

Rückschau: Billig anbieten

Handwerker unter Preisdruck



Handwerker heute: Die Preisspanne ist gigantisch

(© hr) Plusminus lässt renovieren, auf Rechnung, alles ganz legal. Maler im Vergleich - wer arbeitet in Deutschland zu welchem Preis. Wir suchen Handwerker im Internet bei blauarbeit.de, my-hammer.de, handwerker-polen.de, in Kleinanzeigen und im Meisterportal qih.de. Seit Mai dürfen auch Osteuropäer bei uns arbeiten. Kommen von dort die günstigsten Angebote? Der Auftrag: Malerarbeiten 120 Quadratmeter Wohnfläche, alte Tapeten ab, Tapezieren Wände und Decken mit Raufaser und weiß streichen. Inklusive Material und mit Rechnung natürlich. Die Resonanz ist riesig, 40 Angebote in einer Woche. Wir lassen uns Kostenvoranschläge machen – vor Ort.

Dieser Meister-Betrieb aus der Region hat sich im Internet gemeldet, sein Angebot lautet 7.500 Euro. Dann vor Ort, nach etwas spachteln, sind es plötzlich 19 000 Euro. Das halten wir für nicht seriös.

Der nächste Meisterbetrieb. Auch er bietet übers Internet den Preis von 5.500 Euro, dabei bleibt es. Er arbeitet mit drei Mann und braucht zwei Wochen.

Der nächste Meisterbetrieb. Diese Meisterin prüft und misst so genau wie kein anderer. Am Ende steht das Angebot: 16.000 Euro. Vier Wochen Arbeit für drei bis vier Mitarbeiter. Zwei Stunden Anfahrt hat er hinter sich, nach fünf Minuten weiß er schon, dass 2.500 Euro ihm und seinem Kollegen für zwei Wochen Arbeit reichen.

Eine unglaubliche Preisspanne

Und es geht noch günstiger: 1.800 Euro will dieser ungelernete Maler. Inklusive Material und Mehrwertsteuer – unglaublich! Von 1.800 bis 19.000 Euro reicht die Preisspanne bei unserer Stichprobe. Wie kann das sein? Die Bau-Sachverständige Renate Koppenhöfer vom Verband privater Bauherren weiß – 17.200 Euro Unterschied: Am Material kann das nicht liegen: "Ob die Preisspanne durch irgendetwas gerechtfertigt ist? Das kann ich mir wirklich nicht vorstellen. Es sind sicherlich große Betriebe dabei, die andere Kosten haben als ein Ein-Mann-Betrieb. Aber das sollte für sie keine Rolle spielen, sie wollen eine Leistung haben, ihr Haus soll renoviert werden."

Was steckt hinter den Angeboten. Wie kalkuliert ein Meisterbetrieb, wie die Preisbrecher? Seit 75 Jahren gibt es den Meisterbetrieb Haus im hessischen Bischofsheim. Er hat viele zufriedene Stammkunden. Mit rund 16.000 Euro liegt er bei unserer Stichprobe im oberen Preissegment. Chefin Susanne Haus wundert das nicht. Das Handwerk ist der größte Ausbilder in Deutschland, zwei Azubis hat sie derzeit. Und für einen Gesellen stellt sie 43 Euro Stundenlohn in Rechnung: "Was in den Kosten immer einkalkuliert sein muss sind die Gemeinkosten, also die Fixkosten, die wir haben. Die Löhne alles was an Kosten in so einem Betrieb anfällt, versucht man natürlich unterzubringen in so einem Auftrag, damit er nicht nur kostendeckend abgewickelt werden kann, sondern es muss auch ein kleiner Gewinn dabei herauspringen."

Einzug mit Feldbett

Martina Schulze, Raum + Farbwelt, kalkuliert ganz anders. Sie hat uns aus dem 600 Kilometer entfernten Fürstenwalde ein Angebot geschickt. Seit acht Jahren ist die Malergesellin als Ein-Frau-Unternehmen unterwegs. 3.500 Euro lautet ihr Angebot, weil sie keinerlei Fixkosten hat: "Ich kalkuliere so, so geht's. Und wenn jemand sagt dass ist ihm zu teuer, da muss ich sagen tut mir leid, aber da kann ich nicht runtergehen." Dieses Angebot aber hat seinen Preis: Martina Schulze zieht für zwei Wochen mit Feldbett bei uns ein. Das senkt nochmals die Kosten. Schlechter muss die Arbeit deshalb nicht sein, erzählt Renate Koppenhöfer vom Verband privater Bauherren: "Wenn das jemand ist der ein Ein-Mann-Betrieb ist, sein Gewerbe angemeldet hat, anderen Lebensstandard hat, keine Mitarbeiter hat, altes Auto fährt keine Mitarbeiter, kann der genauso gut arbeiten."

