



Häuser bauen

Frischer Wind in der Baubranche

Frauen in der Baubranche kann man mit der Lupe suchen. Ihr Anteil liegt weit unter einem Prozent: Und wenn man sie findet, dann vor allem im Stukkateur- und Zimmereigewerbe. Die wenigsten agieren als Unternehmerinnen. Verständlich, wer will sich schon auf einen Markt wagen, der seit Jahren in der Krise steckt?

Nach Angaben des Zentralverbandes des deutschen Baugewerbes haben im vergangenen Jahr bundesweit rund 8.600 Betriebe aus dem Baugewerbe Insolvenz angemeldet. Zwar entstehen aus einer Insolvenz im Schnitt zwei bis drei Neugründungen. Bleibt aber die Frage, wie lange sie sich halten können angesichts eines stetigen Rückgangs der Bauinvestitionen. Im Jahr 2004 lag dieser bei 2,5 Prozent. Absolut reduzierte sich das Volumen um 5,1 Mrd. Euro auf nunmehr 205 Mrd. Euro. Und die Prognosen sind nicht rosig. Für das Jahr 2005, so der Verband, werden die Bauinvestitionen nochmals geringer ausfallen. Insgesamt wird mit einem Volumen von 201,7 Mrd. Euro (- 1,6 Prozent) gerechnet.

Der schwachen Konjunktur soll jetzt von Seiten des Bundeskabinetts mit Steuererleichterungen für mittelständische Unternehmen Auftrieb gegeben werden. Zentraler Punkt bei der veränderten Unternehmensbesteuerung ist die Senkung der Körperschaftsteuer; zudem billigte das Kabinett den Entwurf von Bundesfinanzminister Hans Eichel zur Erbschaftsteuer. Demnach soll Mittelständlern die Steuer gestundet oder völlig erlassen werden, wenn sie Arbeitsplätze erhalten.

Doch wie soll man Arbeitsplätze erhalten, wenn der Markt gleichzeitig mit Billig-Konkurrenten überschwemmt wird? Der Grund dafür liegt zum einen in der HWO-Novelle mit der Abschaffung der Meisterpflicht in einigen Handwerkssparten, zum anderen in der EU-Osterweiterung mit der Niederlassungsfreiheit für Unternehmen in Deutschland. So manche wird das vor die Frage stellen: aufgeben oder nach Alternativen suchen?

Strategien, um in Zeiten schwacher Konjunktur zu überleben, gibt es, meint der Zentralverband des deutschen Baugewerbes: Kosten reduzieren, sich spezialisieren.

Manche suchen auch den Einstieg in die privatwirtschaftliche Realisierung öffentlicher Bauten. Denn aufgrund knapper Haushaltsmittel wird es für Kommunen immer schwieriger, öffentliche Einrichtungen und Leistungen (z.B. Schulen) selbst bereit zu stellen. Public Private Partnership (PPP) mit der Wirtschaft bietet da Alternativen. In dem Feld der neuen Finanzierungsmodelle gibt es zurzeit vielfältige Betätigungen: Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Wohnungswesen hat einen Leitfadens für die Durchführung von PPP entwickelt und Grundzüge für ein Kompetenzzentrum im Ministerium aufgestellt.

Eine andere Strategie liegt in der Gründung von Netzwerken. Zusammen mit anderen Betrieben neue Geschäftsfelder erschließen. Die Unternehmerin Hanne Blümel aus Ibbenbüren hat es probiert. Vor sieben Jahren hat Hanne Blümel die Firma Niehaus-Bau von ihrem Vater übernommen. Seitdem leitet die diplomierte Baubetriebsingenieurin ein kleines Unternehmen mit 12 Beschäftigten. Bis vor einigen Jahren gehörten Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie Gewerbebauten zu ihrem Hauptgeschäft. Derzeit geht der Trend mehr in Richtung Aus- und Umbau.

Gerade in Krisenzeiten versucht die Unternehmerin, frischen Wind in die Branche zu bringen. Ihre Devise: Wer überleben will, muss nach vorne gucken. Ihre Strategie: „Schlüsselfertiges Bauen“. Das bietet sie jetzt in einem Paket an, zusammen mit vier weiteren Handwerksbetrieben aus der Region.

