

# Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 25. September 2020

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER [WWW.HWK.DE](http://WWW.HWK.DE)

Nr. 18



## KURSANGEBOTE

**Lehrgänge in Mainz:**  
Ausbildereignung nach AEVO  
Vollzeitkurs:  
26. - 31.10.2020

**Sachkunde für Tätigkeiten an KFZ-Klimaanlagen**  
28.11.2020

**Sachkundenachweis Umgang mit pyrotechnischen Airbags und Gurtschraffern**  
07.11.2020

**Lehrgänge in Worms:**  
Ausbildereignung nach AEVO  
Vollzeitkurs:  
30.11. - 05.12.2020

Der Fachbereich Weiterbildung der Handwerkskammer informiert im Internet unter [hwk.de/kurse](http://hwk.de/kurse) über das aktuelle Weiterbildungsangebot.

### Kontakt:

#### Ausbildungsberatung:

**Lena Bouman**, Tel.: 06131/ 99 92 360,  
E-Mail: l.bouman@hwk.de  
**Bernhard Jansen**, Tel. 06131/ 99 92 361,  
E-Mail: b.jansen@hwk.de  
**Ralf Weber**, Tel. 06131/ 99 92 362,  
E-Mail: r.weber@hwk.de

#### Außenwirtschaftsberatung:

**Jörg Diehl**, Tel.: 06131/ 99 92 293,  
E-Mail: j.diehl@hwk.de

#### Weiterbildung:

**Heico Purwin**, Tel.: 06131/ 99 92 514,  
E-Mail: h.purwin@hwk.de

#### Digitalisierungsberatung:

**Marc Siebert**, Tel.: 06131/ 99 92 275,  
E-Mail: m.siebert@hwk.de  
**Julia Mehr**, Tel.: 06131/ 99 92 276,  
E-Mail: j.mehr@hwk.de

#### IT- und Technologieberater:

**Jürgen Schüler**, Tel.: 06131/ 99 92 277,  
E-Mail: j.schueler@hwk.de

#### Rechtsberatung:

**Dirk Cinquanta**, Tel.: 06131/ 9992 333,  
E-Mail: d.cinquanta@hwk.de  
**Koba Guzarauli**, Tel.: 06131/ 9992 303,  
E-Mail: k.guzarauli@hwk.de  
**Tarik Karabulut**, Tel.: 06131/ 99 92 302,  
E-Mail: t.karabulut@hwk.de  
**Kirsten Oeschmann**, Tel.: 06131/ 99 92 380,  
E-Mail: k.oschmann@hwk.de

#### Unternehmensberatung:

**Oliver Jung**, Tel.: 06131/ 99 92 272,  
E-Mail: o.jung@hwk.de  
**Rafaél Rivera**, Tel.: 06131/ 99 92 274,  
E-Mail: r.rivera@hwk.de  
**Tobias Nagy**, Tel.: 06131/ 99 92 273,  
E-Mail: t.nagy@hwk.de

#### Internet

[hwk.de](http://hwk.de)

## REDAKTION

**Handwerkskammer Rheinhausen**  
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz  
Tel.: 06131/ 99 92 100  
E-Mail: presse@hwk.de

**Verantwortlich: Anja Obermann**

**Redaktion: Andreas Schröder**  
Tel.: 0179/ 90 450 25  
E-Mail: schroeder@handwerksblatt.de



Links: Volker Wissing (l.) und Hans-Jörg Friese (M.) bei Glasermeister Peter Hammes. Rechts: Daniela Schmitt besucht die Tischlerei „Zeitwerk“

## Kammer und Land werben für duale Ausbildung

**NACHWUCHS:** Woche der Berufsbildung soll Chancen der „Karriere mir Lehre“ aufzeigen

Zusammen mit Wirtschaftsminister Dr. Volker Wissing und Wirtschaftsstaatssekretärin Daniela Schmitt besuchten Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhausen, und Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann im Rahmen der „Woche der Berufsbildung“ Anfang September zwei Handwerksunternehmen in Rheinhausen. Mit der „Woche der Berufsbildung“ wollen die Landesregierung und die vier rheinland-pfälzischen Handwerkskammern auf die Chancen der dualen Ausbildung aufmerksam machen. Sie ist einer von zahlreichen Bausteinen, mit denen man dem Fachkräftemangel im Handwerk begegnen möchte. „Es waren eindrucksvolle Beispiele aus dem Alltag der dualen Ausbildung“, berichtete Anja Obermann einige Tage später.

