

Wie Darwin-F



Junger Mann gibt sichere Stelle bei Weltkonzern auf, gründet in ehemaligem Kuhstall eine Firma und verkauft seine Spitzenprodukte bis in den Fernen Osten.

Wer an eine dieser modernen IT- oder Biotech-Erfolgsstories denkt, irrt bei Oliver Göbel. Der 29-jährige Münchner ist Handwerker. Bei Siemens hat er Kommunikationstechnik gelernt. Vor vier Jahren kündigt Göbel und entwickelt Lautsprecher, die „parasitäre Schwingungsenergien minimieren“. Er tüfelt an Dämpfungsmaterialien und neuschichtigen Membranen mit Lasereinschnitten. Das Ergebnis kann sich hören lassen. „Ein Erlebnis für Gourmets“ attestiert das Fachblatt „Image Hifi“, und die „Hifi Test Design Edition“ lobt die „zeit- und phasenrichtige Abstrahlcharakteristik der Biege- und Impulstreue, sehr guter Feindynamik sowie ausgezeichnete Auflösung“.

Doch Geld scheffelt Göbel noch lange nicht. In 100-Stunden-Wochen ringt der Elektrotechnikmeister um eine Finanzierung, bis die 30. Bank endlich ein Darlehen gewährt, er richtet eine Werkstatt auf einem früheren Bauernhof mit zwei festen und zwei freien Mitarbeitern ein, sucht Zulieferer und Fachhändler für den Vertrieb seines 5000 Euro teuren Lautsprechersystems „Detaille“. Die Deutschen, erfährt Göbel indes rasch, betrachten Newcomer argwöhnisch, nehmen Innovationen nur zögerlich an und wollen vor allem nicht viel Geld ausgeben. Da hilft es, dass Göbel seine Biege-Wellen-Lautsprecher gleich auch im Ausland anbietet: „Am meisten begeistern sich Chinesen und Russen.“

FLIESENLEGER

> **Rehberg** Der Hannoveraner konzentriert sich erfolgreich auf Schwimmbäder und anspruchsvolle Natursteinarbeiten.

inken

Es sind Männer wie Göbel, die sich mit Aussicht auf Erfolg gegen die verschärfte Krise des deutschen Handwerks stemmen: Sie suchen sich hochwertige Nischen, sind innovativ, entwickeln pfiffige Ideen im Service oder nutzen die Chancen im Ausland. „Nur die werden am Ende überleben“, sagt der Hannoveraner Handwerkspräsident Walter Heitmüller „die es unternehmerisch drauf haben.“ Nur die werden zu den Gewinnern der Globalisierung gehören.

Für das Handwerk eine Herkules-Aufgabe, bei der es nicht mit „den bestimmt 10 bis 20 Prozent Kosteneinsparung“ getan ist, die Heitmüller durch Restrukturierungen bei den Arbeitsabläufen, bei Marketing und Einkauf für machbar hält.

Denn dafür bieten sich polnische Handwerker zum Beispiel mit fünf oder sechs Euro pro Stunde zu billig an. Immer mehr Häuslebauer und Baukonzerne, Schlachthöfe und Werkstätten schlagen wo irgend möglich einen Bogen um die immens viel teureren deutschen Handwerker.

So kann der Hannoveraner Fliesenlegermeister Stefan Rehberg mit seinen Stun-

densätzen von 47,39 Euro nicht mithalten. Er findet, dass „wir Handwerker daran die geringste Schuld tragen“. Rehbergs Rechnung: Der tarifliche Stundenlohn für seine Gesellen liegt bei 15,27 Euro brutto, denen netto oft weniger als zehn Euro bleiben. Dazu kommen zehn Euro für betriebliche Allgemeinkosten wie Verwaltung, Zinsen, Fahrzeuge. Vor allem aber schlagen die Lohnnebenkosten von 15 Euro für Sozialversicherungsbeiträge und Weihnachtsgeld sowie 6,54 Euro Mehrwertsteuer zu Buche.

„**Ein Schwachsinn**“, schimpft Rehberg, den Faktor Arbeit so hoch zu belasten. „Wir sind so nicht mehr konkurrenzfähig.“ Nicht gegenüber den inzwischen zur EU gehörenden Polen – gegen deren Niedriglöhne Rehberg allerdings auch ohne die hohen Lohnnebenkosten nichts ausrichten könnte. Und auch nicht gegenüber den heimischen Ich-AGs: zuvor arbeitslosen Handwerkern, die der Staat in den ersten Jahren der Selbstständigkeit bezuschusst und die auch nur zu einer vereinfachten Buchführung verpflichtet sind.