Unsere Stichprobe zeigt: Es herrscht knallharter Wettbewerb auf dem Handwerkermarkt. Die Überraschung aber: Die günstigsten Angebote kommen nicht aus Osteuropa. Nur einer würde für unseren Auftrag aus Polen anreisen. Bei den Handwerkskammern war die Angst vor der Öffnung des Marktes nach Osteuropa groß. Die Bilanz nach einem halben Jahr: nichts passiert. Bernd Ehinger, Präsident Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main, weiß warum: "Die brauchen ihre Fachkräfte. Das bedeutet im Klartext, um das zu schaffen, müssen sie ihr Lohnniveau anheben und das ist in den Ländern auch passiert." So kommt auch unser Preisbrecher nicht aus Osteuropa, sondern aus dem benachbarten Wiesbaden. Heiko Schirra macht es für 1.800 Euro. Seit seinem 30sten Lebensjahr hält sich der Selfmade-Handwerker so über Wasser. Und sein Material kauft auch Schirra nur im Fachhandel.

Normalerweise würde er für unsere Auftrag 2.800 Euro nehmen – immer noch ein Schnäppchen. Für ihn rechnet es sich, erzählt Heiko Schirra vom Renoteam2000: "Das ist mir schon bewusst, dass ich günstig angeboten habe. Der Markt ist für alle da und ein kleiner Teil auch für mich." Und was sagen die Kunden? Monika Bamberg zumindest ist zufrieden: "Ich weiß nicht, ob das ein Malerbetrieb das hätte besser machen können, Die wären vielleicht mit drei vier Leuten gekommen, dass muss man bezahlen."

Fazit der Plusminus-Stichprobe: Auch ohne die neue Konkurrenz aus Osteuropa ist der Preiskampf im deutschen Handwerk so hart wie noch nie. Denn Meisterbetriebe müssen immer öfter gegen Preisbrecher antreten.

Bericht: Jacqueline Dreyhaupt

Dieser Text informiert über den Fernsehbeitrag vom 07.12.2011. Eventuelle spätere Veränderungen des Sachverhaltes sind nicht berücksichtigt.

Sendung vom
Mi, 07.12.11 | 21:45 Uhr

Plusminus-Bericht mit verzierter Darstellung zur Angebotskalkulation im Maler- und Lackiererhandwerk

Qualität hat ihren Preis – Angebot und Leistung müssen verglichen werden

Das Wirtschaftsmagazin „Plusminus“ berichtete in seiner Sendung vom 07.12.2011 von erheblichen Preisdifferenzen in den Angeboten zu Maler-Lackierarbeiten. Für ein und denselben Auftragsumfang sollte zwischen dem Niedrigst- und dem Höchstangebot eine Differenz vom ca. 8fachen des Angebotspreises liegen. Dazu nimmt der Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz wie folgt Stellung:

Im Fernsehbericht fehlt eine kritische Auseinandersetzung zu den angebotenen Leistungen. Zwischen den einzelnen Angeboten müssen starke Differenzen zum Leistungsumfang und zur fachgerechten Ausführung bestehen. Während eine Reihe der abgegebenen Angebote konkret die Ausführung vor Ort berücksichtigen, liegt die Vermutung nahe, dass bei den „Billig-Angeboten“ der Stand der Technik zur Ausführung von Maler-Lackierarbeiten nur unzureichend bei der Preiskalkulation aufgenommen wurde. Beispielsweise ist zur fachlich korrekten Ausführung eine umfängliche Behandlung der Untergründe notwendig. Dazu zählt im konkreten Falle bei der Journalistenanfrage das Ausbessern von Decken- und Wandflächen oder das Abwaschen von vorhandener Leimfarbe an den Deckenflächen. Ebenso ist nach den einschlägigen Verarbeiterichtlinien eine Grundierung der Decken-Wandfläche vorzunehmen. Dies alleine umfasste bei einem der seriösen Angebote den geschätzten Umfang von ca. 78 Arbeitsstunden.

Die Darstellung, dass ein Anbieter nach der Besichtigung vor Ort, seinen Angebotspreis stark erhöht hat, spricht nicht für eine Vermutung der fehlenden Seriosität. Vielmehr hat sich offensichtlich vor Ort gezeigt, dass im erheblichen Maße Arbeiten zur Untergrundvorbehandlung notwendig sind. Daher erfolgte eine Ergänzung des Angebots.

