

Handyfotos statt Besuch: Wie eines der wachstumsstärksten Handwerks-Start-Ups den Fachkräftemangel meistert

Aktuell fehlen in Deutschland 250.000 Fachkräfte [1]. Bis 2045 sollen Deutschlands Gebäude klimaneutral werden [2]. Zwar gibt es bereits eine Vielzahl an innovativen Lösungen, die Gebäude umweltfreundlicher machen. Jedoch nützen diese wenig, wenn die notwendigen Fachkräfte zur Integration in die Gebäude fehlen. Der Fachkräftemangel war auf der Internationalen Handwerksmesse im Juli 2022 in München das Top-Thema [3]. Will Deutschland seine Klimaziele erreichen, besteht jetzt Handlungsbedarf. Ein Familienunternehmen aus Hessen, welches innerhalb der SHK Branche umweltfreundliche Wasseraufbereitungssysteme für die über 19 Mio. Wohngebäude in Deutschland anbietet, konnte in den letzten 3 Jahren beweisen, wie enormes Wachstum mit den vorhandenen Fachkräften und einer intelligenten Plattform für die Auftragsvergabe gelingen kann. Der Umsatz des Unternehmens wuchs von 50.000 € (2018) auf über 6 Mio. € (2021) an. 2022 werden voraussichtlich 16 Mio. € erzielt. Es zählt damit zu den wachstumsstärksten Unternehmen im Handwerk. Begleitet wurde der Erfolg des Unternehmens unter anderem durch den Hessischen Gründerpreis 2021 sowie durch die Nominierung für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis Design 2021. Und erst im März durfte das Unternehmen sein innovatives Geschäftsmodell auf Deutschlands größtem Wirtschaftskongress, dem Münchner Management Kolloquium, vorstellen, zu dem eigentlich größtenteils nur DAX Unternehmen eingeladen werden ([sehen Sie hier auszugsweise den Pitch](#)).

Die SHK Branche unter enormem Druck

Dabei leidet insbesondere das SHK Handwerk unter dem Fachkräftemangel. In Deutschland gibt es aktuell 49.000 SHK-Betriebe mit insgesamt 395.000 Beschäftigten. Zusammen erwirtschafteten diese zuletzt jährlich knapp 53 Mrd. €. Zum Vergleich: Vor zehn Jahren waren es noch knapp 52.000 Betriebe mit etwas mehr als 340.000 Beschäftigten [4]. Das SHK Handwerk befindet sich also im Wandel. Genauer gesagt in einem Trend der Konsolidierung [5, 6, 7]. Vergleicht man die Zahlen zu SHK-Betrieben und Beschäftigten im selben Zeitraum mit der Entwicklung des Gebäudebestands in Deutschland, so stellt man fest: 2020 gab es in Deutschland fast 19,3 Mio. Wohngebäude. 2010 waren es noch 18,2 Mio. Wohngebäude [8]. Die Anzahl der Wohngebäude ist also um gut 6% gewachsen. Das Wachstum der Beschäftigten der SHK-Betriebe lag im selben Zeitraum hingegen bei über 12%. Trotzdem spricht man im Handwerk weiterhin von einem anhaltenden Fachkräftemangel. Und trotz mehr Beschäftigten ist der Auftragsstau sowie die Wartezeiten von bis zu mehreren Monaten auf einen Termin für bestimmte Handwerker enorm [9]. Es scheint, als sei nicht der Fachkräftemangel allein das Problem, sondern ebenso die Konsolidierung der SHK-Betriebe.

Reine Vermittlungsplattformen von Aufträgen sind nicht die Lösung

Es ist daher nicht verwunderlich, dass reine Marktplätze bzw. Vermittlungsplattformen von Aufträgen für Handwerksbetriebe teilweise gefloppt sind. Wieso sollten Unternehmen noch mehr Aufträge annehmen, wenn Sie noch nicht einmal bestehende Kunden bedienen können? Zwar werden auf Portalen wie z.B. MyHammer oder Blauarbeit.de jährlich über 1 Mio. Aufträge ausgeschrieben, jedoch ist nicht klar, wie viele davon angenommen werden. Ein anderes Start-Up, welches unterschätzt hat, dass nicht neue Aufträge bzw. Neukunden das Problem sind, ist die Vermittlungsplattform „Installion“ [10].

