

COMPUTERN

Fachmagazin für Bauhaupt- und Baunebengewerbe

IM HANDWERK

Das Handwerk hat

KEIN

Digitalisierungsproblem.

Es hat ein Softwareproblem.

Lennart Eckerlein & Benedikt Kisner

Geschäftsführer conmeet GmbH

 **conmeet**

IN DIESER AUSGABE:

TECHNIKEN:

- ▶ Holzbausteine industriell gefertigt

SPECIAL:

- ▶ MWC Barcelona: Roboter erobern Mobilfunkwelt

NUTZFAHRZEUGE:

- ▶ Test: Iveco eDaily und VW PanAmericana

SOFTWARE:

- ▶ KI-Innovationen in aktueller Branchensoftware

ANGACOM

BROADBAND MEDIA CONNECTIVITY



FACHMESSE & KONGRESS

19.-21. Mai 2026 • Köln



BREITBAND

MEDIEN

KONNEKTIVITÄT

22.000

TEILNEHMER

+500

AUSSTELLER

+80

LÄNDER

www.angacom.de



Bereit für alles, was kommt.

**Die Märkte ändern sich.
Ihr Unternehmen bleibt stark.**

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für kommende Herausforderungen bestens aufgestellt: jederzeit und überall.
[sparkasse.de/unternehmen](https://www.sparkasse.de/unternehmen)



Weil's um mehr als Geld geht.



HAUSMITTEILUNG

ABGEWÄLTZTE ENTLASTUNG ERHÖHT BELASTUNGSDRUCK FÜR BETRIEBE

Zu den Ergebnissen der Koalitionsklausur der Bundesregierung erklärt Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH):

„Die Senkung der Energiesteuer um 17 Cent pro Liter ist ein überfälliger erster Schritt zur Entlastung von Wirtschaft und Verbrauchern. Damit wird zu Recht der Erwartung Rechnung getragen, daß der Staat nicht von der Krise profitieren sollte, während Betriebe und Bürger weiterhin unter erheblichem Druck stehen. Die steigenden Insolvenzzahlen verdeutlichen, wie ernst die Lage ist.

Daß ein wesentlicher Teil der Verantwortung für die Entlastung der Bürger faktisch von den Arbeitgebern mittels einer steuer- und abgabenfreien Prämie getragen werden soll, bedeutet in der aktuellen wirtschaftlichen Lage für viele Betriebe eine zusätzliche Herausforderung. Denn angesichts der fragilen wirtschaftlichen Situation bleibt offen, wie viele Betriebe aufgrund ihrer angespannten Ertrags- und Liquiditätslage tatsächlich in der Lage sein werden, hiervon Gebrauch zu machen. Umso bedauerlicher ist es, daß vergleichbare kurzfristig wirksame Entlastungsschritte für Betriebe und Unternehmen, etwa beim Solidaritätszuschlag, nicht vorgesehen sind. Vor diesem Hintergrund kommt es umso mehr darauf an, daß die angekündigte Einkommensteuerreform auch gezielt zur Entlastung von Personenunternehmen beiträgt.

Insgesamt sind die Maßnahmen eher kurzfristig angelegt und können vor allem der Überbrückung dienen. Die zunehmenden geopolitischen Risiken machen deutlich, daß es sich nicht um eine vorübergehende Phase handelt, sondern um tiefgreifende wirtschaftliche und politische Veränderungen. Entsprechend wichtig ist es, die Antworten darauf strukturell und langfristig auszurichten. Dazu gehören verlässliche Rahmenbedingungen sowie dauerhaft niedrigere Energie- und Stromkosten. Die im Koalitionsvertrag vorgesehene Senkung der Stromsteuer für alle auf das europäische Mindestmaß sollte daher zeitnah umgesetzt werden. Im Sinne einer klaren Prioritätensetzung kann es sinnvoll sein, andere Maßnahmen wie beispielsweise die Mütterrente zeitlich zu verschieben, um die Finanzierung sicherzustellen. Die aktuelle Lage unterstreicht zudem einmal mehr die Dringlichkeit struktureller Reformen. Ziel muß es sein, das Energieangebot zügig auszuweiten, Abhängigkeiten zu reduzieren und zugleich die sozialen Sicherungssysteme langfristig tragfähig aufzustellen. Nur mit einem solchen Gesamtansatz läßt sich die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts nachhaltig sichern.“

GUT ZU WISSEN



Zum Titelbild	4
Messeplan	4
Minderleistung im Mobilfunk beweisen	5
Vier Digitaltrends für 2026	6

SPECIAL



MWC: Roboter erobern die Mobilfunkwelt	7
--	---

HARDWARE

Test: Samsung Galaxy S26 Ultra	9
---------------------------------------	---

SCHNELLE NETZE



Breitband aus dem All	10
-----------------------	----

DIGITALISIERUNG



Zukunft Handwerk 2026	11
Energieverträge: Transparenz schützt	14
Recruiting 4.0 im Handwerk	15
Weiterbildung: Präsenz oder Webinar?	16
Unterwegs Beschriftungen drucken	17

TECHNIKEN



Holzbausteine aus industrieller Fertigung	12
---	----

NUTZFAHRZEUGE



Nachbericht: „Flotte!“	18
Testfahrt: Iveco eDaily	19
Testfahrt: VW PanAmericana	20
Transporter-News	21

SOFTWARE



DigitalBAU Köln: Reges Interesse an KI	22
Chatten wie mit dem Kollegen	23
Bau- und Mängeldokumentation mit KI	24
KI: Artikelsuche im Baustoffhandel	25
Workflow: Weniger Chaos, mehr Effizienz	27
Online-Terminbuchung für Endkunden	28
Materialwirtschaft mit eingeplant	29
Buchhaltung auf Autopilot	29
PYTHA mit KI-Innovation	30

Impressum	26
-----------	----

TITELBILD/ANZEIGE

Das Handwerk hat kein Digitalisierungsproblem. Wirklich nicht. Es hat einen Flickenteppich aus ERP, Tools und Add-ons. Über 80 % arbeiten digital – und trotzdem fehlt der Überblick. Warum? Die Antwort zweier conmeet Gründer, auf S. 4.

Kontakt: www.conmeet.io



ZUM TITELBILD

Das Handwerk hat kein Digitalisierungsproblem. Es hat ein Softwareproblem.



Ein Gespräch mit Benedikt Kisner (CEO) und Lennart Eckerlein (COO), Mitgründer von conmeet.

Herr Kisner, auf der digitalBAU haben Sie eine provokante These aufgestellt. Was steckt dahinter?

Kisner: Laut ZDH nutzen bereits über 80 Prozent der Betriebe digitale Lösungen, die Budgets wachsen seit Jahren. Und trotzdem: Wir erleben jeden Tag Unternehmer die unbedingt strukturierter, planbarer und erfolgreicher arbeiten wollen – aber die heutigen Systeme ihnen das Leben sehr schwer machen. Teilweise ein ERP, fünf weitere Tools und Excel für die Nachkalkulation. Das macht es richtig schwer, die eigenen Ansprüche zu erfüllen. Das ist kein Fortschritt. Das ist ein Flickenteppich. Ich habe mit netgo ein IT-Unternehmen auf 1.300 Mitarbeitende skaliert und habe auch im Handwerk und Bau unternehmerisch Erfolg bewiesen – das sehe ich überall. Und es ist lösbar.

Herr Eckerlein, Sie haben selbst jahrelang ein Dachdeckerunternehmen geführt. Wie haben Sie das erlebt?

Eckerlein: Es gibt ein Bild, das fast jeder aus der Branche sofort versteht: das Hängeregister. Früher bist du zur Schlussbesprechung auf die Baustelle gefahren, hast deine Mappe rausgezogen – und hattest alles dabei. Angebote, Stundenzettel, die gesamte Korrespondenz. Ein Griff, vollständiger Überblick, Entscheidung getroffen. Heute haben dieselben Unternehmer all das digital – aber verteilt auf verschiedene Systeme. Man fährt zum Kundentermin, irgendetwas fehlt, man muss erst zurück ins Büro. Das kostet Zeit, erzeugt Fehler – und am Ende Geld, weil Nachträge vergessen werden oder Nachkalkulationen unvollständig bleiben. Was uns angetrieben

hat: das Hängeregister ins Digitale zurückbringen – alles an einem Ort, sofort verfügbar, vollständig.

Warum reicht das bestehende Angebot nicht?

Kisner: Es gibt zwei Lager. Schlanke Cloud-Tools mit guter Oberfläche – aber kein echtes ERP, kein Controlling, kein Nachtragsmanagement. Wächst der Betrieb, wächst das Tool nicht mit. Und die alten Platzhirsche mit entsprechender Funktionalität – aber Architekturen aus den 1990ern, keine echte Cloud, lange Einführungsprojekte. Weil keines der beiden reicht, ergänzt man es mit Zusatztools.

Was macht conmeet anders?

Kisner: Wir sind die einzige vollständige, cloud-native ERP-Lösung für diese Zielgruppe – von der Anfrage bis zur automatischen Rechnungserstellung, ohne Medienbruch. Was uns wirklich unterscheidet ist die durchgängige Prozesslogik mit vollständigem Materialfluss: Daten entstehen einmal und laufen ohne Unterbrechung durch den gesamten Prozess. Go-live in Wochen, nicht Monaten – dank intuitiver Oberfläche deutlich schneller als bei OnPrem-Lösungen.

Eckerlein: Sobald externe Partner ins Spiel kommen, hört Steuerbarkeit bei den meisten Systemen auf. Bei conmeet arbeiten Subunternehmer im gleichen System – Projekthierarchien, gemeinsame Bautagebücher, klare Freigabeprozesse. So können Unternehmen extrem einfach zusammenarbeiten.

Wofür steht conmeet in einem Satz?

Kisner: Was Bau und Handwerk brauchen, ist die Unterstützung bei der Arbeit mit System. conmeet ist die Software mit System.

<https://conmeet.io/>

MESSETERMINE

(Auswahl, ohne Gewähr)

Mai 2026

05.–07.05., Karlsruhe,
LEARNTEC

06.–07.05., Düsseldorf,
polis Convention

08.05., Köln,
IT Day

13.05., Dortmund,
DYNafair - ERP & IT

19.–21.05., Köln,
ANGA COM

19.05.–21.05., s'-Hertogenbosch (NL),
RENOVATIE mit MONUMENT

20.–21.05., Hamburg,
Cybersecurity Summit

28.–31.05., Wien(A),
HIGH END vienna

Juni 2026

02.–04.06., s'-Hertogenbosch (NL),
Vakbeurs Facilitair & Gebouwbeheer

02.–04.06., Maastricht (NL),
APEX Maastricht

09.–11.06., Nürnberg,
Sensor+Test

09.–11.06., Stuttgart,
electric & hybrid vehicle technology mit Battery Show

10.–11.06., Berlin,
Bosch ConnectedWorld - AIoT und digitale Transformatik

10.–11.06., Düsseldorf,
diKlitale - Mittelstandsforum

17.–20.06., Nürnberg,
Stone+tec

22.–24.06., Berlin,
E-Rechnungs-Gipfel Berlin

22.–26.06., Hamburg,
ISC High Performance

23.–25.06., München,
ees Europe mit Power2Drive Europe

23.–25.06., München,
Intersolar mit The Smarter E Europe und EM-Power

24.06., Lübeck,
IT FOR BUSINESS

24.–25.06., Hamburg,
Procurement Summit

24.–25.06., Nürnberg,
FeuerTrutz

BUNDESNETZAGENTUR:

Regelungen für den Nachweis einer **Minderleistung im Mobilfunk**

Die Bundesnetzagentur hat aktuell eine Allgemeinverfügung zu den Minderleistungsregelungen für Mobilfunk-Internetzugänge sowie eine Handreichung mit konkreten Vorgaben zum Nachweis veröffentlicht. Die Regelungen treten am 20. April 2026 in Kraft. Ab diesem Zeitpunkt steht auch eine App für das Nachweisverfahren zur Verfügung.

„Unsere Regelungen konkretisieren eine Minderleistung im Mobilfunk. Mit unserem Meßtool können Nutzer prüfen und nachweisen, ob die Qualität ihres Mobilfunk-Internetzugangs erheblich von dem abweicht, was im Vertrag als Maximalleistung vereinbart worden ist. So können sie Minderungs- oder Sonderkündigungsrechte gegenüber ihrem Anbieter geltend machen“, sagt Klaus Müller, Präsident der Bundesnetzagentur.

Konkrete Vorgaben für eine Minderleistung

Für den Nachweis einer Minderleistung sind grundsätzlich 30 Messungen notwendig. Diese verteilen sich auf fünf Kalendertage mit jeweils sechs Messungen pro Tag. Eine erhebliche Abweichung bei der Geschwindigkeit liegt vor, wenn an mindestens drei der fünf Meßtage die vereinbarte geschätzte maximale Geschwindigkeit – verringert um bestimmte Abschlüsse – nicht erreicht wird. Sollten die notwendigen Nachweise bereits nach drei Meßtagen vorliegen, endet die Meßkampagne vorzeitig. So werden Nutzer entlastet, wenn das Resultat der Meßkampagne frühzeitig feststeht.

Die jeweiligen Abschlüsse hat die Bundesnetzagentur regional differenziert festgelegt. Sie hat das Bundesgebiet dafür in Rasterzellen mit einer Größe von 300 mal 300 Metern unterteilt. In Gebieten mit hoher Haushaltsdichte gilt ein Abschlag von 75 %, sodaß mindestens 25 % der vereinbarten geschätzten maximalen Geschwindigkeit erreicht werden müssen. In Gebieten mit mittlerer Haushaltsdichte sind es 15 % (Abschlag 85 %) und in Gebieten mit niedriger Haushaltsdichte 10 % (Abschlag 90 %). Angesichts der oft vereinbarten

maximalen Geschwindigkeiten von mehreren Hundert Mbit/s ergeben sich auch bei diesen Abschlägen für die meisten Nutzer noch hohe Datenübertragungsraten.

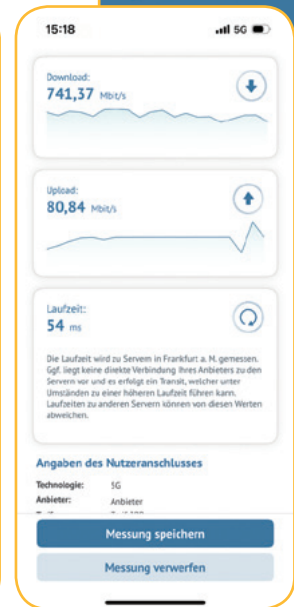
Der Grund für den regionalen Ansatz ist, daß die Leistung im Mobilfunk nicht an einem festen Standort erbracht wird und daher die regionale Leistungsfähigkeit der Netze zu berücksichtigen ist. Hinzu kommt, daß sich mehrere Nutzer die vor Ort verfügbare Leistung teilen. Beides macht den verbindlichen Nachweis einer Minderleistung im Mobilfunk deutlich komplexer als im Festnetz.

Nachweis per App

Für den Nachweis steht seit 20. April 2026 die App „Breitbandmessung Nachweisverfahren Mobilfunk“ zur Verfügung. Diese kann in den gängigen App-Stores kostenfrei heruntergeladen werden. Weitere Informationen zur App sind unter www.breitbandmessung.de/mobil-testen zu finden.

Rechtliche Voraussetzungen

Das Telekommunikationsgesetz gewährt Nutzern im Falle einer Minderleistung bestimmte Rechte. Sie können das vertraglich vereinbarte Entgelt für ihren Internetzugang mindern oder den Vertrag außerordentlich kündigen. Diese Möglichkeiten bestehen im Falle von erheblichen, kontinuierlichen oder regelmäßig wiederkehrenden Abweichungen bei der Geschwindigkeit



zwischen der tatsächlichen Leistung der Internetzugangsdienste und der vom Anbieter angegebenen Leistung. Nutzer müssen den Nachweis durch einen von der Bundesnetzagentur bereitgestellten Überwachungsmechanismus erbringen.

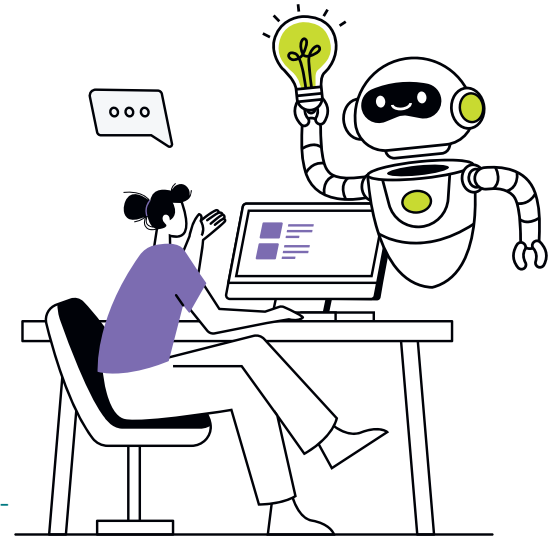
Um die gesetzlichen Vorgaben zur Minderung für Mobilfunk-Internetzugänge zu präzisieren, hatte die Bundesnetzagentur in der Vergangenheit Eckpunkte mit ersten Vorschlägen konsultiert. Die eingegangenen Stellungnahmen wurden dann in den ebenfalls konsultierten Entwürfen der Allgemeinverfügung und Handreichung berücksichtigt.

