

# handwerk magazin

Für mehr  
Erfolg  
im Betrieb!



Erfolgsmeldung:  
Die neue  
„Unternehmerin  
des Jahres“  
kommt aus dem  
Handwerk!  
Großbäckerin Marlis Blohm-Harry



Die richtige Rechtsform  
**GmbH oder  
GmbH & CoKG**

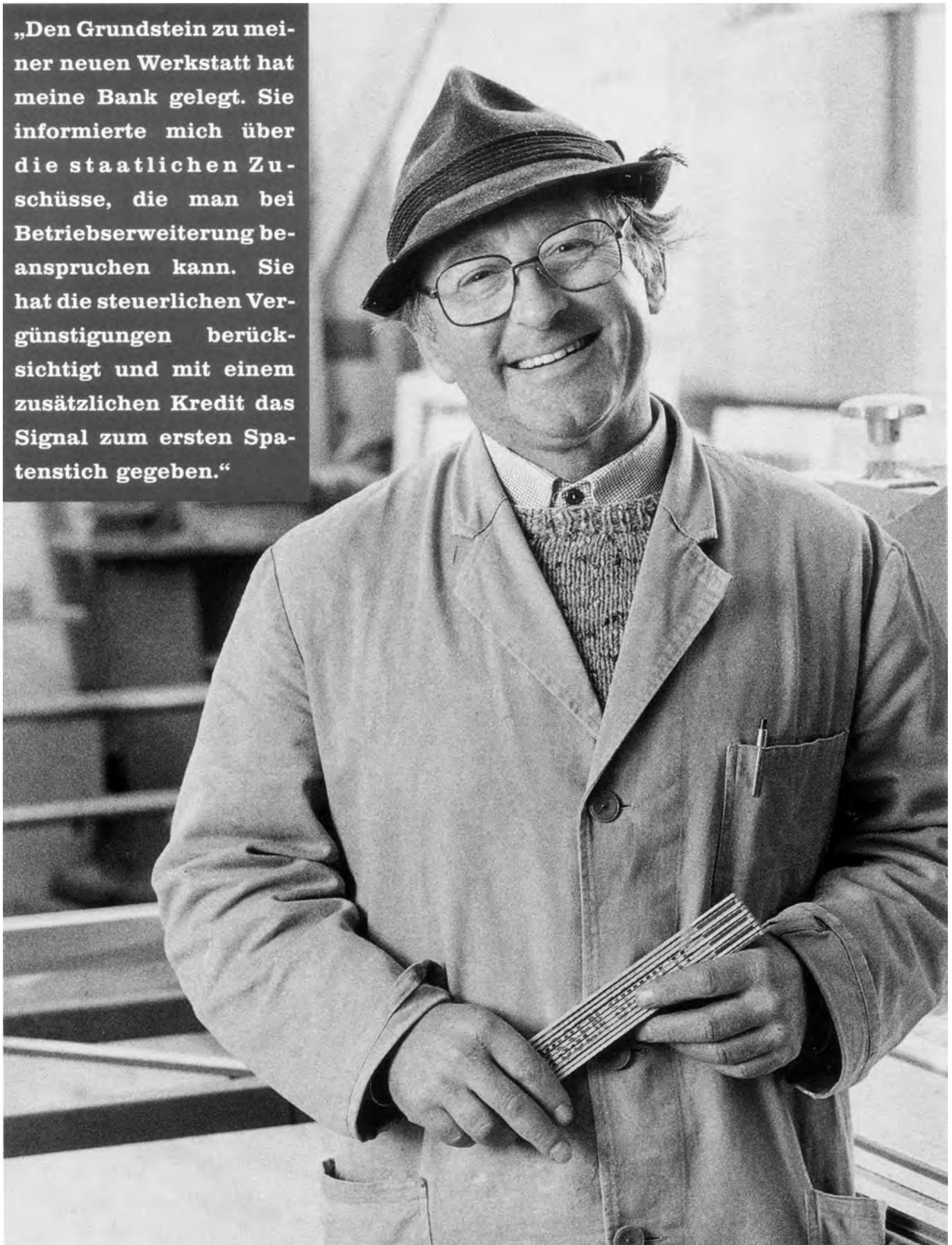
Aktien als Geldanlage  
**An der Börse  
verdienen**

Die Ehefrau als  
Unternehmerin  
**Steuervorteil  
Betriebsteilung**

So wirken sich die neuen Technologien im Handwerk aus  
**Gute Chancen für  
neue Märkte**

Teilzeitkräfte  
**So drücken Sie  
Kosten**

„Den Grundstein zu meiner neuen Werkstatt hat meine Bank gelegt. Sie informierte mich über die staatlichen Zuschüsse, die man bei Betriebserweiterung beanspruchen kann. Sie hat die steuerlichen Vergünstigungen berücksichtigt und mit einem zusätzlichen Kredit das Signal zum ersten Spatenstich gegeben.“



Wir bieten mehr als Geld und Zinsen.



**Volksbanken Raiffeisenbanken**

# Schluß mit dem Paragrafen-Gestrüpp!

Mehr Steuergerechtigkeit beginnt bei spürbaren Entlastungen und hört bei der Steuervereinfachung noch nicht auf.

81 Prozent der erwachsenen Bevölkerung haben die zum 1. Januar 1986 in Kraft getretene Steuerentlastung überhaupt nicht gespürt. Dies ist das wohl wichtigste Ergebnis einer repräsentativen Meinungsumfrage, die das EMNID-Institut im Auftrag des Bundes der Steuerzahler durchgeführt hat. Sie zeigt, wie unzureichend die zu Jahresbeginn in Kraft getretenen Entlastungen sind. Unsere Forderung lautet deshalb, zunächst die zweite Stufe des Steuersenkungsgesetzes 1986/88 um ein Jahr auf den 1. Januar 1987 vorzuziehen. Damit würde erreicht, daß die inflationsbedingte Zusatzbelastung der Lohn- und Einkommensteuerzahler auf knapp 9 Mrd. DM zurückgeführt wird.

Darüber hinaus sind weitere umfassende Entlastungen für die Bürger notwendig, denn die Durchschnittsbelastung mit direkten und indirekten Abgaben hat sich von 1960 bis 1985 von 27,4 Prozent auf 42,7 Prozent erhöht. Durch diesen Anstieg der Abgabenbelastung hat der Anreiz zur Schwarzarbeit stark zugenommen. Einen ledigen Maurer etwa (Brutto- und Stundenlohn 16,86 Mark) verbleiben von jeder Mark, die er durch reguläre Mehrarbeit verdient, nur 45 Pfennige. So ist es ganz zwingend, daß er in die Schattenwirtschaft auszuweichen versucht.

Die Schwarzarbeit kann man aber nur wirksam eindämmen, wenn sie weniger attraktiv wird. Steuersenkungen können dazu einen Beitrag leisten. Insofern sind auch die Steuerreformpläne der Regierung für die nächste Legislaturperiode zu begrüßen. Sie bedürfen aber noch der weiteren Konkretisierung. Nach Auffassung des Bundes der Steuerzahler sollte der neue Lohn- und Einkommensteuertarif das Existenzminimum im angemessenen Umfang steuerfrei lassen. Es darf nicht angehen, daß Arbeitseinkommen auf Sozialhilfeniveau auch noch versteuert wird. Der Steuertarif

sollte linear-progressiv ansteigen, der Spitzensteuersatz aber unter 50 Prozent liegen. Ein Befristung des Tarifes auf drei Jahre wäre notwendig, um dem Parlament Gelegenheit zur Entlastung der Steuerzahler von inflationsbedingten Steuererhöhungen zu geben.

Bei der Lohn- und Einkommensteuerreform dürfen allerdings durchgreifende Maßnahmen zur Steuervereinfachung nicht ins Hintertreffen geraten. Schließlich wurden zwischen 1950 und 1984 in der Bundesrepublik 104 Gesetze zur Änderung des Einkommensteuerrechts mit nicht weniger als 763 Paragraphen erlassen. Dazu kommen Tausende von Verwaltungserlassen und bis 1983 fast 7000 anhängige Verfahren allein beim Bundesfinanzhof. Schluß damit! Eine allgemeine Steuergerechtigkeit kann nicht durch möglichst viele Einzelgerechtigkeiten erreicht werden. Das Steuerrecht darf auch nicht länger als Nothelfer der allgemeinen Politik mißbraucht werden.

Die massive Korrektur des Lohn- und Einkommensteuertarifs würde natürlich zu erheblichen Steuerausfällen führen. Hier liegt das größte Problem für die Politiker. Denn zur Teilfinanzierung darf es keine Steuer- und Abgabenerhöhungen an anderer Stelle – etwa durch Anhebung der Mehrwertsteuer – geben. Vielmehr muß eine Finanzierung durch Begrenzung von Staatsausgaben, Abbau von Finanzhilfen und Streichung überholter Steuervergünstigungen erfolgen. Zur Erfüllung dieser Forderung gehört auch eine Reform der Unternehmensbesteuerung, weil durch den neuen Tarif bei Personengesellschaften wie bei den Anteilseignern von Kapitalgesellschaften die steuerliche Situation entscheidend verbessert wird. Dabei gehen wir davon aus, daß die Höhe des Spitzensteuersatzes bei der Lohn- und Einkommensteuer mit dem der Körperschaftsteuer übereinstimmt.



**Dr. Armin Feit,** Präsident des Bundes der Steuerzahler e. V., fordert in „handwerk magazin“ vom Gesetzgeber konkrete Schritte auf dem Weg zu mehr Steuergerechtigkeit für alle.

**Extra:** Die Erfolgsstory der „Unternehmerin des Jahres“, Großbäckerin Marlis Blohm-Harry **Seite 6**

**Aktuell:** Steuern, Neuerscheinungen, Termine, Ideen, EDV, Recht **Seite 10**

**Titelthema:** Gute Chancen für neue Märkte durch den Einsatz neuer Technologien im Betrieb **Seite 14**

„hm“-Gespräch mit ZDH-Generalsekretär Dr. Klaus-Joachim Kübler zur Technologie-Offensive im Handwerk **Seite 22**

Mit Technologie-Transfer gut beraten in die Zukunft **Seite 24**

### WIRTSCHAFT

**Geldanlage:** Gewinnchancen an der Börse durch Aktienkauf mit Augenmaß **Seite 36**

**Bilanzen:** GmbH oder GmbH & Co KG als günstigste Rechtsform für den Handwerksbetrieb **Seite 40**

### BETRIEB

**Investitionen:** Gesicherte Finanzierung mit Bürgschaften der Kreditgarantiegemeinschaften **Seite 48**

**EDV:** Erfolgreiche Verkaufsorganisation mit dem Computer im Praxisfall **Seite 56**

**Steuern:** Die Ehefrau als Unternehmerin im Praxisbeispiel einer steuersparenden Betriebsaufteilung **Seite 59**

**Stichwort Steuern:** Betriebsaufteilung richtig gemacht **Seite 61**

### MANAGEMENT

**Personal:** Mit dem Einsatz von Teilzeitkräften Kosten drücken und Leistungen steigern **Seite 62**

**Stichwort Personal:** Richtlinien für Teilzeitarbeit **Seite 67**

**Werbung:** Das Beispiel wirksamer Nachfrage- und Umsatzsteigerung mit wenig Werbegeld **Seite 68**

**Sammeln:** Blechspielzeug mit Wertsteigerung **Seite 80**

**Tradition:** Die Posamenten des Ludwig Beck **Seite 82**

**Leserbriefe** **Seite 84**

**Impressum** **Seite 85**



Eine Milliarde für den Mittelstand beträgt die nicht eben üppige Forschungsförderung, die Bundesminister Dr. Heinz Riesenhuber gegenüber „handwerk magazin“ aufschlüsselt: Das **Interview Seite 32**



Keine Angst vor dem Kollegen Roboter: Die Handwerker Johannes Wanke (Maschinenbau), Peter Odzewalski und Ulla Grzelak (Bäcker), Werner Tesar (Kunststoff).



Eine Million Mark mehr Umsatz jedes Jahr macht Elektromeister Klaus Bürkle mit innovativen Produkten: Der **Erfolgsfall Seite 52**



Mailand nicht nur der Mode wegen durchstreift der „hm“-Reisetip **Seite 76**

# SIEMENS

## Die meisten\* Autofahrer telefonieren heute im Netz C mit dem Mobiltelefon C1 von Siemens. Aus gutem Grund.



Weit mehr  
als die Hälfte aller  
Netz-C-Teilnehmer  
hat sich für das  
Mobiltelefon C1 von Siemens  
entschieden.

Die Idee.  
Das Netz.  
Das Telefon.  
...alles von Siemens.



Welche Gründe für das Siemens-Mobiltelefon –  
der Nummer 1 für mobiles Telefonieren  
im Netz C – sprechen, erklärt Ihnen gern  
einer unserer über 100 Vertragshändler.  
Er ist Fachmann –  
deshalb haben wir ihn ausgesucht.  
Aktuelle Informationen erhalten Sie von ihm  
postwendend.  
Schicken Sie uns bitte den Coupon.

Bitte einsenden an  
Siemens AG, Infoservice 141/Z 306,  
Postfach 156, 8510 Fürth

Name \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_

A19100-N3-Z25

Exklusiv in „hm“:  
**Die Erfolgsstory  
der „Unternehmerin  
des Jahres“  
Marlis Blohm-Harry!**



*Die „Unternehmerin des Jahres 1985“ kommt aus dem Handwerk: Marlis Blohm-Harry hat aus einem alteingesessenen Bäckereibetrieb ein modernes Brot-Imperium geformt*

## Ganz große Brötchen gebacken

Mit Marlis Blohm-Harry wurde in diesen Tagen die geschäftsführende Mitinhaberin der Harry-Brot GmbH bei der vom Champagner-Produzenten „Veuve Cliquot“ ausgerichteten Wahl zur „Unternehmerin des Jahres 1985“ gekürt. Aus gutem Grund: Die gelernte Bäckerin hat mit beispielhaftem unternehmerischen Geschick aus einem regionalen Bäckereibetrieb mit gerade 10 Millionen Mark Umsatz ein international operierendes Brot-Unternehmen gemacht, das es 1985 auf einen Nettoumsatz von 143 Millionen Mark brachte.

Zu Beginn ihrer Berufslaufbahn hatte Marlis Blohm-Harry allerdings alles andere im Sinn, als einmal „Unternehmerin des Jahres“ zu werden: „Schon in jungen Jahren wollte ich Bäcker werden – nicht aus traditioneller Verpflichtung, sondern aus wirklicher Freude an diesem Beruf.“

Geworden ist sie dann beides: Bäcker als Abschluß ihrer Lehrzeit von 1951 bis 1953. Und „Unternehmerin des Jahres 1985“ als geschäftsführende Mitinhaberin der Harry-Brot GmbH mit einer beispielhaften Erfolgsbilanz: Zusammen mit ihrem Mann Hans-Jürgen Blohm hat sie den Familienbetrieb in der 9. Generation nun in die Spitzengruppe der Brot-Branche geführt.

Als Gründungstag des Hauses Harry gilt der 9. Mai 1688: Da wurde der 18jährige Firmen-Ahnherr Johann Hinrich Harry in das Altonaer Bäckeramt aufgenommen. Inzwi-

schen hat sich das Erfolgsrezept des Familienunternehmens nahezu 300 Jahre lang bewährt: höchster Qualitätsanspruch aus handwerklicher Tradition. Denn daran hat sich bis heute nichts geändert.

Um so gründlicher allerdings die Größenordnungen: Firmengründer Johann Hinrich Harry begann mit 6 Mitarbeitern, Marlis Blohm-Harry übernahm einen Betrieb mit 280 Mitarbeitern und beschäftigt heute 1060. Mit ihrer Produktion von jährlich 58,8 Millionen kg Backwaren werden 5000 Handelskunden in Deutschland beliefert und weltweit Exportmärkte bedient.

Dieser rasante Aufschwung hat unternehmerisches System: modernste Produktions-Technologie, syste-

## Hohe Ansprüche bei der Wahl

### Maßstab für Erfolg

Für die vom Champagnerproduzenten „Veuve Cliquot“ jährlich in acht Ländern veranstaltete Wahl der „Unternehmerin des Jahres“ gelten anspruchsvolle Maßstäbe: Unternehmergeist, Management-Talent, finanzielle Eigenverantwortung, Risikobereitschaft und Kreativität zählen ebenso zu den Maximen für die Vergabe der Auszeichnung wie Umsatz, die branchenbezogene und gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Unternehmens und das Alter im Verhältnis zur Position.

atische Produktentwicklung und konsequente Marktorientierung.

### Modernste Back-Technik bringt Masse mit Klasse

Seit der Übernahme durch Marlis Blohm-Harry hat sich die norddeutsche Brotfirma mit drei Großbäckereien in Hamburg, Hannover und Düsseldorf zum Vorreiter für den Einsatz neuester Technologien im Bäckereihandwerk entwickelt. Das begann 1963 mit einem neuen Großbackbetrieb in Hamburg-Schenefeld. Erstmals wurden hier alle Fertigungsstufen – von der Produktion bis zur Verpackung – in einer Ebene gebaut. Neu waren auch eine zentrale Siloanlage und sogenannte „Netzbandöfen“, auf der die „Teiglinge“ per Fließband

„hm“-Blitzgespräch:

Marlis Blohm-Harry zu Erfolgsrezepten im Handwerk

## „Wissen, was der Kunde wünscht“

„handwerk magazin“ hat die „Unternehmerin des Jahres“ nach den wichtigsten Regeln für den Markterfolg gefragt: Sinnvoller Technikeinsatz, konsequente Kundennähe und zeitgemäße Vermarktung sind ihr Rezept.

„hm“: „Sie sind in Ihrer Branche über Jahrzehnte ein Vorreiter im Einsatz modernster Produktions-Technologien gewesen. Wie beurteilen Sie ihren Stellenwert für das Handwerk von heute?“

**M. Blohm-Harry:** „Ich finde, Technisierung ist überall notwendig, wo ein Rationalisierungseffekt erreicht wird und die Qualität dabei nicht leidet. Die Produktqualität allein sollte entscheiden, welcher Technisierungsgrad zu vertreten ist und welcher nicht.“

„hm“: „Sie haben während vieler Jahre erfolgreich den Markt mit innovativen Produkten bedient, die im Nachfragetrend lagen und liegen. Welche Rolle spielt für das Handwerk aus Ihrer Sicht die konsequente Orientierung an sich verändernden Verbrauchervünschen.“

**M. Blohm-Harry:** „Da ich selbst das Bäckerhandwerk erlernt habe, fühle ich mich dem Handwerk immer noch sehr verbunden und betrachte mit Interesse vor allem solche Bäckereien, deren Sortimente sowohl in der Qualität als auch in der Vielfalt so

ausgezeichnet sind, daß es richtig Spaß macht, dort einzukaufen. Das sind jene Bäckereien, die gut florieren und wo man manchmal mit etwas Geduld warten muß, bis man drankommt. Hier weiß man, was der Kunde wünscht und was ihn anspricht. Die Orientierung an den Erwartungen der Verbraucher müßte für jeden Handwerksbetrieb und dessen Angebot die wichtigste Leitlinie sein.“

„hm“: „Sie sind in Ihrem Unternehmen zuständig für Marketing und Vertrieb. Welche Rolle spielen heute moderne Vermarktungstechniken für das Handwerk?“

**M. Blohm-Harry:** „Auch das Handwerk muß heute nach Alternativen der Vermarktung seiner Produkte suchen. Ich denke da z.B. an die Kooperation mit dem Lebensmittelhandel und die Einrichtung von Bäcker-Shops in Super- und Verbrauchermärkten. Ich habe schon vielen Handelspartnern, die wir mit Harry-Brot für das SB-Regal beliefern, empfohlen, mit dem besten Handwerksbäcker, den es weit und breit gibt, zusammenzuarbeiten und einen attraktiven

Shop einzurichten. Ein gut geführter Bäcker-Shop und ein gepflegtes SB-Brotregal mit verpackter Markenware unter einem Dach befruchten sich gegenseitig. Beide Brotanbieter haben so ihren Nutzen, und der Handel obendrein, der sich durch ein erstklassiges Brot- und Kuchenangebot mit verpackter und unverpackter Ware wirksam profilieren und zusätzliche Kundenbindung erzielen kann.“

„hm“: „Glauben Sie, daß die Erfolgchancen in sich wandelnden Märkten vom Handwerk konsequent genutzt werden?“

**M. Blohm-Harry:** „Zwischen dem Handwerk und den Großbäckereien besteht ja ein wesentlicher Unterschied in der Produktpalette. Die Domänen der Großbäcker sind Schnittbrot und Vollkornbrot, die der handwerklichen Bäcker sind Brötchen, d.h., alle Arten Kleingebäck und Feingebäck. Hier liegen die Chancen. Es gibt gewiß viele Handwerksbetriebe, die zielstrebig und zugleich flexibel ihre Chancen nutzen. Solche Betriebe florieren und haben die Läden voller Kundschaft. Wir alle kennen doch Bäckergeschäfte, wo man nach frischen Brötchen Schlange steht wie in der Nachkriegszeit und wo es anderes Kleingebäck und feine Backwaren in einer hervorragenden Qualität gibt. Ich bin davon überzeugt, daß für die kleinen und für die großen Bäcker Gleiches gilt: Erfolg haben und überleben wird nur jener, der sich auf seine Stärke besinnt und mit Phantasie und Energie genau das tut, was der Verbraucher erwartet.“



Trotz aller Technisierung haben in der Harry-Teigmacherei Bäckermeister das Sagen.

durch den Ofen rollten: Rationalisierung mit technischem Know-how also. Wie die Technologie-Karte auch bei der Qualitätssicherung sticht, das zeigte der Hannoversche Betriebsneubau 1968, der damals modernsten Großbäckerei Europas, durch eine rechnergesteuerte Siloanlage (der ersten Deutschlands), die konstante

Harry-Klasse gewährleisten konnte. Die Rezeptureingabe erfolgte per Lochkarte. Heute geschieht das längst über den Bildschirm.

Bevor jedoch die Lochkarten gezückt werden konnten, mußte Marlis Blohm-Harry erst einmal kräftig investieren. Die Hannoversche Großbäckerei kostete sie 13,5 Millionen Mark

(bei einem damaligen Jahresumsatz von knapp 20 Millionen). Eine Betriebserweiterung in Hamburg-Schenefeld verschlang 16 Millionen (1973), der Neubau in Ratingen 1979 ganze 28 Millionen Mark. Diese Investitionsanstrengungen konnten natürlich nicht aus den Erträgen, wohl aber ohne die Hereinnahme von Partnern bewältigt werden.

Über die Güte von Harry-Brot wachen allerdings trotz der Technologie-Offensive in den Harry-Betrieben keine Computerspezialisten, sondern Bäcker. Und natürlich der Kunde.

### Konsequente Marktorientierung bestimmt die Sortimentspolitik

Marlis Blohm-Harry richtete schon in den 60er Jahren das Harry-Sortiment auf Vollkornprodukte aus. Diese konsequente Marktorientierung brachte bei gleichzeitiger Kapazitätserweiterung und Expansion einen sprunghaften Umsatz-Anstieg: Von 1965 bis 1975 kletterte der Jahresumsatz um runde 80 Millionen Mark.

Dahinter steht das unternehmerische Konzept, die Sortimentspolitik so frühzeitig an den Erkenntnissen der Verbraucherforschung zu orientieren, daß wachsende Nachfrage immer schon auf das entsprechende Angebot trifft. Und das heißt Vollkornbrot.

### Stationen eines Familienbetriebs

# Die Harry-Historie

#### 9. Mai 1688

Johann Hinrich Harry – Enkel von Bäcker Johan Harrie, der 1665 mit Frau und Sohn nach Altona gezogen war – wird an seinem 18. Geburtstag als Meister in das Altonaer Bäckeramt aufgenommen. Das Datum gilt heute noch als Gründungstag der Firma Harry. Der junge Meister Johann Hinrich Harry beschäftigt im Gründungsjahr 6 Mitarbeiter.

#### 1906

Die Harry-Großbäckerei

firmiert als „F.A. Harry Wwe“. Sie ist gleichzeitig „Brilliantkuchen- und Zwieback-Fabrik“. Ihr Schiffszwieback wird in die ganze Welt exportiert.

#### 1957

Marlis Blohm-Harry übernimmt die Leitung des Unternehmens. Sie hat in neunter Generation das Bäckerhandwerk erlernt. Harry-Brot wird zum Markenartikel.

#### 1963

In Hamburg Schenefeld wird ein Harry-Großback-

betrieb eingeweiht, der zu dieser Zeit ein richtungweisendes Beispiel modernster Bäckerei-Technik ist.

#### 1967 – 1968

Neubau der zu dieser Zeit modernsten Großbäckerei Europas in Hannover. Gesamtinvestition: 13,5 Mio. DM.

#### 1970 – 1973

Betriebserweiterung in Schenefeld. Gesamtinvestition: 16 Mio. DM.

#### 1973

Weitere Expansion durch die Übernahme der Firma Knäpper Brot in Duisburg. 4. Bundes-Ehrenpreis.

#### 1974

Eingliederung der Walter Henze Spezialbrotfabrik in Hannover-Wettbergen.

#### 1975

Harry beliefert Kunden in einem Gebiet von der

deutsch-dänischen Grenze bis zur Linie Köln-Kassel, das die Bundesländer Schleswig-Holstein, Bremen, Hamburg, Hannover, Nordrhein-Westfalen und Nord-Hessen einschließt.

#### April 1979

Baubeginn der neuen Großbäckerei in Ratingen bei Düsseldorf. Gesamtinvestitionen: 28 Mio. DM.

#### 1980

August: Inbetriebnahme der Rater Großbäckerei, auch außerhalb Deutschlands ein vielbeachtetes Beispiel modernster Bäckerei-Technologie. Es ist der dritte Neubau innerhalb von 20 Jahren.

#### 1985

Mit insgesamt 588 Preisen bleibt Harry Spitzenreiter im DLG-Medaillenspiegel.

#### 1986

13. Bundes-Ehrenpreis.

18 verschiedene Vollkornartikel bietet Harry-Brot heute an, allesamt naturbelassen und ohne Konservierungsmittel. Letzteres macht die neue Pasteurierungsanlage in der Ratinger Großbäckerei möglich: 1986 wurde sie in Betrieb genommen. So wurden Produktentwicklungen möglich, die aktuellen Nachfrage-Entwicklungen entsprechen: Gesunde Ernährung liegt im Trend. Die beiden jüngsten Harry-„Kinder“ heißen „Feine Hundert“ und sind ein absolutes Marktvolumen: gebacken mit feinem Mehl aus vollem Korn.

## Aus Backwaren werden Markenartikel

Wie entscheidend für den Markterfolg der Einsatz der richtigen Vermarktungstechniken ist, das demonstriert das Harry-Beispiel bestens. Schon Ende der 50er Jahre hat Marlis Blohm-Harry von der professionellen Produktausstattung über die Werbung bis hin zur Distribution vorgemacht, wie auch traditionelle Handwerksprodukte zum Markenartikel werden können: noch heute wohl eher die Ausnahme von der Regel. Die „Unternehmerin des Jahres 1985“, zuständig für den Unternehmensbereich Marketing und Vertrieb, investierte dagegen schon von Anfang an in Mar-

kenpflege, zum Beispiel bei der Verpackungsgestaltung, für die sie als eine der ersten professionelle Designer hinzuzog. Das Ergebnis: Harry-Brot war im Nachkriegsdeutschland wohl einer der ersten Markenartikel, der aus einer Bäckerei kam. Heute gehört zum Vermarktungskonzept natürlich auch die massive Abverkaufs-Unterstützung mit TV- und Radiowerbung.

Eine gezielte Marktbearbeitung im Harry-Stil setzt allerdings eine bestens organisierte Distribution voraus. Noch dazu, wenn die Ware frisch und leicht verderblich ist. Durch den Aufbau eines Frischdienstes löste Marlis Blohm-Harry diese Aufgabenstellung: 350 Frischdienstfahrer touren heute täglich 42 000 km durch Deutschland und beliefern 5000 Kunden in einem Gebiet, das die Bundesländer Schleswig-Holstein, Bremen, Hamburg, Hannover, Nordrhein-Westfalen und Nord-Hessen einschließt.

Der Frischdienst umfaßt auch den „Rund-um“-Service: Das Produkt wird geliefert, im Regal ansprechend präsentiert, schon vorhandene Ware wird auf Frische hin kontrolliert. Der Vorstoß des Vollsortimenters ins „westlichere“ Deutschland war nur durch den Bau der neuen Großbäcke-

rei in Düsseldorf-Ratingen möglich geworden. Exportiert wird seit knapp drei Jahren auch in acht westliche Industrienationen, und zwar ausschließlich Vollkornbrot. Wohl nicht ohne Markterfolg, wenn auch über Zahlen noch nicht so gerne geredet wird.

## Der Brotkorb wird immer gesünder

Die Harry-Strategen machen sich natürlich so ihre Gedanken über die Markt-Zukunft. Und die sieht nach ihren Marktforschungs-Erkenntnissen so aus: Der Gesamtverzehr an Backwaren wird voraussichtlich stagnieren. Aber die Zusammensetzung des „Brotkorbes“ wird sich verändern. Die Nachfrage nach Brotsorten mit hohem Gesundheitswert wird dabei überproportional steigen: eine Bestätigung des Harry-Kurses.

Allerdings wird bei dem Großbäcker nicht ausschließlich auf volles Korn gesetzt: Seit circa fünf Jahren bietet Harry auch Baguettes und Brötchen zum Fertigbacken an. Und das Marktsegment der Fertigbackprodukte ist, so hört man aus Hannover, noch längst nicht voll bedient. Schließlich ist Marlis Blohm-Harry „Unternehmerin des Jahres 1985“ geworden, weil sie nun seit fast 30 Jahren Marktentwicklungen nicht verschläft. **hm**

## Daten und Fakten zur Harry-Brot GmbH

# Das Unternehmen auf einen Blick

Harry ist Deutschlands Brotbäcker mit der längsten Familientradition und als reiner Familienbetrieb einer der Großen der Branche.

**Mitarbeiter:**  
1060, davon  
32 Auszubildende,  
36 Mitarbeiter sind seit  
über 25 Jahren bei Harry  
beschäftigt,  
38 haben das 20. Jahr erreicht,  
365 arbeiten seit 10 Jahren  
in einem Harry-Betrieb

**Umsatz:**  
1957: 10,3 Mio. DM

1965: 17,7 Mio. DM  
1977: 101,9 Mio. DM  
1980: 117,0 Mio. DM  
1985: 143,0 Mio. DM

**Investitionen:**  
1986 neue Pasteurierungsanlage in Ratingen installiert. Dadurch ist die Umstellung aller Vollkornschnittbrotsorten auf „ohne Konservierungsstoffe“ möglich.

## Produktionsprogramm:

Harry ist in der Brotbranche ein „klassischer Vollsorienter“ und bietet mit ca. 60 Artikeln die ganze Palette deutscher Brotvielfalt.

## Schwerpunkte:

- 16 Artikel naturbelassenes Vollkorn, alle ohne Konservierungsstoffe
- 2 Vollkornspezialitäten mit 40 Prozent weniger Salz
- Steinofenbrot und geblähtes Gerstenbrot, alle mit Natursauerteig gebacken
- 5 Toastbrot-Sorten darunter Weizen-Vollkorn-Toast und Dreikorn-Toast, beide ohne Konservierungsstoffe
- Baguettes und Brötchen zum Fertigbacken; zu den 5 Sorten gehört auch ein Vollkornbrötchen

## Produktion:

Ca. 58,8 Mio. kg Backwaren pro Jahr.

## Marktbedeutung:

Gehört zu den Großen der Branche.

## Vertriebsorganisation:

Von den 3 Harry-Betrieben und 10 Niederlassungen aus werden mit einer eigenen Frischdienst-Organisation ca. 5000 Lebensmittelgeschäfte täglich mit frischem Brot beliefert.

Harry exportiert in die USA, nach Kanada, Großbritannien, Skandinavien, Belgien, Italien, Frankreich und Spanien.

## Auszeichnungen:

Insgesamt 683 Prämierungen der DLG.

## Kunden:

Alle führenden Handelsunternehmen werden beliefert.

### STEUERN

## Mahnung vor Pfändung

Der Bund der Steuerzahler in Nordrhein-Westfalen hat die Finanzverwaltung aufgefordert, nicht durch voreilige Kontenpfändungen einzelne Steuerzahler in ihrer Existenz zu gefährden. Häufig seien ohne vorhergehende eindringliche Mahnung Konten vom zuständigen Finanzamt gepfändet worden. In nicht wenigen Fällen habe sich jedoch später herausgestellt, daß die „Vollstreckungsmaßnahme“ grundlos und voreilig eingeleitet worden war. Oft, so der Bund der Steuerzahler, erfolgten Kontenpfändungen bereits wenige Tage, nachdem der Steuerzahler den „Fälligkeitstermin“ überschritten habe. Und nicht selten überschritten sich Kontenpfändung und Zeitpunkt des Zahlungseingangs. Viele Finanzbeamte wüßten wahrscheinlich gar nicht, welche katastrophale Folgen eine Kontenpfändung für den Steuerzahler haben könne. Auch wenn die Pfändung sich als unberechtigt erweisen sollte, habe der Steuerzahler große Schwierigkeiten, seine Kreditwürdigkeit wieder herzustellen. Fristlose Kündigung von gewährten Krediten seien oft die Folge.

## Urteil mit Folgen

Es bleibt alles beim alten: Die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sind nach einem Urteil (Aktenzeichen: IX R 206/84) des Bundesfinanzhofs in München steuerrechtlich auch künftig nicht als (vor-

ab entstandene) Werbungskosten zur Erlangung des späteren Ertragsanteils eines Rentenanspruchs (im Sinne von § 22 Nr. 1 Buchstabe a des Einkommensteuergesetzes) abziehbar. Derartige Beiträge können deshalb wie bisher nur als Sonderausgaben (im Rahmen der nach § 10 Abs. 3 EStG für Vorsorgeaufwendungen geltenden Höchstbeträge) einkommensmindernd berücksichtigt werden.

In einem weiteren Urteil (Az: IX R 56/82 und IX R 61/82) hat der BFH endgültig entschieden, daß Beiträge zur Risikolebensversicherung für Bauspardarlehen grundsätzlich ebenfalls nur den beschränkt abzugsfähigen Sonderausgaben zugerechnet werden können. Obwohl die Beiträge objektiv im Zusammenhang mit der Vermietung und Verpachtung des erworbenen Wohneigentums stünden, könnten sie nicht als Werbungskosten qualifiziert werden, da sie zugleich die private Lebensführung des Steuerpflichtigen betreffen. Die Beiträge sicherten daher in nicht unerheblichem Ausmaß den eigenen Angehörigen den ungestörten Besitz von Wohneigentum.

## Der Steuer-Stichtag

**1. Oktober 1985:** Stichtag für die Inanspruchnahme der Steuervergünstigungen nach dem 4. Vermögensbildungsgesetz.

Gibt der Arbeitgeber im Jahre 1987 seinen Arbeitnehmern zum Lohn vermögenswirksame Leistungen, dann hat er Steuervergünstigungen, vorausgesetzt, daß er am 1. Oktober 1986 nicht mehr als 60 Arbeitnehmer beschäftigte.

**10. Oktober 1986:** Lohn-

steueranmeldung, Lohnsteuer- und Kirchenlohnsteuerabführung der Monatszahler für September 1986 und der Vierteljahreszahler für das III. Kalendervierteljahr 1986.

Umsatzsteuervoranmeldung und Umsatzsteuervorauszahlung der Monatszahler für den Monat September 1986 und der Vierteljahreszahler für das III. Kalendervierteljahr 1986. Ende der Schonfrist 15. Oktober 1986.

### NEUERSCHEINUNG

## In Sachen Rente

„Der Selbständige und seine Rente“ lautet der Titel einer neuen Broschüre der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte in Berlin. Die Schrift führt leicht verständlich in die Bereiche Pflichtversicherung, Antragspflichtversicherung, freiwillige Versicherung und besondere Rentenleistungen für Selbständige ein. Sie ist bei allen Beratungsstellen der BfA für DM 4,- zu erhalten.

## Werbung nach Plan

Das Buch „Die Praxis der Werbeplanung“ von Jürgen Reim ist ein anwendungsorientierter Beitrag zur erfolgreichen betrieblichen Werbeplanung. Der Autor geht von den Werbezielen aus und empfiehlt eine Planung der Werbung in acht Teilschritten. Beispiele und Checklisten ermöglichen die Anwendung auf betriebliche Problemstellungen. (Jürgen Reim: Die Praxis der Werbeplanung. Expert-Verlag, Sindelfingen, 48,80 DM.)

### TERMINE

## Die Zukunft im Auge

Der Bundeskongreß 1986 des Junghandwerkes wird vom 24.10. bis 26.10. d.J. in Trier veranstaltet. Der Kongreß soll das Handwerk und seine Problematik im Spannungsfeld des Strukturwandels betrachten. Für das Handwerk mit seinen meist kleineren und mittelgroßen Betrieben ist das Erkennen eines strukturellen Wandels und die frühzeitige Einstellung darauf bekanntlich lebenswichtig: Der selbständige Handwerksmeister muß Aufgaben und Ziele in immer kürzeren Zeitabständen abwägen. Deshalb soll am Ende des Bundeskongresses ein Leitfaden für das Handwerk erarbeitet werden, der auf die veränderten Märkte hinweist und Empfehlungen gibt, wie der Handwerksmeister darauf reagieren kann.

### IDEEN

## Bilder vom Handwerk

„Unser Handwerk '87“ heißt der Kalender der AKTION MODERNES HANDWERK (AMH), der jetzt zum vierten Mal erscheint. Mit seinen großformatigen, vierfarbigen Abbildungen von zwölf verschiedenen Handwerksberufen dient der Kalender der Imagepflege des Handwerks und ist u. a. bestens geeignet für Nachwuchswerbung und Kundenpflege. Einzelheiten AKTION MODERNES HANDWERK, Johanniterstr. 1, 5300 Bonn 1.

# In Zukunft machen die kreativsten Betriebe das Rennen. Lassen Sie sich den Bericht vom Innovations Colleg der Bayerischen Vereinsbank kommen.



Innovationskraft ist für den Unternehmer erfolgsentscheidend. Experten zeigten deshalb in einem Innovations Colleg der Bayerischen Vereinsbank die Dimensionen neuer Wachstumstechnologien auf. Erläuterten die Chancen des Informations-Transfers über Lizenzen, Datenbanken, Auftragsforschung und gaben Hinweise, wie die Erfolgsaussichten neuer Ideen geprüft und Innovationsprojekte optimal finanziert werden können. In der Ergebnisbroschüre berichten Unternehmer auch über ihre Innovationsprojekte und entscheidenden Erfolgskriterien. Nutzen Sie unsere Erfahrung als weltoffene Bank.



Fordern Sie unseren kostenlosen Bericht vom Innovations Colleg an:  
Bayerische Vereinsbank AG,  
Innovations Colleg, Postfach 1,  
8000 München 1, Btx. \* 20202 #.

Name: \_\_\_\_\_

Position im Betrieb: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_

Adresse/  
Firmenstempel: \_\_\_\_\_

HM/IC 10.6



Ihre Bank mit Herz  und Verstand

# Das beste ist: eine gute Versicherung.

*Gutes kann auch  
preiswert sein: z.B. unsere  
Krankenhaus-Tagegeldversicherung.*

**SIGNAL**  
**VERSICHERUNGEN**

Joseph-Scherer-Straße 3, 4600 Dortmund 1

### EDV

## Durchblick mit ERMA

Schnelle und umfassende Informationen über die Gewinnlage des Handwerks-Unternehmens liefert das computergesteuerte Ertragsmanagement- und Betriebsführungssystem ERMA. Das System geht von Tätigkeiten aus, die in jedem Betrieb täglich anfallen: die Bearbeitung von Rechnungen und Buchungen. Durch diese beiden Vorgänge werden beim Einsatz von ERMA automatisch alle für die Firma wichtigen Daten ermittelt. Die Unternehmensführung kann jederzeit die für sie notwendigen Informationen abrufen, selektiert nach Verkäufer, Artikel, Kunde oder Verkaufsgebiet.

Außer der „Entschlackung“ des Verwaltungsapparates kann ERMA auch als Datenbasis für andere EDV-Arbeitsplätze einer Firma dienen. Auf diese Weise können Sekretariat, Vertriebsbüro, Auftragsbüro, Lager und natürlich Buchhaltung mit ERMA arbeiten. Mit ERMA bietet der Anbieter Mach GmbH & Co. KG den Interessenten ein umfassendes Dienstleistungspaket: eine gründliche Betriebsanalyse, Abstimmung der Software auf die individuellen Bedürfnisse, Schulung und Einarbeitung der Mitarbeiter. Ein zusätzlicher Service der Mach GmbH ist der risikofreie Kauf. Aus Erfahrung weiß man bei Mach, daß jede Firma unterschiedliche Anforderungen an EDV-Systeme stellt. Deshalb wird außer einem kostenlosen Probierwochenende am Ort des Interessenten ein vierwöchiger

Praxis-Test bei voller Rückgabegarantie für eine geringe Aufwandsentschädigung angeboten. Interessenten wenden sich an die Firma MACH GmbH & Co. KG, Postfach, 2409 Scharbeutz 3, Tel. 045 63/55 55.

## Buchführung mit Btx

Eine neue Möglichkeit der Buchführung mit dem eigenen Personal-Computer bietet jetzt die Stuttgarter Taylorix-Organisation an: Künftig können Handwerksunternehmen ihre Finanz- und Lohnbuchhaltung auch per Bildschirmtext (Btx) in einem der beiden Taylorix-Großrechenzentren erstellen lassen. Die Erfassung der Buchführungsdaten erfolgt dann auf der Btx-Tastatur, die Verarbeitung in den beiden Taylorix-Großrechenzentren Stuttgart und Hannover. Für die Datenübertragung dorthin wird die Telefonleitung verwendet. Die Finanzbuchführung mit Hilfe des Mediums Bildschirmtext auswerten zu lassen, ist vor allem für solche Betriebe sinnvoll, die bereits mit Btx arbeiten oder in denen der Einstieg in die EDV beabsichtigt ist. Die Auswertungen der verarbeiteten Buchführungsdaten liegen einen Tag später komplett im Betrieb vor.

Neben der Finanzbuchführung können in den Taylorix-Rechenzentren auch die Lohn- und Gehaltsabrechnungen der Mitarbeiter ausgewertet werden. Vor allem wegen der ständigen und zum Teil recht komplizierten Änderungen der Vorschriften der Finanzbehörden bzw. der Versicherungsträger ist die Verlagerung der Lohnabrechnungen in ein darauf spezialisiertes Rechenzentrum eine

wirtschaftliche und zukunftssichere Möglichkeit.

### RECHT

## Kündigung Fehlanzeige

Die Latte für eine Kündigung aufgrund „häufiger Kurzerkrankungen“ hat das Bundesarbeitsgericht recht hoch gelegt. Die Fehlzeiten allein genügen selbst bei sehr häufigen Krankmeldungen eines Arbeitnehmers nicht als Kündigungsgrund. Für den Fall, daß sich nach einer Prognose die Besorgnis weiterer häufiger Kurzerkrankungen ergebe, schrieben die Richter den Arbeitgebern ins Stammbuch: Die „Kündigung ist nur dann sozial gerechtfertigt, wenn aufgrund der abschließenden Interessenabwägung im konkreten Einzelfall sich eine unzumutbare betriebliche oder wirtschaftliche Belastung ergibt“ (Az: 2 AZR 657/84).

## Meister vom Fach

„Meister sein ist viel, aber ohne einschlägige Fach-Qualifikation nicht immer genug,“ entschieden das Bayerische Oberste Landesgericht und das Oberlandesgericht Düsseldorf: So bot eine GmbH, die aufgrund der Meisterprüfung ihres Geschäftsführers Maurerarbeiten ausführen durfte, Komplettrenovierungen von Wohnungen an. Zu den Leistungen des Unternehmens gehörten dabei auch das Schleifen, Spachteln und Lackieren von Fenstern, das Setzen von Türen, das Tapezieren und Streichen von Wänden und

Decken, das Verlegen von Teppichböden sowie das Fliesen von Küchen und Naßräumen. Das ging den bayerischen Richtern entschieden zu weit; sie billigten die Verurteilung des als Geschäftsführer der Gesellschaft tätigen Maurermeisters. In der Übernahme der verbotenen Tätigkeiten liege einerseits ein unzulässiger Vorteil für die Firma, und andererseits handele es sich um einen Verstoß gegen das Schwarzarbeitsgesetz (Az: 3 Ob OWi 127/84).

## Zurück ins Glied

Das Bundesarbeitsgericht hat mal wieder gesprochen: Wird ein Angestellter einer GmbH zum Geschäftsführer bestellt, ohne daß sich an den Vertragsbedingungen im übrigen etwas ändert, so ist im Zweifel anzunehmen, daß das bisherige Arbeitsverhältnis suspendiert und nicht endgültig beendet ist. Wird der Angestellte bei einer derartigen Vertragsgestaltung als Geschäftsführer abberufen, so wird das Arbeitsverhältnis dadurch wieder auf seinen ursprünglichen Inhalt zurückgeführt. Wird ihm erst nach der Abberufung gekündigt, so sind für die Entscheidung über seine dagegen erhobene Klage die Gerichte für Arbeitssachen sachlich zuständig (Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 9.5.1985 – 2 AZR 330/84).

### ZITAT DES MONATS

„Tüchtigkeit ist weder Fähigkeit noch Begabung, sondern Gewohnheit.“

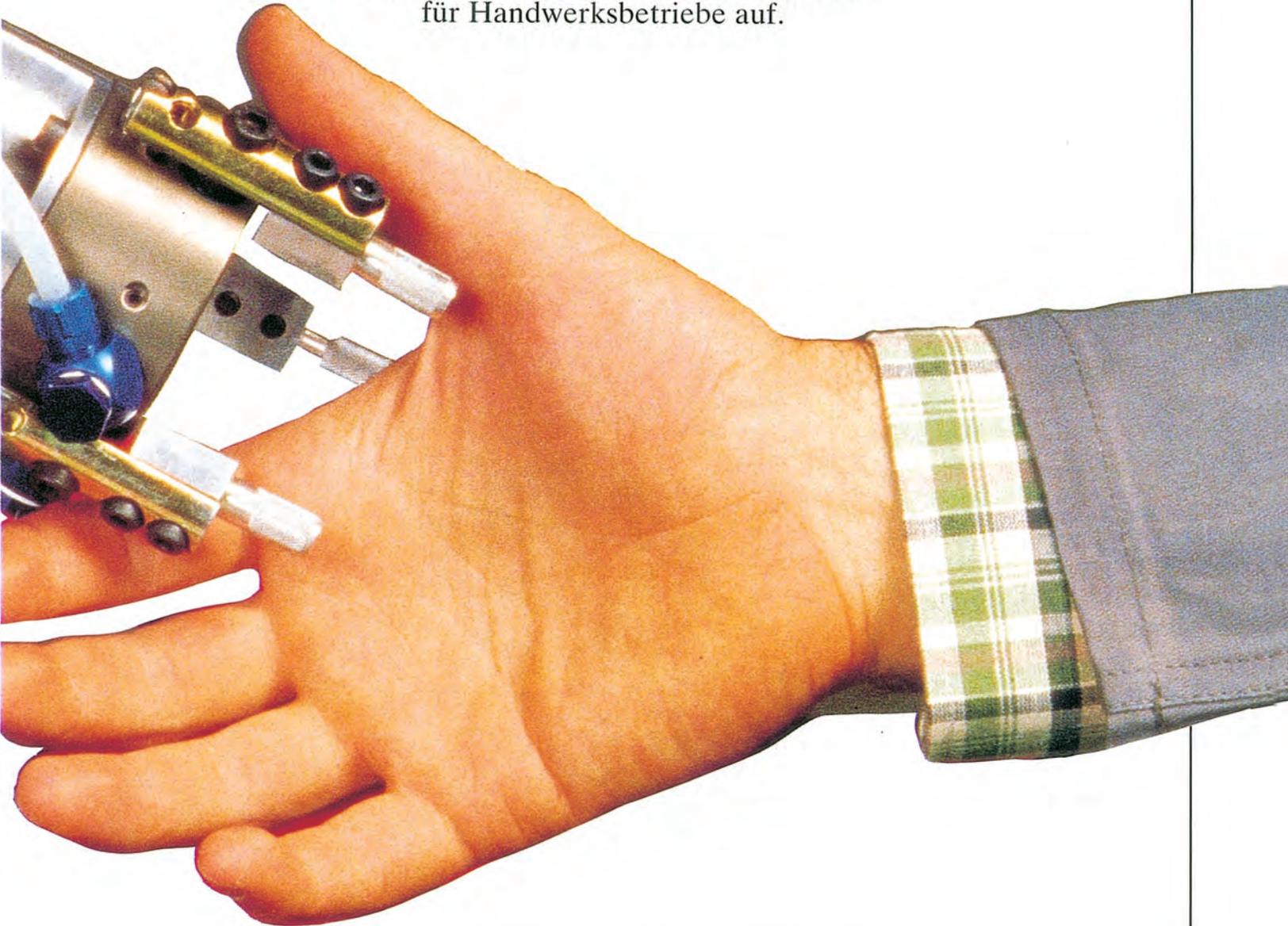
(Peter F. Drucker)



*Nach der Industrie setzt jetzt auch  
das Handwerk auf neue Technologien*

# Die Chance ergreifen: Neue Technik, neue Produkte, neue Märkte

Seine Bedeutung als zweitwichtigster Wirtschaftssektor der Bundesrepublik wird das Handwerk nur mit Einsatz und Beherrschung der neuen Technologien, vor allem der Elektronik, wahren und ausbauen können. Doch noch ist das ganze Technologie-Alphabet von CAD/CAM über CIM oder CNC bis zu Optoelektronik und Robotern vielen Handwerks-Unternehmern fremd. „handwerk magazin“ zeigt die Chancen und Risiken neuer Techniken für Handwerksbetriebe auf.



Mit dem ganzen Stolz des traditionell qualitätsbewußten Handwerkers hatte Helmut Schnurr jahrelang Werkzeuge, Formen für Kunststoffteile und mechanische Komponenten teils einzeln, teils in kleinen Serien gefertigt. Nahmen auch die Ansprüche seiner Kunden an Präzision, Termintreue und Preiswürdigkeit von Jahr zu Jahr zu, so expandierte Schnurrs Berchtesgadener Werkzeugmacherbetrieb dennoch.

Zweifel, ob das immer so weitergehen werde, kamen ihm vor etlichen Jahren, als die Industrie verstärkt hochmoderne Technologien in Produktion, Materialwirtschaft und schließlich auch in der Verwaltung einsetzte und damit nicht nur billiger, sondern auch in kleineren Serien produzieren konnte. Irgendwann, so ahnte der Berchtesgadener, werde die Industrie soweit sein, daß sie Kleinserien- und Einzelstücke so preiswert wie ehemals Massenfabrikate herstellen könne. Der bedrohlichen Konkurrenz von morgen begegnet der Werkzeugmachermeister inzwischen mit den technischen Möglichkeiten von heute: mit elektronisch gesteuerten Maschinen, die neue Werkzeuge wesentlich schneller und billiger konstruieren (CAD: computergestützte Kon-

struktion) und fabrizieren (CAM: computergestützte Fertigung).

Ähnliche Sorgen wie früher Schnurr beschlichen auch den Mülheimer Feinmechanikermeister Eberhard Gerstel, der sich auf Präzisionsbohrungen in Edelstahl spezialisiert hat und merkte, daß sein Gewerbe von Hand der Perfektion elektronisch gesteuerter Bohrgeräte unterlegen war. „Die Elektronik mußte bei uns einfach Einzug halten“, erklärte er Journalisten des Wochenblattes „Wirtschaftswoche“ seine Entscheidung: Mit Hilfe eines jungen Elektronikfachmannes gelang es ihm in zäher und kostspieliger Kleinarbeit, seinen ehemals mechanischen Betrieb elektronisch umzurüsten.

### Die Ersten werden die Gewinner sein

Schnurr, Gerstel und viele andere (siehe die „hm“-Praxisfälle auf den folgenden Seiten) sind die Vorhut eines technologischen Aufbruchs, der das Handwerk in Deutschland in den nächsten Jahren voll erfassen und, wie die Experten erwarten, gründlich verändern wird.

Ähnlich wie in der Industrie, wo die technisch zu spät Aufgewachten – Uhren-, Unterhaltungselektronik-,

Kamera-Hersteller und viele andere – vom Markt verdrängt wurden, steht auch Handwerksbetrieben das Ende ihrer selbständigen Existenz ins Haus, wenn sie sich der neuen Herausforderung nicht stellen. Gelingt ihnen die Umstellung, dann winken ihnen Extragewinne, die um so größer sind, je früher – nämlich vor den anderen – sie damit beginnen. So wie der Elektrohandwerksmeister Franz Kirsch aus Sonthofen im Allgäu, der vor einem Vierteljahrhundert als Einmannbetrieb begann und heute im elektronisch hochgerüsteten Unternehmen rund 70 Mitarbeiter beschäftigt.

Solche Senkrechtstarter sind im deutschen Handwerk heute noch die Ausnahme. Viele traditionell denkende Handwerker sehen in den neuen Techniken eher Risiken als Chancen. Nicht wenige bangen um ihr Selbstverständnis als Handwerker, wenn sie und ihr handwerkliches Geschick von Elektronik ins Abseits gedrängt würden.

### Das Handwerk muß neue Wege gehen

Die Folgen dieser im Handwerk noch verbreiteten Technikscheu lassen sich seit einigen Jahren schon an den Zahlen ablesen – die Zuwächse im

„hm“-Praxisfall Technologieeinsatz 1:  
Maschinenbauer Helmut Kerstingjöhanner

## Hilfe vom Roboter

Im Dezember letzten Jahres waren bundesweit ca. 8800 Roboter im Industrie-Einsatz. Im Handwerk dagegen sind Roboter immer noch eine Seltenheit. Eine erfolgreiche Ausnahme macht Helmut Kerstingjöhanner. Vor zwei Jahren schaffte er sich für seinen Maschinenbaubetrieb erstmals einen Roboter an. Mit seiner Hilfe konnte er seine Marktstellung nicht nur halten, sondern auch noch beträchtlich ausbauen.

Der 1964 gegründete Betrieb des Drehers und Schweißfachmannes Kerstingjöhanner macht heute 12 Mio. DM Umsatz (1985) pro Jahr und gibt ca. 50 Leuten Beschäftigung. Das Unternehmen im westfälischen Schloß Holte widmet sich dem konventionellen Heizungsbau (Warmluftbe-

heizung von Industrieunternehmen) und dem Maschinenbau. Im Maschinenbau konzentriert sich Kerstingjöhanner hauptsächlich auf den Bausektor und den Bergbau. Der äußerst harte Preiswettbewerb mit der DDR zwang ihn letztlich zur Rationalisierung durch neue Technologien.

### Roboter für die Routine

Robotereinsatz kommt allerdings nur in der Serienproduktion in Frage. Die kritische Losgröße benennt Kerstingjöhanner mit mindestens 2000 gleichartigen Arbeitsvorgängen pro Monat. Eine Steigerung des Ausstoßes von dann durchschnittlich 30 Prozent, in Ausnahmefällen sogar bis zu 50 Prozent, macht bei Helmut Kerstingjöhanner die Technologie-Investition rentabel. Von seiner Betriebs- und Produktstruktur her kann aber maximal etwa die Hälfte der Produktionsleistung von Robotern erbracht werden. Bislang beschränkt sich das Einsatzgebiet – ein nicht untypischer Einstieg – auf das Erbringen von Schweißleistungen. Künftig sollen auch Stanzarbeiten robote-

risiert werden. Der Roboter entlastet dann von Routinetätigkeiten wie dem Einlegen der Rohlinge in die Maschine und dem Herausnehmen der Fertigteile bzw. -produkte. Aber „nicht alles ist mit Robotern zu machen“. Individuelle und betriebsgerechte Lösungen entstehen nicht am Schreibtisch. Eine Lernphase hält Kerstingjöhanner für unvermeidlich: „Auch wir sind noch am Lernen.“

Mittlerweile hat er seinen „Pionierroboter“ verkauft und durch einen neuen mit größerer Reichweite ersetzt. Eine weitergehende Robotisierung scheidet vorläufig an den beschränkten räumlichen Verhältnissen. Mittelfristig wird die großzügige Erweiterung des Betriebes ins Auge gefaßt. Sein Problem:

Gesamtumsatz des Handwerks gehen zurück: 1983 stiegen sie noch um 3,3 Prozent auf 323,6 Milliarden Mark, 1984 um 1,7 (auf 329,1 Mrd. DM), aber 1985 gingen sie um ein Prozent auf 325,9 Milliarden Mark zurück. Zwar rechnet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) für 1986 wieder mit einem Zuwachs von nominal rund drei Prozent auf rund 336 Milliarden Mark, doch wird das zur Trendumkehr nicht reichen: Auch in diesem Jahr wird die Entwicklung des Handwerks voraussichtlich, wie schon in den Jahren zuvor, hinter der des BRD-Bruttosozialprodukts zurückbleiben, wird auch die Beschäftigung von 3,7 Millionen Handwerkern die Zahl von vier Millionen nicht erreichen, die das Handwerk in guten Zeiten annähernd (1980: 3,930 Millionen) hatte. Eindringlich mahnt daher ZDH-Präsident Paul Schnitker Meister und Gesellen: „Wer bereit ist, auch einmal ausgetretene Spuren zu verlassen, und auf diese Weise einen Schritt voraus ist, der braucht die technische Entwicklung nicht zu fürchten.“

Die Aufforderung des obersten deutschen Handwerksmeisters (Schnitker ist bekanntlich Malermeister) kommt nicht von ungefähr. Das

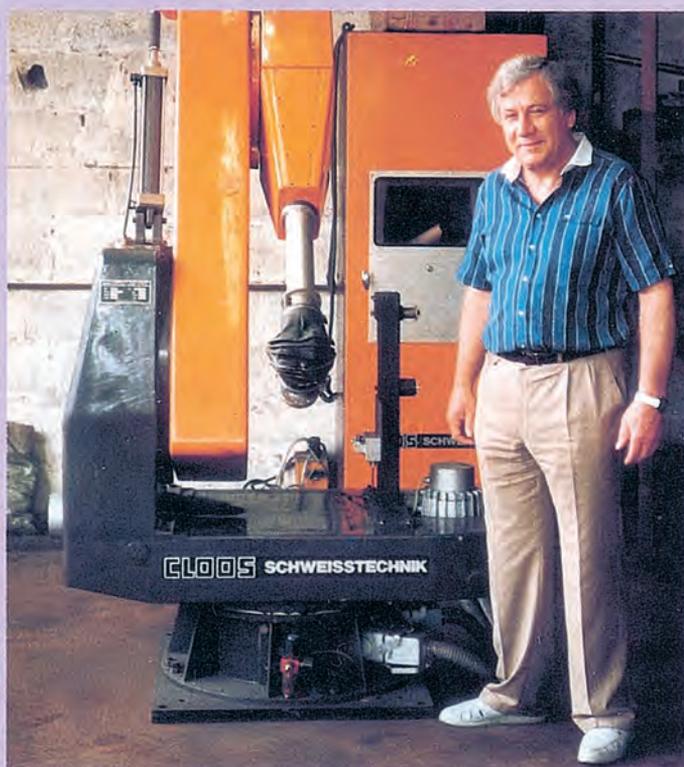
Beharren auf traditionellen Fähigkeiten und Märkten hat das gesamte Handwerk mittlerweile zu rund 40 Prozent abhängig von nur einem, noch dazu nicht gerade blühenden Wirtschaftszweig gemacht: dem Baubereich: „Vom Bau“, so umreißt ZDH-Generalsekretär Dr. Klaus-Joachim Kübler nüchtern die Lage, „einst Vorreiter konjunktureller Aufschwungsphasen, gehen schon seit langem keine Impulse mehr auf andere Wirtschaftsbereiche aus.“ Gleichwohl bietet der Bau dem Handwerk auch in Zukunft noch gute Chancen, wenn es sich dort neue Betätigungsfelder erschließt: Bestandspflege, Stadtsanierung, Modernisierung, Umweltschutz, Wärmeschutz, Denkmalpflege usw. werden auch künftig dem Handwerk Arbeit verschaffen, wenn es technisch gut gerüstet ist. Bis dahin ist es aber für viele Handwerksbetriebe noch ein recht weiter Weg.

### Hier bringt der technische Wandel Chancen für das Handwerk

Dabei könnten die Handwerker nach der Überzeugung von Professor Dr. Dr. Erich Staudt vom Institut für angewandte Innovationsforschung die besten Partner des Fortschritts sein,

wenn sie den ohnehin unvermeidlichen technischen Wandel nun energisch selbst in die Hand nehmen. Dann eröffneten sich ihm eine Reihe von Chancen:

- Chancen im personellen Bereich, etwa bei der Schaffung von Arbeitsplätzen für Höher- und Hochqualifizierte; umgekehrt werden künftig Hochqualifizierte selbst in traditionelle Handwerksbereiche einbrechen und den Wandel beschleunigen; all das wird das Handwerk zunehmend attraktiver machen.
- Chancen bei der Rationalisierung und Innovation sowohl der Herstellungsprozesse wie des Angebots.
- Chancen in neuen Märkten, denn innovative Güter erfordern ein neues Reparatur-, Wartungs- und Service-Umfeld; so war mit der zunehmenden Elektronisierung von Anlagen und Geräten der handwerklichen Kundschaft – vor allem in den Bereichen Elektro- und Haustechnik, Bürotechnik, Kraftfahrzeugtechnik – ein wachsender Bedarf an elektronischen Meß- und Prüfeinrichtungen verbunden.
- Chancen schließlich auch gegenüber der Industrie in kleineren Feldern und Marktnischen; bei glei-



Helmut Kerstingjöhanner setzt auf Roboter für Routearbeiten.

„Mittlerweile bin ich für bestimmte Aufträge zu klein.“

### Kapitalbedarf für die Zukunft

Einen weiteren Engpaß sieht Kerstingjöhanner im immensen Kapitalbedarf neuer Technologien. Angesichts der „konservativen deutschen Banken“ setzt er auf schrittweise Technisierung. Dabei sollte das Wirtschaftlichkeitsargument den risikoscheuen Banken Mut machen. Eine hundertprozentige Schweißleistung – für einen Roboter problemlos erreichbar – könnte kein Mensch je erbringen. Zur Wirtschaftlichkeit gesellen sich noch die Prädikate hohe Genauigkeit, Schnelligkeit und leichte Bedienbarkeit. Den höchsten Wirtschaftlichkeitsgrad erreicht der Roboter

bei Integration in eine geeignete systemtechnische Umwelt. Nicht die allgemeine Geräteeigenschaft – von klugen Verkäufern zu förderst angepriesen – zählt, sondern die Orientierung am konkreten betrieblichen Problem, an der jeweiligen Struktur.

Neuen Technologien geht der Ruf voraus, kompliziert zu sein und nur „mit Schmerzen“ eingeführt werden zu können. Kerstingjöhanner kann dieses (Vor-)Urteil nicht bestätigen. Die Ausbildung ging routinemäßig vonstatten. Zwei Leute wurden je eine Woche lang zum Programmieren von Robotern ausgebildet. Auftauchende Schwierigkeiten wurden vor Ort gelöst. Der Fortfall von Routineaufgaben wird von keinem Betriebsmitarbeiter bedauert.

**AUFWIND FÜR IHR GESCHÄFT.**





Gegenüber herkömmlichen Transportern hat der neue Transit eine Menge mehr zu bieten. Schön leistungsstark mit seinem großen Nutzlastangebot bei gleichzeitig geringen Verbrauchswerten. Und damit ein Modellfall ausgeprägter Wirtschaftlichkeit.

### In bestechender Form.

So zeigt sich wirtschaftlicher Nutzen in seiner konsequentesten Form. In einer beeindruckenden Verbindung von funktionalem Äußeren und moderner Technik. Das symbolisiert nicht nur sichtbaren Fortschritt für diese Transporterklasse, sondern auch immer eine praxiserrechte Lösung für die Aufgaben moderner Unternehmen.

### Mit klarem Programm.

Das garantiert ein äußerst anpassungsfähiges Modell-Angebot in 47 Versionen für alle Einsatzbereiche. Als Kombi, Kasten, Bus und Windlauf mit zwei Radständen bzw. drei Radständen bei Pritsche und Fahrgestell.

### Stark in der Leistung.

Zum einen mit Nutzlastklassen von 0,8 bis 1,9 t und Ladevolumen von 6,0 m<sup>3</sup>, 6,6 m<sup>3</sup> und 8,4 m<sup>3</sup>. Und zum anderen durch kraftvolle Einsatzmöglichkeiten mit den sparsam-spritzigen Motoren: dem 1,6-l-Benziner mit 46 kW (63 PS), dem 2,0-l-Benziner mit 57 kW (78 PS), beide wahlweise für den Einsatz mit

verbleitem oder unverbleitem Normalkraftstoff. Und dem modernen 2,5-l-Diesel-Direkteinspritzer mit 50 kW (68 PS).

### Mit perfekten Details.

Kraftstoffverbrauchsdaten nach DIN 70030 für Transit PKW-Modelle bei Standard-Hinterachsübersetzungen (Normal-/Diesel-Kraftstoff).

Modell	Motor Liter	Leistung kW/PS	Verbrauch (l/100 km)	
			konstant 90 km/h	Stadtzyklus
FT 100 Kombi	1,6 B	46/63	9,8	13,2
FT 100 Kombi	2,0 B	57/78	8,7	12,9
FT 100 Kombi	2,5 D	50/68	6,9	8,3

Nicht nur in dieser Kombi-Version, mit bis zu 9 Sitzplätzen ausrüstbar, ist der neue Transit für den harten Alltag aufs Bequemste gerüstet. In allen Modellen steckt viel moderne Technologie in stabiler Leichtbauweise. Um Gewicht zu sparen und die Transportleistung zu erhöhen. Mit Schiebetüren in Palettenbreite und einer praxisorientierten Ausstattung bis ins Detail. Funktionalität und Ergonomie bestimmen hier den Arbeitsablauf.

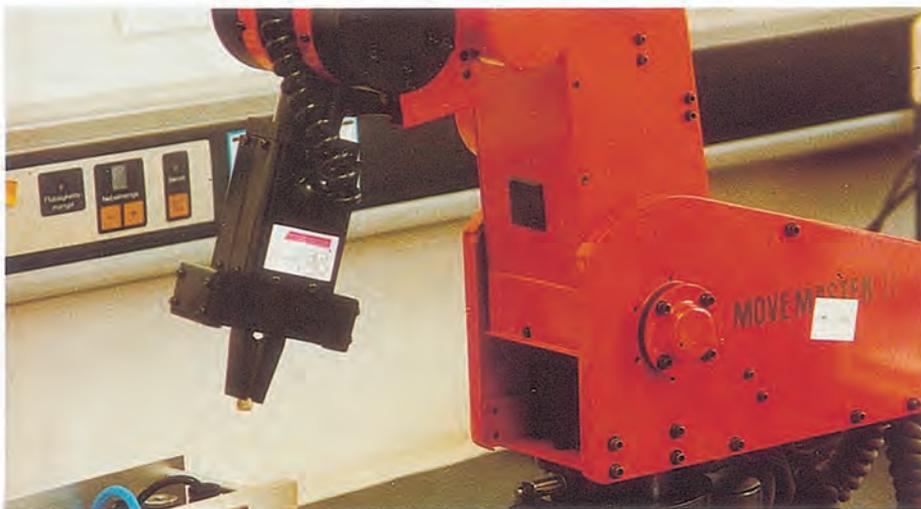
Das ist nicht nur angenehm zu erfahren, sondern auch Zeichen eines klaren Konzepts mit vielen Stärken. Robust, sparsam, zuverlässig und zukunftsweisend.



Abgebildete Ausstattungen entsprechen nicht unbedingt der Standardausführung.

# DER NEUE TRANSIT





Roboter lassen sich nicht nur im Industriemaßstab einsetzen.

cher technischer Ausrüstung nämlich sind „wendige Schnellboote manövrierfähiger als dicke Öltanker“, wie Schnitker plastisch formuliert.

Auch sein Generalsekretär Kübler rät den Handwerkern dringend, die neuen Technologien zu nutzen, weil nur sie den Märkten Dynamik verliehen; nur in solchen Märkten hätten kleine, kreative und flexible Unternehmer die Chance, Marktnischen zu besetzen, während stagnierende Märkte zur Standardisierung und Massenfertigung führten.

### Hier bringt der technische Wandel Veränderungen für das Handwerk

In welcher Weise die neuen Technologien das Handwerk berühren werden, hat das in Hannover beheimatete Heinz-Piast-Institut (HPI) untersucht:

- Der Anteil der rein handwerklichen Tätigkeit geht zurück, das gilt für nahezu alle Berufe.
- Der Einsatz von Maschinen, teilautomatisierten Fertigungseinrichtungen und automatisch arbeitenden Geräten nimmt in nahezu allen Handwerksberufen zu, so etwa in den Metall- und Holzberufen, der Fotografie und in der Augenoptik.
- Die automatische Prozeßführung gewinnt an Bedeutung, wie z. B. bei Fleischern, Bäckern oder Textilreinigern.
- Die Steuer- und Regeltechnik breitet sich zunehmend aus; Schwerpunkte liegen bei den Elektrohandwerken, den sanitär- und heizungstechnischen Berufen, im Maschi-

nenbau und in der Mechanik.

- Wartungs- und Instandsetzungsaufgaben erhalten neue Bedeutung. Das berührt vor allem die technischen Dienstleistungshandwerke.
- Einsparungen und Weiterentwicklungen auf dem Gebiet der Energietechnik werden erfolgen; Installations- und Montagesysteme breiten sich aus, etwa in den Bau- und Ausbauberufen.
- Prüf- und Meßaufgaben nehmen zu, etwa bei den Elektroberufen, Schornsteinfegern oder Nahrungsmittelhandwerker.
- Bisher nicht bekannte Fertigungs- und Arbeitsverfahren werden eingeführt, z. B. in den grafischen Berufen und im Metallsektor.
- Neue Werkstoffe verlangen veränderte Verarbeitungstechniken, z. B. beim Schweißen und in der Kunststoffverarbeitung.

Damit kehrt sich eine Entwicklung um, die vor rund 200 Jahren mit der Abspaltung der Industrie vom Handwerk begann: die Annäherung des Handwerks in Organisation, Führung und teilweise auch in der Produktion an industrielle Wirtschaftsformen. Gilt auch für hochtechnisiertes Handwerk Paul Schnitkers Feststellung, wonach Handwerk „immer da beginnt, wo die oft einmalige, an eine bestimmte Situation gebundene Leistung gefordert wird“, so ist doch auch richtig, was der Marketingchef des Computerherstellers Prime, Robert Blum, prophezeit: „Kleine und mittlere Betriebe werden mit gleicher Technologie wie Großunternehmen in CAD/CAM einsteigen müssen, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben wollen.“

Gerade für kleinere Betriebe aus dem Metallbereich lassen sich nach der Überzeugung von Bodo Delventhal, dem Leiter des HPI, durch den Einsatz numerisch gesteuerter und programmierbarer Werkzeugmaschinen „die Aktionsmöglichkeiten beträchtlich erweitern“.

### Mit neuen Techniken erobert das Handwerk neue Märkte

Wie weit ein Handwerksbetrieb sein Tätigkeitsfeld mit moderner Technik erweitern kann, das zeigt Rolf Hasenclever mit seiner Lüdenscheider Firma Hasco-Hasenclever & Co. Aus dem einstigen Werkzeugmacher ist heute ein professionell gemanagtes Unternehmen mit 450 Mitarbeitern und Fabrikationsstätte in Singapur geworden, das in alle Welt exportiert und im Bereich Druck- oder Spritzguß mit einem Anteil von rund 50 Prozent sogar europäischer Marktführer ist. Wie Hasenclever werden auch Handwerker mit bescheideneren Zielvorstellungen gewaltige Anstrengungen unternehmen müssen, wenn sie den technischen Wandel bewältigen wollen. Dazu gehört nicht nur der Erwerb des nötigen Wissens, wobei ihnen die handwerklichen Institutionen von den Kammern über Bildungszentren bis zu hochschulnahen Spezialinstituten wie dem HPI oder dem Institut für Kunststoffverarbeitung an der TH Aachen in Form des sogenannten Technologie-Transfers helfen („hm“ zeigt die Möglichkeiten auf den folgenden Seiten). Die neuen Techniken erfordern vor allem ein ebenso umsichtiges Management, wie das auch in Industriebetrieben der Fall ist.

Nach einer Untersuchung des HPI haben kleinere Handwerksbetriebe nicht nur mit der Technik manche Probleme, auch in den Bereichen Finanzierung und Vermarktung gibt es viel zu tun. Gespräche von Beratern der Handwerkskammer Trier mit den Leitern mittlerer und kleinerer Betriebe haben immer wieder zu der Erkenntnis geführt, daß viele erfolgversprechende Ideen in der Schublade bleiben, weil die Betriebsleiter den Versuch nicht wagen, sie am Markt durchzusetzen. Immerhin hat eine Umfrage der Handwerkskammer Düsseldorf bei ihren Kammerbetrieben zutage gefördert, daß bereits 15 Prozent mit eigenen technischen Neuentwicklungen auf den Markt getreten

sind; in wachsendem Maße werden vom Handwerk solche Eigenentwicklungen zum Patent angemeldet.

### Die Zukunft bestimmt jeder Handwerker selbst

Damit sich dieser technologische Aufbruch im Handwerk verstärkt fortsetzt, wird seit einiger Zeit der Technologie-Transfer von den Handwerksorganisationen mächtig angekurbelt, hat der ZDH eigens einen Technologiebeirat ins Leben gerufen und die Landesgewerbeförderungs-

stelle des nordrhein-westfälischen Handwerks einen sogenannten Technologie-Transfer-Ring. Sie alle wollen dem Handwerker die noch immer verbreitete Schwellenangst vor neuer Technik und Wissenschaft nehmen.

Inwieweit das letztlich gelingt, ist nach Überzeugung von Wolfgang Koschorke, der beim HPI für den Bereich Technik im Handwerk zuständig ist, „sehr mit der Person des Handwerkers verbunden“. Von seiner Aufgeschlossenheit hängt es ab, ob er die Chancen seines ganzen Standes in Zu-

kunft nutzt, die Dr. Albert Probst, parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Forschung und Technologie, so bezeichnet: „Die Stärke des Handwerks, für jede Problemstellung individuelle Leistungen mit hoher Qualität und Präzision anbieten zu können, wird in Zukunft noch mehr gefragt sein; und Maschinen werden hierbei notwendige und willkommene Hilfsmittel sein, die persönliche Arbeit des Handwerks werden sie aber niemals ganz ersetzen können.“ **hm**

„hm“-Praxisfall Technologieeinsatz 2:  
Werkzeugmacher Helmut Schnurr

## Das Rezept heißt CAD/CAM

Hohe Präzision, Liefertreue und Preiswürdigkeit sind die traditionellen Rezepte des Werkzeugmachermeisters Helmut Schnurr, mit denen er in Berchtesgaden ein vielfältiges Produktionsprogramm für eine von Jahr zu Jahr anspruchsvoller werdende Kundschaft bewältigt. Die Herausforderung kommender industrieller Konkurrenz hat er mit Hilfe vorausschauenden Technologieeinsatzes angenommen: CAD/CAM heißt das praxiserprobte Rezept zur Zukunftssicherung bei der Helmut Schnurr GmbH.



Helmut Schnurr setzt auf CAD/CAM für die Zukunftssicherung.

Schwerpunkte seines Produktions-Programms sind die Herstellung von Schnitt- und Stanzwerkzeugen, Formen für Kunststoffteile und mechanische Komponenten für viele Einsatzzwecke, die nicht in großen Serien, sondern in Einzelstücken oder Kleinserien hergestellt werden. Doch das, so wurde dem Berchtesgadener Handwerksmeister bald klar, wird die Industrie eines Tages auch können, und zwar billiger als er, wenn der technische Fortschritt bei computergestützter Konstruktion und Fertigung weiter so rasant verläuft. Für Schnurr gab es daher nur eine Entscheidung: Er mußte selbst die neuen Technologien ins Haus holen und seine ohnehin fachlich hochqualifizierten Mitarbeiter damit vertraut machen.

### Arbeitsplatz Bildschirm

Vor einigen Jahren richtete er den ersten Arbeitsplatz für rechnerunterstütztes Konstruieren und Fertigen (CAD/CAM) ein. Fördermittel erhielt er dafür aus dem Programm „Fertigungstechnik“ des Bundesministeriums für Forschung und Technologie.

Seitdem werden bei ihm Werkzeuge am Bildschirm konstruiert und vermaßt, die so entstandene Konstruktionszeichnung mit allen nötigen Daten abge-

speichert, um später zum Programmieren der Werkzeugmaschinen, einer CNC-bahngesteuerten Fräsmaschine etwa, herangezogen zu werden.

Heute verfügt Schnurr schon über einen zweiten CAD/CAM-Arbeitsplatz, der nicht nur – wie der erste – für zwei-, sondern für fünffache Fertigungsverfahren geeignet ist.

### Umsatzbringer Technologie

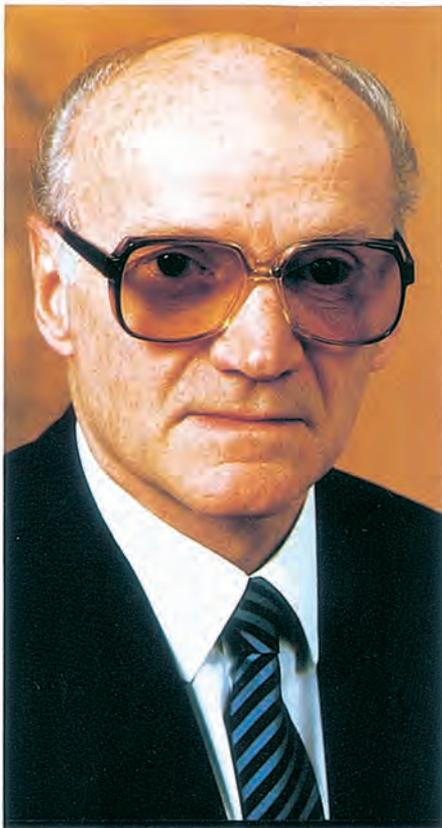
Seitdem konnte Schnurr den Umsatz von 1,1 Millionen im Jahre 1980 auf 3,4 Millionen Mark 1985 steigern. Dafür beschäftigt er 30 Mitarbeiter, von denen allein sieben direkt mit elektronischer Steuerung beschäftigt sind. Alle Mitarbeiter, darunter auch seine Tochter, eine gelernte Werkzeugmacherin, bildet er selber aus, denn er hält viel von der Wissensvermittlung von Praktiker zu Praktiker. Daher verlangt er von seinen Fräsern auch, daß sie, auch ohne zum Mikroelektronik-Spezialisten zu werden, seine hochmodernen Maschinen beherrschen lernen.

Heute ist Helmut Schnurrs Betrieb so kapitalkräftig, daß künftig auf staatliche Förderung verzichtet werden soll. „Eine Maschine kaufe ich nur noch, wenn ich das Geld dafür habe“, verspricht der Werkzeugmachermeister.

„hm“-Gespräch mit Dr. Klaus-Joachim Kübler

# „Der Startschuß ist gefallen!“

Der Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) zum Stand der Dinge in der Technologie-Offensive des Handwerks.



„hm“: „Muß das Handwerk nicht endlich eine umfassende Technologieoffensive starten, um in der Zukunft im eigenen Land und auch international bestehen zu können?“

**Dr. Kübler:** „Wir stehen heute in der Tat vor der Aufgabe, die neuen Technologien – das Wissen um sie und um ihre Anwendung – auf breiter Front in das Handwerk hineinzutragen. Die Herausforderungen, vor die wir uns bei der Erfüllung dieser Aufgabe gestellt sehen, übertreffen sowohl quantitativ als auch in ihrer Qualität das bisher Dagewesene, so daß man zu Recht von der Aufgabe einer umfassenden Technologieoffensive sprechen kann. Konzeptionell haben

wir diese Offensive durch die Gründung eines Technologiebeirates eingeleitet, dessen Leitung ich selbst übernommen habe. Entscheidend für die Umsetzung unserer Bemühungen im Bereich der neuen Technologien sind unsere überbetrieblichen Bildungsstätten und die Betriebsberatungsstellen. Heute verfügen bereits mehr als 90 Prozent aller Handwerkskammern in ihren Bildungsstätten über CNC-Schulungseinrichtungen, rund ein Drittel von ihnen hat den Einstieg in die CAD/CAM-Technik bereits vollzogen, mehr als die Hälfte von ihnen verfügt heute über Schulungseinrichtungen für speicherprogrammierbare Steuerungen, und entsprechend zügig geht die Ausstattung der Bildungsstätten mit Schulungseinrichtungen für EDV voran. Der Startschuß für eine umfassende Technologieoffensive ist also gefallen!“

„hm“: „Welche Auswirkungen haben die neuen Technologien auf das Handwerk?“

**Dr. Kübler:** „Die wohl entscheidendsten Auswirkungen werden von der Mikroelektronik ausgehen. Denn es wird zu einer weiter voranschreitenden Perfektionierung der Fertigungs- und Verfahrenstechniken – gerade auch im Handwerksbetrieb – kommen. Die Hinwendung vom manuellen Service zur Instandsetzung durch Aggregate-Austausch in den technischen Dienstleistungsberufen des Handwerks sowie die Neuorientierung in den Montage- und Fertigungsstrukturen werden im Handwerk zu tiefgreifenden Veränderungen führen. Neue Märkte sind im Entstehen, etwa im Bereich des Zulieferwesens, aber auch im Bereich der Installation, Montage und Wartung industrieller Erzeugnisse. Daneben hält der Computer selbst Einzug im Handwerksbetrieb; die Zuwachsraten sind hier ge-

genwärtig weit über dem allgemeinen Durchschnitt. Die Risiken der neuen Technologien liegen insbesondere im Bereich der Qualifikation der Mitarbeiter, auf dem Gebiet der betrieblichen Organisation und natürlich der Finanzierung. Dies sind die Felder, auf denen unsere Technologieoffensive geführt werden muß. Unsere Kammern und Fachverbände führen heute bereits ein umfangreiches Programm durch. Dementsprechend breit ist auch das Themen- und Technologiespektrum; es reicht von den Informations- und Kommunikationstechnologien, von EDV, Elektronik, Btx bis hin zur modernen Werkstofftechnologie, zu den neuzeitlichen Verfahren der Fertigungstechnologie, über den Bereich der Meß- und Prüftechnik bis hin zur Robotertechnik. Das Problem, das es zu lösen gibt, besteht darin, eine rasche Verbreitung dieser Schulungsprogramme zu finden. Und genau da sind Engpässe: Es mangelt an der notwendigen Ausrüstung und Ausstattung – bedenken Sie, daß allein eine CNC-Anlage zur computer-gesteuerten Fertigung etwa 300000 DM kostet –, es fehlt an erprobten Rahmenlehrplänen sowie Lehr- und Lernunterlagen, es mangelt uns noch an qualifizierten Lehrkräften, und natürlich muß auch die Weiterbildungsmotivation noch wesentlich stimuliert werden.“

„hm“: „Die Anwendung und praktische Umsetzung der neuen Technologien in den Handwerksbetrieben erfordert qualifizierte Helfer. Wird die Zahl der Berater erhöht?“

**Dr. Kübler:** „Das wäre dringend notwendig. Wir verfügen heute zwar bundesweit über etwa 360 Betriebsberater bei Handwerkskammern und Fachverbänden. Wir haben aber gerade im Technikbereich noch ganz erhebliche Lücken.“

„hm“: „Wer soll das alles bezahlen?“

**Dr. Kübler:** „Was wir da vorhaben, kostet Geld, viel Geld. Die Mittel werden zunächst natürlich vom Handwerk selbst aufzubringen sein. Die finanzielle Dimension der gestellten Aufgabe ist jedoch viel zu groß, als daß das Handwerk von sich aus in der Lage wäre, die Finanzierung voll aus eigener Kraft sicherzustellen, denn die ‚Technologieoffensive‘ wird allein in den nächsten fünf Jahren jährlich rund 50 Millionen DM an zusätzlichen Kosten verursachen.“

# Damit legen Sie schlechten Kopien das Handwerk. Mit dem neuen Arbeitsplatz-Kopierer Minolta EP 50. Ein Meisterstück.

Mal eben schnell eine Kopie machen – oder 5, oder 10. Das kommt doch täglich vor. Und genau dafür hat Minolta den „neuen Kleinen“ entwickelt: 21 x 41 x 50 cm groß und 10 A 4-Kopien in der Minute schnell. Auf Normalpapier selbstverständlich. Und das nicht nur Schwarz auf Weiß, sondern auf Wunsch auch Rot, Blau, Braun und Grün. Farben, die Ordnungssignale setzen. Sein äußeres Erscheinungsbild: strahlend weiß. Sein Design: ergonomisch vollkommen. Sein Kopierpreis: extrem niedrig. Kurzum: der ideale Arbeitsplatzkopierer für jeden Handwerksbetrieb.

Besuchen Sie uns auf der  
Orgatechnik, Köln, Halle 13.3., Stand R 9 / S 10



## Minolta EP 50-Coupon

- Wir bitten um ausführliche Informationen über den kleinen Arbeitsplatzkopierer Minolta EP 50.
- Wir sind an einer kostenlosen, unverbindlichen Probestellung vom kleinen Minolta EP 50 interessiert.
- Wir möchten alles wissen über das gesamte Minolta-Kopiererprogramm.

Firmenstempel: \_\_\_\_\_

Gesprächspartner: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_

Minolta · Abt. HM 1086  
Postfach 1460  
3012 Langenhagen 1

Was der Technologie-Transfer dem Handwerk bringt:  
Hilfestellung nicht nur in technischen Fragen

## Gut beraten in die Zukunft

Nur auf sich gestellt kann der einzelne Handwerksbetrieb den notwendigen technischen Wandel nicht bewältigen. Deshalb bieten vor allem die Handwerksorganisationen in immer größerem Umfang Hilfestellung durch Technologie-Transfer: Vermittlungsangebote verschiedenster Art für technisches Wissen und Beratung bei Finanzierung und Vermarktung. In zunehmendem Maße nutzt das Handwerk mit Erfolg die Chance, gut beraten die eigene Zukunft zu sichern.

„Bis hin zu den kleinsten Betrieben“, so hat Hans Kaufmann, der am Aachener Institut für Kunststoffverarbeitung die Abteilung Handwerk leitet, erkannt, „ist ein Potential an Entwicklungs- und Erfindergeist vorhanden, das in vielen Fällen mangels technischer Möglichkeiten und richtigen Technologie-Transfers nicht genutzt wird.“ Keineswegs sei das hier und da vorhandene Vorurteil berechtigt, wonach im Handwerk eine rückwärtsgewandte Haltung vorherrsche. „Hier stößt man auf erstaunlich wenige Leute“, korrigiert Kaufmann.

Weil Handwerker aber den Umgang mit Ingenieuren oder gar Hoch-

Kleines „hm“-Begriffslexikon

### Technologie wörtlich

Die Diskussion um den technischen Wandel im Handwerk wird durch zahlreiche neue Begriffe nicht eben erleichtert. „handwerk magazin“ erläutert deshalb die wichtigsten Technologie-Begriffe.

#### CAD/CAM

CAD (Computer Aided Design = Computerunterstützte Konstruktion) und CAM (Computer Aided Manufacturing = Computerunterstützte Fertigung) bezeichnen die Anwendung der elektronischen Datenverarbeitung als Hilfsmittel betrieblicher Projektbearbeitung. CAD bezeichnet die Umsetzung von Entwurf, Entwicklung, Konstruktion und Fertigungsvorbereitung am Bildschirm in grafische Darstellungen. Beim CAM dient der Rechner der Fertigungssteuerung und -überwachung. CAM ist die konsequente Fortführung von CAD.

#### CIM

CIM (Computer Integrated Manufacturing = Computerintegrierter Fertigungsbetrieb) ist eine Optimierungstechnik und bezeichnet die integrierte Anwendung von Rechnern (durchgehender Informationsfluß) zur Unterstützung des Werdegangs eines Produktes von der Idee und Konstruktion über die Planung bis hin zu Fertigung, Montage und Qualitätskontrolle. Die frühe Einbettung der Kostenrechnung sorgt für Wirtschaftlichkeit in allen Phasen.

#### CNC-Technik

CNC-Technik (Computer Numerical

Control = Numerische Steuerung) setzt voraus, daß alle zur Bearbeitung von Werkstücken erforderlichen Angaben in Zahlen festgelegt sind. Die Maschinenorgane werden von Mikrorechnern unter Kontrolle der Systemsoftware gesteuert. Diese verwaltet die Befehle, die das Verhalten der Maschine, den Dialog mit dem Bediener und die Ausführung der Teilprogramme bestimmen. Die Bearbeitung von Werkstücken erfolgt gemäß dem vorgegebenen Programm.

#### Innovation

Den unternehmerischen Akt der Produktverwertung einer neuen technologischen Lösung oder Erfindung bezeichnen wir als Innovation. Dieser Vorgang umfaßt sowohl die Entwicklung zur Marktreife (Produkt-, Verfahrens-, Anwendungsinnovation) als auch die Vermarktung neuer Produkte und Verfahren (Marktinnovation).

#### Robotertechnik

Roboter sind universell einsetzbare Bewegungsautomaten für den Einsatz in der Fertigung. Das Handhabungsgerät verfügt definitionsgemäß über mindestens drei freiprogrammierbare Achsen. Das ökonomisch vertretbare Maximum liegt bei der-

zeit 7 Achsen. Roboter sind ohne mechanischen Eingriff steuerbar und können mit Fertigungsmitteln ausgerüstet werden. Im Handwerk finden Roboter hauptsächlich in diversen Metallgewerken Verwendung. Ferner kommt das Handwerk als Zulieferer von Roboterspezialteilen in Betracht. Als Untergrenze des Robotereinsatzes gelten 100 und als Obergrenze 10000 gleichartige Vorgänge (Serienfertigung).

#### Technologietransfer

Unter Technologietransfer wird die Umsetzung wissenschaftlich-technischer Erkenntnisse in die betriebliche Praxis verstanden. Das an Hochschulen bzw. anderen Forschungseinrichtungen vorhandene Technologiepotential soll möglichst schnell übernommen und verlässlich genutzt werden. Bislang war Technologietransfer eine Domäne der Industrie. Langsam beginnt auch das Handwerk davon zu profitieren.

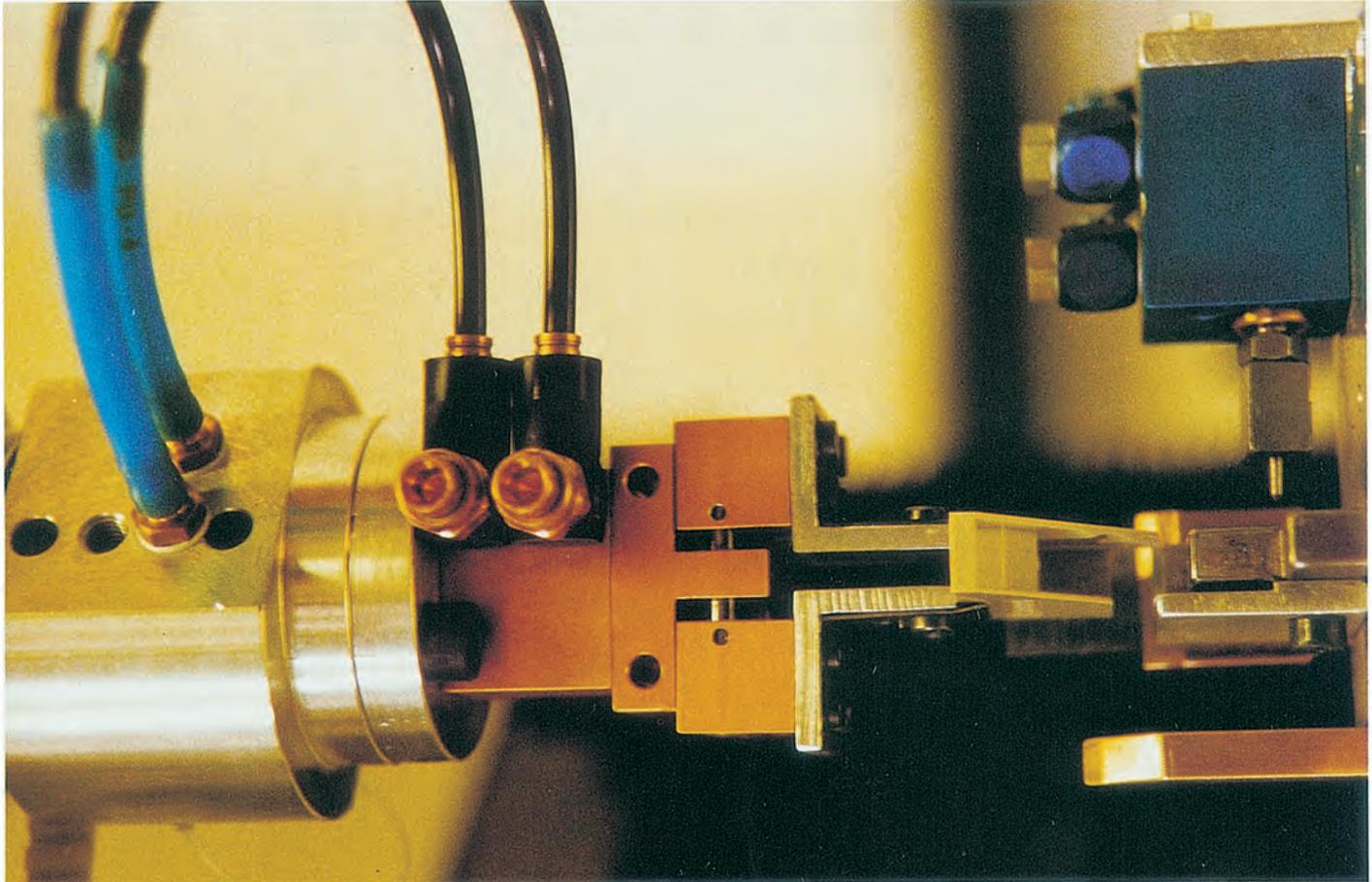
#### Technologiezentren

Technologiezentren sind Einrichtungen mit der Zielsetzung, technologieorientierten Existenzgründern den Schritt in die Selbständigkeit zu erleichtern. Sie sind eine neue Form lokaler Innovationsförderung. Den jungen Firmen wird ein einschlägiges Dienstleistungs- und Beratungsangebot zur Verfügung gestellt (verbilligter Mietzins in der Anlaufphase, zentraler Schreibdienst, Hilfestellung bei der Auftragsanbahnung, Unternehmensberatung u.v.m.). Es wird davon ausgegangen, daß die Unternehmen sich mittelfristig auf eigene Beine stellen und das Technologiezentrum verlassen.

schulprofessoren oft nicht gewohnt sind und den Kontakt zu den Wissens-Hochburgen des Landes scheuen, werden Transferstellen wie das Aachener Institut schon mal selbst aktiv. So forderten die Aachener beispiels-

weise den im westfälischen Olpe-Friedrichsthal beheimateten Werkzeugmacher Wilfried Rohlje zur Teilnahme an einem Forschungsprojekt auf, das zum Ziel hatte, „den handwerklichen Werkzeugmacherbetrie-

ben Entscheidungshilfen für die systematische Auslegung und Fertigungsplanung von Spritzgießwerkzeugen zu geben“ (aus dem Institutsvorschlag). Rohlje willigte nur zu gern ein, denn jahrelang hatte er sich nach der be-



Systematischer Technologie-Transfer sorgt auch im Handwerk dafür, daß die neuen Techniken greifen.

Die  
berufs-  
ständische  
Versicherung für  
das Handwerk

**inter**

**KRANKEN- LEBENS- UNFALL- SACHVERSICHERUNGEN**  
Hauptverwaltung in Mannheim · Bezirksdirektionen in mehr als 50 Städten

währten, aber umständlichen Methode von Versuch und Irrtum abgequält, wenn es mal wieder galt, nach mehr oder weniger genauen, teilweise mündlich gegebenen Beschreibungen Modelle oder Zeichnungen für neue, oft komplizierte Formteile zu entwerfen.

Heute wird in Rohljes Werkstatt längst nicht mehr herumprobiert, sondern mit standardisierten Methoden für eine wachsende Kundschaft konstruiert. Und längst hat sich der Olpener auch als Zulieferer der Industrie einen guten Namen gemacht. „Jeder-

zeit“, so schwört er auf die Aachener Technologiehelfer, „würde ich bei anderen Problemen wieder die Beratungsdienste des Instituts in Anspruch nehmen.“

### Erfolgreiche Vermittlung neuer Technologien im Handwerk

Mit Erfolg vermittelte das Institut in Aachen auch bei Ulrich Eversheim, dessen Firma Evesto im nahen Stolberg Heizplatten, Kühler und Wärmetauscher herstellt. Der Stolberger Handwerker hatte Ärger mit einem Kunden, weil dort nach Einbau eines

Wärmetauschers ebenso lästige wie unerklärliche Geräusche von rund 125 dB (A) auftraten. Handwerker wie Kunde bastelten wochenlang am Gerät herum, ohne den Defekt zu finden. Erst als der Diplom-Ingenieur Weber, Leiter der institutseigenen Technologie-Transfer-Stelle, den Kontakt zum Aerodynamischen Institut der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen herstellte, wurde das Problem gelöst. Das Aerodynamische Institut bot sogar von sich aus an, künftig Baumuster von Wärmetauschern im Windkanal zu testen, um

„hm“-Praxisfall Technologie-Transfer 1:  
Produktentwicklung bei Bäcker Wimmer

## Neue Technik, neuer Markt

Der Münchner Bäckermeister Martin Wimmer setzt mit seinen Spezialbrotten gezielt auf einen neuen Markt. Für die Entwicklung seiner gesundheitsfördernden Backwaren nahm er erfolgreich den ernährungswissenschaftlichen Beistand eines Forschungsinstituts in Anspruch: Technologie-Transfer in Eigeninitiative.

Seit die Industrie den handwerklichen Brot- und Brötchenbäckern Konkurrenz macht, schrumpft das Bäckereihandwerk. Der

Münchner Bäckermeister Martin Wimmer aber läßt sich vom Preisdruck der Backfabriken nicht den Teig versauern und setzt



Martin Wimmer profitiert von neuen Produkten.

auf seine handwerklichen Qualitäten. „Meine Chance liegt im bewußten Leistungswettbewerb“, betont er.

Marktchancen sah er im zunehmenden Gesundheitsbewußtsein seiner Kunden. Daher nahm er sich die Entwicklung einer Brotsorte vor, die einerseits Wohlstandsleiden wie Bluthochdruck, Übergewicht und Diabetes entgegenwirkt, andererseits aber geschmacklich nichts zu wünschen übrig läßt.

Nach einigen Versuchen wurde ihm allerdings rasch klar, daß er mit seinem Projekt allein nicht zu recht kommen würde. Auf Empfehlung eines Arztes wandte er sich mit seiner Idee deshalb an das Institut für Ernährung von Professor Dr. Dr. Uwe Stockmeier in Tutzing.

Zwei Jahre vergingen, ehe Professor und Bäckermeister mit dem Resultat ihrer gemeinsamen Produktentwicklung zufrieden waren: dem streng natriumarmen, stark ballaststoffhaltigen, eiweißreichen und doch schmackhaften „Vierwertbrot“.

Voraussetzung für das neue Produkt war aber ein Mahlgut, das mit modernster Verfahrenstechnik hergestellt werden muß. Die Kunstmühle Hans Hofmeier im oberbayerischen Fahlenbach zeigte sich in der

Lage, in vollautomatischen und zugleich schonenden Mahlvorgängen – sämtlich mikroelektronisch überwacht – die gleichbleibende Zusammensetzung und Qualität des Mahlguts zu garantieren. Die folgende Testphase freilich zog sich länger hin als erwartet. „Es ging nicht alles so reibungslos, es gab wiederholt Rückschläge, weil wir es immer noch besser machen wollten“, schildert Wimmer diesen Produkttest, der in der dem Institut für Ernährung angeschlossenen Fachklinik durchgeführt wurde.

Heute ist das Vierwertbrot ein ausgesprochener Verkaufsschlager im Backprogramm. Hundert Leute in Produktion und sieben Ladengeschäften beschäftigt Martin Wimmer heute, der 1985 runde acht Millionen Mark umsetzte.

Die für das Vierwertbrot nötigen Entwicklungskosten von gut 60 000 Mark haben sich längst rentiert. Schon tüftelt Wimmer an einem neuen Brot, wiederum in Zusammenarbeit mit den bewährten Partnern aus Tutzing und Fahlenbach.

„Umsatzsteigerung und modernste Technologien und Verfahren“, so sagt Bäckermeister Wimmer heute voller Stolz, „hängen in meinem Betrieb engstens zusammen.“

**So urteilen Ihre Kollegen.  
Rufen Sie doch mal an!**



**Ernst Hettergott,  
Dachdeckermeister, Mainz,  
Telefon 06131/82033:**  
»Dank meines Taylorlix-  
Computers weiß ich, wo  
die Preisuntergrenze liegt.  
Faule Kompromisse, bei  
denen noch Geld  
draufgelegt  
wird, gibt  
es nicht!«

# Mein »Büro« ohne Computer? Nicht vorstellbar!

Gerade im Handwerk, mit hohem Kosten-  
druck, mit immer neuen Anforderungen  
und ständiger Arbeitsüberlastung ist die  
rationelle Führung eines Betriebs ohne  
den Einsatz eines Personal-Computers  
in Zukunft nicht mehr denkbar.



**Fritz Russ, Sanitärtechnik,  
Kirchheim, Tel. 07021/55775:**  
»Die Auftragschancen sind  
gestiegen, weil ich jetzt mehr  
Angebote erstellen kann!«



**Gert Gempp,  
Elektromeister, Leutenbach,  
Telefon 07195/8428:**  
»Durch die genaue Kalkulation  
mit dem Computer weiß ich bei  
jedem Auftrag im voraus, was  
unter dem Strich übrigbleibt.«

## **PC's gibts wie Sand am Meer!**

Doch der Computer ist nur das Werkzeug.  
Entscheidend ist das, was Sie mit ihm  
machen können und was Sie von ihm  
haben: Das richtige Programm für Ihre  
Branche und Ihre Bedürfnisse. Das Pro-  
gramm von einem Spezialisten für Klein-  
und Mittelbetriebe, der die Wünsche des  
Handwerkers kennt und weiß, was Sie  
brauchen.

## **Deshalb reden viele Ihrer Kollegen gleich mit Taylorlix, wenn's um die Einführung eines Computers geht.**

Von Taylorlix bekommen Sie Ihre spezielle  
Computerlösung, die Ihre Probleme  
meistert und Ihren Anforderungen  
entspricht.

Nicht umsonst ist Taylorlix die Nr. 1 für  
Klein- und Mittelbetriebe.

**Wir stellen aus: Orgatechnik Köln  
16.-21. Oktober 1986  
Halle 10.1, Gang A, Stand 2**

Deshalb braucht Taylorlix auch keine  
übertriebenen Werbesprüche:

**Die beste Werbung sind mehr als  
100 000 zufriedene Taylorlix-Kunden  
in der Bundesrepublik!**

# TAYLORIX

COMPUTER · ORGANISATION · SERVICE

Taylorlix Organisation  
Abt. 1V-C/CH  
Postfach 829, 7000 Stuttgart 1  
Telefon 0711/8209-0

## Coupon

hm 1

Schicken Sie mir bitte Ihr kostenloses  
Info-Paket »Taylorlix-Computerlösung  
für das Handwerk«

Mein Gewerk: \_\_\_\_\_

Meine Anschrift: \_\_\_\_\_

Geräuschprobleme von vorneherein zu vermeiden.

### Zahlreiche Angebote für praxis-nahen Technologie-Transfer

Transferhilfen dieser Art werden jetzt in wachsendem Maße bereitgestellt, seit Handwerksfunktionäre und Politiker das insbesondere bei kleineren und mittleren Handwerksbetrieben schlummernde Innovationspotential erkannt haben. Eine vergleichende Analyse geförderter und nichtgeförderter Gründungsunternehmen hat 1981 ergeben, daß zwar die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen parallel zur Betriebsgröße verlaufen, daß aber kleine und mittlere Unternehmen „relativ zu ihrem Umsatz sogar mehr für FuE aufwenden als die großen Unternehmen“. Zu deutsch: Kleinere Firmen sind forschungsintensiver als große, der Tech-

nologie-Transfer muß hier folglich besonders ergiebig sein. Zu den eifrigsten Förderern des technologischen Know-how-Transfers gehören die Handwerkskammern, allen voran die Kammer in Aachen. „Wir sind Missionare für Technologie-Transfer“, behauptet Kammerberater Heribert Wirtz, der Aachen als „technische Hochburg des Landes“ sieht und keine Gelegenheit ausläßt, seinen Kollegen sonstwo im Land Nordrhein-Westfalen den „geistigen Tritt in den Hintern“ zu geben.

„Es gehört nach dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks“, so formuliert die Kammer zu Trier zurückhaltender, „zum ureigenen Leistungsbe- reich der Kammern, eine betriebsnahe Beratung und Betreuung anzubieten.“ Die Aufgaben der Berater sind dabei höchst vielfältig. Dazu gehören:

- Die Motivations- und Akquisitions-

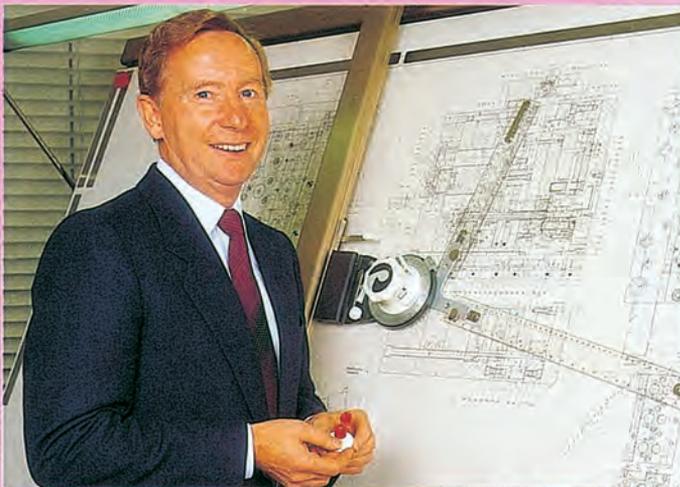
funktion:

- Auffinden und Erschließen von Innovationspotentialen,
- Motivation der Betriebe zur Durchführung von Innovationsvorhaben,
- Initiierung von Entwicklungsarbeiten.
- Beratungs- und Betreuungsfunktion:
  - Erbringen und Vermitteln von Beratungsleistungen,
  - Bearbeitung und Weiterleitung von Förderanträgen,
  - Betreuung bei der betrieblichen Umsetzung neuer Entwicklungen sowie Beratung über Vermarktungs- und Exportmöglichkeiten.
- Schaltstellenfunktion:
  - Analyse und Formulierung von Entwicklungsvorhaben,
  - Hilfestellung bei Patentrecherche, Lizenzvermittlung u. ä.,

„hm“-Praxisfall Technologie-Transfer 2:  
Produktentwicklung bei Werkzeugbauer Rohlje

## Bessere Methode, besseres Ergebnis

Der Präzisionswerkzeugbauer Wilfried Rohlje hat mit einer zuverlässigen Berechnungsmethode für Konstruktion und Werkstoffauswahl nicht nur seine Arbeitsergebnisse, sondern auch das Betriebsergebnis deutlich verbessert. Die Beratung durch das Institut für Kunststoffverarbeitung an der Technischen Hochschule Aachen hat das erst möglich gemacht.

