

7. Internationales SHK-Fortbildungsseminar

Risiken erkennen – Chancen nutzen

Die Welt des Handwerks ist im Wandel. Neue Chancen, aber auch Risiken tun sich auf: Welche Auswirkungen hat der Euro, sind Wärmelieferung und Contracting eine Alternative zum klassischen Heizungsbau? Diese und weitere Themen standen vom 21. bis zum 28. Februar auf dem Programm des 7. Internationalen Fortbildungsseminars für das SHK-Handwerk auf Teneriffa.

Auch das mittelständisch strukturierte Handwerk steht“, so betonte der ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach in seinem Einführungsvortrag vor den über 100 Seminarteilnehmern, „zu Beginn des kommenden Jahrtausends vor einschneidenden

Veränderungen. Bisher galt vor allem das Handwerk in Krisenzeiten als stabilisierender Faktor auf dem Arbeits- und Lehrstellenmarkt. Die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit macht sich nun aber auch beim Konsumverhalten der Privathaushalte bemerkbar. Davon ist das Handwerk unmittelbar betroffen. Kennzeichnend für die Krise ist die große Zahl der Pleiten: Allein im vergangenen Jahr nahmen die Konkurse in Deutschland um sieben Prozent zu. Weit über die Hälfte davon – etwa 60 Prozent – entfielen auf die Bauwirtschaft.“

Licht und Schatten

Dem stünden, so von Bock und Polach, aber auch positive Aspekte gegenüber. Nicht nur der nach wie vor florierende Einfamilienhausbau, sondern auch die Modernisierung von haustechnischen Anlagen im Altbestand, und hier besonders die Heizungsanlagen, böten speziell dem SHK-Handwerk noch auf



ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach stellte die Referenten vor

mehrere Jahre erhebliche Auftragspotentiale. So seien allein 4,7 Millionen veraltete Heizkessel erneuerungsbedürftig. Tatsächlich sei den wenigsten Hausbesitzern bekannt, daß Kessel mit einer Leistung von mehr als 11 kW bis zum 31. Dezember dieses Jahres per Gesetz einer Einstufungsmessung zur Feststellung der Schadstoffemissionen unterliegen. Das SHK-Handwerk dürfe sich dabei aber nicht auf den Schornsteinfeger verlassen, sondern müsse selbst aktiv werden. Der ZVSHK habe deshalb entsprechende Arbeitshilfen erstellt, die von den In-

nungsmitgliedern bei den Landesfachverbänden angefordert werden können.

Konzertierte Aktionen

Zur Unterstützung der Mitgliedsbetriebe der SHK-Organisation führt der ZVSHK in den kommenden Monaten eine breit angelegte Werbe- und Aufklärungsaktion zum Thema Heizungserneuerung durch, Energieeinsparung und Umweltschutz. Hier lautet das Motto „zeigen Sie ihrer alten Heizung die gelbe Karte“. In ihrem Zentrum steht eine Infoline, die für



Für Bärbel Schumacher, Freialdenhoven, war das diesjährige Teneriffa-Seminar die Premiere. „Mich reizen besonders die Möglichkeiten der modernen Datenverarbeitung für das Handwerk. Hier kann ich in aller Ruhe einmal damit experimentieren, mich ausführlich beraten lassen.“



Hans-Dieter Delahaye, Bonn, ebenfalls zum ersten mal in Teneriffa dabei: „Einmal möchte ich natürlich wissen, was der ZVSHK auf der ganz praktischen Ebene für die Mitgliedsbetriebe tut, wobei mein besonderes Interesse dem Thema Marketing gilt. Ganz wichtig ist auch, daß die Teilnehmer ein Gefühl für Kollegialität entwickeln.“

Anfragen zur Verfügung steht. Interessierte Anrufer erhalten neben weiteren Informationen die Anschriften der nächstgelegenen Innungsbetriebe und können sich direkt mit dem Betrieb ihrer Wahl in Verbindung setzen.

In die gleiche Richtung zielt der „Initiativkreis Erdgas und Umwelt“, der rund 3,5 Millionen Mark für ihre Kampagne „die CO₂-Reduzierer“ bereitstellte. Schon jetzt zeigt sich, daß die Endverbraucher auf diesen Slo-



Was bedeutet der Euro für das Handwerk? So lautete das Thema von Dr. Bernd Kubista

gan ausgesprochen positiv reagieren. Parallel dazu intensiviert auch die Ölseite ihre Marketingaktivitäten. Federführend ist hier das Institut für wirtschaftliche Ölheizung IWO, das sich als zuverlässiger Partner des Handwerks erweist, speziell dann, wenn es um die Abwehr von handwerksfeindlichen Aktivitäten kommunaler Energieversorger geht. Ein Beispiel hierfür sei

das gemeinsame Pilotprojekt des Heizölhandels mit dem SHK-Handwerk in Bremen, über das in den vergangenen Monaten ausführlich berichtet wurde.

Perspektiven entwickeln

Der bestehende Modernisierungsbedarf darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, daß auch dieses Auftragspolster einmal abgearbeitet sein wird. Die Herausforderung für die Zukunft lautet, so von Bock und Polach,

rechtzeitig Alternativen zu entwickeln. Tatsächlich böten Techniken wie etwa die thermische Solarenergienutzung, der Bau von Anlagen zur Regenwassernutzung aber auch die kommende Energiesparverordnung 2000 und das Niedrigenergiehaus ein beachtliches Potential für das SHK-Handwerk, das es zu nutzen gelte.

Positiv sei außerdem zu vermerken, daß sich die Wogen um die Neuordnung der Anlage A der Handwerksordnung nun endlich gelegt haben. So sei die Existenz des Klempnerhandwerks als eigenständiges Gewerk ohne Einschränkungen bestätigt worden. Die Zusammenlegung der Berufszentralheizungs- und Lüftungsbauer mit dem Gas- und Wasserinstallateur ermögliche den Betroffenen eine Verbreite-

rung ihrer Tätigkeit. Umwälzende Neuerungen im Bereich der Berufsausbildung seien in unmittelbarer Zukunft nicht erforderlich. „Das SHK-Handwerk“, so stellte der ZVSHK-Hauptgeschäftsführer fest, „hat die neue Situation ohnehin schnell und ausgesprochen flexibel angenommen und damit seine Fähigkeit zur schnellen Reaktion auf Veränderungen unter Beweis gestellt.“

Heißes Eisen Wärmelieferung

Eine solche Flexibilität erfordert auch die Veränderung des Wärmemarktes. „Stichworte wie Niedrigenergiehaus und Energiesparverordnung 2000 machen deutlich“, so Andreas Müller vom ZVSHK in seinem Referat zum Thema Energiemanagement – Wärmelieferung/Contracting, „wohin die Reise geht: Obwohl die Individualheizung mit Brennwertgeräten zweifellos das derzeit sparsamste und umweltfreundlichste Heizsystem ist, müssen sich die Betriebe der Branche auf neue Herausforderungen einstellen.“ Zwar sehe sich das Handwerk ständig mit zusätzlichen Anbietern von Energiedienstleistungen konfrontiert, die bis hin zur Wartung und Reparatur auch handwerkliche Leistungen verkaufen. Doch zu solchen Komplettangeboten sei auch das Handwerk durchaus imstande. Ein Arbeitskreis Wärmelieferung, vor etwa einem Jahr unter Federführung des Zentralverbandes gegründet, un-

tersucht jedenfalls bereits erfolgversprechende Modelle für dieses Arbeitsgebiet, um Arbeitshilfen für interessierte Betriebe zu erstellen.

Sie werden in einem Leitfaden zusammengefaßt, der von der grundsätzlichen Erklärung über die verschiedenen Formen der



Eine Fülle von Anregungen und Tips zum Thema Marketing für das SHK-Handwerk gab Dr. Bernd Dornach

Energielieferung über konkrete Arbeitshilfen bis hin zu Musterverträgen enthält. „Wer Heizungen verkaufen, sie montieren, warten und reparieren kann“, so Müller, „der kann auch die Lieferung der erforderlichen Energie übernehmen und die Finanzierung organisieren. Das ist keine Zauberei, sondern nur eine Frage der Information und der Vorbereitung.“ Sein Angebot an die Seminarteilnehmer, sich direkt an der Arbeit der ARGE-Wärmelieferung zu beteiligen, fiel auf fruchtbaren Boden. Eine ganze Reihe der anwesenden



Claudia Ihle, Wolfsburg: „Es gibt im ganzen Programm kein Thema, das ich für überflüssig halte. Das gilt nicht nur für die kaufmännische und betriebswirtschaftliche Seite, sondern auch für neue technische Entwicklungen. Schließlich erwarten die Kunden auch von der mitarbeitenden Ehefrau, daß sie qualifizierte Auskünfte geben kann.“



Lothar Bierkandt, Neubrandenburg: „Als Inhaber eines Handwerksbetriebes muß man auf jedem Gebiet fit sein. Das gilt für das Thema Marketing ebenso wie für neue Techniken, für Mitarbeiterführung und die Möglichkeiten der Datenverarbeitung im Handwerk. Auf allen diesen Gebieten wird hier etwas geboten.“

Heizungsbauer meldete sich direkt zu einem Arbeitstreffen in St. Augustin an.

Beraten hilft verkaufen

Einen direkten Zusammenhang damit hatte auch das folgende Referat, in dem Joachim Weinhold, Geschäftsführer Technik im ZVSHK, den Zusammenhang zwischen Energieberatung und Auftragsakquisition aufzeigte. „Aktuelle Anlässe für ein solches Beratungsgespräch, das unmittelbar zu einem Auftrag führen kann“, so Weinhold, „gibt es derzeit genug: Sei es das Versagen einer haustechnischen Anlage, der Heizung etwa, oder eine Terminsetzung durch den Gesetzgeber, wie die Pflicht zur Einstufungsmessung und die Nachrüstpflicht bei Mängeln. Die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg ist natürlich, daß der Kunde von der Kompetenz seines Handwerkers überzeugt ist.“

Welche Hilfen, vor allem für die Energieberatung, den Innungsmitgliedern zur Verfügung stehen, führte Weinhold anschließend aus: Sie reichen von Musterbriefen für die Kundenansprache und Checklisten für die Heizungsanalyse vor Ort bis hin zum Handbuch Energieberatung des ZVSHK. Unterstützung bei der Energieberatung bieten aber auch Hersteller von Heizungsanlagen und Energieversorger mit eigens erstellten Computerprogrammen zu Energiebedarfsberechnung an. Bei einer Überprüfung einiger dieser Program-

me durch den ZVSHK wurden jedoch erhebliche Unterschiede bei den ermittelten Ergebnissen festgestellt. Der Zentralverband wird deshalb alle existierenden Programme analysieren und sie, entsprechend ihrer Tauglichkeit für die Praxis bewerten. Unabhängig davon, kündigte Weinhold an, will der ZVSHK in absehbarer Zeit ein eigenes, energieträger- und produktneutrales Beratungsprogramm speziell für das SHK-Handwerk anbieten.

Computer im Handwerk

Die ausgewogene Kombination von Theorie und Praxis wird von den Teilnehmern der Teneriffa-Seminare immer wieder als Grund genannt, diesen Termin nun schon seit Jahren wahrzunehmen. Kein Wunder also, daß die Arbeitsplätze an den Kleincomputern während der nachmittäglichen Workshops heiß begehrt sind. Aber es zeigt sich auch, daß dieses moderne Werkzeug der Betriebsführung noch längst nicht in allen Unternehmen optimal genutzt wird. So reichte die Palette der von den Experten der Software-Firma Markert Welfens und Partner betreuten Kurse vom Windows-Führerschein für Anfänger bis hin zur Badplanung in 3D-Animation.

Workshop Energieberatung

Wer dem Besitzer eines Eigenheimes den echten Energiebe-

darf berechnen kann, der hat auch meist den Auftrag für eine Heizungsanierung oder Erneuerung in der Tasche. Ein entsprechendes Computerprogramm, vom langjährigen ZVSHK-Partner MW-Software für die Ruhrgas Aktiengesellschaft entwickelt, stand deshalb im Mittelpunkt eines der Workshops und konnte von den Teilnehmern



Pro und Contra Systembindung: Anschaulich demonstrierte Joachim Weinhold die Vor- und Nachteile



unter professioneller Anleitung ausprobiert werden. Unter der neuen Windows-Oberfläche sind dabei die alten und neuen Wärmezeuger vergleichbar. Nach Eingabe der technischen Daten von Wandkonstruktion und Fläche, der zu beheizenden Wohnfläche, der gewünschten

Temperatur, des Bedarfs an Warmwasser und der Qualität der Wärmedämmung des Gebäudes, erscheinen per Mauseklick praktikable sowie verständliche Vorschläge zur Optimierung des gesamten Systems Wärmezeugung auf dem Bildschirm. Die Ergebnisse in entsprechende Textprogramme zur Erstellung einer Präsentation oder in ein kaufmännisches Angebot zu übernehmen, ist dann nur noch ein Kinderspiel.