Die Allgemeinverfügung und die Handreichung, weitere Informationen sowie die vergangenen Konsultationsverfahren und die in diesen eingegangenen Stellungnahmen findet man unter www.bundesnetzagentur.de/breitbandgeschwindigkeiten <>

WAS IT-ENTSCHEIDER JETZT AUF DEM SCHIRM HABEN SOLLTEN:

Vier Digitaltrends für 2026

Kaum eine Technologie hat sich je so rasant entwickelt wie KI. Ein Ende ist nicht abzusehen – im Gegenteil: Die Technologie wird vermutlich Einzug in noch mehr Lebens- und Arbeitsbereiche finden. Gleichzeitig antwortet der Gesetzgeber auf Rufe nach strikterer Regulierung, und Europa möchte sich in Sachen Digitalisierung unabhängiger machen. Angesichts dieser Gemengelage liegt ein spannendes Jahr vor uns. Die Technologie-Experten des Softwareherstellers d.velop haben vier zentrale Trends für 2026 identifiziert ... | VON NICO BÄUMER



Agenten und spezialisierte Integrationen: KI wird produktiver

Einer vielzitierten MIT-Studie zufolge scheitern 95 % der KI-Pilotprojekte und liefern nicht den erhofften Mehrwert. In dieser Auswertung zeigt sich u.a., daß es zwar hohe Adoptionsraten von Tools gibt, echte Transformation allerdings oft fehlt. So kommen Standard-Chatbots wie ChatGPT zum Einsatz, maßgeschneiderte Lösungen und echte Integration in bestehende Prozesse fehlen jedoch häufig. Dies ist einerseits nicht ideal, da Mitarbeiter die Anwendung wechseln müssen. Andererseits kann diese Art der KI-Nutzung aber auch zu ernsthaften Datenschutz- und Datensicherheitsproblemen führen. Zudem sind die Ergebnisse allgemeiner Modelle nicht für alle Spezialaufgaben geeignet. Doch auch bei KI lernt man aus Fehlern, und wir nähern uns dem

ausgewählt. KI-Agenten gehen dagegen weit über dieses starre System hinaus und können selbstständig Situationen bewerten, Optionen abwägen, Ideen entwickeln und schließlich sogar Handlungen vorbereiten – ein echter Paradigmenwechsel.

Striktere Regularien und Furcht vor Abhängigkeiten: Digitale Souveränität wird geschäftskritisch

Von Cloud-Angeboten bis hin zu Office Suites – in Europa manifestiert sich der Wunsch nach lokalen Alternativen. Und dies nicht nur im Behördenumfeld, sondern auch in der Wirtschaft. Derzeit gibt es immer mehr europäische Cloud-Angebote, die eine Alternative zu den großen Hyperscalern bieten und die Einhaltung europäischer Regularien sicherstellen können. 2026 werden immer mehr SaaS-Angebote auch als „Hosted-in-Europe“-Variante verfügbar sein, um dem Wunsch nach Unabhängigkeit gerecht zu werden.

Digitale Identitäten fördern eine effizientere Verwaltung

Alle EU-Mitgliedsstaaten müssen ihren Bürgern bis Ende 2026 eine kostenfreie digitale Brieftasche für elektronische Identitäten zur Verfügung stellen – so sieht es die novellierte eIDAS-Verordnung vor. Die European Digital Identity Wallet (EUDI-Wallet) bietet mit der Anbindung an die BundID großes Potenzial, um Authentifizierungsverfahren bei der Interaktion mit Behörden zu vereinfachen und Medienbrüche zu vermeiden. Auch Unternehmen in regulierten Bereichen können davon profitieren, etwa durch einfache Know-Your-Customer-(KYC)-Prozesse im Finanzwesen.

Doch um die Vorteile nutzen zu können, müssen sich sowohl Behörden als auch Unternehmen auf die neue EUDI-Infrastruktur vorbereiten und Schnittstellen schaffen.

Verbindliche Regeln für KI: Der AI Act wird weiter ausgerollt

Bereits im August 2024 trat der AI Act der EU in Kraft, der erstmals ein umfassendes, europaweites Regelwerk für den Einsatz von KI schafft, um vertrauenswürdige und menschenzentrierte KI zu fördern und Risiken wie Diskriminierung oder Intransparenz zu minimieren. Das Gesetz verfolgt dabei einen risikobasierten Ansatz mit vier Kategorien: „Unzulässiges Risiko“ (z. B. Social Scoring oder Echtzeit-Gesichtserkennung), „Hohes Risiko“ (z. B. KI in kritischen Infrastrukturen, Bildung oder Justiz), „Transparenzpflichten“ (z. B. Kennzeichnung von Deepfakes) sowie „Minimales Risiko“. Die entsprechenden Regeln treten nach gestaffelten Fristen in Kraft: Bereits seit Februar 2025 gelten Verbote für unzulässige Risiken.

Im August 2026 endet dann die zweite, 24-monatige Umsetzungsfrist für Hochrisikosysteme, die weitere Anforderungen an Risikomanagement, Datenqualität, Nachvollziehbarkeit und menschliche Aufsicht stellt. Dabei werden allerdings nicht nur die Anbieter von KI-Modellen, sondern auch die anwendenden Unternehmen in die Pflicht genommen. Jetzt ist es also dringend geboten, sich auf die neuen Anforderungen vorzubereiten – von Dokumentation und Compliance bis hin zu technischen Anpassungen. ☑

Noch Fragen? www.d-velop.de



Nico Bäumer, Technologie-Experte bei d.velop

Tal der Desillusionierung, nach dessen Durchschreiten die Technologie das Plateau der Produktivität erreichen wird. Dazu werden im neuen Jahr native, spezialisierte KI-Integrationen für eine Reihe von Software-Lösungen sorgen, die Mitarbeiter direkt in gewohnten Workflows unterstützen.

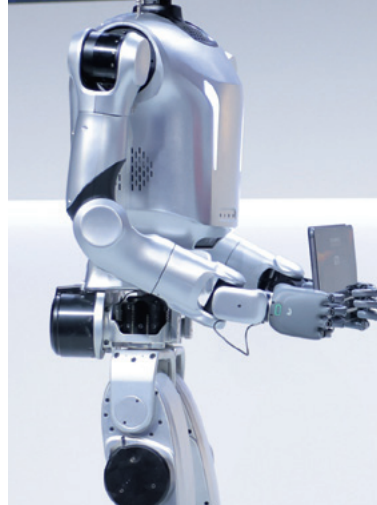
Außerdem werden KI-Agenten Automatisierung neu definieren: Sprechen wir heute von Automatisierung, geht es dabei oft um starre Verfahren nach einer Wenn-Dann-Logik. Aus einem vordefinierten Pool von Aktionen wird eine entsprechend der gegebenen Parameter

Auf dem MWC 2026 in Barcelona haben Roboter die KI vom Sockel gestoßen. So tanzten humanoide Roboter durch die Hallen der Mobilfunkmesse und machen ins Smartphone integriert das Mobiltelefon zum echten Alltagsbegleiter ... | VON

ALEX WALLBERGER

Mit knapp 105.000 Besuchern hat die Mobilfunkmesse MWC den 20. Geburtstag in Barcelona gefeiert, nachdem sie vorher in London und an der Cote d'Azur Station gemacht hatte. Und zufälligerweise fällt dieses Jubiläum mit einem weiteren denkwürdigen Ereignis zusammen, nämlich dem 150. Jahrestag des ersten Telefonats von Alexander Graham Bell. Das sei „der erste Schritt auf einem Weg, der uns dorthin geführt hat, wo wir heute stehen,“ kommentiert der neue Chef des Messeveranstalters GSMA, Vivek Badrinath. Und während vor 20 Jahren 3G gerade eingeführt wurde und das Motorola Razzr V3 das angesagteste Handy war, steht heute 6G in den Startlöchern und KI-basierte Smartphones sowie humanoide Roboter dominieren Markt und Innovationen. Dabei hat 2025 die Mobilfunkbranche insgesamt 7,6 Billionen US-Dollar umgesetzt und damit 6,4 % zum globalen BIP beigetragen. Bis 2030 sollen es laut GSMA sogar über 11 Billionen US-Dollar sein. So wundert es also nicht, daß in diesem Jahr rund 2.900 Aussteller, Sponsoren und Partner in den Messehallen in Barcelona Innovationen und Trends zur Schau stellten. KI war wie auch in den vergangenen Jahren das Thema, das die über 1.700 Referenten in ihren Vorträgen bewegte. Dabei steckt KI nicht nur in den neu vorgestellten Smartphones. Vielmehr treibt sie Roboter oder Mobilfunknetze an.

KI im Netz und in Produkten: „Wir bringen KI direkt in unsere Netze, Produkte und Services – skalierbar, sicher und mit klarem Mehrwert für Menschen und Wirtschaft“, sagt Abdu Mudesir, Vorstand Product & Technology der **Deutschen Telekom**, zum Auftakt der Messe. „Denn KI wird zur Schlüsseltechnologie unserer Zeit. Sie entscheidet über Wettbewerbsfähigkeit, technologische Leistungsfähigkeit und die digitale Souveränität Europas.“ Mit dem Magenta AI Call Assistant soll KI integraler Teil von Telefonaten werden – in Echtzeit stets verfügbar,



MWC 2026 IN BARCELONA:

Roboter erobern die Mobilfunkwelt

ohne Apps oder zusätzliche teure Hardware. Der Call Assistant, der in Kooperation mit ElevenLabs entwickelt wurde, soll auf Anfrage Live-Übersetzung oder Gesprächszusammenfassung liefern. Aktiviert wird er per Sprachbefehl „Hey Magenta“. Außerdem hat die Telekom mit AI Glasses eine Konzeptstudie gezeigt. Die smarte Brille mit integriertem Dual-Display basiert auf der KI-Brille RayNeo X3 Pro. Sie soll zeigen, wie digitale Intelligenz, Sprache und Erkennung der realen Umgebung zusammenspielen können. Dabei soll ein Blick oder ein gesprochener Befehl ausreichen, um Produkte zu erkennen, Texte in Echtzeit zu übersetzen, relevante Informationen direkt in das Sichtfeld einzublenden oder Aufgaben eigenständig auszuführen.

Einen Ausblick wagte die Telekom auch beim Glasfasernetz: In Barcelona präsentierten der Rosa Riese und Qconnect erstmals ihre erfolgreiche Quantenteleportation über ein kommerzielles Glasfasernetz. In einer realen Telekommunikationsumgebung gelang es, Quanteninformationen über 30 Kilometer bestehender Infrastruktur mit einer durchschnittlichen Genauigkeit von 90 % zu übertragen.

Symbiotische Partnerschaft – KI und Smartphones: Um KI und die Frage, wie künstliche Intelligenz zum symbiotischen Partner wird, hat sich der Messeauftritt von **ZTE** gedreht. Mit Nubia M153 und dem Doubao AI Assistant will der >>

Vivek Badrinath, der neue Chef des Messeveranstalters GSMA, zeigte auf dem MWC 2026 in Barcelona, wie Roboter künftig im Alltag eingesetzt werden können.

Bild: 2026 GSMA / MWC



Die Telekom hat mit AI Glasses die Konzeptstudie einer smarten Brille gezeigt. Bild: Telekom



Das Robot Phone von Honor arbeitet mit einer ausfahrbaren Kamera auf einem roboterähnlichen Arm. Bild: Honor



Lenovo bringt mit dem Thinktab X11 ein robustes Tablet auf den Markt.

Bild: Lenovo



Das Motorola Razr Fold verfügt über ein 6,6 Zoll großes Außendisplay sowie im aufgeklappten Zustand ein 8,09 Zoll großes Innendisplay.

Bild: Lenovo



Das Thinkbook Modular AI PC Concept ist ein flexibel einsetzbares Notebook mit zwei Bildschirmen, das unter anderem als externer Monitor genutzt werden kann. Bild: Lenovo

» chinesische TK-Konzern das erste echte KI-native Smartphone vorgestellt haben. KI-Agenten auf Betriebssystemebene sorgen laut ZTE dafür, daß mehrstufige Befehle automatisch abgearbeitet werden. Um also einen Tisch in einem Restaurant zu reservieren oder Preise auf verschiedenen Plattformen zu vergleichen, genügt ein Sprachbefehl – von der Buchung bis hin zur Routenplanung. Angetrieben wird das Nubia M153 von der Snapdragon 8 Elite Mobile Plattform, 16 GB RAM sowie 512 GB Speicherplatz. Außerdem neu bei ZTE ist der verständnisvoll-emotionale Begleiter iMoochi. Das flauschige neuartige Tamagotchi des chinesischen TK-Giganten ist im Wesentlichen ein Sprachassistent, der als Haustierersatz auch auf Streicheleinheiten reagiert. Statt nur Fragen zu beantworten, kann iMoochi auch zufrieden Gurren oder bei Müdigkeit gähnen.

■ **Motorola** hat ähnlich wie vor 20 Jahren ein neues Razr nach Barcelona mitgebracht. Dabei ist das Razr Fold das erste faltbare Mobiltelefon im Buchformat von Motorola. Es bietet ein 6,6 Zoll großes Außendisplay und ein aufklappbares 8,09 Zoll großes Innendisplay. Angetrieben wird das Fold-Phone von der Snapdragon 8 Gen 5 Mobile Plattform und 16 GB RAM, dazu gibt es 1 TB Speicherplatz. Außerdem integriert ist ein 6.000 mAh starker Akku, der schnelles Laden mit 80 W unterstützt. Zu den weiteren Highlights gehört das Kamerasystem mit drei 50-Megapixel-Linsen. Eine 32-Megapixel-Kamera für Selfies ist ebenfalls an Bord.

Bei ■ **Samsung** zu sehen gab es die neue Galaxy-S26-Reihe, die der koreanische Hersteller der Öffentlichkeit allerdings inzwischen traditionsgemäß schon vor dem MWC präsentiert. Das Flaggschiff-Modell, das Galaxy S26 Ultra, punktet mit dem sogenannten Privacy Display. Ohne zusätzliche Displayschutzfolie schränkt es die Sichtbarkeit von der Seite ein. Bildschirminhalte bleiben so vor neugierigen Blicken geschützt. Das Galaxy S26 Ultra und das Galaxy S26 gibt es auch in der Enterprise Edition mit mehr Sicherheit durch die Knox Suite und sieben Jahre Software-Updates.

Mit dem Robot Phone hat ■ **Honor** ein eher ungewöhnliches Smartphone auf der Mobilfunkmesse vorgestellt. Das Mobiltelefon verfügt über einen ausfahrbaren Roboterarm, auf dem die Smartphone-Kamera montiert ist. Über den beweglichen Arm und das dreiaxige Gimbal-System kann die 200-MP-Kamera dem Nutzer nicht nur bei Videotelefonaten folgen. Vielmehr erfäßt sie emotionale



Auf dem MWC 2026 hat Xiaomi auch ein E-Konzept-Auto vorgestellt. Bild: Xiaomi

Körpersprache wie Nicken oder Kopfschütteln und reagiert darauf. Und laut Hersteller tanzt der roboterähnliche Arm sogar im Takt der Musik.

Notebooks mit KI: Wie künstliche Intelligenz in Notebooks eingesetzt werden kann, hat der Computer-Riese ■ **Lenovo** auf dem MWC 2026 wieder unter Beweis gestellt. Neben einem aktualisierten Thinkpad-Portfolio konnten Messebesucher unter anderem das Thinkbook Modular AI PC Concept in Augenschein nehmen. Das flexibel einsetzbare Notebook verfügt über einen zweiten Bildschirm, der auf der oberen Abdeckung montiert werden kann. Im geschlossenen Zustand kann das Display als Tablet genutzt werden, mit einem Ständer verwandelt es sich in einen tragbaren Monitor. Alternativ kann das Display mit der Tastatur ausgetauscht werden, um das Gerät als Dual-Screen-System zu nutzen. Mit dem Thinktab X11 bringt Lenovo ein robustes Tablet auf den Markt. Im Inneren des nach IP68 und MIL-STD-810H zertifizierten Geräts arbeitet die Snapdragon 7s Gen 3 Mobile Plattform von Qualcomm. Zudem ist ein austauschbarer Akku integriert.

Ebenfalls mit reichlich KI-Funktionen ausgestattet ist das ■ **Honor** Magicbook Pro 14. Das 14,6 Zoll große Notebook bietet eine Auflösung von 3.120 x 2.080 Pixeln. Angetrieben wird es von Panther-Lake-Prozessoren von Intel (Core Ultra Series 3). Außerdem verbaut ist ein 92 Wh großer Akku, der für lange Laufzeiten sorgen soll. Das 16,9 mm dünne Magicbook ist 1,37 kg schwer und steckt in einem Ganzmetall-Unibody-Gehäuse.

