



BAUMÄRKTE
032

BODEN
LAMINAT
PARKETT
032

MALER
038

TAPETEN
040

UMZUGS-
UNTERNEHMEN
044

STUKKATEURE
048

KAMINBAUER
050

MYHAMMER.DE

PRO UND CONTRA

„Ohne MyHammer würde es meine Firma nicht mehr geben“, sagen die einen. Die anderen schimpfen über „Preise, die den Markt zerstören“. **Stephanie Bastian von SZENE HAMBURG ZIEHT EIN!** befragte zwei Experten aus der Branche zu ihrer Meinung über das Handwerkerportal



JESSICA MATZ (Bodenlegerzentrum Nord)

„Ich mag MyHammer, weil es neue Kunden bringt. Man wird als Firma weiter empfohlen und letztendlich kommt man besser an Privatkunden ran. Das bedeutet, man sorgt sich nicht um Rechnungen, weil die Kunden zuverlässig sind. Wir sind täglich bei MyHammer online und überprüfen die Auftragslage. Natürlich nehmen wir nur die Angebote an, die wir mit unseren Mitarbeitern bewältigen und davon auch leben können. Wir finden das sehr angenehm, so zu arbeiten, im Gegensatz zum restlichen Markt, wo man sich gegenseitig unterbieten muss. Auf MyHammer kann man seinen Preis festsetzen, und die Kunden sind damit zufrieden oder nicht. Man bekommt gutes Geld für seine Arbeit. Wir arbeiten zuverlässig und mit Qualität und nehmen auch nur Aufträge an, wo wir das gewährleisten können. Wir haben lange für einen Großkunden gearbeitet, bei dem am Ende die Preise nicht mehr gestimmt haben. Der Kunde hat beständig versucht, die Preise zu drücken, und das war für uns sehr frustrierend. Mit Subunternehmen gibt es oftmals Ärger, mit Privatkunden dagegen haben wir immer nur gute Erfahrungen gemacht. Wir sind durch das Fernsehen auf diese Plattform aufmerksam geworden und haben uns kurz darauf angemeldet. Danach ging es schlagartig los und es kamen immer mehr Aufträge rein. Kunden, die zufrieden waren, haben uns weiterempfohlen. Unsere Firma arbeitet größtenteils nur noch über MyHammer, da es durch diese Plattform bei uns in der Firma geboomt hat.“



CEM DOGDU (Tischler)

„Meine Meinung zu MyHammer? Diese Plattform wurde für Leute geschaffen, die nicht viel Geld haben. Grundsätzlich erstmal keine so schlechte Idee. Das Problem an dieser Geschichte ist: Betriebe verkaufen sich dort einfach unter Wert. Es werden Angebote rausgegeben, die nur Lückenfüller sind. Ein Betrieb hat im Jahr vielleicht an die 70 Prozent Auslastung, und die Lücke beziehungsweise den Gewinnverlust von 30 Prozent versuchen die Betriebe, mit solchen Aktionen auszubügeln. Mal ein Beispiel: Familie Mayer möchte gern ihr Haus gestrichen haben. Der Gesamtpreis plus Material liegt bei 1500 Euro. MyHammer gibt diesen Auftrag nun für 1000 Euro weiter. Die ausführende Firma arbeitet dann fast ausschließlich für Personal- und Betriebskosten und verzichtet auf Gewinn. Kurzfristig mag das für Handwerker, die so Arbeit über MyHammer bekommen, ein kleiner Vorteil sein. Aber auf lange Sicht gehen reguläre Betriebe an solchen Portalen zu Grunde. Auch weil MyHammer kleineren Leuten die Möglichkeit bietet, mit wenig Aufwand schnell Geld zu verdienen. Material wird meist gestellt, der Handwerker kommt und malt oder legt ausschließlich den Laminatboden. Dafür wird vorher ein verhältnismäßig geringer Preis vereinbart. Betriebe, die in eine gute Ausbildung ihrer Mitarbeiter investieren, sollten am Ende aber auch dafür belohnt werden. Mit fairen Preisen. Dazu kommt, dass die Qualität einfach leidet. Der Laie kann das so schnell gar nicht feststellen, weil er keine Ahnung hat. Aber das ist Abzocke am Kunden.“