

Mappe

**Wissen wie's geht –
wissen was kommt**

IM BRENNPUNKT

**ZAHLUNGS-
MORAL**

**WENN KUNDEN NICHT
ZAHLEN**

■ **Mappe-Technik**
Sandsteinimitation

Lernen Sie Techniken der Sandsteinimitation und die Ausführung der Arbeitsschritte kennen

■ **Putze**
WDVS reparieren

Müssen WDVS instandgesetzt werden, gilt es, verschiedene rechtliche Vorschriften zu beachten

■ **Trends und Chancen**
Malerarbeiten deluxe

Luxus wird zunehmend salonfähig. Diesen Markt können sich Maler sehr gut erschließen. Wir zeigen wie

Holzschutz

Worauf Sie beim Beschichten von Holz im Außenbereich achten müssen, damit die Schönheit erhalten bleibt

Neuer Antrieb fürs Kundengespräch

➔ **ELEKTROFAHRZEUGE** Einige Malermeister fahren inzwischen mit kleinen Elektroautos zum Kundengespräch. Warum? Weil diese auffallen und wie geschaffen dafür sind, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen. Lesen Sie, welche Möglichkeiten Elektroautos bieten und welche Erfahrungen andere Handwerker mit deren Besonderheiten gemacht haben.

Wenn Sven Beer, Norbert Dieter und Andreas Romanow in ihre Elektroautos einsteigen und losflitzen, sind sie die Stars der Straße. Keine Ecke, an der sich die Leute nicht nach ihnen umdrehen und vor roten Ampeln klopfen sogar manchmal der Fahrer von der Nebenspur ans Fenster: »Fährt das mit Strom? Das ist ja toll. Was kann das denn?«



Norbert Dieter, Malermeister
Rosemarie Dieter Malermeister GmbH, Frankfurt ➔

»Wenn sie mich mit meinem Twizy fahren sehen, lächeln die Leute nur und sagen ›Gugg mal, goldig der Kleine‹ – über mein Auto, nicht über mich«

Elektroautos ziehen durch ihr oft auffälliges Äußeres sämtliche Blicke auf sich



➔ **Andreas Romanow, Malermeister**
Romanow GmbH, München

»Mit dem Elektroauto erregt man große Aufmerksamkeit und wird dadurch auch als Person interessant«

Wie ein bunter Hund Elektroautos fallen auf und wecken Neugierde. Sie sind Botschafter einer noch unbekannteren Welt der Mobilität, über die die Menschen vielleicht schon einiges gehört, mit der sie aber keinen direkten Kontakt gehabt haben. Das Fahren mit Strom ist nicht weit verbreitet. Nach Angaben des CAR-Instituts an der Uni Duisburg Essen wurden zum 1. Januar 2014 nur knapp 12.200 der 43,9 Millionen zugelassenen Autos auf Deutschlands Straßen elektrisch angetrieben. Deshalb stechen diese aus der Masse der Fahrzeuge hervor, als stünden sie permanent im Scheinwerferlicht – solange ihr besonderer Antrieb deutlich auf der Karosserie sichtbar ist oder sie sich optisch von Standardmodellen unterscheiden.

Nun gibt es aktuell kaum ein auffälligeres Auto auf dem Markt als den Renault Twizy, den Sven Beer und Norbert Dieter fahren. Aber auch der Smart electric drive von Andreas Romanow ist ein echter Hingucker. Kein Wunder also, dass die Leute auf der Straße – immerhin potenzielle Kunden – die Gelegenheit beim Schopfe packen und fragen, fragen, fragen, wenn ihnen die Maler begegnen. Und auch die Kunden zu Hause sind von den Elektroautos begeistert.

Brennstoff für den Kundenauftrag »Mein Auto ist immer ein super Einstieg ins Gespräch bei meinen Auftraggebern«, erzählt Andreas Romanow. Weil sein Elektro-Smart völlig lautlos fährt, ist oft der erste Satz, der ihm auf der Türschwelle von seinen Kunden entgegenschallt: »Oh, ich habe Sie gar nicht kommen hören.« »Das

können Sie auch gar nicht«, erwidert Andreas Romanow dann und schon ist das Gespräch in vollem Gang. Fahrgefühl, Umweltschutz – ein Thema schmiegt sich an das nächste und ganz nebenbei bauen Maler und Kunde eine Beziehung zueinander auf. »Ich glaube, jeder, zu dem ich mit dem Smart gefahren bin, hat mich auch beauftragt«, bilanziert Andreas Romanow. Das liegt sicher erst einmal am Überraschungseffekt: Der Kunde hat den Maler im großen, Benzin schluckenden Lieferwagen erwartet. Kommt er im Elektroauto, weckt er Interesse an seiner Person. Außerdem unterscheidet ihn sein besonderes Fahrzeug von allen anderen Malern, mit denen der Kunde sonst noch so liebäugelt.