Künstliche Intelligenz ist inzwischen aber nicht nur in fast allen modernen Mobilgeräten integriert. Vielmehr gehört KI auch zum Repertoire von Cyberkriminellen. Dem Mobile Economy 2026 Report zufolge, der ebenfalls auf dem MWC in Barcelona vorgestellt wurde, steigen die weltweiten Kosten der Cyberkriminalität von 9,22 Billionen US-Dollar (2024) auf 15,63 Billionen US-Dollar bis 2029. Und da Netzwerke zunehmend softwaredefiniert und KI-gestützt sind, plädieren die Betreiber für eine einheitliche und dringende Reaktion auf das Cybercrime-Risiko. <<

Nichts zu verbergen? Geschäftliche E-Mails, die PIN zum Bankkonto oder die dringende Nachricht vom Chef wollen die wenigsten im vollen Bus oder Zug mit dem Nachbarn teilen. Und als Besitzer des neuen Samsung Galaxy S26 Ultra muß das auch niemand mehr. Dafür sorgt das Privacy Display ... | VON ALEX WALLBERGER



TEST – SAMSUNG GALAXY S26 ULTRA:

KI-Smartphone der Extraklasse

Ein Hingucker ist das neue Galaxy S26 Ultra gewissermaßen gerade nicht. Schließlich ist das Top-Modell der S26-Reihe mit dem sogenannten Privacy Display ausgestattet. Es sorgt dafür, daß Bildschirminhalte in der Öffentlichkeit vor fremden Blicken geschützt sind. Im Gegensatz zu einer aufgeklebten Displayschutzfolie werden beim Privacy Display auf Hardware-Ebene einzelne Pixel selektiv gedimmt. Ist die Funktion aktiviert, ist die Sichtbarkeit aus seitlichen Blickwinkeln eingeschränkt. Und anders als bei einer Schutzfolie ist die Reaktionsfähigkeit des Touchscreens nicht beeinträchtigt.

Unabhängig davon sieht das S26 Ultra seinem Vorgänger sehr ähnlich. Allerdings ist es mit 7,9 mm noch etwas dünner und leichter. Der AMOLED-Bildschirm mißt nach wie vor 6,9 Zoll in der Diagonalen und liefert scharfe Bilder und tiefe Kontraste. Das 214 g schwere Top-Smartphone liegt aber dennoch gut in der Hand. Zu verdanken ist das dem Design mit den abgerundeten Ecken und der hervorragenden Verarbeitung sowie den verwendeten Materialien. Für die Einhandbedienung ist das Mobiltelefon aber dennoch ein wenig zu groß. Dafür gibt es aber den praktischen Stift, der an der unteren linken Seite des Geräts seinen festen Platz hat. Zudem läßt sich der Einhand-Modus nutzen. Etwas störend beim Design des S26 ist allerdings immer noch das stark hervorstehende Kameramodul auf der Rückseite des Geräts. Auf den Tisch gelegt,



wackelt das smarte Phone durchaus gehörig. Etwas weniger wackelig ist das Smartphone, wenn es in einer Schutzhülle steckt.

Top-Ausstattung und -Leistung

Im Inneren des neuen Samsung-Flaggschiffs arbeitet der Snapdragon 8 Elite Gen 5 (for Galaxy) von Qualcomm. Die Performance von CPU, GPU und NPU ist besser als beim Vorgängermodell, was sich auch in den Leistungswerten zeigt. Gut schlägt sich auch der im S26 Ultra verbaute 5.000 mAh starke Akku. Dank integriertem Akkusparmodus hält er bei normaler Nutzung problemlos einen Arbeitstag lang durch. Verbessert ist auch die Kamera. So arbeitet die Hauptkamera mit größeren Blendenöffnungen. Selbst bei schlechten Lichtverhältnissen und starkem Zoom fällt so mehr Licht auf den Sensor. Außerdem lassen sich dank Superstabil-Funktion gleichmäßigere Videos drehen, selbst wenn der Hobbyfilmer auf holprigen Wegen unterwegs ist.

Integrierte KI-Funktionen

Und natürlich sind KI-Funktionen beim S26 Ultra mit an Bord. So ist es unter anderem möglich, mit Googles Circle to Search Teile von Bildern zu erkennen. Dabei können jetzt auch mehrere Teile eines Bildes gleichzeitig ausgewählt und erkundet werden. Bei der Auswahl hilft der S-Pen, der sich auch bei KI-Funktionen etwa der Bildoptimierung nutzen läßt. Praktisch im Unternehmenseinsatz ist auch die Möglichkeit, das Smartphone über DeX im Handumdrehen mit einem Monitor

zu verbinden und Dateien im Netzwerk auszutauschen.

Zudem gehören bei der Enterprise Edition des S26 Ultra die Sicherheitsfunktionen von Samsung Knox mit Knox Vault und Knox Enhanced Encrypted Protection (KEEP) zur Ausstattung. Außerdem bietet der Hersteller für die Geräte sieben Jahre Updates.

FAZIT

Das Samsung Galaxy S 26 Ultra überzeugt durch seine Top-Ausstattung, hervorragende Verarbeitung und KI-Funktionalitäten. Ebenso praktisch wie unerlässlich im Unternehmenseinsatz sind nicht nur das Privacy Display, sondern auch die integrierten Sicherheitsfunktionen und langen garantierten Updates. <<

Samsung	Galaxy S26 Ultra
Preis inkl. MwSt.	1.449,- €
Internet	www.samsung.de
Display/Auflösung:	6,9 Zoll/3.120 x 1.440 Pixel
Bildwiederholrate:	120 Hertz
Prozessor:	Snapdragon 8 Elite Gen 5
Hauptspeicher:	256 GB
Arbeitsspeicher:	12 GB
Hauptkamera:	200/50/50 Megapixel
Front-Kamera:	12 Megapixel
Konnektivität:	Bluet. 6.0, WiFi 6, LTE, 5G
Akkukapazität:	5.000 mAh
Größe/Gewicht:	163,4 x 78 x 7,9 mm/214 g

TELEKOM STARLINK-SERVICE
FÜR GESCHÄFTSKUNDEN:

Breitband aus dem All

Upgrade für die Business-Welt: Die Deutsche Telekom erweitert ihr Business-Angebot um modernste Satellitentechnik. Der neue Service „Satellite Internet Access by Starlink“ (SIA) stärkt die Ausfallsicherheit der Breitbandanbindungen für Großkunden und Organisationen des öffentlichen Sektors. SIA sichert die Konnektivität an Standorten, wo Glasfaser und Mobilfunk noch nicht vollständig verfügbar sind oder zusätzliche Redundanz gefragt ist ... | VON ABIR KASSIS KRAUSE

Stabile Netzabdeckung durch Satelliten-Breitband: Die Satellitenverbindung bleibt unabhängig von der lokalen Netzinfrastruktur stabil, auch wenn terrestrische Leitungen ausfallen. Fällt die Primärversorgung aus, kann mithilfe von SIA eine nahtlose Versorgung hergestellt werden. Davon profitieren besonders zeit- und geschäftskritische Prozesse, für die jede Minute Ausfall zählt.

Managed Service, vom Aufbau bis zum Support: Im Gegensatz zum Eigenerwerb bietet die Telekom mit SIA ein vollständig schlüsselfertiges Gesamtpaket aus einer Hand. Als zentraler Ansprechpartner übernimmt sie Montage, Netzanbindung und Service. Priorisierte Business-Kapazitäten gewährleisten eine stabile Verbindung – auch bei hoher Auslastung. Auf Wunsch begleiten erfahrene Systemspezialisten den laufenden Betrieb und stehen bei Bedarf direkt vor Ort zur Verfügung. Die Abrechnung läuft dabei einfach und transparent über die Telekom-Rechnung.

Satelliten-Breitband als Brückenlösung: Mit SIA bleiben geschäftskritische Bereiche wie Kassensysteme, Logistik-Terminals oder Produktions- und Anlagensteuerungen zuverlässig verbunden. Daß die Lösung in der Praxis funktioniert, zeigt ein aktuelles Pilotprojekt:

Bilder: Deutsche Telekom



Eine führende Brauereikette bindet mit SIA einen neuen Standort in Ostdeutschland an, während der Glasfaserausbau dort noch läuft. Auch in Ausnahmesituationen wie bei Katastrophen oder Naturereignissen sorgt das satellitengestützte Breitbandnetz für verlässliche Konnektivität.

SIA und D2D: Wo liegt der Unterschied? Satellite Internet Access by Starlink (SIA) ist eine stationäre Breitbandlösung für Geschäftskunden der Telekom. SIA dient als temporärer Ersatz und Absicherung für Unternehmensstandorte wie Büros, Filialen oder Baustellen, insbesondere dort, wo keine terrestrische Anbindung verfügbar ist. Die Lösung nutzt moderne Panel-Satellitenantennen und ermöglicht Bandbreiten von bis zu 400 Mbit/s im Download und 40 Mbit/s im Upload. Damit sind auch anspruchsvolle Anwendungen

wie VPN-Verbindungen oder die vollständige Standortvernetzung möglich. SIA ist seit Frühjahr 2026 für Geschäftskunden der Telekom Deutschland verfügbar.

Satellite-to-Mobile (D2D) (auch Direct-to-Device oder Direct-to-Handset genannt) erweitert die Mobilfunkabdeckung für die persönliche Erreichbarkeit per SMS, Telefonie und Datendienste in Gebieten ohne Netz. Der Dienst ist als Ergänzung für unterwegs konzipiert und soll das Überall-Netz ab 2028 vervollständigen. Kompatible Smartphones verbinden sich bei fehlender Netzabdeckung im Freien ohne zusätzliche Hardware direkt mit Satelliten. ✉

Noch Fragen?

Per Mail unter dem Stichwort „SIA“ an satellite-internet-access@telekom.de

Die Technik hinter SIA

- Satellite Internet Access by Starlink nutzt das Satellitennetz von SpaceX mit >10.000 Satelliten
- Einsatz hochmoderner Phased-Array-Antennen mit elektronischer Ausrichtung, wartungsarm
- Bis zu 400 Mbit/s Download und 40 Mbit/s Upload (abhängig von Netzlast) bei 20–60 ms Latenz
- Flexible Datenpakete (50 GB–10 TB); Zugriff über öffentliche, dynamische IP-Adresse
- Lösung für Standorte ohne terrestrische Anbindung
- ≥99,9 Prozent Verfügbarkeit der Satellitenverbindung laut Starlink



Klaus Werner, Geschäftsführer Geschäftskunden Telekom Deutschland: „Mit Starlink wird der Himmel zur Backup-Leitung. Das Angebot sichert Erreichbarkeit genau dort, wo sie für den Betrieb unerlässlich ist: auf Großbaustellen, in abgelegenen Regionen oder im Krisenfall.“

EIN KONGRESS MIT BEGLEITENDER MESSE, DER SEIN PROFIL NOCH WEITER SCHÄRFEN WILL:

Zukunft Handwerk 2026

Zum vierten Mal fand Anfang März die „Zukunft Handwerk“ im ICM neben der Münchener Messe statt. Waren die beiden ersten Kongresse noch dreitägig und vom damaligen Bundeskanzler Olaf Scholz besucht, kamen diesmal die Wirtschaftsministerin und der bayerische Ministerpräsident zur Eröffnung. Diese Netzwerkveranstaltung hat weniger Sichtbarkeit erzielt als die vorigen drei Kongresse ... | von GUNDO SANDERS

Es soll hier auch der Nachwuchs angesprochen werden. Die vielen Vorträge, Panels und Diskussionsformate wurden eher in Anzügen oder Kleidern besucht als in Jeans oder Handwerkerkluft. Auf der parallel stattfindenden Internationalen Handwerksmesse (IHM) war das Nachwuchsangebot deutlich breiter, praktischer und informativer. Es waren

kompetente Gesprächspartner vor Ort, es gab viele Angebote, etwas selbst auszuprobieren. Da hilft dann auch wenig, daß eine Miss und ein Mister Handwerk gewählt und vor Ort gekürt wurden. Sie dürfen jetzt jeder ein Jahr lang einen kleinen Fiat fahren.

Das Informationsangebot war breit, von KI und Digitalisierung bis zu Finanzierungen, Versicherungen, Mobilität, Cybersicherheit und Recycling. Auch Handwerk und Kirche war erstmals im Start-up-Bereich vertreten und erfreut über die Resonanz. Sehenswert war die Präsentation von Benetics AI aus der Schweiz mit ihrem KI-Sprachassistenten für die Baustelle. Die KI protokolliert aus dem gesprochenen Text die



Tobias Gröber, GHM

benötigten Fakten, fordert auf, per Handyfoto zu dokumentieren und dann ab in die Cloud. Aussteller früherer Kongresse wie Microsoft, Mercedes-Benz Vans, Kuka Robotik oder die Würth Gruppe fehlten diesmal – mehr als 20% Ausstellerrückgang gegenüber 2025. Trotzdem zog Tobias Gröber, Chef der veranstaltenden GHM, ein positives Fazit zum Kongress: „Das Handwerk spielt eine zentrale Rolle bei der Lösung unserer Herausforderungen. Und

es bietet in Zeiten von KI immer attraktivere Berufschancen für alle Altersgruppen – vom Azubi bis zum Quereinsteiger. ZUKUNFT HANDWERK ist und bleibt die Bühne und der Treffpunkt für alle, die die Zukunft der Branche aktiv gestalten wollen.“

Foto: GHM

Anzeige



Neue Suchfunktion in G.U.T. ONLINE PLUS

> Jetzt testen!

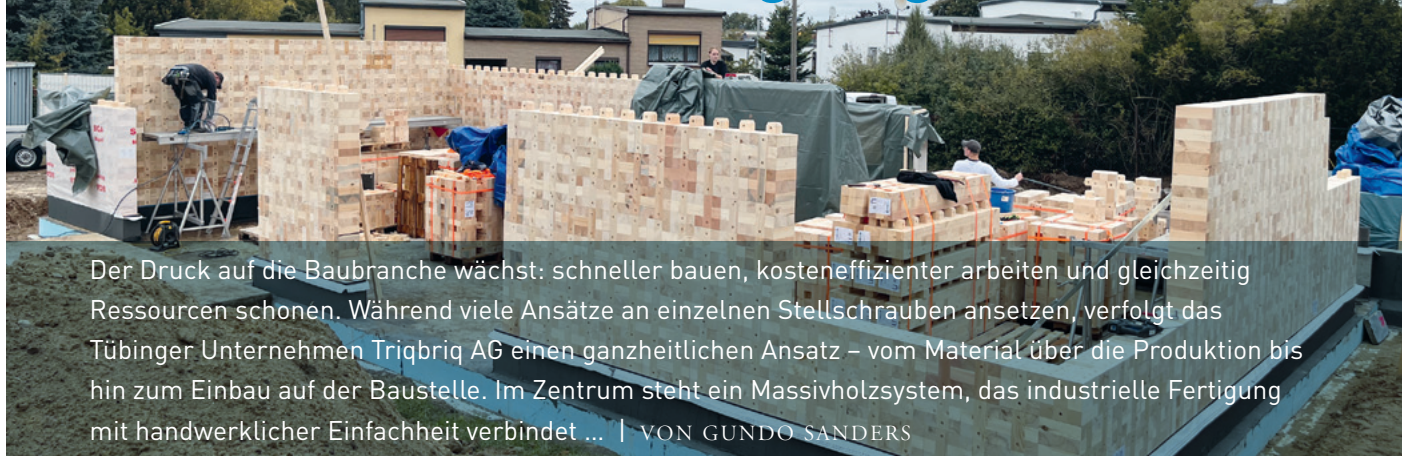


gutonlineplus.de



WIE TRIQBRIQ DEN HOLZBAU NEU DENKT:

Holzbausteine aus industrieller Fertigung



Der Druck auf die Baubranche wächst: schneller bauen, kosteneffizienter arbeiten und gleichzeitig Ressourcen schonen. Während viele Ansätze an einzelnen Stellschrauben ansetzen, verfolgt das Tübinger Unternehmen Triqbriq AG einen ganzheitlichen Ansatz – vom Material über die Produktion bis hin zum Einbau auf der Baustelle. Im Zentrum steht ein Massivholzsystem, das industrielle Fertigung mit handwerklicher Einfachheit verbindet ... | VON GUNDO SANDERS

Vom Start-up zur skalierbaren Bauweise

Gegründet wurde die Triqbriq AG im Jahr 2021. Ausgangspunkt war eine einfache Frage: Wie läßt sich Holz – insbesondere bislang wenig genutztes Industrie- und Kalamitätsholz – so verarbeiten, daß es im großen Maßstab im Bau eingesetzt werden kann? Die Antwort ist ein mikro-modulares Bausystem aus standardisierten Holzbausteinen, den sogenannten BRIQs. Diese bestehen aus massivem Holz und werden ohne Klebstoffe oder metallische Verbindungsmittel gefertigt. Stattdessen erfolgt die Verbindung rein mechanisch über Buchenholzdübel – in der Konsequenz ein industriell gedachtes Bauprinzip: standardisiert, kreislaufgerecht und auf Skalierung ausgelegt.

Produktprinzip: Einfachheit auf der Baustelle

Für Handwerksbetriebe liegt die Stärke des Systems vor allem im Einbau. Die Briqs werden im Verband aufeinander gesteckt und über Dübel miteinander verriegelt. So entstehen tragende Außenwände und Innenwände – ohne Chemie oder Mörtel, ohne Trocknungszeiten und ohne komplexe Verbindungstechnik. Das hat mehrere praktische Vorteile:

- **Schneller Baufortschritt:** Wände lassen sich schnell errichten.
- **Hohe Flexibilität:** Öffnungen oder Anpassungen können ähnlich wie im klassischen Mauerwerksbau planerisch vorgesehen und flexibel sowie ressourcenschonend umgesetzt werden.
- **Einfache Verarbeitung:** Das System ist bewusst so ausgelegt, daß es ohne hochspezialisierte Werkzeuge auskommt. Für die Verarbeitung ist nur wenig Vorwissen erforderlich.
- **Vorteile:** die Anpassungsfähigkeit im Bauprozess und die Einfachheit des Einbaus.

Von der Fabrik auf die Baustelle: Automatisierung als Schlüssel

Während der Einbau bewusst einfach gehalten ist, liegt die eigentliche technologische Innovation in der Produktion. Triqbriq setzt konsequent auf robotergestützte Fertigung. Das Unternehmen hat bereits früh begonnen, Produktionsanlagen mit Industrierobotern aufzubauen und weiterzuentwickeln. Im Mai 2026 gehen zwei KI-gestützte, vollautomatisierte Produktionsanlagen im Tübinger Stammwerk in

Betrieb, die monatlich rund 20.000 Briqs produzieren werden. Diese Entwicklung folgt einem klaren Trend im Bauwesen: Arbeitsschritte werden von der Baustelle in die Fabrik verlagert. Der kleinteilige Ansatz des schwäbischen Holzbauunternehmens verbindet auf diesem Weg die Vorteile einer industriellen und standardisierten Produktion mit dem Anspruch einer individuellen Architektur und dem einfachen und kreislaufgerechten Bauen in der Praxis.

Digitale Planung und BIM als Voraussetzung

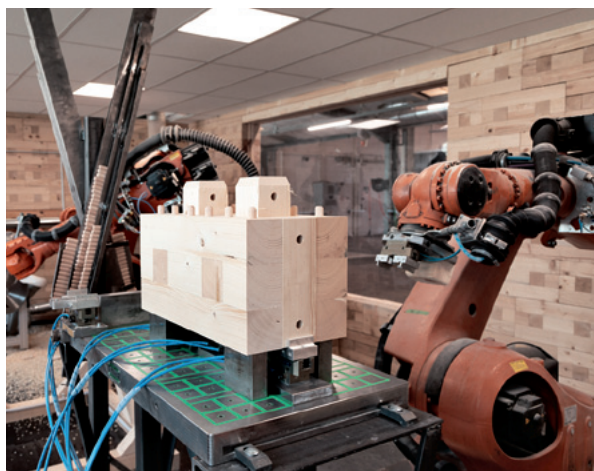
Die Industrialisierung des Bauens funktioniert nur in Verbindung mit digitaler Planung. Auch hier setzt Triqbriq auf einen systematischen Ansatz. Das mikro-modulare Prinzip der Briqs eignet sich ideal für die Planung in BIM-Modellen. Bauteile lassen sich standardisiert abbilden, Mengen präzise ermitteln und Abläufe frühzeitig koordinieren. Die Triqbriq AG hat dafür ein parametrisches BIM-Tool entwickeln lassen, dessen Funktionen Kunden über die Website www.triqbriq.de in Anspruch nehmen können. Für Handwerksbetriebe, die BIM-ready arbeiten, bedeutet das: bessere Vorplanung und Materialdisposition, klar strukturierte Bauabläufe und reduzierte Schnittstellenprobleme. Gerade bei seriellen Projekten oder wiederkehrenden Gebäudetypen entsteht so ein deutlicher Effizienzgewinn.

Praxisbeispiele: Vom Einfamilienhaus bis zum Supermarkt

Daß das System nicht nur im Prototyp funktioniert, zeigen zahlreiche realisierte Projekte. Ein Beispiel ist ein Supermarkt in Braunschweig, bei dem rund 11.000 Briqs verbaut wurden. Die tragenden Wände wurden vollständig aus dem Holzbausystem errichtet – mit einer CO₂-Einsparung von rund 50 % im Vergleich zu konventionellen Bauweisen. Auch im Wohnungsbau kommt das System zunehmend zum Einsatz, etwa bei Mehrfamilienhäusern oder genossenschaftlichen Wohnprojekten. Insbesondere wegen der Einfachheit des Systems setzen auch viele Häuslebauer auf Triqbriq.

Kreislauffähigkeit als technisches Prinzip

Ein zentraler Unterschied zu vielen anderen Bauweisen liegt im Lebenszyklusedanken. Die Briqs sind dank ihrer Dübelverbindung vollständig



Links: Das Prinzip erinnert an die Klemmbausteine aus dem Spielzimmer: Triqbriqs sind um einiges größer, rein natürlich und wiederverwendbar.

Oben: Zwei Produktionsstraßen in Deutschland laufen, eine in Österreich steht kurz vor der Fertigstellung und ein Werk in den USA ist konkret in Planung.

rückbaubar und können sortenrein wiederverwendet werden. Dieses Prinzip wurde unter anderem beim Projekt „CRCLR HUT“ demonstriert, bei dem ein 40-Quadratmeter-Pavillon vollständig zurückgebaut und an anderer Stelle in neuer Form wieder aufgebaut wurde.

FAZIT

Triqbriq zeigt, wie sich zwei scheinbar gegensätzliche Welten verbinden lassen: industrielle Produktion und handwerkliche Ausführung.

- In der Fabrik: hochautomatisierte, robotergestützte Fertigung
- In der Planung: digitale Prozesse und BIM
- Auf der Baustelle: einfaches, robustes Stecksystem

Für Handwerksbetriebe bedeutet das vor allem eines: weniger Komplexität im Einbau bei gleichzeitig höherer Planungssicherheit und Effizienz. Damit steht das System exemplarisch für eine Entwicklung, die die Branche in den kommenden Jahren prägen wird: weg von rein manuellen Prozessen – hin zu einem Zusammenspiel aus digitaler Planung, industrieller Vorfertigung und effizienter Montage vor Ort. <

Noch Fragen? <https://triqbriq.de/>

Anzeige

REINERSCT

MACHT

Zeiterfassung

ENDLICH EINFACH.



**DIE KOMPAKTE
ZEITERFASSUNGSLÖSUNG
für kleine Unternehmen.**

reiner-sct.com/zeiterfassung/timecard-sbe

ENERGIEVERTRÄGE IM HANDWERK:

Wie Transparenz vor unnötigen Kosten schützt

Strom und Gas clever einkaufen? Das gelingt nur mit Durchblick im Vertrag. Viele Handwerksunternehmen zählen zu den energieintensiven Betrieben. Doch während die Energiepreise immer stärker schwanken, fehlt es oft an verlässlichen Verträgen und an der Zeit, sich im Tarifdschungel zurechtzufinden. Dabei ist ein gut strukturierter Energievertrag ein echter Wirtschaftlichkeitshebel. Wer Preise, Vertragsbedingungen und Lastprofile im Blick hat, kann nicht nur Kosten senken, sondern sich auch gegen Risiken absichern ... | VON MICHAEL KOUDELKA UND STEFFEN BAUER

Standardtarife reichen oft nicht aus

Noch immer beziehen viele Handwerksbetriebe Strom oder Gas über pauschale Standardtarife. Diese orientieren sich selten an individuellen Verbrauchsprofilen, sondern an Durchschnittswerten. Das Problem: Der Energieverbrauch in Werkstätten oder Produktionshallen ist meist nicht konstant, sondern schwankt stark – z. B. durch Maschinen, Kühlung oder saisonale Spitzen. Diese Verbrauchsspitzen fließen in die Berechnung von Leistungspreisen und Netzentgelten ein – mit teils deutlichen Kostenfolgen. Ein individueller Energievertrag kann sinnvoll sein.

Worauf es bei transparenten Energieverträgen ankommt

Ein transparenter Vertrag zeichnet sich vor allem dadurch aus, daß sämtliche Preisbestandteile nachvollziehbar aufgeführt sind. Dazu zählen:

- Arbeitspreis (pro verbrauchte KW),
- Grundpreis (für Zähler, Messung, Verwaltung),
- Netzentgelte, Umlagen und Steuern (weitergeleitet vom Netzbetreiber),
- Leistungspreise (bei registrierender Lastmessung), und eventuelle Preisgleitklauseln (z. B. bei Indexbindung).

Gerade variable Vertragsmodelle, die sich am Börsenstrompreis oder an anderen Indexwerten orientieren, bergen ein höheres Risiko – aber auch Chancen. Voraussetzung ist jedoch, daß der Betrieb die zugrundeliegenden Mechanismen kennt und mögliche Preisschwankungen bewerten kann.

Lastprofil als Basis für bessere Vertragskonditionen

Wer über einen sogenannten Lastgangzähler verfügt – also ein Meßgerät, das den Stromverbrauch viertelstündlich aufzeichnet – sollte sich unbedingt mit dem eigenen Lastprofil befassen. Dieses zeigt, wann wieviel Energie verbraucht wird und wo sich Lastspitzen ballen. Denn diese Spitzen sind entscheidend für die Berechnung der Leistungspreise. Schon kleine Veränderungen im Betriebsablauf – etwa das zeitlich versetzte Starten energieintensiver Maschinen – können hohe Kosten sparen. Gleichzeitig dient ein belastbares Lastprofil auch als Argumentationsgrundlage bei der Vertragsverhandlung mit Energieversorgern.

Beispiel aus der Praxis:

Eine mittelständische Tischlerei stellte fest, daß morgens zwischen 7:45 und 8:00 Uhr regelmäßig alle Maschinen gleichzeitig anliefen – was eine enorme Leistungsspitze verursachte. Durch gezielte Schulung der Mitarbeiter und eine gestaffelte Maschineninbetriebnahme konnten die Spitzen deutlich reduziert werden. Die Folge: rund 12 % Einsparung bei den Leistungskosten – ohne Investitionen.

Vertragsdetails mit großer Wirkung

Neben der Preisgestaltung verdienen auch Laufzeiten, Kündigungsfristen und Sonderregelungen besondere Aufmerksamkeit. So enthalten viele Verträge automatische Verlängerungsklauseln oder definieren Indexanpassungen zu bestimmten Stichtagen. Fehler in diesen Klauseln führen schnell zu falschen Preisberechnungen über ganze

Vertragsperioden hinweg. Für Betriebe mit mehreren Standorten oder Verbrauchszählern lohnt sich zudem die Bündelung mehrerer Abnahmestellen in einem Vertrag. Das schafft mehr Übersicht und oft bessere Konditionen.

Was tun bei fehlerhaften Abrechnungen?

Ein sauberer Vertrag hilft nicht nur bei der Kostenplanung, sondern auch bei der Reklamation. Denn fehlerhafte Abrechnungen sind in der Praxis keine Seltenheit: Falsche Zählerstände, nicht berücksichtigte Abschlagszahlungen, fehlerhafte Umlagen oder Preisbestandteile können schnell zu überhöhten Rechnungen führen. Wer systematisch prüft, ob Zählernummern, Verbrauchswerte und Preisbestandteile stimmen, kann viele Fehler selbst erkennen. Bei größeren Unstimmigkeiten lohnt sich die Einschaltung eines externen Energieberaters oder die Unterstützung durch die Handwerkskammer.

FAZIT

Energieverträge sind kein notwendiges Übel, sondern ein zentrales Steuerungsinstrument für die Wirtschaftlichkeit eines Handwerksbetriebs. Transparenz bei Preisbestandteilen, passende Vertragsmodelle und ein Grundverständnis der eigenen Verbrauchsstruktur machen den Unterschied, besonders in Zeiten steigender Energiekosten. Wer sich regelmäßig mit seinem Vertrag befaßt, die richtigen Fragen stellt und bei Bedarf externen Rat einholt, kann nicht nur Kosten senken, sondern auch Sicherheit gewinnen. Wer fragt, spart. <<

WIE SIE HEUTE WIRKLICH FACHKRÄFTE FINDEN:

Recruiting 4.0 im Handwerk

Digitale Projektsteuerung per Tablet, aber Personalgewinnung aus dem Fax-Zeitalter? Es ist das Paradox des modernen Handwerks: Während die Technik auf den Baustellen smarter wird, gleicht die Personalsuche in vielen Betrieben noch einem Relikt aus den 90ern ... | VON DIMITRIJ BEETZ

Der Fachkräftemangel im Handwerk ist kein Geheimnis mehr, aber er wird oft als Ausrede für fehlende Eigeninitiative genutzt. Wer heute noch eine Anzeige schaltet, sich zurücklehnt und hofft, daß sich jemand melden wird, betreibt das Prinzip: „Post & Pray“ (veröffentlichen und beten). Im Jahr 2026 kein effektiver Plan, sondern ein teures Hobby. Und wenn sich dann – wie erwartet – keiner meldet, heißt es schnell: „Es gibt einfach keine guten Leute mehr auf dem Markt.“ Es gibt genug gute Leute – sie suchen nur nicht aktiv. Sie sind in Lohn und Brot. Aber viele sind offen für einen Wechsel – wenn das Angebot stimmt. Genau um diese Top-Kandidaten geht es hier. Um sie zu erreichen, muß Ihr Betrieb dort zu finden sein, wo sie ihre Freizeit verbringen – auf dem Smartphone.

Das digitale Arbeitgeberprofil

Bevor Sie in Sichtbarkeit investieren, muß das Fundament stehen. Wer sind Sie als Arbeitgeber? Viele Inhaber machen sich hier schlichtweg nicht die Mühe, tief genug zu gehen. Vergessen Sie austauschbare Floskeln wie „junges & dynamisches Team“ oder „gutes Betriebsklima“ – das zieht heute keinen an. Hier sollte tiefer gebohrt werden: Was schätzen Ihre Mitarbeiter am meisten? Das Premium-Werkzeug? Die kurzen Wege? Oder Freitags um 13 Uhr Feierabend?

Regionale Sichtbarkeit

Sichtbarkeit bedeutet, die digitale Reichweite so zu nutzen, daß jeder potentielle Bewerber in der Region Ihren Betrieb kennt. Wer sichtbar bleibt, bleibt präsent – und wer sich digital

versteckt, existiert für potentielle Bewerber schlichtweg nicht. Regionale Sichtbarkeit baut Vertrauen auf, bevor der erste Kontakt entsteht.

Die „60-Sekunden-Bewerbung“

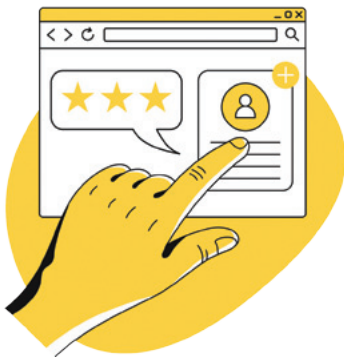
Hier scheitern die meisten Inhaber an der Umsetzung, weil sie Bewerbern unnötige Hürden in den Weg legen. Wenn ein interessierter Elektroniker erst einen Lebenslauf als PDF hochladen oder ein Anschreiben formulieren muß, haben Sie ihn schon verloren. Ein Handwerker, der fest im Job steht, hat keine Bewerbermappe parat. Die Lösung ist ein unkomplizierter Erstkontakt, der sich nahtlos in den Alltag einfügt. Ohne Papierkram, ohne Barrieren, intuitiv. Wer den Einstieg nicht radikal vereinfacht, darf sich nicht über leere Postfächer beschweren.

Qualität durch Vorqualifizierung

Ein häufiger Einwand von Inhabern lautet: „Ich habe keine Zeit, ständig mit unqualifizierten Leuten zu telefonieren.“ Doch statt selbst zum Hörer zu greifen, gehört dieser Prozeß in professionelle Hände: Ein spezialisiertes Team übernimmt hier die Vorarbeit und prüft jeden Bewerber auf Herz und Nieren. Nur wenn Qualifikationen und Einstellung passen, landet der Bewerber auf dem Chef-Schreibtisch. Das Ergebnis: Weniger Termine, dafür Gespräche mit deutlich höherer Abschlußchance.

Geschwindigkeit als Wettbewerbsvorteil

Im digitalen Zeitalter gewinnt nicht zwingend der größte Betrieb, sondern der schnellste.



„Seit unserer Gründung setzen wir alles daran, den Fachkräftemangel im Mittelstand nachhaltig zu lösen – mit kompromißlosen Ergebnissen, exzellentem Service, persönlicher Betreuung und eigener Recruiting-Technologie.“

Dimitrij Beetz, CEO candidate flow group

Wer sich innerhalb von 24 Stunden bei einem Bewerber meldet, signalisiert eine enorme Wertschätzung. Für einen Facharbeiter, der in seinem aktuellen Job unzufrieden ist, ist dies oft schon der entscheidende Impuls für einen Wechsel. Wer hingegen zwei Wochen für eine Rückmeldung braucht, hat im modernen Arbeitsmarkt verloren.

Meßbarkeit

Ein großer Vorteil der Digitalisierung im Recruiting ist die Transparenz. Ein solch modernes System liefert klare Fakten: Man weiß, wie viele potentielle Bewerber erreicht wurden. Recruiting wird so zur steuerbaren Investition.

Recruiting ist ein System, kein Zufall

Erfolgreiche Mitarbeitergewinnung im Handwerk kann das Ergebnis eines sauberen, digitalen Prozesses sein. So läßt sich der Fachkräftemangel eigenverantwortlich, mit technischer Präzision und psychologischem Know-how gezielt lösen. Die Kombination aus regionaler Sichtbarkeit, einer radikal niedrigen Bewerbungshürde und einer gekonnten Vorqualifizierung ist hier der Schlüssel. So wird Recruiting wieder planbar – und Sie gewinnen als Inhaber Zeit zurück für die strategische Führung Ihres Unternehmens. <

Noch Fragen?

www.candidate-flow.de

WEITERBILDUNG:

Präsenz oder Webinar?

