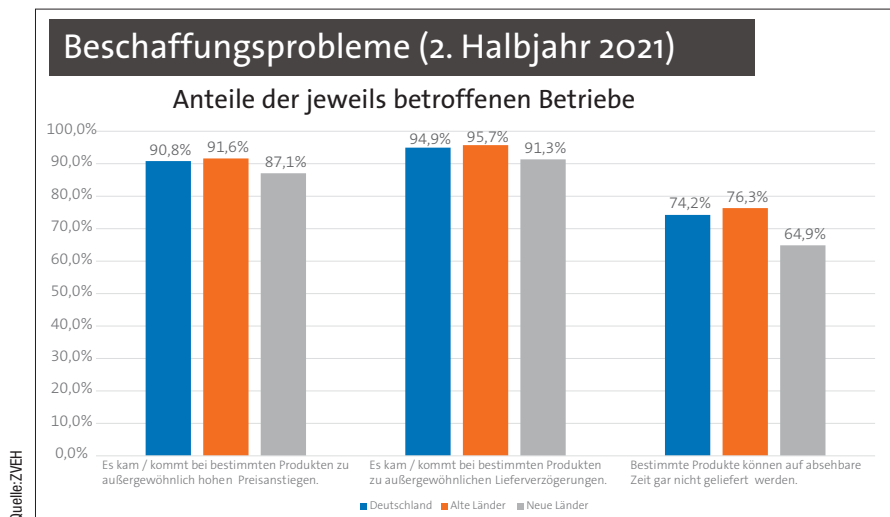




Preiserhöhungen und Lieferverzögerungen

Fast jeder Betrieb ist betroffen



Von den aktuellen Lieferverzögerungen und Preiserhöhungen sind fast alle Betriebe betroffen.

Obwohl die Corona-Pandemie noch nicht ganz überwunden ist, haben die E-Handwerke bereits fast wieder den sehr hohen Geschäftsklimaindex der Vor-Corona-Zeit erreicht – das ist das erfreuliche Ergebnis der vom 6. bis 10. September vom ZVEH unter Mitgliedsbetrieben* durchgeführten Herbst-Konjunktur-Umfrage. Da die Branche seit dem Frühjahr 2021 mit Lieferengpässen und zum Teil dramatischen Preissteigerungen zu kämpfen hat, wurden die Innungsbetriebe in der Umfrage auch danach gefragt, inwieweit sie von diesen Problemen betroffen sind.

Materialverknappung und Preisanstieg

Seit dem Frühjahr sorgen Lieferschwierigkeiten bei bestimmten Produkten und Bauteilen dafür, dass elektrohandwerkliche Unternehmen Aufträge verschieben oder sogar absagen müssen. Mit der Materialverknappung – Engpässe gibt es unter anderem im Bereich Mikrochips, Kunststoffprodukte und dort, wo Kupfer, Aluminium und Holz verbaut sind – gehen zum Teil dramatische Preissteigerungen bei Produkten der Elektroindustrie einher. Kostete beispielsweise ein Mikrochip, wie er in Bewegungsmeldern und anderen smarten Produkten verbaut ist, Mitte 2020 noch einen US-Dollar, so liegt der Preis im Einkauf nun bei

50 US-Dollar. Problematisch für einen großen Teil der Betriebe: Die Preissteigerungen können nicht oder nur zu einem geringen Teil an Kunden weitergegeben werden.

Mehrheit klagt über Lieferprobleme

Auf die Frage, ob sie bei bestimmten Produkten außergewöhnliche Lieferverzögerungen registriert hätten, antworteten 94,9 Prozent der befragten Betriebe mit »ja«. 90,8 Prozent gaben zudem an, mit außergewöhnlich hohen Preissteigerungen konfrontiert zu sein und 74,2 Prozent kommen, ihren Angaben zufolge, auf absehbare Zeit gar nicht an bestimmte Produkte heran. Insgesamt, so die Umfrage, haben Lieferverzögerungen und -ausfälle Auswirkungen auf fast ein Drittel der Aufträge (33 %).