Unterstützt wurde die Idee von der Handwerkskammer Münster, die ihr auch die Berater zur Seite stellte. Vor vier Jahren wurde das Netzwerk gegründet. Als eines der ersten im Kammerbezirk. Seitdem geht Hanne Blümel mit Fliesenlegern, Dachdeckern, Bautischlern und Heizungstechnikern neue Aufträge gemeinsam an. Unter dem Label „Team Haus“ bietet die Handwerkerkooperative aus dem Tecklenburgerland jetzt ein Komplettpaket an. „Alles“ aus einer Hand.

Manchmal auch rund um die Uhr. Denn als ortsansässige Unternehmerin ist sie selbst nach Fertigstellung eines Auftrags noch für ihren Auftraggeber da. Das schafft nicht nur gegenüber dem Bauherrn, sondern auch untereinander ein großes Vertrauensverhältnis, so die Erfahrung von Hanne Blümel. „Es kann immer mal passieren, dass der Fliesenleger für den Installateur schnell mal was mitmacht. Hätten wir nicht diese Form der Kooperation, müsste ein Handwerker wegen einer Kleinigkeit extra rausfahren.“ Das spart Kosten und stärkt ihre Marktposition gegenüber der Konkurrenz.

Auch im Hinblick auf die neuen Kreditvergaberichtlinien, kurz Basel II genannt, hat die Unternehmerin mit dem Netzwerk bessere Karten. Ab Ende 2006 steht die Bonität eines Unternehmens mehr denn je auf dem Prüfstand. „Die Bank kennt natürlich alle Beteiligten aus dem Netzwerk als Einzelkunden“, erklärt Hanne Blümel. Aber die Kooperative werde durchaus als Leistungsträger gesehen. Insofern ist sie sicher, bei neuen

Aufträgen und entsprechendem Kreditvolumen indirekt Vorteile gegenüber der Bank zu haben.

Die Zukunft sieht die Unternehmerin ganz klar im Bau von Energiesparhäusern. Denn das Bewusstsein für Haustechnik sei gerade bei den Bauherren enorm gewachsen. Im Zuge der steigenden Heizkosten sind derzeit große Themen: Lüftungsanlagen, Solar- oder Bioenergie. Und auch auf der politischen Ebene tut sich was. Schon Anfang nächsten Jahres soll die Bauwirtschaft neue Impulse bekommen. Dann nämlich muss die EU-Richtlinie zur „Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden“ in den Mitgliedsländern der Union umgesetzt werden. In Deutschland laufen die Vorbereitungen für die neue Energieeinsparverordnung beim Bund und in der Industrie auf Hochtouren. Vor allem das aus Deutschland stammende technische Regelwerk kann in Europa als Blaupause dienen. Damit wollen die im Bereich der Energieeffizienz weltweit führenden deutschen Anlagenbauer, Beleuchtungs-, Klima-, Bau- und Fassadenspezialisten ihre Position weiter ausbauen. Und von dem Kuchen wollen auch die Kleinen profitieren.

Hanne Blümel's Fazit nach vier Jahren Kooperation: Die Gründung des Netzwerkes war eine gute Entscheidung. Denn auch außerhalb eines gemeinsamen Projektes wird füreinander Werbung gemacht. So profitiert jeder von jedem, beschafft sich gegenseitig Aufträge, aus denen wiederum ein neues Projekt entstehen kann.

Zukünftige Projekte gemeinsam tragen, ist nur einer von vielen Vorteilen. Projekte gemeinsam zu entwickeln, um den Markt für preisgünstiges Wohnen auszubauen, ist das Ziel. Und da gibt es noch viel zu tun.

Die Autorin

Hannah Meloh ist freie Journalistin und lebt in Münster

Termin-Tipp:

Branchenseminar

für Frauen der Holz- und Bauwirtschaft

Am 23. und 24. Juni findet in Meran/Italien das 3. Internationale Branchenseminar für Frauen der Holz- und Bauwirtschaft statt. Die Veranstalterinnen, die Fachhochschule Rosenheim und die Hochschule für Architektur, Bau und Holz in Biel/CH, laden Unternehmerinnen, Inhaberinnen, Geschäftsführerinnen und Partnerinnen von Unternehmern ein. Themen sind u.a. Bauen – Wohnen – Ökologie, Frau – Familie – Beruf, Personalpolitik, Produkte und die Stärken des Holz(haus)baus.

www.forum-holzbau.com

Überzeugungstäterin mit Wissensvorsprung

DIE ARCHITEKTIN UND BAUBIOLOGIN
VERA UHLEMANN

„Bei mir steht der Mensch im Mittelpunkt“, sagt Vera Uhlemann, „nicht die nackten Zahlen“. Vera Uhlemann ist Architektin – und Baubiologin. Den Unterschied machen die Materialien bei ihren Planungen: „Ökologisch sinnvoll wäre es, ein Haus von oben bis unten mit Styropor zu dämmen, so entweicht wenig Energie. Aber für ein Haus ist das wie für einen Menschen, wenn er Polyacryl-Kleidung trägt. Da herrscht kein gutes Raumklima im baubiologischen Sinne.“ Ob wohltemperierte Räume („Für das Immunsystem ist es besser, wenn ich mich durch verschiedene Temperaturen bewege und nicht alle Räume gleich beheizt sind“) oder Farbpsychologie („Nord- und Südräume haben durch das einfallende Licht unterschiedliche Farb-Stimmungen, das muss bei der Wahl von Tapeten und Farbtönen berücksichtigt werden“) – für Vera Uhlemann war die Ausbildung zur Baubiologin fünf Jahre nach Ende ihres Architekturstudiums eine logische (Weiter-)Entwicklung.

Im Fernstudium hat sie die Zusatzqualifikation absolviert, die damals noch ein Randbereich in der Baubranche war: „Gestalterische Gesichtspunkte standen im Vordergrund. Als ‚Öko‘ war ich fast ein ‚Alien‘“, erinnert sich die Architektin. Aber auch ‚Überzeugungstäterin‘: „Ich habe das nicht aus wirtschaftlichen Gründen gemacht. Ich gestalte Räume, die lebenswert sind, die sich in die Umwelt einfügen und sie – das ist mein eigentliches Ziel – bereichern“, beschreibt sie ihre Vision. Die Baubiologie ist dabei ein Wissensvorsprung. Umweltverträglich und menschengerecht zu bauen ist für Vera Uhlemann eine Frage der Überzeugung, nicht der Kalkulation: „Die Honorarordnung für Architekten bietet wenig Spielraum. Das baubiologische Know-how gibt es bei der Planung also quasi kostenlos dazu.“ Doch es lohnt sich trotzdem, denn mit dem Ergebnis sind sowohl die Planerin als auch die Bewohner meist zufriedener. Auf Dauer, denkt Vera Uhlemann, ist die Kombination Architektin und Baubiologin zukunfts- (und dann vielleicht auch gewinn-) trüchtig: „Grünes Bauen wird wichtiger – wegen knapper Ressourcen oder Allergien bei Bewohnern zum Beispiel. Aber auch öffentliche Bauträger richten schon heute ihr Augenmerk darauf.“ Es ist also Bewegung am Bau. Und das freut Vera Uhlemann.

Denn stehen bleiben dürfen nur ihre Häuser: „Flexibilität ist wichtig. Schöne Ideen fallen heute oft dem spitzen Bleistift zum Opfer. In den Entwürfen können Architektinnen sich

seltener verwirklichen. Das Arbeitsfeld verändert sich“. Vera Uhlemann verlässt sich nicht auf ihre Kernkompetenz als Architektin. Früher nicht als Angestellte. Und erst recht nicht, seit sie sich nach Jahren in großen Büros mit großen Projekten selbstständig gemacht hat. Seit drei Jahren ist sie im rheinland-pfälzischen Ahrweiler ihre eigene Herrin – mit und wegen zwei Kindern. Als Existenzgründerin bekam sie Kontakt zu einem Gründerinnennetzwerk. Heute begleitet sie ihrerseits Frauen auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Vera Uhlemann glaubt an die Kraft von Veränderung und Vernetzung: „Ich möchte Raum schaffen – ganz plastisch und praktisch als Architektin und im übertragenen Sinne mit meinen Seminaren und Kreativitätstrainings.“ Kreativität ist das gemeinsame Band, das ihre Unternehmungen verbindet, neue Ideen sprudeln aus Vera Uhlemann nur so heraus: „Ein Traum wäre es, meine bauplanerische Kompetenz in die Arbeit mit Menschen einzubringen, zum Beispiel mit Jugendlichen.“ Wie genau das funktionieren könnte, darüber denkt die Unternehmerin noch nach. Bis sie den richtigen Dreh gefunden hat, ist sie mit ihren übrigen Projekten gut ausgelastet.



Auf dem Wachstumsmarkt der Holzhaus-Familie

DIE BAUINGENIEURIN
TANJA DASBECK

Tanja Dasbeck hat ihre Nische gefunden. Seit drei Jahren ist die Diplom-Bauingenieurin selbstständig im Holzhausbau – und bewusst regional tätig: „Zu meiner Philosophie gehört, dass ich vom Büro in einer Dreiviertelstunde auf jeder Baustelle sein kann, wenn es sein muss.“ In Dortmund hat sie alle Kontakte, auch auf Behördenseite kennt Tanja Dasbeck ihre Ansprechpartner. Ihr Konzept ist die Rundum-Betreuung: „Ich verkaufe keine Pakete. Ich schneide jedes Angebot individuell zu.“ Das macht die Kunden zufrieden und Tanja Dasbeck auch. Mit dem Holzbau hat sie nicht nur eine Nische gefunden, die sich wirtschaftlich lohnt, sondern auch eine, in der sie sich richtig wohl fühlt.

So wie ihre Abnehmer in den Häusern – gleich ob in Blockhaus- oder Holzrahmenbauweise: „Das Wohnklima kann man nicht beschreiben, man muss es erleben.“ Interessenten für Holzhäuser sind sehr interessiert an Details, kommen oft schon gut informiert zum Erstgespräch. Überhaupt ist der Holzhausbau

für sie die etwas andere Art in die eigenen vier Wände zu kommen: „Das ist eine richtige Familie – egal ob auf Kunden- oder Macherseite.“

Tanja Dasbeck arbeitet in einem Netzwerk mit einer Zimmerei, mehreren Architekten, Handwerkern und den üblichen Baufachleuten zusammen. So wie das Wohnklima findet sie auch das Arbeitsklima in „ihrer“ Holzhausfamilie angenehmer: „Die Menschen, die sich für diese Nische entschieden haben, haben das bewusst getan. Nicht nur, weil sie dort eine Marktchance gewittert haben.“

Doch das Marktsegment wächst, der Holzanteil bei Einfamilienhäusern hat sich in den letzten zehn Jahren fast verdoppelt: „Was das Holzhaus dazu bekommt, geht dem Massivbau verloren, neue Märkte werden nicht erschlossen“, weiß Tanja Dasbeck. Bei An- und Umbauten sieht es noch besser aus: „Das ist ein Wachstumsmarkt für uns. Die Schnelligkeit, mit der wir solche Vorhaben realisieren können, überzeugt viele.“ Allergien, Umweltfreundlichkeit oder der Wunsch, so bewusst zu wohnen, wie man sich ernährt, sind die häufigsten Gründe für ein Holzhaus. Die weniger offensichtlichen erspürt Tanja Dasbeck mit psychologischem Feingefühl: „Ich muss auch auf die Bedürfnisse eingehen, die nicht direkt angesprochen werden.“ Wenn das gelingt, gibt es wieder ein neues Mitglied für die Holzhausfamilie. Und die kann – wenn es nach Tanja Dasbeck geht – ruhig noch größer werden.



Nachhaltig und ökologisch: Strohballenbau

**DIE MAURERIN UND LEHMBAUERIN
MARTINA SCHARF**

„Ich muss abends sehen können, was ich tagsüber geschafft habe“, sagt Martina Scharf. Und das konnte sie in ihrem ersten Beruf für ihren Geschmack zu selten – Martina Scharf ist Sozialarbeiterin. Sie schulte um, wurde Maurerin: „Ich hatte schon immer Spaß an harter körperlicher Arbeit“, erzählt sie. Die zweite Berufswahl hat sie genau geplant, sie wollte einen

Job, bei dem sie etwas schafft und nicht einen, der sie schafft. Und sie wollte es nicht auf die konventionelle Weise: „Ich habe mir einen Betrieb gesucht, der Lehmbau macht. Das ist wie eine Ausbildung in der Ausbildung, ich habe das normale Maurerhandwerk und Lehmbauern gelernt.“

Über den Lehm kam sie zum Stroh. Der Lehmhausbau hat eine große alte Tradition im Fachwerkbau. Der Strohballenbau steht noch ganz am Anfang seiner Geschichte in Deutschland. Die Zahl der Interessenten wächst, aber noch gibt es erst 20 bis 30 Strohballen-Wohnhäuser – alle mit Einzelfallgenehmigung: „Kleine Gebäude werden schon oft in Stroh gebaut. Es ist kostengünstig und einfach, Laien können auf der Baustelle gut helfen.“ Stroh steht als Baustoff ausreichend zur Verfügung. Zirka 80 Prozent der deutschen Strohernte werden in der Landwirtschaft nicht gebraucht. Das entspricht 350.000 Einfamilienhäusern jährlich. Stroh ist ein preiswertes Abfallprodukt: „Und als nachwachsender Rohstoff wie geschaffen für nachhaltiges Bauen“.

Der Strohballenbau hat seinen Ursprung in den USA:

„Als die Siedler von Ost nach West zogen, kamen sie in Gegenden ohne Bäume oder Steine. Also haben sie ihre Häuser aus dem gebaut, was sie fanden.“ Das war um 1870, einige Strohballenbau aus den Anfängen stehen immer noch: „Dabei haben die Pioniere noch Fehler gemacht, vor denen heute Erfahrung und professionelles Wissen schützen.“ Strohballenbau ist wie Trockenbau, die Ballen werden (in Deutschland in Holzrahmen) geschichtet. Mit Stroh „lastentragend“ zu bauen ist noch verboten – in England, Dänemark, Spanien oder der Schweiz ist das anders: „Wir haben in Deutschland die strengsten Bauvorschriften Europas“, erklärt Martina Scharf.

Für Strohballenbauerinnen wie Martina Scharf (und ihre Kolleginnen vom Strohgesellinnen-Netzwerk) bedeutet das viel Aufklärungsarbeit: „Mein Arbeitsalltag besteht jetzt im Frühling aus zwei Dritteln Büro und einem Drittel Baustelle.“ Am liebsten packt sie an – wenn es auf eine Frauenbaustelle geht, umso lieber: „Ich komme auch mit Männern gut klar. Aber mit Frauen zu bauen ist schöner und oft auch effizienter. Da passieren weniger Fehler, weil es mehr Kommunikation zwischen den Gewerken gibt.“ Ihr Netzwerk besteht aus acht Handwerkerinnen der verschiedenen Bauhauptgewerbe, einer Architektin und einer Bauingenieurin, die zusammen bundesweit („auf Montage“) Projekte realisieren: „Mit den Strohgesellinnen und den zukünftigen Bewohnern ein Mehrfamilienhaus aus Strohballen zu bauen, auch im Mietwohnungsbau Projekte zu realisieren, dass die Nachbarschaft schon auf dem Bau zusammen wächst – das ist mein Traum“.



Eigene Einfälle und funktionierende Netzwerke

DIE ARCHITEKTIN
MARTINA TANGER-JANDECK

„Der Markt ist hart, keine Frage“, stellt Martina Tanger-Jandeck ehrlich fest. Die Architektin führt ein Ein-Frau-Büro in Osnabrück und weiß: „Das Wichtigste sind Kontakte.“ Und weil sie davon überzeugt ist, hat sie am „Haus der Unternehmerinnen“ mitgebaut. Das Projekt ist seit Anfang 2005 vom Reißbrett in die Realität gewechselt und vereint auf 1.600 Quadratmetern von Frauen geführte Unternehmen und frauenorientierte Einrichtungen. Die Idee: Kontakte ergeben sich in den gemeinsam genutzten Räumen ganz selbstverständlich. Eine gemeinsame Vermarktung ist möglich, die Wege (für Kooperationen) sind kurz und dennoch behält jede ihr eigenes Geschäft. Ein repräsentativer Firmensitz für mehrere Kleinstunternehmerinnen – und gestaltet hat ihn Martina Tanger-Jandeck. Ihr eigenes Büro befindet sich nicht im „Haus der Unternehmerinnen“, weil sich ins Home Office die Betreuung ihrer beiden Kinder besser integrieren lässt.

Seit zehn Jahren ist sie „am Markt“ – und lebt dabei von eigenen Ideen und Initiativen. Ende der 90er Jahre hat sie eine Bauherrngemeinschaft initiiert. „Nicht zu verwechseln mit einem Bauherrenmodell! Es geht dabei nicht um Gewinnmaximierung für wenige, sondern die Umsetzung von Wunschvorstellungen für viele!“ 28 Reihenhäuser sind so entstanden, äußerlich auf einem kleinen gemeinsamen Nenner, innen ganz individuell an den Bedürfnissen der Bewohner ausgerichtet. Für Martina Tanger-Jandeck bedeutete das ein Mehr an Beratung und Planung, aber auch ein Mehr an Zufriedenheit für sich und die Kunden. Bei der Bauherrngemeinschaft kannte sie ein passendes Grundstück, hatte ein Konzept, fand die Bauherren und gründet mit ihnen eine GbR. Insgesamt viel Abstimmungsbedarf noch vor dem ersten Spatenstich – aber auch ein Projekt mit Modellcharakter.

Die Architektin glaubt an ihre eigenen Einfälle – und an funktionierende Netzwerke: „Gemeinsam kann man sich besser präsentieren, kann sich zum Beispiel einen Auftritt auf einer Messe leisten.“ Die Eigen- und Außendarstellung durch Ausstellungen findet sie wichtig: „Man muss präsent sein, sich zeigen, Informationen sammeln und Kontakte knüpfen. Daraus ergeben sich oft neue Projekte.“ Netzwerken ist für sie eine Einstellung, „mit der nur die ein Problem haben, die nicht mitmachen.“ Bei den Baufachfrauen in Osnabrück ist sie schon lange Mitglied. Außerdem engagiert sie sich in Vereinen wie des Solarenergieverein: „Mein Prinzip lautet – einmal die Woche musst du vor die Tür und dich der Welt zeigen!“

Die Architektin sieht ihre Branche im Umbruch: „Wir müssen uns mehr mit dem Bestand auseinandersetzen. Wertermittlung bei alten Häusern ist ein Aufgabenfeld. Der Neubaumarkt ist stark rückläufig.“ Beim Kauf eines alten Hauses gelten für den neuen Besitzer oft auch neue Vorschriften. Für Martina Tanger-Jandeck bedeutet das höheren Beratungsaufwand. Für Kreativität, für eigene Ideen vom Keller bis zum Dach bleibt wenig Raum – aber so ist das eben heute. Unzufrieden ist Martina Tanger-Jandeck nicht, dafür hat sie gar keine Zeit. Der Markt ist in Bewegung. Und sie geht mit.

Die Autorin

Andrea Hansen ist freie Journalistin in Münster.

Architektinnen-Initiative

Die architektinnen-initiative nw gibt es seit 1991. Seit März 2005 lädt sie in verschiedenen Städten in NRW zu einem Architektinnen-Stammtisch.
www.architektinnen-initiative.de

Handwerkerinnen im Bauhauptgewerbe

Das bundesweite Netzwerk der Frauen im Bauhauptgewerbe gibt es seit 1984.
www.bauhandwerkerinnen.de

Die Strohgesellinnen haben sich bei den Bauhandwerkerinnen gefunden und arbeiten seit 2004 zusammen. Derzeit sind neun Frauen dabei: strohgesellinnen@web.de.

Baufachfrau e.V.

Den Verein Baufachfrau e.V., der 1984 gegründet wurde, gab es bis Ende 2004. Die Homepage wird privat weitergepflegt und bietet u.a. ein Baufachfrauen-Verzeichnis.
www.baufachfrau.de

Berufsverband unabhängiger Handwerkerinnen und Handwerker e.V.

1984 gegründeter Berufsverband der Handwerkerinnen und Handwerker, die selbstständig ohne Meisterbrief arbeiten. www.buhev.de

FOPA – Feministische Organisation von Planerinnen und Architektinnen

Gibt es seit 1981. Erst in Berlin, später dann auch in Hamburg, Bremen, Kassel und Dortmund. FOPA entwickelt und fördert feministische Positionen in Architektur, Planung, Umwelt- und Baupolitik.
www.fopa.de

Handwerk Agenda 21 plus

Nachhaltiges Wirtschaften im Handwerk. Mit einem Hinweis zum Energieeffizienzpreis 2005, ausgeschrieben von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Bewerbungen können noch bis zum 15. Juli 2005 eingereicht werden!
www.handwerk-agenda21plus.de