Katalog auf CD-ROM

Jeder Kunde will erst sehen, was er kaufen soll. Nicht selten nehmen deshalb die Kataloge der

unterschiedlichen Hersteller eine halbe Regalwand im Büro ein – und sie müssen ständig aktualisiert werden. Doch das kann schon bald Vergangenheit sein: Tausende von Artikeln im Bild und mit Preis lassen sich mit dem auf einer kleinen silbernen Scheibe gespeicherten System



Helga Müller, Lotte: „Weiterbildung im Handwerk wird meist nur für Männer gemacht, das ist hier anders. Für mich sind die Themen Marketing und Zeitplanung besonders interessant, weil ich mir ganz persönlich etwas davon verspreche. Warum wird eigentlich so selten etwas ganz speziell für uns Frauen im Handwerk angeboten?“



Marion Loch, Longkamp: „Als Geschäftsführerin muß ich mich besonders um die Finanzen kümmern. Da kommt mir der Vortrag zum Thema Euro genau recht. Mein zweiter Schwerpunkt sind die Workshops über Computereinsatz bei der Badplanung und im Konstruktionsbüro. Da sehe ich Perspektiven für das Handwerk.“

online abrufen. Produziert von MW-Software im Auftrag der Firma Mannesmann könnte dieser Winzling schon bald Berge von Papier ersetzen. Und wie es funktioniert, das konnten die Teilnehmer des Workshops „Daten austausch im Verbund – Bildpreisliste – Industrie-Großhandel-Handwerk“ auf Teneriffa schon einmal ausprobieren.

CAD im Handwerk

Was in den Konstruktionsbüros der professionellen Planer schon längst selbstverständlich ist, das steht nun auch den SHK-Betrieben zur Verfügung: Ein Computerprogramm für die Erstellung von kompletten Installationsplänen für haustechnische Anlagen. Mit der Maus als Zeichenstift und per Klick konnten die Teilnehmer dieses Workshops Leitungen und Rohre, Querschnitte, Heizkörper, Sanitärinstallationen und so fort in den vorgegebenen Grundriß eines Gebäudes einfügen. Ein spezielles Programm führte die erforderlichen Berechnungen aus und ergänzte die Zeichnung mit den technischen Daten der zu installierenden Elemente. In der Praxis enthält der anschließend ausgedruckte Plan damit alle Angaben, die die Monteure vor Ort benötigen.

Der Euro kommt – was tun?

Noch rechnet Europa in Mark und Schilling, Pfund, Franc,



Das Tagungsbüro leiteten die ZVSHK-Organisationsspezialisten Lisa Mohren und Anne Schumacher

Lire, Drachmen, Kronen, Gulden, Peseten oder Escudos. Doch bereits in weniger als 300 Tagen sind diese Währungen Auslaufmodelle. Nicht nur im grenzüberschreitenden Geldverkehr, sondern auch auf Rechnungen und Überweisungen zwischen Lieferanten und Kunden regiert dann der Euro. Was das für das SHK-Handwerk bedeutet, darüber berichtete Dr. Bernd Kubista, Leiter der Volkswirtschaftlichen Abteilung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken in Bonn.

„Für die Umstellung der Währungen gibt es einen festen Zeitplan“, so Kubista. „Am 1. Januar 1999 beginnt die Übergangsphase, die bis zum 31. Dezember 2001 läuft. Spätestens dann werden alle Banken und Sparkassen, aber auch die Fi-

nanzämter, die Kranken- und Rentenversicherungsanstalten alle Konten auf Euro und Cent umgestellt haben. Ab dem 1. Januar des Jahres 2002 geben Banken und Sparkassen nur noch Euro-Banknoten aus und spätestens ab dem 1. Juli des gleichen Jahres gilt die Mark nicht mehr als offizielles Zahlungsmittel. Natürlich kann man seine alten Banknoten und Münzen auch noch danach bei der Bank umtauschen, niemand muß befürchten, das alte Geld sei dann nichts mehr wert.“

Nicht zu lange warten

Viele Firmen, vor allem die europaweit operierenden Unternehmen, beginnen bereits früher mit der Umstellung. Bei Siemens beispielsweise gilt der Euro bereits ab dem 1. Oktober 1999 als Hauswährung. Dem Handwerk empfiehlt Kubista: „Setzen Sie sich mit ihren wichtigsten Geschäftspartnern in Verbindung und fragen, wie man es dort mit dem Euro hält. Auch

bei der Neuanschaffung von Computern oder Software muß man darauf achten, daß diese bereits Euro-geeignet sind. Grundsätzlich gilt, je früher man sich mit dem Thema und dessen praktischer Umsetzung beschäftigt, je reibungsloser funktioniert die Umstellung.“

Für den bargeldlosen Zahlungsverkehr ist zu beachten: Mit Beginn der Umstellungsphase müssen alle Beträge auf Überweisungen und Schecks eindeutig entweder als DM oder als Euro gekennzeichnet sein. Ist ein Scheck oder eine Überweisung auf DM ausgestellt, so erfolgt bei der Bank automatisch die Umrechnung auf Euro. Auch Wertpapiere, Aktien und festverzinsliche Anleihen beispielsweise, werden ab dem 1. Januar 1999 in Euro notiert und gehandelt.

Dauerbrenner Marketing

Bevor eine Rechnung geschrieben oder ein Scheck ausgestellt werden kann, gilt es jedoch erst einmal Kunden zu gewinnen und Leistung zu verkaufen. Und hier kämpft das Handwerk an zwei Fronten zugleich: Während immer mehr industrielle Anbieter handwerklicher Leistungen auf den Markt drängen, steht die Schwarzarbeit so hoch im Kurs wie nie zuvor. „Eine Umfrage bestätigt“, so stellte Dr. Bernd Dornach fest, „daß besonders die kaufkräftigen Kunden Schwarzarbeiter bevorzugen. Fragt man nach den Gründen, so lautet die Antwort: Das Handwerks ist unflexibel, unpünktlich und vor allem zu teuer.“

Tatsächlich kann kein reelles Handwerksunternehmen mit den Stundensätzen eines Schwarzarbeiters konkurrieren, wohl aber mit seinem Know-how, mit qualifizierter Beratung und individueller Leistung. „Nutzen Sie den Trend der Nachfrage nach Wohnqualität, nach dem hohen



Vom Führerschein für Windows über CAD und Zeichnen am Bildschirm bis hin zur Wärmebedarfsberechnung per Computer lautete das Angebot der Workshops

Drei Ehepaare waren bereits zum siebten mal, also von Anfang an in Teneriffa dabei. Dafür gab es vom Veranstalter einen Blumenstrauß



Gebrauchswert haustechnischer Anlagen, nach Wohnkomfort und der steigenden Nachfrage nach umweltfreundlicher Haustechnik“, so die erste Aufforderung des Marketing-Experten an die SHKler.

Markenzeichen Handwerk

Ein zweites Pfund des Handwerks sind gut ausgebildete, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter. Aber auch hier ist Stillstand gleich Rückschritt. „Ist ein Kunde mit der Leistung Ihrer Monteure zufrieden, dann erhalten Sie auch den nächsten Auftrag. Fragen Sie deshalb nach, suchen Sie auch nach Beendigung der Arbeit das persönliche Gespräch mit dem Kunden und nutzen Sie die dabei gewonnenen Erkenntnisse zur Mitarbeiterschulung und Mitarbeitermotivation.“

Nicht nur Leistung und Preis entscheiden über den Erfolg am Markt. „Kreativität, so heißt das Zauberwort“, mahnte Dornach. „Erarbeiten Sie sich eine eigene, ganzheitliche Marketingstrategie. Positionieren Sie sich als Fachmann auf Ihrem Gebiet, bieten Sie Komplettlösungen mit festen Preisen an und nutzen Sie Ihren Informationsvorsprung, um sich als Berater unentbehrlich zu machen. Das Handwerk muß als Markenzeichen einen

höheren Stellenwert als die Marke des von Ihnen verkauften und eingebauten Produktes bekommen.“