Zu den Produkten mit erheblichen Lieferproblemen zählen vor allem Elektrogeräte, aber auch Kabel und Leitungen sowie Produkte im Bereich »Erneuerbare Energien/Energiemanagement«. 21,9 Prozent aller Betriebe klagen derzeit, bestimmte Elektrogeräte gar nicht beschaffen zu können, im Bereich Kabel/Leitungen sind es 16,9 Prozent und bei Erneuerbaren Energien/Energiemanagement-Lösungen 15,4 Prozent.

Auch bei den Produkten, die nur mit außergewöhnlich langer Lieferzeit beschafft werden können, belegen Elektrogeräte –

mit durchschnittlich rund 8,4 Wochen – den Spitzenplatz, gefolgt von Produkten aus dem Bereich »Erneuerbare Energien/Energiemanagement« (7,9 Wochen). Bei Produkten für die Gebäudeautomation sowie für Licht/Beleuchtung beläuft sich die Verzögerung nach Angaben der von Lieferengpässen betroffenen Betriebe hingegen »nur« auf 4,2 Wochen.

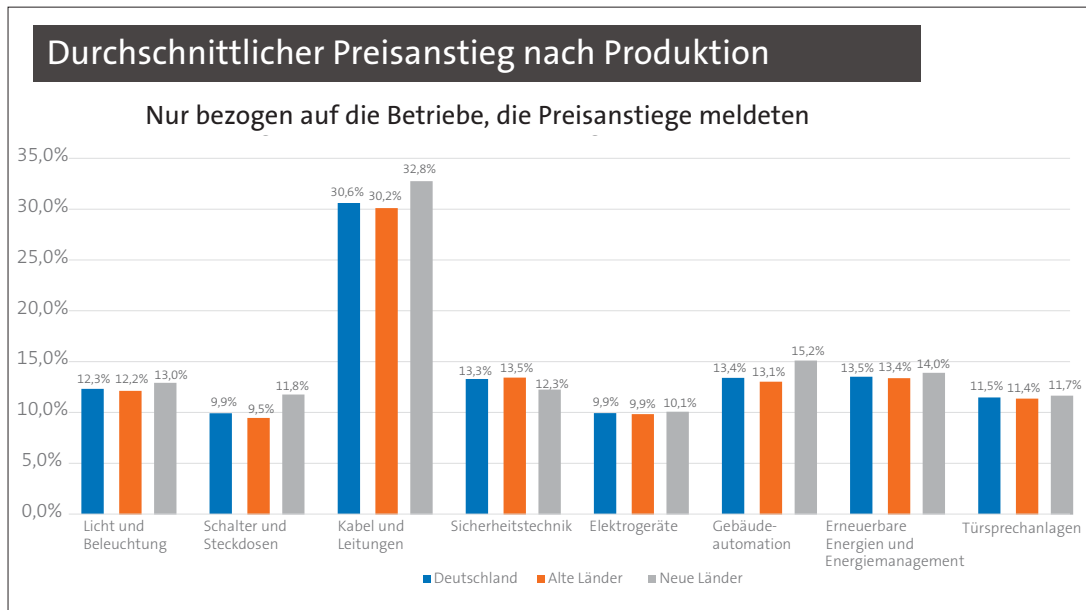
Auftragspolster als große Hilfe

Was die Frage nach einem, durch die Lieferverzögerungen verursachten wirtschaftlichen Schaden angeht, etwa, weil Fristen für die Leistungserbringung nicht eingehalten, Aufträge nicht angenommen und/oder Mitarbeiter zumindest temporär nicht beschäftigt werden konnten, vermittelt die Umfrage ein gemischtes Bild. So gaben insgesamt 11,3 Prozent der befragten Betriebe an, in Folge der Lieferverzögerungen einen erheblichen Schaden erlitten zu haben. 40,3 Prozent der Betriebe fühlen sich zumindest teilweise betroffen. Dass der Anteil trotz der sich weiter verschärfenden Situation nicht höher ausfällt, ist vermutlich den teilweise sehr großen Auftragspolstern zu verdanken. Sie ermöglichen es vielen Elektro-Betrieben, etwaige Lieferschwierigkeiten durch eine flexible Handhabung der Aufträge zu kompensieren. Das heißt: Dort, wo es möglich ist, wurden andere Aufträge vorgezogen und abgearbeitet.

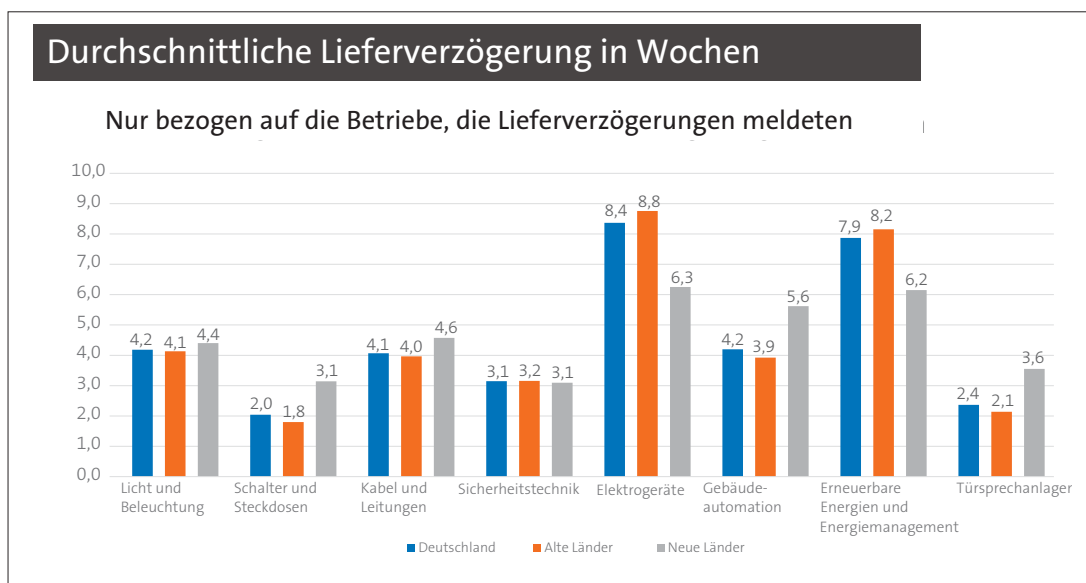
Zum Teil dramatischer Preisanstieg

Von Preissteigerungen ist der Umfrage zufolge fast die Hälfte aller Aufträge (40,7 %) betroffen. Die höchsten Preissteigerungen werden dabei bei Kabeln und Leitungen verzeichnet. Nach Angabe der von Preissteigerungen betroffenen Betriebe liegen diese bei 30,6 Prozent. Bei Produkten im Bereich »Erneuerbare Energien/Energiemanagement« belaufen sich die Preissteigerungen auf 13,5 Prozent, im Bereich »Gebäudeautomation« liegen sie bei 13,4 Prozent und im Bereich »Sicherheitstechnik« bei 13,3 Prozent. Elektrogeräte verteuerten sich dagegen trotz der eher schlechten Verfügbarkeit »nur« um 9,9 Prozent. ▶

* An der Herbst-Befragung 2021 nahmen rund 1.200 Unternehmen teil.



Den höchsten Preisanstieg gibt es im Bereich »Kabel und Leitungen«.



Auf Elektrogeräte und Produkte aus dem Bereich »Erneuerbare Energien und Energiemanagement« müssen Betriebe am längsten warten.

Problematisch sind die Preissteigerungen vor allem deshalb, weil die elektrohandwerklichen Betriebe diese nicht oder nur zum Teil an ihre Kunden weitergeben können. So zeigt die ZVEH-Umfrage: Die Mehrkosten können den Kunden im Durchschnitt nur zur Hälfte (46,8 %) weiterbelastet werden. Lediglich 17,6 Prozent der Betriebe geben an, die Mehrkosten eins zu eins an die Kunden weitergeben zu können. Andererseits können 9,3 Prozent der von Preissteigerungen betroffenen Betriebe überhaupt keine Mehrkosten bei ihren Kunden geltend machen. Hier gehen die höheren Materialpreise komplett zu Lasten der Betriebe.

Eine Weiterbelastung ist insbesondere dort schwierig bis unmöglich, wo es sich um

öffentliche Auftraggeber oder Kunden aus der Wohnungswirtschaft handelt. Während immerhin 21,9 Prozent der Unternehmen, die überwiegend im Privatkundengeschäft tätig sind, die Mehrkosten vollständig an ihre Kunden weiterreichen, sind es bei Betrieben mit primär öffentlichen Auftraggebern lediglich 12,5 Prozent, bei hauptsächlich für die Wohnungsgesellschaften tätigen Betrieben sogar nur 8,8 Prozent.

Betriebe, die in erster Linie für Privatkunden tätig sind, können durchschnittlich 52,3 Prozent ihrer Preissteigerungen weitergeben. Bei Unternehmen mit überwiegend gewerblichen Kunden sind es immer noch 48,3 Prozent. Ist hauptsächlich die Öffentliche Hand Auftraggeber, sind es hin-

gegen nur 38,7 Prozent. Betriebe, die überwiegend für die Wohnungswirtschaft tätig sind, können durchschnittlich nur 34,1 Prozent der Preissteigerungen weitergeben.

ZVEH: Handlungsbedarf bei Politik

ZVEH-Präsident Lothar Hellmann hatte daher bereits im Frühjahr 2021 in einem Brief an Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier auf die Folgen von Lieferengpässen und Preissteigerungen für E-Handwerksbetriebe aufmerksam gemacht und auf die stabilisierende Wirkung der Branche während der Krise hingewiesen. Begleitet war der Brief von einem Katalog mit kurz-, lang- und mittelfristigen Maßnahmen, die dazu beitragen können, die Situation zu entschärfen. ■



*Das Urteil des
Landgerichts
Dortmund kommt
den Fachbetrieben
zugute.*

Quelle: Pixabay

Urteil des LG Dortmund zum Online-Handel

Rolle der Fachbetriebe gestärkt

Ein aktuelles Urteil des Landgerichts Dortmund sorgt für mehr Sicherheit im Umgang mit sicherheitsrelevanten Elektroprodukten. So entschied das Gericht kürzlich, dass es beim Verkauf eines Elektrodurchlauferhitzers über einen Online-Shop eines Hinweises bedürfe, dass dieser nur durch qualifiziertes Personal installiert werden kann. Damit bestätigt das Gericht auch ein Urteil des Oberlandesgerichts Dresden aus dem Jahr 2012, das seinerzeit entschieden hatte, dass es bei einem Angebot für mit Drei-Phasen-Wechselstrom betriebene Durchlauferhitzer notwendig ist, ...

- › ... nicht nur auf die Leistung, die Spannung und/oder den Strom hinzuweisen, sondern darüber hinaus auch darauf, dass es für den Betrieb des Durchlauferhitzers eines Drei-Phasen-Wechselstromanschlusses bedarf.
- › ... darauf hinzuweisen, dass ggf. vor der Installation eines Durchlauferhitzers eine Zustimmung des jeweiligen Netzbetreibers eingeholt werden muss.
- › ... darauf hinzuweisen, dass Durchlauferhitzer nur durch den jeweiligen

Netzbetreiber oder durch ein in das Installateurverzeichnis des Netzbetreibers eingetragenes Installationsunternehmen installiert werden dürfen.

Bei Werbung ohne diese Angaben handelt es sich um unlauteren Wettbewerb,

weil wesentliche Informationen nicht an den Kunden gegeben werden.

Im jetzigen Fall vor dem Landgericht Dortmund war der Online-Vertrieb von Durchlauferhitzern über einen »Online-Baumarkt« verhandelt worden. Der Beklagte ▶

Was bedeutet das Urteil?

Der ZVEH begrüßt das Urteil des Landgerichts Dortmund, weil es nach seiner Auffassung einen wichtigen Schritt hin zu mehr Sicherheit beim Vertrieb von sicherheitsrelevantem Elektroinstallationsmaterial darstellt.

Weitergedacht bedeutet das Urteil im Grunde, dass nicht nur Durchlauferhitzer, sondern alle elektrisch betriebenen Produkte und Installationsmaterialien, die zum Errichten, Erweitern und Ändern elektrischer Anlagen verwendet werden, nur mit dem Hinweis auf die Verpflichtung zur Installation durch einen Fachhandwerker verkauft werden dürfen. Das betraf dann z. B. auch Fehlerschutzschalter, die bei falscher Handhabung nicht ihre Sicherheitsfunktion erfüllen, oder falsch eingebaute

Steckdosen, die zu einer Gefahr für den Nutzer werden.

