

Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 18. Oktober 2019

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK.DE

Nr. 19



KURSANGEBOTE

Lehrgänge in Mainz
Ausbildereignung nach AEVO
Vollzeitkurs
25. - 31.10.2019

AU Schulung Diesel
21.12.2019

AU Schulung Otto-Motoren (G-Kat)
14.12.2019

AufbauSeminar Fachkundiger für Hochvolteigensichere Systeme (drei Tage)
09.11., 16.11. und 23.11.2019

Grundlagenseminar Fachkundiger für Hochvolteigensichere Systeme
12. und 19.10.2019

Weitere Kursangebote finden Sie im Internet unter hwk.de.

Kontakt:

Ausbildungsberatung:

Vera End, Tel.: 06131/99 92 360,
E-Mail: ausbildung@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

Bildungsmanagement:

Dr. Michaela Naumann, Tel.: 06131/99 92 510,
E-Mail: m.naumann@hwk.de

Digitalisierungsberater:

Marc Siebert, Tel.: 06131/99 92 275,
E-Mail: m.siebert@hwk.de

IT- und Technologieberater:

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

Rechtsberatung:

Tarik Karabulut, Tel.: 06131/99 92 302,
E-Mail: t.karabulut@hwk.de

Kirsten Oshmann, 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

Internet

hwk.de
komzet-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: Jörg Hensel vom Backhaus Lüning (r.) und Laura Ludwig (M.) von „Möbel vom Gutshof“ berichten im Talk über ihre Erfahrungen mit Social Media. Rechts: Julia von Facebook stellt ein mobiles Studio für das Smartphone vor

Die Welt verschmilzt auf Social-Media

DIGITALISIERUNG: Handwerkskammer Rheinhausen, Deutsches Handwerksblatt und Facebook informieren über Möglichkeiten für Handwerksbetriebe in den sozialen Netzwerken

VON ANDREAS SCHRÖDER

Neue Möglichkeiten, das eigene Unternehmen nach außen darzustellen, sind sicher mit einer der prominentesten Aspekte der Digitalisierung im Handwerk. Aber welche Kanäle lohnt es sich, zu bespielen? Welche Social Media-Plattformen sind die richtigen und welche Werkzeuge gibt es? Haben ich und meine Mitarbeiter überhaupt die nötige Zeit und das nötige Know-how? Erste Antworten auf diese Fragen bekamen rheinhessische Handwerker Anfang Oktober bei der Veranstaltung „Digital durchstarten mit Facebook“, zu der die Handwerkskammer Rheinhausen, das Deutsche Handwerksblatt und Facebook selbst ins Berufsbildungszentrum I der Kammer in Mainz geladen hatten.

„Es gibt schon viele Betriebe, die Facebook und Instagram nutzen, die aber noch nicht alles herausgekitzelt haben“, erklärte Bernd Lorenz, Online-Redakteur des Deutschen Handwerksblatts und Initiator der Facebook-Events in insgesamt fünf deutschen Handwerkskammern, die Idee hinter dem Projekt. Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Rheinhausen, versprach den fast 50 teilnehmenden Handwerkern interessante Stunden. „Nutzen Sie die Gelegenheit, nehmen Sie etwas für sich mit“, forderte sie die Gäste zur Teilnahme auf. Obermann nutzt

die Gelegenheit auch, um den Teilnehmern Marc Siebert vorzustellen. Siebert ist der neue Digitalisierungsberater der Kammer und hatte das Event von rheinhessischer Seite aus vorbereitet. Er steht den Handwerkern aus der Region für alle Fragen rund um die Digitalisierung als Ansprechpartner zur Verfügung – vom Bau einer Webseite mit so genannten Baukasten-Anbietern bis zur Nachwuchswerbung per Internet-Clip. „Kommen Sie gerne mit Ihren Fragen auf mich zu“, lud Siebert das Publikum ein.

Natürlich standen für die Referenten von Facebook die eigenen Plattformen – Facebook selbst, Whatsapp und Instagram – und die dazugehörigen „Tools“ im Vordergrund: Wie kann ich über einen Shop in Facebook meine Produkte verkaufen? Wann lohnt es sich, auf Instagram Werbung zu schalten und welche Beiträge eignen sich am besten? Wofür nutze ich eine „Story“, wofür den klassischen „Seitenbeitrag“?

Aber die Vorträge von Julia, Tom und Christian – bei Facebook bleibt man klassisch US-amerikanisch allein beim Vornamen – ließen auch durchaus einige Dinge erkennen, die sich auch auf andere Plattformen übertragen lassen. Da ist zum Beispiel die fast schon persönliche Beziehung zu den so genannten „Followern“, den „Freunden“, „Fans“ oder einfachen Kunden. Auf Social Media-Plattformen reicht

es nicht, alleine die eigenen Inhalte zu veröffentlichen und dann auf positive Rückmeldungen zu hoffen. Die Nutzer auf diesen Plattformen erwarten, dass sich auch Unternehmen an der Gemeinschaft beteiligen, mit anderen Nutzern interagieren und Nachrichten austauschen – und auf einigen dieser Plattformen erwartet das auch der zugrundeliegend Algorithmus. Gleichzeitig sei es wichtig, sowohl persönliche als auch allgemein interessante Inhalte zu veröffentlichen, die über die eigenen Produkte hinausgehen und die es anderen Nutzern ermöglichen, die „Persönlichkeit“ des jeweiligen Handwerkers kennenzulernen und eine Beziehung aufzubauen. Unter Strich bleibt, das in den sozialen Netzwerken nicht Firmen mit Kunden kommunizieren, sondern Nutzer mit Nutzern. Die Grenze zwischen Kunde und Unternehmen verschwimmt. Die Welt verschmelze auf den Social Media-Plattformen, so Tom von Facebook.

Die Reaktionen des Publikums Anfang Oktober waren durchaus positiv. „Besonders den ersten Teil über die Tools für das Smartphone fand ich sehr informativ, aber ich habe aus jedem Beitrag etwas mitgenommen“, sagte Jennifer Harth, die kommende Generation der Landmetzgerei Harth. Seit anderthalb Jahren ist sie bemüht, das Profil des Familienbetriebs auf Instagram und Facebook zu schärfen. „Wir haben vor, mehr digital zu werben. Ich wollte einfach mal schauen, was es für Möglichkeiten gibt. Der Abend hat mich schon weitergebracht“, lobte auch Markus König von der Schreinerei Holzwerkstätte König in Budenheim. Mitgenommen habe er, dass es am Anfang gar nicht viel brauche, um einfach einmal anzufangen.

Natürlich sei Facebook nur ein Anbieter, betonten Anja Obermann und Marc Siebert. Die Kammer spreche keine Empfehlung für eine bestimmte Plattform aus. Dennoch ist sich Marc Siebert sicher, dass viele Informationen des Facebook-Events auch auf andere Plattformen übertragen werden können.

KONTAKT

Digitalisierungsberater
Marc Siebert
Tel.: 06131/99 92 275
E-Mail: m.siebert@hwk.de



Anja Obermann, Marc Siebert und Bernd Lorenz (v.l.n.r.) begrüßen die Teilnehmer

BEKANNTMACHUNGEN

Einladung

Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhausen

Gemäß §11 Absatz 2 der Satzung laden wir ein zur **150. Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhausen** am Montag, 21. Oktober 2019 um 15 Uhr im Berufsbildungszentrum I der Handwerkskammer Rheinhausen, Robert-Bosch-Straße 8 in Mainz.

Tagesordnung:

1. Begrüßung und Feststellung der Beschlussfähigkeit der 150. Vollversammlung
2. Genehmigung der Ergebnisniederschrift der Sitzung vom 24. Juni 2019
3. Bericht zur Lage
- 3.1. Kurze Ansprache Frau Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann
- 3.2. Rückblick auf die Arbeit der Handwerkskammer Rheinhausen in den vergangenen fünf Jahren
4. Verabschiedung der bisherigen Mitglieder der Vollversammlung in der Amtsperiode 2014-2019
5. Begrüßung der neuen Vollversammlungsmitglieder in der Amtsperiode 2019-2024
6. Wahl des Präsidenten der Handwerkskammer Rheinhausen
7. Wahl der Vizepräsidenten der Handwerkskammer Rheinhausen
- 7.1 Arbeitgeberseite
- 7.2 Arbeitnehmerseite
8. Wahl des Vorstandes der Handwerkskammer Rheinhausen gemäß § 17 der Satzung
9. Wahl des neuen Berufsbildungsausschusses AG/AN für den Zeitraum 2019-2024
- 9.1 Arbeitgeberseite
- 9.2 Arbeitnehmerseite
- 9.3 Mitteilung der Schulvertreter
10. Wahl der Rechnungsprüfer zur Prüfung der Jahresabschlüsse der Handwerkskammer Rheinhausen gemäß § 35 der Satzung
11. Verschiedenes
12. Termine