„Wenn Unternehmen oder Start-Ups dem Handwerk wirklich helfen wollen, dann zeigen die Zahlen des Gebäudebestands und der Beschäftigten der SHK-Branche eindeutig, dass mehr Fachkräfte allein nicht die Lösung sind. Auf die gestiegene Anzahl von z.B. Wohngebäuden sowie der Konsolidierung der SHK-Betriebe muss mit neuen Organisationsstrukturen und digitalisierten Prozessen reagiert werden. Ansonsten werden uns in Deutschland lange Wartezeiten und Auftragsstau bei Handwerkern noch lange begleiten“, erklärt Maximilian Wilk, CEO & Geschäftsführer bei AQON Pure.

Die kostspielige Lösung für Start-Ups: Eigene Fachkräfte einstellen oder existierende Handwerksunternehmen aufkaufen

Aufgrund der bekannten Problematik, dass existierende Handwerksbetriebe volle Auftragsbücher haben, fingen viele Start-Ups wie z.B. Enpal, Thermondo oder Banovo an, eigene Fachkräfte zu beschäftigen.

Auch wenn Enpal gezeigt hat, dass dies erfolgreich gelingen kann, so hat diese Strategie vor allem drei Herausforderungen:

- Die Start-Ups treten als zusätzlicher Arbeitgeber für Fachkräfte auf den Stellenmarkt. Dadurch wird die Suche nach Fachkräften noch umkämpfter und schwieriger.
- Wird ein bundesweiter Service angeboten, so müssen gleichzeitig mehrere Standorte aufgebaut werden. Dies erfordert den langwierigen Aufbau einer komplexen Organisation.
- Fachkräfte, Fahrzeuge, Werkzeuge, Installationsmaterial sowie mehrere Standorte sind kapitalintensiv

Die bisherige Geschäftsentwicklung von z.B. Thermondo macht dies deutlich. Der 2012 gegründete Heizungsbauer musste sich von Grund auf eine eigene Infrastruktur aus angestellten Fachkräften, Fahrzeugen und Installationsmaterial aufbauen. Bis heute hat der Aufbau von Thermondo knapp 60 Mio. € Risikokapital gekostet. Erst 2021 wird das Unternehmen vielleicht profitabel [11]. Enpal hat sogar bisher über 800 Mio. € an Kapital erhalten [12].

Ein junges Start-Up verfolgt ein weiteres Konzept: Das Aufkaufen existierender Handwerksbetriebe. Es handelt sich um das Start-Up „1Komma5Grad“ des Ex-Deutschlandchefs von Tesla Philipp Schröder. Das Unternehmen möchte dadurch die notwendigen Kapazitäten für seine Installationsarbeiten aufbauen. Investoren haben dem erst 2021 gegründeten Unternehmen für sein Geschäftsmodell 300 Mio. € Kapital zur Verfügung gestellt [13]. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, Haushalte mit verschiedenen Produkten (z.B. Wärmepumpen) klimaneutral zu machen.

AQON Pure: Plattform mit schlüsselfertigen Aufträgen steigert die Produktivität

AQON verfolgt seit 2018 einen anderen Ansatz. Das Unternehmen der Brüder Maximilian und Konstantin Wilk, welches 2003 von Ihrem Vater Marian Wilk gegründet wurde, entwickelte 2017 „AQON Pure“, eine umweltfreundliche Kalkschutzanlage ohne Salz für Wohngebäude. Für den Einbau bietet AQON Pure einen Installationservice zum Festpreis durch Handwerksbetriebe der SHK-Branche an. Im Startjahr 2018 bediente das Unternehmen gut 50 Kunden. 2021 waren es bereits 5.000 Kunden. Ca. 2/3 davon buchen beim Kauf der Kalkschutzanlage den „Einbau zum Festpreis“. Zum Vergleich: Thermondo hat 2020 ca. 4.500 Heizungen [11] installiert mit einem Team aus über 220 festangestellten Fachkräften [14]. Wie also schafft es das Familienunternehmen aus Südhessen über 3.300 Installationen innerhalb eines Jahres ohne eigene Fachkräfte und ohne auch nur 1 € Risikokapital Investment abzuwickeln?

