

Dachdeckerei Brandt & Söhne GmbH

Hofheim am Taunus • 12 Mitarbeiter • Stand 16. September 2026

Wie Ihre Branche 2030 aussieht, welche Ihrer Umsatzquellen wackeln, welche drei Schritte jetzt anstehen und welche Förderung dazu passt.

ZUKUNFTSFESTIGKEIT

58 / 100

Solide Basis, drei offene Flanken.

Beispielbericht. Der Betrieb ist fiktiv; alle Branchenzahlen, Gesetze und Förderprogramme sind echt und am Ende belegt. Dieser Bericht ist eine Orientierung, keine Rechts-, Steuer- oder Förderberatung.

Der Betrieb ist gesund. Die Frage ist, ob er 2030 noch die Aufträge bekommt.



Nachfrage bis 2030	● stabil	Sanierungsstau und Solarpflicht sichern Auslastung – wer PV-fähig saniert, gewinnt.
Fachkräfte	● beobachten	Team im Schnitt 46, zwei Kollegen über 58, eine Stelle seit neun Monaten offen.
Büro & Angebot	● kritisch	Angebote in 8–12 Tagen, Aufmaß zu zweit von der Leiter – 2030 die Schwachstelle Nr. 1.
Sichtbarkeit	● beobachten	Google-Bewertungen gut (4,7), Website von 2019, in KI-Suchen nicht auffindbar.
Nachfolge	● kritisch	Inhaber 57, Sohn im Betrieb, aber kein Fahrplan und kein dokumentiertes Wissen.

35 % Ihres Umsatzes (Flachdach/Gewerbe und Neubau) hängen davon ab, ob Sie bis 2027 Photovoltaik mitdenken. Ab 2027 gilt die Solarpflicht für neue gewerbliche Gebäude, ab 2030 für alle neuen Wohngebäude.

Ihre drei Schritte für die nächsten zwölf Monate

1	„PV-ready“-Sanierungspaket	Jede Dachsanierung als Solarvorbereitung verkaufen, mit festem Elektro-Partner – bevor die Pflicht greift. Start Q4 2026, Aufwand gering, Effekt +10–15 % Auftragswert.
2	Angebot in 24 Stunden	Drohnen-Aufmaß und KI-gestütztes Angebotsbüro – aus zehn Tagen wird einer, aus zwei Leuten vor Ort wird einer. Start Q1 2027, 8–15 Tsd. € Invest, Zuschlagsquote 35 → 45 %.
3	Nachfolge-Fahrplan	Wissen des Inhabers in zehn Gesprächen sichern, Sohn schrittweise in Kundenverantwortung, Betrieb bis 2029 übergabefähig. Start sofort, Dauer 36 Monate.

Wie es weitergeht: Seite 11–13 beschreiben die Schritte im Detail, Seite 15 die passende Förderung, Seite 16 die fünf Kennzahlen, mit denen Sie alle drei Monate in zehn Minuten prüfen, ob der Betrieb auf Kurs ist.

Was Sie uns gesagt haben – und was uns dabei aufgefallen ist

Ihre Angaben

Gegründet	1987, GmbH, Hofheim am Taunus
Team	Inhaber (57, Meister), Sohn (29, Geselle, Meisterschule 2027), 1 Bürokraft, 8 gewerbliche Mitarbeiter (Ø 46 Jahre, 2 über 58), 1 Azubi
Umsatz 2025	ca. 2,1 Mio. €, Ergebnis vor Steuern ca. 6 %
Sparten	Steildach-Sanierung 55 % · Flachdach/Gewerbe 20 % · PV-Neubau 15 % · PV-Unterkonstruktion/Service 10 %
Kunden	70 % Privat (Ein-/Zweifamilienhäuser Main-Taunus-Kreis, Frankfurt-West), 20 % Hausverwaltungen/Gewerbe, 10 % Generalunternehmer; größter Kunde ca. 12 %
Auftragslage	5 Monate Vorlauf · ca. 180 Angebote/Jahr · ca. 35 % gewonnen · 8–12 Tage bis zum Angebot
Arbeitsweise	Branchenprogramm für Rechnung; Aufmaß per Hand und Leiter; kein CRM; Abläufe nicht dokumentiert; Angebote, Kundengespräche, Einkauf und Bank nur über den Inhaber
Sichtbarkeit	Website von 2019, 41 Google-Bewertungen (Ø 4,7); Neukunden: 60 % Empfehlung, 15 % Internet, 20 % Bestand, 5 % Portale
Ziel 2030	übergabefähig

Was uns aufgefallen ist

Sie sind besser aufgestellt als der Durchschnitt Ihrer Branche. 78 % der Dachdeckerbetriebe haben unter zehn Mitarbeiter; Sie haben zwölf, fünf Monate Vorlauf und eine Zuschlagsquote, die für Privatkunden ordentlich ist. Die Gefahr kommt nicht von der Auftragslage, sondern von drei Stellen, an denen sich die Branche schneller bewegt als Ihr Betrieb.

Erstens: Zwei Ihrer vier Sparten stehen vor einer Regel, die Sie noch nicht bedienen. Flachdach/Gewerbe und Neubau – zusammen 35 % Ihres Umsatzes – werden ab 2027 bzw. 2030 an Solarpflichten gekoppelt. Ihre PV-Sparte ist mit 10 % da, aber als Nebengeschäft, nicht als Angebot.

Zweitens: Ihr Angebotsprozess ist Ihr teuerster Engpass. 180 Angebote, jedes 8–12 Tage, Aufmaß zu zweit vor Ort: Das sind grob 400 Stunden im Jahr, die der Inhaber und ein Geselle nicht auf dem Dach verbringen. Und jeder Tag Wartezeit kostet Zuschlag bei Privatkunden, die parallel drei Angebote einholen.

Drittens: Alles läuft über Sie. Angebote, Kunden, Einkauf, Bank. Das ist bei einem Zwölf-Mann-Betrieb normal – und genau das, was einen Betrieb für einen Nachfolger unattraktiv macht und für eine Bank riskant.

Ihre Sorge in Ihren Worten: „Dass mir die Solar-Firmen die Dächer wegnehmen und ich mit 60 noch jedes Angebot selbst schreibe.“ – Beides ist berechtigt, beides ist lösbar, und beides hängt zusammen. Seite 17 beantwortet es direkt.

Sieben Verschiebungen, die das Dachdeckerhandwerk bis 2030 verändern

Das Dachdeckerhandwerk verschwindet nicht. Aber die Betriebe, die Aufmaß, Angebot und Photovoltaik nicht bis 2028 im Griff haben, werden von denen verdrängt, die es haben. Die folgenden Seiten erklären jede Verschiebung und was sie für Hofheim bedeutet.

#	Verschiebung	Kern	Trifft Sie
1	Weniger Betriebe, gleiches Volumen	15.241 Betriebe, 13,5 Mrd. € Umsatz, stagnierend. Wer 2030 noch da ist, hat mehr Markt pro Kopf.	● Chance
2	Die Boomer gehen von beiden Seiten	Gewerbliche Beschäftigte -1 % pro Jahr; rund 125.000 Handwerksbetriebe stehen in fünf Jahren zur Übergabe an.	● Fachkräfte, Nachfolge
3	Solarpflicht kommt bundesweit	2027 gewerbliche Neubauten, 2028–2031 Bestand bei größeren Sanierungen, 2030 alle neuen Wohngebäude.	● 35 % Ihres Umsatzes
4	Förderung bleibt, wird komplizierter	BEG Dachdämmung 15 % + iSFP-Bonus, neue Untergrenze seit Juli 2026. Wer es erklären kann, verkauft.	● Verkaufsargument
5	Klima macht Dächer zur Dauerbaustelle	Starkregen, Hagel, Hitze: Versicherer und Hausverwaltungen verlangen Inspektion und Dokumentation.	● Wartungsverträge
6	Aufmaß und Büro werden digital	Drohnen-Aufmaß in 15 Minuten, Angebot per KI am selben Tag. Der Papierbetrieb verliert an Geschwindigkeit, nicht an Qualität.	● Ihr Engpass
7	Kunden fragen die KI, nicht mehr Google	„Welcher Dachdecker im Main-Taunus-Kreis macht PV-fähige Sanierungen?“ – sichtbar ist, wer strukturiert im Netz steht.	● Sichtbarkeit

15.241

Dachdeckerbetriebe in Deutschland (Ende 2025), 78 % mit unter zehn Mitarbeitern.

+10,8 %

mehr Auszubildende im ersten Lehrjahr – höchster Stand seit 2003. Der Nachwuchs kommt, aber nur zu sichtbaren Betrieben.

2030

Solarpflicht für alle neuen Wohngebäude bundesweit (Gebäudemodernisierungsgesetz, § 106).

Der Markt bleibt – die Betriebe werden weniger

1 • Weniger Betriebe, gleiches Volumen

Ende 2025 gab es 15.241 Dachdeckerbetriebe in Deutschland mit rund 13,5 Mrd. € Umsatz. Das Volumen stagniert seit Jahren, die Zahl der Betriebe sinkt leicht. 78 % der Betriebe haben unter zehn Mitarbeiter – das ist die Größe, die bei Inhaberwechsel am häufigsten schließt statt übergibt. Die Arbeit verschwindet nicht: Der Sanierungsstau bei Ein- und Zweifamilienhäusern der 1960er- bis 1980er-Jahre ist der größte der Nachkriegszeit, und jedes dieser Dächer wird in den nächsten 15 Jahren angefasst.

Was das für Hofheim heißt: Im Main-Taunus-Kreis und Frankfurt-West steht ein überdurchschnittlich alter, überdurchschnittlich wohlhabender Gebäudebestand. Wenn zwei oder drei Wettbewerber in Ihrem Einzugsgebiet bis 2030 ohne Nachfolger schließen – und die Statistik sagt, dass sie das tun –, verteilt sich deren Volumen auf die verbleibenden Betriebe. Sie profitieren nur, wenn Sie dann Kapazität haben: im Büro (Schritt 2) und auf dem Dach (Verschiebung 2).

2 • Die Boomer gehen von beiden Seiten

Die gewerblichen Beschäftigten im Dachdeckerhandwerk sinken um rund 1 % pro Jahr – trotz eines Azubi-Rekords (+10,8 % im ersten Lehrjahr, höchster Stand seit 2003). Der Rekord kommt aber nur bei Betrieben an, die für 17-Jährige sichtbar und modern wirken. Auf der Inhaberseite ist es drastischer: Rund 125.000 Handwerksbetriebe stehen laut ZDH in den nächsten fünf Jahren zur Übergabe an, und KfW zählt jährlich ~114.000 Mittelständler, die ohne Nachfolger schließen wollen.

Ihr Team in Zahlen

Durchschnitt 46 Jahre, zwei Mitarbeiter über 58:
Bis 2031 verlieren Sie voraussichtlich zwei von acht gewerblichen Kräften, ein Viertel Ihrer Kapazität auf dem Dach. Eine Vorarbeiterstelle ist seit neun Monaten unbesetzt. Ein Azubi ist im Haus – gut, aber bei zwei Abgängen zu wenig.

Die Konkurrenz um Leute

Ketten und Investoren kaufen gerade Dachdeckerbetriebe zusammen und werben mit Firmenwagen, Vier-Tage-Woche und digitalem Arbeiten. Gegen Geld gewinnen Sie das nicht. Gegen Sinn, Nähe und einen Betrieb, der ersichtlich eine Zukunft hat, schon – und genau das signalisiert ein geregelter Nachfolge-Fahrplan auch nach innen.

Was das für Hofheim heißt: Fachkräfte sind bei Ihnen kein akutes, aber ein tickendes Thema. Die wirksamste Maßnahme ist nicht eine Stellenanzeige, sondern Schritt 2: Wenn das Aufmaß von zwei Personen auf eine sinkt und das Büro Angebote schreibt statt der Meister, gewinnen Sie rechnerisch eine gewerbliche Kraft zurück, ohne jemanden einzustellen.

Das Dach wird zur Energieanlage

3 · Die Solarpflicht kommt bundesweit, gestaffelt

Das Gebäudemodernisierungsgesetz (in Kraft seit 29.07.2026, § 106) führt die Solarpflicht bundesweit ein: **2027** neue öffentliche und gewerbliche Nichtwohngebäude über 250 m², **2028–2031** Bestandsgebäude bei größeren Dachsanierungen, **2030** alle neuen Wohngebäude. Fünf Länder verlangen PV schon heute bei Dachsanierungen (Baden-Württemberg, Berlin, Bremen, Hamburg, Nordrhein-Westfalen seit 01.01.2026). Hessen bislang nur für Landesgebäude und Parkplätze – aber die Richtung ist eindeutig, und Ihre Kunden lesen dieselben Zeitungen.

Ab wann	Was gilt	Ihre Sparte
2027	Neue gewerbliche und öffentliche Nichtwohngebäude über 250 m ² Dachfläche	Flachdach/Gewerbe (20 %)
2028–2031	Bestandsgebäude bei größeren Dachsanierungen, gestaffelt nach Größe	Steildach-Sanierung (55 %), Flachdach
2030	Alle neuen Wohngebäude	Neubau (15 %)

Was das für Hofheim heißt: Das Dach wird zur Energieanlage, und wer nur deckt, verliert den Auftrag an den, der PV mitdenkt. Das muss nicht heißen, dass Sie Module montieren. Es heißt, dass Sie die Unterkonstruktion, die Kabelwege, die Statik und den Elektro-Partner im Angebot haben – sonst kommt der Solarteur und bringt seinen eigenen Dachdecker mit. Das ist Ihre Sorge, und sie ist berechtigt: Solarteure drängen aufs Dach. Ihre Antwort ist Schritt 1.

4 · Förderung bleibt Verkaufsargument, wird aber komplizierter

Die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) zahlt für die Dachdämmung als Einzelmaßnahme weiterhin 15 % Zuschuss, plus 5 Prozentpunkte iSPF-Bonus – seit 21.07.2026 allerdings nur noch oberhalb von 30.000 € förderfähiger Kosten. Der U-Wert muss $\leq 0,14 \text{ W/(m}^2\text{K)}$ erreichen, die Fachunternehmererklärung ist Pflicht. Für Ihre Kunden heißt das: Bei einer typischen Steildachsanierung für 45.000 € liegen bis zu 9.000 € Zuschuss auf dem Tisch – wenn jemand den Antrag erklärt.

Was das für Hofheim heißt

Kunden brauchen jemanden, der Förderung erklärt und die Fachunternehmererklärung sauber ausstellt. Das ist kein Papierkram, das ist Vertriebsvorteil: Der Betrieb, der im Angebot den Zuschuss ausweist, wirkt günstiger als der, der es nicht tut – bei gleichem Preis. Schritt 2 (KI-Angebotsbüro) setzt den Förderhinweis automatisch in jedes Angebot.

Wartung, Geschwindigkeit, Sichtbarkeit

5 • Klima macht Dächer zur Dauerbaustelle

Starkregen, Hagel und Hitzesommer haben Dachschäden zur häufigsten Gebäudeschadensart gemacht. Versicherer und Hausverwaltungen reagieren: Sie verlangen regelmäßige Inspektion und Dokumentation, teilweise als Bedingung für den Versicherungsschutz. Wiederkehrende Wartungsverträge – bisher Randgeschäft – werden zur planbaren Basis. Für einen Betrieb mit 20 % Hausverwaltungs- und Gewerbekunden ist das die Sparte mit dem niedrigsten Vertriebsaufwand: Die Kunden gibt es schon.

6 • Aufmaß und Büro werden digital – oder unbezahlbar

Drohnen-Aufmaß mit KI-Auswertung: 10–15 Minuten Flug, 3D-Modell in 6–8 Stunden, bis zu 90 % weniger Aufmaßzeit; Anbieter berichten von 25 % höherer Zuschlagsquote, weil das Angebot kommt, solange der Kunde noch Interesse hat. Angebotsschreiben, Massenermittlung, Nachkalkulation und Rechnungsprüfung übernehmen inzwischen KI-gestützte Programme, die im Branchenprogramm integriert sind. Der Betrieb mit einer Bürokraft und Papier-Aufmaß verliert 2030 nicht an Qualität – er verliert an Geschwindigkeit, und Geschwindigkeit entscheidet beim Privatkunden.

Sie heute

Anfrage → Termin → Aufmaß zu zweit mit Leiter
→ Handkalkulation → Bürokraft schreibt →
Angebot nach 8–12 Tagen. Etwa 400 Stunden im
Jahr, davon rund die Hälfte Meisterzeit.

Der Wettbewerber mit Drohne und KI-Büro

Anfrage → Drohnenflug am nächsten Tag (eine Person, 15 Minuten) → Angebot mit
Förderhinweis am Abend. Ein bis zwei Tage. Der
ungeduldige Privatkunde unterschreibt dort.

7 • Kunden fragen die KI, nicht mehr Google

„Welcher Dachdecker im Main-Taunus-Kreis macht PV-fähige Sanierungen und kümmert sich um die Förderung?“ – diese Frage wird 2030 an ChatGPT, Gemini oder den Sprachassistenten im Auto gestellt, nicht mehr in ein Suchfeld getippt. Sichtbar ist dort, wer strukturierte Leistungsbeschreibungen, echte Bewertungen und aktuelle Referenzen im Netz hat. Ihre 41 Bewertungen mit 4,7 sind ein Pfund. Ihre Website von 2019 ohne Leistungsstruktur, ohne Referenzseiten und ohne Fördertexte ist für diese Systeme praktisch unsichtbar. Heute kommen 15 % Ihrer Neukunden über das Internet – 2030 werden es bei Betrieben Ihrer Größe 40 % und mehr sein.

Was hält, was wackelt, was wächst

Jede Sparte gegen die sieben Verschiebungen geprüft: größtes Risiko bis 2030, größte Chance, Ampel. Gewichtet mit dem Umsatzanteil ergibt das 17 von 20 Punkten für „Nachfrage bis 2030“ – der beste Ihrer fünf Bereiche.

Sparte	Anteil	Risiko bis 2030	Chance	Ampel
Steildach-Sanierung privat	55 %	Preisdruck durch Ketten und Plattformen; Kunden erwarten PV-Option und Förderhinweis; Wettbewerb über Angebotsgeschwindigkeit.	Größter Sanierungsstau der Nachkriegszeit; Förderberatung als Differenzierung; ab 2028 PV-Pflicht bei großen Sanierungen als Zusatzumsatz.	● hält
Flachdach / Gewerbe	20 %	Solarpflicht ab 2027 für Gewerbe-Neubau: ohne PV-Kompetenz fliegen Sie aus Ausschreibungen.	Wartungsverträge mit Dokumentation für Versicherer; Gründach-plus-PV-Kombinationen.	● wackelt
Neubau	15 %	Wohnungsbau schwach, Preiskampf über Generalunternehmer, Abhängigkeit vom größten Kunden (12 %).	Ab 2030 PV-Pflicht bei allen Wohn-Neubauten: Paket Dach plus Unterkonstruktion.	● wackelt
PV-Unterkonstruktion / Service	10 %	Elektriker und Solarteure drängen aufs Dach und bringen eigene Dachdecker mit.	Kann bis 2030 auf 25–30 % wachsen, wenn das Partnermodell steht.	● wächst

Ungeschützt: 35 % Ihres Umsatzes (Flachdach + Neubau) hängen davon ab, ob Sie bis 2027 PV mitdenken. Die gute Nachricht: Dieselbe Maßnahme, die diese 35 % schützt, lässt Ihre kleinste Sparte wachsen.

Wie sich der Umsatzmix 2030 verschieben könnte

Sparte	Heute	2030 ohne Schritt 1	2030 mit Schritt 1
Steildach-Sanierung privat	55 %	68 %	48 %
Flachdach / Gewerbe	20 %	13 %	19 %
Neubau	15 %	9 %	8 %
PV-Unterkonstruktion / Service, Wartung	10 %	10 %	25 %
Umsatz gesamt (Größenordnung)	2,1 Mio. €	1,7–1,9 Mio. €	2,4–2,7 Mio. €

Szenarien sind Größenordnungen aus Branchenprognose und Ihren Anteilen, keine Vorhersage. Sie zeigen die Richtung, nicht die Nachkommastelle.

Fünf Bereiche, 58 Punkte – wo sie herkommen

Bereich	Punkte	Begründung
Nachfrage bis 2030  stabil	17 / 20	75 % Ihres Umsatzes in Sparten, die halten oder wachsen; 35 % an eine Regel gekoppelt, die Sie noch nicht bedienen. Kein Klumpenrisiko beim größten Kunden (12 %). Abzug: fehlende PV-Positionierung.
Fachkräfte  beobachten	13 / 20	Stabiles Team, ein Azubi, Sohn als Meister in Ausbildung. Abzug: Durchschnitt 46, zwei Abgänge bis 2031 absehbar, eine Stelle seit neun Monaten offen, nur 1-3 Azubi-Bewerbungen – für einen Betrieb Ihrer Größe zu wenig Sichtbarkeit bei Jugendlichen.
Büro & Angebot  kritisch	7 / 20	8-12 Tage bis zum Angebot gegen 1-2 Tage beim digitalen Wettbewerber. Aufmaß zu zweit, Handkalkulation, kein CRM, keine dokumentierten Abläufe. Vier von sechs Kernaufgaben laufen nur über den Inhaber. Das ist die Schwachstelle mit dem schnellsten Hebel.
Sichtbarkeit  beobachten	13 / 20	41 Bewertungen mit 4,7 sind überdurchschnittlich; 60 % Empfehlungsquote zeigt Vertrauen. Abzug: Website von 2019 ohne Leistungsstruktur, Referenzen und Fördertexte; in KI-Suchen für „PV-fähige Dachsanierung Main-Taunus“ nicht auffindbar (eigene Prüfung).
Nachfolge  kritisch	8 / 20	Der Wille ist da, der Kandidat ist da (Sohn, 29, Meisterschule 2027) – das sind die 8 Punkte. Es fehlen: Zeitplan, Bewertung, Regelung mit den Geschwistern, dokumentiertes Wissen. Ein Betrieb, in dem Kalkulation, Kunden und Bank am Inhaber hängen, ist heute nicht übergabefähig, auch nicht an den eigenen Sohn.

Inhaberabhängigkeit – der rote Faden

Drei der fünf Bereiche verlieren Punkte aus demselben Grund: Zu viel hängt an einer Person. Angebote, Kundengespräche, Einkauf und Bankgespräche laufen über Sie. Fällt der Inhaber vier Wochen aus, steht der Vertrieb. Das ist kein Vorwurf, es ist der Normalzustand in Betrieben Ihrer Größe – und der wichtigste Grund, warum Nachfolger abspringen und Banken zögern. Schritt 2 und Schritt 3 arbeiten deshalb am selben Thema von zwei Seiten: Das Büro übernimmt Kalkulation und Angebot, der Sohn übernimmt Kunden.

Drei Betriebe, an denen Sie sich messen – was sie tun, was es für Sie heißt

Ausgewertet wurden ausschließlich öffentlich zugängliche Informationen: Website, Leistungen, Bewertungen, Stellenanzeigen, Werbung. Im Beispielbericht sind die drei Betriebe fiktiv; die Muster sind typisch für den Markt.

Betrieb	Was wir sehen	Was es für Sie heißt
Dachbau Keller GmbH Kelkheim · ca. 25 MA	Website 2025 erneuert, eigene Seite „Dach + Solar aus einer Hand“, Kooperation mit einem Elektrobetrieb sichtbar; wirbt mit „Angebot in 48 Stunden“ und Drohnenaufmaß; 120 Google-Bewertungen (4,6); zwei Stellenanzeigen mit Vier-Tage-Woche.	Das ist der Wettbewerber, den Ihre Sorge meint. Er hat Schritt 1 und 2 bereits gemacht. Sie können ihn nicht über Größe schlagen, aber über Nähe und Bewertungen – wenn Ihr Angebot in derselben Geschwindigkeit kommt.
Müller Bedachungen Kriftel · ca. 6 MA	Website ohne Datum, keine Leistungsseiten, 18 Bewertungen; Inhaber laut Impressum Jahrgang 1961; keine Stellenanzeigen, keine PV-Erwähnung.	Typischer Betrieb ohne Nachfolge. Wahrscheinlichkeit hoch, dass er bis 2030 schließt oder verkauft. Sein Kundenstamm in Kriftel ist für Sie erreichbar – oder ein Übernahmekandidat für Ihren Sohn.
DachProfi24 überregionale Plattform	Online-Anfrage mit Sofortpreis, Bewertungen gemischt (3,9), wirbt in Google Ads auf „Dachsanieierung Hofheim“; vermittelt an Partnerbetriebe, Angebot innerhalb von 24 Stunden.	Nimmt Ihnen die ungeduldigen Privatkunden über die Anzeige oben in der Suche. Ihr Gegenmittel ist nicht Werbung, sondern Geschwindigkeit plus Bewertungen: 4,7 gegen 3,9 gewinnt, wenn der Kunde Sie findet und Ihr Angebot am nächsten Tag hat.

Ihr Vorsprung

Bewertungen (4,7), 39 Jahre am Ort, 60 % Empfehlungsquote, ein Nachfolger im Haus. Zwei Ihrer drei Wettbewerber haben mindestens eines davon nicht.

Ihr Rückstand

Angebotsgeschwindigkeit, PV im Angebot, Website. Alle drei sind in zwölf Monaten aufholbar – Keller hat dafür etwa zwei Jahre gebraucht, Sie haben die Anleitung.

Im Firmen-Frühwarnsystem wird diese Beobachtung wöchentlich fortgeschrieben: neue Leistungen, Preisänderungen, Stellenanzeigen, Bewertungen – mit Hinweis, wenn sich etwas ändert.

1 „PV-ready“-Sanierung als Standardangebot

Jede Steildach-Sanierung bekommt eine Variante B: Unterkonstruktion, Kabelwege, Statik-Check für spätere Photovoltaik. Ein fester Elektro-Partner liefert die Anlage. Sie bleiben Dachdecker – aber der, der das Dach für die nächsten 30 Jahre fertig macht.

So gehen Sie vor

1. **Zwei Partnergespräche** mit Elektrobetrieben im Kreis, die PV montieren, aber keinen eigenen Dachdecker haben. Vereinbarung: Sie bringen das Dach, er bringt die Anlage; Provision oder Paketpreis. Ziel: ein Partner bis Dezember.
2. **Ein Angebotsbaustein** „PV-Vorbereitung“ im Branchenprogramm: Unterkonstruktion, Dachdurchführungen, Kabelweg, Statik-Hinweis, Preis pro Quadratmeter. Steht in jedem Sanierungsangebot als Variante B, Mehrpreis sichtbar.
3. **Eine Referenzseite** auf der Website mit drei Fotos „Sanierung mit PV-Vorbereitung“ und dem Satz, den Kunden suchen: „Dachsanierung PV-fähig, Förderung inklusive, Main-Taunus-Kreis“.
4. **Gewerbe-Kunden aktiv ansprechen:** Die 20 % Hausverwaltungen und Gewerbe bekommen einen Brief: „Ab 2027 Solarpflicht bei Neubau, ab 2028 bei Sanierung – wir bereiten Ihr Dach vor.“

Start

Q4 2026 – vor der Frühjahrssaison, bevor der Wettbewerb es tut.

Aufwand

Zwei Gespräche, ein Angebotsbaustein, eine Webseite: rund 20 Stunden Inhaberzeit, unter 2.000 € extern (Webseite, Fotos). Keine Investition in Geräte.

Erwarteter Effekt

+10–15 % Auftragswert bei Sanierungen, die Variante B wählen (Branchenerfahrung: jede dritte); Zugang zu Gewerbe-Ausschreibungen ab 2027; PV-Sparte wächst von 10 % Richtung 25 % bis 2030. Schützt die 35 %.

Woran Sie merken, dass es wirkt

Kennzahl 2: Anteil Aufträge mit PV-Bezug am Umsatz. Ziel 2027: 20 %.

Was Sie nicht tun sollten

Selbst Module montieren und Wechselrichter anschließen. Das ist Elektrohandwerk mit eigener Haftung, eigenem Fachkräftemangel und Preiskampf gegen Solarteure mit Einkaufsvolumen. Ihr Wert liegt darin, das Dach zu kennen – der Partner kennt die Anlage.

2 Angebot in 24 Stunden

Drohnen-Aufmaß statt Leiter, KI-gestütztes Angebotsbüro statt Handkalkulation, Bürokraft als Angebots-Managerin statt Schreibkraft. Aus 8–12 Tagen wird einer. Aus zwei Leuten vor Ort wird einer – oder keiner.

So gehen Sie vor

- 1. Drohnen-Aufmaß testen** (Januar): Zwei Wege – eigene Drohne mit Aufmaß-Software (Kauf ca. 3.000–6.000 €, Drohnenführerschein A1/A3 für eine Person) oder Aufmaß-Service, der pro Objekt abrechnet (ca. 80–150 €). 14 Tage mit fünf echten Anfragen testen, dann entscheiden.
- 2. KI-Angebotsbüro einrichten** (Februar): Das Branchenprogramm erhält ein Modul, das aus dem 3D-Modell Massen zieht, Textbausteine setzt, den Förderhinweis einfügt und das Angebot zur Freigabe vorlegt. Alternativ ein KI-Assistent, der aus Aufmaß und Notizen den Angebotstext schreibt.
- 3. Rolle der Bürokraft neu:** Sie steuert den Angebotsprozess – Termin, Flug beauftragen, Angebot erstellen, nachfassen nach drei Tagen. Der Meister prüft und gibt frei, 10 Minuten statt zwei Stunden. Weiterbildung förderbar (Seite 15).
- 4. Nachfassen als Regel:** Jedes Angebot bekommt nach drei Tagen einen Anruf. Heute passiert das nicht; allein das bringt erfahrungsgemäß 3–5 Punkte Zuschlagsquote.

Start

Q1 2027 – in der ruhigen Zeit, damit es zur Saison läuft.

Aufwand

8.000–15.000 € Investition (Drohne, Software, Weiterbildung), zwei Wochen Umstellung, danach 2 Stunden Meisterzeit pro Woche für Freigaben.

Erwarteter Effekt

Zuschlagsquote 35 → 45 %: bei 180 Angeboten sind das 18 Aufträge mehr im Jahr. 200 Stunden Aufmaßzeit frei. Bei gleichem Vorlauf rechnerisch 150–250 Tsd. € Mehrumsatz – oder derselbe Umsatz mit einer Kraft weniger auf dem Dach.

Woran Sie merken, dass es wirkt

Kennzahl 1: Angebotsdauer in Tagen (Ziel unter 3) und Zuschlagsquote (Ziel über 40 %).

Was Sie nicht tun sollten

Ein großes Softwareprojekt starten oder das Branchenprogramm wechseln. Der Hebel liegt im Aufmaß und im Angebotstext, nicht in der Buchhaltung. Klein anfangen, in 14 Tagen messen, dann ausbauen.

3 Nachfolge-Fahrplan – 36 Monate bis zur Übergabefähigkeit

Der Sohn ist da, der Wille ist da. Was fehlt, ist ein Plan, der aus einem Betrieb, der am Inhaber hängt, einen Betrieb macht, der übergeben werden kann – an den Sohn, oder falls es anders kommt, an jeden anderen.

So gehen Sie vor

- 1. Zehn Gespräche, ein Betriebshandbuch** (Okt 2026 – Mär 2027): Je zwei Stunden, aufgezeichnet und von einem KI-Werkzeug in ein Handbuch übertragen: Kalkulationsregeln, Lieferanten und Konditionen, Schlüsselkunden und ihre Eigenheiten, Faustregeln für Aufmaß und Ausführung, was schiefgehen kann. Das Wissen aus 39 Jahren steht danach auf 40 Seiten.
- 2. Sohn übernimmt zwei Schlüsselkunden komplett** (ab 2027): Angebot, Ausführung, Rechnung, Nachfassen – ohne dass der Vater eingreift. Danach jedes Halbjahr zwei weitere.
- 3. Bewertung und Familienregelung** (2028): Unternehmenswert ermitteln (Ertragswert und Multiplikator), Regelung mit den Geschwistern, Übergabeform (Schenkung, Verkauf, Beteiligung) mit Steuerberater und Notar festlegen. Zehn Jahre Frist für Freibeträge im Blick behalten.
- 4. Übergabe der Geschäftsführung** (2029): Sohn wird Geschäftsführer, Vater bleibt zwei Jahre im Betrieb – für Kunden, Bank und Team der sichtbare Beleg von Kontinuität.

Start

Sofort. Jedes Jahr Wartezeit macht die Übergabe teurer und die Bank nervöser.

Aufwand

20 Stunden Gespräche im ersten Halbjahr, dann 2 Stunden im Monat. Extern: Bewertung, Notar, Steuerberater in 2028 (3.000–8.000 €).

Erwarteter Effekt

Übergabe- bzw. Verkaufsfähigkeit statt Schließung. Bankgespräche werden leichter, das Team sieht eine Zukunft, und der Betrieb läuft auch, wenn der Inhaber vier Wochen ausfällt.

Woran Sie merken, dass es wirkt

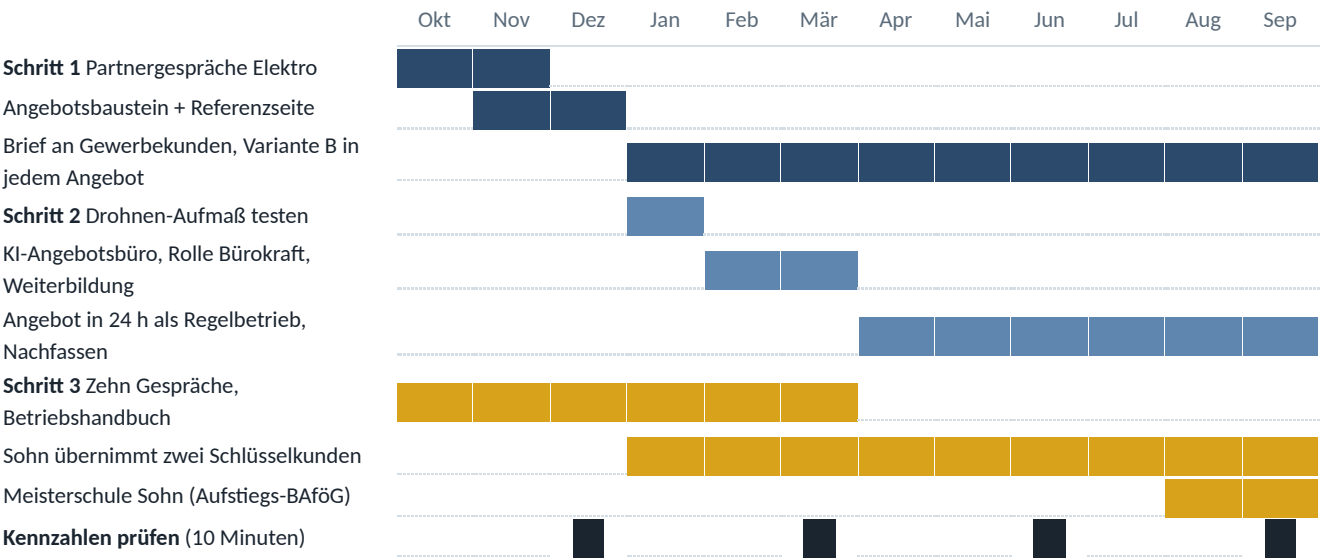
Kennzahl 5: Nachfolge-Meilenstein des Quartals erreicht – ja oder nein.

Was Sie nicht tun sollten

Die Regelung mit der Familie „später“ machen. Erfahrungsgemäß scheitert nicht die Übergabe an den Sohn, sondern das Gespräch mit den Geschwistern, das nie geführt wurde. 2028 ist der Termin, nicht 2029.

Die nächsten zwölf Monate auf einer Seite

Oktober 2026 bis September 2027. Drei Schritte, die sich nicht gegenseitig blockieren: Schritt 1 braucht Gespräche, Schritt 2 braucht die ruhige Jahreszeit, Schritt 3 braucht Regelmäßigkeit.



Meilensteine

Dezember 2026	Elektro-Partner steht · Variante B im Programm · Referenzseite online · fünf Handbuch-Gespräche geführt
März 2027	Drohnen-Entscheidung getroffen · KI-Angebotsbüro läuft · Betriebshandbuch fertig · Sohn führt zwei Kunden
Juni 2027	Angebotsdauer unter 3 Tagen · Zuschlagsquote über 40 % · erste Gewerbe-Anfragen mit PV-Bezug
September 2027	PV-Anteil 15–20 % · Meisterschule begonnen · Aktualisierung des Zukunfts-Checks (190 €) mit Ist-Zahlen

Was zu Ihren Schritten passt – für Sie und als Verkaufsargument

Stand September 2026, Hessen, Betrieb mit 12 Mitarbeitern. Förderbedingungen ändern sich; jedes Programm vor Beauftragung prüfen und beantragen. Dieser Abschnitt ist eine Orientierung, keine Förderberatung.

Programm	Für	Was es bringt	Zu beachten
BEG Einzelmaßnahmen BAFA / KfW	Ihre Kunden Schritt 1	15 % Zuschuss auf die Dachdämmung, +5 Prozentpunkte mit individuellem Sanierungsfahrplan (iSPF). Bei 45.000 € Sanierung bis zu 9.000 €. Als Zeile in jedes Angebot.	iSPF-Bonus seit 21.07.2026 nur über 30.000 € förderfähiger Kosten; U-Wert $\leq 0,14$; Fachunternehmererklärung durch Sie.
Digi-Zuschuss Hessen WIBank	Ihr Betrieb Schritt 2	Zuschuss für Digitalisierungsvorhaben kleiner Unternehmen – Drohne, Aufmaß-Software, Angebotsmodul.	Antrag vor Beauftragung; Förderfenster und Quoten wechseln, aktuellen Aufruf prüfen.
KfW-Digitalisierungs- und Innovationskredit	Ihr Betrieb Schritt 2	Zinsgünstiger Kredit, wenn Schritt 2 größer wird (mehrere Drohnen, CRM, Umbau Büro).	Über die Hausbank; erst sinnvoll ab ca. 25.000 € Investition.
Qualifizierungschancengesetz Bundesagentur für Arbeit	Bürokraft Schritt 2	Zuschuss zu Weiterbildungskosten und Arbeitsentgelt für die Qualifizierung der Bürokraft zur Angebots-Managerin (digitales Aufmaß, Angebotssoftware).	Beratung beim Arbeitgeberservice vor Beginn; Weiterbildung muss über 120 Stunden umfassen.
Aufstiegs-BAföG	Ihr Sohn Schritt 3	Zuschuss und zinsgünstiges Darlehen für die Meisterschule; 50 % des Darlehens werden bei bestandener Prüfung erlassen.	Antrag beim Amt für Ausbildungsförderung vor Beginn der Meisterschule.

Nicht passend – und warum

BAFA-Förderung unternehmerischen Know-hows: fördert Beratungsleistungen registrierter Berater, nicht Investitionen – erst relevant, wenn Sie für Schritt 3 einen Nachfolgeberater beauftragen. **go-digital:** Programm ausgelaufen, Nachfolge über die Mittelstand-Digital Zentren (kostenlose Erstberatung, keine Investitionsförderung).

Alle drei Monate, zehn Minuten, ohne Steuerberater

Fünf Zahlen, die Sie aus Ihrem Branchenprogramm und Ihrem Kalender ablesen können. Zielwert und Warnschwelle sind aus den drei Schritten abgeleitet. Tragen Sie sie ein – die leeren Spalten sind für Sie.

#	Kennzahl	Heute	Ziel 2027	Warnung bei	Q4/26	Q1/27	Q2/27	Q3/27
1	Angebotsdauer in Tagen (Anfrage bis Versand) und Zuschlagsquote	8–12 Tage 35 %	< 3 Tage > 40 %	> 5 Tage < 33 %				
2	Anteil Aufträge mit PV-Bezug am Umsatz	10 %	20 %	< 12 % im Q3/27				
3	Auftragsvorlauf in Monaten	5	4–6	< 3				
4	Anfragen über Internet/KI-Suche vs. Empfehlung (Anteil Neukunden)	15 %	25 %	erste Messung 2027				
5	Nachfolge-Meilenstein des Quartals erreicht	–	ja, jedes Quartal	zwei Quartale nein				

Woher die Zahlen kommen

1 und 3 aus dem Branchenprogramm (Angebotsdatum, Auftragsbestand). 2 aus der Rechnungsliste (Positionen mit PV-Baustein). 4 aus der Frage „Wie sind Sie auf uns gekommen?“ bei jeder Anfrage – eine Spalte im Anfrageformular. 5 aus dem Fahrplan auf Seite 14.

Wenn eine Warnschwelle reißt

Nicht mehr tun, sondern eine Sache prüfen: Bei 1 den Nachfass-Anruf, bei 2 die Variante B im Angebot, bei 3 den Brief an Gewerbekunden, bei 4 die Referenzseite, bei 5 den Kalender – ist das Gespräch mit dem Sohn terminiert?

Im Firmen-Frühwarnsystem werden diese Kennzahlen monatlich aus BWA und Auftragsbestand automatisch fortgeschrieben – Sie lesen, statt zu rechnen.

„Nehmen mir die Solar-Firmen die Dächer weg – und schreibe ich mit 60 noch jedes Angebot selbst?“

Zu den Solar-Firmen

Ja, sie kommen aufs Dach – aber nicht als Dachdecker. Solarteure verdienen an der Anlage, nicht an der Eindeckung. Was sie brauchen, ist ein Dach, das sie belegen können: tragfähig, dicht, mit Unterkonstruktion und Kabelwegen. Heute holen sie sich dafür irgendeinen Dachdecker, oft einen, der günstig ist und schnell. Ihre Aufgabe ist nicht, gegen die Solar-Firmen zu gewinnen, sondern der Dachdecker zu werden, den sie mitbringen – oder umgekehrt: der Dachdecker, der den Elektriker mitbringt. Wer die Beziehung zum Hausbesitzer hat, führt das Projekt. Die haben Sie: 60 % Ihrer Kunden kommen über Empfehlung. Schritt 1 macht aus dieser Beziehung ein Angebot, das PV enthält, bevor der Kunde eine Solar-Firma anruft.

Der Zeitpunkt ist günstig: Solange Hessen keine Solarpflicht bei Sanierungen hat, verkaufen Sie die Vorbereitung als Vorsorge und Werterhalt. Ab 2028 verkaufen Sie sie als Pflicht. In beiden Fällen sind Sie der, der es im Angebot hat – und Keller in Kelkheim ist dann nicht mehr der Einzige.

Zum Angebote-Schreiben mit 60

Das ist die Sorge, die am schnellsten zu beheben ist – und die wichtigere. Ein Betrieb, in dem der Meister 2029 noch jedes Angebot selbst kalkuliert, ist nicht übergabefähig: nicht an den Sohn, nicht an einen Käufer, und die Bank sieht das auch. Schritt 2 nimmt Ihnen das Aufmaß und den Schreibaufwand ab; Sie prüfen und geben frei. Schritt 3 gibt dem Sohn die Kunden. In 24 Monaten schreiben Sie keine Angebote mehr, Sie entscheiden über sie – und zwar in zehn Minuten am Abend, nicht in zwei Stunden am Wochenende.

Die beiden Sorgen hängen zusammen: Der Betrieb, der Angebote in einem Tag mit PV-Variante und Förderhinweis verschickt, verliert keine Dächer an Solar-Firmen. Und der Meister, der das nicht mehr selbst macht, hat die Zeit für die Gespräche, die den Betrieb übergabefähig machen.

Was Sie in den nächsten 14 Tagen tun können

1. Zwei Elektrobetriebe im Kreis anrufen, die PV montieren. Frage: „Habt ihr einen festen Dachdecker?“
2. Das erste der zehn Gespräche mit Ihrem Sohn terminieren – Thema: Kalkulationsregeln.
3. Einen Aufmaß-Service für Drohnenflüge anfragen und ein Objekt testen lassen.

Der Bericht ist eine Momentaufnahme. Der Betrieb bewegt sich weiter.

Drei Möglichkeiten, dranzubleiben – Sie entscheiden, ob und welche.

ENTHALTEN

Rückfragen zum Bericht

30 Tage lang per E-Mail:
Wenn eine Empfehlung unklar ist oder eine Zahl nicht zu Ihrem Betrieb passt, fragen Sie nach. Wir antworten innerhalb von zwei Werktagen.

190 € NACH 12 MONATEN

Aktualisierung des Zukunfts-Checks

Ihre fünf Kennzahlen mit Ist-Werten, neue Gesetze und Förderungen, Fortschritt der drei Schritte, die nächsten drei. Sie sehen, was gewirkt hat – und was die Branche seitdem getan hat.

AB 79 € IM MONAT

Firmen-Frühwarnsystem

Am 5. jedes Monats ein Bericht, den nur Sie sehen: Ihre Zahlen gegen den Vormonat, drei Risiken, drei Entscheidungen, Blick auf Keller, Müller und DachProfi24 – und der Nachweis, den Sie als GmbH-Geschäftsführer gesetzlich brauchen. Käufer des Zukunfts-Checks haben Vorrang.

Wem Sie diesen Bericht zeigen sollten – und wem nicht

Ihrem Sohn: ganz. Er ist der Grund für Schritt 3, und er sollte Schritt 1 und 2 mit umsetzen – das ist sein Betrieb 2030. **Ihrer Bürokraft:** Seite 12. Sie bekommt eine neue Rolle, und sie sollte sie von Ihnen hören, nicht aus dem Programm. **Ihrem Steuerberater:** Seite 13 und 15, wenn Sie 2028 an die Bewertung gehen. **Ihrer Bank:** Seite 2 und 14, beim nächsten Jahresgespräch – ein Betrieb mit Fahrplan bekommt andere Konditionen als einer ohne. **Ihrem Team und Ihren Wettbewerbern:** nichts davon. Der Bericht ist für den Inhaber geschrieben.

Zufriedenheitsgarantie

Wenn dieser Bericht Ihnen nichts gesagt hat, das Sie nicht schon wussten, schreiben Sie uns innerhalb von 14 Tagen eine E-Mail. Wir erstatten den Betrag – ohne Diskussion.

Wie dieser Bericht entstanden ist

Ihre Angaben aus dem Fragebogen (Seite 20) wurden gegen laufend ausgewertete Quellen geprüft: Branchendaten der Verbände, Gesetzgebung und Förderrichtlinien, Technologieberichte und die Thesen der Zukunftsforschung. Kennzahlen und Ampeln folgen einem festen Punkteschema (fünf Bereiche zu je 20 Punkten; 15–20 stabil, 10–14 beobachten, unter 10 kritisch). Die Texte wurden mit KI-Unterstützung erstellt, von einem Menschen geprüft und freigegeben. Wettbewerber wurden ausschließlich anhand öffentlich zugänglicher Informationen betrachtet.

Quellen

Bereich	Quelle
Branche	ZVDH – Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks, Branchensteckbrief 03/2026 (Betriebe, Umsatz, Beschäftigte, Ausbildung) · ZDH Kennzahlen des Handwerks 2025 · ZDH-Sonderumfrage Betriebsnachfolge
Nachfolge	KfW Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 (veröffentlicht Januar 2026)
Gesetze	Gebäudemodernisierungsgesetz, § 106 Solarpflicht (in Kraft seit 29.07.2026) · Landes-Solarpflichten BW, Berlin, Bremen, Hamburg, NRW · Hessisches Energiegesetz
Förderung	BEG-Richtlinie Einzelmaßnahmen, Stand 21.07.2026 (BAFA) · WIBank Digi-Zuschuss Hessen · KfW-Programmübersicht · Qualifizierungschancengesetz (Bundesagentur für Arbeit) · Aufstiegs-Bafög (BMBF)
Technik	Anbieter- und Fachberichte zu Drohnen-Aufmaß und KI-gestützter Angebotserstellung im Dachdeckerhandwerk (2025–2026); Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk, Abschlussberichte 2026
Wirtschaft und Insolvenzen	Creditreform Insolvenzen in Deutschland, 1. Halbjahr 2026
Zukunftsforschung	Zukunftsinstitut, Trendreports 2026 · 2b AHEAD (Jánszky), Thesen zu KI in Betrieben · PwC Global CEO Survey 2026 · Microsoft Work Trend Index 2026

Was dieser Bericht nicht ist

Keine Rechts-, Steuer- oder Förderberatung und keine Bewertung im Sinne eines Gutachtens. Förderbedingungen, Fristen und rechtliche Pflichten vor einer Entscheidung mit den zuständigen Stellen bzw. Ihrem Steuerberater prüfen. Szenarien und erwartete Effekte sind Größenordnungen aus Branchenerfahrung, keine Zusagen.

Ihre Daten

Ihre Angaben wurden ausschließlich für diesen Bericht verwendet, auf Servern in der EU verarbeitet und nicht an Dritte weitergegeben. Auf Wunsch löschen wir sie innerhalb von 30 Tagen; eine kurze E-Mail genügt. Für die Aktualisierung nach zwölf Monaten bewahren wir sie andernfalls auf.

Ihre Angaben im Fragebogen

Kopie Ihrer Antworten vom 14. September 2026. Sollte etwas nicht stimmen, sagen Sie uns Bescheid – der Bericht wird kostenlos korrigiert.

#	Frage	Antwort
1	Firma, Rechtsform, Ort	Dachdeckerei Brandt & Söhne GmbH, 65719 Hofheim am Taunus (Hessen)
2	Branche	Dachdecker
3	Gründung, Mitarbeiter	1987 · 12 gesamt: Inhaber (Meister), Sohn (Geselle), 1 Bürokraft, 8 gewerblich, 1 Azubi
4	Jahresumsatz	2–5 Mio. € (ca. 2,1 Mio. €)
5	Ergebnis vor Steuern	6–10 % (ca. 6 %)
6	Einzugsgebiet	bis 50 km (Main-Taunus-Kreis, Frankfurt-West)
7	Umsatzquellen	Steildach-Sanierung 55 % (→) · Flachdach/Gewerbe 20 % (→) · Neubau 15 % (↓) · PV-Unterkonstruktion/Service 10 % (↑)
8	Kundenarten	Privat 70 % · Hausverwaltungen/Gewerbe 20 % · Generalunternehmer 10 %
9	Größter Kunde	10–25 % (ein Generalunternehmer, ca. 12 %)
10	Vorlauf, Angebote, Quote	5 Monate · ca. 180 Angebote/Jahr · ca. 35 % gewonnen
11	Anfrage bis Angebot	1–2 Wochen (8–12 Tage)
12	Nur über den Inhaber	Angebote/Kalkulation · Kundengespräche · Einkauf · Bankgespräche
13	Software	Branchenprogramm (Angebot/Rechnung); Aufmaß per Hand und Leiter; kein CRM; keine KI-Werkzeuge
14	Abläufe dokumentiert	Nein, im Kopf (Kundenhistorie in E-Mails)
15	Alter gewerblich	Ø 46 Jahre · 2 Personen über 58
16	Offene Stellen, Azubi-Bewerbungen	1 offene Stelle (Vorarbeiter) seit 9 Monaten · 1–3 Bewerbungen
17	Website	brandt-dach.de (fiktiv), letzte Überarbeitung 2019
18	Bewertungen, Neukunden	41 Google-Bewertungen, Ø 4,7 · Empfehlung 60 % · Internet 15 % · Bestand 20 % · Portale 5 %
19	Drei Wettbewerber	Dachbau Keller GmbH (Kelkheim) · Müller Bedachungen (Kriftel) · DachProfi24 (Plattform)
20	Alter, Nachfolge	57 · Kandidat vorhanden (Sohn, 29, Meisterschule 2027), kein Plan
21	Größte Sorge	„Dass mir die Solar-Firmen die Dächer wegnehmen und ich mit 60 noch jedes Angebot selbst schreibe.“

Mein Betrieb 2030 · Ein Angebot von [Firma, Anschrift, E-Mail] · Impressum und Datenschutzerklärung unter [Website] · Beispielbericht, Betrieb fiktiv.