

Handwerker verzweifelt gesucht

Der Boom der Baubranche führt zu langen Wartezeiten bei Reparaturen. Online-Anbieter wittern das große Geschäft.

Von Tobias Kislung

Berlin. Ob der Wasserhahn tropft, das Fenster nicht mehr richtig schließt oder die Heizung erneuert werden muss: Wer in diesen Tagen einen Handwerker benötigt, muss oft viel Geduld mitbringen. Knapp zehn Wochen müssten Kunden durchschnittlich auf einen Termin warten, teilte der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) vor kurzem mit. Eine Änderung ist nicht in Sicht: „Die Handwerkskonjunktur brummt trotz schwächelnder Gesamtwirtschaft“, sagt der ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer dieser Redaktion.

Ein Grund dafür liegt im Boom der Baubranche. Viele Handwerker können sich ihre Aufträge aussuchen und wählen die profitabelsten aus. Zumal die Konkurrenz begrenzt ist: Laut Bundesagentur für Arbeit blieben 160.000 Stellen im Handwerk Ende Juni unbesetzt. Viele Betriebe melden ihre offenen Stellen gar nicht, sodass Branchenkenner sogar von rund 250.000 freien Jobs ausgehen. „Der Bedarf an Handwerkern ist nach wie vor hoch“, so Wollseifer: „Das Fehlen qualifizierter Fachkräfte bremst leider das Wachstum der Betriebe.“ Für Privatkunden bleibt das bei kleineren Anliegen oft kein Platz im Terminkalender.

Es gibt aber auch Profiteure dieses Mangels: Online-Vermittler. Denn über das Internet wollen viele Kunden schneller an einen Termin kommen. „In der aktuellen Hochkonjunktur gehen viele Handwerker erst gar nicht ans Telefon“, sagt Claudia Frese, Vorstandsvorsitzende der My-Hammer AG.

Der Online-Vermittler helfe Kunden, „überhaupt Angebote von Handwerkern zu erhalten“, sagt Frese. Das sorgt bei dem 2005 gegründeten Unternehmen für klingelnde



Branchenkenner zufolge sind in Deutschland rund 250.000 Handwerksstellen unbesetzt.

FOTO: ISTOCK

Kassen: Seit 2015 arbeitet My-Hammer profitabel, 2017 stand unter dem Strich ein Plus von einer Million Euro.

Auf dem Onlineportal, zu dem es je eine App für Auftraggeber und für Handwerker gibt, können Kunden Gesuche einstellen, Handwerker darauf mit Angeboten reagieren. Mittels eines Sternesystems können Nutzer anschließend Zuverlässigkeit, Qualität und Freundlichkeit beurteilen. Erhält ein Handwerker wiederholte schlechte Bewertungen, werde die Zusammenarbeit beendet.

„Für Neugründer ist My-Hammer von besonderem Interesse, da sie über uns einen Kundenstamm aufbauen können“, erklärt Frese. Aber auch eingesehene Unternehmen, die spontan entstandene Lücken im Terminkalender füllen wollen, nutzen das Angebot. Finanziert wird My-Hammer über Gebühren der rund 21.000 registrierten Betriebe

und Handwerker. Zwar erzielt das 120 Mitarbeiter starke Unternehmen gute Zahlen, eine Marktmacht ist My-Hammer aber noch nicht. „Größter Konkurrent ist für uns die persönliche Empfehlung. 90 Prozent der Handwerker kommen über persönliche Empfehlungen an ihre Aufträge“, sagt Frese.

Auch das Onlineportal Aroundhome zählt zu den Profiteuren des Mangels. Im Gegensatz zu My-Hammer versteht sich Aroundhome als Vermittler für hochpreisige Anschaffungen wie etwa die Installation von Wintergärten, Solaranlagen oder Heizungen. Bis Januar hieß Aroundhome noch Käuferportal und hat dank des Mehreinstiegs der ProSieben-Sat.1-Tochterfirma Nucom im vergangenen Jahr eine rasante Entwicklung hingelegt.

Der Standort wurde gewechselt, die Zahl der Beschäftigten auf 500 Mitarbeiter aufgestockt und allein in

diesem Jahr werden 50 Millionen Euro in Fernsehwerbung investiert. „Wir wollen möglichst alle Kategorien rund um das Haus abdecken“, sagt Geschäftsführer und Gründer Robin Behlau. Rund 12.000 Partner sind bei Aroundhome registriert. Stellt ein Kunde eine Anfrage, werden ihm Handwerker für den Auftrag vorgeschlagen. Während für Kunden die Anfrage kostenlos ist, müssen Handwerker für jeden angebotenen Kontakt zahlen.