Seine beiden Kollegen bestätigen, dass Kunden auf den elektrischen Antrieb und das Design der Autos begeistert reagieren. »Den Twizy finden alle goldig«, freut sich zum Beispiel Norbert Dieter. »Die Menschen schauen ihn an und dann lächeln sie.«

Sauber und süß Lächeln – ein wichtiger Punkt. Elektroautos fallen eben nicht nur auf, sie fallen positiv auf. Das liegt zum einen an ihrem grünen Image. In einer Zeit, in der der Weltklimarat vor einer beispiellosen Erwärmung der Erdatmosphäre warnt, befürworten Verbraucher ein Fahrzeug, das dank Energie aus der Steckdose beim Fahren kein Gramm CO₂ produziert. Stammt der Strom zu 100% aus erneuer-



Strom tanken kommt bei Kunden gut an und führt im Idealfall zu planvollem und ökologischem Fahren

Sven Beer, Baulogistik und Materialeinkauf
Malerbetrieb Marotzke, Berlin



»Alle Kunden sind erst einmal von meinem Twizy begeistert, aber wenn ich Ihnen von den Kosten erzähle, reagieren Sie zurückhaltend.«

baren Energien, ist die Bilanz vorbildlich. Das liegt zum anderen an ihrem auf »süß« getrimmten Äußeren – sicherlich auf die Spitze getrieben beim Renault Twizy. Wenn die Menschen das Auto sehen, lächeln sie dasselbe Lächeln, das sie für kleine Welpen und glucksende Babys beithalten. Dieses Lächeln beim visuellen Erkennen einer Marke ist für jeden Werbefachmann ein Traum. Denn wer die Mundwinkel nach oben verzieht, der fühlt sich automatisch besser und der Reiz, der das ausgelöst hat, wird mit einem positiven Erlebnis verknüpft.

Restlos überzeugt Für Andreas Romanow war seine Elektro-Smart der erste Schritt hin zum ökologischen Fuhrpark. »Ich bin jetzt nicht der absolute Ökofreak«, schmunzelt er, »aber ich finde es wichtig, meinen Kindern ein bestimmtes Verhalten vorzuleben und eine gesunde Welt zu hinterlassen.« Während er auf einen überzeugenden Elektro-Lieferwagen warte, habe er den neuen Antrieb einmal im Kleinen testen wollen.

Bei Norbert und Rosemarie Dieter hingegen war der Werbeeffect ihres Twizys ausschlaggebend für die Kaufentscheidung. Sie hatten eine Möglichkeit gesucht, die Neuori-

entierung ihres Malerbetriebs hin zu ökologischen Produkten zu verbreiten. »Und da ist uns der Twizy aufgefallen – im wahrsten Sinn des Worts«, erzählt Norbert Dieter. Ein »grünes« und markantes Auto wie der Twizy versprach, sie mit genau der richtigen Art von Aufmerksamkeit zu versorgen. Beide Maler sind restlos überzeugt von ihrer Anschaffung, preisen nicht nur die Werbewirkung sondern auch die Vorteile im täglichen Fahralltag: das lautlose Vorankommen etwa. Was für die Fußgänger draußen richtig gefährlich werden kann, ist beim Fahren drinnen ein Genuss. Wunderbar sei auch die Beschleunigung, die zum Beispiel den E-Smart innerhalb von knapp 4,8 Sekunden auf 60 km/h bringt. Beim Elektroauto ist der gesamte Drehmoment gleich von Anfang an vorhanden.