Der Angebotspreis des genannten „billigsten Anbieters“ lässt Zweifel aufkommen, ob überhaupt alle anfallenden Materialkosten von dem Angebot gedeckt sind. Die Personalkosten haben einen Anteil von mehr als 70% und wirken sich damit besonders stark auf die Angebotspreise aus. Auf den an die Mitarbeiter zu zahlenden Tariflohn entfallen zusätzliche Personalkosten für die Betriebe in Höhe von 73% des Lohnes. Hinzu kommen die Verwaltungs-/allgemeinen Geschäftskosten, die in der Branche bei ca. 130% des Gesellenlohns liegen. Zudem noch ein Zuschlag für Wagnis und Gewinn. Nach Berechnungen des Instituts für Unternehmensführung des Bundesverbandes Farbe Gestaltung Bautenschutz liegt der Stundenverrechnungssatz für einen Malergesellen bei netto ca. 46,- Euro die Stunde (ohne Auslösungen etc.).

Selbst die als Höchstgebote genannten Endpreise basieren auf einem niedrigeren Stundenverrechnungssatz. Auch wer als Einzelunternehmer im Malerhandwerk am Markt agiert, muss für sich selbst mit Stundenverrechnungssätzen kalkulieren, die noch über

diesem Niveau liegen müssen, da weitere Unternehmensrisiken und die zur eigenen persönlichen Vorsorge abgedeckt sein müssen.

Die Prüfung des Angebotspreises einer der genannten Unternehmerinnen hat ergeben, dass zu durchaus marktüblichen Konditionen, nach eingehender Prüfung und Beratung vor Ort, der Umfang zur Erbringung einer fachgerechten, qualitativ entsprechenden Leistung Bestandteil des Angebots war.

Das Magazin Plusminus suggeriert, dass sich die Angebote auf eine Fläche von 120 qm beziehen. Dem Vergleichsangebot liegen jedoch rund 500 qm zugrunde. Als Vergleichsgröße wurde teilweise die Wohnfläche, beim anderen die Summe aller zu behandelnden Wand- und Deckenflächen angesetzt. Bei genauerem Blick auf das Vergleichsangebot ist dort sogar die Renovierung des gesamten Treppenhauses enthalten. Weiterhin sind mitunter Netto- und Brutto-Preise miteinander verglichen worden. Zudem beinhaltet das höhere Angebot noch eine Eventualposition i. H. v. 860 Euro für ggf. unvorhergesehene Arbeiten. Sollten solche tatsächlich eintreten, müsste der Billiganbieter hierfür einen Nachtrag stellen. Ein Meisterbetrieb hat für den vorliegenden Auftrag 2-3 Mitarbeiter für zwei Wochen eingeplant. Ein allein arbeitender Geselle würde die Arbeit demnach nicht unter 2 Monaten bewältigen können; auch unter diesem Gesichtspunkt erscheint das Angebot des Billiganbieters sehr fragwürdig. Letztlich räumt dieser in dem Beitrag selbst ein, sein Angebot habe primär das Ziel, auf einem Internetportal Fuß zu fassen und eine erste, gute Kundenbewertung zu erhalten. Im Übrigen handelte es sich um einen rein fiktiven Auftrag, der nicht vergeben wurde.

Hauptgeschäftsführer Werner Loch: „Wären beide Angebote unter Berücksichtigung derselben Grundlagen erstellt worden, wären die Preiseunterschiede sicherlich wesentlich geringer ausgefallen. Alle veröffentlichten Zahlen der Billiganbieter liegen außerhalb jeglicher Erfahrungen bei dem marktüblichen Preisspiegel. Generell muss der Kunde entscheiden, welche Qualität er in der Ausführung haben will. Bei einem Interesse an einer nachhaltigen Arbeit, mit Qualitätsprodukten und einer qualitativ entsprechenden Verarbeitung, die auch alle notwendigen Vorarbeiten umfasst, wird er für eine längere Zeit den entsprechenden Erfolg haben.“

Die Sachwerte in den Räumen oder am Gebäude werden auf Dauer geschaffen. Mit einer fachgerechten, qualitativ ansprechenden Ausführung, die Wohlbefinden und Behaglichkeit schafft. „Leider geht der genannte Fernsehbeitrag auf diese qualitativen Unterschiede in keinsten Weise ein. Eine Wertung der Angebote kann so nicht vorgenommen werden.“, so Loch abschließend.

Quelle: Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz