARKES TEAM. STARK IM LEASING.

Kraftvoll, effizient, ladestark. Die großen Proace und kompakten Proace City Modelle von Toyota Professional packen bei jedem Handwerk und jedem Job mit an – auch elektrisch als Proace Electric und Proace Verso Electric.

Jetzt Toyota Meister Leasing-Angebote und bis zu 10 Jahre Garantie** sichern.

AB

129 €*
MTL.
zzgl. MwSt.

Toyota Meister Leasing-Angebote
Exklusiv für Geschäftskunden

+ Wartung inklusive Ein Produkt von
+ 0 € Anzahlung KINTO ONE²

Kraftstoffverbrauch Proace City Duty, 1,5-l-D-4D, 55 kW (75 PS) Start/Stop, L1 verblecht 3-türig, innerorts/außerorts/kombiniert: 4,5/3,9/4,1 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 109 g/km. Stromverbrauch Proace Electric Modelle, Batteriekapazität 50 kWh vollelektrisch, kombiniert: 25,7-25,1 kWh/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km.

*Unser Toyota Meister Leasing-Angebot¹ für den Toyota Proace City Duty, 1,5 Diesel, L1 verblecht 3-türig. Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, Gesamtleistung: 40.000 km, 48 mtl. Raten à 129,00 € zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. ¹Ein unverbindliches Angebot der KINTO Deutschland GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Wartungen. Verschleißteile und -reparaturen optional erhältlich. Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH, Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per April 2021, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.09.2021. Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei Ihrem Toyota Händler. **Bis zu 10 Jahre Garantie mit Toyota Relax: 3 Jahre Neuwagen-Herstellergarantie + max. 7 Jahre Toyota Relax Anschlussgarantie der Toyota Motors Europe S.A./N.V., Avenue du Bourget, Bourgetlaan 60, 1140 Brüssel, Belgien. Mit Durchführung der nach Serviceplan vorgesehenen Wartung erhalten Sie eine Toyota Relax Anschlussgarantie. Einzelheiten zu Toyota Relax erfahren Sie unter www.toyota.de/relax oder bei Ihrem teilnehmenden Toyota Händler. ²KINTO One ist eine Geschäftsbezeichnung der KINTO Deutschland GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln.