HandwerkSchafft.de
Versicherungsmakler GmbH

VERSICHERUNGEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Dein Betrieb. Dein Schutz. Deine Entscheidung.

Was Dich im Handwerksalltag teuer treffen kann - und welche Fragen Du vor dem nächsten Schaden klären solltest.

DEIN WEG ZUM PASSENDEN SCHUTZ

01

Verstehen

Alltagsbeispiele statt Fachchinesisch

02

Entscheiden

Die wichtigsten Lücken zuerst angehen

03

Festhalten

Selbstcheck und Arbeitsbogen direkt ausfüllen

HandwerkSchafft.de Versicherungsmakler GmbH

Für Betriebe in Deutschland | Stand: 14.10.2026

DEIN EINSTIEG

Wo drückt bei Dir gerade der Schuh?

Du musst diesen Ratgeber nicht von vorn bis hinten lesen. Such Dir den Fall heraus, der zu Deinem Betrieb passt. Danach hältst Du im Selbstcheck fest, was geklärt ist und wo Du noch eine Antwort brauchst.

Was Dich beschäftigt	Hier findest Du die Antwort
Du verursachst einen Schaden beim Kunden.	Seite 3: Haftpflicht und Nachbesserung
Werkzeuge fehlen oder Deine Werkstatt ist beschädigt.	Seite 4: Inventar und mobile Ausrüstung
Dein Betrieb steht still oder Du wirst krank.	Seite 5: Laufende Kosten und Einkommen
Ein Auftrag endet im Streit.	Seite 6: Firmenvertragsrechtsschutz
Dein Auftraggeber verlangt Sicherheiten.	Seite 7: Kaution und Bürgschaft
Ein Kunde kann seine Rechnung nicht bezahlen.	Seite 8: Forderungsausfall
Du willst Deinen Schutz einmal sortieren.	Seiten 9-11: Pflichten, Selbstcheck und Plan

Ein persönlicher Rat von Mike Görn

„Mein Rat: Lass Dir an einem konkreten Schadenbeispiel erklären, was Deine Versicherung bezahlt - und welche Kosten bei Dir bleiben."

Mike Görn, Geschäftsführer von HandwerkSchafft.de.

So nutzt Du die PDF: Öffne sie in einem PDF-Reader mit Formularunterstützung. Die orangefarbenen Verweise sind anklickbar. Trage Deine Antworten in die hellen Felder ein und speichere die Datei unter einem neuen Namen.

Die Beispiele sind zur Orientierung gedacht. Ob und wie viel gezahlt wird, ergibt sich aus Deinem Vertrag und dem konkreten Schaden. Die Quellen stehen auf den Seiten 13 und 14.

01 | SCHÄDEN BEI ANDEREN

„Ich habe beim Kunden etwas beschädigt. Und jetzt?“

Beim Bohren erwischst Du eine Wasserleitung. Wenige Minuten später steht das Parkett unter Wasser. Deine Betriebshaftpflicht prüft, ob Du Schadenersatz leisten musst, wehrt unberechtigte Ansprüche ab und bezahlt berechtigte Ansprüche im versicherten Umfang. [1]

Die entscheidende Grenze: Deine Arbeit oder der Folgeschaden?

Was passiert ist	Was Du unterscheiden musst
Ein Bauteil ist falsch montiert.	Die eigene mangelhafte Arbeit nachzubessern ist grundsätzlich Deine Aufgabe.
Der Montagefehler beschädigt fremdes Eigentum.	Der zusätzliche Sachschaden kann versichert sein. Tätigkeit und Ausschlüsse müssen passen.
Für die Nachbesserung muss eine fremde Verkleidung geöffnet werden.	Mängelbeseitigungsnebenkosten brauchen je nach Vertrag eine besondere Vereinbarung.
Das Werkstück geht während der Bearbeitung kaputt.	Hier geht es um Tätigkeits- oder Bearbeitungsschäden. Achte auf eigene Grenzen und Selbstbehalte.

Drei Antworten brauchst Du aus Deinem Vertrag

Deine Tätigkeiten: Sind alle Gewerke, Nebenarbeiten und Leistungen Deiner Mitarbeiter richtig erfasst?

Die Beträge: Reichen Versicherungssumme, Jahreshöchstleistung und Sonderlimits für einen schweren Schaden?

Dein Alltag: Lass zwei typische Fälle schriftlich einordnen. Ein Produktname beantwortet diese Fragen nicht. [1]

Für Deinen nächsten Check: „Beim Kunden passiert dieser Fehler. Welche Kosten bezahlt mein Vertrag - und welche bleiben bei mir?“

Dein konkretes Schadenbeispiel

Falls sie bei Dir vorkommen: Schlüsselverlust, gemietete Sachen, Subunternehmer sowie Produkt- und Umweltrisiken mit aufnehmen.

02 | WERKSTATT UND WERKZEUGE

„Der Transporter ist leer. Wer ersetzt mein Werkzeug?“

Dein Fahrzeug ist versichert. Für den Inhalt ist damit noch nichts geklärt. Werkstatt, Lager, Baustelle und Transporter sind unterschiedliche Einsatzorte - mit unterschiedlichen Bedingungen. [2]

Dein Risiko	Das gehört auf den Tisch
Feuer, Leitungswasser oder Einbruch in der Werkstatt	Inhaltsversicherung: Einrichtung, Maschinen, Werkzeuge und Waren mit passenden Werten erfassen.
Überschwemmung oder Rückstau	Zusätzliche Naturgefahren vereinbaren. Auch Schutzmaßnahmen und Rückstauvorgaben gehören dazu.
Diebstahl aus dem Fahrzeug oder auf der Baustelle	Mobile Ausrüstung bzw. Werkverkehr: Diebstahlart, Abstellort, Nachtzeit und Höchstbeträge klären.
Maschine oder Elektronik fällt nach einem Bedienfehler aus	Technische Deckung ansehen. Solche Schäden sind nicht automatisch Teil des Inhaltsvertrags.

Was kostet es, alles heute neu zu kaufen?

Arbeite mit aktuellen Wiederbeschaffungswerten nach dem Bewertungsmaßstab Deines Vertrags. Kaufst Du eine neue Maschine oder wächst Dein Lagerbestand, muss die Summe mitwachsen. Eine zu niedrige Summe kann die Entschädigung mindern; ein Unterversicherungsverzicht gilt nur unter seinen vereinbarten Voraussetzungen. [2]

Deine schnelle Bestandsaufnahme: Fotos, Rechnungen und Seriennummern sichern. Dann je Einsatzort die höchsten Werte notieren - nicht nur den Durchschnitt.

Deine wichtigsten Werte und Einsatzorte

Frag ganz konkret: „Mein Transporter steht nachts vor der Baustelle. Ist das Werkzeug darin gegen Diebstahl geschützt, und bis zu welchem Betrag?“

03 | STILLSTAND UND DEINE ARBEITSKRAFT

„Die Kosten laufen weiter. Aber wer verdient das Geld?“

Nach einem Brand kann die Werkstatt ausfallen. Nach einer Krankheit vielleicht Du selbst. Beides kostet Geld, braucht aber unterschiedliche Lösungen. [3, 4]

Der Auslöser	Worauf Deine Absicherung reagieren muss
Ein versicherter Sachschaden stoppt den Betrieb.	Ertragsausfall / Betriebsunterbrechung: vereinbarte fortlaufende Kosten, entgehender Gewinn und ausreichende Haftzeit.
Du bist vorübergehend arbeitsunfähig.	Krankengeld oder Krankentagegeld für Dein Einkommen. Betriebliche Fixkosten separat einordnen.
Du kannst Deinen Beruf längerfristig nicht mehr ausüben.	Berufsunfähigkeit: tatsächliche Tätigkeit, Leistungsvoraussetzungen, Rentenhöhe und Laufzeit.

Haftzeit heißt: So lange kann der Versicherer einen versicherten Ertragsausfall ersetzen. Der Zeitraum sollte auch Wiederbeschaffung, Reparaturen und den Wiederanlauf berücksichtigen. [3]

Rechne mit Deinem Bedarf, nicht mit einer Pauschale

Deine Rechenhilfe: Beispiel	Betrag
8.000 Euro Fixkosten + 2.500 Euro privater Bedarf	10.500 Euro / Monat
Zwei Monate ohne Einnahmen	21.000 Euro

Davon ziehst Du nutzbare Rücklagen und sichere Einnahmen oder Leistungen ab. Das ist eine Rechenhilfe für Deinen Liquiditätsbedarf, keine Versicherungssumme und keine empfohlene Reserve.

Gesetzlich krankenversichert und hauptberuflich selbstständig? Krankengeld ist nicht automatisch dabei. Eine Wahlerklärung ermöglicht grundsätzlich Leistungen ab der siebten Woche; ein Wahltarif kann andere Regeln haben. Frag Deine Kasse nach Deinem tatsächlichen Anspruch. [4]

Dein monatlicher Bedarf, verfügbare Rücklagen und Leistungsbeginn

„Der Kunde behauptet Mängel. Muss ich jetzt klagen?“

Die Arbeit ist fertig, die Rechnung offen. Dein Kunde bestreitet die Leistung. Jetzt können Anwalts- und Gerichtskosten entstehen. Für Streitigkeiten aus Deinen eigenen Kundenaufträgen brauchst Du einen passenden Vertragsrechtsschutz für Deinen Betrieb. [5]

Was ist in Deinem Firmenrechtsschutz tatsächlich enthalten?

Der Streit	Der passende Prüfpunkt
Werklohn, Montageauftrag oder Reparatur	Firmenvertragsrechtsschutz: Deine eigenen Werk-, Dienstleistungs- und Kundenverträge ausdrücklich einschließen.
Mangelhafte Lieferung eines Zulieferers	Einkaufs- und Lieferantenverträge: Sind diese Streitigkeiten erfasst?
Kündigung eines Mitarbeiters oder Werkstattmiete	Arbeitsrechtsschutz bzw. Immobilienrechtsschutz als eigenen Bereich ansehen.

Ein allgemeiner Vertragstitel reicht nicht. Je nach Tarif gilt der Schutz erst vor Gericht. Beratung, außergerichtliche Vertretung, Mediation und Inkasso können anders geregelt sein. [5]

Vor dem Anwalt kurz den Versicherer einbinden

Beschreibe den Konflikt und bitte um eine Deckungszusage. Kläre, welche Kosten übernommen werden. Wichtig sind auch Wartezeit, Mindeststreitwert, Selbstbeteiligung und die versicherte Tätigkeit. Bereits entstandene Konflikte sind nicht einfach durch einen neuen Vertrag rückwirkend geschützt. [5]

Der Unterschied zur nächsten Rechnung: Rechtsschutz kann die Rechtsverfolgung bezahlen. Ist Dein Kunde zahlungsunfähig, ersetzt er damit nicht den Werklohn. Dafür geht es auf Seite 8 um Forderungsausfall.

Welcher Vertrag oder Streitfall soll ausdrücklich geklärt werden?

Deine Frage: „Sind meine eigenen Kundenaufträge versichert - schon außergerichtlich oder erst vor Gericht?“

„Der Auftrag ist da. Jetzt fehlt nur die Sicherheit.“

Ein Auftraggeber verlangt eine Bürgschaft oder behält Geld als Sicherheit ein. Über eine Kautionsversicherung kann der Versicherer passende Bürgschaften stellen. Das kann Liquidität freigeben und Deine Banklinie entlasten. Voraussetzung sind ein passender Rahmen und die Annahme durch den Auftraggeber. [6]

So hängen die Begriffe zusammen: Die Kautionsversicherung ist Dein Vertrag mit dem Versicherer. Die Bürgschaft ist die Sicherheit für Deinen Vertragspartner. Bürgschaftsversicherung wird ebenfalls als Bezeichnung für diese Lösung verwendet.

Bürgschaftsart	Was sie absichert
Vertragserfüllung	Vereinbarte Ansprüche Deines Auftraggebers aus der Erfüllung des Auftrags.
Mängelansprüche / Gewährleistung	Mängelansprüche; kann einen akzeptierten Sicherheitseinbehalt ablösen.
An- oder Vorauszahlung	Ansprüche auf Rückzahlung einer Vorauszahlung, etwa für Material.
Gewerbliche Mietkaution	Kann eine Barkaution für Geschäftsräume ersetzen, wenn dies vereinbart und akzeptiert wird.

Wichtig für Dein Geld: Zahlt der Versicherer aus Deiner Bürgschaft, musst Du ihm den Betrag nach den vereinbarten Regeln erstatten. Das heißt Regress. Deine Vertragspflichten bleiben bestehen. [6]

Nicht nur die Summe ansehen

Gesamtrahmen, Höchstbetrag je Bürgschaft und Bonitätsanforderungen müssen passen. Ebenso entscheidend sind der Urkundentext, zusätzliche Sicherheiten und die Kosten bis zur Freigabe. Sondertexte oder „auf erstes Anfordern“ vor der Zusage prüfen lassen. [6]

Deine benötigte Bürgschaft: Art, Betrag, Auftraggeber und Freigabe

Für Deinen Überblick: Eine Liste laufender Bürgschaften verhindert, dass vergessene Urkunden Deinen Rahmen weiter blockieren. Kläre Rückgabe oder Enthaftungserklärung. [6]

06 | FORDERUNGSAUSFALL / WARENKREDITVERSICHERUNG

„Ich habe geliefert. Mein Kunde kann nicht zahlen.“

Material und Löhne sind bezahlt, doch die Rechnung kommt nicht zurück. Forderungsausfallversicherung, auch Warenkreditversicherung genannt, kann versicherte Forderungen bei Insolvenz oder einer vereinbarten länger andauernden Nichtzahlung ersetzen. [7]

Das musst Du wissen	Warum es für Dich zählt
Welche Kunden und Leistungen sind erfasst?	Gewerbliche und private Auftraggeber unterscheiden. Werkleistungen, Abschläge und Einbehalte ausdrücklich klären.
Wie hoch ist das Kreditlimit je Kunde?	Das ist der freigegebene Betrag für diesen Kunden. Mehr Umsatz bedeutet nicht automatisch mehr Schutz.
Welche Fristen und Pflichten gelten?	Überfälligkeiten melden, Inkasso rechtzeitig beauftragen und Regeln für weitere Lieferungen beachten.
Wie viel wird wann bezahlt?	Entschädigungsquote, Selbstbeteiligung, Höchstleistung und Wartefrist bestimmen Deine verbleibende Lücke.

Eine strittige Rechnung ist ein eigener Fall

Behauptet Dein Kunde Mängel, ist zunächst die Berechtigung Deiner Forderung ein Thema. Lass erklären, wie der Vertrag mit bestrittenen Rechnungen umgeht. Eine Mahnung allein löst noch keine Entschädigung aus. [7]

Dein Beispiel: 20.000 Euro versicherte Forderung innerhalb des Kundenlimits. Bei angenommenen 90 % Entschädigung wären 18.000 Euro ersetzt und 2.000 Euro selbst zu tragen. Das ist eine Rechenannahme, keine Tarifzusage.

Schaue besonders auf Deine größten Außenstände und die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bonitätsprüfung und Limite gehören vor die Leistung, Melde- und Inkassofristen in Deinen Büroablauf. [7]

Deine größten Außenstände je Kunde und die noch offenen Fragen

Nicht jeder Betrieb braucht dieselben Bausteine.

Bevor Du Zusatzverträge vergleichst, sortiere Deine Pflichten und die Risiken aus Deinen tatsächlichen Aufträgen. Ein kleiner Reparaturbetrieb hat andere Fragen als ein Planungsbüro mit großen Bauprojekten.

Thema	Was Du für Dich klärst
Berufsgenossenschaft	Beschäftigte sind grundsätzlich gesetzlich unfallversichert. Dein eigener Schutz kann sich aus Gesetz, Satzung oder freiwilliger Versicherung ergeben. [8]
Rentenversicherung	Bei bestimmten selbstständigen Handwerkern besteht Versicherungspflicht. Gewerk, Eintrag, persönliche Voraussetzungen und Rechtsform zählen. [9]
Fahrzeuge	Für Fahrzeuge im Anwendungsbereich des Pflichtversicherungsgesetzes ist Kfz-Haftpflicht vorgeschrieben. Kasko und Werkzeugschutz sind weitere Fragen. [10]
Planung und Beratung	Reine Vermögensschäden, also finanzielle Schäden ohne vorherigen Personen- oder Sachschaden, brauchen eine passende Berufshaftpflicht bzw. Deckung. [1]
IT und Zahlungsverkehr	Cyberdeckung kann Hilfe, Datenwiederherstellung und Ausfallkosten umfassen. IT-Vorgaben, Leistungsgrenzen und Überweisungsbetrug gesondert klären. [11]

Ein günstiger Beitrag sagt wenig über die Lücke

Vergleiche Angebote erst bei denselben Tätigkeiten, Schadenarten, Summen, Sonderlimits und Selbstbehalten. Dann siehst Du, was der Preisunterschied bedeutet.

Auch Deine Pflichten gehören dazu: Sicherheitsvorgaben, Anzeigen bei Änderungen und Schadenmeldungen können für die Leistung entscheidend sein. Grobe Fahrlässigkeit oder Pflichtverletzungen führen nicht pauschal immer zum völligen Verlust des Schutzes; Gesetz, Klausel und Einzelfall zählen. [12]

Deine offenen Pflichten oder zusätzlichen Risiken

08 | DEIN AUSFÜLLBARER SELBSTCHECK

Was ist geklärt?
Was braucht noch eine Antwort?

„Geklärt“ heißt: Du kennst den Umfang oder trägst das Risiko bewusst selbst. Wähle „Offen“, wenn Dir die Antwort fehlt. „Nicht relevant“ passt nur, wenn der Fall bei Dir nicht vorkommt.

Alle Tätigkeiten und Gewerke sind erfasst.	Offen
Haftpflichtsumme und Sonderlimits passen.	Offen
Nachbesserung und Folgeschaden sind unterschieden.	Offen
Inventarwerte und Einsatzorte sind aktuell.	Offen
Werkzeuge unterwegs und Naturgefahren sind geklärt.	Offen
Ertragsausfall und Haftzeit passen zum Wiederanlauf.	Offen
Mein Einkommen bei Krankheit oder Berufsunfähigkeit ist geklärt.	Offen
Meine eigenen Kundenverträge sind im Rechtsschutz geprüft.	Offen
Bürgschaftsrahmen, Regress und Freigabe sind geklärt.	Offen
Forderungsschutz, Kundenlimits und Fristen sind bekannt.	Offen
BG, Rentenversicherung und Zusatzrisiken sind eingeordnet.	Offen
Vertragspflichten und Selbstbehalte sind bekannt.	Offen

Deine wichtigste offene Frage

Deine Reihenfolge: Beginne mit einer Lücke, die Deinen Betrieb oder Deinen Lebensunterhalt gefährden könnte. Die nächsten Schritte hältst Du auf Seite 11 fest.

09 | DEIN ARBEITSBOGEN

Drei nächste Schritte.
Mehr muss es erst einmal nicht sein.

Dein Betrieb / Gewerk

Dein Ansprechpartner / Datum

Mach aus „Versicherung prüfen“ einen klaren Auftrag. Zum Beispiel: „Bis Freitag schriftlich klären, ob Werkzeugdiebstahl aus dem Transporter nachts versichert ist.“

Schritt 1: Was klärst Du? Wer kümmert sich darum? Bis wann?

Schritt 2: Was klärst Du? Wer kümmert sich darum? Bis wann?

Schritt 3: Was klärst Du? Wer kümmert sich darum? Bis wann?

Deine Entscheidung / fehlende Unterlagen

Wenn ein Schaden passiert

1. Bring Menschen in Sicherheit und begrenze akute Gefahren.
2. Mindere den Schaden, soweit es möglich und sicher ist.
3. Sichere Fotos, Ablauf, Belege und Kontaktdaten.
4. Informiere Versicherer oder Makler zeitnah und stimme weitere Schritte ab.
5. Lass Haftpflichtansprüche prüfen, bevor Du eine Zahlung zusagst. [1, 12]

10 | DEIN KONTAKT

Lass uns Deine offenen Fragen durchgehen.

Wir sind Versicherungsmakler für Handwerksbetriebe. Beim Vertragscheck gehen wir mit Dir Deine Tätigkeiten, Verträge und offenen Punkte durch. Nimm Deinen ausgefüllten Arbeitsbogen dazu - dann können wir direkt bei Deinen Fragen anfangen. [13]

Diese Unterlagen machen das Gespräch leichter

Bring mit	Dazu brauchen wir Deine Angaben
Policen und Nachträge	Welche Verträge hast Du, seit wann und mit welchen Bausteinen?
Kurze Betriebsbeschreibung	Gewerke, Nebenarbeiten, Mitarbeiter, Umsatz und typische Aufträge.
Werte und Einsatzorte	Werkzeuge, Maschinen, Waren, Werkstatt, Lager, Fahrzeuge und Baustellen.
Verträge, Bürgschaften und offene Rechnungen	Kundenverträge, Bürgschaftsanforderungen und Deine größten offenen Rechnungen.

So erreichst Du uns

HandwerkSchafft.de Versicherungsmakler GmbH
Nordstr. 44 | 41515 Grevenbroich
Telefon: 02181 2738870
E-Mail: post@HandwerkSchafft.de
handwerkschafft.de

Scanne den Code für unsere Website. Telefon und E-Mail oben kannst Du direkt anklicken.

Wie dieser Ratgeber einzuordnen ist

Herausgeber ist HandwerkSchafft.de Versicherungsmakler GmbH. Mike Görn ist Geschäftsführer. Die Fachquellen findest Du auf den folgenden Seiten; die Rechenbeispiele sind Annahmen und keine Auswertung von Kundenfällen. [13]

Eine Prüfung Deiner konkreten Verträge kann der Ratgeber nicht ersetzen. Quellenprüfung und redaktionelle Überarbeitung: 14.10.2026.

11 | QUELLEN ZU DEINEM BETRIEB UND EINKOMMEN

Hier kannst Du die Grundlagen nachlesen.

Stand der Quellenprüfung: 14.10.2026. Die Nummern führen zu den Aussagen im Ratgeber. Musterbedingungen sind unverbindlich; Anbieterinformationen beschreiben konkrete Produkte. Maßgeblich ist Dein vereinbarter Vertrag.

[1] Betriebshaftpflicht und Mängel

GDV: Musterbedingungen, insbesondere Baunebengewerbe (Stand Mai 2020).

Quelle öffnen

Ergänzend: VHV BAUPROTECT, Beispiele zu Mängeln und Folgeschäden

[2] Inventar, Einsatzorte und Werte

Allianz: Firmen-Inhaltsversicherung, Gefahrenbausteine und Unterversicherung.

Quelle öffnen

Ergänzend: Transport und Werkverkehr

[3] Kosten während der Betriebsunterbrechung

Allianz: Ertragsausfallversicherung, versicherte Ursachen und Haftzeit.

Quelle öffnen

[4] Krankengeld und längerer Berufsausfall

Bundesgesundheitsministerium: Wahltarife und Krankengeld für Selbstständige (Stand 03.09.2026).

Quelle öffnen

Ergänzend: GDV, Berufsunfähigkeitsversicherung

[8] Gesetzliche Unfallversicherung

DGUV: Versicherungsschutz, Beschäftigte und Unternehmer.

Quelle öffnen

[9] Rentenversicherung im Handwerk

Deutsche Rentenversicherung: Selbstständige, Handwerksrolle und Versicherungspflicht.

Quelle öffnen

12 | WEITERE QUELLEN UND RECHTSGRUNDLAGEN

Verträge, Sicherheiten und offene Forderungen

[5] Firmenvertragsrechtsschutz

ARAG: Kunden- und Lieferantenverträge sowie gerichtliche und außergerichtliche Leistungen.

Quelle öffnen

ARB 2026: insbesondere § 4 (Wartezeit) und Klausel 6 (Firmenvertragsrechtsschutz)

[6] Kautionsversicherung und Bürgschaft

R+V: Kautionsversicherung und Bürgschaftslösungen.

Quelle öffnen

R+V: FAQ, insbesondere Regress und Enthaftung (Stand 07/2018)

[7] Forderungsausfall

Allianz Trade: Forderungsausfall- und Warenkreditversicherung.

Quelle öffnen

Leistungsumfang | Bedingungen für kleine und mittlere Unternehmen

[10] Kfz-Haftpflicht als Pflichtversicherung

Pflichtversicherungsgesetz, § 1, in Verbindung mit dem jeweiligen Anwendungsbereich.

Quelle öffnen

[11] Cyberrisiken

GDV: Assistance, Eigenschäden und Schäden bei Dritten.

Quelle öffnen

[12] Vertragspflichten und Schadenminderung

VVG § 28: Obliegenheiten | § 81: Herbeiführung des Versicherungsfalls | § 82: Schadenminderung

[13] Herausgeber und Kontakt

Impressum | Über HandwerkSchafft.de und Mike Görn

Den persönlichen Rat von Mike Görn findest Du auf Seite 2.