Die Digitalisierung hat auch die Weiterbildung im Handwerk revolutioniert. Traf man sich bisher vor Ort für einen Seminarbesuch, findet die Veranstaltung jetzt häufig per Web statt ... | VON ROLF LEICHER

Typisch Webinar

Webinare stehen im Wettbewerb mit der althergebrachten Form der Präsenzseminare. Läßt sich Wissensvermittlung besser via Web durchführen? Gehören Präsenzseminare nun der Vergangenheit an? Vorteile des Webinars werden immer wieder betont: Der Seminarteilnehmer spart Reisekosten und Übernachtung. Die räumliche Beschränkung eines Seminarraums entfällt, sodaß auch große Teilnehmerzahlen möglich sind. Im Gegensatz zu anderen Weiterbildungsformen vereint das Webseminar die Formate Video, Audio und Text-Chat. Damit ist eine vielseitige Wissensvermittlung möglich. Ein Webseminar läßt sich aufzeichnen, so kann man die Aufnahme zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal ansehen und den Mitarbeitern zeigen.

Nur muß sich der Teilnehmer rechtzeitig mit der Webinar-Technik vertraut machen. Der Wissenstransfer hat sich geändert, die richtige Vorbereitung und das online-gerechte Verhalten während der Veranstaltung dürfen nicht unterschätzt werden. Ob man im Präsenzseminar oder online mit dem Referenten oder anderen Teilnehmern diskutiert, ist ein erheblicher Unterschied. Seminare am Bildschirm verlangen besondere Konzentration. Bei internen Befragungen haben sich viele Webinar-Teilnehmer zunächst noch skeptisch geäußert und nur eine

Seminardauer von zwei bis drei Stunden täglich für sinnvoll gehalten. Die Teilnehmer sitzen nicht in einem Raum, fühlen sich daher unbeobachtet und lassen sich schneller ablenken. Zudem entfallen der Kontakt in der Pause sowie das wichtige „Get Together“ der Teilnehmer untereinander. Man spricht von sozialer Isolierung im Webinar.

Typisch Präsenzseminar

Läßt sich das herkömmliche Bildungssystem also ersetzen? Der Anteil des Präsenztrainings ist noch sehr groß. Viele Vorteile sprechen noch für das Präsenzseminar: Teilnehmer haben mehr Nähe, die „Tuchfühlung“ zu anderen Teilnehmern wird geschätzt und beeinflusst das Seminarklima positiv. Bei Präsentationen vor Ort ist das Präsenztraining auch in Zukunft die erste Wahl. Vor Ort fühlen sich die Teilnehmer als Akteure, sie sind stärker beteiligt durch Anfassen, Testen und Ausprobieren. Im Präsenzseminar ist der Erfahrungsaustausch in der Gruppe

unkompliziert. Das kann für die Wissensaufnahme sogar eine Chance sein. Zusätzlich ist es für Teilnehmer ein Ausdruck der Wertschätzung, wenn der Arbeitgeber die Kosten für Reise und Übernachtung übernimmt und nicht nur die Ersparnis durch Webinare in den Vordergrund stellt.

Learning never ends

Wie schnell verpaßt man den Anschluß, wenn man lange Zeit keine Weiterbildung mitmacht! In der Weiterbildung wird es in Zukunft die Mischform geben. Job-Training liefert dem Trainee ein Höchstmaß an Praxis. Und dazu gehört auch die Kombination von Web- und Präsenzseminaren. Man spricht von integrierter Lernkultur. Auch Hersteller und Lieferanten bieten Fachseminare an mit technischen Präsentationen und einem Rundgang durch die Firma. Für Seminarteilnehmer ist es interessant, die Produktion zu besichtigen, mit Technikern im Werk zu sprechen und Kontakte zu Berufskollegen zu knüpfen.

Webinar-Besuche aus Teilnehmersicht

	Vorteile	Nachteile
1.	Einsparungen von Reisezeit und Übernachtungskosten	Geringere Möglichkeit für einen Erfahrungsaustausch mit der Gruppe
2.	Freie Wahl von Raum und Umgebung	Ablenkungen durch Telefon und sonstige Störungen. Eigene Räume sind nicht ideal
3.	Meist preisgünstigere Teilnahmegebühren	Webinare werden nicht so ernstgenommen
4.	Keine Ablenkung durch andere Teilnehmer	Get together der Gruppe untereinander fehlen und führen zur sozialen Isolation
5.	Diese Form der Weiterbildung liegt im Trend	Die Umstellung auf online ist nicht jedermanns Sache
6.	Attraktivität des E-Learnings	Vorbehalte gegenüber dem Lernen am Bildschirm

Es ist also sinnvoll, sich im Vorfeld über die Vor- und Nachteile der Lernformen zu informieren; sowohl von Seiten des Arbeitgebers, als auch des Trainee. Ideal wäre es, wenn die unterschiedlichen Themen in beiden Formen angeboten würden, digital und als Präsenzseminar. <<

Unterwegs flexibel Beschriftungen drucken

Die Kennzeichnung von Komponenten und Systemen gehört auf der Baustelle oft zu den letzten Arbeiten vor der Abnahme. Mit einer hochwertigen, gut lesbaren und dauerhaften Beschriftung wird sowohl im Elektrohandwerk, als auch in industriellen Elektroinstallationen die Qualität der Gesamtarbeit verdeutlicht. Mit den neuen tragbaren Etikettendruckern der Serie P-touch CUBE Pro bietet Brother jetzt zwei neue Geräte an, die speziell für den mobilen Einsatz konzipiert wurden. Der PT-E720BT und der PT-E920BT zeichnen sich durch eine kompakte Gehäuseform, USB- und Bluetooth-Schnittstellen sowie einen wiederaufladbaren Lithium-Ionen-Akku aus. Beide Modelle bedrucken Etiketten mit



Schrift, QR-Codes, Barcodes oder Logos – beim PT-E720BT in einer Breite bis zu 24 mm, beim PT-E920BT sogar bis zu 36 mm. Die Etiketten werden automatisch geschnitten – beim PT-E920BT ist eine Halbschnittfunktion vorhanden, mit der sich mehrere Etiketten hintereinander drucken und dann einfach ablösen lassen. Die beiden neuen Geräte kommen ohne Tastatur oder Display aus, die Bedienung erfolgt komfortabel mit der Pro Label Tool App vom Smartphone oder vom Tablet aus. Damit trägt Brother dem Feedback zahlreicher Kunden Rechnung, daß diese die bisherigen P-touch-Geräte



überwiegend mit der App bedienen. Optimale Ergebnisse erzielen Anwender mit den Original-Schriftbändern von Brother. Diese sind besonders hochwertig und beständig gegen Hitze, Wasser, Lichteinstrahlung und chemische Substanzen. Dadurch bleiben die Beschriftungen dauerhaft gut ablesbar und sorgen so für hohe Qualität und Sicherheit in der Elektroinstallation. Die Geräte sind mit allen Pro Tapes von Brother außer den Schrumpfschläuchen kompatibel. <<

Noch Fragen? brother@brother.de
www.brother.de

Bilder: Brother

Anzeige

www.sensor-test.com



Willkommen zum
Innovationsdialog!



SENSOR+TEST
DIE MESSTECHNIK-MESSE
09.-11. Juni 2026, Nürnberg

Aktionsprogramm

„Innovative Calibration“
und
„Condition Monitoring“

„FLOTTE!“:

Branchenevent auch für Handwerker

Fuhrparkbetreiber treffen sich alljährlich in Düsseldorf zum Branchenevent „Flotte! Der Branchentreff“ – die Veranstalter sehen auch Handwerksbetriebe mit einem entsprechenden Fuhrpark als potentielle Besucher und als Besucher gewinnen ... | VON GUNDO SANDERS



Maxus war unter anderem mit dem Pick-up T 60 MAX vertreten.



Step-in Van



Tris – eine moderne batterieelektrische Reminiszenz an die legendäre Piaggio Ape



EVX Cargo Van von Torres

Die zweitägige Veranstaltung fand in der Messe Düsseldorf statt, in diesem Jahr erstmals in zwei Hallen. Neben Fahrzeugherstellern sind Dienstleister, wie Versicherungen, Leasinggesellschaften, Ladeinfrastrukturanbieter, THQ-Quotenhändler, Autovermietungen, Reifenanbieter, Autohäuser mit ihren Flottenabteilungen sowie Aus- und Umbauer vertreten. Fuhrparkverantwortliche werden von den Veranstaltern und/oder den Ausstellern eingeladen; man kann sich auch selbst anmelden und sein Ticket kaufen. Dienstleister ohne Fuhrpark zahlen einen deutlich höheren Preis für ihren Eintritt, der auch das überdurchschnittliche

Catering vom Frühstück über das Mittagessen bis zu Kaffee und Kuchen sowie die Party mit umfaßt.

Transporter und LKW, mehr und mehr auch batterieelektrische Varianten und sogar ein wasserstoffangetriebener LKW waren zu sehen. Die Flottenvielfalt von Stellantis war der gefühlte größte Stand; neben den Konzernmarken mit PKW natürlich auch Pro ONE mit Citroën, Fiat Professional, Opel und Peugeot. Neu zu sehen und Deutschland Premiere hatte das batterieelektrische Dreirad Tris, dessen Verkaufsstart in Deutschland für Ende des Jahres erwartet wird – eine moderne



batterieelektrische Reminiszenz an die legendäre Piaggio Ape.

Flexis zeigte zwei seiner SDV-Transporter auf Renault-Basis ebenfalls als Deutschlandpremiere und IVECO seinen Super eJolly, der noch in diesem Jahr zu Händlern und Kunden rollen wird. Maxus war mit eDeliver 7 und eDeliver 5, sowie dem Diesel-Pick-up T 60 vertreten, Würth zeigte seine Ausbauten mit einem KIA PV5 und neu im Programm mit den Lastenrädern von Mubea U-Mobility. Auch KGM hatte mehrere Fahrzeuge mit nach Düsseldorf gebracht. Neben zwei interessanten Pick-ups auch den Torres EVX Cargo Van. <<



eDeliver 7 und eDeliver 5 sowie der Diesel-Pick-up T 60 am Maxus-Stand

Bilder: Sanders

TESTFAHRT IVECO EDAILY:

Mittel gegen kletternde Diesel-Literpreise

Eine Mischung aus Transporter und LKW ist der Iveco Daily; es gibt ihn seit 1978. Aktuell wird er in der siebten Generation gebaut und ausgeliefert. Man kann ihn von 3,5 bis 7,2 Tonnen bekommen; ab 4,2 t hat er hinten Doppelbereifung, und ab 3,6 t darf er nur noch 90 km/h schnell fahren. Wir haben ihn diesmal rein batterieelektrisch kennengelernt und waren mehrfach überrascht ... | VON GUNDO SANDERS

Der Daily war lange Zeit der kleinste Transporter von Iveco. Inzwischen gibt es in Kooperation mit Hyundai den eMoovy und aus dem Stellantis-Baukasten den eSuperJolly – ab zweitem Halbjahr auch den kleineren eJolly. Wir hatten Ende 2017 einen grauen Diesel-Daily Kastenwagen im Test https://www.handwerke.de/pdf/12-17_Nutz_Iveco.pdf und Anfang 2019 testeten wir einen Daily mit CNG-Gasmotor https://www.handwerke.de/pdf/CiH_5-6-19_Nfz_Iveco.pdf; zur IAA Transportation im September 2022 hatten wir die beeindruckende Möglichkeit, im Versuchs-Daily mit Hyundai Wasserstoffmotor mitzufahren https://www.handwerke.de/pdf/CiH_10-11-22_Nutz_IAA.pdf. Und jetzt eine rein batterieelektrische Variante mit 190 PS als 3,5 Tonne mit einer WLTP-Reichweite von 235 km. Bis zu vier Batteriepacks können verbaut werden. Wir testeten mit einer Kombination aus zwei Batteriepacks (Lithium-Ionen). Der eDaily hatte drei Rekuperationsstufen. Damit wird geregelt, wieviel Energie etwa beim Bremsen während einer Bergabfahrt wieder in die Batterien zurückfließt.

Die Voll-LED-Scheinwerfer beleuchteten die Fahrbahn erfreulich klar und hell, dazwischen im Kühlergrill befand sich die Ladebuchse. Am Schnelllader kann mit bis zu 80 kW geladen werden, und eine halbe Stunde reicht, um die Batterien von 20 auf 80 % zu füllen. Um weniger Strom zu verbrauchen, war der eDaily auf 130 km/h abgeregelt. Stehen lediglich 11 kW Wechselstrom (AC) zur Verfügung, kann mit dem bordeigenen Kabel geladen werden; dann dauert eine Vollladung bis zu 6 Stunden und 20 Minuten.

Unser Testfahrzeug war mit einer ganzen Reihe von Assistenzsystemen ausgestattet (Müdigkeitswarner, Verkehrszeichenerkennung, Abstandsregeltempomat, Querverkehrswarner, Spurwechselassistent, intelligenter Stauassistent, Abbiegeassistent Gegenverkehr mit Bremsengriff, Sprachassistent Alexa), hatte eine elektrische Feststellbremse und war mit einer Rückfahrkamera mit dynamischen Linien ausgestattet, die das Rangieren und Einparken angenehm leicht machte.

Bilder: Sanders



Das Verbinden mit dem Handy klappte gut, die Freisprechanlage funktionierte zufriedenstellend, und die Fahrerkabine war vertretbar schallisoliert. Das Fahrgestell reagierte beladen und mit leerem Frachtraum empfindlich auf Fahrbahnhindernisse. Der Verbrauch wird anhand der aktuellen Fahrweise laufend neu berechnet. Nach dem Start in Ulm wuchs die angezeigte Reichweite bei zurückhaltender Beschleunigung mit den bereits zurückgelegten Kilometern erkennbar an. Bis auf 25,8 kWh/100 km wurde ein Teilstreckenverbrauch gesenkt. Den Normverbrauch gibt Iveco mit 33,6 kWh auf 100 km an.

FAZIT

Auch in der siebten Generation zeigt der Iveco Daily seine Robustheit und die Transporterqualitäten. Das elektronische Aufrüsten mit Assistenzsystemen hat gut geklappt. 685 kg Nutzlast bei zwei Batteriepacks mit 12 m³ Laderaumvolumen sind für einen solch großen eTransporter allerdings relativ wenig und je nach Ladegut schnell ausgereizt. ✉

Iveco	eDaily 35S 14EV
Preis inkl. MwSt.	112.675,15 €
Internet	https://www.iveco.com/germany/eDAILY
Motorleistung	140 kW (190 PS), 2 Batteriesets 74 kWh (70 kWh nutzbar)
Motor	Permanentmagnet-Synchronmotor mit 400 Nm max. Drehmoment
Antrieb	Heckantrieb
Reichweite/Laden	bis 235 km, AC 11 kW 100 % 6 h 20', DC 80 kW 20–80 % 30 Min.
Zuladung	685 kg
Anhängelast	3.500 kg gebremst/750 kg ungebremst
Wendekreis	12,7 m
Vmax	130 km/h



VW e-Transporter PanAmericana



Den aktuellen Transporter von Volkswagen gibt es inzwischen auch als Doppelkabine und als Kastenwagen mit einer L-Trennwand. Hinter dem Fahrersitz beginnt dieser verlängerte Laderaum, und um die beiden Plätze der zweiten Sitzreihe verläuft die schützende Trennwand weiter in L-Form ... | VON GUNDO SANDERS

Leuchtend rot, mit langem Radstand und 286 PS kam dieser VW e-Transporter zur Testfahrt.

Bis zu 344 km WLTP-Reichweite, wenn man verbrauchsgünstig unterwegs ist und die Höchstgeschwindigkeit von maximal 150 km/h nicht ausreizt, bietet dieser rein batterieelektrische VW-Transporter. Er hat den langen Radstand von 3,5 Metern, mit Anhängervorrichtung kommt er auf 5,584 Meter Länge. Der heckangetriebene Van darf bis zu 2.000 kg gebremste Anhängelast ziehen und 750 kg ungebremst; seine Dachlast ist mit 170 kg angegeben. Bei lediglich 751,5 kg Zuladung ist schon genau zu überlegen, was an Werkzeug, Material und Kollegen noch mit muß.

Der 286 PS starke Motor entwickelt ein Drehmoment von bis zu 415 Nm und gehört damit ins obere Segment der stärksten Serien-e-Transporter auf dem Markt. Das Laden klappte mit dem mitgelieferten Ladekabel in gelb (nutzerfreundlich untergebracht unter dem beheizten Beifahrersitz) und an Schnellladern jeweils gut und problemlos. Die Ladeklappe befindet sich unter dem vorderen rechten Scheinwerfer in der schwarzen Kunststoffverkleidung der Stoßfänger.

Der Bordcomputer bestätigte einen Verbrauch von 24 bis 25 kWh/100 km, wobei ich auf der Autobahn selten die Höchstgeschwindigkeit von 150 km/h ausgereizt habe. Der Transport abgenommener Deckenpaneele zum Recyclinghof klappte mit

der L-Trennwand-Konfiguration dieses rein batterieelektrischen Transporters sehr gut: Die Masse der zu entsorgenden Bretter und Holzstücke paßte in den Laderaumteil, der 1,7 m lang ist, die deutlich kleinere Menge war dann in dem Bereich mit 3 m Länge gut zu verstauen. So konnte alles mit einer Fuhrte bewältigt werden und war zum Glück schnell erledigt.

In unserem Testzeitraum Anfang des Jahres war es durchaus kalt, und so habe ich sowohl die Lenkradheizung, als auch die Möglichkeit der Sitzheizung als ausgesprochen angenehm empfunden.