Für die Einbauaufträge hat AQON Pure eine eigene Plattform entwickelt, welche den Angebots- und Planungsprozess digitalisiert hat: Die Kunden senden bei Ihrer Anfrage Fotos des Wasseranschlusses und der Rohrleitung mit, in die AQON Pure installiert wird. Das Ganze ist so simpel erklärt, dass jeder Laie ohne Fachkenntnisse diese Fotos anfertigen kann. AQON Pure kann dadurch alle relevanten Daten für den Einbau ermitteln. Das Foto, das Rohrleitungsmaterial sowie die Dimension der Rohrleitung werden dann inkl. der Kundendaten an den SHK Fachbetrieb übermittelt – mit nur einem Mausklick. Das gekaufte Produkt versendet AQON Pure direkt an den Kunden. Der Installateur muss dann nur noch den Einbautermin mit dem Kunden vereinbaren. Eine Besichtigung der Installationsumgebung vorab, die Beratung des Kunden, die Bestellung des Produktes sowie die eigenständige Planung des Einbaus entfallen. Der Installateur sendet abschließend die Rechnung für die Montage an AQON Pure. Somit ist AQON Pure für den Endkunden der zentrale Ansprechpartner, der sich um einen reibungslosen Ablauf kümmert.

„Unser Konzept funktioniert so gut, dass wir die Anzahl unserer Partnerbetriebe von 10 (2018) auf über 300 (2022) steigern konnten. Denn ein Installationsbetrieb spart durch unsere schlüsselfertigen Aufträge bis zu 80% Zeit und kann sich gleichzeitig auf lediglich wertschöpfende Tätigkeiten fokussieren: Eine fantastische handwerkliche Arbeit.“, erklärt Konstantin Wilk, COO & Geschäftsführer bei AQON Pure.

AQON Pure als kostengünstige und effiziente Antwort auf Deutschlands Fachkräftemangel

Betrachtet man die eben aufgezählten Beispiele, werden 4 Konzepte deutlich, mit denen junge Unternehmen auf den Markt bzw. in die Handwerksbranche drängen:

- Reine online Vermittlung von Aufträgen (z.B. MyHammer, Blauarbeit)
- Auftragsausführung durch das Einstellen von eigenen Fachkräften (z.B. Thermondo, Enpal)
- Aufkaufen von bestehenden Handwerksbetrieben (1Komma5°)
- Plattform zur Prozessoptimierung & Vergabe von schlüsselfertigen Aufträgen (AQON Pure)

Die Handwerksbranche befindet sich in einem enormen Wandel. Alle Beispiele aus den 4 Punkten sind entweder mit mehreren Millionen Risikokapital finanziert, extrem erfolgreich oder stark wachsend. Das Einzigartige an der Lösung von AQON Pure ist jedoch, dass dem Fachkräftemangel tatsächlich Druck genommen wird, da AQON Pure nicht als zusätzlicher Arbeitgeber um Fachkräfte kämpft. Stattdessen erhöht die Plattform für schlüsselfertige Aufträge die Effizienz und somit die Kapazitäten von SHK Unternehmen durch optimierte Prozesse. Also eine Win-Win Situation sowohl für den unter Druck stehenden Arbeitsmarkt der SHK Branche, die SHK Unternehmen selbst und letztendlich auch für den Endkunden, der eine zeitnahe und unkomplizierte Dienstleistung erhält. Außerdem konnte sich AQON Pure bisher weitestgehend aus eigenen Einnahmen finanzieren. Das Konzept ist damit ein Beispiel dafür, wie effizient und kostengünstig mit vorhandenen Ressourcen Wachstum im Handwerk gestemmt werden kann.