Aroundhome will My-Hammer Konkurrenz machen

Im Gegensatz zu My-Hammer schreibt Aroundhome keine schwar-

zen Zahlen. „Wir können profitabel sein, wenn wir wollen“, sagt Behlau. Zunächst stehe aber das Wachstum im Fokus. Allein durch die Fernsehwerbung habe Aroundhome schon in den ersten Monaten des laufenden Jahres drei Viertel des Bekanntheitsgrades erlangt, für die die Vorgängermarkte Käuferportal zehn Jahre benötigte.

Für Behlau ist das Ziel klar: „Wir sind ein Wachstumsunternehmen, wir müssen wachsen.“ Die Delle durch die Neuausrichtung will er schnell verschwinden lassen.

Dabei helfen könnten neue Angebote. „Aktuell bieten wir nur neue Produkte an“, sagt Behlau. „Aber als nächstes müssen wir auch Heizungs- oder die Fensterreparatur anbieten.“ Diese Reparaturen würden allerdings in den Bereich fallen, wo My-Hammer derzeit die Markthoheit bei der Handwerkervermittlung hat, auch wenn My-Hammer-Vorsitzende Frese das noch abwägt: „Wir sehen Aroundhome nicht wirklich als Konkurrenten, da wir uns inhaltlich nur wenig überschneiden. Der Markt bietet genug Platz für verschiedene Anbieter.“

Aroundhome-Geschäftsführer Behlau kann sich dagegen vorstellen, My-Hammer zu überholen: „Wir werden Reparaturen und Malerarbeiten irgendwann einfach mit anbieten. Das wird funktionieren, weil wir eine gewisse Größe und einen Bekanntheitsgrad haben werden, bei dem jeder, der an eigenen Haus etwas reparieren oder ausbessern möchte, sofort an uns denkt und sich bei uns ein Angebot einholen wird.“

1400 Azubis und Studierende starten bei Volkswagen

Wolfsburg. Bei Volkswagen haben am Montag bundesweit 1400 Berufseinsteiger ihre Ausbildung oder ihr duales Studium begonnen. Die 389 Frauen und 1011 Männer erlernen einen von sechs kaufmännischen oder 23 technischen Berufen oder absolvieren einen von 19 dualen Studiengängen, wie VW am Montag mitteilte. 85 Nachwuchskräfte haben sich den Bachelor-Abschluss an einer Hochschule zum Ziel gesetzt.

Rund 30 Prozent der Berufseinsteiger im Wolfsburger Volkswagen-Werk sind Frauen, deutschlandweit liegt der Anteil bei 28 Prozent. Die Gruppe der Fachinformatiker und Elektroniker für Automatisierungstechnik (339) stellt bei den technischen Berufen die meisten Berufsanfänger. red

Verhinderter Thyssen-Partner Tata streicht Jobs

Bangalore. Wenige Monate nach der gescheiterten Stahl-Fusion mit Thyssenkrupp setzt die indische Tata Steel bei ihrer europäischen Tochter den Rotstift an. Das Unternehmen kündigte am Montag an, sein Verlusteschreibendes Elektrostahlwerk Orb in Wales zu schließen. Davon könnten bis zu 380 Mitarbeiter betroffen sein. Es sei keine Möglichkeit für einen Weiterbetrieb gefunden worden und nicht zu rechtfertigen, weitere Verluste zu finanzieren, sagte Tata-Steel-Europe-Vorstand Henrik Adam. rtr

In Wolfsburg fahren die meisten Elektro-Autos und Hybrid-Pkw

1,28 Prozent aller Autos sind dort elektrisch betrieben. In Braunschweig 0,67 Prozent. Metropolregion: Dürrtige Modellauswahl ist das Problem.

Von Hannah Schmitz und unsere Agenturen

Wolfsburg. Die meisten Elektro-Autos in einer niedersächsischen Stadt fahren in Wolfsburg – gemessen an allen zugelassenen Pkw. Das geht aus den jährlichen Bestandsdaten des Kraftfahrt-Bundesamts hervor. Insgesamt sind es zum Stichtag 1. Januar dieses Jahres 1771 reine Stromer und Plug-In-Hybride, also Autos, die neben einer Batterie auch noch über einen Verbrennungsmotor verfügen. Der E-Anteil in Wolfsburg, Sitz der VW-Konzernzentrale, liegt damit bei 1,28 Prozent. In Braunschweig ist es knapp die Hälfte, 0,67 Prozent, insgesamt 973 Stromer und Hybride.