Tatsächlich machen die Billiglöhner kräftig Gebrauch von der politisch gewollten Chance: Im Fliesenleger-Handwerk explodierte die Zahl der registrierten Betriebe 2005 um 50 Prozent auf bundesweit 38 000; von den neuen Fliesenlegern stammen 40 Prozent aus EU-Beitrittsländern. Dagegen wurden hunderte alteingesessene Meisterbetriebe aus der Rolle gelöscht, „ausgebrannt, frustriert, aufgegeben“, sagt Rehberg. Deren Ausstieg verschärfe jedoch paradoxerweise den Wettbewerb, weil die entlassenen Gesellen und Meister nun ihr Auskommen als subventionierte Ich-AGler suchen. Ein gefährlicher Drehtüreffekt.

Auf der Internationalen Handwerksmesse, die am kommenden Donnerstag in München beginnt und weltweit die größte Leistungsschau ihrer Art ist, sind die Probleme des Handwerks am Standort Deutschland ein Riesenthema. Denn die Lage im Handwerk ist katastrophal. „1,5 Millionen Stellen haben die Handwerksbetriebe in sieben Jahren Rot-Grün streichen müssen“, klagt Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Er erinnert an die Benachteiligung der mittelständischen Familienunternehmen bei der Steuerreform im Jahr 2000 gegenüber Kapitalgesellschaften, an die drückenden Lohnnebenkosten plus Ökosteuern, an den „arbeitsmarktpolitischen Blindflug“ mit Ich-AGs und Ein-Euro-Jobbern oder die schnelle Öffnung des heimischen Marktes für osteuropäische Fleischer und Fliesenleger. Wenn schon Schotten hoch, dann bitte nicht so schnell.

Der Wechsel zu Schwarz-Rot hat die politischen Rahmenbedingungen für das »



Handwerk keinesfalls verbessert. Zwar beschloss die große Koalition, dass private Haushalte handwerkliche Leistungen bis 3000 Euro jährlich von der Steuer absetzen können. Schwerer wiegt jedoch die für 2007 beschlossene Anhebung der Mehrwertsteuer, die „gerade das von der Binnenkonjunktur abhängige Handwerk treffen wird“, sagt Kentzler. Darüber will der Verbandspräsident mit Bundeskanzlerin Angela Merkel sprechen, die sich für nächsten Freitag zur Handwerksmesse angesagt hat. Kentzler warnt: „Hunderttausende Arbeitsplätze stehen wegen der Mehrwertsteuererhöhung im Handwerk auf der Kippe.“ Dass die verbliebenen 4,8 Millionen Arbeitsplätze in den 923 000 Betrieben keineswegs gesichert sind, bestätigt Bernhard Lagemann vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI). „Der Trend zeigt weiter nach unten.“ Weniger als vier

BÄCKER

> **Matzker Vor Busladungen von Touristen zaubert der Sachse süße Köstlichkeiten wie ein Fernsehkoch**

Millionen Stellen sind für Lagemann „keineswegs ausgeschlossen“.

Dagegen hilft nur Einfallsreichtum:

Die deutschen Handwerker müssen ihren Kunden etwas bieten, damit sie nicht Billigwerker aus dem Osten engagieren. Der Hannoveraner Fliesenleger Rehberg sucht sein Heil in der Nische – „wie bei den Darwin-Finken“, die in engen Lebensräumen auf den Galapagos-Inseln ein angepasstes Auskommen gefunden haben. Seine Chance hat er bei komplizierten Arbeiten: im

Schwimmbadbau mit besonderen bauphysikalischen Anforderungen oder bei empfindlichen Natursteinarbeiten, wo weniger qualifizierte und schlechter ausgerüstete Billigkonkurrenten nicht mithalten können. Oder als Sachverständiger: „Der Billigboom beschert uns viel Arbeit bei Streitfällen über mangelhafte Leistungen.“

Selbst Deutschlands oberster Handwerker Kentzler muss sich den Marktgesetzen beugen. Der 1,96 Meter große Klempner und studierte Maschinenbauer trennte sich vor drei Jahren von einem Teil seiner Zimmerei und konzentrierte sich wieder auf Dach- und Fassadenarbeiten. Seine Spezialität: rollnahtgeschweißte Edelstahldächer. Diese komplizierte und kapitalintensive Technik beherrschen in Deutschland vielleicht drei Dutzend Handwerksunternehmen. Kentzler bedachte die Berliner Staatsbibliothek neben dem Potsdamer Platz und