

Allerhand Baustellen

Viele Menschen verschönern in der Corona-Pandemie ihr Zuhause. Handwerksbetriebe profitieren davon. Jubeln können sie dennoch nicht immer; es bleiben viele Probleme

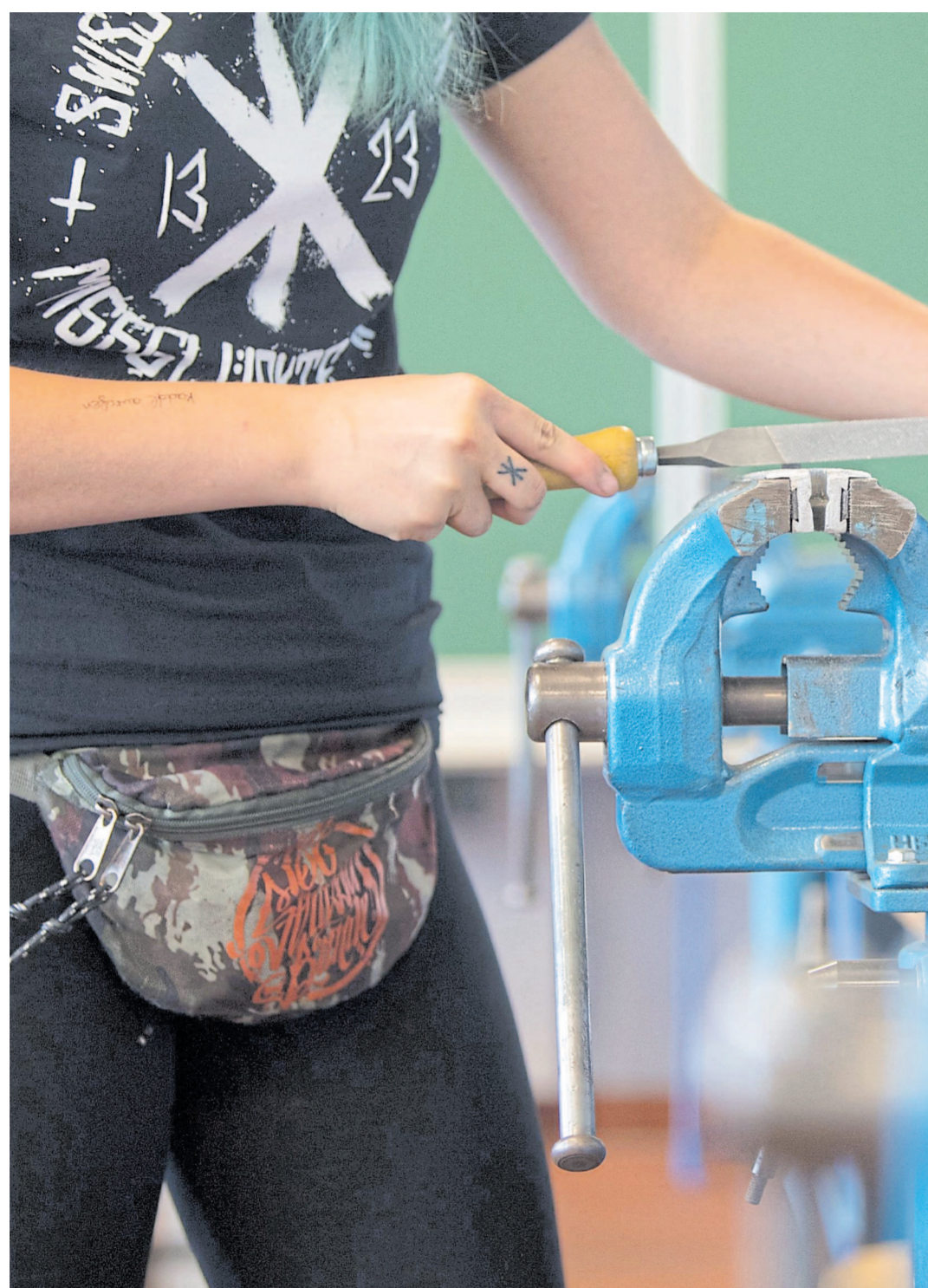
Matthias Leister Malerfachbetrieb

Wir haben in der Pandemie genug Arbeit gehabt. Aber es war organisatorisch aufwendiger als sonst. Wir arbeiten normalerweise viel auf größeren Baustellen, vorrangig an der Renovierung von Bestandsbauten. Doch wegen Corona haben sich viele Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) nicht mehr getroffen, es wurden keine Beschlüsse mehr gefasst, etwa mal eine Fassade zu streichen.