FAZIT

Auch wenn die Batterien weiterhin schwer sind und damit sowohl die Nutzlast, als auch die Reichweite deutlich begrenzen, zeigt dieser VW e-Transporter, daß inzwischen eine im täglichen Gewerbebetrieb nutzbare Größenordnung erreicht wird. Der Listenpreis von gut 80.000 € (einschließlich MwSt.) ist stolz.

Er kann seit Jahresbeginn im ersten Jahr von Gewerbekunden bereits zu 75 % abgeschrieben werden, die weiteren 25 % dann auf die nächsten fünf Jahre verteilt. <<



Die L-Wand trennt die Plätze so ab, daß hinter dem Fahrer und neben bzw. hinter den Mitfahrern der zweiten Sitzreihe der Laderaum sicher und schalldämmend abgetrennt ist.

Volkswagen	e-Transporter Kastenwagen PanAmericana
Preis inkl. MwSt.	80.363,08 €
Internet	https://www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de/de/konfigurator.html/_app/e-transporter/
Motorleistung	210 kW (286 PS)
Motor	ED40 e-Motor mit 415 Nm Drehmoment
Antrieb	Heckantrieb
Reichweite/Laden	bis 344 km, AC 7,4 kW bis 100% max. 12,1 h, DC 125 kW 10-80% 29 Min.
Zuladung	bis zu 751,5 kg (Fahrer bereits berücksichtigt!)
Anhängelast	2.000 kg gebremst/750 kg ungebremst
Wendekreis	13,8 m
Vmax	150 km/h

TRANSPORTER-NEWS

von Gundo Sanders

Neulich auf der Rückfahrt aus Hamburg fuhr ich auf der A7 hinter einem LKW her und wurde mit einer Planenfolierung auf die kommende IAA transportation aufmerksam gemacht: Vom 15. bis 20. September wird die Zukunft des rollenden Transports von Menschen und Gütern ausgestellt. Die Messe findet wieder auf dem Gelände der Deutschen Messe AG in Hannover statt, gezeigt werden Fahrzeuge vom Lastenrad bis zum Schwer-LKW, von Transportern bis zu Bussen sowie Zubehör, Ein- und Umbauten sowie Dienstleistungen wie etwa Ladeinfrastruktur.

Am 10. März präsentierte Mercedes-Benz in Stuttgart seinen neuen Edelman VLE als Peoplemover und erstes Fahrzeug auf der neuen VAN.EA Plattform. Er hat 800 Volt-Technik, über 700 km Reichweite sollen damit möglich sein, und die Windschnittigkeit ist mit einem CW-Wert von 0,25 außerge-



wöhnlich. Die Entertainmentausstattung bietet einen ausfahrbaren 79 cm (31,3 Zoll) Panorama-Screen mit 8 K-Auflösung und einer 8 MP-Kamera, ideal auch für Video-Konferenzen. Um mehr Ladevolumen zu schaffen, werden Kastenwagen als Vito Nachfolger und neuer Sprinter wohl eckiger ausfallen und aerodynamisch etwas schlechter abschneiden. Beide werden auf derselben Plattformbasis fahren und sollen im nächsten Jahr vorgestellt werden.



■ Volkswagen Nutzfahrzeuge (VWN) entwickelt seinen Klassiker, den Stadtlieferwagen Caddy, weiter. Er wird seit Ende 2020 in fünfter Generation gebaut, lief bereits über



500.000 mal von den Bändern im polnischen Posen und war im Jahr 2025 mit über 110.000 Fahrzeugauslieferungen das erfolgreichste Einzelmodell bei VWN. Er ist wahlweise als Benziner, Diesel oder eHybrid zu bekommen, letzterer mit über 620 km Reichweite,



davon bis zu 122 km rein elektrisch. Endlich jetzt auch von Volkswagen eine Lösung für Handwerker und Gewerbetreibende – der Caddy Flexible. Hier wird bedarfsgerecht mit einem Handgriff aus einem Fünfsitzer-Pkw ein vollwertiger, zweisitziger Transporter mit Trennwand oder umgekehrt. Der Start des Vorverkaufs ist zur Jahresmitte angekündigt. Dann soll es weitere Infos geben.

■ Ford erweitert seine Transitfamilie um einen günstigen Transit City. Der hat

chinesische Gene, denn sein Konzept stammt vom dortigen Kooperationspartner JMC, wo der Transit seit 1997 in Lizenz gefertigt wird. Ford sei maßgeblich am Unternehmen beteiligt, formuliert ein Vanexperte ... Mitte des Jahres soll Bestellstart sein, und noch in diesem Jahr sind erste Auslieferungen vorgesehen: 254 km WLTP-Reichweite, 110 kW (150 PS), 56 kWh Batterie aus Lithium-Eisenphosphat, 2 Radstände und 2 Höhen. Er dürfte einer der iaa-Stars im September sein, und ist dann neben Connect, Courier, Custom und dem großen Transit das fünfte Familienmitglied, auch wieder mit einem C als Anfangsbuchstaben.

■ KGM aus Korea, aus SsangYong hervorgegangen, ist ein asiatischer Hersteller, der in Deutschland mit dem Mußo und dem Mußo Grand neue Pick-up-Kunden finden will. Ersterer wird batterieelektrisch gerne innerstä-



tisch und in kommunalen Flotten eingesetzt. Der etwas bulligere und größere Mußo Grand ist mit einem 2,2 Liter Turbodieselmotor (148 kW / 202 PS / 441 Nm) so stark, daß er 3,5 Tonnen gebremst ziehen kann und darf. Eine umfangreiche Serienausstattung einschließlich Ledersitzen gehört dazu, der Preis liegt deutlich unter denen der Wettbewerber.

Viele Pick-up-Anbieter haben sich aus Europa zurückgezogen – ■ Ford, ■ Toyota und ■ VW produzieren und liefern weiter.

DIGITALBAU KÖLN 2026:

Reges Besucherinteresse an KI als Innovationstreiber der Baubranche

Die vierte Ausgabe der digitalBAU erreichte das erfolgreichste Ergebnis seit Start im Jahr 2020. Im März 2026 präsentierten in Halle 8 der Koelnmesse 300 Aussteller Lösungen und Produkte rund um das digitale Planen, Bauen und Betreiben. An den drei Messetagen informierten sich rund 11.000 Besucher (ein Plus von 7% gegenüber der letzten digitalBAU 2024) über Neuheiten und Trends bei Bausoftware ... | VON GUNDO SANDERS



„Die entscheidende Frage ist nicht mehr, ob die Digitalisierung des Bauwesens kommt, sondern wie wir ihre Umsetzung strukturiert, verbindlich und skalierbar organisieren“, betont Prof. Dr.-Ing. Joaquín Díaz, Vorstandsvorsitzender des BVBS Bundesverbands Software und Digitalisierung im Bauwesen. Für Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB), steht die digitalBAU für Aufbruch und Innovationskraft: „Digitalisierung, KI und Robotik sind keine Zukunftsvisionen mehr. Sie sind bereits Realität und prägen entscheidend die Wettbewerbsfähigkeit von morgen“. Die vier Leitthemen der digitalBAU 2026 waren „Kreislaufwirtschaft im Bauwesen“, „Digitale Bauprozessoptimierung“, „Künstliche Intelligenz im Bauwesen“ sowie „Digitalisierung für den Bestand“.

Die Teilnahme zentraler Key Player bekräftigt laut Projektleiterin Cornelia Lutz den hohen Stellenwert der Veranstaltung: „Die starke Präsenz der Marktführer macht deutlich, daß die digitalBAU heute eine Schlüsselrolle für die Branche einnimmt. Sie ist der Ort, an dem sich die relevanten Akteure vernetzen und die digitale Zukunft des Bauens gemeinsam gestalten.“ Dazu Heike Kling, Head of Engineering Region West bei Hilti Deutschland: „Die digitalBAU in Köln bietet uns eine hervorragende Plattform, um unsere Innovationskraft entlang der gesamten Wertschöpfungskette am Bau zu

präsentieren – von Construction-Software wie 4PS und Fieldwire bis zu Technologien wie Value Engineering mit 3D-Scanning oder dem Bohrroboter Jaibot. Besonders wertvoll ist der Austausch mit digitalen Vorreitern aus Planung, Bau und Anlagenbau.“ Martin Muth, Geschäftsführer von RIB Deutschland stellt weiter fest: „Connecting Solutions war unser Leitmotiv auf der digitalBAU, und genau das haben wir gezeigt: innovative Lösungen, die die Bauindustrie vernetzen. Der große Andrang an unserem Stand zeigte, daß wir damit den Bedarf der Branche genau treffen.“ Und Ines Strohm, Senior Manager Corporate

and Venue Development bei Würth resümiert: „Die digitalBAU ist eine wichtige Plattform, um die Digitalisierung im Bauwesen und Handwerk zu beschleunigen. Im Vergleich zur Vorveranstaltung zeigten in diesem Jahr vermehrt Planer und Architekten großes Interesse an unseren Produkten. Wir sind mit dem Verlauf der Messe sehr zufrieden.“

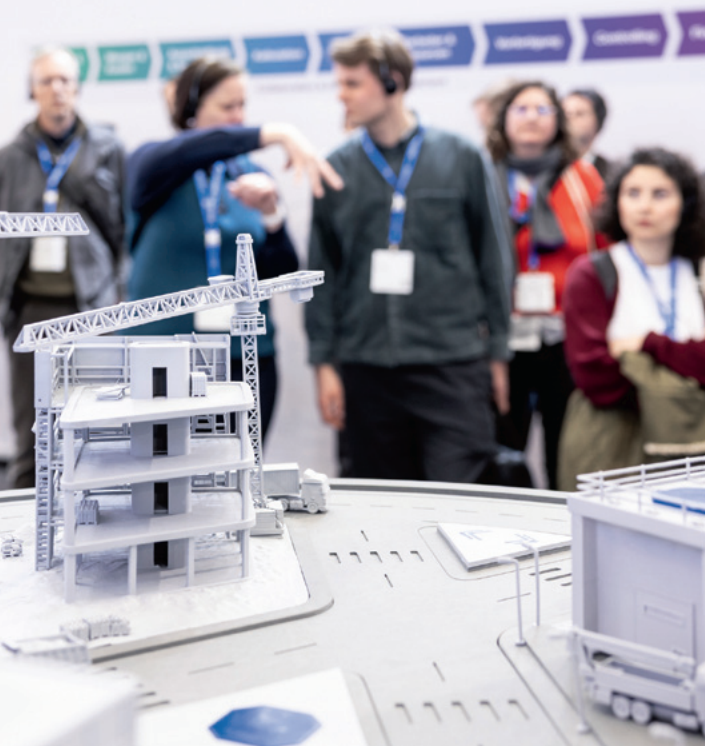
Besucher vergeben Bestnoten

Das erfolgreiche Messeergebnis zeigte sich auch in den Besucherbefragungen. 94% der Besucher bewerteten die Messe mit ausgezeichnet bis gut. 93% der Befragten gehen davon aus, daß die Bedeutung der digitalBAU für die Branche weiter zunehmen wird. Bei einem Durchschnittsalter von 40 Jahren sowie einem Anteil von ca. 80% bei den 20- bis 49-jährigen Besucherinnen und Besuchern setzt sich die digitalBAU aus einem vergleichsweise jungen Publikum zusammen.

Rahmenprogramm mit Foren, Preisverleihungen und Start-up Pitches

Neben den Innovationen der 300 Aussteller hatten Besucher die Möglichkeit, ihr Fachwissen im begleitenden Forenprogramm zu erweitern. Auf vier Bühnen diskutierten Experten über digitale Neuheiten und Trends. Eine tragende Rolle in den rund 90 Vorträgen und Gesprächsrunden nahm das Thema KI ein. Sascha Villwock, Vertrieb bei wallPen, zieht ein positives Fazit nach der Teilnahme an den Innovationsparcours der Zukunft Handwerk 2026 in München sowie der digitalBAU 2026 in Köln: „Die Veranstaltungen haben eindrucksvoll gezeigt, wie stark Digitalisierung, Automatisierung und neue Geschäftsmodelle das Handwerk bereits verändern. Fachkräftemangel, steigende Kosten und wachsender Wettbewerbsdruck erhöhen die Nachfrage nach innovativen Lösungen deutlich.“ Die Resonanz auf die Wanddrucktechnologie sei durchweg positiv





gewesen. Handwerksbetriebe erkennen zunehmend die Möglichkeit, ihr Angebot zu erweitern und sich klar vom Wettbewerb abzuheben. „Innovation im Handwerk ist kein Zukunftsthema mehr, sie findet jetzt statt. Betriebe, die früh in neue Technologien investieren, sichern sich entscheidende Wettbewerbsvorteile“, so Villwock. WallPen feiert in diesem Jahr sein 10-jähriges Bestehen.

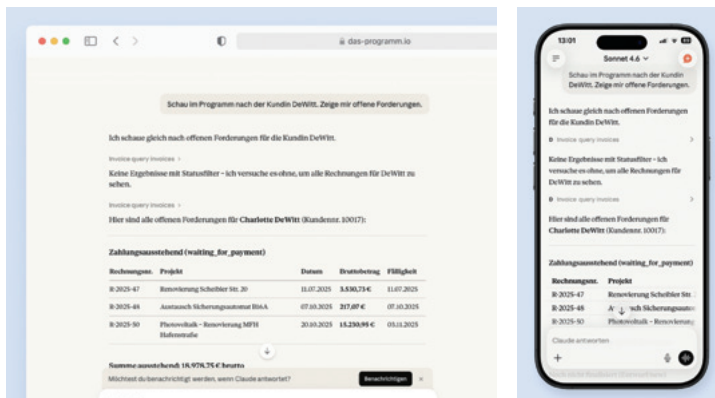
Zu den Höhepunkten des Rahmenprogramms zählten u. a. die Verleihung des Deutschen Baupreises 2026 sowie die Auszeichnung der Gewinner „Auf IT gebaut – Bauberufe mit Zukunft“. hTRIUS wurde beim Deutschen Baupreis 2026 mit dem 1. Preis der Sonderkategorie „Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz“ ausgezeichnet. Im Mittelpunkt stand das Exoskelett BionicBack, das Beschäftigte bei belastenden Hebe- und Beugebewegungen unterstützt und dazu beiträgt, körperliche Belastungen im Arbeitsalltag zu reduzieren.

Überreicht wurde die Auszeichnung von Prof. Dr.-Ing. Marco Einhaus von der BG BAU. Ebenso kam es zu einer Neuauflage der Founders Fight Night. Am zweiten Messtag lieferten sich Start-up Unternehmen einen verbalen Schlagabtausch in Form von Kurz-Pitches. Als Bühne diente ein Boxring, das Publikum entschied per Handzeichen über den Gewinner. Insgesamt präsentierten sich rund 60 Start-ups. Für viele Software-Aussteller resümiert der Modocu-Gründer Dr. Christoph Hahn: „Generell ist zu sagen, daß die digitalBAU einfach die beste Messe im DACH-Raum ist, wenn es um Digitalisierung geht. Es sind einfach sehr interessierte Besucher vor Ort, und es kommt eigentlich aus jedem Gespräch etwas zustande. Das ist kaum mit einer anderen Messe für uns zu vergleichen. Und wenn, dann vielleicht mit der BAU in München.“

Im Rahmen der BAU 2027 (11.–15.01.2027) in München wird der Ausstellungsbereich „Digitale Lösungen powered by digitalBAU“ die Halle C5 belegen. Zu den Fokusthemen werden dann BIM, Robotik und KI zählen. Die nächste digitalBAU wird von 21. bis 23. März 2028 in Köln stattfinden. Mehr zur digitalBAU: www.digital-bau.com

DAS PROGRAMM:

Mit der Handwerkersoftware chatten wie mit dem Kollegen – via Claude.ai oder ChatGPT



Die von der synatos GmbH entwickelte Handwerkersoftware *das Programm* geht mit der neuen KI-Integration zukunftsweisende Wege: Die Software kann via Claude.ai oder ChatGPT gesteuert werden. Möglich sind zum jetzigen Zeitpunkt Auswertungen, das Erstellen und Verschicken von Mahnungen sowie komplexe Analysen von Bilanzen, Tendenzen und andere geschäftsleitende Tätigkeiten, die sonst viel Zeit in Anspruch nehmen ... | VON SIMON LÜBECK

„Ruf mir alle offenen Forderungen auf“, „Schick eine Mahnung an den Kunden Meyer.“, „Wie hat sich der Umsatz in den letzten 3 Monaten entwickelt?“ Mit solch einfachen Eingaben kann *das Programm* direkt aus dem bekannten Chat-Fenster oder via Spracheingabe der KIs gesteuert werden. Der Gedanke dahinter, so Gründer und Geschäftsführer Gregor Müller, ist ganz einfach: „Wir wollen, daß zeitintensive administrative Aufgaben, wie offene Forderungen herausuchen und zugehörige Mahnungen verschicken, mit einem Satz gemacht werden können.“

Möglich macht das die neue MCP-Schnittstelle (Model Context Protocol), die Claude oder ChatGPT direkten Zugriff auf *das Programm* gibt. Neben den routinierten Aufgaben bestechen die KIs vor allem durch ihre hohen analytischen Kompetenzen. Für Handwerksbetriebe heißt das, daß sie mit einem Satz Zugriff auf komplexe Prognosen und Auswertungen haben, die sonst Stunden im Büro verschlingen würden. Geschäftsleiter haben mit der KI einen virtuellen Sparringspartner, mit dem sie unmittelbar und kostengünstig Geschäftsstrategien ausloten und feinjustieren können. Mit der MCP-Schnittstelle weitet das Team von *das Programm* die KI-Einbindung bedeutend aus und ergänzt die bereits beliebten KI-Funktionen um eine KI-basierte Zukunftsstrategie. Müller faßt abschließend zusammen: „KI ist für uns eine langfristige Strategie und keine Eintagsfliege. In den kommenden Monaten werden wir ganz genau auf unsere Kunden hören, um sicherzustellen, daß unsere KI-Implementierung so nah wie möglich am Arbeitsalltag des Handwerks ist.“

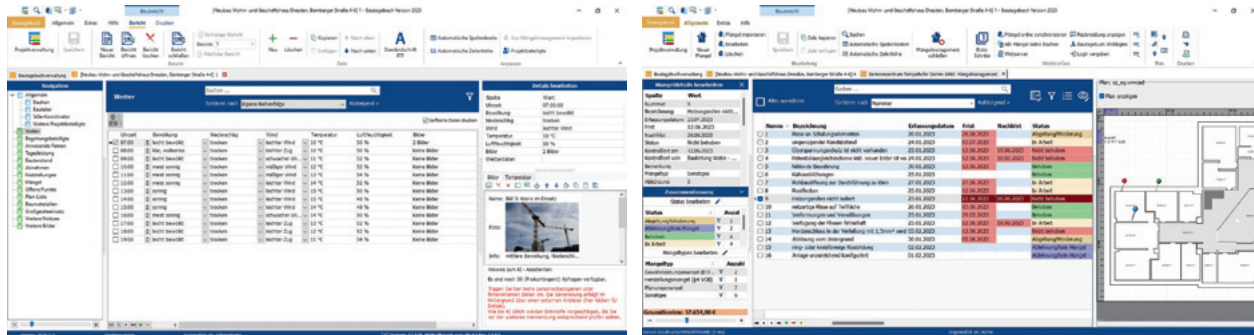
Das Programm mitsamt der neuen KI-Einbindung kann 14 Tage lang kostenfrei und unverbindlich getestet werden: <https://das-programm.io/jetzt-testen>

Bilder: synatos GmbH

BAUTAGEBUCH 2026:

KI vereinfacht Bau- und Mängeldokumentation

Die neue Version 2026 des Bautagebuchs von Weise Software enthält neben vielen weiteren Neuerungen smarte KI-Assistenten, mit denen Baustellenaktivitäten und Mängel noch einfacher und effizienter erfasst sowie dokumentiert werden können ...



