

Elektrobetrieb gründen & führen

Selbstständig als Elektriker — von der Meisterprüfung zum Unternehmen

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Die goldene Ära für Elektro-Gründer	4
Die Entscheidung: Angestellt vs. Selbständig	9

Vorwort

Lieber Elektrikermeister, liebe Elektrikermeisterin, als ich vor Jahren zum ersten Mal die Idee hatte, einen eigenen Elektrobetrieb zu gründen, stand ich vor einem Berg aus Fragen. Nicht die einfachen Fragen – nicht „Was ist ein Businessplan?“ oder „Wie melde ich ein Gewerbe an?“. Sondern die Fragen, die in keinem allgemeinen Gründerbuch stehen: Wie komme ich in das Installateurverzeichnis meines Netzbetreibers? Was kostet eine VDE-konforme Erstausrüstung an Messgeräten? Wie kalkuliere ich einen Stundensatz, wenn mein Geselle zwei Stunden am Tag im Transporter sitzt? Und warum verlangt der Energieversorger plötzlich eine Bürgschaft von 5.000 Euro, bevor ich den ersten Zählerkasten anschließen darf?

Dieses Buch beantwortet genau diese Fragen. Es ist kein theoretisches Fachbuch über Elektrotechnik und kein allgemeiner Gründerratgeber. Es ist ein Praxisleitfaden für Elektrikermeister, die einen eigenen Betrieb gründen oder ihren bestehenden Betrieb professionalisieren wollen. Von der Eintragung in die Handwerksrolle bis zur Photovoltaik-Kalkulation, von der DGUV V3-Prüfung bis zum Smart-Home-Marketing.

Wer ist Stefan?

Durch das gesamte Buch begleitet uns Stefan Krüger, 33 Jahre alt, Elektrikermeister aus Nordhessen. Stefan hat seinen Meisterbrief seit zwei Jahren, arbeitet als angestellter Meister in einem mittelständischen Elektrobetrieb mit acht Mitarbeitern und verdient 4.000 Euro brutto im Monat. Er sieht jeden Tag, was sein Chef in Rechnung stellt, und er sieht die Aufträge, die der Betrieb ablehnen muss, weil die Kapazität fehlt. Photovoltaik-Anfragen, Wallbox-Installationen, Smart-Home-Projekte – alles wächst, und es gibt nicht genug Betriebe, die liefern können. Stefan will gründen. Wir begleiten ihn vom Küchentisch bis zum Betrieb mit sechs Mitarbeitern.

Stefan ist eine fiktive Figur, aber seine Herausforderungen sind real – zusammengesetzt aus den Erfahrungen dutzender Elektrobetrieb-Gründer.

Wie nutzen Sie dieses Buch?

Sie müssen es nicht von vorne bis hinten lesen. Stehen Sie gerade vor der Gründung? Beginnen Sie mit Kapitel 1 bis 4. Läuft der Betrieb, aber die Kalkulation stimmt nicht? Kapitel 7. Suchen Sie Mitarbeiter? Kapitel 9. Wollen Sie in Photovoltaik oder Wallbox einsteigen? Kapitel 11. Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine Checkliste, die Sie direkt abarbeiten können.

Noch ein Hinweis: Dieses Buch konzentriert sich auf das Elektrohandwerk. Wenn Sie allgemeine Handwerker-Themen wie Zeiterfassung, E-Rechnung oder DSGVO vertiefen möchten, finden Sie auf werkstatt-ratgeber.de weiterführende Ratgeber, die gewerkübergreifend gelten. Packen wir's an – Ihr Betrieb wartet nicht.

Kapitel 1: Warum ein eigener Elektrobetrieb?

Die goldene Ära für Elektro-Gründer

Es gibt Zeitpunkte, die sind für eine Gründung besser als andere. Für das Elektrohandwerk ist 2026 einer dieser Zeitpunkte. Das liegt nicht an Optimismus oder einem vagen Bauchgefühl, sondern an messbaren Marktdaten und gesetzlichen Rahmenbedingungen, die in Kombination eine einmalige Chance bilden.

Der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) meldete für 2025 einen Branchenumsatz von über 75 Milliarden Euro. Das Elektrohandwerk ist damit der umsatzstärkste Handwerkszweig in Deutschland – noch vor dem Bau- und dem SHK-Gewerk. Und die Prognosen zeigen steil nach oben.

Stefan Krüger sitzt an seinem Küchentisch und rechnet. Er ist 33, hat seinen Elektrikermeisterbrief seit zwei Jahren und arbeitet als angestellter Meister bei einem Elektrobetrieb mit acht Mitarbeitern. Sein Brutto Gehalt: 4.000 Euro monatlich. Nicht schlecht – aber er sieht jeden Tag, was sein Chef in Rechnung stellt, und was davon bei ihm ankommt. Die Frage ist nicht ob, sondern wann er gründet.

Die Energiewende als Jobmotor

Die Energiewende ist das größte Infrastrukturprojekt der deutschen Nachkriegsgeschichte – und das Elektrohandwerk steht im Zentrum. Keine Photovoltaikanlage wird installiert ohne Elektriker. Keine Wallbox angeschlossen ohne Elektriker. Keine Wärmepumpe in Betrieb genommen ohne Elektriker. Kein Smart Home konfiguriert ohne Elektriker. Kein Batteriespeicher integriert ohne Elektriker.

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) in seiner aktuellen Fassung setzt ambitionierte Ausbauziele: 215 Gigawatt Photovoltaik-Leistung bis 2030. Stand 2025 sind rund 100 Gigawatt installiert – es muss sich also mehr als verdoppeln in fünf Jahren. Jedes installierte Kilowatt-Peak bedeutet Arbeit für Elektrobetriebe: Modulverkabelung, Wechselrichter-Anschluss, Zählerschrankumbau, Anmeldung beim Netzbetreiber, Inbetriebnahme.

Eine typische Photovoltaikanlage auf einem Einfamilienhaus (10 kWp) bringt dem Elektrobetrieb einen Auftragswert von 12.000 bis 22.000 Euro – je nach Speicher und Komplexität. Bei einer Anlage pro Woche sind das 600.000 bis über eine Million Euro Jahresumsatz – allein aus PV. Dazu kommen Wallboxen (1.200–3.500 Euro pro Stück inklusive Installation), Speichernachrüstungen, Zählerschrankumbauten und Wartung.

Praxis-Tipp: Die Qualifizierung zum zertifizierten PV-Installateur (zum Beispiel über den ZVEH oder Herstellerschulungen von Fronius, SMA, Huawei, Enphase) dauert drei bis fünf Tage und kostet 800 bis 1.500 Euro. Diese Investition amortisiert sich nach dem ersten PV-Auftrag. Viele Hersteller bieten die Schulung kostenlos an, wenn Sie sich als Fachpartner registrieren.

Wallbox-Boom und Elektromobilität

Deutschland will bis 2030 mindestens 15 Millionen vollelektrische Pkw auf den Straßen haben. Stand 2025 sind rund 3,5 Millionen E-Autos zugelassen – die Wachstumskurve ist steil. Und jedes E-Auto braucht eine Lademöglichkeit.

Die KfW-Förderung für private Wallboxen wurde 2024 neu aufgelegt. Gefördert werden Wallboxen in Kombination mit einer PV-Anlage und einem Batteriespeicher – mit bis zu 10.200 Euro Zuschuss (Wallbox: bis 600 Euro, PV-Anlage: bis 6.000 Euro, Speicher: bis 3.600 Euro). Das senkt die Hemmschwelle für Hausbesitzer massiv.

Für Elektrobetriebe bedeutet der Wallbox-Markt:

- **Schnelle Aufträge:** Eine Wallbox-Installation dauert typischerweise drei bis sechs Stunden – ein halber Arbeitstag für eine Person. Das sind überschaubare Projekte mit schneller Abrechnung.
- **Hohe Margen:** Material (Wallbox, Kabel, Sicherung, FI Typ B) kostet im Einkauf 600 bis 1.200 Euro. Verkaufspreis inklusive Installation: 1.800 bis 3.500 Euro. Die Marge liegt bei 40 bis 60 Prozent.
- **Folgaufträge:** Wer eine Wallbox installiert, hat oft auch Interesse an PV, Speicher, intelligentem Energiemanagement. Ein Wallbox-Kunde ist der Einstieg in eine langfristige Kundenbeziehung.
- **Gewerbekunden:** Unternehmen mit Fuhrpark brauchen Ladeinfrastruktur. Ein Lastmanagement-System für zehn Ladepunkte auf einem Firmenparkplatz ist ein Projekt im fünfstelligen Bereich.

Stefan hat im letzten Monat sieben Wallbox-Anfragen an seinen Chef weitergeleitet, die der Betrieb ablehnen musste – keine Kapazität. Sieben verlorene Aufträge à 2.000 Euro. Das sind 14.000 Euro Umsatz, die einfach verschwunden sind. In einem Monat.

Fachkräftemangel als Chance

Normalerweise ist Fachkräftemangel ein Problem. Für Gründer ist er eine Chance – denn er bedeutet: Die Nachfrage übersteigt das Angebot. Drastisch.

Der ZVEH beziffert den aktuellen Fachkräftemangel im Elektrohandwerk auf rund 60.000 fehlende Fachkräfte bundesweit. Die Auftragsbücher der bestehenden Betriebe sind voll, die Wartezeiten für Kunden betragen je nach Region zwei bis sechs Monate. Für größere Projekte wie Photovoltaik-Anlagen mit Speicher kann die Wartezeit über ein Jahr betragen.

Das heißt für Sie als Gründer: Sie müssen sich Ihre Kunden nicht mühsam suchen. Die Kunden suchen Sie. Das ändert die gesamte Dynamik Ihres Geschäfts. Sie können sich Aufträge aussuchen, anstatt jeden Auftrag annehmen zu müssen. Sie können kostendeckende Preise verlangen, weil der Wettbewerb nicht über den Preis, sondern über die Verfügbarkeit läuft. Und Sie können in Qualität investieren, weil Qualität sich herumspricht und die besten Aufträge anzieht.

Achtung: Fachkräftemangel bedeutet auch, dass es schwer wird, gute Mitarbeiter zu finden. Planen Sie Ihre Wachstumsstrategie deshalb realistisch. Beginnen Sie als Ein-Mann-Betrieb oder mit einem Gesellen, und wachsen Sie organisch. Kapitel 9 behandelt das Thema Mitarbeitergewinnung ausführlich.

Smart Home: Der wachsende Markt für intelligente Gebäudetechnik

Der Smart-Home-Markt in Deutschland wächst jährlich um rund 15 Prozent. Bis 2028 soll der Markt ein Volumen von über 10 Milliarden Euro erreichen. Dabei geht es längst nicht mehr nur um Philips Hue und Alexa-Sprachsteuerung. Professionelle Gebäudeautomation – KNX, Loxone, HomeMatic IP – ist ein Markt, den nur qualifizierte Elektrobetriebe bedienen können. Ein Smart-Home-Projekt im Neubau (KNX-Verkabelung, Aktoren, Sensoren, Visualisierung) bringt Auftragsvolumina von 8.000 bis 40.000 Euro – je nach Umfang. Im Bestandsbau ist funkbasierte Nachrüstung (zum Beispiel mit HomeMatic IP oder Shelly) ein wachsendes Segment: 2.000 bis 8.000 Euro pro Projekt.

Der entscheidende Vorteil für Elektrobetriebe: Smart Home erfordert Elektro-Fachkompetenz. Ein Schreiner kann keine KNX-Programmierung machen. Ein IT-Berater kann keinen Aktor verdrahten. Dieses Marktsegment gehört dem Elektrohandwerk – wenn Sie sich positionieren.

Notdienst: Die Lizenz zum Gelddrucken?

Elektrobetriebe haben einen entscheidenden Vorteil gegenüber vielen anderen Gewerken: Notfälle. Ein Kurzschluss wartet nicht bis Montag. Ein Stromausfall im Gewerbe kostet den Kunden pro Stunde tausende Euro. Eine defekte Sicherung an einem Freitagabend ist kein optionaler Auftrag.

Notdienstaufträge sind hochprofitabel. Typische Zuschläge im Elektrobereich:

Zeitraum	Zuschlag auf Stundensatz
Montag–Freitag, 18–22 Uhr	25–50 %
Samstag, 7–18 Uhr	50 %
Samstag ab 18 Uhr, Sonntag, Feiertag	75–100 %
Nachts, 22–6 Uhr	100 %

Ein Notdiensteinsatz am Sonntagabend – Kurzschluss im Sicherungskasten, Fehlersuche und Reparatur, zwei Stunden Arbeitszeit: Bei einem Stundensatz von 72 Euro netto plus 100 Prozent Zuschlag plus Anfahrtspauschale von 49 Euro plus Material kommen schnell 400 bis 550 Euro zusammen – für einen einzigen Einsatz.

Stefan rechnet: Wenn er pro Monat acht bis zehn Notdiensteinsätze hat, sind das 3.500 bis 5.500 Euro zusätzlicher Umsatz. Bei einer Marge von 65 Prozent nach Material bleiben 2.300 bis 3.600 Euro Deckungsbeitrag. Das ist mehr als die Hälfte seines aktuellen Angestelltegehalts – nur aus Notdiensten.

Praxis-Tipp: Notdienst funktioniert nur mit klarer Organisation. Legen Sie feste Notdienst-Wochen fest (wenn Sie Mitarbeiter haben: im Rotationsprinzip), kommunizieren Sie Ihre Notdienstnummer prominent auf Ihrer Website und Ihrem Google-Profil, und kalkulieren Sie die Zuschläge so, dass sie für Sie rentabel sind – und gleichzeitig fair. Ein Kunde, der abends im Dunkeln sitzt, bezahlt gerne einen fairen Zuschlag. Aber er erinnert sich auch, wenn er über den Tisch gezogen wurde.

Die Zahlen: Was verdient ein Elektro-Unternehmer?

Reden wir über Geld. Nicht über Branchendurchschnitte und Statistik-Nebel, sondern über realistische Szenarien.

Szenario 1: Ein-Mann-Betrieb, erstes Jahr

Stefan arbeitet alleine, hat keine Mitarbeiter, fährt einen gebrauchten Transporter und arbeitet von zu Hause aus.

- Produktive Stunden pro Jahr: ca. 1.400 (von 1.800 Arbeitsstunden, abzüglich Fahrt, Verwaltung, Akquise)
- Stundenverrechnungssatz netto: 68 Euro
- Bruttoumsatz Arbeit: ca. 95.200 Euro
- Materialumsatz (durchlaufend, ca. 25 % Aufschlag auf EK): ca. 40.000 Euro
- Gesamtumsatz: ca. 135.200 Euro
- Kosten (Transporter, Versicherung, Werkzeug, Büro, Steuerberater, Kammer): ca. 32.000 Euro
- Materialkosten: ca. 32.000 Euro
- Gewinn vor Steuern: ca. 71.200 Euro
- Steuern und Sozialabgaben (ca. 40 %): ca. 28.500 Euro
- Netto-Einkommen: ca. 42.700 Euro (ca. 3.560 Euro/Monat)

Das ist weniger als sein Angestelltegehalt – aber Stefan hat die Perspektive, dass dieses Einkommen mit jedem Mitarbeiter wächst. Und er baut etwas Eigenes auf.

Szenario 2: Betrieb mit drei Mitarbeitern, Jahr drei

- Produktive Stunden pro Jahr (4 Personen × 1.300): ca. 5.200
- Stundenverrechnungssatz netto: 74 Euro
- Bruttoumsatz Arbeit: ca. 384.800 Euro
- Materialumsatz: ca. 160.000 Euro
- Gesamtumsatz: ca. 544.800 Euro
- Personalkosten (3 MA × ca. 46.000 Euro): ca. 138.000 Euro
- Betriebskosten (Fahrzeuge, Versicherung, Miete, etc.): ca. 88.000 Euro
- Materialkosten: ca. 128.000 Euro
- Gewinn vor Steuern: ca. 190.800 Euro
- Unternehmerlohn und Steuern: ca. 95.000 Euro
- Verbleibender Gewinn zur Reinvestition: ca. 95.800 Euro

Mit drei Mitarbeitern kann Stefan sich ein Jahresgehalt von rund 80.000 bis 95.000 Euro entnehmen und gleichzeitig in seinen Betrieb reinvestieren. Das ist deutlich mehr als sein früheres Angestelltegehalt – und er baut gleichzeitig Vermögen auf.