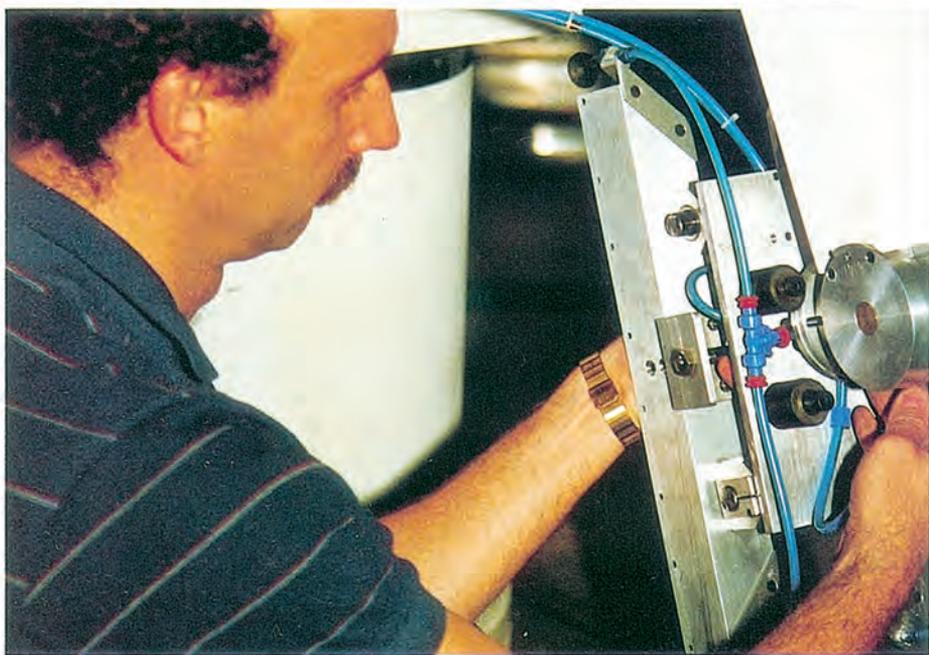


Wilfried Rohlje profitiert von neuer Berechnungsmethode.

Auf die Herstellung von Werkzeugen für das Spritzgießverfahren hat sich die Firma WRO Präzisions-Werkzeugbau Wilfried Rohlje KG in Olpe-Friedrichsthal spezialisiert. Wie in der Branche üblich, so fertigte auch Rohljes Betrieb nach vorgegebenen Beschreibungen, Zeichnungen und Modellen, nicht selten sogar nach mündlichen Angaben. Fehlende Kenntnisse und Erfahrungen über Konstruktion und Werkstoffauswahl des Werkzeugs bereiteten immer wieder Probleme. Besonders schwierig wurde die Arbeit, wenn neue Formteile mit komplizierten Geometrien hergestellt werden sollten. Zwar gibt es für die fließtechnische, wäremetechnische und mechanische Auslegung von Spritzgießwerkzeugen zuverlässige Berechnungsmethoden, doch die sind Handwerks-Betrieben kaum geläufig. Daher bewältigte Rohlje Entwicklungsarbeiten nach dem bewährten Verfahren von Versuch und Irrtum, eine mühsame und kostspielige Methode.

Vor gut vier Jahren forderte ihn dann ein Abgesandter der Technologie-Transferstelle des der Technischen Hochschule in Aachen zugeordneten Instituts für Kunststoffverarbeitung zur Mitarbeit an einem Forschungsprojekt auf. Er bot Rohlje an, „Entscheidungshilfen für die systematische Auslegung und Fertigungsplanung von Spritzgießwerkzeugen zu geben“.

Die vom Institut kostenlos angebotenen einfachen Berechnungsmodelle haben bei Rohlje jetzt die einst mühsame Konstruktion und Werkstoffauswahl bei schwierigen Arbeiten erheblich vereinfacht und verbilligt. Seitdem expandiert die Firma WRO. Im vergangenen Jahr beschäftigte Rohlje 25 Mitarbeiter, mit denen er rund drei Millionen Mark umsetzte, in wachsendem Maße als Zulieferer für die Industrie. „Jederzeit“, so Präzisionswerkzeugbauer Rohlje dankbar, „würde ich bei anderen Problemen wieder die Beratungsdienste des Instituts in Anspruch nehmen.“



Technischen Anschauungsunterricht geben die Technologiezentren wie hier in Berlin.

– Zusammenarbeit mit regionalen und überregionalen Forschungs- und Entwicklungsinstituten.

● Informations- und Kontaktfunktion:

- Organisation und Durchführung von Informationsveranstaltungen zum Themenbereich Innovation und Technologie-Transfer sowie regelmäßige Veröffentlichungen,
- Betreuung überbetrieblicher Gesprächskreise zum Austausch von Erfahrungen bei Innovationsprozessen,
- Organisation und Durchführung von Messen, Märkten und Präsentationsveranstaltungen für innovierende Betriebe.

Weil sie die Informationsfunktion für besonders wichtig ansieht, hat die Trierer Kammer sich schon frühzeitig um die Möglichkeiten der Nutzung von Fachinformationen und Datenbanken über Bildschirmtext (Btx) gekümmert. Schon 1980 war sie an den Btx-Feldversuchen in Düsseldorf und Berlin als eigenständiger Informationsanbieter mit umfangreichem Programmangebot beteiligt. Als erste Kammer hat sie auch die Adressen aller 5000 Mitgliedsbetriebe im Btx abrufbereit gespeichert.

### Enge Zusammenarbeit mit den Hochschulen

Die Zusammenarbeit mit den Hochschulen nach amerikanischem Vorbild suchte die Handwerkskam-

mer Dortmund. Vor drei Jahren vereinbarte sie eine enge Zusammenarbeit mit dem Innovationsförderungs- und Technologietransfer-Zentrum der Hochschulen des Ruhrgebietes (ITZ in Dortmund), um ihren 17700 Mitgliedsbetrieben im örtlichen Ruhrgebiet und mittleren Westfalen universitäres Know-how zugänglich zu machen.

Auch die Verbände wurden aktiv. Am 4. November 1985 konstituierte sich beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in Bonn ein Technologiebeirat, von dem sich ZDH-Generalsekretär Dr. Klaus Joachim Kübler „einen zusätzlichen Schub, zusätzliche Impulse in dem Bemühen, die neuen Technologien, das Wissen um sie und ihre Anwendung in das Handwerk hineinzubringen“ verspricht.

### Hilfestellung bei Finanzierung und Vermarktung

Ähnliche Initiativen wie etwa der von der Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks eingerichtete Technologie-Transfer-Ring verfolgen allesamt das gleiche Ziel: Dem Handwerk soll neues technisches Wissen rechtzeitig vermittelt werden und nicht erst dann, wenn es fast schon zu spät ist: wenn nämlich die Industrie schon damit arbeitet und dem Handwerk neue Konkurrenz macht.

Experten wie Hans Kaufmann

Damit machen Sie jederzeit einen guten Eindruck:

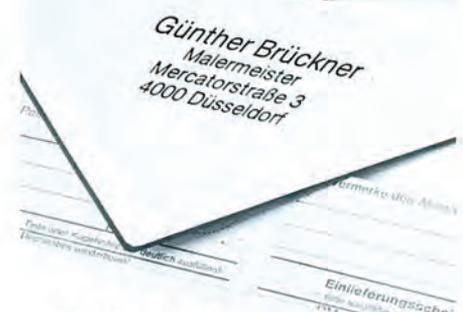
## printo-fix

Der neue Stempelautomat von Pelikan.

Handlich klein, druckt schnell und fein – viele tausend Mal.

- Überall und jederzeit einsetzbar. Zu Hause, im Büro und unterwegs.
- Lieferbar in 4 Größen (2- bis 6-zeilig). Auswahl unter vier verschiedenen Schriftarten.

Mit Gutscheinen für die individuelle Stempelplatte in Ihrem Büro- und Schreibwarenfachgeschäft.



warnen freilich vor einseitig technischer Förderung. „Bei den fortschrittlichen Betrieben, die bereits Entwicklung treiben“, so hat er beobachtet, „ist festzustellen, daß meistens dabei die finanzielle Seite und der Marketingaspekt außer Betracht bleiben und hinterher das böse Erwachen kommt.“ Viele Handwerker wenden sich nach Kaufmanns Erfahrung zu spät an die Kammern oder Transferstellen, wenn sie finanzielle Hilfe brauchen. Rückwirkend können noch so verheißungsvolle technische Ent-

wicklungen nicht finanziert werden, auch wenn sie kurz vor dem Abschluß stehen.

Kaufmann hat indessen Verständnis für die Handwerker. Bei der Vielfalt an Förderprogrammen und dem ganzen bürokratischen Dschungel, den ein Antragsteller überwinden müsse, sei das Verhalten der Handwerker kein Wunder. „Wenn ich mir die Handwerkswirklichkeit ansehe“, so Kaufmann kopfschüttelnd, „dann muß ich sagen: Das deutsche Formularwesen und das deutsche Verwal-

tungswesen ist so wirklichkeitsfremd, daß die Schuld nicht bei den Handwerkern liegt.“ Schlicht abschreckend findet er, was auf so einem Formular alles abgefragt werde. Viel Zeit verbringt Kaufmann deshalb damit, Handwerksmeistern beim Ausfüllen der Fragebögen zu helfen.

Außerdem helfen die Kammern und Transferstellen den Handwerkern vermehrt auch bei der Vermarktung, seit gerade innovierende Betriebe merken, daß ihr Kunden- und Abnehmerkreis mit neuen Produkten weiter

„hm“-Service: Die wichtigsten Beratungsangebote und Förderprogramme in Sachen Technologie

## Hier gibt es Hilfe für das Handwerk

Der Technologie-Transfer im Handwerk gerät auf dem Instanzenweg durch die Vergabebürokratie nur allzu oft ins Stocken. „handwerk magazin“ sagt deshalb, wo Sie sich beraten lassen können und faßt die wichtigsten Förderprogramme auf einen Blick zusammen.

- Die Betriebsberater der Handwerkskammern und der Fachverbände informieren über bestehende Informations- und Beratungseinrichtungen und aktuelle Förderprogramme, unterstützen bei Problemen des Technologietransfers und vermitteln Datenbank-Recherchen. Ein Verzeichnis der Informationsstellen mit den jeweiligen Ansprechpartnern erhalten Sie vom Deutschen Handwerkskammertag, Abteilung Gewerbeförderung, auf entsprechende Anfrage.
- Das Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik (HPI), Hannover, unterstützt sowohl die Betriebsberater der Kammern als auch Handwerksunternehmen direkt in Fragen der Innovationsförderung.
- Innerhalb der Fachprogramme des Bundesministeriums für Forschung und Technologie werden Vorhaben gefördert, die hinsichtlich der Themenstellung und der Zielsetzung in den Rahmen eines der Fachprogramme – z. B. Fertigungstechnik – passen, von öffentlichem Interesse sind und mit erheblichem technisch-wissenschaftlichem Risiko verbunden sind.
- Das Bundesministerium für Wirtschaft fördert Erstinnovationen, hilft bei der Markteinführung energiesparender Technologien und Produkte u. v. m.
- Indirekte und sonstige Maßnahmen (Investitionszulagen, ERP-Programme, Wagnisfinanzierungen, Eigenkapitalhilfe, Zinszuschüsse usw.) bieten weitere Vorteile.
- Spezielle Länderprogramme mit unterschiedlichsten Ausprägungen ergänzen die überregionalen Hilfen.
- Im Rahmen des Modellversuchs „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen“ werden Personen gefördert, die ein technologieorientiertes gewerbliches Unternehmen gründen wollen oder technologieorientierte Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, die nicht älter als drei Jahre sind und nicht mehr als zehn Mitarbeiter haben und die sich nicht im Mehrheitsbesitz von Dritten befinden. Der TOU-Modellversuch wird vom Bundesministerium für Forschung und Technologie in Zusammenarbeit mit einigen Betreuungsstellen und Technologie- und Gründerzentren durchgeführt. Ansprechpartner

ist die Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V.

- Ein neues Instrument zur bedarfsgerechten Unterstützung neugegründeter und junger Technologieunternehmen stellen die Technologie- und Gründerzentren dar. Ende März d. J. gab es in der Bundesrepublik 38 Zentren, 17 weitere befinden sich in der Planungs- bzw. Bauphase.
- Eine „Übersicht über die Gründer- und Technologiezentren in der Bundesrepublik Deutschland“ ist vom Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung, Breslauer Straße 48, 7500 Karlsruhe 1, zu beziehen.
- Auch das Finanzamt hilft: Forschungs- und Entwicklungs-Investitionen (Anschaffung oder Herstellung abnutzbarer Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens) werden mit der Möglichkeit von Sonderabschreibungen belohnt. Auskunft gibt das für die Besteuerung zuständige Finanzamt.
- Unternehmen sind auf qualitativ hochwertige, aktuelle und umfassende Informationen angewiesen. Hier helfen Fachinformationsdatenbanken, z. B. das Fachinformationszentrum Technik e. V. in Frankfurt und das Deutsche Patentamt in München.
- Nicht zuletzt sind die Banken und Sparkassen als Ansprechpartner zu nennen, schon deshalb, weil viele Programme über die jeweilige Hausbank abgewickelt werden.



Versicherungsgruppe

## FÜR DAS HANDWERK

Der Vorsorge-Partner für:

- \* **Altersvorsorge**
- \* **Hinterbliebenenversorgung**
- \* **Existenz - Aufbau**
- \* **Krankheitskosten**
- \* **Betriebliche Versicherungen**

Vom ZDH als berufsständisch orientiert anerkannt.

Direktion · Pettenkoferstr. 19 · 8000 München 2 · Tel. 0 89 / 51 52 - 0

geworden ist und gelegentlich die traditionellen Grenzen der handwerklichen Klein- und Mittelbetriebe sprengt.

Von staatlichen Förderungsmaßnahmen haben die Handwerker bislang wenig gehabt, obwohl der Staat gerade bei der Forschungs- und Entwicklungsförderung mit Subventionen nicht geizt. „Man könnte schon fast meinen“, so sagte unverhohlen-sarkastisch der Präsident des Bayerischen Handwerktages Heribert Späth auf dem Technologietag des Handwerks im Rahmen der 38. Internationalen Handwerksmesse Mitte März in München, „man könnte fast meinen, daß es kaum ein Innovationsproblem eines Unternehmens geben kann, für das nicht irgendein staatliches Programm eine Lösung bereithält.“ Bei näherem Hinsehen stelle sich jedoch regelmäßig heraus, daß diese bis heute nur selten auf die Bedürfnisse des Handwerks zugeschnitten seien. Daher fordert Späth für Projekte geringerer Größenordnung, wie sie im Handwerk üblich sind, erst einmal „ein vereinfachtes Antrags- und Bewilligungsverfahren, eine zeitliche Abkürzung der Bewilligungsdauer und ein erleichtertes Begutachtungsverfahren“.

### Aufgeschlossenheit für technischen Wandel im Handwerk

Förderungsgelder wie Technologieberatung haben die Handwerker mehr als nötig. Denn nach einer neueren Untersuchung werden rund 40 Prozent aller Handwerksbetriebe in Deutschland in den nächsten fünf Jahren mindestens zehn Prozent ihres heutigen Angebots durch andere neue Produkte oder Dienstleistungen ersetzen müssen.

Daß die Handwerker in ihrer überwiegenden Mehrheit heute die für den technischen Wandel nötige Aufgeschlossenheit haben, steht für Experte Hans Kaufmann außer Zweifel. Allzu guter Geschäftsgang kann aber blind machen: „Wenn ein Handwerksbetrieb überbeschäftigt ist, dann sieht er doch nur zu, wie er sein Geschäft über die Runden kriegt, dann ist er für Neues nicht aufgeschlossen.“

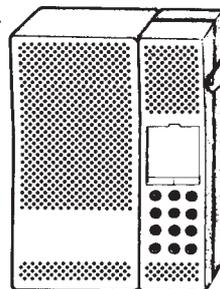
Heute, davon ist Kaufmann überzeugt, haben viele Handwerksmeister aber die nötige Ruhe, die einen Technologie-Transfer erst richtig effizient macht.

hm

## „WIR MACHEN SPRECHSYSTEME FÜR DAS HANDWERK.“

Wo SCHNEIDER-SPRECHSYSTEME eingesetzt werden, wird alles schlagartig transparenter. Findet jeder sofort jeden. Gibt's keinen Leerlauf. Werden Zeit und Wege gespart. Arbeitsabläufe beschleunigt. Telefonkosten gesenkt. SCHNEIDER-SPRECHSYSTEME stecken so voller

Rationalisierungsmöglichkeiten, daß Sie jeden Tag Geld verlieren, an dem Sie es nicht haben. Deshalb: Bevor Sie sich entscheiden, müssen Sie SCHNEIDER-SPRECHSYSTEM kennengelernt haben. Vereinbaren Sie einfach eine unverbindliche Vorführung, und zwar da, wo Sie's brauchen: in Ihrem Unternehmen.



16. bis 21. Oktober  
**ORGATECHNIK KÖLN '86**  
© INTERNATIONALE BIROMESSE

Wir stellen aus:  
Halle 101 Erdgeschoß  
Gang B, Stand 58

## TELEFONBAU SCHNEIDER.

DIE KOMMUNIKATIONS-FÜCHSE  
Heinrich-Hertz-Str. 31 · 4006 Erkrath-Unterefeldhaus · Tel. 02 11/25 00 666

*Forschungsförderung für den Mittelstand:  
„handwerk magazin“ fragt den Bundesminister  
für Forschung und Technologie,  
Dr. Heinz Riesenhuber*



## Eine Milliarde für den Mittelstand

Für das 1988 auslaufende Personalkosten-Zuschußprogramm zur Förderung von Forschung und Entwicklung (FuE) wird es Ersatz geben. In einem Interview mit dem „handwerk magazin“ erklärte Bundesminister Dr. Heinz Riesenhuber jetzt erstmals, vermutlich werde die Förderung generell auf Forschungspersonal umgestellt, das zusätzlich eingestellt wird.

**„hm“:** „Eureka, SDI und Kernkraft. Bleibt da noch Geld für die Forschungsförderung kleinerer Betriebe, Herr Minister?“

**Dr. Heinz Riesenhuber:** „Aber ja! Zu SDI leistet die Bundesregierung keinen Finanzierungsbeitrag, EUREKA-Projekte sind zunächst von den

interessierten Firmen zu tragen und die FuE-Mittel für die nukleare Energieforschung sind von 1,9 Milliarden DM in 1982 auf 1,1 Milliarden DM

1986 gesenkt worden. Kleinere Unternehmen erhalten erhebliche Förderungsmittel: 1986 rund eine Milliarde DM. Besonders die Mittel zur Förderung von zusätzlichem Forschungspersonal, zur Förderung der Auftragsforschung und -entwicklung und zur Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen wurden kräftig angehoben.“

**„hm“:** „Kleine Firmen erhalten vom Bund, wie Sie sagen, in 1986 rund eine Milliarde DM. Doch die Konzerne erhalten über die direkte Projektförderung fast drei Milliarden DM. Dabei stammen 60 Prozent aller Patentanmeldungen von kleinen Unternehmen.“

**Dr. Heinz Riesenhuber:** „In unserer marktwirtschaftlichen Ordnung sind Forschung, Entwicklung und Innovation originäre Aufgaben der Unternehmen. Staatliche FuE-Förderung in der Wirtschaft orientiert sich deshalb am Grundsatz der Subsidiarität. Deshalb habe ich die direkte Projektförderung an die Wirtschaft von 3,1 Milliarden DM (1982) auf 2,3 Milliarden DM (1985) zurückgeführt. Dabei erhalten Unternehmen mit mehr als einer Milliarde DM Umsatz, also große Unternehmen, weitaus weniger Mittel über die direkte Projektförderung als oft angenommen wird: 1985 knapp eine Milliarde DM. Richtig ist, daß kleine Unternehmen erfinderisch sind. Andererseits sind große Unternehmen sehr forschungsintensiv: 62 Prozent aller Forschungsaufwendungen in der Wirtschaft werden von Unternehmen mit mehr als einer Milliarde DM Umsatz erbracht, aber nur 11 Prozent von Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten. Wenn beide Unternehmensgruppen also heute etwa gleichviel Fördermittel erhalten, sind die kleinen Unternehmen offensichtlich erheblich bessergestellt.“

**„hm“:** „In zunehmendem Maße haben Sie indirekt-spezifische Programme gestartet, wie ‚Fertigungstechnik‘ und ‚Technologieorientierte Unternehmensgründungen‘. Doch für das Handwerk haben die Programme kaum Bedeutung.“

**Dr. Heinz Riesenhuber:** „Auch von den indirekt-spezifischen Förderungsmaßnahmen profitieren Handwerksbetriebe. Von den am Sonderprogramm ‚Anwendung der Mikroelektronik‘ beteiligten Unternehmen waren es 6 Prozent.“



**„hm“:** „Das für den Mittelstand wichtigste Programm ist das Personalkosten-Zuschußprogramm. Rund 2000 Handwerksbetriebe erhalten daraus jährlich 80 Millionen DM. Doch ausgerechnet dieses Programm läuft 1988 aus.“

**Dr. Heinz Riesenhuber:** „Es ist richtig, daß diese Förderung gerade für kleinere Betriebe und Handwerksunternehmen sehr interessant ist. Andererseits ist zu berücksichtigen, daß die EG erhebliche Vorbehalte gegen eine laufende Bezuschussung von Personalaufwendungen geltend gemacht hat. Die Befristung entspricht einer EG-Auflage. Eine Lösung könnte vielleicht darin liegen, die Förderung generell auf zusätzliches Forschungspersonal umzustellen, so, wie wir es mit der Zuwachsförderung durch mein Ministerium zur Zeit erproben.“

**„hm“:** „Bleibt es beim 30. September 1986 als letzten Termin für die Erstantragstellung?“

**Dr. Heinz Riesenhuber:** „Dieser Termin hängt mit der Befristung des Programms zusammen. Es hätte wenig Sinn, 1987 erstmals mit der Förderung eines Personalkostenzuschusses zu beginnen, wenn diese dann 1988 wieder eingestellt werden müßte. Die Erstantragsteller sollten daher überlegen, ob sie nicht besser die Zuwachsförderung nutzen. In diesem Programmteil gibt es keinen Ausschluß von Erstantragstellern.“

**„hm“:** „Gibt es Hoffnungen für ein oder mehrere Nachfolgeprogramme? Wie sehen diese aus?“

**Dr. Heinz Riesenhuber:** „Ich habe die Richtung angedeutet, die mir sinn-

voll erscheint: Förderung zusätzlicher FuE-Kapazität über das vorhandene FuE-Personal hinaus. Gerade kleinere Betriebe profitieren von einem derartigen Förderangebot, da sie bereits mit einem oder zwei zusätzlichen Leuten ihre FuE-Kapazität erheblich erweitern oder mehr als verdoppeln können. Ich sehe dies nicht nur unter dem finanziellen Aspekt. Angesichts des technischen Wandels, der weltweit neue Anforderungen an die Unternehmen stellt, erscheint es mir wichtig, daß sich die Unternehmen, gerade auch die kleinen und mittleren, qualifiziertes Personal sichern.“

**„hm“:** „Wünschenswert ist auch eine bessere Abstimmung der FuE-Förderprogramme des Bundes und der Länder.“



**Dr. Heinz Riesenhuber:** „Die Bundesländer erkennen zunehmend die wichtige Rolle der Forschungsförderung für den Wirtschaftsprozeß und setzen auch eigene Fördermaßnahmen ein. Sie berücksichtigen dabei besonders die strukturellen Gegebenheiten ihrer Wirtschaftsräume. Der Bund konzentriert seine Förderung demgegenüber auf wichtige Hochtechnologien und bemüht sich andererseits, durch breitgreifende indirekte Maßnahmen das allgemeine Innovationsklima zu verbessern. Insofern ergänzen sich die Maßnahmen des Bundes und der Länder. Im übrigen gebe ich zu bedenken, daß sich die aus den unterschiedlichen Aktivitäten von Bund und Ländern resultierende Fördervielfalt für das einzelne Unternehmen insofern reduziert, als es neben den Bundesmaßnahmen im Regelfall nur mit den Fördermaßnahmen seines Bundeslandes zu tun hat.“

hm



## Mazda E 2000 ... mit dem haben wir endlich einen Kleiderschrank auf Rädern!

Früher war das wirklich immer umständlich: Wir wußten nie, wie wir die Kleider transportieren sollten, ohne daß sie zerknautschen oder zerdrücken. Jetzt werden die Kleider richtig aufgehängt, weil der ganze Laderaum in voller Höhe genutzt werden kann.

Der Mazda ist uns wirklich eine große Hilfe – allein schon durch die zwei großen Schiebetüren und die Heckklappe. An eine der drei Seiten kommt man zum Be- und Entladen immer dran, auch wenn mal viel Verkehr ist und der Platz zum Parken ungünstig.

# Mazda E 2000



Frau Petra Schilling, Frau Andrea Hemmersbach und Herr Dieter Johannes mit dem Mazda E 2000 des Kaufhauses Könen.

Großartig auch, wie angenehm der Transporter zu fahren ist. Da macht es richtig Spaß, unsere Filialen anzufahren, damit sie immer das Neueste am Lager haben.

War schon eine gute Wahl, die unser Chef, der Herr Könen, getroffen hat mit dem E 2000.

## ZUM VERGLEICH

### Mazda E 2000 6-Sitzer Schnelltransporter DM 21.850,-\*

(incl. MWST) \*Unverbindliche Preisempfehlung des Importeurs ab Auslieferungslager. Zusätzlich Überführungskosten. Details: 2,0 l-Ottomotor, 63 kW (86 PS), 5-Gang-Getriebe, Höchstgeschw. 138 km/h. Verbrauch nach DIN 70030 Teil 1 bei 90 km/h 9,5 l, bei 120 km/h 15,3 l, Stadt 14,3 l, Normal-Benzin, auch bleifrei. Gegen Aufpreis auch mit 2,2 l-Dieselmotor 46 kW (63 PS) lieferbar. Serienmäßig: Verbundglas-Frontscheibe, H4-Scheinwerfer, 2 seitliche Schiebetüren, Heckklappe mit 2 Gasdruckhebern, Fahrersitz und Beifahrersitz mit Kopfstütze. Abmessungen: Länge 4,70 m, Breite 1,69 m, Höhe 1,96 m. Laderaum: Länge 2,04 m, Breite 1,54 m, Höhe 1,35 m. Schiebetüren: Höhe, 1,10 m, Breite 1,05 m. Heckklappe: Höhe 1,16 m, Breite 1,34 m. Leergewicht: mit Fahrer (75 kg) 1.515 kg. Nutzlast: 1.195 kg, zul. Gesamtgewicht: 2.795 kg. Die Mazda E 2000 Schnelltransporter gibt es außerdem als 3-Sitzer und als 9-Sitzer (Bus).



### Sich informieren lohnt sich.

Vergleichen auch Sie den Mazda E 2000 einmal in allen Einzelheiten mit seinen Konkurrenten. Ausführliches Informationsmaterial (und eine kleine nützliche Überraschung dazu) schicken wir Ihnen sofort, wenn Sie die Telefon-Nr. 02 21/2 40 15 17 anwählen und unserem Telefonautomaten Ihre Adresse durchsagen.

MAZDA MOTORS (DEUTSCHLAND) GMBH  
Weidenstraße 2, 5090 Leverkusen 1.

**mazda**



So können Sie an der Börse die Gewinn-Chancen nutzen

Die Börse in Frankfurt.

# Aktienkauf ist Erfahrungssache

Der Börsen-Boom der letzten Jahre mit Kursgewinnen von im Schnitt über 200 Prozent hat auch Handwerks-Unternehmern den Aktienkauf als lohnende Geldanlage nahegelegt. Am schlechten Beispiel zeigt „handwerk magazin“, wie man es besser machen kann: Für eine Geldanlage mit guten Gewinn-Chancen braucht der Börsen-Neuling zunächst viel Erfahrung.

Schreinermeister Anton Felder (Name geändert) ist ein vorsichtiger Mann. Der Handwerker aus dem Schwäbischen investierte bisher sein Geld fast ausschließlich in seinen Betrieb und sein Haus. Was übrig blieb, brachte er auf sein Sparkonto.

Doch Felder ist auch ein wirtschaftlich interessierter Mann. In sei-

ner Tageszeitung las er seit 1982 fast täglich die Berichte von steigenden Aktienkursen.

Seit Mitte 1985 verfolgte er, was Börsenbriefe und Wirtschaftsmagazine ihren Lesern für Ratschläge gaben. Seine Feststellung: Meist waren die Tips gut, wer den Ratschlägen folgte, hatte Geld verdient.

## Die Illusion vom schnellen Profit

Ende März hatte der Handwerker dann von der Theorie genug: Warum sollte nicht auch er sein Ersparnis an der Börse vermehren. Also ließ er sein Sparguthaben von 25000 Mark auf sein Kontokorrentkonto übertragen, um RWE-Aktien zu kaufen. Die

waren immerhin von einer seriösen Zeitung empfohlen worden. Er sprach mit dem Wertpapierberater seiner Bank, und auch dieser riet ihm zum Kauf des Energieversorgungs-Papiers.

Und der Börsenfachmann hatte einen zusätzlichen Rat: Der Schreinermeister könne nicht nur 100 RWE-Aktien kaufen, er könne auch 200 Stück zum Preis von rund 47000 Mark erwerben.

Den fehlenden Betrag von 22000 Mark sei die Bank gerne bereit, ihm als Kredit vorzustrecken. Es ist durchaus banküblich, Aktien bis zu 50 Prozent ihres Kurswertes zu beleihen.

### Neue Aktien an der Börse

# Mehr Gewinner als Verlierer

Aktie	Ausgabe- preis in DM	Höchst- kurs in DM	Abwei- chung gegenüber Ausgabe- preis in Prozent	Kurs am 22.8.1986 in DM	Abwei- chung gegenüber Ausgabe- preis in Prozent
ADV Orga	250	395	+ 58	334	+ 37
Etienne Aigner	245	320	+ 31	217	- 11
Berliner Bank	145	245	+ 69	245	+ 69
Boss	815	2800	+ 244	2650	+ 225
Escada	560	1200	+ 114	1048	+ 87
FAG Kugelfischer	310	550	+ 77	532	+ 72
Feldmühle Nobel	285	343	+ 20	308	+ 8
Fuchs Petrolub	100	225	+ 125	188	+ 88
Garny	150	218	+ 45	181	+ 21
Hagen Batterie	120	245	+ 104	226	+ 88
Hegener & Glaser	225	225	-	206	- 8
Henkel	285	460	+ 104	433	+ 52
Kolbenschmidt	160	305	+ 91	282	+ 76
Krones	460	770	+ 67	670	+ 46
Markt & Technik	320	670	+ 109	660	+ 106
Massa	225	460	+ 104	465	+ 107
MCS	185	522	+ 182	455	+ 146
Moto Meter	115	315	+ 174	278	+ 142
Leifheit	300	565	+ 88	560	+ 87
Nixdorf	380	667	+ 76	665	+ 75
Porsche	780	1550	+ 99	1079	+ 38
Puma	310	1480	+ 377	950	+ 206
Carl Schenck	160	370	+ 131	318	+ 99
Scheu & Wirth	220	400	+ 82	335	+ 52
Schmalbach Lubeca	130	215	+ 77	178	+ 37
Schumag	300	425	+ 42	318	+ 6
Springer	335	600	+ 79	579	+ 73
Technocell	180	184	+ 2	170	- 6
Temming	125	218	+ 74	178	+ 42
Traub	250	300	+ 200	325	+ 30
Trinkaus & Burkhardt	190	465	+ 145	430	+ 126
VDO Adolf Schindling	210	325	+ 55	320	+ 52
Wella	340	880	+ 159	784	+ 131
Viag	165	167	+ 1	151	- 8
Zanders	125	390	+ 212	341	+ 173



Bis Mitte Dezember 1985 waren die Brüder Jochen und Uwe Holy (Foto) Alleineigner des Bekleidungsherstellers Hugo Boss AG in Metzingen. Dann offerierten sie über ein Bankenkonsortium ein Drittel des Aktienkapitals an Anleger. Für die 4,95 Millionen Mark Vorzugsaktien kassierten sie gut 80 Millionen Mark. Die Aktie kostete damals 815 Mark pro Stück. Bereits wenige Tage später, bei der ersten Kursfestsetzung an der Börse, wurden 1000 Mark für das Papier bezahlt. Heute kostet eine Vorzugsaktie rund 2200 Mark. Die Boss-Aktie wurde damit zum Superrenner der deutschen Börse im Jahre 1986. Wie die Übersicht zeigt, wurden mit den meisten Werten Kursgewinne erzielt. Der Grund: Die Banken achten darauf, daß bei der Erstausgabe keine utopischen Preise verlangt werden. Aber, verschenkt werden die Papiere auch nicht. Deshalb spielt immer die Phantasie der Anleger bei der künftigen Kursentwicklung eine wichtige Rolle. Unternehmen mit einem bekannten Markennamen haben in der Regel natürlich eine bessere Chance als bis dahin unbekannte Gesellschaften. Über interessante Neuzugänge zur Börse wird „handwerk magazin“ seine Leser informieren.

Gesagt, getan. Felder kaufte 200 RWE-Vorzugsaktien zum Preis von 235 Mark pro Stück. Die Bank belastete seinem Konto rund 47500 Mark für den Kauf. Der Neu-Aktienbesitzer hoffte, einen schnellen Gewinn von 13000 Mark einstreichen zu können, denn die Börsenexperten hatten einen Kursanstieg der RWE-Aktie auf mindestens 300 Mark pro Stück vorausgesagt.

Heute ist der Schreinermeister wenigstens um eine Erfahrung reicher. Statt des schnellen Profites muß er einen Verlust von 10000 Mark auf seinen Aktienbesitz verbuchen. Und noch schlimmer: Seine Bank hat ihn vor wenigen Tagen aufgefordert, einen Betrag von 4000 Mark auf seinem Konto einzuzahlen: Der Wert des Depots reicht zur Besicherung des Wertpapierkredits nicht mehr aus. Denn der Depotwert beträgt heute nur noch 37000 Mark, so daß die Bank bei einer 50prozentigen Beleihung nur noch ein Darlehen von 18500 Mark zur Vergütung stellen darf. Felder mußte von seinem Betriebsvermögen diesen Betrag auf sein Spekulationskonto übertragen, oder er hätte die Aktien verkaufen müssen.

### Wie man es nicht machen sollte

Obwohl die Empfehlung zum Kauf der RWE-Aktien seriös war, zeigt dieses Beispiel, wie man es nicht machen sollte. Wer mit Aktien spekulieren will – und der Kauf von Sachwerten ist immer eine Spekulation, auch wenn es sich um die Papiere eines noch so hochangesehenen Unternehmens handelt –, der sollte niemals sein ganzes Geld in eine einzige Aktie investieren. Zudem, wer neu ins Aktiengeschäft einsteigt, der sollte erst einmal ein Gefühl für die äußerst sensible Börse bekommen. Deshalb: In der Anfangsphase erst einmal kleine Beträge anlegen, damit das Lehrgeld bei eventuellen Verlusten nicht zu hoch wird.

Wer einen neuen PKW oder einen Fernseher kauft, der weiß, was er kaufen will. Er hat sich vorher aufgrund von Testberichten, im Bekanntenkreis oder sonstwo informiert. Bei der Geldanlage, insbesondere wenn es sich um den Kauf von Aktien handelt, sind solche Informationen meist subjektiv. Die Kurse der Aktien reagieren in der Regel nicht auf Unterneh-

mensergebnisse, sie nehmen diese vorweg. Eine Reaktion der Kurse nach Bekanntgabe guter Unternehmensergebnisse – oder auch schlechter – erfolgt nur, wenn diese nicht in solchem Umfang erwartet wurden.

Zudem muß man bedenken: Börseninformationsdienste, Wirtschaftsmagazine, aber auch die Banken leben von ihren Kaufratschlägen. Der Redakteur eines angesehenen Börsenbriefes zum „handwerk magazin“: „Selbst wenn ich persönlich glaube, daß die Kurse an der Börse zu hoch sind und man generell alles verkaufen sollte, kann ich das meinen Lesern nicht empfehlen.“ Denn wer, so fragt der Spezialist, „würde dann meinen Brief noch beziehen. Das Geld könnten sich die Leute doch dann solange

sparen, bis die Aktien wieder kaufenswert sind“. Und da die Herausgeber solcher Börseninformationen nun einmal vom Verkauf ihrer Produkte leben, müssen sie notgedrungen auf Optimismus machen.

### Wie man es richtig macht

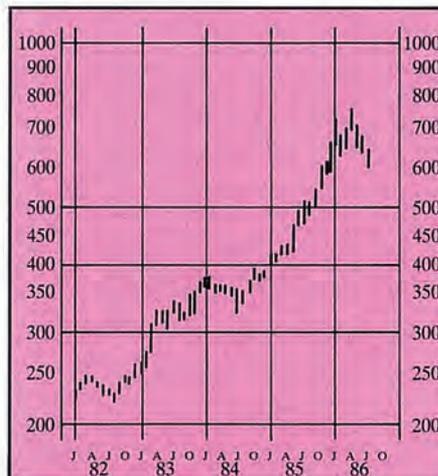
Wie aber sollte nun jemand konkret vorgehen, der sein Geld nicht nur im eigenen Betrieb arbeiten lassen will, sondern der auch, etwa zur Alterssicherung, einen Teil seines Vermögens anderweitig anlegen will?

Zuerst einmal sollte das Anlageziel definiert werden. Dabei stellt sich die Frage, ob die Anlage unter Sicherheitsaspekten erfolgen soll, oder ob man aufgrund einer sonst ausreichenden Absicherung ein höheres Risiko in Kauf nehmen will, wenn sich dadurch die Möglichkeit überdurchschnittlicher Gewinne ergibt. Es ist auch immer eine Frage, wann das investierte Geld wieder benötigt wird. All das sollte sich ein Anleger beantworten, bevor er eine Anlageentscheidung trifft.

Zudem ist die steuerliche Situation zu überdenken. Feste Erträge, wie etwa Zinsen aus Anleihen und Dividenden aus Aktien müssen versteuert werden. Anders die Situation bei Kursgewinnen aus Aktienkäufen: Werden dort Gewinne erzielt, dann sind diese nur dann zu versteuern, wenn der Verkauf der Wertpapiere innerhalb von sechs Monaten nach dem Erwerb erfolgt. Sind die Papiere mehr als 180 Tage im Besitz, dann sind die erzielten Kursgewinne steuerfrei. Realisierte Verluste können nicht vom Einkommen abgezogen werden. Ausnahme: Es wurden zu versteuernde Spekulationsgewinne erzielt. Dann können Verluste bis zur Höhe dieser Gewinne aufgerechnet werden.

Wer sein Geld erfolgreich an der Börse anlegen will, muß daher eine für seine Verhältnisse maßgeschneiderte Anlagestrategie entwickeln. Was für einen Anleger gut ist, kann für einen anderen Investor falsch sein. Dabei sind nicht nur die Anlageziele, sondern vor allem die Höhe der für die Anlage zur Verfügung stehenden Geldsumme zu berücksichtigen.

Wer unter 20000 Mark zur Anlage in Aktien zur Verfügung hat, der sollte nicht versuchen, selbst zu spekulieren. Denn es ist gefährlich, den



FAZ-Index, Hoppenstedt Charts

### Die deutsche Börse 1982-86 Gebremster Boom

Derzeit ist an der deutschen Börse eher Vorsicht angebracht. Zwischen Mitte 1982 und Anfang dieses Jahres waren die Kurse im Schnitt um 220 Prozent gestiegen. Seitdem sind sie zwar schon um 20 Prozent zurückgefallen, trotzdem ist das Risiko derzeit immer noch größer als die Chancen. Insbesondere dann, wenn der US-Dollar unter die 2-Mark-Grenze fallen sollte. Dann müßten nämlich fast alle Gewinnsschätzungen für die deutschen Unternehmen nach unten revidiert werden. Und das könnte zu einem weiteren Kursrückgang führen. Deshalb sollte derzeit eher vorsichtig agiert werden.

ganzen Betrag auf eine Aktie zu setzen. Man sollte sein Risiko auf mindestens fünf Werte verteilen, in mehr als zehn Unternehmen sollte man sein Geld aber auch nicht investieren. Mit einem Betrag unter 20000 Mark ist eine solche Risikomischung aber nur schwer zu erreichen. Zudem verlangen die Banken oft Mindestprovisionen, die Aktienkäufe in kleinen Beträgen zu hoch belasten.

### Aktienkauf mit kleinen Beträgen

Was aber kann derjenige tun, der nicht mehr Geld zur Verfügung hat, um in Sachwerte zu investieren? Hier gibt es zwei Möglichkeiten. Die erste: Man kauft Investmentfondsanteile. Diese Fonds legen das Geld vieler

kleiner Anleger gemeinsam in Aktien und anderen Papieren an. Diese Fonds werden von Börsenprofis gemanagt und man sollte deshalb eigentlich glauben können, daß sie gut verdienen. Leider ist das nur in den seltensten Fällen so. Die Fonds haben einen Nachteil: Ihr Vermögen ist so groß, daß die Verantwortlichen nicht in der Lage sind, ihre Aktien dann zu verkaufen, wenn sie es für erforderlich halten.

Als zweite Möglichkeit bieten sich sogenannte Effektenclubs an, die es in vielen Städten der Bundesrepublik gibt. In diesen Vereinen finden sich meist Kleinanleger zusammen, die ihr Geld gemeinsam anlegen. In der Regel sichern sich diese Clubs den Rat eines versierten Wertpapierberaters einer Bank. Alle Mitglieder werden

an den Anlageentscheidungen beteiligt, so daß der Einzelne aufgrund der Diskussion Erfahrung gewinnt und später einmal in der Lage ist, sein eigenes Depot zu verwalten. Diese Effektenclubs erzielen mit ihrem Vermögen in der Regel bessere Ergebnisse als die schwerfälligen Investmentfonds.

Wer mehr als 20000 Mark in Aktien investieren will, der kann sich sein eigenes kleines Depot aufbauen. Voraussetzung aber ist, daß er erst einmal ausgelotet hat, welche Chancen und Risiken am Aktienmarkt vorhanden sind. Man sollte deshalb anfangs nicht mit seinem ganzen Geld in die Spekulation einsteigen. Das Beispiel von Schreinermeister Felder zeigt, welche negative Folgen dies haben kann.

lm

*Nichts geht ohne die Banken*

## So kommen Sie an neue Aktien

Aktien, die erstmals an einer deutschen Börse gehandelt wurden, waren in den vergangenen Jahren – von Ausnahmen abgesehen – die absoluten Börsenrenner. Kein Wunder, daß die Anleger Jagd auf diese Raritäten machen. Es lohnt sich auch heute noch, solche Papiere zu zeichnen. Allerdings nur dann, wenn die Zukunftsaussichten des Unternehmens gut sind und es nicht in einer Branche tätig ist, die zur Vorsicht mahnt.

Wenn ein Unternehmen heute seine Aktien an die Börse bringen will, dann führt kein Weg an den Kreditinstituten vorbei. Nur diese dürfen den Antrag auf Zulassung zum Handel an einer der sieben deutschen Börsen stellen. Oft schließen sich auch mehrere Banken – in der Regel sind es die Kreditinstitute, mit welchen das Unternehmen bisher seine Bankgeschäfte tätigte – zu einem Konsortium zusammen, um die Börseneinführung durchzuführen.

### Das sind die richtigen Bank-Adressen

Weil nun einmal die Deutsche Bank das größte deutsche Geldhaus

ist und man dort entsprechend viel Erfahrung auf dem Gebiet der Börsenzulassung hat, ist dieses Institut auch der Marktführer bei Neuemissionen, der Einführung neuer Aktien. Auch die beiden anderen Großbanken, die Dresdner Bank und die Commerzbank sind gut im Rennen, ebenfalls die beiden bayerischen Institute, die Bayerische Vereinsbank und die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank. Die Sparkassen und Volksbanken hat das Neuemissionsgeschäft bisher wenig interessiert, die Privatbanken dürfen nur selten im Orchester der Großen mitspielen.

Die Banken, die die Börseneinführung vornehmen, verteilen auch den Löwenanteil der neuen Aktien an ihre Klientel. Deshalb ist es ratsam, bei bevorstehenden Neuemissionen bei den Banken Aktien zu zeichnen, die dem Konsortium angehören. Bei anderen Instituten hat man kaum eine Chance, Stücke zu erhalten. Zwar konnte beispielsweise eine Sparkasse bei der Ausgabe der Puma-Aktie diese bei der Deutschen Bank zeichnen, die Aussichten, Stücke zu erhalten, waren aber sehr gering.

Besser sieht es da schon für die Kunden der Deutschen Bank aus.

Bei Überzeichnungen werden die zur Verteilung stehenden Stücke aber auch bei den Konsortialbanken verlost. Die Banken betonen zwar, es ginge dabei mit rechten Dingen zu, auffällig ist jedoch, daß speziellen Kunden immer das Losglück hold ist.

### Nur Konto-Kunden haben Chancen

Wer bisher kein Konto bei einem der Kreditinstitute hatte, die die Börseneinführungen vornehmen, sollte dort eines eröffnen. Nur so hat er Chancen, an rare Werte zu kommen. Dies ist auch die Strategie der Kreditinstitute. Dadurch daß sie kaum Papiere an die Konkurrenz abgeben, wollen sie interessierte Kunden zu sich ziehen und so ihre Klientel mehren.

Vorsicht ist bei diesen neuen Aktien aber auch angebracht. Zeichnen Sie nur soviel Aktien, wie sie auch wirklich haben wollen. Wird die Zuteilung rationiert, dann erhalten auch Großzeichner nur wenige Stücke, gibt es aber viele Aktien, wie beispielsweise bei der Viag, dann werden diese zuteilt und der Zeichner bleibt auf diesen Papieren sitzen.



Foto: Achim Günzel

*Das bringt das neue Bilanzrichtliniengesetz dem Handwerk*

## Die richtige Rechtsform für Ihren Betrieb

Das neue Bilanzrichtliniengesetz sorgt im Handwerk für Aufregung. Denn ab dem Geschäftsjahr 1987 muß jede GmbH ihre Bilanz offenlegen. Wer das nicht will, der kann seinen Betrieb in eine GmbH & Co. KG umwandeln. „handwerk magazin“ zeigt die Vor- und Nachteile beider Rechtsformen für den Handwerksbetrieb.

Das neue Bilanzrichtliniengesetz, dessen Vorschriften ab 1987 gelten, hat gerade bei Handwerksbetrieben schon für erhebliche Verunsicherung gesorgt. Galt in den vergangenen Jahren bei der Suche nach der richtigen Rechtsform die Faustregel, daß auch kleinere Firmen mit einer GmbH gut fahren, so wird nun der Teufel an die Wand gemalt: Raus aus der GmbH, so lautet die neue Devise, denn die neuen Publizitätspflichten für Kapitalgesellschaften lassen die GmbH als eine „gefährliche“ Rechtsform erscheinen.

### Keine Angst vor der Offenlegung!

Doch bekanntlich wird nichts so heiß gegessen wie es gekocht wird. Die wichtigste Neuregelung des Bilanzrichtliniengesetzes ist zwar die Pflicht zur Offenlegung der Bilanz. Aber der Handwerks-Unternehmer muß deshalb noch nicht fürchten, daß nun Konkurrenz und Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter oder Gewerkschaften gleich Einblick in alle seine „Geschäftsgeheimnisse“ bekommen. Denn die Offenlegungspflicht für die

sogenannten kleinen Kapitalgesellschaften, zu denen Handwerksbetriebe in der Regel zählen, ist eingeschränkt.

Sie müssen nur Bilanz und Anhang ohne Gewinn- und Verlustrechnung, aber immerhin mit Ergebnisverwendung beim Handelsregister anmelden. Die mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften haben dagegen künftig ihren gesamten Jahresabschluß im Bundesanzeiger und im Handelsregister zu veröffentlichen.

### Offene Fragen bei der GmbH & Co KG

Wer dennoch Angst vor der künftigen Offenlegung hat, aber auf die Haftungsbeschränkung nicht verzichten will, dem wird zur Zeit meistens die Unternehmensform der GmbH & Co KG empfohlen. Sie unterliegt als Personengesellschaft nicht den Publizitätspflichten des Bilanzrichtliniengesetzes, bietet aber ebenfalls den Vorteil der Haftungsbeschränkung, weil als einziger Vollhafter (Komplementär) eine GmbH fungiert, die ihrerseits den Genuß der Haftungsbeschränkung bietet. Ob sich allerdings

(Fortsetzung auf S. 42)

# RICOH

Die Welt der Kommunikation

## Unser Beitrag zur Absatzsicherung . . .

Der neue RICOH FT 2070 bietet in seiner Klasse außergewöhnliche Vorteile: Er zoomt, kopiert in verschiedenen Farben, arbeitet auf Wunsch mit Sorter und Originaleinzug und, und, und . . .

Der FT 2070 ist zuverlässig, besonders wirtschaftlich, und die Qualität seiner Kopien macht überall den besten Eindruck. Das tut Ihrem Absatz gut. Und weil der FT 2070 ein Arbeitsplatz-Kopierer ist, muß keiner mehr zum zentralen Kopierer laufen. Das spart nochmal Zeit und Geld. Unser Beitrag zur Absatzsicherung!

Testen Sie den FT 2070 bei Ihrem RICOH-Fachhändler. Oder schreiben Sie uns. Wir machen Sie gern miteinander bekannt.



RICOH - Ihr zuverlässiger Partner  
für Büro-Automation und Fotografie.  
Weltweit.

**ORGATECHNIK KÖLN '86**  
16.-21. Oktober · Halle 13.3 · Stand 1

Ich will direkt am Arbeitsplatz kopieren.		HM 1/86
<input type="checkbox"/>	Informieren Sie mich über den neuen FT 2070	
<input type="checkbox"/>	Schicken Sie mir auch Informationen über die anderen RICOH-Kopierer.	
Name	_____	
Firma	_____	
Straße	_____	
Ort	_____	
RICOH Deutschland GmbH · Mergenthalerallee 45-47 · 6236 Eschborn		
RICOH Österreich: Dr. Wilhelm Artaker · Kettenbrückengasse 16 · 1052 Wien		
RICOH Schweiz: Cellpack AG · Zentralstr. 21 · 5610 Wohlen		

Das sollten Sie vor einer Betriebsumwandlung prüfen

## Lohnt die GmbH & Co KG?

Der Mainzer Steueranwalt Dr. Otfried Pichler rät jedem Handwerks-Unternehmer, vor einer Umwandlung des Betriebs in eine GmbH & Co KG folgende Fragen zusammen mit seinem Steuerberater genau zu prüfen: So vermeiden Sie Fehlentscheidungen!



Dr. Otfried Pichler

- Halte ich die ab 1987 auf mich zukommenden zusätzlichen Pflichten für tragbar?
  - Welche Kosten und Nachteile entstehen mir, wenn meine GmbH künftig prüfungspflichtig wird?
  - Wie hoch wären die Kosten einer Umwandlung in eine GmbH & Co KG?
  - Welche einmalige Steuerbelastung würde eine Umwandlung auslösen?
  - Befinden sich in den Rücklagen meiner GmbH sogenannte Alt-rücklagen oder steuerfreie Beträge, und wie hoch ist der Firmenwert?
  - Wie hoch wäre die laufende Steuerbelastung nach einer Umwandlung im Vergleich zur derzeitigen?
  - Stört mich bei meiner GmbH die fehlende Ausgleichsmöglichkeit von Verlusten?
  - Stellt die doppelte Vermögenssteuerbelastung für mich eine nennenswerte Größe dar?
- Bin ich mit der Rechtsform der GmbH bisher zufrieden gewesen?
  - Fühle ich mich von den Vorschriften des GmbH-Gesetzes eingengt, d. h., haben mir die formalen Unterschiede zwischen meiner Gesellschafter- und Geschäftsführerfunktion Schwierigkeiten bereitet?
  - Besitze ich eine kleine, eine mittelgroße oder eine große GmbH?

Fortsetzung von S. 40

die Umwandlung einer GmbH in eine GmbH & Co KG lohnt, muß einer genauen Prüfung unterzogen werden.

Seit neuestem kommt ein weiterer Unsicherheitsfaktor dazu. Nachdem sich Bundestag und Bundesrat gegen die Ausweitung der Publizitätspflicht auf die GmbH & Co KG ausgesprochen hatten, wurde diese Rechtsform aus dem Bilanzrichtliniengesetz ausgeklammert. Insofern hatte das Drängen der Spitzenverbände der Wirtschaft Erfolg, die diese beim Mittelstand sehr beliebte Unternehmensform nicht angetastet sehen wollte. Nach dem kürzlich bekanntgewordenen Richtlinienentwurf der Brüsseler EG-Kommission wäre jedoch der Wunschtraum, die Sonderstellung der GmbH & Co KG zu erhalten, ausgeträumt. Brüssel will jetzt die Publizitätspflicht auch auf diese Rechtsform ausweiten, denn, so das Hauptargument, durch die Sonderstellung werde der Wettbewerb unter den Unternehmen verzerrt. Dieses Problem muß zwar im Ministerrat noch entschieden werden, doch sollte es zur Einbeziehung der GmbH & Co KG kommen, wären die Kosten für eine Umwandlung oder Rückumwandlung rausgeschmissenes Geld. Vor diesem Hintergrund sollte der Unternehmer also viel umfassender die Argumente für und gegen die GmbH abwägen.

Derjenige Unternehmer schließlich, der künftig auf jeden Fall mit der Rechtsform der GmbH & Co KG marschieren will, muß wissen, daß er gegenüber der GmbH auch mit deutlichen Nachteilen zu rechnen hat. **hm**

Offenlegungspflicht nach Unternehmensgröße

## Die kleine GmbH hat Vorteile

Das Bilanzrichtliniengesetz teilt die Kapitalgesellschaften in folgende 3 Klassen, wobei nur jeweils zwei der drei Merkmale vorliegen müssen, damit das Unternehmen in die nächsthöhere Stufe aufsteigt:

- 1) Kleine Kapitalgesellschaften bis zu 3,9 Mio. DM Bilanzsumme, bis zu 8,0 Mio. DM Umsatzerlöse und bis zu 50 Arbeitnehmer.
- 2) Mittelgroße Kapitalgesellschaften von 3,9 bis 15,5 Mio. DM Bilanzsumme, von 8,0 bis 32,0

Mio. DM Umsatzerlöse und 51 bis 250 Arbeitnehmer.

- 3) Große Kapitalgesellschaften über 15,5 Mio. DM Bilanzsumme, über 32,0 Mio. DM Umsatzerlöse und über 250 Arbeitnehmer.

Bei der kleinen GmbH gibt es keinen Einblick in den Umsatz und in die Kostenstruktur, denn die Gewinn- und Verlustrechnung wird ebensowenig offengelegt wie die entsprechenden Teile des Anhangs. Im Anhang erscheinen außerdem weder

die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer getrennt nach Gruppen noch die Gesamtbezüge der Geschäftsführer noch die Erläuterung der „sonstigen Rückstellung“. Nur die Bilanz mit Ergebnisverwendung muß beim Handelsregister angemeldet werden.

Diese beschränkte Offenlegungspflicht bringt letztlich keine nennenswerten Wettbewerbsnachteile, sie fördert vielmehr den Mut zur Wahrheit über die Unternehmenslage.

# Die GmbH

Bei einer GmbH ist der Unternehmer als Gesellschafter Anteilseigner der GmbH. Er zahlt allein oder gemeinsam mit anderen Gesellschaftern mindestens die Hälfte des Stammkapitals von mindestens DM 50000 ein.

Die GmbH ist eine juristische Person und besitzt als solche die Betriebsgrundstücke, das bewegliche Anlagevermögen und das Umlaufvermögen. Der Unternehmer hingegen besitzt nur seine Stammeinlage an seiner GmbH und führt allein oder zusammen mit anderen Gesellschaftern die Geschäfte der GmbH.

Bei der Gründung der GmbH ist ein Prozent Gesellschaftssteuer auf den Wert der Einlage fällig. Bei einer Kapitalerhöhung und beim Anteilsverkauf ist Einkommensteuer auf die stillen Reserven zu zahlen.

### Vorteile der GmbH

1. Die GmbH haftet für alle Geschäftsrisiken mit ihrem Firmenvermögen, während der Gesellschafter für die Geschäftsrisiken nur höch-

stens in Höhe der vereinbarten Stammeinlage haftet. Außerhalb der Haftung bleiben Privatvermögen und grundsätzlich Gegenstände, die der GmbH lediglich zum Gebrauch überlassen werden.

2. Das Unternehmen ist unabhängig vom Generationenwechsel. Ein Vollhafter wird nicht mehr benötigt.

3. Der Unternehmer ist als Geschäftsführer Dienstnehmer, so daß die Geschäftsführervergütung im Einkommensteuerbereich anfällt und die Gewerbesteuer beträchtlich mindert.

4. Auch eine Pensionszusage an den Geschäftsführer mindert das Ergebnis der GmbH, ohne bei diesem sofort zu Einnahmen zu führen. Ist der Unternehmer mit weniger als 50 Prozent beteiligt, ist eine Sicherung durch den Pensionssicherungsverein möglich und er gelangt in die gesetzliche Rentenversicherung.

### Nachteile der GmbH

1. GmbH und Anteilseigner werden jeweils mit Vermögenssteuer

belastet (Doppelbelastung), und zwar die GmbH mit 0,6 Prozent aus dem Einheitswert gewerblicher Betrieb und der Anteilseigner mit 0,5 Prozent aus dem gemeinen Wert der Anteile einschließlich selbstgeschaffenen Geschäftswert. Eine gewinnlose GmbH kann wegen der Vermögenssteuer untergehen.

2. Es gibt keinen Verlustausgleich zwischen GmbH und Anteilseigner.

3. Erbschaftssteuer fällt aus dem gemeinen Wert der GmbH-Anteile an.

4. Steuerfreie Einkünfte der GmbH werden bei der Ausschüttung steuerpflichtig.

5. Die Liquidation der GmbH wird hart besteuert, denn der Liquidationsgewinn unterliegt der Gewerbesteuer und bei Ausschüttung beim Anteilseigner dem Regelsteuersatz als Einkünfte aus Kapitalvermögen.

6. Publizitätspflicht für alle GmbH, Prüfungspflicht für mittlere und große GmbH.

7. Mitbestimmung ab 501 Arbeitnehmern (Drittel-Parität), ab 2001 Arbeitnehmer Voll-Parität.

# Die GmbH & Co KG

Bei der GmbH & Co KG ist der Unternehmer als Gesellschafter Anteilseigner der GmbH. Die GmbH ist als Komplementär persönlich haftender Gesellschafter der KG. Weitere Anteile halten die Kommanditisten. Es ist aber auch eine Ein-Mann-GmbH & Co KG möglich.

Die GmbH besitzt nur einen KG-Anteil. Die KG besitzt die Betriebsgrundstücke, das bewegliche Anlagevermögen und das Umlaufvermögen der Firma allein. Der Unternehmer führt die Geschäfte der GmbH und dadurch auch die Geschäfte der KG.

### Vorteile der GmbH & Co KG

1. Die GmbH haftet höchstens mit ihrem Komplementäranteil. Der Unternehmer hingegen haftet höch-

stens mit dem GmbH-Stammkapital und dem von ihm gezeichneten Kommanditkapital. Letzteres gilt auch für eventuelle weitere Kommanditisten.

2. Für das Geschäftsführergehalt und die Ausschüttungen gelten Freibeträge.

3. Auch bei der Vermögenssteuer bleiben die hohen Freibeträge der Personengesellschaft erhalten.

4. Im Unterschied zur reinen GmbH bietet die GmbH & Co KG vor allem steuerliche Vorteile bei der Verrechnung von Verlusten.

### Nachteile der GmbH & Co KG

1. Da mit der GmbH und der KG zwei Gesellschaften bestehen, fallen zwei Buchführungen und zwei Jahresabschlüsse an.

2. Die Geschäftsführervergü-

tung des Gesellschafters ist steuerlich nicht als Betriebsausgabe abzugsfähig.

3. Eine betriebliche Altersversorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers kann nicht zu Lasten des steuerlichen Gewinns vorgenommen werden.

4. Bisher von den Gesellschaftern aus Privatvermögen heraus an die GmbH verpachtete Gegenstände und Rechte werden bei der Umwandlung zur GmbH & Co KG zu notwendigem Betriebsvermögen, so daß Wertsteigerungen zu stillen Reserven führen, die bei einer Veräußerung oder bei der Betriebsaufgabe zu versteuern sind.

5. Der Umwandlungsvorgang selbst löst Steuerbelastungen aus, die die Liquidität des Unternehmens erheblich belasten können.



**Geld  
nur gegen  
Bürgschaft**

Werkfoto: Stockinger

*Wie Handwerks-Unternehmer ihre Investitionen mit Kredit-Bürgschaften finanzieren können*

## Hier hat das Handwerk Kredit

Wer mit einem Kreditwunsch für eine geplante Unternehmensgründung oder Betriebserweiterung mangels ausreichender Sicherheiten bei der Hausbank kein Glück hat, der sollte es bei den Kreditgarantiegemeinschaften des Handwerks versuchen. Diese Selbsthilfeeinrichtungen verschaffen gewinnträchtigen Unternehmens-Ideen mit Bürgschaften den Zugang zu Bankkrediten.

Einen Kredit zu bekommen, ist heute kein Problem – wenn man die nötigen Sicherheiten bieten kann. Aber das ist im Handwerk oft ein Problem: Wer sich selbständig machen oder seinen bestehenden Betrieb erweitern will, wer größere Investitionen tätigen muß, der kann die von den Banken meist geforderten Sicherheiten oft nicht bieten.

Eine Lösung dieses Problems können die Kreditgarantiegemeinschaften für das Handwerk sein. Diese Selbsthilfeeinrichtung des Handwerks

gewährt zwar selbst keine Kredite, übernimmt aber Ausfallbürgschaften für mittel- und langfristige Kredite an Handwerksbetriebe, die ohne Bürgschaft kein Geld von ihrer Bank bekommen.

Wie aus dem aktuellen Geschäftsbericht hervorgeht, haben die Kreditgarantiegemeinschaften des Handwerks im ersten Halbjahr 1986 746 Bürgschaften genehmigt. Der Gesamtbetrag für die Bürgschaften betrug über 82 Millionen DM bei Krediten in einer Gesamthöhe von über 112

Millionen Mark.

### **Die Voraussetzung: Ein gesunder Betrieb**

Die zu fördernden Betriebe oder Neugründungen müssen eine nachhaltige wettbewerbsfähige Ertragsgrundlage erwarten lassen. Das heißt, es müssen Gewinne erwirtschaftet werden. Um die zu prüfen, nimmt die zuständige Bürgschaftsbank auch schon mal die Bilanz des Betriebes unter die Lupe, eventuell muß der Handwerker auch eine private Ver-

mögensaufstellung machen.

Nachdem die wirtschaftlichen Verhältnisse durchleuchtet wurden, muß der Unternehmer darlegen, was er mit dem Kredit vorhat. Er muß ein Unternehmenskonzept entwickeln, gemeinsam mit seinem Steuerberater eine Umsatzertragsvorschau zusammenstellen und mit der Hausbank ein Finanzierungskonzept planen. Kommt die Bürgschaftsbank zu dem Ergebnis, daß die Unternehmensziele realistisch sind, bürgt sie in der Regel für den Kredit.

Der Antrag auf Übernahme der Bürgschaft wird über die Hausbank an die Kreditgarantiegemeinschaft gerichtet. Die zuständige Handwerkskammer nimmt gutachtlich zu dem Vorhaben Stellung; über den Antrag entscheidet dann ein Bürgschaftsausschuß der Kreditgarantiegemeinschaft.

### Die Kosten: Zwei Prozent

Die Kreditgarantiegemeinschaft verlangt vom Handwerker bei Bewilligung des Antrags eine einmalige Bear-

beitungsgebühr, in der Regel ein Prozent, und eine laufende Bürgschaftsprovision, meist ebenfalls ein Prozent, auf die Bürgschaftssumme.

Die Bürgschaften können maximal über 23 Jahre laufen. Bis zu 80 Prozent des in Anspruch genommenen Kredites werden gedeckt. Der Bürgschaftsbetrag ist in den einzelnen Ländern unterschiedlich, man kann jedoch sagen, daß die Kreditgarantiegemeinschaften mit Bürgschaften bis zu einer Million DM einspringen.

Natürlich werden auch Anträge

*Betriebsgründung auf Kredit:  
Das Dental-Labor von Meister Mayer*

## Starthilfe nach Plan

Im neu eingerichteten Dental-Labor von Andreas Mayer riecht es noch nach frischer Farbe. Am 1. August dieses Jahres hat sich der Zahntechnikermeister aus Stuttgart mit Hilfe eines Existenzgründungsdarlehens und einer Kredit-Bürgschaft selbständig gemacht: Ein Beispiel, wie eine Betriebsgründungs-Idee mit überzeugendem Konzept und den richtigen Partnern als Kreditgeber verwirklicht werden kann.

Aus Mangel an Eigenkapital mußte Mayer für die Einrichtung seines Labors sowie die Anschaffung von Geräten und Material einen Kredit aufnehmen. Die veranschlagte Investitionssumme lag bei 300000 DM.

### Der Weg zum Kredit

Dem Gang zur Hausbank gingen Beratungsgespräche bei der zuständigen Handwerkskammer und dem ortsansässigen Dental-Depot voraus. Dabei wurde die Reihenfolge der einzelnen Schritte geklärt, die Andreas Mayer bei der Beantragung des Kredits beachten mußte.

Ein Mitarbeiter des Depots empfahl ihm eine investitionsfreudige Bank, die bereits mehrmals erfolgreich bei der Einrichtung von neuen Dental-Labors behilflich war. Dort beantragte Mayer sein Darlehen. Da er gerade den Min-

destsatz an Eigenkapital aufbringen und keine Sicherheiten nachweisen konnte, wurde sein Gründungsvorhaben genauestens durchleuchtet. Der Jungunternehmer legte der Bank eine ausführliche Rentabilitätsrechnung und Kostenvoranschläge vor und brachte den Nachweis einer guten Auftragslage.

Die Hausbank nahm nach Prüfung der Unterlagen Kontakt zu den Kreditgebern auf, unter anderem zu der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Sie übernahm die Bürgschaft für rund die Hälfte des Kredites, also ca. 150000 DM.

### Keine Probleme dank guter Vorbereitung.

Nachdem der Stuttgarter seiner Hausbank sein Vorhaben überzeugend erläutert und die erforderlichen Unterlagen vollständig übergeben hatte, mußte

er sich um nichts mehr kümmern. Die Hausbank fungiert als Ansprechpartner für beide Seiten und hält ständig Kontakt zu den Kreditgebern. Die Abwicklung des Kreditantrages dauerte ganze drei Monate und lief zur Verwunderung Mayers reibungslos ab – „fast zu glatt“ wie er zugibt. Von der Bürgschaftsbank bekam Mayer telefonisch Bescheid, daß ihm die gewünschte Summe zur Verfügung gestellt werde.

„Man muß sich vor der Bank gut verkaufen und Kunden nachweisen“ nennt

der frischgebackene Inhaber eines Dentallabors sein Erfolgsrezept. „Dann kommt es darauf an, die richtige Bank als Partner auszuwählen“, so Mayer weiter.

Damit kann sich der Zahntechnikermeister nun ganz auf den Aufbau seines Betriebes konzentrieren: Seine Plangröße liegt bei acht Mitarbeitern. Bis Ende nächsten Jahres möchte Andreas Mayer noch weitere sechs Techniker einstellen, um die zu erwartenden Aufträge bewältigen zu können.



Zahntechnikermeister Andreas Mayer finanzierte Betriebs-Gründung.

abgelehnt. Die Ursachen liegen meist in unrealistischen Vorstellungen, in zu groß dimensionierten Vorhaben, zu wenig Eigenkapital oder in der Überschätzung der möglichen Umsätze und Erträge.

### Die Ablehnungsquote: Geringer als anderswo

Laut Hans-Ernst Bachmann, Geschäftsführer der Bundeskreditgarantiegemeinschaft des Handwerks, ist

die Ablehnungsquote im Bereich Handwerk geringer als in anderen Wirtschaftsbereichen, da die Meisterprüfung als Voraussetzung zur Selbständigmachung schon die Spreu vom Weizen trennt.

Trotzdem ist das Risiko für die Kreditgarantiegemeinschaften gestiegen. Die fortschreitende Zentralisierung des Banksystems hat dazu geführt, daß die Kreditinstitute größer und kapitalkräftiger wurden und da-

mit auch risikofreudiger. Wer gestern noch mangels Sicherheiten keinen Kredit bekam, dem öffnen sich heute schon eher die Tresore. Die Folge dieser Entwicklung ist, daß die Anträge an die Kreditgarantiegemeinschaften in der Qualität schlechter wurden, die Ausfälle dadurch steigen.

Denn macht ein Kreditnehmer bankrott, muß die Kreditgarantiegemeinschaft der Bank den Ausfall in Höhe der Bürgschaft auszahlen. **lm**

*Betriebsausbau auf Kredit:  
Die Fensterbau-Firma Seiler*

## Investition auf Raten

Bei der Seiler Fensterbau GmbH kommt seit einiger Zeit das Umsatz-Wachstum vom Band. Mit einer computergesteuerten Fensterfertigungsstraße hat das badische Familienunternehmen erfolgreich auf Expansion gesetzt. Ein Beispiel, wie trotz fehlender Sicherheiten eine große Investition mit Hilfe einer Bürgschaftsbank finanziert werden kann.

Die Brüder Franz und Gerhard Seiler, beide Glasermeister, und Walter Seiler, Bankkaufmann, sind Geschäftsführer und Gesellschafter der Firma Seiler Fensterbau GmbH im badischen Ottersweier-Unzhurst, einer kleinen Gemeinde in der Nähe von Bühl.

### Leasing ist die Lösung

Um im hartumkämpften Markt des Ausbaugeswerbes konkurrenzfähig zu bleiben, beschloß die Firma vor zwei Jahren, sich auf den Fensterbau zu spezialisieren und sich eine sogenannte Fensterfertigungsstraße anzuschaffen. Diese Maschine fertigt computergesteuert komplette Fensterrahmen in jeder Größe. Die Maschine verkettet die einzelnen Arbeitsgänge; auf der einen Seite wird der rohe Balken eingelegt, auf der anderen Seite kommt der fertig zugeschnittene Fensterrahmen heraus.

Vorteil: Rationalisierter Arbeitsablauf und individuellere Angebotspalette.

Die Maschine kostete über eine Million Mark, was die Finanzkraft des Betriebes deutlich überstieg. Sicherheiten waren nicht ausreichend vorhanden, also wandte sich die Hausbank der Firma Seiler an die zuständige Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Gemeinsam wurde das Finanzierungskonzept ausgearbeitet: Die Firma Seiler schloß einen Leasing-Vertrag mit einer mit der Hausbank kooperierenden Leasing-Gesellschaft. Zur Risikoentlastung übernahm die Bürgschaftsbank gegenüber der Leasing-Gesellschaft eine Bürgschaft für den jeweiligen Barwert der Leasingraten. Damit fahren alle Parteien gut: Der Maschinenhersteller bekam umgehend sein Geld, die Firma Seiler zahlt die Anschaffung monatlich ab, und nach sechs Jahren geht die Maschine mit einem re-

lativ geringen Rückkaufwert ganz in den Besitz des Handwerksbetriebes über. Ausschlaggebend für die Alternative Leasing war für Franz Seiler die Liquiditätsschöpfung und der Gewerbesteuerereffekt.

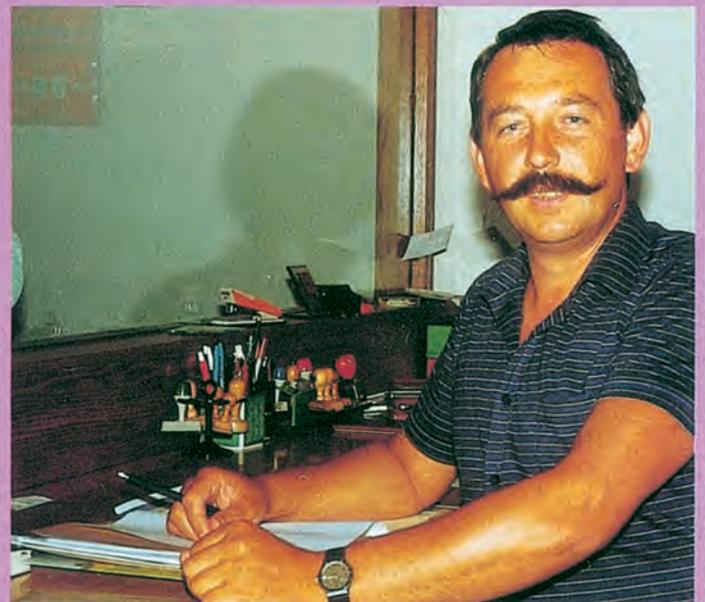
Die Abwicklung durch die Bürgschaftsbank war problemlos. Man prüfte die letzten Bilanzen, inspizierte den Betrieb, ließ sich die durch die neue Maschine erwartete Betriebsentwicklung erläutern und gab schließlich der Hausbank grünes Licht für die Finanzierung.

### Die Investition rechnet sich

Für Franz Seiler hat sich die Investition gelohnt: „Die Maschine hilft uns, kostengünstiger zu produ-

zieren und unsere Produktpalette individueller zu gestalten.“ Die erhofften Aufträge blieben nicht aus, der Betrieb konnte seinen Kundenkreis wesentlich erweitern. Auch andere Fensterbauer kaufen jetzt zum Teil bei Seiler, weil er schneller und günstiger ist. Bei der Maschine fallen keine Umrüstzeiten an, sie produziert am laufenden Band und in jeder beliebigen Größe. Damit ist keine Lagerhaltung nötig, denn was der Kunde morgen bestellt, kann er am Abend schon abholen.

Die Rationalisierung sparte zwar einerseits Arbeitskräfte, brachte aber andererseits mehr Aufträge, so daß letztlich sogar mehr Mitarbeiter eingestellt wurden.



Glasermeister Franz Seiler finanzierte Betriebs-Ausbau.



## Wir sagen Ihnen gerne, wie Sie mit Erfolg selbständig werden.

Wenn Sie sich beruflich auf eigene Beine stellen wollen, ist die Sparkasse der bewährte Partner. Nutzen Sie die traditionell gute Verbindung zu Handwerk, Handel und Gewerbe, die lokale Präsenz und die weltweiten Kontakte der Sparkasse. Sie werden überrascht sein, was Ihnen die Sparkasse dazu alles bietet: aktuelle Branchen-Analysen, Info-Material über Fördermittel und andere günstige Finanzierungen nach Maß.

Start-Vorschlag: Nutzen Sie diesen Gutschein, und holen Sie sich bei uns die Broschüre »Mit Erfolg selbständig« ab.

Name: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

*„hm“-Erfolgsfall:  
Wie Elektromeister Klaus Bürkle mit  
guten Ideen neue Märkte besetzt*



## Eine Million Mark mehr Umsatz jedes Jahr

Der dramatische Rückgang im Wohnungsneubau, der viele Unternehmen des Bau- und Ausbaugewerbes in die Pleite getrieben hat, traf die Firma Bürkle & Schöck KG in Stuttgart nicht unvorbereitet. Rechtzeitig hatte das in der Elektrobranche tätige Handwerksunternehmen den Schwerpunkt seiner Geschäfte auf andere Bereiche verlagert. Mit einer Vielzahl von Aktivitäten in zukunfts-trächtigen Märkten steuerte das Unternehmen sicher durch die Krise. Und mehr: Jedes Jahr stieg der Umsatz um mehr als eine Million Mark auf heute insgesamt zwölf Millionen Mark.

Als in seinem Laden eingebrochen wurde und Elektroartikel im Wert von mehreren tausend Mark gestohlen wurden, klingelte es bei Klaus Bürkle. „Sicherheitstechnik“, sagte sich der Elektroinstallateurmeister nach diesem Schaden 1975, „muß doch ein gutes Geschäft werden.“ Der Handwerker behielt recht. Mit zunehmendem Umsatzerfolg baut er jetzt

Alarmanlagen, Brennmeldeanlagen und Fernsehüberwachungsanlagen in Privathäusern und Gewerbebetrieben ein. Eine andere Geschäftsidee kam dem 39jährigen Schwaben 1980 beim Lesen einer Fachzeitschrift. Dort wurde über eine Schreibflüssigkeit berichtet, mit der sich Wertgegenstände wie Teppiche, Gemälde oder Maschinen für das bloße Auge unsichtbar kenn-

zeichnen lassen. Der Vorteil: Werden die Gegenstände gestohlen, kann der Eigentümer leicht identifiziert werden. „Eine gute Ergänzung meiner Sicherheitstechnik“, erkannte der Elektroinstallateurmeister, und setzte sich damit auch über Bedenken hinweg, daß Chemie nichts in einem Elektrounternehmen zu suchen habe.

### Krisensicher durch vielfältige Geschäfte

Der Handwerker machte dem Patentinhaber der Sicherheitstinktur, Manfred Jeikner aus Herdecke, deshalb ein Angebot zur Zusammenarbeit. Mit Erfolg. Zunächst wurde Bürkle Lizenznehmer von Jeikner, und Anfang dieses Jahres gründeten beide die Firma „Keon-Sicherheitskennzeichnungen GmbH“. Bürkle hat mit 59 Prozent die Mehrheit in der Gesellschaft, dazu exklusiv die Lizenz und das Alleinvertriebsrecht. „Keon“ ist inzwischen ein Renner und bringt dem Tochterunternehmen des Elektrohändwerkers in diesem Jahr schon einen Umsatz von einer halben Million Mark.

Die beiden Geschäftsbereiche sind Ergebnisse einer gezielten Unternehmensstrategie, die unter dem Begriff „Diversifizierung“ läuft. Was Großunternehmen der Industrie mit Erfolg praktizieren, gilt auch für einen Handwerksbetrieb: Unter Berücksichtigung der Produktions- und Absatzstruktur werden neue Produkte und Dienstleistungen auf neuen Märkten eingeführt, um die Zukunft des Unternehmens zu sichern. „Diese Vielfalt von Geschäftsbereichen macht uns krisensicher und bringt uns steigende Umsätze und Erträge“, bestätigt Meister Bürkle.

Kernstück der handwerklichen Firmengruppe, die inzwischen 130 Mitarbeiter beschäftigt, ist die Bürkle & Schöck Elektroanlagenbau KG. Daneben bestehen als Tochterunternehmen in der gesellschaftsrechtlichen Form einer GmbH die neue Keon-Sicherheitskennzeichnung sowie die Bürkle & Schöck Transformatorenbau, die Geräte vom einfachen Transformator mit Gleichrichter bis zur hochstabilisierten Gleichstromversorgung herstellt.

Die geschäftliche Vielfalt des Handwerksbetriebes, der 1932 von Klaus Bürkles Vater Friedrich mit Partner Willi Schöck gegründet worden ist, setzt sich innerhalb der Elektroanlagenbau KG fort. Unter dem Dach der Kommanditgesellschaft arbeiten vier Abteilungen: Elektroinstallation, Elektro Einzelhandelsgeschäft, Sicherheitstechnik sowie Service für Haustechnik.

### Zukunftssicher mit neuen Technologien

Im Bereich der Elektroinstallation hat das in Stuttgart-Möhringen ansässige Unternehmen schon vor fünf Jahren die Weichen für neue Aktivitäten gestellt: Rechtzeitig vor der letzten Baukrise, die vor drei Jahren mit einem dramatischen Rückgang des Wohnungsneubaus begann und die viele Handwerksunternehmen des Bauhaupt- und Ausbaugewerbes in die Pleite getrieben hat. Klaus Bürkle: „Unsere Geschäfte machen wir jetzt überwiegend mit neuen Technologien im Industrie- und Gewerbebereich sowie im Kundendienst.“ Während der Elektroanlagenbau, so der Firmenchef, vor fünf Jahren noch 70 Prozent seines Umsatzes im Wohnungsneubau machte, sind es heute magere 10 Pro-



Nur ein Diebe abschreckendes Etikett ist auf Teppichen oder...



...Bildern zu sehen, die mit der Keon-Tinktur gekennzeichnet wurden.



Ultraviolettlicht macht die Kennzeichnung sichtbar.

zent, bei insgesamt drei Millionen Mark Umsatz dieses Firmenteiles.

Das Geld verdient die Firma jetzt neben dem Kundendienst mit der Elektroinstallation von Transferstraßen und Wasseraufbereitungsanlagen im In- und Ausland – sowie neuerdings mit der Verkabelung von größeren Datenverarbeitungsanlagen. Je nach Größe der EDV-Anlage bringt ein solcher Auftrag 10000 bis 30000 Mark in die Firmenkasse.

Rechtlich sind die vier Abteilungen der Bürkle & Schöck Anlagenbau KG zwar nicht selbständig, doch werden sie betriebswirtschaftlich als eigene Leistungszentren geführt. „Nur so lassen sich Kosten und Erträge, Erfolg und Mißerfolg genau kontrollieren und festhalten“, schreibt der fortschrittliche Handwerker aus Stuttgart seinen Kollegen ins Management-Lehrbuch.

Die Expansion in neue Märkte

ließen das Handwerksunternehmen, das Klaus Bürkle zusammen mit seinen Brüdern Friedrich und Dieter leitet, kräftig wachsen. Innerhalb der letzten zehn Jahre stieg der Umsatz von 3,2 auf vermutlich 12 Millionen Mark in diesem Jahr. „Die jährlichen Umsatzzuwächse von rund einer Million Mark“, betont Klaus Bürkle, „sind notwendig, um steigende Kosten aufzufangen und das Unternehmen abzusichern.“

*Ein Weg zu Mehr-Geschäft in einem neuen Markt*

## So steigen Sie in das Sicherheitsgeschäft ein

Das Keon-Sicherheitsystem, das Klaus Bürkle über eine Tochterfirma weltweit vermarktet, bietet vielen Handwerkern wie zum Beispiel Raumausstattern und Kürschnern oder Sicherheitsexperten aus dem Schlosser- oder Elektrohandwerk, ein Zusatzgeschäft. Denn „Keon“ wird in Lizenz vergeben. Dieser Geschäftszweig wird deshalb immer interessanter, weil im Bundesgebiet jährlich allein rund 140000 Einbrüche in Wohnungen und Häuser registriert werden und deshalb das Sicherheitsbedürfnis der Bevölkerung stärker steigt. Nach einer Marktstudie gibt es in den Haushalten der Bundesrepublik allein mehr als 25 Millionen Orientteppiche, die vorbeugend durch die Sicherheitstinktur „speteKeon“ geschützt werden können.

### Lizenzvergabe

Die Lizenzen werden für bestimmte Gebiete vergeben, die im Vertrag nach Postleitzahlen oder ähnlichen Kriterien festgelegt werden. Dabei wird darauf geachtet, daß in diesem Gebiet nicht mehr als 500000 Einwohner leben. Pro Gebiet werden nicht mehr als drei Lizenzen vergeben. Lizenznehmer können jedoch noch weitere Unterlizenzen an sogenannte Kennzeichner erteilen. „Nur gut beleumdete und absolut zuverlässige Bewerber erhalten Zugang zur Keon-Sicherheitsorganisation“, stellen die Lizenzgeber als Bedingung.

### Gebühren

Der Lizenznehmer muß eine ein-

malige Gebühr, die als Systembeitrag bezeichnet wird, bezahlen. Diese beträgt zur Zeit zwischen 1500 und 4500 Mark, unterschiedlich für die verschiedenen Keon-Sicherheitsysteme (siehe Kasten „So nutzen Sie die Sicherheitssysteme“). Mit dieser Gebühr sind die Patent-, Warenzeichen- und Know-how-Rechte abgedeckt. Der Lizenzvertrag läuft zunächst drei Jahre. Dann kann er mehrmals um weitere zwei Jahre verlängert werden.

Voraussetzung dabei ist allerdings, daß pro Monat eine bestimmte Zahl von Kennzeichnungen vorgenommen wird. Bei den Keon-Systemen art, skin und collect sind es zum Beispiel fünf. Hinzu kommen Stück-Lizenzgebühren zwischen 25 und 30 Mark. Darin sind die Kosten für das Kennzeichnungsmaterial enthalten.

### Einnahmen

Pro Kennzeichnung kassieren die Lizenznehmer zwischen 135 und 200 Mark je nach Systemzweig. Bei Teppichen wird in der Regel 150 Mark plus Mehrwertsteuer verlangt. Das Geschäft wird natürlich um so besser, je mehr Kennzeichnungen auf einmal in einem Haushalt oder in einem Gewerbebetrieb vorgenommen werden.

### Rechte und Pflichten

Der Lizenznehmer wird von der Firma „Keon-Sicherheitsysteme GmbH“ in folgender Weise unterstützt:

- Er wird mit einer anwendungstechnischen und verkäuferischen Schulung in den Kennzeichnungsdienst

eingeführt;

- Die Grundausstattung mit Material und Marketing-Leitfaden wird ausgehändigt;

- Die überregionale Public-Relations-Arbeit wird kostenlos übernommen. Bei der überregionalen Anzeigenwerbung, die ebenfalls von der Firma Keon organisiert wird, muß er sich jedoch an den Kosten beteiligen;

- Der Lizenznehmer wird in allen Marketingfragen betreut, ebenso bei Tagungen und Arbeitstreffen sowie bei Messen und Ausstellungen.

Der Lizenznehmer wiederum verpflichtet sich zur Werbung in seinem Gebiet, zur kontinuierlichen Markterschließung und zur Einhaltung des Lizenzvertrages.

### Geschäftsvolumen

32 Unternehmer haben inzwischen eine Keon-Lizenz erworben. Insgesamt werden von ihnen oder ihren Unter-Lizenznehmern in diesem Jahr im Bundesgebiet, in der Schweiz und in Frankreich rund 15000 Kennzeichnungen vorgenommen.

Zu denjenigen, die schon im Geschäft sind, gehört der Sachverständige und Teppichhändler Klaus-Jürgen Schulz aus Reutlingen. Der kennzeichnet im Monat rund 100 Teppiche. Nach Abzug des Materials bleiben ihm pro Kennzeichnung rund 100 Mark Einnahme.

Weitere Informationen über: Keon-Sicherheitskennzeichnungen-GmbH, Gewerbestraße 38, 7000 Stuttgart 80 (Vaihingen), Telefon 0711/800425.

### Beispielhaft für ideenorientiertes Wachstum

Den nächsten Schritt für einen Umsatz- und Gewinnzuwachs hat der aktive Klaus Bürkle, der auch Vorsitzender des Bundesverbandes Jung-Handwerk mit 11000 Mitgliedern ist, schon eingeleitet. Mit anderen Unternehmern gründete er vor wenigen Monaten die „Enkosa GmbH“. Dahinter verbirgt sich eine bundesweite Koope-

ration mit Franchise-Unterstützung zur Energiekostensenkung. Das Unternehmen berät Industrie- und Gewerbebetriebe sowie Krankenhäuser und Altenheime in Sachen Energieeinsparung und bietet parallel dazu zum Kauf oder Leasing mikroprozessor-gesteuerte Maximumwächter an, die vor allem die teuren Stromspitzen verhindern und damit zu großen Kosteneinsparungen führen. „Jede Woche kommt schon ein Auftrag“, freut

sich der junge Energieberater über den guten Start seines neuesten Geschäftszweiges.

Und woher erhält ein Handwerker so viele Ideen und Verbindungen? Seine Antwort funktioniert Bürkle in eine Aufforderung an andere Handwerksunternehmer um: „Geht auf Messen, lest Fachzeitschriften und arbeitet mit euren Kollegen in Erfahrungsaustauschgruppen zusammen.“ **hm**

### Der Trick mit der Tinktur

## So nutzen Sie die Sicherheitssysteme

Mit den von der Firma „Keon-Sicherheitskennzeichnungen GmbH“ in Stuttgart vertriebenen Systemen lassen sich viele Wertgegenstände kennzeichnen, vom Teppich über Gemälde und Pelze bis zu Maschinen und Baumaterial.

### Unsichtbare Tinktur

Bei Keon handelt es sich um eine mehrfach patentierte chemische Flüssigkeit, die mit dem bloßen Auge nicht zu erkennen ist und die erst unter Ultraviolettlicht sichtbar wird. Mit dieser speziellen Tinktur wird der Wertgegenstand nach einem weltweit einheitlichen Schema beschriftet: Zuerst kommt der Nachname auf den Gegenstand und dann der Wohnort. Dabei werden aber nur das Länderzeichen, zum Beispiel „D“ für Deutschland, und die Postleitzahl angegeben. Als drittes wird eine Identifikationsnummer dazugeschrieben. Das kann zum Beispiel das Geburtsdatum sein, die Führerschein-, oder auch Personalausweisnummer.

Ein Hinweis-Etikett warnt potentielle Diebe und Hehler, ihre Finger von so gekennzeichneten Wertgegenständen zu lassen. Daß die Warnung ernst zu nehmen ist, hat sich in einschlägigen Kreisen inzwischen herumgesprochen. Dies beweist ein Fall aus diesen Tagen in Stuttgart. Bis auf drei gekennzeichnete Teppich-Brücken im Gesamtwert von 32000 Mark räumten Diebe während der Ferien der Eigentümer die gesamte Wohnung eines Zahntechnikers leer. Die aufgeschlagene Rückseite des Teppichs mit dem Siche-

rungs-Etikett schreckte die Ganoven ab.

Zwar läßt sich das Hinweis-Etikett entfernen, die unsichtbare Keon-Sicherheits-Signierung bleibt jedoch über Jahrzehnte erhalten. Selbst rigorose Wäsche- und Reinigungsprozeduren können der Sicherheitssignierung nichts anhaben.

### Verbrieftes Eigentum

Die Sicherheits-Signierung wird außerdem noch in einem Schutzbrief dokumentiert. Darin stehen alle für den Wertgegenstand wichtigen Merkmale, ergänzt durch ein Spezialfoto. So lassen sich die Eigentumsverhältnisse klar nachweisen, selbst wenn die Gegenstände gestohlen werden und als Diebes- oder Hehlerware auftauchen.

Deshalb werden die Keon-Sicherheitssysteme zum Beispiel von der Kriminalpolizei öffentlich empfohlen. „Nur durch umfassende Erfassung und Kennzeichnung von Wertgegenständen und gleichzeitigem Abbau des vielverbreiteten Sicherheitsdenkens ist eine wirksame Diebstahlsbekämpfung möglich“, heißt es beispielsweise in einem Rundschreiben des Innenministers von Baden-Württemberg mit Hinweis auf die Keon-Sicherheitskennzeichnung.

Durch das Teppich-Sicherheitssystem „speteKeon“ wurden beispielsweise gut eingespielte Teppichräuberbanden schachmatt gesetzt. Denn die gekennzeichneten Teppiche, Läufer und Brücken lassen sich nun nicht mehr in der Reinigung verändern und bei zwielichtigen

Hehlern oder Räumungsverkäufen an den Mann bringen. Denn der Eigentümer kann sie immer identifizieren.

### Gesicherte Bretter

Hauptanwendungsbereich für das Sicherungssystem waren bisher Teppiche. Diese Schreibflüssigkeit läuft unter der Bezeichnung „speteKeon“. Im Vormarsch sind aber auch „speteKeon-Art“ für Gemälde und Malerei auf textilem Untergrund, „Keon UV-skin“ für Pelze und Lederbekleidung sowie „Keon UV-collect“ für Kunst- und Wertgegenstände wie Antiquitäten, Sammlungen, Kameraausrüstungen oder Reitsättel.

Handwerksunternehmer können das Sicherheitssystem aber nicht nur im privaten Bereich nutzen, sondern auch in ihrem Gewerbe. Denn mit dem System „Keon UV-Makeon“ lassen sich Gegenstände aus den drei Materialgruppen, Textilien und Papier, aus Gummi, Leder, PVC und anderen Kunststoffen sowie aus Metall und Porzellan, Glas und Stein kennzeichnen. Damit können Handwerker beispielsweise Baubretter, Paletten oder Baumaschinen, die häufig gestohlen werden, vorbeugend sichern.

Auch in der vorbeugenden Terrorismus-Bekämpfung kann das Keon-System eine Rolle spielen. Durch die Kennzeichnung ist zum Beispiel schnell geklärt, ob es sich um einen originalen Feuerlöscher handelt, oder ob Terroristen einen Feuerlöscher mit einer Sprengladung eingeschmuggelt haben.

„hm“-Praxisfall: Orgelbaumeister Hans-Peter Reiser demonstriert den erfolgreichen EDV-Einsatz im Handwerk

# Der Computer macht die Musik

Der Computereinsatz sorgt im Handwerk immer mehr für eine leistungssteigernde und kostendämpfende Betriebsorganisation. Der Biberacher Orgelbaumeister Hans-Peter Reiser hat vorgezeigt, wie mit der EDV auch im Verkauf erfolgreich gearbeitet werden kann.

Nach der 1983 erfolgten Übernahme des Betriebs von seinem Vater und einem Onkel setzte der damals 40jährige auf die Installation eines EDV-Systems im Büro. Heute hat er damit vor allem die zeitaufwendige Berechnung von Angeboten perfekt rationalisiert.

Wozu der Unternehmer früher noch bis zu drei Tage brauchte, kann heute schon mal in drei bis vier Stunden erledigt werden. „Diese Zeiterparnis ist auch erforderlich“, erläu-

tert Reiser, „da heute die Pfarrämter zunehmend mehrere Angebote für verschiedene Alternativen und von mehreren Orgelbauern einholen.“ Daß diese – von Kundenseite durchaus verständliche – Entwicklung zu einem ständig wachsenden Arbeitsaufwand für den Handwerker führt, versteht sich bei rund 100 Anfragen im Jahr von selbst. Um hier Leerlauf zu vermeiden und die Kosten möglichst gering zu halten, ist der Computereinsatz im Handwerksbetrieb nicht

nur in dieser Branche naheliegend.

Ein Beispiel für die schnellere Beantwortung von Anfragen macht es deutlich. Als die evangelische Kirche in Saulgau den Neubau einer Orgel plante, holte sie auch von Meister Reiser ein Angebot ein – und zwar mit zwölf, 13, 14 und 15 Registern. Das bedeutete für ihn mindestens vier verschiedene Angebote, die von 152874 DM bis 179550 DM reichten. Außerdem wollte die Kirche noch wissen, was der Orgelbau bei der Verwendung alter Pfeifen aus drei beziehungsweise vier Registern kosten würde, so daß weitere vier Angebote von 143982 DM bis 169290 DM erstellt werden mußten.

## Zuschlag mit Angeboten aus dem Computer

Zusätzlich machte Reiser noch von sich aus ein Alternativangebot für eine Orgel mit 14 Registern und einem von der Ausschreibung abweichenden Prospekt. Sein Vorschlag sollte als kompletter Neubau 179550 DM und bei Verwendung gebrauchter Pfeifen 161310 DM kosten. Mit letzterem Angebot erhielt der Meister dann auch prompt den Zuschlag, denn seine



**Das holt Meister Hans-Peter Reiser aus seinem Computer:**  
Schnelle Angebote = neue Aufträge!  
Rationalisierte Verwaltung = niedrigere Personalkosten!  
Verfügbare Betriebsdaten = ständiger Überblick!  
Zeitgewinn für den Unternehmer = mehr Zeit für den Betriebserfolg!

Alternative gefiel den Entscheidungsträgern besonders gut. Das Erstellen der zehn Angebote dauerte nur einen Tag; Früher hätte es dafür unter Mithilfe einer Schreibkraft annähernd eine Woche gedauert.

Aber auch bei kleineren Aufträgen kann sich die EDV bezahlt machen. Für die Reinigung einer Orgel mit 54 Registern in einer baden-württembergischen Kleinstadt veranschlagte Reiser zehn Arbeitsstunden zu je 49,80 DM pro Register, was einen Angebotspreis von 26892 DM bedeutet hätte. Da der Unternehmer ein knapp über 25000 DM liegendes Konkurrenzangebot befürchtete, reduzierte er den Stundensatz etwas und plante ein anderes Team ein; sein mit dem Computer in wenigen Minuten geändertes Angebot lautete letztendlich über 24948 DM. Auch hier bekam der Schwabe den Zuschlag, diesmal als günstigster Bieter.

### Der Weg zum eigenen Computer

Zur eigenen EDV kam der Orgelbaumeister erst nach der Übernahme des 13-Mann-Betriebes im Jahre 1983.

Damals wurde die Lohn- und Finanzbuchhaltung noch außer Haus gemacht, lediglich die Kontierungen wurden im eigenen Unternehmen vorgenommen. Als im Jahr darauf das damit beauftragte Rechenzentrum diese Dienstleistung künftig nicht mehr anbot, mußte sich der auch bei den Junghandwerkern aktive Unternehmer nach einer anderen Lösung umsehen.

Er fand sie 1985 über einen Bekannten, der in einem Computer-Shop beschäftigt ist. Von der Vorführung dort war er so „hellauf begeistert“, so daß er danach in konkrete Verhandlung über eine EDV-Anlage für sein Unternehmen eintrat. Das nötige Rüstzeug hatte er sich während und auch nach der 1978–80 erfolgten Ausbildung zum Betriebswirt am Institut für Technik der Betriebsführung im Handwerk (ITB) angeeignet.

Der Einstieg in die Welt der Bits und Bytes erfolgte dann mit einem IBM-Personal-Computer XT, Software-Paketen für Finanz- und Lohnbuchhaltung, sowie dem Moser-„Handwerker-System“. Das eigentlich für Elektriker gedachte Bran-

chen-Programm wurde ihm vom Händler als „gut“ empfohlen; für den Zuschnitt auf den eigenen Orgel- und Harmoniumbaubetrieb sorgte Reiser selbst (siehe dazu auch den „hm“-Praxis-Tip).

### Der Ausbau des Systems

Aber dabei ließ es der findige Schwabe nicht bewenden: durch Belegung freier Steckplätze für Platinen rüstete er den Arbeitsspeicher (RAM) seines Rechners von 256 kB auf 512 kB auf, mit einem Coprozessor erhöhte er die Rechengeschwindigkeit, die eingebaute 10-MB-Festplatte ersetzte er durch eine mit 30 MB Speicherfähigkeit, und die mitgelieferte Tastatur und den Bildschirm wechselte er gegen Fabrikate anderer Hersteller aus. Zusätzlich zu dem vorhandenen Matrix-Drucker legte er sich noch eine Schreibmaschine als Schönschreibdrucker zu; über einen Schalter hat er jetzt die Möglichkeit zur Auswahl des für das jeweilige Schriftstück am besten geeigneten Druckers.

Mit der Belegung eines weiteren freien Steckplatzes durch eine so-

„hm“-Praxis-Tip

## So einfach kann Software-Anpassung sein

Die Anpassungsogenannter Branchen-Programme an die Gegebenheiten des eigenen Betriebs muß nicht kompliziert sein. Orgelbaumeister Hans-Peter Reiser zeigt, wie er eine branchenfremde Software mit einfachen Mitteln für seine Zwecke umgeschrieben hat. So können Angebots-Lücken im Software-Markt praxisgerecht und kostengünstig geschlossen werden.

Der Meister aus Biberach hat eine speziell für die Elektrobranche geschriebene Software auf den Orgel- und Harmoniumbau übertragen. Reiser ersetzt das Wort „Baustelle“ durch „Orgelbau“, änderte den Begriff „Rolladen“ in „Schleiflade“ und ersetzte den „Minutenfaktor“ durch „Stundenfaktor“ – der findige Schwabe nennt das schlicht „Wörter austauschen“.

Alles andere bleibt im Prinzip wie es ist. Die Verknüpfung von Daten erfolgt wie sonst auch. Wo ursprünglich beispielsweise die Kabellänge in Metern mit dem Meterpreis für eine fünfadrige Feuchtraum-Leitung

NYM-J 5×1,5 multipliziert wurde, rechnet das Programm jetzt Stückzahl mal Preis pro Manualklavatur.

Damit kann er das Kalkulations-, Angebots- und Fakturierungsprogramm uneingeschränkt anwenden. Das Schema für seine Artikelnummerierung hat Reiser in der bei „Das Musikinstrument“ verlegten Dissertation „Vorschlag zur Einrichtung einer Kalkulation im Orgelbau“ von Hans-Joachim Zitpke gefunden. Wie weit gespannt die Nutzungsmöglichkeiten eines Software-Pakets sein können, das unterstreicht der Orgelbaumeister mit einem weiteren Beispiel aus der Praxis: Selbst in einer

Großküche komme das auch von ihm verwendete Programm zum Einsatz, wie er beim Besuch eines Computer-Händlers durch Zufall feststellen konnte.

„Auf die Schreibweise der Umlaute sollte man unbedingt achten“, verweist der Biberacher auf die leider immer noch häufige Schreibweise ae für ä, oe für ö, und ue für ü, aber auch ss für ß. Da moderne Drucker neben vielen Sonderzeichen auch über die nur im Deutschen vorkommenden Umlaute und ß verfügen, sollten derartige Schreibweisen vermieden und aus dem Programm gestrichen werden. Für den Ausdruck empfiehlt Meister Reiser einen Schönschreibdrucker mit Typenrad oder Kugelkopf statt eines Matrixdruckers. Nicht zuletzt deshalb, damit der Kunde nicht sofort merkt, daß seine Anfrage mit einem Computer-Standard-Brief beantwortet wird.

nannte Herkules-Karte wurden auch die Voraussetzungen für Farbgrafik-Darstellungen geschaffen. Womit bereits eine weitere Nutzung des Rechners angesprochen wird. Im Jahre 1985 kaufte der Orgelbaumeister Reiser das Zeichenprogramm „AutoCAD“ und einen Plotter zur Ausgabe der Entwürfe auf Papier.

Denn auch beim Orgelverkauf hängt viel von der Angebotspräsentation ab. Nicht zuletzt wegen der grafischen Darstellung seiner Vorschläge investierte Hans-Peter Reiser für seinen Orgel- und Harmoniumbau in das Grafikprogramm.

Damit kann er den Interessenten ein Bild von „ihrer“ Orgel auf dem Bildschirm zeigen und von dem Plotter zu Papier bringen lassen. Bis jetzt lassen sich nur Front- und Seitenansichten sowie Aufsichten oder Schnitte darstellen. Aber wenn ein Kunde während des Beratungsgesprächs den Wunsch äußert, 21 statt 18 Register „ziehen“ zu wollen, so läßt sich mit dem Computer die neue Optik schnell ausarbeiten und präsentieren.

*Kosten und Nutzen der EDV-Installation vom Orgelbaumeister Reiser*

### Das bringt der PC

Auf der Soll-Seite des EDV-Einsatzes im Betrieb von Hans-Peter Reiser stehen folgende Kosten: Hardware (Rechner, Bildschirm, Matrix-Drucker) und kaufmännische Software: Leasinggebühr je Monat 800 DM. Schön-schreibdrucker, Coprozessor, Winchesterplatte (gebraucht): 20000 DM. „Auto CAD“-Software: 7000 DM

Auf der Haben-Seite steht ein mehrfacher Nutzen: Einsparung einer zusätzlichen Ganztagskraft im Büro; schnelle Verfügbarkeit der Auswertung aller Betriebsdaten; grundlegende Verbesserung bei der Kalkulation und Präsentation von Angeboten; spürbarer Zeitgewinn für den Handwerks-Unternehmer.

### Das Fernziel Konstruktion

Ziel ist allerdings die perspektivische Darstellung der geplanten Orgelbauten, um den Geschäftspartnern einen räumlichen Eindruck vermitteln zu können. Bis dahin dauert es allerdings noch eine Weile. Für die dreidimensionale Darstellung von kompletten Orgeln reicht die derzeit installierte Software noch nicht aus, es lassen sich erst Einzelteile sehr vereinfacht räumlich darstellen.

Aber auch für den momentanen Leistungsstandard mußte der Meister erst die wichtigsten Konstruktionsdaten, Material- und Preisangaben als Kalkulationsgrundlage in den Rechner eingeben. „Diese zeitaufwendige Knochenarbeit hat sich gelohnt“, meint der Orgelbauer überzeugt.

Nachdem der Orgelbau weitgehend standardisierbar sei, könne später auch die Konstruktion am Computer möglich werden. Das Fernziel wäre für Hans-Peter Reiser, Stücklisten und technische Zeichnungen für die Produktion mit Hilfe seines Rechners zu erstellen.

lm

Altersvorsorge, Versicherungen, Bausparen und Investment.

**Durchblicken. Energie sparen.**  
Wer durchblickt, denkt beizeiten an Energie-Sparmöglichkeiten. Und schafft sich mit einem Iduna-Bausparvertrag nach Maß den finanziellen Grundstein z. B. für ein rationelles, energiesparendes Heizsystem. Oder für die Wärmedämmung des Daches und der

Jede Mark fürs Bausparen ist eine Auftrags-Mark fürs Handwerk

OCLEP HAMBURG-M 55

**Außenwände. Energiebewußt bauen, modernisieren und heizen beginnt mit Bausparen.**  
Es lohnt sich, einmal nachzuzufassen. Der Iduna-Fachmann berät Sie. Genau abgestimmt auf Ihren persönlichen Rahmen.

Weitere Informationen:  
Iduna, Abt. IS, Postfach 30 27 61,  
2000 Hamburg 36. Oder  
unter „Iduna“ in Ihrem Telefonbuch.

**IDUNA**  
Immer der richtige Rahmen

Die Iduna ist vom Zentralverband des Deutschen Handwerks als berufsständisch orientiert anerkannt.

*Betriebsaufteilung in der Handwerks-Praxis:  
Wenn die Ehefrau Unternehmerin wird*



## Getrennt marschieren, gemeinsam profitieren

Steuervorteile sind dazu da, daß man sie nutzt: Die Aufteilung eines Handwerksbetriebes in zwei selbständige Firmen mit der Ehefrau als neuer Unternehmerin ist schon deshalb oft eine profitable Sache. Aber es sprechen noch mehr gute unternehmerische Gründe für die Betriebsaufteilung: Das Beispiel des Murnauer Meisters Norbert Lemke und seiner Ehefrau Heidi zeigt es.

Norbert Lemke hat den elterlichen Elektroinstallationsbetrieb, zu dem ein Ladengeschäft für Elektrokleingeräte, Lampen und „weiße Ware“ wie Kühlschränke und Herde gehört, erst 1983 übernommen. Aber seitdem hat sich im Unternehmen des 31jährigen Meisters eine Menge getan: Die Betriebsaufteilung als unternehmerisches Konzept der Zukunftssicherung. Und das ging so.

### Aufteilung bringt Vorteile

Zuerst teilte Meister Lemke den

nur ihm gehörenden Betrieb in zwei Firmen auf: Einen Installationsbetrieb und ein Ladengeschäft, aus dem er kurz darauf noch den Küchenhandel ausgliederte. Das brachte einerseits die dreimalige Gewährung von Freibeträgen bei der Gewerbesteuer, andererseits jedoch den Mehraufwand für getrennte Buchführungen und Konten. Damit erreichte er allerdings auch eine klarere Ergebnisrechnung.

Für das Ladengeschäft und die Buchführung stellte der Murnauer sei-

ne Frau, eine ehemalige Finanzbeamtin, mit einem Ehegatten-Arbeitsvertrag halbtags ein. Mit dem gewünschten Nebeneffekt einer Absicherung der Ehefrau nach der Geburt des ersten Kindes.

Als ein weiteres Hauptproblem des von den Eltern übernommenen Betriebes machte der Elektromeister die Personalstärke von acht Angestellten aus. Um weiter bestehen zu können, halbierte Norbert Lemke die Mitarbeiterzahl.

Bei alledem ließ es der findige Meister am Staffelsee nicht bewenden. In einem weiteren Schritt übertrug er den Laden und einen Teil des Küchenverkaufs seiner „besseren Hälfte“. Das Installationsgeschäft führte er in eigener Regie weiter.

### Aufteilung verringert das Risiko

Warum er seinen Betrieb aufteilte und nicht in eine andere Gesellschaftsform überführte, begründet Norbert Lemke so: „Eine GmbH wollte ich nicht, ich stehe zu meiner Arbeit!“ Diese Bereitschaft, das unternehmerische Risiko voll zu tragen, sei von den meisten seiner Geschäftspartner aner-

kannt worden. Zudem habe er dadurch seine Kreditwürdigkeit bei Banken und Lieferanten stärken können.

Die anderen Gesellschaftsformen wie KG, OHG und BGB-Gesellschaft schienen ihm auch nicht geeignet: „Aus der Überlegung heraus, wenn's schief geht, auf zwei Beinen zu stehen“, kam für Norbert Lemke nur die Aufteilung zwischen ihm und seiner Frau in Frage. „Durch den Ehevertrag mit vereinbarter Gütertrennung war das Terrain bereits entsprechend bereitet“, weist Lemke auf die rechtzeitige Weichenstellung hin. Für die Abwicklung der Betriebsaufteilung benötigten die Eheleute unter Mithilfe ihres Steuerberaters rund ein Dreivierteljahr.

So kaufte Heidi Lemke die Geschäftsausstattung und den Warenbestand des Ladens ihrem Mann ab und übernahm den Mietvertrag für die Geschäftsräume. Jetzt schreiben sich

die Eheleute nicht mehr nur private Briefe, sondern auch gegenseitig Rechnungen. „Wir besprechen zwar alle Geschäfte gemeinsam, entscheiden muß aber jeder für sich“, betont Heidi Lemke.

Dieser klaren Trennung steht aber nicht entgegen, daß Frau Lemke ein Büro in den Räumlichkeiten ihres Mannes angemietet hat und ihm gegen Entgelt weiterhin die Buchführung erledigt. Bei den Lieferanten werden die Verhandlungen zwar gemeinsam geführt, die Lieferung und Rechnungsstellung erfolgt jedoch jeweils getrennt.

### Aufteilung macht Unternehmer

Damit die Geschäfte auch in ihrer Abwesenheit fortgeführt werden können, haben sich die Eheleute gegenseitig Generalvollmacht erteilt. „Bei Dienstreisen an über hundert Tagen im Jahr ist das unbedingt erforder-

lich“, erläutert Norbert Lemke, bevor er für drei Tage nach Andorra fliegt, um dort die Installation einer Satelliten-Empfangsanlage für 100 Teilnehmer zu überwachen.

„Anfangs habe ich mich gesträubt“, meint Heidi Lemke. Als sie ihrem Mann den Handelsteil des Betriebes im November 1984 abkaufte, sei ihr Fachwissen doch noch sehr gering gewesen. Aber die Zeiten ändern sich. Inzwischen hat sie sich voll eingearbeitet und sieht in dem Ladengeschäft nicht nur eine Absicherung, sondern eine Aufgabe.

Die zunächst aus guten Gründen der Betriebsorganisation und Steuerentlastung durchgeführte Aufteilung hat sich damit auch als unternehmerische Idee bewährt. So sind zwei unabhängig voneinander operierende Betriebe mit besten Zukunftsaussichten und nun zwei Unternehmerpersönlichkeiten entstanden. **hm**

*Der „hm“-Experten-Tip: Steuerberaterin Helga Runge zu den unternehmerischen Möglichkeiten der Ehefrau im Handwerksbetrieb*

## So können Sie zweigleisig fahren

Die Ehefrau eines Handwerksmeisters kann durch Neugründung eines eigenen Betriebes oder Aufteilung eines Betriebes zur Unternehmerin werden. Bei einem auf ihren Namen laufenden handwerklichen Betrieb geht das allerdings nur, wenn sie selbst die Voraussetzungen der Handwerksordnung erfüllt.

Bei Gütergemeinschaft zwischen den beiden Ehegatten muß der neue Betrieb als Vorbehaltsgut deklariert werden, um die erforderliche Trennung des Eigentums auch deutlich zu dokumentieren.

Wenn die Ehefrau bereits Mitunternehmerin am Betrieb ist, also in einem zivilrechtlich wirksamen Gesellschaftsverhältnis mit ihrem Ehemann steht, kann sie ebenfalls selbständige Unternehmerin werden. Beispielsweise durch Aufteilung des Betriebes in ein

ihr gehörendes Handelsgeschäft und einen ihrem Ehemann gehörenden Produktionsbetrieb.

Bei Gütergemeinschaft ist jedoch keine Aufteilung eines bestehenden Betriebes möglich, da hier steuerrechtlich generell Mitunternehmerschaft beider Ehegatten gegeben ist. Bei gesetzlichem Güterstand, also Zugewinnngemeinschaft,

und Gütertrennung ist eine Aufteilung unter steuerlichen Gesichtspunkten unproblematisch. Letztlich entscheidend ist, was künftig geplant ist und wie hoch die stillen Reserven im einheitlichen Unternehmen sind. Wenn kein Betriebsgebäude vorhanden ist und beide Betriebe fortgeführt werden sollen, ist die Realteilung mit Buchwert-Fort-

führung generell zu empfehlen.

Wenn geplant ist, einen oder beide Betriebe in nicht allzulanger Zeit aufzugeben beziehungsweise zu veräußern, empfiehlt sich ebenfalls Realteilung mit Buchwert-Fortführung, und zwar sowohl bei Unternehmen mit als auch ohne Betriebsgebäude. Jeder Ehepartner kann dann für seinen Betrieb voll den Veräußerungsfreibetrag in Anspruch nehmen und die Freigrenzen beim Veräußerungs-/Aufgabegewinn optimal ausnutzen.

Wenn beide Betriebe fortgeführt werden und Betriebsgebäude im Eigentum beider Ehegatten stehen, ist Realteilung nur anzuraten, wenn im entsprechenden Wirtschaftsjahr ein extrem hoher Verlust gegeben war, da hälftig die stillen Reserven des Betriebsgebäudes aufgelöst werden müssen.



Assessorin Helga Runge, Steuerberaterin bei der Münchner Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft Wist GmbH.

*Steuern sparen durch richtige Aufteilung des Betriebes*

## Aus eins mach zwei

Die steuersparende Betriebsaufteilung ist der gängigste Weg, auf dem die Ehefrau eines Handwerkers Unternehmerin wird. Damit diese Aufteilung von den Finanzbehörden anerkannt wird, müssen allerdings einige Voraussetzungen erfüllt werden: Das „hm“-Stichwort zum Thema faßt sie zusammen.

Die Aufteilung eines bereits bestehenden einheitlichen Unternehmens in zwei steuerlich anerkannte selbständige Betriebe von Ehemann und Ehefrau ist nicht immer möglich. Schwierigkeiten, diese Aufteilung von der Finanzbehörde anerkannt zu bekommen, ergeben sich vor allem bei der Aufteilung des bisherigen Betriebes in Herstellung und Vertrieb. Dies gilt vor allem dann, wenn Herstellung und Vertrieb ein einheitliches handwerkliches Berufsbild ergeben und untrennbar miteinander verbunden sind, beispielsweise bei einem Bäckerei- und Metzgereibetrieb der Produktionsbereich und der anschließende Ladenverkauf.

Wenn dagegen die Ehefrau bereits ein Ladengeschäft führt und sich bisher von einem fremden Dritten beliefern ließ, nunmehr der Ehemann nach bestandener Meisterprüfung einen eigenen Produktionsbetrieb aufmacht und jetzt seine Ehefrau beliefert, dürfte auch in Gewerben dieser Art die steuerliche Anerkennung zweier eigenständiger Unternehmen nicht versagt werden.

Steuerlich unproblematisch dagegen ist die Aufteilung eines bisher einheitlichen Unternehmens von Ehemann und Ehefrau in Vertriebs- und Herstellungsbereich in den Handwerksbereichen, in denen der Vertrieb nicht die unmittelbare Folge des Herstellungsbereichs ist. Beispiele dafür sind eine Schuhmacherei mit einem Ladenverkauf für Schuhe und ein Friseursalon mit Parfümerie und Kosmetikabteilung.

### So wird's gemacht

Je nach gegebener Betriebssituation gibt es folgende Aufteilungsmöglichkeiten:

- Die Ehegatten betreiben beispielsweise gemeinsam einen Friseursalon mit einem Hauptbetrieb und einer Niederlassung (Filiale). Die Ehefrau erhält die Niederlassung (Filiale) und führt diese künftig allein, wobei allerdings die Voraussetzungen nach der Handwerksordnung beachtet werden müssen; der Ehemann (als Meister) behält den Hauptbetrieb.
- Die Ehegatten betreiben gemeinsam einen Friseursalon mit Kosmetikabteilung und Parfümerie. Der Ehemann (als Meister) erhält den Friseursalon und die Ehefrau die Kosmetikabteilung und Parfümerie.

- Der Ehemann betreibt beispielsweise einen Gas- und Wasserinstallationsbetrieb mit angeschlossenen Ladengeschäft für Badewannen und Waschbecken, Armaturen und Duschkabinen und Spiegelschränke. Die Ehefrau erwirbt den Handelsteil durch Kauf eines Teils (Ladenausstattung und Warenbestand) des einheitlichen Unternehmens. Der Ehemann (als Meister) führt den Gas- und Wasserinstallationsbetrieb fort.

### Das sind die Folgen

**Einkommensteuer:** Die Trennung ist möglich, ohne daß Veräußerungsgewinn anfällt. Die bisher geltenden Buchwerte des bisherigen Gesamtunternehmens können bei dem neuentstandenen Einzelunternehmen entsprechend fortgeführt werden.

Da Ehegatten grundsätzlich zusammen veranlagt werden, ergibt sich bei der Einkommensteuer keine Auswirkung. Lediglich möglich ist eine geringfügige Tätigkeit der Ehegatten im Betrieb des anderen auf DM-410-Basis. Da diese Einkünfte beim Empfänger steuerfrei sind, verringert sich das zu versteuernde Einkommen um  $DM 410 \times 12 \times 2 = 9840 DM$ . Das ergibt bei einem 30prozentigen Steuersatz eine Ersparnis von  $DM 9840 \times 0,3 = 2952 DM$ , von der jedoch die 10prozentige Pauschalversteuerung abgezogen werden muß. Ansonsten werden keine gegenseitigen Arbeitsverhältnisse anerkannt. Dies ist jedoch unerheblich, da einkommensteuerlich keine Auswirkung gegeben wäre, sondern lediglich gewerbesteuerlich.

Ist ein Betriebsgebäude vorhanden, das bisher je zur Hälfte Ehemann und Ehefrau gehört, bilanziert der das Gebäude allein weiternutzende Betriebsinhaber nur mehr seinen Hälfteanteil. Die Hälfte des weichenden Ehegatten gilt als entnommen; die stillen Reserven (d. h., der Unterschied zwischen Verkehrswert und Buchwert) sind aufzulösen und der Entnahmegewinn gilt als laufender Gewinn. Dieses Vorgehen ist also nur zu empfehlen, wenn bei dem abgespaltenen Teilbetrieb (beispielsweise der Handelsteil) im laufenden Jahr hoher Verlust zu erwarten ist, um einen Ausgleich mit dem Entnahmegewinn zu erreichen.

Gehört das betrieblich genutzte Gebäude jeweils einem Ehegatten als Alleineigentümer, soll der Gebäudeeigentümer seinen Betrieb in dem ihm gehörenden Gebäude weiterführen, da ansonsten hinsichtlich des Gebäudes ein Entnahmegewinn entstehen würde.

**Gewerbesteuer:** Beide Ehegatten erhalten für ihre Unternehmen jeweils den Freibetrag nach Gewerbebeitrag von 36000 DM und nach dem Gewerkekapital von 120000 DM. Eine weitere Gewerbesteuerersparnis ist beispielsweise durch Abschluß wechselseitiger Mietverträge und geringfügige Tätigkeiten beim Ehepartner möglich.

**Vermögensteuer:** Jeder Ehegatte erhält auf den Einheitswert seines positiven Betriebsvermögens einen Freibetrag bis zu 125000 DM. Die Vermögensteuer-Ersparnis beträgt somit 0,5 Prozent von  $125000 DM = 625 DM$ .

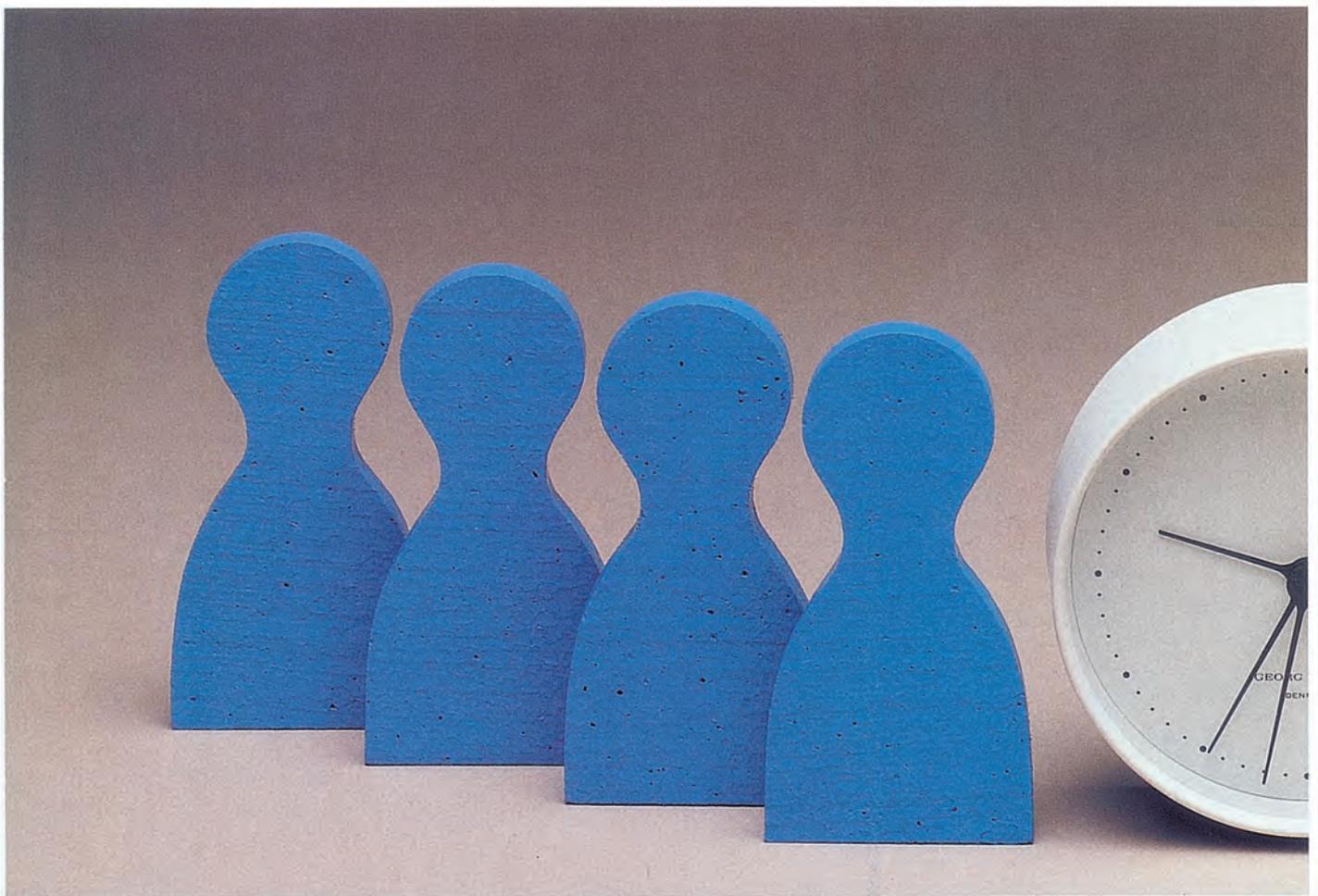


Foto Achim Günzel

*Richtiger Personaleinsatz im Betrieb*

## Mit Teilzeitkräften Kosten drücken und Lei- stung steigern

Im Handwerk kommt es auf den richtigen Personaleinsatz ganz besonders an. Denn in kaum einem Gewerbebereich sind die Betriebe über das Jahr gleichmäßig ausgelastet. Wer aber in ruhigen Monaten zuviel oder in Spitzenzeiten zuwenig Personal hat, dem laufen entweder die Kosten oder die Kunden davon. Die Lösung des Problems kann der richtige Einsatz von Teilzeitkräften sein.

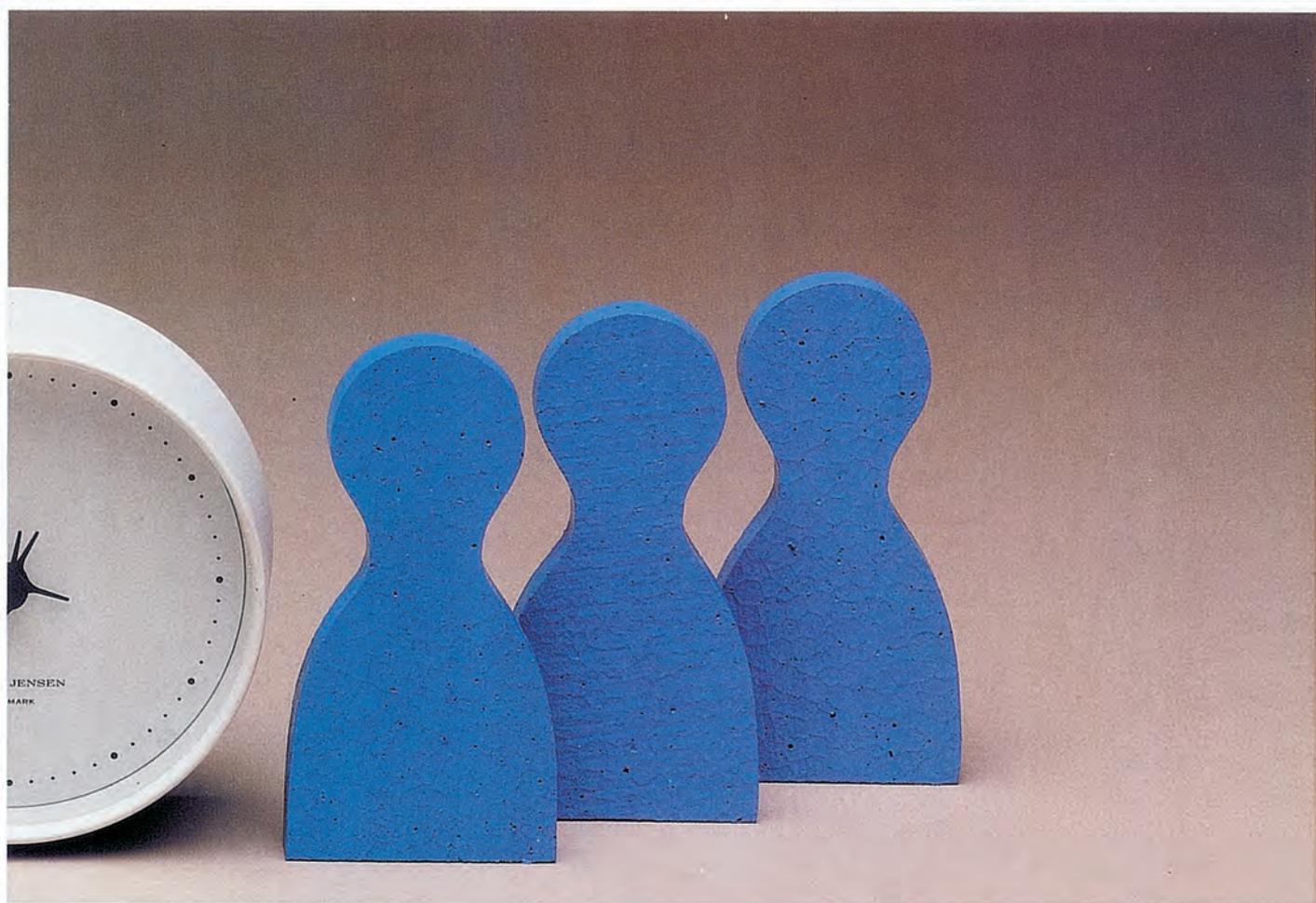
Zwei Grundregeln müssen bei der Beschäftigung von Teilzeitkräften beachtet werden. Zum einen sollten Teilzeitkräfte nur bei tatsächlichem Bedarf eingesetzt werden. Und zum

anderen müssen die zeitweise beschäftigten Mitarbeiter so in den Betriebsablauf eingeplant werden, daß ihr Einsatz die Gesamtleistung und damit auch das Betriebsergebnis entschei-

dend verbessert. Oftmals werden diese Mitarbeiter aber nicht mit der entsprechenden Sorgfalt ausgewählt, weil in vielen Betrieben Teilzeitkräfte noch immer als Hilfskräfte und nicht als vollwertige Mitarbeiter angesehen werden. Das kann für den Betrieb böse Folgen haben. Da Teilzeitkräfte meist zu Spitzenzeiten eingesetzt werden, haben sie, verglichen mit Vollzeitkräften, prozentual gesehen ein Vielfaches an Kundenkontakten. Erhöhte Sorgfalt bei der Auswahl von Teilzeitkräften zahlt sich deshalb in jedem Fall aus.

### Das sind die Vorzüge von Teilzeitkräften

Teilzeitkräfte haben in der Regel besondere Leistungs-Qualitäten. Zwar bedeuten zwei Halbtagskräfte im Vergleich zu einer Vollarbeitskraft für den Chef zunächst einmal mehr Verwaltungsarbeit, ein Mehr an Aufsicht und Kontrolle, mehr Einarbeitungszeit und mögliche Konflikte in der Betriebsgemeinschaft. Eine ent-



sprechende Untersuchung des Bundesarbeitsministeriums zeigt aber ihre besonderen Vorzüge:

- Teilzeitkräfte leisten in der zur Verfügung stehenden Zeit mehr als Vollzeitkräfte. Gründe: Bessere Arbeitsintensität und Konzentrationsfähigkeit, geringere Ermüdung.
- Ihre Leistungsbereitschaft ist größer, weil eine positivere Einstellung zur Arbeit besteht.
- Teilzeitkräfte sind weniger krank, und die Kurzfehlzeiten sind geringer, da die arbeitsfreie Zeit für die privaten Besorgungen reicht.
- Die Personalfuktuation ist bei Teilzeitkräften geringer als bei Vollbeschäftigten. Daraus ergibt sich längerfristig gesehen auch ein geringerer Aufwand an Einarbeitungszeit.

Diese Qualitäten zeigen sich in der Praxis allerdings nur, wenn sich der teilzeitbeschäftigte Mitarbeiter in der Betriebsgemeinschaft wohl fühlt. Vom Betriebsinhaber erfordert dies eine kluge Personalführung und eine

entsprechende Motivation des Mitarbeiters.

### **Gute Gründe sprechen für Teilzeitkräfte**

Oft kommt der Wunsch nach Teilzeitarbeit aus der Belegschaft. Die Gründe reichen dabei von der gesundheitlichen Belastbarkeit bis hin zum Wunsch nach mehr Freizeit. Der Wunsch weiblicher Mitarbeiter nach Teilzeitarbeit hat hauptsächlich familiäre Gründe: Haushalt, Kindererziehung und volle Berufstätigkeit lassen sich meist nur schwer in Einklang bringen.

Auf die Möglichkeit, Mitarbeiter nicht als volle Arbeitskräfte einzusetzen, kommt der mittelständische Unternehmer in der Regel erst dann, wenn ein derartiger Wunsch von Vollarbeitskräften an ihn herangetragen wird. Dabei gibt es genügend andere Gründe. Besonders bei der derzeitigen Geschäftslage in den meisten Branchen dürfte mancher Handwerksmeister gut beraten sein, auf

diesem Weg eine Anpassung der Personalbesetzung an den tatsächlichen Arbeitsanfall zu erreichen. Denn neben erweiterten Ladenschlußzeiten und der Bewältigung von Spitzenzeiten spricht vor allem mangelnder Vollbesetzungsbedarf für Teilzeitkräfte (siehe Kasten). Aber auch die Tatsache, daß das Handwerk über den eigenen Bedarf hinaus ausbildet, spricht dafür: Gute Lehrlinge nach dem dritten Ausbildungsjahr aus Mangel an Gesellenarbeitsplätzen nicht übernehmen zu können, schmerzt jeden Ausbilder. Man behilft sich in solchen Fällen vorübergehend mit der Teilung von Arbeitsplätzen und bietet Jugendlichen – je nach eigenem Bedarf – halbe,  $\frac{2}{3}$ - oder  $\frac{1}{4}$ -Stellen an, bis sich die Gelegenheit der Übernahme in eine Vollzeitstelle bietet. Obwohl es sich dabei für den einzelnen Jugendlichen um eine unfreiwillige Teilzeitarbeit handelt, die meist nur als vorübergehende Lösung akzeptiert wird, überwiegen die Vorteile für beide Seiten. Vor allem aber

Fortsetzung auf S. 66

### Was sind Teilzeitkräfte?

Grundsätzlich kann zwischen drei Gruppen von Mitarbeitern unterschieden werden: Vollbeschäftigte, Teilzeitbeschäftigte und Aushilfen.

**Vollbeschäftigte** sind alle Personen, die im Rahmen der betriebsüblichen Arbeitszeit (gewöhnlich 40 Stunden pro Woche, verteilt auf 5 Tage) im Betrieb tätig sind.

Als **Teilzeitkräfte** gelten alle Personen, die auf Dauer beschäftigt sind, deren arbeitsvertraglich vereinbarte tägliche oder wöchentliche Arbeitszeit jedoch kürzer ist als die der Vollbeschäftigten. Wie lange tatsächlich gearbeitet wird, ist für den Tatbestand der Teilzeitarbeit unerheblich. Wer pro Woche oder Monat regelmäßig nur einige Tage arbeitet, ist genauso teilzeitbeschäftigt wie derjenige, dessen Arbeitszeit nur einige Stunden kürzer ist als die betriebsübliche Arbeitszeit.

Die Länge der Arbeitszeit wird

hier nach den persönlichen Wünschen des Mitarbeiters und den betrieblichen Erfordernissen vereinbart. Der Teilzeitarbeitsvertrag unterliegt da keinen Beschränkungen.

**Aushilfen** werden zeitlich befristet für besondere betriebliche Zwecke eingesetzt. Im Arbeitsvertrag muß ausdrücklich erwähnt werden, daß das Arbeitsverhältnis nicht auf Dauer vereinbart ist, sondern nur, um einen vorübergehenden, zusätzlich entstandenen Arbeitskräftebedarf zu decken. Typische Beispiele für solche Arbeitsverhältnisse sind im Einzelhandel der Weihnachtsverkauf sowie Urlaubs- und Krankheitsvertretungen für Vollbeschäftigte und Teilzeitkräfte. Für Aushilfen gelten besondere arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Bestimmungen. So kann beispielsweise das Arbeitsverhältnis mit einer sehr kurzen Frist gelöst werden.

#### Rechnerische Wochenarbeitszeit (Regelarbeitszeit 40 Std.)

##### 1. 30 Stunden:

entweder

2 Std. weniger Arbeitszeit pro Tag

oder 3 Tage à 8 Std., 1 Tag à 6 Std., 1 Tag frei

oder jede 4. Arbeitswoche frei

oder 57,5 zusätzliche Urlaubstage

oder alle 4 Monate 1 Monat frei.

##### 2. 20 Stunden:

entweder

4 Std. täglich

oder 2½ Arbeitstage pro Woche

oder 1 Woche Arbeit, 1 Woche frei

oder 115 zusätzliche Urlaubstage.

„hm“-Praxismeinung: Meister Klaus Hellenthal zu Teilzeitkräften

### „Sehr kostengünstig“

„Ich beschäftige eine Teilzeitkraft im Büro, weil eine Ganztagskraft hier zu wenig zu tun hätte und nur am Monatsende richtig ausgelastet wäre. Damit habe ich nur beste

Erfahrungen gemacht. Vor allem ist diese Lösung für ein Handwerksunternehmen sehr kostengünstig. Denn es fallen keine Lohnnebenkosten an, die den Betrieb stärker belasten wür-

den. Eine Teilzeitkraft kann ich außerdem gezielt in Stoßzeiten wie eben zum Monatsende einsetzen. Deshalb: Teilzeitkräfte ja, wenn der Arbeitsanfall es rechtfertigt.“



Rundfunk- und Fernsehtechnikmeister Klaus Hellenthal, Sindorf bei Köln.

„hm“-Expertenmeinung:  
Dipl.-Kfm. Hans-Jürgen  
Wilcke zu Teilzeitkräften

## „Geringere Fehlerquote“

„Teilzeitkräfte fühlen sich am ehesten als fester Bestandteil der Belegschaft, wenn sie einen abgegrenzten Aufgabenbereich haben, in dem sie selbständig und voll verantwortlich tätig sind. Besonders schädlich ist es, sie als ‚Springer‘ mal hier und mal dort einzusetzen. Der feste Arbeitsbereich verhindert gleichzeitig Konflikte mit den Vollzeitmitarbeitern und gibt der Teilzeitkraft ein Erfolgsgefühl. In der Praxis hat sich erwiesen, daß es für schematische Arbeiten günstig ist, statt einer Ganztagskraft zwei Halbtagskräfte einzusetzen. Abgesehen von den Vorteilen durch geringe Ermüdung und vor allem geringere Fehlerquoten, hat der Einsatz von Teilzeitkräften in diesem Bereich den sehr wesentlichen Vorteil, daß sie in der Regel in begrenztem Umfang zu Überstunden bereit sind.“



Diplom-Kaufmann Hans-Jürgen Wilcke,  
Leiter des Informationszentrums der Betriebswirtschaftlichen Beratungsstelle für den Einzelhandel in Köln.

# Informationen aus erster Hand für Klein- und Mittelbetriebe:



**9. Heim + Handwerk**  
Das Handwerk  
im Wohnbereich

**29.11.–7.12.**  
**1986**  
München



**39. Internationale  
Handwerksmesse  
München**

**14.–22.3.**  
**1987**  
München



**10. Heim + Handwerk**  
Das Handwerk  
im Wohnbereich

**28.11.–6.12.**  
**1987**  
München



**40. Internationale  
Handwerksmesse  
München**

**12.–20.3.**  
**1988**  
München



**7. Fachausstellung  
für Haustechnik**  
Sanitär Heizung Klima

**14.–17.4.**  
**1988**  
Nürnberg



**ELTEC 88**  
Fachausstellung für  
Elektrotechnik

**23.–25.6.**  
**1988**  
München



**11. Heim + Handwerk**  
Das Handwerk  
im Wohnbereich

**26.11.–4.12.**  
**1988**  
München



Informationen:  
GHM Gesellschaft für  
Handwerksausstellungen  
und -messen mbH,  
Postfach 12 05 28,  
8000 München 12,  
Telex 5 212 796 ghm d

MESSE MÜNCHEN  INTERNATIONAL

Fortsetzung von S. 63

kann durch eine solche Lösung die Abwanderung qualifizierter Gesellen vom Handwerk in andere Wirtschaftsbereiche vermieden werden.

### So können Teilzeitkräfte eingesetzt werden

Für Teilzeitarbeit eignen sich vor allem Tätigkeiten, die keine lange Anlaufzeit erfordern und an einem Stück erledigt werden können, ohne daß Anschlußarbeiten notwendig werden. Dazu zählen in vielen Handwerksberufen neben der Verkauf-

#### „hm“-Checkliste

#### Teilzeitarbeit

### Machen Sie den Test für Ihren Betrieb

- Personalengpaß täglich nur wenige Stunden
- Personalengpaß an bestimmten Tagen
- Personalengpaß saisonal oder nicht vorhersehbar (Aushilfe)

#### Für Teilzeitarbeit geeignete Tätigkeit:

- ohne Anlauf-/Vorbereitungszeit
- schneller Abschluß der Tätigkeit möglich
- ohne umfangreiche Zusammenarbeit mit anderen möglich
- ohne tiefe Einbindung in täglich wechselnden Informationsfluß möglich
- Klar abgegrenzte Verantwortung
- ohne Terminzwang
- durchaus mit hohen Konzentrationsanforderungen

und Kassiertätigkeit auch einfache und leicht erlernbare Handarbeiten (Packen, Sortieren), Verwaltungsarbeiten in abgegrenzten Bereichen sowie bestimmte Buchungs-, Rechen- und Registrierarbeiten.

### So werden Konflikte im Betrieb vermieden

Die wichtigste Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Vollbeschäftigten und Teilzeitkräften ist, daß die Vollbeschäftigten über den Sinn der Teilzeitarbeit richtig informiert werden. Sie müssen wissen, daß die Teilzeitkräfte ihnen keine Arbeit wegnehmen oder ebenso

wenig durch sie eine Vollkraft ersetzt werden soll, sondern daß die Teilzeitkräfte zu ihrer Unterstützung in besonders arbeitsintensiven Zeiten eingesetzt werden. Zu einer solchen Unterstützung der Vollbeschäftigten werden die Teilzeitkräfte jedoch nur bereit sein, wenn sie als gleichwertige Mitarbeiter mit denselben Rechten und Pflichten anerkannt werden. Denn Teilzeitkräfte sind meist weniger auf ihren Job angewiesen als Vollzeitkräfte. Sie wollen gern einige Stunden pro Woche arbeiten und da auch gefordert werden.

### So finden Sie Teilzeitkräfte

Qualifizierte Vollzeitkräfte sind immer Mangelware. Nicht dagegen Teilzeitkräfte. Sie finden sie über das Arbeitsamt oder mit einem Aushang im Geschäft oder im Schaufenster. Kosten für Personalanzeigen können Sie meist sparen! Darüber hinaus sollten Sie die Verbindung zu ausgeschie-

denen Vollbeschäftigten nicht abreißen lassen. Sie ist eine gute Möglichkeit, später Teilzeitkräfte zu gewinnen. Teilzeitkräfte, die meist die besten sind, weil sie den Betrieb mit allen Vorteilen und Schwierigkeiten kennen und sich leichter darauf einstellen können.

Der Vormittag – wenn die Kinder in Schule und Kindergarten untergebracht sind – ist für viele Mütter die begehrteste Zeit für den Teilzeitjob. Allerdings besteht etwa im Verkauf gerade zu dieser Zeit gewöhnlich der geringste Bedarf.