Die Glaserei Hammes in Gau-Odernheim ist mit ihrer über 250-jährigen Fir-

mengeschichte einer der ältesten Handwerksbetriebe in Rheinhausen und in der Bundesrepublik und genießt einen guten Ruf als Ausbildungsbetrieb. Doch Hugo Hammes und sein Sohn Peter haben ein Problem: Immer weniger junge Menschen bewerben sich um eine Ausbildung bei Hammes und die schulischen, fachlichen und sozialen Kompetenzen der Kandidaten ließen zu wünschen übrig, wie sie Wirtschaftsminister Wissing berichteten. Hugo Hammes würde den Betrieb gerne in den kommenden Jahren an seinen Sohn übergeben, aber wenn Peter Hammes die Firmenleitung übernimmt, ist niemand mehr da, der die jetzigen Aufgaben des jungen Glasermeisters bewältigen kann.

Andere Erfahrungen machen die drei Gründer der „Zeitwerk Manufaktur“ in Alzey. Der junge Tischlerbetrieb bekomme zahlreiche Bewerbungen sowohl für Praktika

als auch für Ausbildungsplätze. Zeitwerk ist auf Social Media-Plattformen wie Instagram und Facebook sehr aktiv. Das spiele sicherlich eine Rolle, bestätigt Kammerhauptgeschäftsführerin Obermann. Es komme aber auch immer auf das Handwerk an. Das Tischlerhandwerk gelte derzeit als Trendberuf, der mit Kreativität punkten kann.

Aber auch alle anderen Gewerke könnten mit einer starken Online-Präsenz mehr heraus holen. Die Digitalisierungsberater der Handwerkskammer, Julia Mehr und Marc Siebert, helfen den Mitgliedsbetrieben dabei – egal, ob es um Social Media, die Firmenwebseite oder YouTube-Videos geht.

Von der Politik erwartet Obermann, dass sie Grundlagen schafft, auf denen die Betriebe aufbauen können. Hier gehe es vor allem um die schulische Bildung und um die Berufsschulen. „Hier muss der Staat seine Hausaufgaben machen.“ AS

## INTERVIEW

# Den Wert der Arbeit richtig vermitteln

Handwerkskammer bietet Online-Seminar zum Thema Preisfindung und Angebotserstellung an

Wie hoch darf ich im Preis gehen und wie weit muss ich meinem Kunden entgegenkommen? Auch im Handwerk ist die Preisermittlung mit zahlreichen Fallstricken verbunden. Das schafft Unsicherheiten. Im Online-Seminar „Mit einem passgenauen Angebot – Preise als Handwerker aktiv durchsetzen“, einer Veranstaltung der Handwerkskammer Rheinhausen, erklärt Marketingexpertin Gudrun Traumann, wie man den Preis einer Leistung feststellt und diesen mit Überzeugung dem potenziellen Kunden gegenüber kommuniziert. Dem DHB gab Traumann einen ersten Einblick in die Themen des Workshops Ende September.

**DHB:** Im Handwerk sieht man sich gerne als unkompliziert und bodenständig. „Es kostet, was es kostet“, heißt es oft. Entspricht das auch Ihrer Erfahrung?  
**Traumann:** Nein.

**DHB:** Wie sieht denn die Wirklichkeit aus?  
**Traumann:** Ich persönlich habe die Erfahrung gemacht, dass Angebote oft mit wenig Selbstbewusstsein überreicht werden. In anderen Fällen wird das Angebot einfach via Mail verschickt. Manchmal habe ich den Eindruck, es fehlen Wettbewerbskenntnisse, was sehr häufig zu einer Verhandlungsbereitschaft führt, denn man möchte den Auftrag gewinnen.