Die Zahlen werden durch die Zulassungen von Unternehmen, vor allem von VW, stark beeinflusst, teilte die Metropolregion Hannover-Braunschweig-Göttingen-Wolfsburg am Montag mit. In deren Beritt fahren von rund 2,38 Millionen Fahrzeugen 3989 Autos vollelektrisch, 3977 Pkw als Plug-In-Hybride. Das macht einen Anteil von 0,33 Prozent aus. In der Landeshauptstadt Hannover liegt der Anteil von Stromern bei 0,3 Prozent. Knapp darüber liegt der Landkreis Helmstedt mit 0,31 Prozent Elektro-Autos.

Geringer ist der Anteil nach Angaben der Metropolregion in Peine



Ein Auto lädt am Wolfsburger E-Cube. FOTO: ANJA WEBER / REGIOS24

(0,27 Prozent), Gifhorn (0,25), Wolfenbüttel und Göttingen (0,23 Prozent), Salzgitter (0,21) und Goslar (0,19). Am wenigsten elektrisch fährt man im Bezirk der Metropolregion in Holzminden, hier liegt der Anteil bei 0,15 Prozent mit 37 Stromern und 30 Plug-In-Hybriden.

Wie aus einer Antwort der Bundesregierung auf eine kleine Anfrage der AfD-Fraktion hervorgeht, ist nur ein Drittel der reinen E-Autos in Deutschland in Großstädten zugelassen. Reine E-Autos gelten wegen der begrenzten Reichweite der Batterien und des dichtereren Ladenetzes eher als Angebot für größere Städte. Der Deutsche Städte- und Gemeindebund hatte am Wochenende vor einem Fokus auf Ballungszentren gewarnt. Eine flächendeckende gute Ladeinfrastruktur in ländlichen Re-

gionen könne dem Elektroantrieb zum Durchbruch verhelfen – auch mit zunehmender Reichweite der Fahrzeuge, sagte der Hauptgeschäftsführer Gerd Landsberg.

Rainer Nowak, Geschäftsführer der Metropolregion Hannover-Braunschweig-Göttingen-Wolfsburg, betont, dass die öffentlichen Lademöglichkeiten deutlich zunehmen. „Überall in der Metropolregion werden derzeit neue Säulen errichtet“, sagte er. Zunehmend würden Firmen ihre Betriebsparkplätze mit Ladesäulen ausrüsten. Ende Juli gab es deutschlandweit mehr als 20.500 Ladepunkte, das waren knapp 52 Prozent mehr als vor einem Jahr.

Nowak ist überzeugt, dass der E-Automarkt „nach wie vor“ nicht unter einer geringen Nachfrage leidet, sondern unter einer „dürrtigen“ Modellauswahl. „Im Kleinwagensegment finden Kunden nur ein bescheidenes Angebot“, so Nowak. Angesichts der Steigerung der Zulassungszahlen von bundesweit rund 80 Prozent im laufenden Jahr erwartet er rund 10.000 Elektrofahrzeuge auf den Straßen der Metropolregion. Zum 1. Januar dieses Jahres waren es knapp 8000. Für 2020 sei mit einem sprunghaften Anstieg zu rechnen, da neue Modelle, zum Beispiel der Volkswagen ID, „endlich“ für ein besseres Angebot sorgen würden.

DER VORVERKAUF STARTET!



WINTERTHEATER

2019

**JETZT
TERMIN
VORMERKEN!**

**Vorverkaufsstart am
Mittwoch, 4. September 2019, 9.00 Uhr**

**Sichern Sie sich rechtzeitig
die beliebten Tickets für das
Braunschweiger Wintertheater 2019!**

Hinweis!

Die Konzertkasse verfügt nur über ein begrenztes Ticketkontingent. Daher werden zum Vorverkaufsstart am 4. September die Tickets ausschließlich in unseren Filialen verkauft. Zu einem späteren Zeitpunkt werden freie Ticketkontingente auch über www.konzertkasse.de und über unsere Hotline 0531-16606 angeboten.

KONZERT KASSE