„Bautagebuch“ ist ein Desktop-Programm zur umfassenden Dokumentation des Bauablaufs sowie zur Erstellung und Verwaltung von Bautagebüchern und Baustellenberichten. Im Gegensatz zu Cloud- oder Mietlösungen fallen keine laufenden Kosten an, die Datenhaltung erfolgt komplett auf der eigenen Hardware-Infrastruktur. Auch rechtlich sind Handwerker auf der sicheren Seite, denn es lassen sich Gründe für Terminverzögerungen, Baumängel oder Vergütungsansprüche jederzeit schlüssig rekonstruieren oder ablehnen. Wird das Bautagebuch kontinuierlich geführt und gepflegt, entsteht ein umfassendes Protokoll der Bauausführung, das Baustellenaktivitäten lückenlos dokumentiert und so Haftungsrisiken vorbeugt. Die optionalen Module *Mängelmanagement* und *Mängelmanagement Web* ermöglichen darüber hinaus eine schnelle und rationelle Erfassung und Verfolgung von Baustellenmängeln.

Automatismen minimieren den Arbeitsaufwand

Bautagebuch 2026 unterstützt Handwerker, Bauleiter und Projektmanager bei der Vor-Ort-Erstellung von Bautagebüchern und Bautagesberichten durch strukturierte Abfragen und Vorlagen, spezielle Funktionen und automatisierte Abläufe sowie durch die

parallele Erfassung und Zuordnung von Informationen. Auf der Baustelle immer wiederkehrende Aktivitäten werden so rationell dokumentiert, mobil erfasste Baustellendaten müssen im Büro nachträglich nicht mehr Gewerken und Vorgängen zugeordnet werden.

Dokumentiert werden alle Leistungen, Lieferungen und Tätigkeiten sowie die jeweiligen Arbeitsbedingungen auf der Baustelle. Erfasst werden z. B. anwesende Firmen, ausgeführte Arbeiten, Materialeingänge, Mängel, Behinderungen, Nachträge und Änderungen, Baubesprechungsergebnisse, Prüfungen und Messungen, besondere Vorkommnisse, Witterungsverhältnisse u.v.m. Für eine einfache Dokumentation des aktuellen Baustellenfortschritts und etwaiger Mängel können dem Baubericht Fotos hinzugefügt und verwaltet werden. Mit den neuen KI-Assistenten lassen sich Bauabläufe oder Mängel zudem noch komfortabler dokumentieren.

Das ist neu im Bautagebuch 2026

Zu den vielen Neuerungen von Bautagebuch 2026 gehört die Einbindung der KI in Form von KI-Assistenten. Das beschleunigt den Arbeitsfluß und macht Anwender effizienter und

produktiver. Konkret werden Anwender beim Verfassen von Bauberichten, Besprechungsprotokollen oder Mängelbeschreibungen dahingehend unterstützt, daß von ihnen vorgegebene Stichpunkte automatisch in Form von inhaltlich schlüssigen und gut formulierten Texten ausgegeben werden. Das rationalisiert Abläufe erheblich, weil man sich nicht mit der Ausformulierung von Besprechungsprotokollen, Bild- oder Mängelbeschreibungen aufhalten muß, sondern lediglich wichtige Eckdaten eingibt. Darüber hinaus wurde das Besprechungsprotokoll komplett überarbeitet. Zu den vielen Neuerungen gehören ein neuer Eigenschaftendialog, eine überarbeitete Teilnehmerliste, eine übersichtlichere Gliederung von Besprechungspunkten mit Überschriften, eine dem Microsoft Explorer nachempfundene Bilderansicht sowie zentrale, selbsterklärende Dialog-

fenster für die Bearbeitung einzelner Informationen und die Druckausgabe. Optimiert und erweitert wurde auch die Bearbeitung von Abbildungen und Fotos.

Ergänzende Mängelmanagement-Module

Mit dem ergänzenden, optionalen Modul *Mängelmanagement* können Mängel im Bautagebuch rationell erfasst, verwaltet und verortet werden. Einzelnen Mängeln können Grundrisse und Pläne zugeordnet werden, um sie schneller zu lokalisieren. Darüber hinaus können Mängellisten inklusive zugehöriger Pläne und Marker gezielt an einzelne oder alle Beteiligten automatisiert versendet werden. Über die ebenfalls optionale Webplattform *Mängelmanagement Web* können Mängel in Form beschreibender Texte und Fotos online gemeldet, kontrolliert und abgenommen werden. Dies ermöglicht zudem eine schnelle und unkomplizierte Kommunikation zwischen allen Beteiligten, eine lückenlose Dokumentation aller Rückmeldungen und eine jederzeitige Kontrolle des aktuellen Bearbeitungsstands. 

Noch Fragen?

www.weise-software.de

KI-gestützte Software zur Artikelsuche im Baustoffhandel

Nicht nur Produkte verkaufen, sondern einen Mehrwert stiften – das ist die neue Strategie eines führenden Baustoffhändlers. Um Vertriebspartnerschaften und Mitarbeiter in der Beratung und im Verkauf zu stärken, und auch, um Endkunden besser zu erreichen, kommt ein KI-gestütztes Tool zur Bildersuche zum Einsatz. So sollen Kunden auf der Suche nach der passenden Ware unterstützt werden: Wo auch immer sie etwas sehen, können sie den Artikel fotografieren und mit dem Sortiment des Baustoffhändlers abgleichen. Der Kauf kann direkt online oder im Fachgeschäft in der Nähe erfolgen. Die Software trägt somit auch dazu bei, die Omnichannel-Präsenz des Unternehmens weiter auszubauen ...

| VON STEFANIE WENZEL



Inspirationen erhält man eher im täglichen Leben als im Fachgeschäft. Wer beispielsweise auf der Suche nach neuen Fliesen für Boden oder Wand ist, fühlt sich in der Fliesenausstellung schnell überfordert: Bei dem großen Angebot fällt es schwer, eine Auswahl zu treffen – zumal oft das Vorstellungsvermögen dafür fehlt, wie die Fliese im vorgesehenen Raum wirken wird. Zu Besuch bei Bekannten, im Wartezimmer oder im Ferienhaus hingegen findet sich oft schneller eine Fliese, die gefällt – nur fehlt dann die Produktbezeichnung, mit der sich die Fliese im Fachhandel bestellen ließe. Die STARK Deutschland GmbH, einer der führenden Baustoffhändler in Deutschland, setzt nun an dieser Stellschraube für den Vertrieb an.

Mit einem KI-Tool zur Bildersuche können Endkunden eine Fliese, die ihnen irgendwo im Alltag begegnet und die ihnen gefällt, fotografieren und unmittelbar mit dem STARK-Sortiment abgleichen. Aus der Vorschlagsliste wählen sie dann die passende Fliese aus und können sie direkt online bestellen – oder mit einer konkreten Vorstellung ins Fachgeschäft gehen und sich gezielt beraten lassen. „Die Fliese ist ein Baustoff, bei dem der Endkunde entscheidet, bei anderen Baustoffen ist das

anders“, erklärt Simon Heppt, CDO der STARK Deutschland GmbH. Über 9.000 Fliesen hat der Baustoffhändler, der an 250 Standorten im gesamten Bundesgebiet vertreten ist, im Sortiment. Am Point-of-Sale tritt der Fachhändler mit eigenen Vertriebsmarken auf, bei Fliesen sind es die Marken KERAMUNDO und Raab Karcher. Heppt weiß: „Der Entscheidungsprozess bei der Fliesenauswahl ist lang.“

Hilfestellung für Kundschaft, Betriebe und Mitarbeiter

Das KI-Tool soll der Kundschaft als Hilfestellung dienen und auch für Handwerksbetriebe und die eigenen Mitarbeiter im Verkauf einen Mehrwert bieten. Denn nicht immer ist die Verkaufsfläche groß genug, um das gesamte Sortiment zu zeigen; Mitarbeiter können mit Hilfe der Bildersuche aber schnell und einfach nach ähnlichen Fliesen suchen – ohne sich mühsam durch die Datenbank zu klicken oder durch Kataloge zu wühlen. Ähnlich ist das Einsatzszenario bei den Partnern: In den Handwerksbetrieben gibt es oft nur ein paar Mustertafeln; dank der Bildersuche können Fliesenleger für ihre Kundschaft ähnliche Fliesen herausuchen und sie weitergehend

beraten. „Die Software schafft für unsere Partner, unsere Mitarbeiter und unsere Kunden einen großen Mehrwert und setzt unseren Omnichannel-Gedanken um“, betont Heppt. Denn der Baustoffhändler möchte den stationären und den Online-Handel künftig stärker verzahnen und die einzelnen Vertriebskanäle miteinander verbinden.

Entwickelt hat die Lösung ein Projektteam der FIS-Gruppe, das aus KI-Experten des SAP-Dienstleisters FIS, der E-Commerce-Agentur Medienwerft und dem Provider FIS-ASP besteht. „Unternehmen wie STARK werden so bestmöglich bei der Erstellung eigener, KI-gestützter Anwendungen unterstützt“, so Sandra Cararo, Head of Sales Based Customer bei FIS. Das Projektteam hat hierzu ein eigenes Embedding Modell entwickelt, mit dem unterschiedliche Einsatzmöglichkeiten trainiert und abgebildet werden können, und das Daten gewinnbringend in bestehende E-Commerce-Lösungen einbindet. Datenschutzkonformes Hosting, an individuelle Use Cases angepasste KI-Modelle und optimale User Experience sind die drei Hauptziele, die das Projektteam verfolgt und in Projekten wie das von STARK bereits erfolgreich umgesetzt hat. >>

» STARK arbeitet schon seit Jahren mit der FIS-Gruppe zusammen, die sowohl Frontend-, als auch Backendlösungen für den Baustoffhändler aufgesetzt hat. „Aufgrund der guten Erfahrungen lag die Kooperation auch bei unserem Wunsch nach einer KI-Bildersuche nahe“, so Heppt. „Und unser Wunsch wurde extrem schnell erfüllt.“ Erst Mitte 2024 hatte der Baustoffhändler diesen Wunsch geäußert und dieser reifte schnell zum Konzept.

Die reine Entwicklungszeit betrug lediglich rund neun Wochen und verlief reibungslos, denn: „Was zum Problem hätte werden können, wurde von FIS von vornherein mit- und weggedacht“, so Heppt. Die KI hatte zum Beispiel Schwierigkeiten, ein Mosaik von einem Fliesen Spiegel zu unterscheiden oder Fliesen aufgrund von Lichtverhältnissen oder



„Aufgrund der guten Erfahrung lag die Kooperation nahe ...“

Simon Heppt, CDO der STARK Deutschland GmbH

Zeitgleich mit der KI-Bildersuche wird über die Raab Karcher- sowie die Keramundo-Serviceplattform auch ein Tool zur Visualisierung bereitgestellt, das mit der Bildersuche verknüpft ist. Kunden können dann per KI-Bildersuche die passende Fliese finden und diese in ein Foto ihrer Küche oder ihres Badezimmers integrieren – der vorhandene Wand- und Bodenbelag wird von der Visualisierungssoftware ausgetauscht, und es entsteht ein realistisches Bild der neuen Küche bzw. des neuen Badezimmers. Kunden erhalten so eine deutlich bessere Vorstellung.

sicher, daß die von Kunden erstellten Fotos weder gespeichert noch verarbeitet werden – so werden auch Personen, die möglicherweise auf den Fotos zu erkennen sind, geschützt. Die Bilder werden in Vektoren umgewandelt und nur temporär verarbeitet. Zudem hat FIS-ASP eine eigene Serverinfrastruktur geschaffen, um KI-Anwendungen auf eigenen Servern in Deutschland zu hosten und auszuführen und so die Datensicherheit zu gewährleisten.



anderen Winkeln richtig zuzuordnen. Die Entwickler der FIS-Gruppe lösten dies, indem die Nutzer des Tools aufgefordert werden, den Bildausschnitt so zu wählen, daß nur eine Fliese bzw. ein Mosaik fokussiert wird. „Zudem wurde die KI mit Bildern von Fliesen trainiert, die ein Algorithmus verdreht hatte, damit die Software auch Fliesen in anderen Winkeln als dem frontal aufgenommenen Quadrat erkennt“, so Cararo.

Datenschutz wird gewährleistet

Auch etwaige Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes wurden bereits bei der Entwicklung aus dem Weg geräumt: Ein Algorithmus im Hintergrund stellt

Das KI-Tool ist zunächst nur für das Produktsortiment der Fliesen verfügbar, soll aber langfristig innerhalb der gesamten STARK-Gruppe ausgerollt werden. Im nächsten Schritt sollen über die Software auch Arbeitskleidung, Arbeitsgeräte und Werkzeuge gesucht werden können, bevor Baustoffe wie Beton, Estrich, Mörtel oder Spachtelmasse an der Reihe sind. „Die Fliese war für uns erstmal der beste Anwendungsfall, um das Projekt als Pilot zu starten“, begründet Heppt. „Da es so gut funktioniert und perfekt zu unserer Strategie paßt, weiten wir es aber auf jeden Fall aus.“

Noch Fragen?
www.fis-gmbh.de

IMPRESSUM

Computern im Handwerk/ handwerke.de

gegründet 1984, dient als unabhängiges Fachmagazin für moderne Kommunikation den Betrieben der **Bauhaupt- und Nebengewerbe** im „portionierten“ Wissens- und Technologietransfer.

Herausgeber: Horst Neureuther

© Copyright: **CV München
CV Computern-Verlags GmbH
Goethestraße 41, 80336 München**

Telefon 0 89/54 46 56-0

Telefax 0 89/54 46 56-50

Postfach 15 06 05, 80044 München

**E-Mail: info@cv-verlag.de
redaktion@cv-verlag.de
www.handwerke.de**

Geschäftsleitung:

Dipl.-Vw. H. Tschinkel-Neureuther

Anzeigenleitung:

Dipl.-Vw. Heide Tschinkel-Neureuther
e-mail: anzeigen@cv-verlag.de

Redaktion und redaktionelle Mitarbeiter in dieser Ausgabe:

Nico Bäumer, Steffen Bauer, Dimitrij Beetz, Michael Koudelka, Abir Kassis Krause, Rolf Leicher, Simon Lübeck, Horst Neureuther (verantw.), Lea Oltersdorf, Gundo Sanders, Astrid Steigemann, Alex Wallberger, Stefanie Wenzel

Anzeigenvertretung:

Medienmarketing SANDERS

Layout:

AD&D Werbeagentur GmbH,
Silvia Romann, Dietmar Kraus

Druck:

Walstead NP Druck GmbH, St. Pölten

Druckauflage: 50.000

Tatsächliche Verbreitung:
49.947 (1/26)



Auflage und Verbreitung kontrolliert.

42. Jahrgang

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Abo-Preis:

29,- € p.a. plus Porto inkl. MwSt.

Einzelpreis: 2,90 €

Ein Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht spätestens 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes gekündigt wird.

ISSN 0931-4679

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW) Berlin

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 43 vom 01.11.2025.