Das Kreuz mit dem Geld »Das Auto macht ziemlich viel Spaß – aber es ist ein teurer Spaß«, meint Sven Beer, der seinem Twizy, den er bei einem Gewinnspiel gewonnen hat, etwas skeptischer gegenübersteht. Auch die Werbewirkung des Autos tröstet ihn nicht über die hohen laufenden Kosten hinweg. Elektrofahrzeuge sind teurer als herkömmliche Karosserien, zusätzlich müssen die Batterien gegen einen hohen monatlichen Betrag gemietet werden. Legt man die aktuellen durchschnittlichen Strompreise von rund 27 Cent/kWh zugrunde, kosten 100 km beim Smart 4,75 Euro, beim Twizy sogar nur 2,30 Euro. Diese geringen Fahrtkosten mildern die teure Anschaffung und Batteriemiete allerdings kaum. Eine schwarze Null erreichen nur Fahrer, die ihren Strom selbst produzieren.

Zu enge Grenzen? Die Batterien treiben ihre Fahrzeuge innerstädtisch etwa 100 km weit an und dann ist Schluss. Abgesehen davon, dass das Netz an Ladestationen in Deutschland völlig unzureichend ist – welcher

CHECKLISTE

Eignet sich ein E-Auto für Sie?

Folgende Fragen sollten Maler klären, die über ein Elektrofahrzeug für ihren Betrieb nachdenken:

✓ Ist Ihr Betrieb groß genug dafür?

Ein Elektroauto eignet sich nur bedingt zum Transport von schwerem Werkzeug, ist aber ideal für die Kundenberatung und -akquise. Das bedeutet, dass der Betrieb so groß sein muss, dass ein Mitarbeiter ausreichend Zeit allein damit verbringen kann, von Kunde zu Kunde zu fahren, um etwa die Details eines Auftrags auszuhandeln.

✓ Reichen die Lademöglichkeiten aus?

Die Batterie muss im Betrieb oder zu Hause

über eine Steckdose aufgeladen werden können, im Idealfall in der Garage. Für einige Fahrzeugmodelle bieten die Kraftfahrzeughersteller auch Schnellladesysteme an, die in der Garage montiert werden.

✓ Wie viele Kilometer fahren Sie pro Tag?

Üppige Ladezeiten und eine spärliche Infrastruktur von Ladestationen verlangen vom Fahrer eines Elektroautos einen bewussten Umgang mit seiner Kilometeranzahl. Deshalb ist es sinnvoll, über einen längeren Zeitraum vor der Anschaffung Buch darüber zu führen, wie viele Kilometer man eigentlich pro Tag fährt.

✓ Wofür wollen Sie das Auto nutzen?

Dass man sich beim Autokauf über seine Ansprüche klar werden muss, ist eigentlich nichts Neues – wenn man mit den Kindern regelmäßig in den Urlaub fährt, greift man ja auch zu einem anderen Modell, als wenn man nur in der Stadt unterwegs ist. Wollen Sie mit ihrem Auto also Interesse, Aufmerksamkeit und Sympathie erregen, während Sie von Kunde zu Kunde flitzen, um zu beraten oder Aufträge nachzubereiten? Dann ist die Anschaffung für Sie eine echte Überlegung. Möchten Sie primär Ihr bisheriges Fahrzeug ersetzen und sind oft auf längeren Strecken unterwegs, empfiehlt sich ein anderes Auto.

Unternehmer kann es sich leisten, unter Tags 3 bis 10 h lang sein Fahrzeug aufzuladen, bevor er weiterfährt? Aber das immer wieder gern diskutierte Problem der Reichweite ist für Sven Beer, Norbert Dieter und Andreas Romanow gar keins. Sie sind sich einig: Für die Fahrt innerhalb der Stadt zur Kundenberatung oder Auftragsnachbereitung ist die Reichweite völlig ausreichend. Keiner von ihnen ist schon jemals stehen geblieben. Tatsächlich zeigen verschiedene Studien, dass über 80 % der täglich von den Deutschen zurückgelegten Autofahrten unter 50 Kilometer bleiben. Zusätzlich ist jedes Elektrofahrzeug mit einer Ladestation im Inneren ausgestattet, die die verbleibenden Kilometer angibt. Mit einem Navigationsgerät, das die Streckenlänge bis zum Ziel exakt angibt, lassen sich unangenehme Überraschungen vermeiden.