Das Urteil stellt damit auch ein wichtiges Argument für den dreistufigen Vertrieb dar, durch den – anders als beim Online-Handel – die Beratung und fachkundige Handhabung von Elektroinstallationsprodukten sichergestellt ist.

Mit dem Urteil des LG Dortmund wäre nach Ansicht des ZVEH zu überlegen, ob sich die Forderungen nach sicherheitsrelevanten Hinweisen nicht möglicherweise auch auf den stationären Handel mit sicherheitsrelevanten Elektroinstallationsprodukten (z. B. im Baumarkt) ausdehnen lässt. Informationsschilder mit Hinweisen wären nach Auffassung des ZVEH auch an Baumarkt-Regalen möglich.



hatte über seinen Online-Shop einen Elektrodurchlauferhitzer mit einer Leistung von 18 bis 27 KW beworben. Zwar hatte der Shop-Betreiber darauf verwiesen, dass das Gerät einen 400-Volt-Anschluss benötigt. Er hatte darauf jedoch nur unter »Daten« hingewiesen und nach Ansicht des Gerichts damit dem Verbraucher eine wesentliche Information vorenthalten.

Stattessen, so das Gericht, hätte der Baumarkt-Inhaber explizit darauf hinweisen müssen, dass die Installation des Durchlauferhitzers nur durch den jeweiligen Netzbetreiber oder durch ein in das Installateurverzeichnis des Netzbetreibers eingetragenes Installationsunternehmen erfolgen darf. Der Verbraucher erwarte nicht, dass die Installation des Produkts einer solchen Beschränkung unterliege.

Zwar sei dem Online-Baumarkt zuzugestehen, dass der Verbraucher noch erkennen könne, dass er den Durchlauferhitzer nicht einfach über eine Steckdose anschließen könne. Das bedeute aber nicht, dass ihm auch klar sei, dass es für die Installation einer besonderen Qualifikation bedürfe. Eine besondere Aufklärung, so das Gerichtsurteil, sei schon deshalb notwendig, weil mit einem solchen Baumarkt-

angebot vielfach Hobbyhandwerker und Personen angesprochen werden, die die notwendigen Arbeiten von einem in ihren Augen »versierten Bekannten« ausführen lassen.

Das Gericht machte dabei ausdrücklich deutlich, dass der Hinweis auf den Fachhandwerker unter Sicherheitsgesichtspunkten zu erfolgen habe und dass dies zu den Informationspflichten gegenüber Verbrauchern gehöre. Hervorgehoben wird in dem Urteil § 13 Niederspannungsanschlussverordnung (NAV), nach dem Arbeiten hinter der Hausanschlussicherung nur durch den Netzbetreiber beziehungsweise ein in das Installateurverzeichnis eingetragenes Unternehmen erfolgen dürfen.

Ein Wettbewerbsverstoß ist dem Gericht nach gegeben, da das Vorenthalten von Qualifikationsanforderungen den Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung veranlasst, die dieser anderenfalls nicht getroffen hätte: Ohne diese wesentliche Information wird der Verbraucher das Produkt eher bei dem Shop-Betreiber kaufen. Bei gebotener Aufklärung würde dieser sich eher dazu veranlasst sehen, direkt ein Fachunternehmen zu beauftragen. ■



Quelle: STIEBEL ELTRON

Nach Ansicht des Gerichts hat beim Verkauf eines Durchlauferhitzers über einen Online-Händler unter Sicherheitsgesichtspunkten ein Hinweis auf den Fachhandwerker zu erfolgen.

Deutsche Meisterschaften der E-Handwerke

Countdown zum Treffen der Besten

Das sich die besten Jungelektroniker/-innen aus 16 Bundesländern im Spätherbst in Oldenburg treffen, hat eine lange Tradition. Schließlich findet im Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik (BFE) alljährlich der Bundesleistungswettbewerb (BLW) statt, so auch 2021.

Vom 11. bis 14. November trifft sich der elektrohandwerkliche Nachwuchs, um im Rahmen der Deutschen Meisterschaften der E-Handwerke die Bundessieger in sieben Disziplinen zu ermitteln. Schirmherr 2021 ist die Firma GIRA. Höhepunkt des zweitägigen Wettbewerbs – im vergangenen Jahr musste dieses Highlight Corona-bedingt ausfallen – ist der feierliche Festabend am Samstag (13.11.), in dessen Verlauf die Sieger/-innen in den einzelnen Disziplinen im Beisein von Vertretern aus E-Handwerk, Industrie und Großhandel gekürt werden.

Bei den Deutschen Meisterschaften mitzumachen, lohnt nicht allein der Auszeichnungen und Preise wegen, sondern auch, weil der Wettbewerb den Teilnehmern sehr gute Beschäftigungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten eröffnet.

So haben die Erstplatzierten auf Landes- und Bundesebene nicht nur die Chance, eine berufliche Weiterbildung über das Förderprogramm »Begabtenförderung Berufliche Bildung« des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) zu erhalten. Den Teilnehmern winkt auch ein Stipendium der Initiative »Elektromarken. Starke Partner.« Sie steuert für insgesamt zehn Stipendiaten bis zu 6.000 Euro zu deren Meisterausbildung bei.

Mehr Informationen zu dem elektrohandwerklichen Wettbewerb gibt es hier: www.blw-eh.de



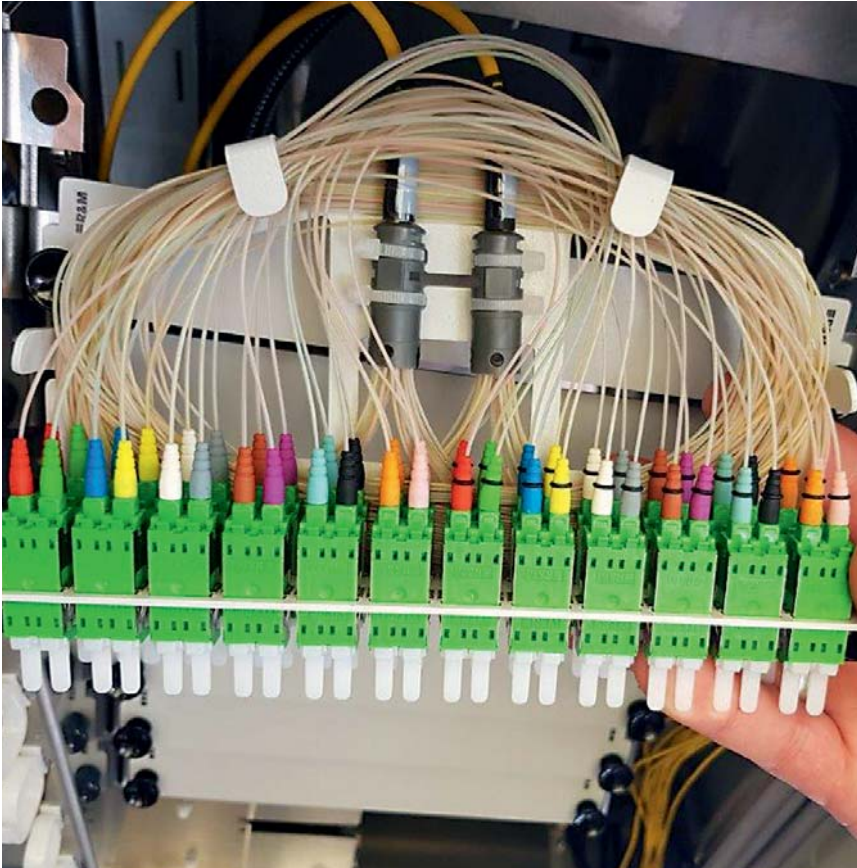
Quelle: ZVEH

Gold, Silber, Bronze: Auch dieses Jahr werden die drei Besten pro Ausbildungsberuf im Rahmen des Festabends wieder mit einer Medaille ausgezeichnet.



ELKOnet-Seminar

Geballtes Wissen über Glasfaser



Quelle: BZL Lauterbach

Um den immer höheren Übertragungsraten Rechnung zu tragen, braucht es künftig vermehrt Glasfaseranschlüsse.