„Wir müssen manchmal schmunzeln, wenn man bedenkt, dass AQON Pure ein fast vollständig durch Bootstrapping finanziertes Familienunternehmen ist und sich in einer Branche mit Unternehmen tummelt, die bis zu 800 Mio. € Kapital erhalten haben oder mehr als 1 Milliarde € Wert sein sollen“, freuen sich Maximilian und Konstantin Wilk von AQON Pure.

Kontakt

Maximilian Wilk (CEO)

E-Mail: maximilian.wilk@aqon-pure.com

Telefon: +49 6251 59 308 – 0

Bildmaterial & Unternehmensinformationen

[Download URL >>](#)

Quellen

[1] Der Spiegel (2022), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.spiegel.de/wirtschaft/elektriker-sanitaer-klimatechnik-und-co-deutschland-fehlen-250-000-handwerker-a-7eb8aaef-b29a-4c71-8afb-61e6f9f4140e>

[2] Deutsche Energie-Agentur GmbH (2021), abgerufen 05.07.2022 unter: https://www.dena.de/fileadmin/dena/Dokumente/Landingpages/Leitstudie_II/Gutachten/211005_DLS_Gutachten_ITG_FIW_final.pdf

[3] Bayerischer Rundfunk (2022), abgerufen am 12.07.2022 unter: <https://www.br.de/nachrichten/wirtschaft/kostendruck-und-fachkraeftemangel-ueberschatten-handwerksmesse.TAnufkH>

[4] ZVSHK Zentralverband Sanitär Heizung Klima (2021), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.zvshk.de/presse/medien-center/daten-fakten/>

[5] Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer ZVSHK im Fachmagazin „Meisterwerke“ (2020), abgerufen am 05.07.2022 unter: https://www.untouch.de/fileadmin/user_upload/PDFs/ZVSHK_Meisterwerke_Update_01_2020.pdf

[6] Sanitärjournal (2021), abgerufen am 05.07.2022 unter: https://www.sanitaerjournal.de/neue-vertriebswege-erfordern-neue-sanitaer-produkte_17704

[7] GFF-Magazin (2021), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.gff-magazin.de/studie-immer-weniger-betriebe-in-handwerk-und-industrie/150/4616/411664>

[8] Statistisches Bundesamt (2020), abgerufen am 05.07.2022 unter: https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Wohnen/Publikationen/Downloads-Wohnen/fortschreibung-wohnungsbestand-pdf-5312301.pdf?__blob=publicationFile

[9] Focus (2022), abgerufen am 05.07.2022 unter: https://www.focus.de/finanzen/handwerker-am-ende-wir-schaffen-das-nicht_id_101306227.html

[10] Wirtschaftswoche (2021), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.wiwo.de/erfolg/gruender/service-statt-vermittlung-warum-immer-mehr-start-ups-eigene-handwerker-anstellen/26878660.html>

[11] Deutsche Startups (2022), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.deutsche-startups.de/2022/06/15/thermondo-zahlencheck-2020/>

[12] PV Magazin (2022), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.pv-magazine.de/2022/06/20/enpal-sammelt-weitere-70-millionen-euro-fuer-finanzierung-von-photovoltaik-anlagen-ein/>

[13] Handelsblatt (2022), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/philipp-schroeder-porsche-und-haniel-start-up-1komma5-grad-sammelt-mehr-als-200-millionen-euro-ein-/28240400.html?tm-login>

[14] Handelsblatt (2021), abgerufen am 05.07.2022 unter: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/familienunternehmer/start-up-von-philipp-pausder-brookfield-wird-mehrheitseigner-bei-heizdienstleister-thermondo/26778826.html?ticket=ST-7693170-GYEnKvHzsfBKNcKXcejq-ap4>