Neue Wege für SHK

Erfahrungen austauschen und neue Anregungen für den eigenen Betrieb bekommen, auch diese Gründe bewegen viele Handwerker immer wieder, am Internationalen Fortbildungsseminar für das SHK-Handwerk auf Teneriffa teilzunehmen. Ein Höhepunkt der Veranstaltung war deshalb die Podiumsdiskussion über brandaktuelle Themen: Hat der dreistufige Vertriebsweg im Zeitalter der Baumärkte und der Do-it-yourself-Bewegung noch eine Chance, Vernichten die Kosten für handwerkliche Qualitätsarbeit Betriebe und Arbeitsplätze und welche Perspektiven bieten Kooperationsmodelle?

Speziell beim letztgenannten Thema zeichnet sich ein Umdenken bei vielen der bisher strikt auf Unabhängigkeit bedachten kleineren Betriebe ab. Erfolgreiche Modelle belegen, daß sich solche Arbeitsgemein-

schaften vor allem dann bewähren, wenn neue und investitionsintensive Technologien zur Diskussion stehen oder sich schwerwiegende Marktveränderungen ankündigen. Der ZV-SHK hat deshalb eine Reihe von Kriterien entwickelt, die bei der Gründung oder dem Eintritt in eine solche Kooperation beachtet werden sollten. Sie reichen von der Definition der Arbeitsgebiete über die Kalkulation der zunächst erforderlichen Investitionen für die Einrichtung von gemeinsamen Geschäftsräumen und eventuell erforderliches zusätzliches Personal bis hin zur betriebswirtschaftlichen Umsatz- und Ertragsplanung.

Systembindung – Pro und Kontra

Das Handwerk ist nicht nur selbst auf der Suche nach neuen Märkten, seine Betriebe sind auch der Markt für eine kaum noch überschaubare Anzahl von Anbietern von Ausrüstung und Geräten, vom Computer über Fahrzeuge bis hin zum Installationsmaterial. Kein Wunder, daß die Hersteller von Armaturen, Rohren, Fittings, Sanitärkeramik, Pumpen, Steuerungen und – und – und, ihre Produktpalette am liebsten komplett und exklusiv verkaufen. Welche Vorteile – aber auch welche Nachteile eine solche Systembindung haben kann, machte

schließlich Joachim Weinhold in einem Pro-und-Kontra-Vortrag deutlich.

Danach hat die Systembindung zwar unübersehbare Vorteile, beispielsweise wenn es um Gewährleistungsansprüche geht. Nachteilig können sich jedoch die Kosten auswirken. Grundsätzlich lautet die Forderung des ZVSHK deshalb, daß alle Materialien, die den Vorschriften und Normen entsprechen, in Kombination miteinander verwendbar sein müssen. Dem Handwerksunternehmen muß es in jedem Fall freigestellt sein, sein Material ausschließlich nach wirtschaftlichen und Qualitätsaspekten einkaufen zu dürfen.

Zeit ist Geld

Wer einen Handwerksbetrieb leitet, für den ist der regelmäßige Feierabend ein Fremdwort. Die Familie, die Freizeit oder gar Hobbys kommen da meist viel zu kurz. Zeitmanagement – wie organisiere ich mich selbst, um dieses Thema drehte sich deshalb der letzte Beitrag des diesjährigen Teneriffa-Seminars. Ein vorbereiteter Katalog von Fragen, die sich die Teilnehmer selbst beantworten mußten, sollte dazu beitragen, vorrangige Ziele zu formulieren. Wie diese Anregungen in die Tat umgesetzt werden, das bleibt jedem selbst überlassen. Unübersehbar war auf jeden Fall, daß besonders viele Frauen an diesem Beitrag interessiert waren. Kein Wunder, schließlich ist die Meisterfrau in vielen Betrieben die Seele und der gute Geist des Betriebes. Damit steht zumindest auch ein erstes Thema für das Teneriffa-Seminar des nächsten Jahres fest: Es wird ein Beitrag ganz speziell für Handwerker-Frauen sein. SR