Cloud-Dienste und -Anwendungen, hochauflösendes Streaming, Homeoffice, Homeschooling, Online-Gaming und die intensive Nutzung der sozialen Netzwerke sorgen dafür, dass die benötigten Datenvolumen exponentiell wachsen. Pro Anschluss werden im Upstream in naher Zukunft durchschnittlich rund 700 MBit/s benötigt. Das ergab eine Befragung unter 180 Netzbetreibern des Bundesverbandes Breitbandkommunikation (Breko). Im vergangenen Jahr lag laut Breko die durchschnittliche Upload-Prognose für 2025 noch bei 350 MBit/s.

Allein mit einem typischen DSL-Anschluss und seiner Kupferdoppelader oder mit Fernsehkabeln können diese Anforderungen nicht erfüllt werden, denn bei beiden sind die Übertragungsraten begrenzt. Für zukünftige Internetanschlüsse und breitbandige Online-Dienste sind da-

her zwingend Glasfaseranschlüsse notwendig. Und auch für den Mobilfunk der Zukunft ist das Glasfasernetz von großer Bedeutung, um die mobilen Dienste und Anwendungen mit der fünften Mobilfunkgeneration (5G) flächendeckend ermöglichen zu können. Nur so kann der 5G-Standard künftig schnell und effizient genutzt werden.

Mix aus Theorie und Praxis

Das von den ELKOnet-Weiterbildungsstätten angebotene Seminar »Lichtwellenleiter (LWL) – Theorie und praktische Umsetzung« ermöglicht es Mitgliedsbetrieben, sich ihren Kunden gegenüber als kompetente Ansprechpartner aufzustellen. Der Kurs vermittelt Wissen über die Eigenschaften und den Einsatz von Glasfasern, LWL-Kabeln, passiven und aktiven Komponenten der elektrooptischen

Übertragungsstrecke, informiert aber auch über gebräuchliche Verbindungstechniken und die erforderliche Messtechnik zur Abnahme und Fehlerortung. Auch werden aktuelle Anforderungen an LWL-Kommunikationskabelanlagen auf der Grundlage aktueller Normen und Betreiberrichtlinien behandelt. Abgerundet wird das Seminar durch praktische Übungen zur Handhabung von Glasfasern, zum Spleißen, zur Steckerreinigung und LWL-Messtechnik.

Infos zu neuesten Technologien

Die Darstellung aller Inhalte erfolgt unter Berücksichtigung aktueller VDE-Bestimmungen, DIN-Normen, DGUV-Unfallverhaltensvorschriften sowie -Informationen.

Aktuelle Informationen zu neuen Technologien und zur Standardisierung aus den Bereichen Faser- und Kabeltypen, optische Transceiver, Spleißverbindungen, Steckverbindungen und Messtechnik sind Bestandteil des Seminars. Für die Workshops stehen Verbindungselemente, optische Messtechnik und Spleißgeräte verschiedener Hersteller zur Verfügung.

Nach der Seminarteilnahme beherrschen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer den praktischen Umgang mit aktiven und

Das sind die Seminarinhalte (auszugsweise)

- › Physikalische Grundlagen zur LWL-Technik
- › Fasertypen und Glasfaserkabel-Bauarten
- › LWL-Verbindungstechnik, LWL-Messtechnik
- › Optische Übertragungstechnik und -systeme
- › Anforderungen nach DIN-EN-50173-Richtlinien von Netzbetreibern
- › Arbeitsschutz und -sicherheit für den Umgang mit Lichtwellenleitern und LWL-Kommunikationssystemen (LWLKS)
- › Workshops zur Mess- und Spleißtechnik



Kurs „Lichtwellenleiter (LWL)“	
Kurstermin (Dauer)	ELKOnet-Bildungszentrum
/.	EBZ e. V. Dresden / www.ebz.de / info@ebz.de / Tel.: 0351 8506300
03.11.-04.11.2022 (16 UE*) 02.02.-03.02.2022 (16 UE*)	BZE Hamburg / www.bze-hamburg.de / bze@nfe24.de / Tel.: 040 25402047
07.03.-08.03.2022 (16 UE*) 13.04.-14.04.2022 (16 UE*) 13.06.-14.06.2022 (16 UE*)	ZEIT Nürnberg / www.zeit-nuernberg.de / info@elektroinnung-nuernberg.de / Tel.: 0911 2747880
07.03.-08.03.2022 (16 UE*) 13.04.-14.04.2022 (16 UE*) 13.06.-14.06.2022 (16 UE*)	etz Stuttgart / www.etz-stuttgart.de / info@etz-stuttgart.de / Tel.: 0711 9559160
/.	BFE-Oldenburg / www.BFE.de / info@BFE.de / Tel.: 0441 340920
/.	BZL Lauterbach / www.bzl-lauterbach.de / info@bzl-lauterbach.de / Tel.: 06641 91170