Titelkopf: © Fotolia.de/yellowj



WIE DIE ZABEL GMBH VON DIGITALEN UND AUTOMATISIERTEN WORKFLOWS PROFITIERT:

Weniger Chaos, mehr Effizienz

Die Zabel GmbH mit Sitz im nordrhein-westfälischen Herzebrock-Clarholz ist seit 1978 im Metallbau tätig und fertigt professionelle Wintergärten und Überdachungen für Privatkunden an. Seit knapp zwei Jahren hat Geschäftsführer Frank Zabel schon die Betriebssoftware von HERO Software im Einsatz. ... | VON LEA OLTERS-DORF

Neben den Vorteilen einer cloudbasierten Handwerkersoftware profitieren er und sein Team von 22 Mitarbeitern auch von intelligenten Automationen, wie vollautomatischem E-Mailversand und Aufgabenerstellungen. Diese helfen, Arbeitsprozesse effizient und skalierbar zu gestalten. Das Resultat: Einsparung von Arbeitszeit, Reduktion von Fehlerquellen sowie nachhaltige Kostensenkung.

Papierkram und Insellösungen waren große Probleme

Weil Zabels Team täglich an unterschiedlichen Orten im Einsatz ist – beim Kunden, in der Werkstatt oder im Büro – brauchte der Betrieb eine Lösung, die alle zusammenbringt. Genau hier unterstützt seine Cloud-Software. In der geteilten Software-Oberfläche kann das Team unter anderem Angebote und Rechnungen erstellen, Einsatzpläne koordinieren und Kundendaten in einem einzigen Programm verwalten – ein großer Vorteil für Geschäftsführer Zabel: „Vor HERO haben wir viele Insellösungen genutzt, und in der Summe war das überhaupt nicht zufriedenstellend.“ Die Auftragsübersicht und Montageplanung sei vorher in separaten Excellisten geführt worden, und Projektdaten hätten teilweise in Papierform gesammelt werden müssen. Das habe die Ressourcenplanung und Zusammenarbeit im Betrieb deutlich erschwert. „Jetzt haben wir nun viel weniger kaufmännischen Aufwand und haben vor allem nicht mehr das Gefühl, der Software hinterherzurrennen. Das Programm hat eine tolle Benutzeroberfläche, die mich sofort überzeugt hat!“, berichtet Zabel.

E-Mail-Automationen reduzieren Kommunikationsaufwand deutlich

In seinem Betrieb setzt Zabel aber nicht nur auf eine zentrale Betriebssoftware: Er inkludiert Automatisierungen, die in Form von automatisierten Workflows ganze Prozesse abbilden. Eine E-Mail-Automation

übernimmt beispielsweise die Abwicklung von Kundenanfragen. Über ein auf der Website eingebettetes Kontaktformular können Kunden ihre Anfrage stellen, daraufhin wird in HERO automatisch ein Projekt angelegt und eine Eingangsbestätigung an den Kunden verschickt. Das spart Zeit, Kommunikationsaufwand und Übertragungsfehler. „Das Kontaktformular und die automatisch generierten E-Mails sind sehr hilfreich, vor allem, wenn wir unterbesetzt sind, jemand krank ist, oder gerade Urlaub hat – über 30 % unserer Anfragen erhalten wir mittlerweile schon über das Formular“, erzählt Zabel. Wird ein Projekt beendet, erhält das gesamte Team eine E-Mail-Benachrichtigung zum erfolgreichen Projektabschluss. Auch das klappt vollständig automatisiert und verhindert zusätzliche Info-Meetings. Besonders praktisch: Auch die Social-Media-Agentur, mit der Zabel kooperiert, wird über jeden Projektabschluss automatisch per E-Mail informiert. Auf diesem Weg erhält die Agentur Vorher-/Nachher-Bilder von Bauprojekten und kann direkt entsprechende Social-Media-Posts erstellen. So reduziert Zabel nicht nur manuellen Aufwand und Schnittstellenprobleme, er gewinnt Zeit, die er aktiv in die Weiterentwicklung seines Betriebs investieren kann. Er verdeutlicht: „E-Mail-Automationen haben uns das Leben erleichtert.“

Automationen schenken Zeit und erleichtern Zusammenarbeit

Jeder Handwerksbetrieb kann von automatisierten Prozessen profitieren, denn sie reduzieren den Verwaltungsaufwand und ermöglichen effizientere Abläufe. Gerade Aufgaben wie das Nachfassen von Angeboten oder das Versenden von Mahnungen lassen sich gut automatisieren. Aber auch Terminfindungen, Projektstatuswechsel und Infos können automatisiert koordiniert werden. Frank Zabel freut sich zudem über digitale Checklisten, die Mitarbeiter automatisch bei Erstellung eines neuen Projekts erhalten. Bei sich wiederholenden Projekttypen lohnt es sich, kurze >>

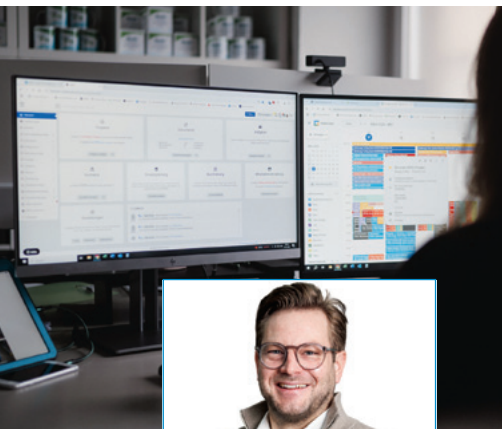


» Aufgabenlisten vorzubereiten und automatisiert zu verschicken, anstatt Mitarbeiter separat über neue Aufgaben zu informieren. „Mit den Checklisten können wir direkt loslegen. Damit sparen wir uns Übergabegespräche, und wir übersehen keine Aufgaben mehr“, so Zabel.

Das gesamte Team arbeitet nun mit digitalen und automatisierten Workflows: weg von Papierakten, stundenlangem Einscannen und hohen Kosten für veraltete Software. Hin zu smarten Automationen, die Handwerkern genau die Aufgaben abnehmen, die sie vom eigentlichen Handwerk abhalten. Mit Software-Automationen erhält moderne Technik Einzug im Handwerk, und die Branche beweist, daß Traditionsberufe und Hightech längst keine Gegensätze mehr sind. Zabel faßt zusammen: „Die Automationen erfüllen uns Wünsche, die über Standard-Softwarelösungen hinausgehen. Mit den automatisierten Workflows haben wir einen riesigen Schritt nach vorne gemacht und haben unsere Abläufe unglaublich optimiert.“

Noch Fragen?

<https://wintergarten-zabel.de/>
<https://hero-software.de/>



„E-Mail-Automatationen haben uns das Leben erleichtert.“

Geschäftsführer Frank Zabel



LABEL SOFTWARE:

Online-Terminbuchung für Endkunden

Was beim Arzt oder Friseur schon längst Standard ist, gibt es jetzt auch fürs Handwerk: die Online-Terminbuchung für Endkunden. Mit der neuen Terminplanung von Label Software können Handwerksunternehmen ihre Kunden ab sofort Termine online selber auswählen lassen. Diese werden dabei mit minimalem Aufwand vom Büroteam vorbereitet und stehen nach der Buchung automatisiert in der Branchensoftware Labelwin und App Label Mobile zur Verfügung ...

Die Terminierung von Aufträgen – besonders von kurzen Wartungsterminen – ist im Handwerk oft sehr aufwendig und erfordert viel Zeit in der Planung und Abstimmung. Die Herausforderungen sind zahlreich: sei es die Anfahrt, die Schätzung der Termindauer, die Routenplanung für die Monteure oder die Kommunikation mit den Endkunden. Die Label Terminplanung unterstützt genau dabei: in dem neuen Modul können Handwerksunternehmen Termine im Kundendienst oder Wartungsgeschäft nach Gebieten und Anfahrt sortiert planen, vergeben und ihre Kunden online um Bestätigung bitten. Sie können es den Kunden ebenfalls ermöglichen, ihre Termine online selber auszuwählen und zu buchen. Bei der Planung der Termine werden sowohl Pufferzeiten, als

auch die Anfahrt berücksichtigt. So müssen die Techniker nicht im „Zickzack“ durch die Stadt fahren, sondern Termine werden nach Gebieten gebündelt angeboten.

Die Terminplanung erfolgt im Kundendienst in der Handwerkersoftware Labelwin, die Endkunden bekommen eine Online-Ansicht auf einer mit dem Firmenlogo versehenen Webseite. Die Antwort bzw. die Auswahl der Kunden wird automatisch im entsprechenden Kundendienstauftrag registriert und im Kalender festgelegt – ganz ohne Eingriff des Büroteams. <<

Noch Fragen?

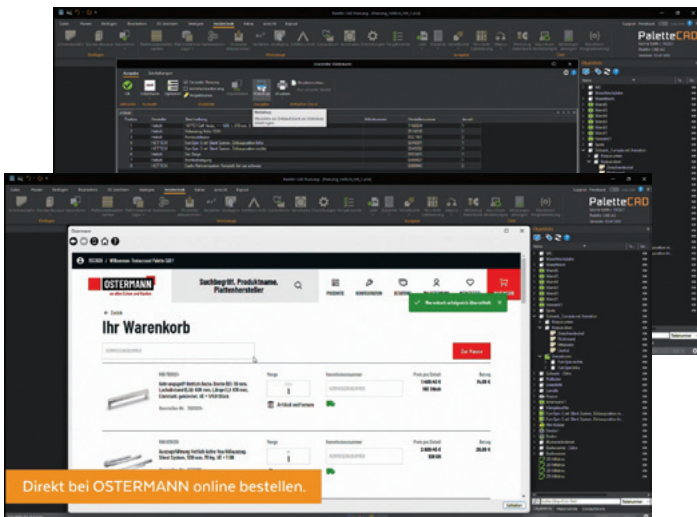
www.label-software.de/Terminplanung

PALETTE CAD UND OSTERMANN:

Materialwirtschaft mit eingeplant

Palette CAD und Ostermann vereinfachen die Materialwirtschaft für Tischlereien und Schreinereien mit einer neuen Schnittstelle. Anwender der CAD-Software profitieren künftig von einer direkten Anbindung an den Online-Shop des Bocholter Unternehmens. Materialien lassen sich damit unmittelbar aus der Planung heraus bestellen – exakt nach Materialbedarf und ohne Medienbruch.

Die Schnittstelle ergänzt bereits vorhandene Shop-Integrationen und erweitert das Angebot um einen wichtigen Handelspartner für das Handwerk. Anwender erhalten so direkten Zugriff auf eine breite Auswahl an Beschlägen und Komponenten, die sich unmittelbar aus dem Planungsprozess heraus bestellen lassen. Mit der neuesten Softwareversion lassen sich über die Anbindung unter anderem Beschläge der Hersteller Hettich, Blum und Grass direkt aus dem Projekt heraus bestellen. Die benötigten Artikel werden automatisch aus der Planung ermittelt und anschließend bequem über den Ostermann-Onlineshop bezogen. Perspektivisch wird die Anbindung weiter ausgebaut: Auch Kanten sollen künftig direkt über die Schnittstelle verfügbar sein. Ziel ist eine möglichst durchgängig digitale Prozesskette – von der Entwurfsplanung über die Arbeitsvorbereitung inklusive Materialwirtschaft bis zur CAM-Übergabe.



„Durch diese Anbindung können fortan noch mehr Betriebe das Potential digitaler Durchgängigkeit für sich nutzen. Für unsere Anwender bedeutet das konkret: direkten Zugriff auf ein breites Sortiment bei einem verlässlichen und kundenorientierten Partner – genau dort, wo der Materialbedarf entsteht, nämlich in der Planung“, betont Frank Kobs von Palette. Die neue Schnittstelle – auf der HolzHandwerk live präsentiert – ist mit dem aktuellen Update für Anwender in Deutschland und Österreich verfügbar. <<

Noch Fragen?

www.ostermann.eu, www.palettcad.com

Bilder: Palette CAD

TOOLTIME MIT DATEV-SCHNITTSTELLE:

Buchhaltung auf Autopilot



ToolTime erweitert seine Software um eine direkte und offiziell geprüfte DATEV-Schnittstelle. Damit können Handwerksbetriebe ihre vorbereitende Buchhaltung künftig automatisiert und ohne Umwege durchführen. Manuelles Exportieren, zusätzliche Software oder fehleranfällige Zwischenschritte entfallen. Rechnungen, Belege und Zahlungen werden mit einem Klick sicher, vollständig und im passenden Format an „DATEV Unternehmen online“ übertragen.

„Für viele Handwerksbetriebe ist Buchhaltung ein echter Zeitfresser. Sie verbringen jeden Monat Stunden damit, Belege zu sammeln, Exporte zu erstellen und Daten an ihre Steuerberater zu übermitteln“, erklärt ToolTime CEO Marcel Mansfeld. „Mit unserer neuen Anbindung läuft der Datenaustausch jetzt fast von selbst. Wer seine Belege einmal in ToolTime erfasst hat, überträgt sie mit einem Klick an den Steuerberater ...“

Die Anbindung basiert auf dem „DATEV Rechnungsdatenservice 1.0“ und gewährleistet eine verschlüsselte, datenschutzkonforme Übertragung der Buchhaltungsdaten. Dabei werden Ein- und Ausgangsrechnungen einschließlich aller relevanten Kundendaten direkt aus ToolTime an DATEV übergeben. Steuerberater erhalten die Informationen unmittelbar im richtigen Format und können sie ohne weitere Importe oder manuelle Anpassungen weiterverarbeiten. Vorteil: Diese Anbindung ist vollständig in die Software integriert. Der Prozess läuft durchgängig digital und ohne Medienbrüche, wodurch sich die vorbereitende Buchhaltung deutlich einfacher und effizienter gestalten lässt. Gleichzeitig sinkt das Risiko von Übertragungsfehlern, und die Abstimmung mit dem Steuerberater wird erheblich vereinfacht.

„Seit wir die DATEV-Schnittstelle nutzen, geht die Buchhaltung bei uns deutlich schneller. Die Unterlagen landen mit einem Klick direkt beim Steuerberater. Das spart uns enorm viel Zeit, und das Steuerbüro ist auch zufrieden“, so Lukas Herzer, Geschäftsführer der BTT Racing GmbH. <<

Noch Fragen? <https://www.tooltime.app/datev-schnittstelle>

Bild: ToolTime

HOLZ-HANDWERK 2026:

PYTHA mit KI-Innovation ...



Aus einem 3D-Modell entsteht in Sekundenschnelle eine fotorealistische Szene.

KI-Assistenten

Bilder: PYTHA Lab

Aus bestehenden Konstruktionen heraus fotorealistische Renderings in Sekundenschnelle zu erzeugen, erfreute sich besonderer Zustimmung beim fachkundigen Publikum. Lichtstimmungen, Umgebungen und Details lassen sich dabei einfach per Texteingabe steuern – ein enormer Vorteil für Präsentation und Kundenkommunikation. Ebenfalls auf großes Interesse stieß die KI-gestützte Material- und Texturgenerierung, mit der sich Oberflächen, Holzarten und individuelle Designvarianten direkt aus textlichen Beschreibungen erzeugen lassen. Dies eröffnet zusätzliche Möglichkeiten in der schnellen Variantenentwicklung. Ergänzend dazu bietet PYTHA V26 einen integrierten Wissensassistenten, der auf Grundlage der umfangreichen PYTHA-Dokumentation direkten Zugriff auf Funktionswissen, Schritt-für-Schritt-Anleitungen

Auf der Holz-Handwerk 2026 in Nürnberg zeigte PYTHA mit Live-Demonstrationen seiner aktuellen Version PYTHA V26, wie die neuen KI-Funktionen den Arbeitsalltag im Handwerk entscheidend erleichtern und optimieren können ... | VON ASTRID STEIGEMANN



Fachgespräche am PYTHA Messestand auf der Holz-Handwerk 2026.

und praxisnahe Problemlösungen ermöglicht. Insgesamt wurde auf der Messe deutlich, daß KI-gestützte Funktionen zunehmend als fester Bestandteil moderner CAD-Workflows wahrgenommen werden. Entscheidend ist dabei vor allem die praxisnahe Integration in bestehende Arbeitsprozesse – ein Ansatz, den PYTHA mit Version V26 konsequent verfolgt.

PYTHA wird auch 2028 wieder auf der HOLZ-HANDWERK in Nürnberg vertreten sein. Die nächste Messe findet vom 28. bis 31. März 2028 statt. <

Noch Fragen? www.pytha.com

— Anzeige —

COMPUTERN

Fachmagazin für Bauhaupt- und Baunebengewerbe

IM HANDWERK

AB SOFORT ALS XLS-DATEI:

MARKTÜBERSICHT BRANCHENSOFTWARE 2026

Mehr Software-Details im Vergleich für nur 75,- €:
Bestellung direkt per Mail an redaktion@cv-verlag.de

FeuerTrutz 2026

Internationale Fachmesse mit Kongress für vorbeugenden Brandschutz

BRANDSCHUTZ ERLEBEN

Nürnberg, 24. – 25. Juni 2026



SCAN ME

feuertrutz-messe.de/dabei-sein

Mit deiner Soft- ware chatten? Das Programm macht's möglich.

Steuere deine Handwerkersoftware direkt per Chat über ChatGPT oder Claude.ai. Jetzt 14 Tage kostenlos testen:

www.das-programm.io