Mainz, den 30. September 2019

Handwerkskammer Rheinhausen

Hans-Jörg Friese **Anja Obermann**
Präsident Hauptgeschäftsführerin

Kammerwahl

Vorstand stellt Gültigkeit der Wahlen fest

Der Vorstand der Handwerkskammer Rheinhausen hat in seiner Sitzung am 30. September 2019 die Gültigkeit der Wahl von Amts wegen gemäß § 100 Abs.1 des Gesetzes zur Ordnung des Handwerks (HwO) in der derzeit aktuellen Fassung geprüft und die Gültigkeit der Wahl festgestellt. Das Ergebnis der Wahl wird hiermit mit den im Deutschen Handwerksblatt Nr. 16 und auf der Homepage hwk.de/ueber-uns/selbstverwaltung veröffentlichten Vertretern gemäß § 100 Abs. 2 HwO öffentlich bekannt gemacht.

Online-Befragung zum Angebot für Handwerksbetriebe

Nachfolgeregelung, Betriebsführung, technische Beratung – die Handwerkskammern, Fachverbände und Innungen bieten zu diesen Themen vielfach Beratungen an. Ganz gleich, ob Sie diese Angebote kennen und nutzen oder noch nie ein solches Angebot wahrgenommen haben – das Bundeswirtschaftsministerium bittet, an einer Online-Befragung teilzunehmen. Ziel ist es, die Förderung der Bundesregierung für die Beratung von Handwerksunternehmen besser auf deren Bedürfnisse anzupassen. Einen Link zur Umfrage finden Sie auf hwk.de.



Links: Hans-Jörg Friese übergibt die Bronzene Ehrennadel der Handwerkskammer Rheinhessen an Christine Merkel-Köppchen. Rechts: Der Handwerkermarkt kommt beim Publikum gut an

Buchwerkstatt feiert 25-jähriges Bestehen

BETRIEBE: Jubiläum lockt Gäste nach Gau-Odernheim

Die kleine Straße „Am Bahnhof“ in Gau-Odernheim hatte sich für ihr großes Fest mächtig herausgeputzt. Ein Festzelt, Handwerksstände und ein Café, sowie Getränke- und Essensstände boten den zirka 600 Besuchern ein spannendes Programm. Im Bahnhofsgelände befindet sich die Handbuchbinderei Buchwerkstatt Rheinhessen von Buchbindermeisterin Christine Merkel-Köppchen, die mit zahlreichen Ehrengästen das 25-jährige Bestehen ihres Betriebs feierte und den Anstoß zu diesem bunten Treiben gegeben hatte. Zu den Gästen gesellte sich auch Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, der Merkel-Köppchen für ihr En-

gagement für das rheinhessische Handwerk dankte und ihr die Bronzene Anstecknadel der Handwerkskammer überreichte.

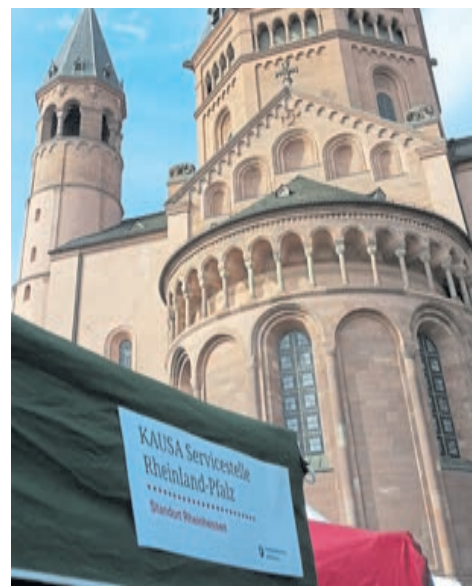
Die Buchwerkstatt hatte ein ordentliches Programm für ihre Gäste aufgeföhrt: Die Führungen von Thomas Ehlenberger waren jedes Mal ausgebucht. Im Foyer überraschte Jürgen Gläser die geschichtsbegeisterten Besucher mit original Ansichtskarten. Jürgen Harbut zog mit seiner „Zauberschmiede“ Kinder und Jugendliche in seinen Bann und Buchbinder Martinus Janssen zeigte, wie um das Jahr 1600 Bücher gebunden wurden. Bei Künstlerin Ellen Löchner druckten sich die Besucher große Bogen Geschenkpapier im Siebdruckverfahren.