Matthias Leister, Angestellter im Malerfachbetrieb Ewald (Sulzbach), 16 Festangestellte. PRIVAT

So haben wir mehr kleinere Aufträge angenommen. Da sind unsere Maler dann nur ein paar Tage beschäftigt, statt sechs oder sieben Wochen auf einer größeren Baustelle – und das bedeutet mehr Organisation. Die Auftragslage ist für dieses Frühjahr und den Sommer aber gut, wir sind bis Juli verplant. Im Winter läuft das Malergeschäft immer etwas zäher. Wir haben 16 Festangestellte, im Sommer beschäftigten wir inklusive Saisonarbeitern 25 bis 30 Leute. Es ist schwer, Fachkräfte zu bekommen. Mein Chef würde gerne ausbilden, aber es gibt keine Bewerber. Wir haben seit sechs oder sieben Jahren keinen Lehrling mehr gehabt. Wir Handwerker haben offensichtlich beruflich ein schlechtes Ansehen. Vielen jungen Leuten fehlt die Motivation, auch im November draußen zu arbeiten oder ein Dixie Klo zu benutzen. Wenn das so weitergeht, dann werden die Menschen irgendwann ein Jahr warten müssen, wenn sie ihre Fassade gestrichen haben wollen; das wird noch ein heißes gesellschaftliches Thema werden. Der jüngste Mitarbeiter in unserem Betrieb ist schon Mitte 30; wir haben viele Angestellte, die Mitte 50 sind. Was die Preise angeht: Die sind auch für uns stark gestiegen in den letzten Monaten. Dämmungen sind 30 bis 35 Prozent teurer geworden, auch Farben sind teilweise teurer geworden. AUFGEZEICHNET VON NINA LUTTMER



Auszubildende im Handwerk sind dringend gesucht. Manche Betriebe engagieren sogar Headhunter. DPA

David Berger Garten- und Landschaftsbau

Wo soll ich anfangen? Im Garten- und Landschaftsbau hatten wir schon vor der Pandemie viel Arbeit. Daran hat das Virus nichts verändert. Allerdings hat sich die Unsicherheit der Pandemie in den Arbeitsalltag übertragen, vor allem am Anfang, als es ständig neue Regeln gab: Wie viele Leute dürfen im Bauwagen sitzen? Wie viele Leute dürfen zusammen auf die Baustelle fahren? Wie klappt die Zusammenarbeit mit den Kollegen im Homeoffice? Und der Organisationsaufwand hat auch durch den Rohstoffmangel zugenommen. Kunststoff, Holz und Stahl – da gab es bei allen Zulieferern Engpässe. Wir haben das alles aber in den Griff bekommen. Heute sind es vor allem Quarantänefälle, wegen denen wir immer wieder umplanen müssen.



David Berger, Geschäftsführer von Gramenz Garten- und Landschaftsbau (Wiesbaden), 200 Beschäftigte. PRIVAT

Gerade beim Thema Holz war das Problem bekannt, und wenn man gegenüber Stammkunden seine Kosten offengelegt hat und gesagt hat „Hey, das passt nicht, lass uns darüber reden“, dann ging das manchmal. Die Kommunikation

mit Kunden ist komplexer geworden. Früher hat man einen Termin gemacht und sich eine Woche später persönlich auf der Baustelle getroffen. Heute läuft alles über Teams oder das Telefon. Das stresst, wir müssen schneller reagieren. Sonst entsteht eine schlechte Stimmung. Auch ein Teil der Mitarbeiter – insgesamt haben wir 200 Leute – ist ins Homeoffice gegangen. Das hat trotz Reibungsverlusten gut geklappt. Unsere Leute auf den Baustellen und in der Logistik aber nicht – die haben durchgearbeitet. Was schwer vermittelbar ist, wenn in Nachrichten von Lockdowns und vom Zuhausebleiben die Rede ist. Aber die Baubranche ist in ihrer Berichterstattung ausgeklammert worden. AUFGEZEICHNET VON STEFFEN HERRMANN