»Vielleicht plane ich mehr als früher«, meint Norbert Dieter. Kunden, die räumlich eng beieinander wohnen, fährt er nun auch nacheinander an und wählt dabei immer die kürzeste Strecke. »Das sollte man eigentlich immer machen, aber wer achtet mit seinem Benziner darauf, wenn die nächste Tankstelle gleich um die Ecke ist? Insofern wird der Öko-Gedanke beim Fahren viel mehr verwirklicht«, überlegt auch Andreas Romanow. Dann schaut er seinen Smart an, lächelt, steigt ein und flitzt davon – vollkommen leise, aber nicht zu übersehen.

Elisabeth Rowley

Fotos: Norbert Dieter, Mappo Dammier, Sjo

DAS INTERESSIERT IHRE KUNDEN

Das Kundengespräch

- **Fahrgefühl:** Noch nie ausprobiert, aber schon viel darüber gehört – so geht es den meisten Menschen beim Fahrgefühl eines elektrisch betriebenen Fahrzeugs. Das Versprechen der immensen Beschleunigung wirkt immens anziehend. Die von der Mappe interviewten Maler berichteten, dass manche Kunden sich aus Neugierde gleich selbst hinter das Steuer setzen wollten.
- **Reichweite:** Wer sein Fahrzeug mit Strom antreibt, geht an die Streckenplanung anders heran und das liegt primär an der begrenzten Reichweite. Dieser Andersartigkeit wollen Kunden nachspüren: Wie plant man seine Routen? Ist man schon einmal stehen geblieben?
- **Umweltfreundlichkeit:** Wenn sicher geglaubtes Wissen in Frage gestellt wird, werden Menschen zwangsläufig aufmerksam. Elektroautos gelten vielen als ökologische Alternative, dabei fahren sie mit dem Strom aus Atom- oder Kohlekraftwerken eben genauso gut wie mit dem aus Wasser und Wind. Beim Fertigungsprozess benötigen sie sogar mehr Energie als herkömmliche Autos. Nur, wenn sie auf Langlebigkeit getrimmt werden und mit erneuerbarer Energie fahren, erfüllt sich das Versprechen vom umweltfreundlichen Auto.
- **Kosten:** Sven Beer zufolge nimmt die Begeisterung von Kunden für den Elektroantrieb sichtlich ab, sobald er auf die Kosten zu sprechen kommt. Klar ist der Strom aus der Steckdose billiger als Benzin oder Diesel, aber das kann den vergleichsweise hohen Anschaffungspreis nur leicht abmildern.
- **Vergünstigungen:** Auch die mit elektrischem Fahren verbundenen Vorteile interessieren Kunden brennend. Aktuell müssen die, die bis zum 31. Dezember 2015 ein Elektroauto kaufen, 10 Jahre lang keine Kfz-Steuer zahlen. Im nun geplanten Elektromobilitätsgesetz will Verkehrsminister Alexander Dobrindt (CSU) sogar Sonderrechte beim Parken oder beim Benutzen der Busspuren festschreiben.

SO VIEL KOSTET DAS E-AUTO

Die Ausgaben beim Strom-, Benzin- und Diesel-Smart im Vergleich:

Smart Fortwo electric drive	
Verbrauch	17,6 kWh auf 100 km. Bei rund 27 Cent/kWh kosten 100 km 4,75 Euro
KFZ-Versicherung	Etwa 49 Euro pro Monat
Steuer	0 Euro
Batteriemiete	65 Euro pro Monat
Anschaffungskosten	18.910 Euro für die preisgünstigste Version
Smart Fortwo (Benzin)	
Verbrauch	6 l auf 100 km. Bei rund 1,52 Euro pro Liter Superbenzin kosten 100 km 9,12 Euro
KFZ-Versicherung	Etwa 40 Euro pro Monat
Steuer	Etwa 6 Euro pro Monat
Anschaffungskosten	10.335 Euro für die preisgünstigste Version
Smart Fortwo (Diesel)	
Verbrauch	4,9 l auf 100 km. Bei rund 1,38 Euro pro Liter Diesel kosten 100 km 6,76 Euro
KFZ-Versicherung	Etwa 54 Euro pro Monat
Steuer	Etwa 11 Euro pro Monat
Anschaffungskosten	11.920 Euro für die preisgünstigste Version

Grundlage der Kraftstoffpreise: Deutschlandweiter Durchschnitt vom Februar 2014

Quellen: www.autokostencheck.de, www.auto-news.de, http://de.statista.com/, www.zeit.de, www.renault.de, www.smart.de, www.auto-motor-und-sport.de