KAUSA informiert auf Interkulturellem Fest

BERATUNG: Infos für Menschen mit Migrationshintergrund

Rege Nachfrage herrschte vor allem nach Praktikumsplätzen, freien Ausbildungsstellen und beruflicher Anerkennung vorhandener ausländischer Berufsabschlüsse. Das diesjährige Interkulturelle Fest der Stadt Mainz war wie ein Markt der Möglichkeiten. Im dritten Jahr infolge hielt die KAUSA Servicestelle Rheinland-Pfalz, deren Standort in Mainz bei der Handwerkskammer Rheinhessen ansässig ist, ein umfangreiches Informationsangebot parat. Ob zu Fragen rund um die duale Berufsausbildung oder zu beruflichen Perspektiven im Handwerk: im Schatten des Doms beriet das KAUSA Serviceteam Menschen mit und ohne Migrationshintergrund und knüpfte Kontakte zu einer Fülle migrantischer Organisationen und überregionaler Bildungseinrichtungen.

Die Zukunft beginnt jetzt für die wachsende Zahl junger Geflüchteter, die inzwischen ein solides Deutschniveau erreicht haben. Sie erkundigten sich nach der Einstiegsqualifizierung (EQ) oder Wegen, die auch ohne Abitur oder Studium später in unternehmerische Führungsaufgaben wei-



KAUSA im Schatten des Martinsdoms

sen. Ehrenamtliche Flüchtlingsbegleiter informierten sich mit ihren Schützlingen, welche Deutschkompetenzen notwendig sind, um eine duale Berufsausbildung erfolgreich zu meistern.

Bewusster Entschluss, die Tradition fortzuführen

BETRIEBE: Bodenheimer Metzgerei Eckert startet mit neuem Führungsduo ins Jahr 2020

VON TORBEN SCHRÖDER

1986 übernahm Karl-Heinz Eckert den 1959 gegründeten Metzgereibetrieb von seinem Vater. „Damals gab es noch vier weitere Metzgereien in Bodenheim“, sagt er. Heute ist die Metzgerei Eckert allein auf weiter Flur. Der Inhaber hatte sich vor drei Jahren vorgenommen, mit 60 kürzer zu treten. Und es ist ihm tatsächlich gelungen, die Übergabe zu regeln – in einer Branche, in der immer mehr Betriebe Probleme haben, Nachfolger zu finden. Tilman Nebelung und Christian Männicke übernehmen den Betrieb im Bodenheimer Ortskern zum neuen Jahr. Der Name aber wird bleiben, er hat sich etabliert. Und das Ehepaar Eckert bleibt an Bord, rückt aber zum Jahreswechsel ins zweite Glied.

Es ist eine gut vorbereitete Übergabe. Männicke arbeitete bereits seit drei Jahren im Betrieb, wurde gezielt als Nachfolger aufgebaut, machte seinen Fleischermeister. Das Gros der Angestellten soll bleiben, auch an den beliebten Rezepturen wird sich einstweilen nichts ändern – schließlich herrscht hier ja personelle Kontinuität. Signale, die den Stammkunden wichtig sind. „Das Regionale, die Verwurzelung vor Ort sind wichtige Standbeine für erfolgreiche Betriebe“, sagt Werner Hardt, Obermeister der Fleischer-Innung Alzey, „wenn Kollegen schließen und andere die Geschäfte als Filialen weiterführen, springen Minimum 30, 40 Prozent der Kunden ab.“ Nebelung spricht von einem „bewussten Entschluss, die Tradition fortzuführen“.

Eckert hat, um zukunfts-fähig zu bleiben, das Geschäftsfeld stetig erweitert. „Nur noch vom Verkauf von Fleisch und Käse an der Theke zu überleben, das geht nicht mehr“, sagt Marc Keßler, Obermeister der Fleischer-Innung Mainz/Bingen. Zu den selbst hergestellten Wurstwaren, dem regionalen Fleisch und den zugekauften Spezialitäten kamen bei Eckert frischer Fisch, Käsetheke, warmes Essen und der Partyservice, der bald ein Drittel des Umsatzes ausmacht. Die Konkurrenz durch die Fleischtheken in den Supermärkten „war vor zehn, 15 Jahren ein Problem“, sagt Eckert, „die letzten Jahre ging es wieder aufwärts. Es gibt eine bestimmte Klientel, die mehr Wert auf Herkunft, Qualität und eigene Herstellung legt“. Die Branche hat sich aber auch selbst gewandelt, ist erfolgreich, wo sie am Puls der Zeit bleibt. Mehr Service, mehr Gespräche an der Theke sind ebenfalls ein Erfolgsfaktor, wie Hardt sagt.