Axel Grewelding Fliesenlegerei

Bevor die Corona-Krise begann, habe ich vor allem Badsanierungen in Privathaushalten gemacht. Der erste Lockdown hat mir extrem zugesetzt: Die Leute wollten keine Handwerker mehr im Haus haben. Ich habe dann umgesteuert auf Neubauten. Die Auftragslage ist gut, wer mich jetzt braucht, muss zwei bis drei Monate warten. Vor der Pandemie waren es eher vier Wochen. Verbrauchsmaterialien, vor allem Fliesenkleber, sind im vergangenen Jahr um 25 Prozent teurer geworden und eine weitere Preiserhöhung von acht bis zehn Prozent ist absehbar. Das ist den Kunden schwer erklärbar, dass sie alleine für Verbrauchsmaterialien in ihrem Bad 1000 Euro zahlen sollen. Dann gibt es einen extremen Preiskampf. Das war schon vor



Axel Grewelding, Angestellter von BenCas Fliesen (Bergisch Gladbach), ein Mitarbeiter. PRIVAT

Mitte letzten Jahres sagte mir mein Lieferant, dass Material auf Dispersionsbasis, also etwa Abdichtungen, knapp werden. Ich habe mich dann sofort eingedeckt. Inzwischen arbeite ich auch wieder in Bestandsbauten. Meine Region war stark von dem Hochwasser betroffen. Da hatten wir Handwerker viel zu tun. AUFGEZEICHNET VON NINA LUTTMER

Wartezeiten verlängern sich wegen Rohstoffmangels

Wer einen Elektriker oder eine Schreinerin zur Unterstützung sucht, muss oft lange Wartezeiten in Kauf nehmen. Ausbaubetriebe waren laut dem letzten ausführlichen Konjunkturbericht des Zentralverbands des deutschen Handwerks (ZDH) vom November 2021 im Schnitt auf 10,9 Wochen ausgebucht. Wartezeiten verlängern sich auch wegen der Lieferengpässe bei vielen Rohstoffen. Das belastet die Handwerksunternehmen, die arbeiten möchten – aber denen die entsprechenden Materialien fehlen. Zudem leidet das Handwerk stark unter einem Mangel an Fachkräften. Auch die stark steigenden Preise machen den Firmen zu schaffen: Ein Angebot, das der Kundschaft heute gemacht wird, kann wegen der stark steigenden Kosten für Materialien Wochen darauf schon unwirtschaftlich für den Betrieb sein. Einige Unternehmen arbeiten daher inzwischen mit Preisgleitklauseln, so dass sie die erhöhten Kosten ohne Nachverhandlungen an die Kundschaft weitergeben können. Die Frankfurter Rundschau hat mit mehreren Handwerksbetrieben aus dem Bereich Bau- und Ausbau über ihre Situation gesprochen. nl

Florian Kramwinkel Schreinerei

Wir arbeiten ja viel mit Holz – das hat sich im vergangenen Jahr extrem verteuert. Jetzt ist das Material immerhin wieder zu kriegen. Die Preise aber liegen weiter auf einem hohen Niveau. Bei Elektrogeräten wie Geschirrspülern oder Kochfeldern ist es aber nach wie vor schwierig mit den Lieferzeiten, weil Komponenten wie Chips weltweit fehlen. Aktuell kann es da bis zu 14 Wochen dauern, bis die Bestellungen eintreffen. Als größeres Unternehmen beteiligen wir uns auch an umfangreicheren Ausschreibungsverfahren, die sich länger hinziehen. Da kann die Teuerung schon zum Problem werden. Wenn sie vor mehr als einem Jahr ein Angebot gemacht haben, dann nach einigen Monaten den Zuschlag bekommen und jetzt das Material einkaufen, dann werfen Preissteigerung von bis zu 30 Prozent die ganze Kalkulation über den Haufen – ohne dass wir die Möglichkeit haben, die Mehrkosten auch direkt weiterzugeben. In einer öf-



Florian Kramwinkel, Geschäftsführer der Schreinerei Kramwinkel (Mühlheim), 50 Beschäftigte. PRIVAT

Da wir zwei Standbeine haben, sind wir bislang ganz ordentlich durch die Pandemie gekommen. Beim Ausbau von gewerblichen Objekten wie Hotels sind uns zwar Aufträge weggebrochen oder aufgeschoben worden. Dafür hatten wir etwa ein Fünftel mehr an Geschäft mit Privatkunden. Man merkt, dass es sich die Leute zu Hause schön machen wollen und Geld ins Heim stecken. Wir haben bei uns in jedem Lehrjahr zwei Auszubildende in der Schreinerei und eine Kraft im Kaufmännischen. Das ist für uns