* UE=Unterrichtseinheit

Die Kursdurchführung hängt von den Anmeldezahlen ab.

passiven LWL-Komponenten. Sie erhalten Sicherheit in der Durchführung vorschriften-, plan- und vertragsgerechter Montageleistungen in Glasfasernetzen und können die Montageergebnisse beurteilen, die Fehlersuche durchführen beziehungsweise Störungen beheben.

Zielgruppen und Abschluss

Das Seminar richtet sich an Techniker, die mit Planung, Installation, Abnahme und Betrieb von Glasfaserstrecken befasst sind, sowie an Personen aus den Bereichen Bauleitung, Einkauf/Material und Vertrieb.



Quelle: BZL Lauterbach

Hoher Standard: Glasfaser-Verteiler mit mehreren Patcheinschüben.

Die ELKOnet-Weiterbildungsstätten geben eine Teilnahmebescheinigung mit Seminarinhalten aus. Ergänzend und auf dieses Seminar aufbauend empfehlen die Weiterbildungsstätten das Seminar »LWL-OTDR-Messtechnik intensiv«.



YouTube-Clip wirbt für Ausbildung im Handwerk

Super Karrierechancen und viel Entwicklungspotential

Es muss nicht immer nur um Mode, Lifestyle oder Do-it-Yourself-Anleitungen gehen: Influencer können auch dazu beitragen, Wissen zu vermitteln. Einer, dem das ein wichtiges Anliegen ist, ist TV- und Radiomoderator Mirko Drotschmann, auch bekannt als MrWissen2Go.

In Kooperation mit dem ZDH erklärt er jetzt in einem YouTube-Clip, warum dem Handwerk die Zukunft gehört und wieso es nach der Schule nicht automatisch das Studium sein muss. Ganz gleich, ob Drotschmann Verdienstmöglichkeiten unter die Lupe nimmt, über Karrierechancen im Handwerk aufklärt oder sich für dessen Vielfalt begeistert: In seinem knapp achtminütigen Video macht der sympathische Influencer deutlich – wer sich für eine Ausbildung entscheidet, ist

clever. Aus vielerlei Gründen. Ganz sicher aber, weil Handwerker in den kommenden Jahren hervorragende Berufsaussichten haben!

»Die Nachfrage ist viel höher als das Angebot«, nennt MrWissen2Go einen klaren Vorteil pro handwerkliche Ausbildung und räumt im nächsten Atemzug mit dem Vorurteil auf, dass die Verdienstmöglichkeiten im Handwerk schlechter seien als bei Akademikern. Ein weiteres Argument für das Handwerk ist für MrWissen2Go dessen unglaubliche Vielfalt. Ganz gleich, ob es um Mode geht, um Technik, Gesundheit, Energie oder Ernährung: Mit seinen mehr als 130 Ausbildungsberufen hat das Handwerk – das macht der Influencer deutlich – wirklich für jeden Geschmack und jede Begabung etwas zu bieten.

Wie »up to date« Drotschmanns Liebeserklärung an das Handwerk ist, zeigt sein Verweis auf den neuen elektrohandwerklichen Beruf Elektroniker/-in für Gebäudesystemintegration – für den Influencer ein Paradebeispiel dafür, dass sich das Handwerk immer an zukünftigen Herausforderungen orientiert und im Zuge der Digitalisierung spannende neue Berufe hervorbringt.

»Wer im Handwerk tätig ist, hat die Nase vorn«, so die Botschaft des Films, der aufzeigt, warum man sich als Handwerker auch in mehr als 45 Berufsjahren kaum langweilen wird und warum man sich hier ganz mühelos seinen Fähigkeiten, Neigungen und Ambitionen entsprechend weiterentwickeln kann.

Film ansehen: www.youtube.com/watch?v=xfgda7po2hc