Und doch sind gelungene Übernahmen eher die Ausnahme, wie Keßler sagt. „Meistens wird zugemacht“, berichtet der Mainzer, „das ist leider so“. Die Gründe sieht er im Kundenverhalten – viele wollen Bio kaufen, aber viel weniger tun es – und im Bereich der Zulieferer. Wer Qualität und Frische aus der Region wolle, müsse im-



Liane (r.) und Karl-Heinz Eckert (2.v.r.) mit ihren Nachfolgern Tilman Nebelung (2.v.l.) und Christian Männicke (l.)

mer weiter fahren. „Von der Politik sind die kleinen Schlachtbetriebe nicht gewollt“, nimmt Keßler vor allem die Grünen ins Visier. „da werden einem Knüppel zwischen die Beine geworfen. Auch die Schlachtbetriebe machen zu. Es gibt so viele Auflagen, die kleine Handwerksbetriebe nicht mehr erfüllen können“. Zudem gebe es ein Imageproblem, „ganz klar“.

Das neue Bodenheimer Führungsduo der beiden End-Zwanziger will mit Erweiterung dagegenhalten. Rund 200 Quadratmeter Betriebsfläche stehen aktuell zur Verfügung, in zwei Jahren soll räumlich verdoppelt werden. Als Karl-Heinz Eckert übernahm, hatte er halb so viele Mitarbeiter. Und die neuen Chefs wollen das Angebot weiter vergrößern. Männicke hat als Teenager mit der Metzgerlehre begonnen, auf der anderen Rheinseite – und bald den Spaß am Beruf verloren. „Ich bin jeden Freitag aus dem Betrieb und habe mir gesagt, Montag komme ich nicht wieder“, erzählt er. Keine 300 Euro gab es im ersten Lehrjahr, mit seinem Chef kam er gar nicht zurecht. Er zog die Lehre durch, suchte sich dann aber etwas ganz anderes, war schließlich Werkstattleiter eines Lautsprecherherstellers – und fand dann sein Interesse für den ursprünglichen Beruf wieder.

Nebelung, sein langjähriger Kumpel, ist eigentlich Jurist und hat dann eine Kochlehre gemacht, arbeitete zuletzt in der Villa Rothschild. Für Entscheidungen selbst einstehen, aber die Freiheiten zu haben, sie

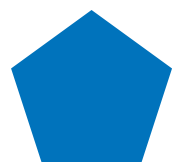
auch selbst zu treffen, das war die Grundmotivation. In ihrer Metzgerei werden sie gleichberechtigte Gesellschafter sein. Das Ehepaar Eckert möchte noch ein paar Jährchen im Geschoss oben drüber wohnen bleiben. „Die Fragen häufen sich“, blicken die beiden auf die bevorstehende Übergabe. Mit dem steigenden Anspruch der Kunden wächst auch der Bedarf, zu erklären. Der Bezug zum Handwerk schwindet, auch der zur Landwirtschaft. Kommunikation, auch in den Sozialen Netzwerken, steht daher mit auf der Agenda des neuen Führungsduos.

NACHFOLGE

Offene Ansprechpartner für alle Fragen rund um das Thema Betriebsübergabe sind die Betriebsberater der Handwerkskammer Rheinhessen. Eine Übergabe will gut vorbereitet sein. Die Betriebsberater raten daher, schon fünf bis zehn Jahre vor der eigentlichen Übergabe mit der Suche nach einem Nachfolger zu beginnen. Auf Wunsch begleiten die Betriebsberater den Unternehmer durch den gesamten Prozess.

Kontakt:

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



BerufsCheck
Verdienst-Dauer-Anforderungen

Der BerufsCheck gibt Infos über

130 Ausbildungsberufe mit

- Verdienstmöglichkeit**
- Dauer**
- Anforderungen**

Deine Ausbildung im Handwerk



© Serhiy Kryuchenko/stockphoto.com

www.handwerksblatt.com/berufscheck