Claudia Reichelt Dachdeckerei

Die seit längerem bestehenden Materialengpässe haben uns natürlich auch getroffen. Wir sind aber sehr zeitig dazu übergegangen, unser Material vorzubestellen, so dass wir die Situation recht gut bewältigen konnten. Hin und wieder sind Dinge wie Wärmedämmung oder Holz schwer zu bekommen, aber auch das konnten wir rechtzeitig in größerem Umfang ordern, um unseren Lagerbestand zu halten. Die Vorfinanzierung war nicht immer einfach – die Preise haben teilweise ja kräftig angezogen. Unsere Kostenvorschläge haben wir aber gehalten, auch wenn wir finanzielle Abstriche machen mussten. Es entspricht nicht unserer Philosophie, Kunden gegenüber nachträglich die Konditionen zu verschlechtern. Jetzt aber haben wir auch Gleitklauseln in unseren Angeboten und weisen darauf hin, dass wir Tagespreise angeben. Man merkt deutlich, dass die Menschen in der Pandemie verstärkt in ihre Häuser investieren und Renovierungen angehen. Im



Claudia Reichelt, Geschäftsführerin von DWA Reichelt (Offenbach), 13 Beschäftigte. PRIVAT

Leider können wir schon seit ein paar Jahren unsere Lehrstellen mangels Bewerber nicht immer besetzen. 2021 haben wir immerhin wieder einen jungen Mann für eine Ausbildung gewinnen können. Bei uns bekommt eigentlich jeder eine Chance, der für die Arbeit auf dem Dach Interesse zeigt. In einem zweiwöchigen Praktikum können sowohl Interessenten als auch wir feststellen, ob der Job etwas für sie ist und wir, ob die Person zu uns passt. Bei Wind und Wetter auf Dächern, das muss man aushalten können. Im Som-

Beliebteste Handwerksberufe bei Männern 2020

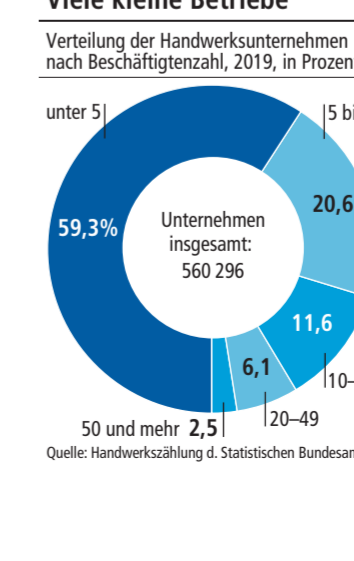
Beruf	Anzahl der männlichen Auszubildenden
Kraftfahrzeugmechatroniker	60 071
Elektroniker Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik	38 476
Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik	36 751
Tischler	15 395
Metallbauer Fachrichtung Konstruktionstechnik	13 779
Maler und Lackierer Fachrichtung Gestaltung und Instandhaltung	12 120
Zimmerer	8793
Maurer	8357
Land- und Baumaschinenmechatroniker	7861
Dachdecker	7781

Quelle: Zentralverband Deutsches Handwerk

fentlich Ausschreibung, an der wir uns jüngst beteiligt haben, war dann immerhin eine Gleitklausel für mögliche Preisanstiege enthalten. wichtig und das Fundament, um auch in Zukunft qualifizierte Leute zu haben. Denn am Markt Fachkräfte zu finden, ist richtig schwer. Das merken wir gerade bei der Suche nach einem Bauleiter und von Technikern. Zum Glück haben wir viele Bewerbungen für unsere Lehrstellen. Auch deshalb, weil wir eng mit den Schulen in der Region kooperieren. Sie müssen aber nicht nur die jungen Leute gewinnen, sondern auch schon früh die Eltern. Es muss ja nicht jeder studieren. Auch im Handwerk kann man ordentlich verdienen. Ein Meister zum Beispiel bekommt mehr als eine angestellte Architektin. Eine wichtige Zielgruppe sind für uns auch Studienabbrecher, die merken, dass sie lieber praktisch arbeiten wollen. Jugendliche sprechen wir auch über Social Media an, sind auf Facebook und Instagram aktiv und wollen in diesem Jahr mit Pinterest und Youtube starten. AUFGEZEICHNET VON TOBIAS SCHWAB

mer werden es auf einem Flachdach schon mal bis zu 60 Grad. Und schwindelfrei müssen Dachdecker natürlich sein. Entscheidend ist vor allem die Motivation. Motivation ermöglicht es selbst Auszubildenden mit schlechtem Schulabschluss, die Ausbildung zu schaffen und den Weg erfolgreich weiterzugehen. Uns ist es wichtig, dass sich unsere Beschäftigten qualifizieren und dann auch ordentlich entlohnt werden. Deshalb zahlen wir auch nach Tarif. Um Nachwuchs zu rekrutieren haben wir auch schon einmal einen Headhunter eingeschaltet, der junge Schulabgänger über soziale Netzwerke oder auch Schulen direkt angesprochen hat. Das war leider nicht von Erfolg gekrönt. Auch im Rahmen eines Projektes des Fußballvereins von Kickers Offenbach für benachteiligte Jugendliche haben wir schon auf uns aufmerksam gemacht. Über diese Aktion konnten wir immerhin einen Azubi für uns gewinnen. AUFGEZEICHNET VON TOBIAS SCHWAB

Viele kleine Betriebe



5,62

MILLIONEN

Menschen in Deutschland arbeiten in einem Handwerksberuf

Theo Baumstark Sanitärbetrieb

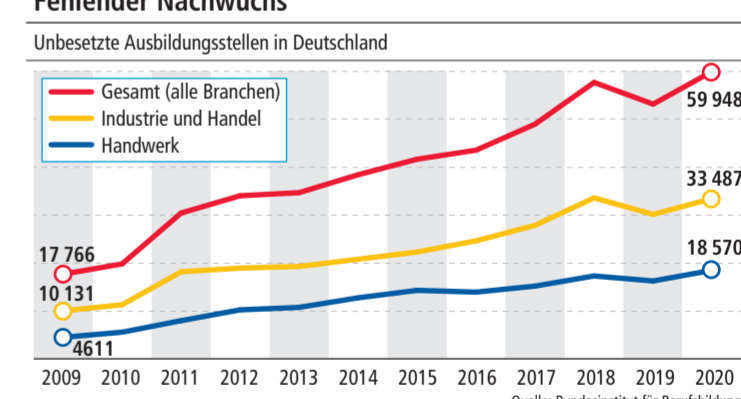
Zur Zeit brummt der Laden. Ich bin Geschäftsführer eines Betriebs für Haustechnik (Heizung, Sanitär, Elektro) und den Ausbau von Badezimmern mit rund 90 Mitarbeitern in Wiesbaden. Corona-Fälle gibt es hin und wieder, zur Zeit spielt aber vor allem die Quarantäne eine große Rolle. Viele unserer Beschäftigten haben Kinder, die in den Kindergarten oder in die Schule gehen, und weil es dort regelmäßig Ausbrüche gibt, sind einige Mitarbeiter immer mal wieder in Quarantäne. Das nervt und macht uns zu schaffen. Gleichzeitig sagen auch Kunden Termine ab, weil sie infiziert oder in Quarantäne sind. Das wirft unseren engen Terminplan noch mehr durcheinander. Die Lieferkettenprobleme treffen auch uns. Wir können viele Kessel nicht liefern, weil Chips fehlen. Ein anderes Beispiel sind Heizungskörper. Auf die musste man auch früher ein bisschen warten, aber inzwischen sind es Lieferzeiten von neun Monaten oder einem Jahr. Ein weiteres Problem: Die Preissteigerungen. Das trifft mich auch ganz persönlich. Wir haben zwei Baustellen mit Preis-



Theo Baumstark, Geschäftsführer von Baumstark Haustechnik (Wiesbaden), rund 90 Beschäftigte. PRIVAT

Gleichzeitig steigen die Löhne, wenn auch nicht unbedingt wegen der Pandemie. Handwerker sind begehrt, und bekommen von Headhuntern auch schon mal 5000 Euro Kopfgeld für den Jobwechsel. Ein normaler Handwerker hat ein Jahresgehalt von knapp 50 000 Euro. Das ist nicht wenig und die Lohnkosten werden weiter steigen, es geht ja auch darum, die Leute zu halten. AUFGEZEICHNET VON STEFFEN HERRMANN

Fehlender Nachwuchs



Beliebteste Handwerksberufe bei Frauen 2020

Beruf	Anzahl der weiblichen Auszubildenden
Friseurin	12 820
Kauffrau für Büromanagement	6664
Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk Fachrichtung Bäckerei	6567
Augenoptikerin	5223
Konditorin	3033
Zahntechnikerin	2933
Tischlerin	2523
Kraftfahrzeugmechatronikerin	2326
Malerin und Lackiererin Fachrichtung Gestaltung und Instandhaltung	2196
Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk Fachrichtung Fleischnerei	1836

Quelle: Zentralverband Deutsches Handwerk