

Schüler schreiben: Ein Projekt der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und des Bundesverbandes deutscher Banken

Fischer stellen Fangfragen

Am Bodensee gehen die Erträge zurück / Nebenberuf gesucht

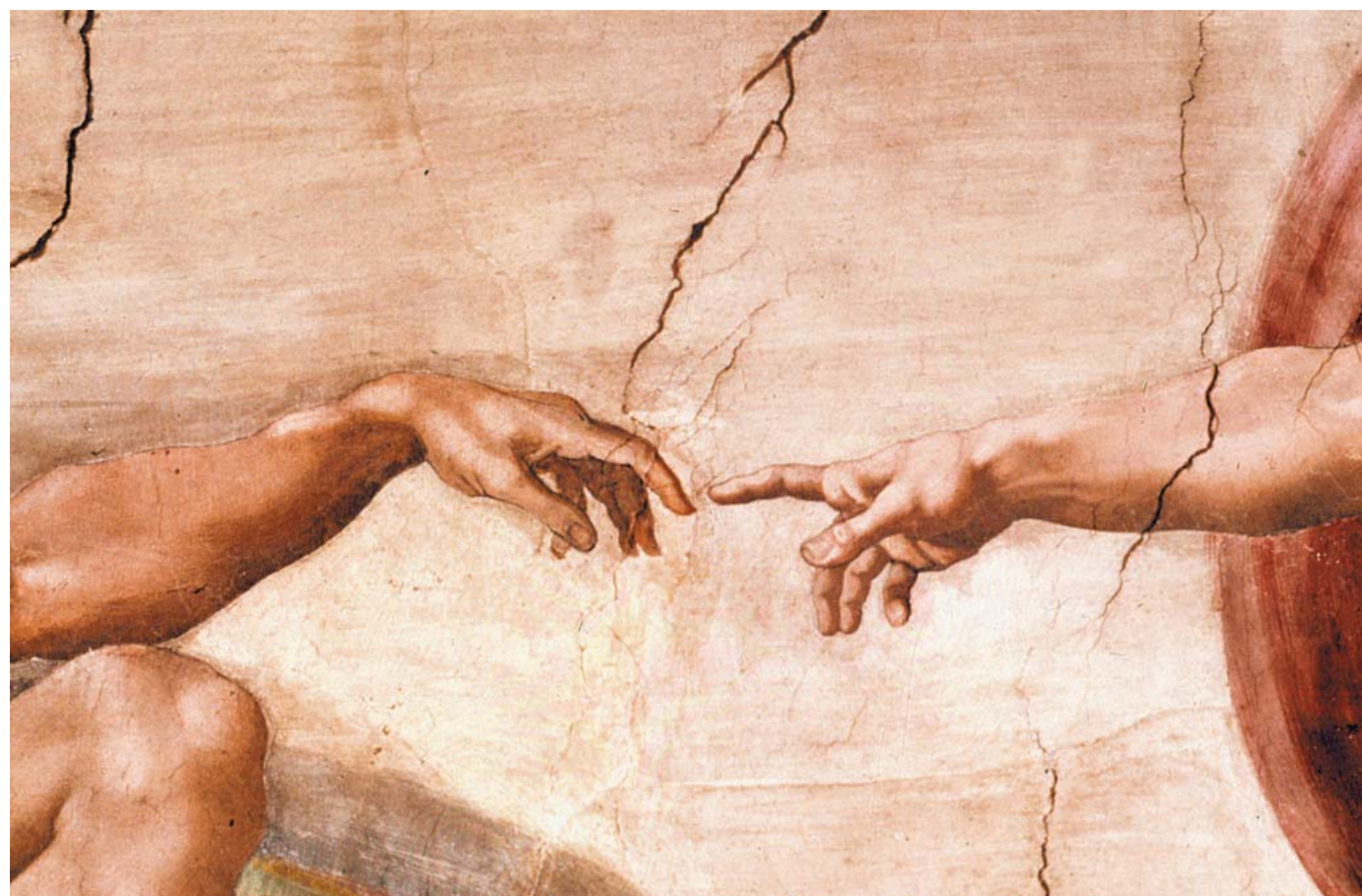
Von Deutschlands größtem See leben auch die meisten Binnenfischer. Rund 150 sind es, davon allein 100 aus Baden-Württemberg. Sie versorgen die Gastronomie unter anderem mit Barsch, Felchen und Aal aus dem Bodensee. Doch der Beruf ist vom Aussterben bedroht. Die Markteinschätzung, sagt Andreas Geiger, Vorsitzender des Badischen Bodenseefischereiverbandes, sieht auf Dauer nicht existenzsichernd aus, trotz des guten Umsatzes im Sommer durch den regen Tourismus. Denn der Ertrag schwankt, der wirtschaftliche Erfolg ist ungewiss. Allein von 2004 zu 2005 haben die Fänge der deutschen Fischer im Bodensee um mehr als 22,4 Prozent auf knapp 363 Tonnen abgenommen. „Der Grund hierfür ist, dass der Bodensee sauber ist, also Nährstoffarm, wodurch das Fischwachstum gehemmt wird und weniger Fische gefangen werden können, da die kleinen Fische durch die Nylonnetze hindurchschwimmen können und müssen“, sagt Geiger.

Der Nährstoffgehalt war nicht immer so niedrig, aber heute konzentrieren sich Politiker darauf, durch Kläranlagen das Wasser möglichst rein zu halten. Dadurch sei der Phosphatgehalt auf drastische Weise gesenkt worden, so dass den Lebewesen im See mit dem Phosphat der Grundstoff für Nahrung fehle, meint der Fischer. Die Erklärung der stark schwankenden Fangquoten sei vielschichtig, meint die Landesanstalt für Umwelt Baden-Württemberg. Großen Einfluss hätten die Art der Fischereibewirtschaftung und die Nährstoffsituation im See. Diese sei vor allem durch die Überdüngung in den sechziger und siebziger Jahren massiv beeinflusst worden. Für Kopferbrechen sorgte besonders das „Felchenproblem“, neben dem Barsch der Haupterwerbsfisch im See. Durch überreiches Nahrungsangebot waren die Felchen immer fetter geworden. Trotzdem wurden viel weniger gefangen. Die Felchen wuchsen so rasch, dass sie schon vor der Fortpflanzung ins Netz gingen. Hinzu komme, dass der Felchenlack zur Entwicklung gute Sauerstoffverhält-

nisse brauche. Auch hier wirkten sich die Sanierungsmaßnahmen der letzten Jahrzehnte positiv aus, erklärt das Umweltamt. Tatsächlich sind die bestehenden Fischpopulationen stabiler geworden, und auch das Wiedererstarben der Seeforelle, deren Bestand sich seit der verbesserten Wasserqualität merklich erhöht hat, ist ein Anzeichen für das Gesunde des Sees.

Dem schwankenden Ertrag stehen die Fixkosten des Berufsfischers gegenüber. Neueinsteiger müssen mit 20 000 bis 30 000 Euro für mindestens ein Boot rechnen, besser sind zwei Boote. Außerdem brauchen sie einen Vorbereitungsraum für die Fänge, Liegeplätze für die Boote, was sich oft als größtes Problem erweist, und die Kiemennetze aus Nylon. In Kiemennetzen bleiben die Fische mit den Kiemeln hängen und verfangen sich nicht wie bei den Wickelnetzen gänzlich darin. Frühere Netze unterscheiden sich von den heutigen darin, dass sie alle Fische fingen, kleine wie große Fische und die unter Naturschutz gestellten.

Um überhaupt eine Lizenz zum Fischen zu bekommen, muss man eine Lehre machen; erst zum Gesellen, dann zum Meister, und dann bekommt man ein Patent, wobei es wiederum ein bestimmtes Kontingent für den Bodensee gibt und daher nicht jeder ausgebildete Fischer eine Lizenz erhält. Wenn dann der Berufsfischer endlich einer ist, muss er sich Gedanken über die Vermarktung machen, da heutzutage meistens die Fischer selbst dafür zuständig sind. Es bleibt an ihnen, den Fisch an Großhändler weiterzuverkaufen, Bistros zu eröffnen, die Fische zu räuchern, zu filetieren, zu fritrieren oder zu marinieren. Hierfür waren früher die Genossenschaften zuständig, doch die Konkurrenz nimmt mit weniger Fischbestand zu, so dass die meisten alles selbst machen wollen. Viele Berufsfischer haben einen Nebenberuf, um auch mit schlechten Tagen und geringerem Fischfang klarzukommen. In guten Monaten liegt das Durchschnittseinkommen bei 1500 bis 2000 Euro. CATARINA GODDE



Wo ist der Berührungspunkt? Michelangelos Fingerspitzengefühl in der Sixtinischen Kapelle

Foto picture alliance/akg-images

Der Mensch spielt eine Schlüsselrolle

Biometrische Zugangskontrollen öffnen Tür und Tor / Technologien im Wettbewerb

In 20 Jahren wird die Technik vielleicht so weit fortgeschritten sein, dass, bevor man seine Haustür erreicht, schon eine Kamera das Gesichtsfeld abgescannt hat oder man anhand der Schrittfolge identifiziert worden ist und die Tür geöffnet wird. Schlüssel findet man nur noch in Museen, sie werden durch biometrische Zutrittskontrollen ersetzt. Nur eine Vision?

Im Jahr 2004 schätzte das Marktforschungsinstitut Soreon Research, dass sich der Biometriemarkt in Deutschland bis 2009 auf einen Gesamtumsatz von 377 Millionen Euro entwickeln wird. Bei 12 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2004 wäre das ein durchschnittliches jährliches Wachstum von mehr als 100 Prozent.

In der Biometrie gibt es 20 verschiedene Verfahren der Erkennung. Den höchsten Marktanteil hat das Lesen des Fingerabdrucks mit mehr als der Hälfte, gefolgt von Gesichtsfeld-, Hand- und Iriserkennung. Nach Signot Keldorfer, Geschäftsführer der ekey biometric systems GmbH in Linz, sind davon aber derzeit nur die Iris- und die Fingerabdruckerkennung wirklich sicher. Der hohe Marktanteil des Fingerabdrucklesegerätes erkläre sich dadurch, dass dieser im Vergleich zu einem Iriserkennungssystem wenig koste. Der Preis einer biometrischen Zutrittskontrolle durch Fingerabdruck liegt bei 350 bis 900 Euro, ein Iriserkennungssystem kann das Zehnfache kosten.

Fingerabdrucksensoren bestimmen die Lage von Endungen und Verzweigungen der Fingerlinien. Zur Erkennung dieser Minuzien werden verschiedene Technologien verwendet. Die bekanntesten sind thermische Sensoren, die Fingerlinien aufgrund von Temperaturunterschieden erfassen, optische Sensoren, die ein Lichtbild erstellen, und kapazitive Sensoren, die auf elektrostatischer Basis Vertiefungen wahrnehmen. Hendrik Peper, Salesmanager der schweizerischen Geze Security Systems GmbH in Dulliken, die optische Fingerprintsensoren herstellt, ist der Meinung,

dass der thermische Fingerprintsensoren so weit verbreitet sei, weil er den wenigsten Platz brauche und am billigsten sei. „Auf Messen werden die ihnen sogar schon nachgeschmissen“, erzählt Peper. Außerdem funktionieren dieser nur in einem kleinen Temperaturbereich. Auch den kapazitiven hält er für nicht geeignet, da er eine sehr empfindliche Oberfläche habe und durch eine elektrostatische Entladung des Benutzers beschädigt werden könne. Keldorfer, dessen Unternehmen thermische Sensoren herstellt, lobt dagegen deren hohe Sicherheit und kritisiert den optischen Sensor, da dieser bei Nässe nicht gut funktioniert.

„Die Leute finden es geil, so etwas zu besitzen.“

Produktmanager Thomas Weber

Ekey ist auf die Produktion von Fingerabdrucklesegeräten spezialisiert. In seinem Produktprogramm hat das Unternehmen einen Fingerprintsensoren TOCAhome für 420 Euro, der 99 Fingerabdrücke einspeichern kann, und eine Unternehmenslösung für 800 Euro. Ekey ist einer der zehn größten Anbieter weltweit und seit 2004 Marktführer in Europa. Mittlerweile hat das Unternehmen 70 Mitarbeiter. Keldorfer vermutet, dass ekeys gesamte Konkurrenz auf dem deutschen Markt nur maximal 3000 Fingerprintsensoren im Jahr verkauft. Nach seiner Schätzung gibt es in Deutschland etwa 2000 Händler, die Fingerabdrucklesegeräte anbieten, ekeys Produkte findet man bei 1100 Händlern. Die meisten Geräte werden aber zunächst an andere Unternehmen verkauft, die dann selbst als Hersteller von biometrischen Zutrittskontrollen auftreten. Dazu gehört beispielsweise die Bielefelder Schüco International KG.

Keldorfer schätzt, dass die Hälfte der Geräte an Privatkunden und die andere

an gewerbliche Kunden verkauft werden. Die Sicherheit sei eher ein untergeordneter Grund für den Kauf, das Hauptargument sei der Komfort. Schließlich muss man so keine Schlüssel mehr bei sich tragen und sich keine Sorgen machen, diese zu verlieren. Ekey konnte seit Erscheinen von TOCAhome im Jahr 2003 seinen Umsatz im Schnitt jedes Jahr verdoppeln, die deutsche Tochtergesellschaft in Nidderau schaffte es sogar auf eine Steigerung von 445 Prozent im Jahr 2005. Auch in diesem Jahr erwartet Keldorfer eine Verdoppelung. Absolute Zahlen gibt das Unternehmen nicht bekannt; nach Ansicht von Branchenexperten wird in diesem Jahr ein Umsatz von etwa 10 Millionen Euro erreicht.

Auf Grund der stark wachsenden Nachfrage nehmen viele Unternehmen biometrische Zutrittskontrollen in ihr Produktprogramm auf, doch sind diese manchmal nicht profitabel. So wird die Simons Voss Technologies AG in Unterföhring in diesem Jahr beginnen, einen Fingerprintsensoren für 380 Euro zu verkaufen, hat diesen dann aber als reines Imageprodukt im Programm. „Die Leute finden es geil, so etwas zu besitzen“, meint Produktmanager Thomas Weber. Zur weiteren Entwicklung prognostiziert Keldorfer: „So wie sich ein Handy verbreitet hat, weil es komfortabel und günstig ist, so glauben wir, dass es Standard sein wird, Türen, Autos und Computer in Zukunft mit biometrischen Systemen auszustatten.“

Peper steht einer möglichen Standardisierung von biometrischen Zutrittskontrollen insofern kritisch gegenüber, als für die Benutzung eines Fingerprintsensoren ungefähr drei Prozent aller Menschen gar nicht geeignet seien. Die hätten zu wenig Minuzien oder von schwerer Arbeit abgeriebene Finger. Peter Reithmeier, Geschäftsführer des Verbandes für Sicherheitstechnik in Hamburg, glaubt, dass sich vor allem durch das Einführen biometrischer Daten im Reisepass auch die Akzeptanz für biometrische Zutrittskontrollen erhöhen wird. DOMINIK MÜLLER

Hopfen und Malz, der Papst erhalt's

„Zwischen Bayern, Bier und der Kirche besteht ein jahrhundertelanger Zusammenhang. Dieser zeigt sich bei den zahlreichen Klosterbrauereien und den in fast jedem Ort vorhandenen Kirchenwirtschäusern“, erklärt der Papstbierbrauer Fritz Weideneder. Anlässlich der Wahl des bayerischen Kardinals zum Papst fuhr Weideneder, Geschäftsführer der Brauerei Weideneder in Tann, 19 Stunden nach der Verkündung in die wenige Kilometer entfernte Geburtsstadt Joseph Ratzingers, Markt am Inn. Im Gepäck waren 50 Kästen Freibier, davon zwei mit dem ersten Papstbier. Zwar waren diese 40 Flaschen als einmalige Sache geplant, doch die Kamerateams machten das Papstbier über Nacht bis nach Australien und Japan bekannt – für die kleine Brauerei ein phänomenales Geschäft. Im Jahr verkauft Weideneder mehr als 400 000 Flaschen, das sind 10 Prozent Anteil am Gesamtausstoß. Im P.M. Magazin wurde das Papstbier sogar als mögliches Kultgetränk 2007 gehandelt. Über das Internet verkauft Weideneder außerdem ein paar Papstbierkerzen und Papstbiergläser. Die Papstbierprodukte allein bescherten der Brauerei in den letzten beiden Jahren einen Umsatz von je 300 000 Euro. Fritz Weideneder ließ sich die Marktlücke sofort sichern; beim Europäischen Patentamt, für knapp 3000 Euro. Er wirbt mit dem „Wir sind Papst“-Gefühl. Ob sich auch Anhänger anderer Konfessionen ab und zu eine Papstbier-Halbe schmecken lassen, ist schwer zu sagen. Auf jeden Fall macht das Bier auf katholischer Seite auch nicht vor Würdenträgern halt. So bestellt manch ein Pfarrer für den Privatgebrauch ein paar Kästen. Ein Pfarrer aus der Nähe von Koblenz segnete zusammen mit dem Pfarrer und dem Kaplan der Gemeinde Tann das Papstbier. Joachim Steinfeld, Pfarrer der fünf Kilometer von der Brauerei entfernten Pfarrei Wittbreut, kritisiert: „Ich bin zwar überzeugt, dass Herr Weideneder mit dem Bier eine intelligente Geschäftsidee hatte, aber den Papst dermaßen zu vermarkten, finde ich irritierend. Das Bild des Papstes auf dem Etikett ist unwürdig und diese Segnung nicht nachvollziehbar.“ Das Bild hatte Weideneder von der Katholischen Nachrichten-Agentur gekauft. Auch beim Weltjugendtag im August 2005 wurde fleißig Papstbier verkauft. Jüngst wurde der Brauereibesitzer ins Bayerische Pilgerbüro gerufen, wo auf Anregung des Weihbischofs von München, Engelbert Siebler, beschlossen wurde, dass fortan bei Pilgerfahrten nach Rom oder Lourdes das Papstbier mit an Bord sein soll. Ein Absatzmarkt sind auch die Touristen in Markt am Inn. Die katholischen Würdenträger sind weiterhin uneinig über Duldung oder Ablehnung eines Papstbiers. Der Kölner Kardinal Joachim Meisner steht in Kontakt mit der Brauerei Weideneder und bestellt dort regelmäßig, während die Deutsche Bischofskonferenz eher weniger begeistert gewesen sein soll.

MICHAEL LANGBAUER

Tischler zimmern zusammen

Eine Kooperation mit Vorteilen für Handwerker und Kunden

Fünf Schreinereien in Baden-Württemberg hatten eine simple Idee: Sie beschlossen, sich gegenseitig zu helfen, und gründeten eine virtuelle Kooperation, um sich im angespannten Tischler- und Schreinerhandwerk behaupten zu können. Nach Meinung von Frank Markowski, Pressereferent beim Bundesverband Holz und Kunststoff (BHKH), hat das Tischler- und Schreinerhandwerk mit starker Konkurrenz wie Baumärkten für Heimwerker, Möbel-Discountern und der Möbelindustrie zu kämpfen. 1995 zählte der Verband rund 44 500 Betriebe des Tischler- und Schreinerhandwerks in Deutschland, 2005 waren es nur noch gut 42 500. Die Beschäftigtenzahl ist drastisch gesunken, von knapp 308 000 blieben 2005 noch nicht einmal 188 000 übrig. Der Niedergang zeigt sich auch im Umsatz, der sich in den vergangenen zehn Jahren von 21,55 Milliarden auf 15,82 Milliarden Euro verringert hat. Erich Hoffmann, Geschäftsführer und Inhaber der Schreinerei Hoffmann Wohnen mit Holz GmbH in Brackenheim, bestätigt: „Die Möbelindustrie ist umkämpft.“ Hoffmann ist eine der fünf Schreinereien, die anderen sind MTB in Edingen, Freie Holzwerkstatt in Freiburg, Alan in Reutlingen und Rumpf in Furtwangen. Da sie die gleichen Probleme hatten, haben sie 2001 eine Kooperation namens Konkraft gegründet. Sie kommunizieren dabei über das Internet, haben eine gemeinsame Homepage und treffen sich natürlich auch persönlich. Daten und Projekte werden auf einen Server abgelegt,

teile: Zum einen haben sie einen deutlichen Preisvorteil zu erwarten, zum anderen können sie den Herstellungsprozess ihrer Produkte verfolgen. Wird etwa eine Küche bestellt, so kann sie direkt nach dem Aufmaß als 3D-Modell betrachtet werden. Ist die Entscheidung gefallen, werden die Maße direkt an die Werkstatt weitergegeben. Dort entstehen die Einzelteile an computergesteuerten Werkzeugen. Ab diesem Zeitpunkt kann dann der Kunde im Internet den Werdegang seiner Möbel mit Fotos verfolgen. Am Anfang musste jeder Betrieb in dieses Projekt investieren, ohne zu wissen, ob es zum Erfolg führen wird. Jeder Betrieb steckte damals etwa 2500 Euro und rund 1000 Arbeitsstunden in dieses Projekt. „Wir haben uns eine wirtschaftliche Nische erarbeitet“, meint Hoffmann. Die Kooperation wurde mit dem Internetpreis des deutschen Handwerks 2001 und dem Baden-Württembergischen Förderpreis für junge Unternehmen 2002 ausgezeichnet. Der Betrieb konnte in kurzer Zeit einen Umsatz von rund 1 Million Euro erwirtschaften, vor dem Zusammenschluss lag er bei 750 000 bis 800 000 Euro. Zehn Mitarbeiter verwirklichen diese Geschäftsidee im Alltag, davon sind vier Auszubildende. Die Mitarbeiter sind am Gewinn beteiligt. Aber Hoffmann warnt: „Stillstand ist Rückschritt, der Markt geht sonst vorbei.“ Deshalb erschließt er immer weitere Gebiete, etwa „gesundes Wohnen“.

Auch Markowski sieht neue Trends für das Tischler- und Schreinerhandwerk als

Der Tod kostet – nicht nur das Leben

Billigbestatter locken mit Schnäppchenpreisen / Aber Extras sind teuer

Die Deutschen gelten seit jeher als sparsam. Dabei wird es scheinbar immer einfacher, sein Geld zurückzulegen und dennoch auf dem neuesten modischen und technischen Stand zu bleiben. Schlagwörter wie „Geiz ist geil“ gehören schon zum täglichen Sprachgebrauch. Da liegt es nahe, dass auch andere Dienstleistungsbereiche in Sachen Geldsparen nachziehen. Zum Beispiel sogenannte Discount-Bestatter. „Ihre Zahl beläuft sich auf 200 bis 300 der etwa 4000 registrierten Bestatterbetriebe in Deutschland. Alle Unternehmen zusammen erwirtschaften einen jährlichen Gesamtumsatz von rund 4 Milliarden Euro“, sagt Rolf-Peter-Lange, Vorstandsvorsitzender des Verbands Deutscher Bestattungsunternehmen.

Die Verbraucherinitiative Bestattungskultur Aeternitas nennt typische Kennzeichen dieser Billigbestatter: „Das Angebot beschränkt sich selbst im günstigsten Fall ausschließlich auf eine einfache Beisetzung auf einem Friedhof nach Wahl des Bestattungsunternehmens ohne jegliche Zusatzleistungen. Weitere Leistungen wie etwa eine Trauerfeier, Trauerkarten, eine Zeitungsanzeige oder ein anderer Sarg als der vorgegebene werden in der Regel nur gegen Aufpreis angeboten, die auf oder sogar über dem ortsüblichen Niveau liegen.“ Die Nachfrage nach Billigbestattern ist jedoch groß. „Seit dem Start im Februar 2005 haben wir rund 1200 Sterbefälle betreut, für das Jahr 2006 rechnen wir mit 700 bis 800 Sterbefällen. Jeden Monat besuchen etwa 12 000 Menschen unsere Homepage“, berichtet Ilka Petersen von der Regnum Volksbestattung GmbH in

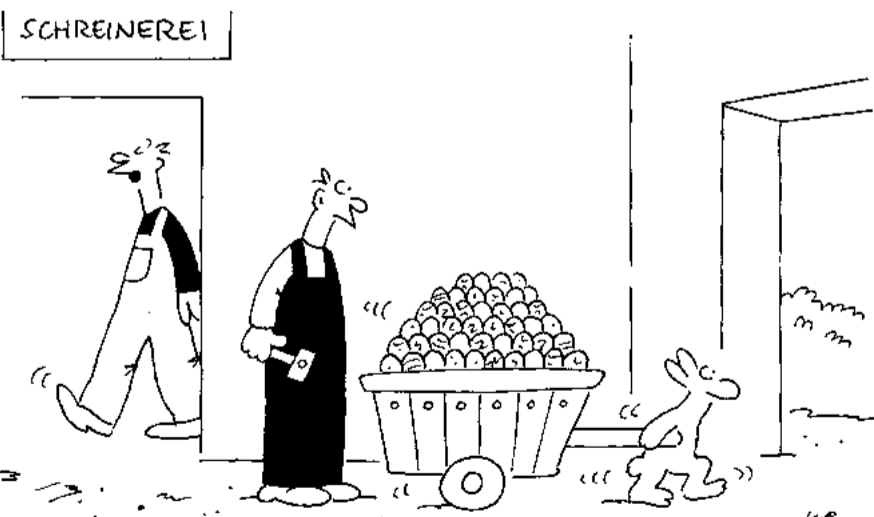
Berlin. Bei diesem Unternehmen handelt es sich um eine Gründung der Ideal Versicherungsgruppe, das als Makler Bestattungen im Internet vermittelt. So ist ein deutschlandweites Netzwerk entstanden, in dem der Kunde den günstigsten Bestatter der Region zugewiesen bekommt. Die große Nachfrage sieht Petersen vor allem durch den Wegfall des Sterbegeldes der Krankenkassen seit Januar 2004 begründet, wonach Bestattungen für die Hinterbliebenen oft ein finanzielles Problem sind. Laut Stiftung Warentest kostet eine Beerdigung um 4500 Euro, Preis steigend.

„Bei Volksbestattung zahlt der Kunde einen Festpreis von 569 Euro plus öffentliche Gebühren und Friedhofskosten. In unserem Preis enthalten ist eine Erd- oder Feuerbestattung. Auch die wichtigsten Formalitäten im Zusammenhang mit dem Sterbefall werden erledigt. Der Sarg ist schlicht, aber schön und aus Vollholz“, sagt Petersen. Bei diesem einfachen Komplettpaket handelt es sich jedoch um eine anonyme Bestattung ohne Trauerfeier. Weitere Wünsche der Kunden werden gerne erfüllt, sind jedoch mit zusätzlichen Kosten behaftet. Eine extra Vermittlungsgebühr gibt es dagegen nicht. Aeternitas sagt dazu jedoch, dass die Kosten, die etwa durch Gebühren für die Beisetzung und Grabnutzung oder die Ausstellung von Totenscheinen entstehen, in den Preisvorschlägen meist nicht enthalten sind und separat bezahlt werden müssen. Der Gesamtpreis ist in einigen Städten dann nicht mehr so discountartig, da die Angebote zumeist regional begrenzt sind. Andere Discountanbieter wie www.sargdiscount.de bieten ebenfalls billige Bestattun-

gen an. Eine Feuerbestattung kostet hier zum Beispiel ab 525 Euro; die Leichname werden jedoch im Krematorium Vysocany in Tschechien kremiert und dort auch beigelegt. Erdbestattungen werden ab 680 Euro angeboten; in diesem Fall kann man sich allerdings aussuchen, ob der Verstorbene in Deutschland oder wesentlich kostengünstiger in der Nähe des tschechischen Krematoriums bestattet werden soll.

Traditionelle Bestattungsinstitute stehen diesem neuen Geiztrend skeptisch gegenüber. „Lassen Sie sich von vermeintlichen Schnäppchenangeboten nicht täuschen“, schreibt Brigitte Freichel auf der Homepage ihres Bestattungsinstitutes in Saarlorius. „Serious Bestattungsinstitute bieten Ihnen auf Wunsch selbstverständlich ebenfalls eine preiswerte Bestattung an, ohne Sie jedoch mit wichtigen Dingen alleine zu lassen.“ Laut Lange bleibt es jedoch fraglich, wie weit der Geizwahn noch geht, denn: „Billigbestatter gehen von der Einstellung aus, ein Verstorbener ist wie ein nicht mehr brauchbarer Gegenstand zu betrachten, der schnell, billig, ohne großen Aufwand „entsorgt“ werden muss. Ohne menschliche Anteilnahme, ohne Pietät – kulturlös, ohne seelischen Beistand für die Angehörigen.“

Die Anbieter selbst sind hingegen der Auffassung, dass man mit keinen Qualitätsverlusten zu rechnen braucht. „Volksbestattung bietet würdevolle Bestattungen zu einem günstigen Preis. Unsere Partner wählen wir nach strengen Qualitätskriterien aus. So können wir für die Seriosität von Volksbestattung garantieren“, sagt Petersen. PATRICIA SCHWIETZKE



auf den alle Beteiligten Zugriff haben. Sie können dadurch Erfahrungen austauschen und Aufträge durch Arbeitsteilung gemeinsam abwickeln. So ist eine umfangreiche Datenbank entstanden mit Stücklisten, Computerized Numerical Control (CNC) Programmen, Entwürfen und Standardisierung vieler Bauteile. Die Betriebe können dadurch günstiger bei den Lieferanten einkaufen, und die Arbeitsvorbereitung reduziert sich um bis zu zwei Drittel. Ebenfalls reduziert sich die Produktionszeit um 30 Prozent. Die virtuelle Schreinerei bietet den Kunden zwei Vor-

große Zukunftschancen kommen. Die Stärke der Schreiner ist die individuelle Fertigung auf höchstem Niveau. Dies ist ein echter Wettbewerbsvorteil vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft. Ältere Menschen wollen so lange wie möglich in ihren eigenen vier Wänden wohnen. Schreiner und Tischler können auf diese individuellen Bedürfnisse eingehen, indem sie die Wohnungen alternder oder auch behindertengerecht umbauen. Eine weitere große Chance ist der Markt für Modernisierung und Renovierung. PATRICIA OTT