Szenario 3: Sechs Mitarbeiter, Jahr fünf

- Gesamtumsatz: ca. 1,1 Millionen Euro
- Unternehmerlohn: ca. 110.000–140.000 Euro
- Stefan arbeitet zunehmend am Betrieb statt im Betrieb

Diese Zahlen sind keine Fantasie. Sie entsprechen den Durchschnittswerten, die der ZVEH und die Handwerkskammern für erfolgreiche Elektrobetriebe ausweisen. Natürlich gibt es nach oben und unten Abweichungen – aber die grundsätzliche Richtung stimmt.

Spezialisierung oder Generalist? Die strategische Grundfrage

Bevor Sie gründen, müssen Sie eine strategische Grundfrage beantworten: Bieten Sie das volle Elektro-Spektrum an – oder spezialisieren Sie sich?

Der Generalist bietet alles an: Elektroinstallation im Neubau und Bestand, Schaltschrank, PV, Wallbox, Smart Home, Netzwerk, SAT, Gegensprechanlagen. Vorteil: breites Auftragsfeld, keine Abhängigkeit von einem Segment. Nachteil: Sie müssen in allen Bereichen kompetent sein, brauchen mehr Werkzeug und können sich nicht als Premium-Spezialist positionieren.

Der Spezialist konzentriert sich auf ein oder zwei Kernbereiche:

- **PV-Spezialist:** Fokus auf Photovoltaik, Speicher, Wallbox, Energiemanagement. Hochpreisige Aufträge (12.000–40.000 Euro), starke Nachfrage durch EEG und Förderung, aber abhängig von Förderpolitik und Marktzyklen.
- **Smart-Home-Spezialist (KNX/Loxone):** Fokus auf intelligente Gebäudetechnik. Hoher Beratungsanteil, technikaffine Kunden, Premium-Preise. Auftragsvolumen: 8.000–40.000 Euro im Neubau.
- **Industrieelektriker:** Fokus auf Schaltanlagenbau, SPS-Programmierung, Maschineninstallation. Hohe Stundensätze (80–120 Euro), aber Investition in Spezialwerkzeug und Qualifikation nötig.
- **Gebäudetechnik-Spezialist:** Fokus auf Bestandsinstallation, Sanierung, Zählerschrankumbau. Solides Brot-und-Butter-Geschäft, planbare Aufträge, niedrigere Einstiegshürde.
- **Sicherheitstechnik-Spezialist:** Fokus auf Alarmanlagen, Videoüberwachung, Brandmeldeanlagen, Zutrittskontrolle. Wiederkehrende Wartungseinnahmen, aber Zertifizierungen (VdS) nötig.
- **Notdienst-Spezialist:** Fokus auf schnelle Reparaturen, Fehlersuche, Sofort-Hilfe. Hohe Stundensätze, kurze Auftragszyklen, 24/7-Verfügbarkeit nötig.

Stefan hat sich für den breiten Ansatz entschieden – klassische Elektroinstallation mit einem Schwerpunkt auf PV und Wallbox. Smart Home bietet er als Zusatzleistung an, wenn der Kunde danach fragt – aber er vermarktet es (noch) nicht aktiv. „Lieber in zwei Bereichen richtig gut als in fünf Bereichen mittelmäßig.“

Für die ersten zwei bis drei Jahre empfehle ich den breiten Ansatz mit ein bis zwei Schwerpunkten. Das gibt Ihnen ein breites Auftragsfeld (wichtig in der Anfangsphase) und die Möglichkeit, herauszufinden, wo Ihre Stärken und Ihre profitabelsten Auftragsstypen liegen. Spezialisieren können Sie sich später immer noch – und dann umso gezielter.

Die Schattenseiten – ehrlich gesagt

Ein eigener Elektrobetrieb ist kein Spaziergang. Das gehört zur ehrlichen Darstellung dazu:

Haftungsrisiken. Ein falsch angeschlossener Drehstromanschluss kann Brände verursachen. Eine fehlerhafte Erdung kann tödlich enden. Ein nicht normgerecht installierter Zählerschrank führt zur Verweigerung der Abnahme durch den Netzbetreiber – und Sie müssen nacharbeiten, ohne dafür bezahlt zu werden. Sie haften persönlich – und Ihre Betriebshaftpflicht greift nur, wenn Sie nach den anerkannten Regeln der Technik (VDE-Normen) gearbeitet haben.

Normenflut. Die VDE-Normenreihe umfasst tausende Einzelnormen. Die wichtigsten (VDE 0100, VDE 0105, VDE 0701-0702) müssen Sie im Schlaf beherrschen. Dazu kommen die Technischen Anschlussbedingungen (TAB) Ihres Netzbetreibers, die Niederspannungsanschlussverordnung (NAV), die DGUV Vorschrift 3, das Gebäudeenergiegesetz (GEG) und vieles mehr. Normen ändern sich – und Sie müssen auf dem aktuellen Stand bleiben.

Bürokratie. Prüfprotokolle, Messungen, Dokumentation, Anmeldungen beim Netzbetreiber, Marktstammdatenregister, DATEV, GoBD, Datenschutz, Gefährdungsbeurteilungen, Unterweisungsnachweise. Der Papierkram ist real und frisst Zeit.

Körperliche Belastung. Kabelkanäle stemmen, über Kopf arbeiten, in engen Schächten kauern, schwere Kabeltrommeln schleppen. Als Angestellter können Sie sich krankschreiben lassen. Als Chef fällt der Umsatz aus, wenn Sie ausfallen.

Finanzielle Durststrecke. Die ersten Monate sind hart. Kunden zahlen spät (30, 60, manchmal 90 Tage), Material müssen Sie vorstrecken, und die Fixkosten laufen vom ersten Tag an.

Einsamkeit. Als Ein-Mann-Betrieb sind Sie allein. Kein Meister, den Sie fragen können. Kein Kollege, der beim Schaltschrankverdrahten hilft. Kein Team, das Ihnen den Rücken freihält, wenn ein Projekt komplexer wird als erwartet.

Praxis-Tipp: Reden Sie mit mindestens fünf selbständigen Elektrikermeistern, bevor Sie gründen. Nicht mit denen, die auf Instagram ihre Photovoltaik-Projekte posten, sondern mit denen, die seit zehn oder fünfzehn Jahren einen soliden Betrieb führen. Fragen Sie nach den schlechten Tagen. Wenn Sie danach immer noch gründen wollen, sind Sie bereit.

Die Entscheidung: Angestellt vs. Selbständig

Nicht jeder Elektrikermeister muss gründen. Es gibt hervorragende Karrierewege als angestellter Meister, als Projektleiter, als Bauleiter oder als technischer Leiter in einem größeren Elektrobetrieb. Die Frage ist: Was wollen Sie?

Kriterium	Angestellt	Selbständig
Einkommen im 1. Jahr	3.600–4.800 € netto	2.500–3.600 € netto
Einkommen nach 5 Jahren	4.000–5.500 € netto	5.500–12.000 € netto
Arbeitsstunden/Woche	40 (+ Überstunden)	50–60
Urlaub	28–30 Tage, abgesichert	15–20 Tage, Umsatzausfall
Haftung	Arbeitgeber haftet	Sie haften persönlich
Sicherheit	Kündigungsschutz	Marktrisiko
Freiheit	Weisungsgebunden	Eigene Entscheidungen
Vermögensaufbau	Gehalt = Gehalt	Betrieb = Vermögenswert
Weiterentwicklung	Abhängig vom Arbeitgeber	Selbstbestimmt

Stefan hat seine Entscheidung getroffen. Er will gründen. Nicht weil er seinen Chef nicht mag (der ist ein fairer Arbeitgeber), sondern weil er sieht, dass er in den nächsten zwanzig Jahren entweder für jemand anderen Vermögen aufbaut – oder für sich selbst. Die Energiewende wartet nicht, und die Aufträge sind da.

Dies ist eine Leseprobe. Das vollständige Buch ist als PDF und Taschenbuch erhältlich auf werkstatt-ratgeber.de/buecher