Gudrun Traumann

**DHB:** Was sind die wichtigsten Faktoren, die den Preis für eine Leistung oder ein Werkstück unter das Niveau drücken, auf dem man ihn Handwerker gerne hätte?  
**Traumann:** Fehlendes Selbstbewusstsein und mangelnde Überzeugung vom Wert der eigenen Leistungen. Nach meiner Erfahrung werden Angebote sehr zurückhaltend abgegeben. Dem Kunden fehlt oft die Erklärung, warum bestimmte Leistungen

notwendig sind, worin die wesentlichen Vorteile in der Zusammenarbeit mit gerade diesem Handwerker liegen und worin der Nutzen für den Kunden besteht. Viel zu oft liefert der Handwerker einfach keine Argumente, die diesen Nutzen erkenntlich machen.

**DHB:** Ist das Problem nur, dass Betriebe den Nutzen ihrer Leistungen nicht kommunizieren können, oder ist das Problem auch, dass man den Wert dieses Nutzens für den Kunden selbst nicht wirklich einschätzen kann?  
**Traumann:** Richtig, es ist beides – sowohl die Wertargumentation als auch die Nutzenargumentation fehlen sehr häufig. Wahrscheinlich auch deshalb, weil der Handwerker voraussetzt, dass das, was für ihn klar und einleuchtend ist, auch für den Kunden klar ist. Ein Trugschluss...

**DHB:** Können Sie uns einen Tipp geben, wie man sich den Nutzen für den Kunden klar macht?  
**Traumann:** Durch eine gut durchgeführte Bedarfsermittlung, in der nicht nur technische Daten ermittelt werden.  
**DHB:** Und was kann ich als Handwerker besser machen, wenn ich ein Angebot an den Kunden schick?

**Traumann:** Schade finde ich es zum Beispiel, wenn ein Angebot per E-Mail ver-

## MELDUNGEN

### Gesundheit

#### Handwerkskammer bietet Grippeimpfungen für Mitgliedsbetriebe an

In der aktuellen Covid-19 Pandemie ist es sehr wichtig, durch angebrachten Impfschutz eine Anhebung des Immunsystems zu bewirken. Generell wird aus diesem Grund eine Grippeimpfung empfohlen, insbesondere für Menschen ab dem 60. Lebensjahr. Risikogruppen, Menschen mit chronischen Krankheiten sowie Menschen mit Publikumsverkehr wird eine Grippeimpfung deutlich vor dem 60. Lebensjahr empfohlen. Die Handwerkskammer Rheinhausen möchte ihre Mitgliedsbetriebe auch in diesen Zeiten nicht alleine lassen und sie adäquat unterstützen. Aus diesem Grund bietet die Kammer den Mitgliedsbetrieben und ihren Beschäftigten am 8. Oktober zu arbeitnehmerfreundlichen Zeiten eine Grippeimpfung im Berufsbildungszentrum I in Mainz-Hechtsheim an.

Die notwendige Anmeldung und weitere Informationen finden Sie unter [hwk.de/veranstaltung/aktion-grippeimpfung/](http://hwk.de/veranstaltung/aktion-grippeimpfung/). Die Anmeldung ist bis zum 30. September möglich.

### Kriminalität

#### Betrüger tauschen Ware nach der Prüfung aus

Die Handwerkskammer Rheinhausen warnt vor Trickbetrügern, die es besonders auf Juwelieren und Goldschmiede abgesehen zu haben scheinen. Die seriös auftretenden Betrüger bieten ihren Opfern ein echtes Schmuckstück zum Kauf an und warten dann einen unbeobachteten Moment ab, um das Original nach der Prüfung gegen eine Kopie auszutauschen. Mindestens ein Mitgliedsbetrieb der Handwerkskammer wurde bereits auf diese Weise geschädigt. Die Rechtsabteilung der Kammer rät, beim Goldankauf besondere Vorsicht walten zu lassen, Schmuckstücke nach der Prüfung nicht aus den Augen zu verlieren, die Identität des Verkäufers zu klären und im Schadensfall die Polizei zu informieren. AS

DAS INTERVIEW FÜHRTE ANDREAS SCHRÖDER

## DER WORKSHOP

**Titel:** „Mit einem passgenauen Angebot – Preise als Handwerker aktiv durchsetzen“

**Wann und wo:** 30.09.2020, 17:30 – 18:30 Uhr

**Anmeldung:** [hwk.de/veranstaltung/preise-durchsetzen/](http://hwk.de/veranstaltung/preise-durchsetzen/)