Im Gespräch mit der Bewerberin/dem Bewerber zeigt sich aber sehr oft, daß sich auch bei einer Nachmittagsbeschäftigung Beruf und private Erfordernisse zufriedenstellend aufeinander abstimmen lassen. Etwa an den Tagen, wo die schulpflichtigen Kinder nachmittags beim Sport sind oder von einer anderen Person mit beaufsichtigt werden können. **hm**

## Hier macht Teilzeitarbeit Sinn

### 1. Spitzenzeiten

Zusätzlicher Arbeitskräftebedarf am Wochenende (Nahrungsmittelhandwerker), von Weihnachten bis Ostern (Friseure) oder im Sommer (Baugewerbe) kann durch die Einstellung von Teilzeitkräften mit entsprechend ausgestalteten Verträgen die vorhandenen Mitarbeiter entlasten und unter Umständen übliche Überstunden abbauen helfen. Gerade im Verkaufsbereich mit seinen Umsatzschwankungen auch während der einzelnen Tagesabschnitte kann durch einen „sanften Personal-aufbau“ mit Teilzeitkräften der Dienst am Kunden umsatzfördernd verbessert werden.

### 2. Kein Vollbesetzungsbedarf

Bei schlechter Marktlage kann die zeitweise Unterauslastung des Betriebes ein guter Grund für Teilzeitarbeit sein. Zum Beispiel, wenn nicht alle Mitarbeiter an allen Wochentagen ausgelastet sind, der Kundenansturm des Wochenendes aber einen echten Personalabbau verbietet. Denkbar ist beispielsweise im Baugewerbe auch eine saisonale Freistellung der Mitarbeiter. Dieses Motiv des „sanften Personalab-

baus“, der durch den freiwilligen Übergang von Vollzeitarbeitnehmern auf Teilzeitarbeit bewirkt werden kann, hat in vielen Unternehmen überhaupt erst ein Nachdenken über den verstärkten Einsatz der Teilzeitarbeit bewirkt.

### 3. Erweiterte Ladenschlußzeiten

Unabhängig von der derzeitigen Diskussion um eine Liberalisierung des Ladenschlußgesetzes müssen Betriebe des konsumentennahen Bereichs immer mehr ihre Öffnungszeiten überdenken. Beispiel: Die traditionell montags geschlossenen Friseurbetriebe, die sich in unmittelbarer Konkurrenz zu sogenannten Kaufhausfriseuren befinden. Hier kann es sich bewähren, den zusätzlichen Personaleinsatz nicht durch Überstunden der vorhandenen Mitarbeiter, sondern durch Neueinstellung von Teilzeitkräften (Zuschußmöglichkeit des Arbeitsamtes prüfen!) abzudecken. Sollte es zu einer weitergehenden Neufassung des Ladenschlußgesetzes mit wesentlich längeren Öffnungszeiten kommen, wird dies für das Handwerk ohnehin nur durch den verstärkten Einsatz von Teilzeitkräften zu verkraften sein.

Rechtliche und vertragliche Regelungen der  
Teilzeitarbeit

## Geregeltes Verhältnis

Die vertraglichen Gestaltungsformen der Teilzeitarbeit sind zahlreich: neben Feststellungsverhältnissen bestehen Aushilfsverhältnisse und die variable Teilzeitarbeit. Auf das Teilzeitarbeitsverhältnis wird grundsätzlich das Arbeitsrecht in vollem Umfang angewendet. Davon ausgeschlossen sind nur solche gesetzlichen oder kollektivvertraglichen Normen, die die Einhaltung der vollen Arbeitszeit voraussetzen.

**Kündigungsschutz:** Für die Bestimmungen des Kündigungsschutzgesetzes werden bei der Berechnung der Dauer des Teilzeitarbeitsverhältnisses nicht nur die Zeiten, in denen der Teilzeitarbeitnehmer tatsächlich zur Arbeitsleistung verpflichtet ist, zusammengezählt, sondern es ist von dem zeitlichen Bestand des Arbeitsverhältnisses auszugehen.

**Urlaub:** Teilzeitbeschäftigte haben nach dem Bundesurlaubsgesetz Anspruch auf die gleiche gesetzliche Urlaubsdauer wie Vollzeitbeschäftigte. Die Urlaubsvergütung bemißt sich nach der verkürzten täglichen Arbeitszeit bzw. wöchentlichen Arbeitszeit.

**Lohnfortzahlung:** Für Teilzeitbeschäftigte gilt grundsätzlich auch das Lohnfortzahlungsgesetz, allerdings mit der Einschränkung, daß gewerbliche Arbeitnehmer, deren regelmäßige Arbeitszeit wöchentlich zehn Stunden oder monatlich 45 Stunden nicht übersteigt, im Krankheitsfall keinen Anspruch auf arbeitszeitanteilige Lohnfortzahlung haben.

**Überstunden:** Hinsichtlich der Abgeltung von Überstunden gelten für Teilzeitarbeitnehmer Besonderheiten. Leistet der Teilzeitarbeitnehmer über die gesetzliche oder betrieblich übliche Arbeitszeit hinaus Mehr- oder Überarbeit, so hat er – wie jeder andere Arbeitnehmer – nach den entsprechenden tarifvertraglichen Bestimmungen Anspruch auf Mehr- oder Überstundenvergütung. Leistet er dagegen über seine individuelle Arbeitszeit hinaus Überarbeit, ohne daß diese auch zugleich Überarbeit im Sinne einer Überschreitung der betrieblichen Arbeitszeit ist, so hat er – auch nach dem Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 23.2.1977 (4 AZR 667/75) – keinen Anspruch auf Überstundenvergütung.

**Freiwillige Sozialleistungen:** Von freiwilligen Sozialleistungen kann ein Teilzeitbeschäftigter dann ausgeschlossen werden, wenn die Gewährung der Sozialleistungen mit der Arbeitszeitdauer in direktem Zusammenhang steht. Dagegen können Teilzeitbeschäftigte von sonstigen Sozialleistungen mit Entgeltcharakter – insbesondere Gratifikationen und Ruhegeldern – nicht generell ausgenommen

werden. Vielmehr liegt ein Verstoß gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz vor, wenn für die Ausnahme kein sachlich gerechtfertigter Grund besteht.

In jedem Arbeitsvertrag sollten jene Vereinbarungen als Mindestbestandteile aufgenommen werden, die den Arbeitnehmer besonders interessieren, und jene, die für den Betrieb wichtig sind. Dazu gehören vor allem die Vereinbarungen über den Beginn der Beschäftigung, die ausübende Tätigkeit, ggf. mit einer Versetzungsklausel, die Höhe des Entgelts mit etwaigen Zulagen und Sonderzahlungen, die Arbeitszeit, die Urlaubsdauer, die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und die Kündigungsfristen. Je nach den Umständen des Falles sind Hinweise auf die zuständigen Tarifverträge in ihrer jeweils geltenden Fassung, Betriebsvereinbarungen, den Erfüllungsort und Gerichtsstand, Verfallfristen, Schriftformklausel für Vertragsänderungen sowie eine Regelung für die Teilnichtigkeit einzelner Vereinbarungen mit aufzunehmen. Bei einem Teilzeitarbeitsverhältnis sind darüber hinaus ausdrückliche Vereinbarungen über folgende Fragen zweckmäßig:

### a) Arbeitszeit

- Dauer (zum Beispiel 20 Stunden pro Woche oder montags und dienstags jeweils 8 Stunden)
- Lage der Arbeitszeit (zum Beispiel 14–18 Uhr)
- Möglichkeit zur einseitigen Verlegung der Arbeitszeit durch den Arbeitgeber unter bestimmten Voraussetzungen (zum Beispiel während des Winter- und des Sommerschlußverkaufs)
- Möglichkeit zur Anordnung von Überstunden bei dringenden betrieblichen Erfordernissen (ggf. mit Zustimmung des Betriebsrats) bis zu ... Stunden täglich/wöchentlich.

### b) Abschluß weiterer Arbeitsverhältnisse

- »Eine selbständige oder unselbständige weitere Tätigkeit,
- die die Arbeitskraft erheblich in Anspruch nimmt und damit die vertragliche geschuldete Leistung des Arbeitnehmers beeinträchtigt oder
  - die sich auf Arbeitsgebiete des Betriebes erstreckt oder,
  - die Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse gefährden könnte,
- darf nur mit ausdrücklicher Einwilligung des Arbeitgebers aufgenommen werden.«

### c) Anspruch auf Sozialleistungen

Ist dieser Fragenkreis betrieblich geregelt, genügt ein entsprechender Hinweis: »Sie haben Anspruch auf die betrieblichen Sozialleistungen in dem in den Betriebsvereinbarungen vom ..... dargestellten Umfang.« Andernfalls sollte, um Auslegungsschwierigkeiten zu vermeiden, eine eindeutige Regelung in den Vertrag aufgenommen werden.

**Beispiel:** »Sie erhalten jeweils am 1. Juni eines Jahres das freiwillig gewährte betriebliche Urlaubsgeld in Höhe von 50 v.H. Sonstige betriebliche Sozialleistungen (zusätzliche Entgeltfortzahlung bei langandauernden Erkrankungen, Beihilfe im Todesfall) stehen Ihnen bzw. Ihren Angehörigen in Höhe von 50 v.H. zu. Ein Anspruch auf Zahlung eines Zuschusses zum Mittagessen besteht nicht.«

*Erfolgreiche Werbepraxis: Wie das Autohaus Lansche Umsatz-Schwung in Werkstatt und Verkauf bringt*

# Leistung verkaufen

Mit kleinem Etat viel Nachfrage und Umsatz erzeugen: Das ist die nicht einfache Vorgabe für die Werbepraxis im mittelständischen Handwerk. Das Beispiel des Pforzheimer Autohauses Lansche zeigt, wie es gemacht wird: Mit runden 80000 Mark für Werbung fast eine Million Mark mehr Umsatz und allein im Werkstatt-Bereich 800 Neukunden geholt! „handwerk magazin“ zeigt, worauf es dabei ankommt: Mit richtiger Werbung Leistung verkaufen!

**Geschäftsführer Reinhold Keller auf dem Verkaufsgelände von Opel Lansche in Pforzheim.**



Ende September 1985 übernahm Reinhold Keller (31) im Pforzheimer Autohaus Lansche die Geschäftsführung und eine ganze Menge Probleme: Das Werkstattgeschäft erwirtschaftete keinen Gewinn, der Neuwagenverkauf stagnierte und auch das Geschäft mit den Gebrauchtwagen ging mehr als schleppend. „Nach dieser depri-

mierenden Bestandsaufnahme war uns allen klar, daß wir uns eine Menge einfallen lassen mußten, um den Laden wieder flott zu kriegen“, meint Keller heute, nachdem er und sein engagiertes Team genau das mit einer ideenreichen Werbekonzeption der Pforzheimer Agentur MAC geschafft haben.

## Werbung bringt die Wende: Mehr Umsatz, mehr Kunden

Geschafft hat das Autohaus Lansche in nur neun Monaten eine ganze Menge: Eine massive Umsatzsteigerung von 2,5 Mio. DM auf 3,45 Mio. DM mit entsprechend gewachsenen Verkaufszahlen und Werkstatt-Um-

# GANZ SCHÖN ENG IM BOOT, IN DEM ALLE SITZEN.



Unser Soziales Netz ist ein randvolles Rettungsboot. Man bleibt im Notfall über Wasser – aber persönliche Ansprüche gehen oft unter.

Können Sie noch auf Ihre Ansprüche verzichten? Wenn nicht, empfiehlt sich jetzt Privatinitiative mit Hilfe der privaten Personenversicherung. Und es gibt eine im Lande, die genau darauf spezialisiert ist: Die NOVA!

Wir schützen Ihre persönlichen Ansprüche gegen die stärksten Risiken im Leben – wie zum Beispiel Krankheit oder Unfall. NOVA Versicherungen, Kapstadtring 8, 2000 Hamburg 60 (Zentrale).

Die NOVA Krankenversicherung a.G. und die NOVA Unfallversicherung AG sind vom Zentralverband des Deutschen Handwerks als berufsständisch orientiert anerkannt.

**NOVA**  
VERSICHERUNGEN

**DIE PERSONEN-VERSICHERER**

sätzen, eine nicht minder deutlich gestiegene Kundenzahl im Werkstattbereich von 3500 auf 4300 Kunden und nicht zuletzt eine stark verbesserte Wertschöpfung (siehe Kasten). Und geschafft wurde diese Wende zum besseren des Betriebsergebnisses und damit zu schwarzen Zahlen vor allem deshalb, weil in ungewöhnlich kurzer Zeit die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Abgrenzung vom Wettbewerb geschaffen wurden. Denn das Opel-Autohaus Lansche hat mit einem gekonnten Werbeauftritt für vergleichsweise wenig Geld und neuen Dienstleistungsangeboten für neue Kunden ein klares und unverwechselbares Profil bekommen: Das beste Rezept für eine umsatzwirksame Zielgruppen-Ansprache.

Dafür ist Reinhold Keller den Weg zum Profi-Berater gegangen: Nicht nur dieses Beispiel zeigt, daß die Kosten für die Experten-Arbeit einer Werbeagentur sich rechnen, wenn man an die richtige Adresse kommt. Für das Autohaus Lansche ist das die mittelständische Pforzheimer Agentur MAC.

### Werbung braucht Profis: 5000 Mark für ein Konzept

Die Zusammenarbeit von Opel Lansche und der Werbeagentur MAC zeigt in Ablauf und Ergebnis beispielhaft, wie Werbung im mittelständischen Handwerk gedacht und gemacht werden sollte (siehe dazu auch die Meinung von Agentur-Geschäftsführer Horst Hägele). Das beginnt schon bei der Vorbereitung: Nach langer Agentursuche und nach noch viel längeren Vorgesprächen – diese Zeit-Investition muß sein, wenn das Werbeergebnis wunschgemäß ausfallen soll! **Denn merke: Eine Werbeagentur arbeitet nur so gut, wie ihre Informationen über die Ziele des Kunden sind!** – wurde der Auftrag für ein Grundkonzept erteilt. Dafür wurde ein einmaliges Honorar von 5000 DM vereinbart, während für den Fall einer weiteren Zusammenarbeit auf Stundenbasis abgerechnet werden sollte.

Diese Vereinbarung muß nicht die Regel sein, hat aber den Vorteil einer kontinuierlichen Kostenkontrolle durch den Auftraggeber. Viel entscheidender für ein vernünftiges Kosten/Nutzen-Verhältnis in der Werbung ist jedoch die gründliche Prüfung

der von den Agentur-Experten vorgelegten Werbekonzeption.

Kostenbewußte Handwerks-Unternehmer sind gut beraten, wenn sie eine wenig überzeugende Werbeidee nicht nur deshalb verwirklichen, weil sie dafür bezahlt haben. **Denn merke: Nichts ist teurer als ein falsches Konzept, das in die Werbe-Tat umgesetzt wird!**

Im Fall der vier Wochen nach Auftragserteilung vorgelegten MAC-Konzeption für das Autohaus Lansche stellte sich dieses Problem nicht. Die Grundidee war so einfach wie praxisnah: „Service total“ heißt die neue Devise der Kundenansprache und Kundenbetreuung. Denn die zentrale Botschaft, wie sie von den MAC-Werbern formuliert wurde, verspricht schließlich viel: „Opel Lansche. Mehr Spaß am Auto.“

### Werbung hat Konsequenzen: Versprochen ist versprochen

Der neue Werbeauftritt des Autohauses Lansche vermittelt damit nicht nur eine frohe und fröhliche Botschaft, sondern ein ganz klares Leistungsversprechen: Wer mit einem „totalen“ Serviceangebot mehr „Spaß am Auto“ verspricht, der muß der Kundschaft schon etwas Besonderes bieten. **Denn merke: Was die Werbung verspricht, muß das Angebot halten!**

Sonst hat auch eine gutgemeinte Werbeanstrengung böse Folgen: Enttäuschungen, weil sich getäuscht fühlende Kunden sind bekanntlich gerade im Handwerk und seinen Dienstleistungsbereichen meistens der Anfang

vom Untergang des Unternehmens.

So setzt denn auch die Lansche-Werbung nur auf Service-Versprechen, die einlösbar sind, die aber vom Wettbewerb entweder nicht gehalten werden können oder zumindest nicht herausgestellt werden. In Zusammenarbeit mit der Agentur wurde deshalb ein Angebotskatalog entwickelt, der mit besonderen Dienstleistungsideen Aufmerksamkeit weckt, die Leistungsfähigkeit des Betriebes aber nicht überfordert. Und das sind die neuen Service-Angebote in der Opel Lansche-Werbung:

#### Versprochen ist versprochen

Wenn wir Termine und Kosten nennen, können Sie sich darauf verlassen. Hundertprozentig.

#### Unser Expres-Service

Die schnelle Schnell-Reparatur für ein paar Mark mehr.

#### Unser Samstag-Service

Wir haben auch Samstag von 8.00 bis 12.00 Uhr für Sie geöffnet.

#### Unser TÜV-Service

Schnell und sicher im eigenen Haus.

#### Unser Profi-Service

Lackiererei und Blechnerei im eigenen Haus.

#### Unser Reparatur-Service

Während der Reparaturzeit steht ein Vorfühswagen für Sie bereit.

#### Unser City-Bus

Wir bringen Sie in die Stadt und holen Sie wieder ab. Anruf genügt.

#### Unser Kaffee-Service

Wenn Sie auf kleinere Reparaturen warten wollen, gibt es Kaffee satt.

#### Unser Fahrrad-Service

Wir reparieren Ihr Auto und Sie machen einen Fitneß-Trip in den Wald.

*Die Ausgaben für das erste Werbejahr bei Opel Lansche*

## Die Werbe-Kosten

### 1. Die Werbe-Konzeption

Agentur-Honorar: 5000 DM.

### 2. Die Anzeigen-Werbung

Schaltungskosten insgesamt: 65000 DM.

Belegte Werbeträger: Die führende Regionalzeitung und die auflagenstärksten Anzeigenblätter im Großraum Pforzheim.

Geschaltete Anzeigen-Formate:

1. 110 mm 2-spaltig.
2. 130 mm hoch blattbreit.

Schaltungen: Wöchentlich im For-

mat 1, zu Aktionen zusätzlich im Format 2. Millimeter-Preise: Von 1,70 DM bis 2,20 DM.

### 3. Die Aktions-Werbung

Kosten für 3 Aktionen: 15000 DM.

Darin enthalten sind: Die Werbemittel wie Luftballons, Plakate, Tragetüten, Handzettel und die Honorare für Hostessen.

Darin nicht enthalten sind: Die Kosten für eingesetzte Mitarbeiter und das Agentur-Honorar je Aktion von 2000 DM.

**OPHEL  
LANSCH  
MEHR SPASS AM AUTO**

VW Golf SC, EZ 2/81, 20900 km, TÜV neu, 1. Hd., 1300 ccm, 55 PS, DM 9 500,-  
LM-Folien

Fiat Panda, EZ 10/81, ATM, 4000 km, TÜV neu, 2. Hd., 1000ccm, DM 5 500,-  
45 PS

Alfa Romeo Arna, EZ 9/84, 35000 km, TÜV neu, 1. Hd., 1200 ccm, DM 8 900,-  
60 PS

Isuzu Tropper, EZ 10/84, 23000 km, TÜV neu, 1. Hd., 81 PS, viele Extras, stauverm., DM 23 900,-

Opel Meriva B SR, EZ 5/77, 100000 km, TÜV 6/01, 1. Hd., 1900 ccm, DM 1 900,-  
75 PS

**Lansche Aktionen rund ums Auto, damit mehr Spaß macht.**

**Unser Profi-Service:**  
Lochiererei  
und Blechnerei  
**im eigenen Haus.**  
OPHEL LANSCH GmbH + Co. KG  
Gabbener Straße 9, Altgefäll  
7530 Pforzheim/Buckenberg  
Telefon 0 72 31/6 10 77

**Unser Express-Service:**  
Die schnelle  
Schnellreparatur.  
OPHEL LANSCH GmbH + Co. KG  
Gabbener Straße 9, Altgefäll  
7530 Pforzheim/Buckenberg  
Telefon 0 72 31/6 10 77

**Unser Samstagsservice:**  
Von 8.00 bis 12.00 Uhr  
für Sie geöffnet!  
OPHEL LANSCH GmbH + Co. KG  
Gabbener Straße 9, Altgefäll  
7530 Pforzheim/Buckenberg  
Telefon 0 72 31/6 10 77

**Unser Reparatur-Service:**  
Während der Reparaturzeit steht ein Verführwagen für Sie bereit.  
OPHEL LANSCH GmbH + Co. KG  
Gabbener Straße 9, Altgefäll  
7530 Pforzheim/Buckenberg  
Telefon 0 72 31/6 10 77

**Unser TÜV-Service:**  
Schnell und sicher im eigenen Haus.  
OPHEL LANSCH GmbH + Co. KG  
Gabbener Straße 9, Altgefäll  
7530 Pforzheim/Buckenberg  
Telefon 0 72 31/6 10 77

**Versprochen ist:**  
Verprochen: Wenn wir Kosten nennen, können Sie sich darauf verlassen.  
OPHEL LANSCH GmbH + Co. KG  
Gabbener Straße 9, Altgefäll  
7530 Pforzheim/Buckenberg  
Telefon 0 72 31/6 10 77

**So kann Werbung für ein eigenständiges Leistungs-Profil sorgen: Zu jeder aktuellen Angebots-Anzeige die besonderen Service-Versprechen.**

### Werbung mit System: Eine Klammer für viele Angebote

Diese Service-Leistungen werden in der Lansche-Werbung, die natürlich in erster Linie konkrete Angebote aus dem Werkstatt-, Neu- und Gebrauchtwagen-Bereich zum Inhalt hat, als wechselnde Zusatz-Botschaften zum Dauerthema. Dahinter steckt ein System: Je öfter diese Aussagen gesehen und gelesen werden, desto besser werden sie von der Zielgruppe gelernt.

Zur stärkeren Profilierung und einem erhöhten Bekanntheitsgrad des Autohauses Lansche führt dies aber

nur dann mit dauerhaftem Erfolg, wenn Angebot und Aussagen auch immer dem „Absender“ der Botschaften richtig zugeordnet werden. **Denn merke: Wechselnde Anzeigen ohne eine gemeinsame optische und inhaltliche Basis haben keine Langzeitwirkung!** Die optische Linie der Lansche-Werbung entspricht deshalb dem neuen Gesamterscheinungsbild, der sogenannten „Corporate Identity“ des Unternehmens. Dafür hat die Werbeagentur MAC eine Grundgestaltung entworfen, die sich von der Geschäftsausstattung mit Briefbögen, Rechnungen oder Prospektmappen bis eben in die Anzeigenwerbung durchzieht: Ein

Auftritt aus einem Guß. Und die inhaltliche Basisaussage steckt im Slogan: „Mehr Spaß am Auto“.

### Werbung mit Spaß: Aktionen rund ums Auto

Um den versprochenen Spaß am Auto bei Opel Lansche auch ganz direkt zu vermitteln, setzt das Autohaus das ganze Werbejahr über immer wieder gezielt auf Aktionen. Denn der unmittelbare Kontakt zur Zielgruppe ist gerade für ein Unternehmen, das wie das Haus Lansche unter Standortproblemen in einem verkehrsmäßig ungünstig gelegenen Industriegebiet zu leiden hat, durch nichts zu ersetzen. So holen sich Reinhold Keller und seine Mitstreiter die Leute eben mit Ideen und Aktionsangeboten ins Haus.

Zum Beispiel für den Werkstatt-Bereich mit der Aktion „Schneeketten-Service“: Wer seinen Wagen zur Fahrt in den Winterurlaub bei Opel Lansche durchchecken ließ, der konnte sich kostenlos Schneeketten ausleihen. Der Lansche-Geschäftsführer: „Inzwischen ist die Werkstatt-Auslastung sehr gut, so daß nur noch für solche Aktionen gezielt geworben wird.“ Für die Zukunft ist allerdings vorgesehen, verstärkt für Werkstatt-Leistungen wie Sonderumbauten – z. B. den Einbau von Sonnendächern – zu werben. Damit ist natürlich die

Der Aufschwung im ersten Werbejahr bei Opel-Lansche

## Die Erfolgs-Bilanz

	Werkstatt, Gebrauchtwagen, Neuwagen	
Stand	30.6.84 – 30.6.85	30.6.85 – 30.6.86
Neuwagenverkauf	92	139
Lagerverkauf	348 TDM	440 TDM
Werkstatt	3.500 Kunden	4.300 Kunden
Arbeitswerte	129 TD	146 TD mit weniger Personal!
Umsatz	2,5 Mio	3,45 Mio
Stark verbesserte Wertschöpfung.		

# hm privat markt

## Der schnelle Weg für und erfolgreich

Für ganze 9 Mark  
pro Zeile sind Sie dabei.  
Zum Beispiel so für  
nur 45 Mark!

**Gelegenheit** (weg. Geschäftsaufgabe): **Ford Lkw**, Diesel, Pritsche, 30000 km, TÜV neu, AHK, Zwillingstr., Achslast hi. 2,6 t, zu verkaufen. Preis VHS. Tel. 078 51/7 12 23

Egal, ob Sie privat etwas kaufen oder verkaufen wollen, ob Sie erfolgversprechende Kontakte knüpfen oder dauerhafte Verbindungen suchen – im „Privat-Markt“ von „handwerk magazin“

kommen Sie auch privat bestens ins Geschäft. Denn dort kommen Angebot und Nachfrage schnell und direkt zueinander. Preiswert und bequem jeden Monat. Was Sie auch immer

loswerden wollen – rufen Sie uns einfach an:

### Telefon 08247/354-134

Ihr direkter Draht zum „hm-Privat-Markt“!

# hm profi markt

## beste Verbindungen die Geschäfte.



Für ganze 9 Mark  
pro Millimeter sind Sie  
dabei. Zum Beispiel so für  
nur 450,- Mark

Egal, ob Ihr Geschäft für Handwerker eine erste Adresse ist oder ob Sie ein aktuelles Angebot an den Mann bringen wollen, ob Sie mit konkreten Problemlösungen Ihre Leistungsfähig-

keit beweisen oder mit neuen Ideen erfolgreich ins Geschäft kommen wollen – im „Profi-Markt“ von „handwerk magazin“ sorgen Sie mit Ihrer Geschäftsanzeige für beste Verbindungen.

Schnell, direkt und preiswert am richtigen Platz. Was Sie „hm“-Lesern auch immer anzubieten haben – rufen Sie uns einfach an:

### Telefon 08247/354-134

Ihr direkter Draht zum „hm-Profi-Markt“!

Neukunden-Gewinnung ebenso beachtet wie die Kundensicherung.

Im Neuwagenbereich waren und sind natürlich auch Aktionen angesagt. Zum Beispiel für Sondermodelle wie den „Corsa Shopping“ oder zum Jahresende 1986 für einen „Corsa Disco“: Da dürfen die Kunden schon mal einen halben Tag probefahren. Und bei der „Flohmarkt“-Aktion konnte der Nachwuchs während der elterlichen Probefahrt tauschen, kaufen und

verkaufen. In Zusammenarbeit mit Sportmode-Herstellern laufen Aktionen zum Thema „Mode & Auto“, an Wochenenden werden Kunden-Rallies veranstaltet.

Das gesamte Aktions-Paket ist natürlich auch ein Werbethema. Einmal als regelmäßig eingesetzte Leistungsaussage in Anzeigen: „Lansche bietet mehr als Autos. Aktionen rund ums Auto, damit's mehr Spaß macht.“ **Denn merke: Gekonnte Werbung verkauft Leistung mit Stimmung!** Und zum anderen immer dann, wenn wieder eine neue Aktion angekündigt wird: Mit Infostand in der Fußgängerzone und allem, was an Werbemitteln so dazugehört (Luftballons, Einkaufsstützen, Aufkleber, Hostessen für die Verteilung der Faltposter mit kleinem Preisausschreiben), mit Sonderanzeigen und Werbebriefen an Stammkunden.

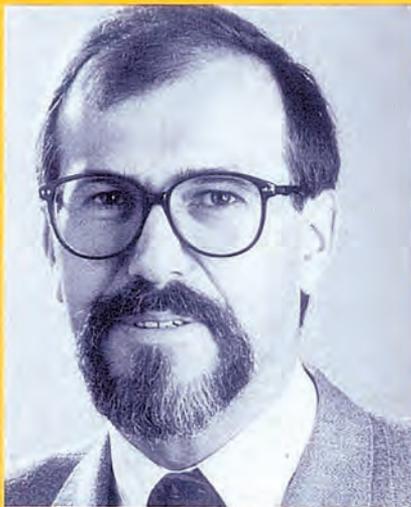
### Werbung muß sich rechnen: 80 000 Mark für den neuen Auftritt

Für einen mittelständischen Betrieb ist ein Werbebudget von 80000 DM im Jahr schon eine Rechenaufgabe: Das Autohaus Lansche hat diesen Betrag (siehe Kasten) im ersten Jahr des neuen Auftritts mit besten Ergebnissen in seine Werbung investiert. Denn wer in nur 9 Monaten das Betriebsergebnis nicht nur in neue Umsatzhöhen, sondern ganz klar wieder in die schwarzen Zahlen bringt, der macht Werbung, die sich rechnet.

Richtig gerechnet haben die Lansche-Werber auch bei der Etat-Verteilung. Denn das klare Übergewicht der Anzeigenwerbung mit Schaltungskosten von 65000 DM im Jahr ergibt sich aus der Aufgabenstellung: Tageszeitung und Anzeigenblätter sind Werbeträger, die für Handwerk und Handel bestens geeignet sind. **Denn merke: Wer aktuelle Angebote bewirbt, braucht schnelle und aktuelle Werbeträger.** Das kann natürlich in manchen Regionen auch schon der Privatfunk sein. Zu besonderen Aktionsanlässen sind flankierende Maßnahmen wie Direktwerbung per Post, Handzettel und Pressearbeit die richtigen Maßnahmen. Das Autohaus Lansche hat die unterschiedlichen Werbeinstrumente beispielgebend für mittelständische Handwerksunternehmen genutzt: Unter dem Strich der Werbe-Rechnung steht Gewinn. **hm**

Werbeexperte Horst Hägele  
über Werbeziele im  
Mittelstand:

## Vom Wettbewerb absetzen



Horst Hägele, Geschäftsführer der Werbeagentur MAC, Pforzheim.

Mittelständische Unternehmen können sich nicht mit langfristigen Strategien abgeben. Da muß etwas passieren so schnell es geht. Da muß Umsatz gemacht werden: Der Verkauf muß zeigen, daß sich die Investition in den Anzeigen der Tageszeitung und den Anzeigenblättern am Wochenende umschlägt. Um dies zu erreichen, muß man einer Dienstleistung eine unverwechselbare Persönlichkeit mit auf den Weg geben. Der Leser muß sofort wissen, daß er bei der Firma A etwas erhält, was die Firma B nicht hat – oder zumindest nicht sagt. Nur so kann man einem mittelständischen Betrieb helfen, sich vom Wettbewerb zu unterscheiden.

Sie sollen wissen, daß das Team von Opel Lansche immer für Sie da ist. Darum bieten wir Ihnen auch einige Leistungen, die alles andere als selbstverständlich sind:

■ Versprochen ist versprochen: Wenn wir Ihnen Termine und Kosten nennen, können Sie sich darauf verlassen. Hundertprozentig.

■ Unser Express-Service: Die schnelle Schnellreparatur.

■ Unser Samstagsservice: Wir haben auch samstags von 8.00 bis 12.00 Uhr für Sie geöffnet.

■ Unser Reparatur-Service: Während der Reparaturzeit steht ein Vorfühswagen für Sie bereit.

■ Unser TÜV-Service: Schnell und sicher im eigenen Haus.

■ Unser Profi-Service: Lackiererei und Blechnerei im eigenen Haus.

■ Lansche bietet mehr als Autos: Aktionen rund ums Auto, damit's mehr Spaß macht.

**OPEL  
LANSCHÉ**  
MEHR SPASS AM AUTO

OPEL LANSCHÉ GmbH + Co. KG  
Gablöner Straße 9, Altgefäll  
7530 Pforzheim/Buckenberg  
Telefon 072 31/610 77

Das neue Erscheinungsbild und die besonderen Service-Leistungen von Opel-Lansche werden vom Aufkleber bis zur Prospektmappe mit allen Werbemitteln unter die Leute gebracht.

# Aktion „Geld gespart“

## Eine Initiative des Handwerker Pensions-Verein e.V.

Auch für Handwerker ist die gesetzliche Rentenversicherung lediglich eine Grundvorsorge. Für die Familie, das Alter und für den Betrieb bietet sie viel zu wenig Sicherheit.

Das Versorgungswerk des Handwerker Pensions-Verein e.V. schließt vorteilhaft die vorhandene Versorgungslücke und ist gleichzeitig eine optimale Geldanlage.

### Werden Sie Mitglied im HPV

Für einen Jahresbeitrag von nur DM 8,00 sichern Sie sich persönliche Vorteile und sparen Geld.

### Vorteil 1

Die preiswerte Zukunftsvorsorge durch Gruppenversicherung beim HPV

# 6% gespart

gegenüber einer Einzelversicherung.

- Doppelte Summe bei Unfalltod
- Keine Zuschläge für Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung
- Bei 50%iger Berufsunfähigkeit Beitragsbefreiung und Rente

**hpv** Handwerker Pensions-Verein e.V.

 Nordstern Partner des HPV

### HPV-Service-Büros

5000 Köln 80, Moses-Hess-Str. 87, Tel.: 02 21/66 10 87  
2000 Hamburg 1, Rathausstr. 13, Tel.: 0 40/3 39 73-2 12, Herr Grigoleit  
4000 Düsseldorf 30, Georg-Glock-Str. 14, Tel.: 02 11/45 71-3 24, Frau Pusch  
6000 Frankfurt 17, Bockenheimer Landstr. 101, Tel.: 0 69/75 78-2 43, Frau Kosubeck  
7000 Stuttgart 1, Schloßstr. 74, Tel.: 07 11/66 93-2 38, Herr Klepser  
8000 München 19, Nymphenburger Str. 92, Tel.: 0 89/12 71-2 39, Herr Niebler

### Sicherheit mit Rendite durch Überschubeteiligung

Schon vom ersten Tag an erhöht sich die Leistung z. B. bei Berufsunfähigkeit durch eine Zusatzrente. Und je länger die Vertragslaufzeit, desto höher ist der Überschub. Alles zusammen eine gute Rendite.

### Steuervorteil

Die Beiträge zum HPV-Versorgungswerk können als Sonderausgaben beim Finanzamt geltend gemacht werden.

### Wichtig

Die Auszahlung und die Überschub-beteiligung ist steuerfrei.

### Das HPV-Gewinnspiel

Damit Sie jederzeit hellwach sind, wenn es um Ihr Geld und Ihre Sicherheit geht. Gewinnen Sie den Braun Voice-Control. Der Wecker, der auf's Wort gehorcht.

### Gewinnen Sie mit! Testen Sie mit!

Prüfen Sie das Angebot und Vorteile des HPV. Senden Sie noch heute Ihren Test-Schein ab. Ausführliche Informationen kommen dann umgehend zu Ihnen.

### Vorteil 2

#### Handwerker-Gruppen-Unfallversicherung

# bis zu 50% gespart

gegenüber einer Einzelversicherung. (Gefahrenklasse B)

Beispiel:

130.000 DM bei Invalidität  
260.000 DM bei Vollinvalidität  
7.000 DM Übergangentschädigung  
65.000 DM im Todesfall  
25 DM Unfall-Krankenhaustagegeld mit Genesungsgeld

Monatlich pro Person nur DM 30,80 (Einzelversicherung z. B. DM 61,90)

Die Gruppenunfallversicherung gilt privat und beruflich, rund um die Uhr und weltweit.

Vergleichen Sie Preis und Leistung und sichern Sie sich die Vorteile des Handwerker Pensions-Verein.



Unter allen Einsendungen verlosen wir 50 Braun Wecker Voice-Control.

## MEIN TESTCOUPON

Ausschneiden und sofort absenden an:

HPV Handwerker Pensions-Verein e.V.  
Kundendienst M1  
Postfach 1013 68  
5000 Köln 1

Name: \_\_\_\_\_

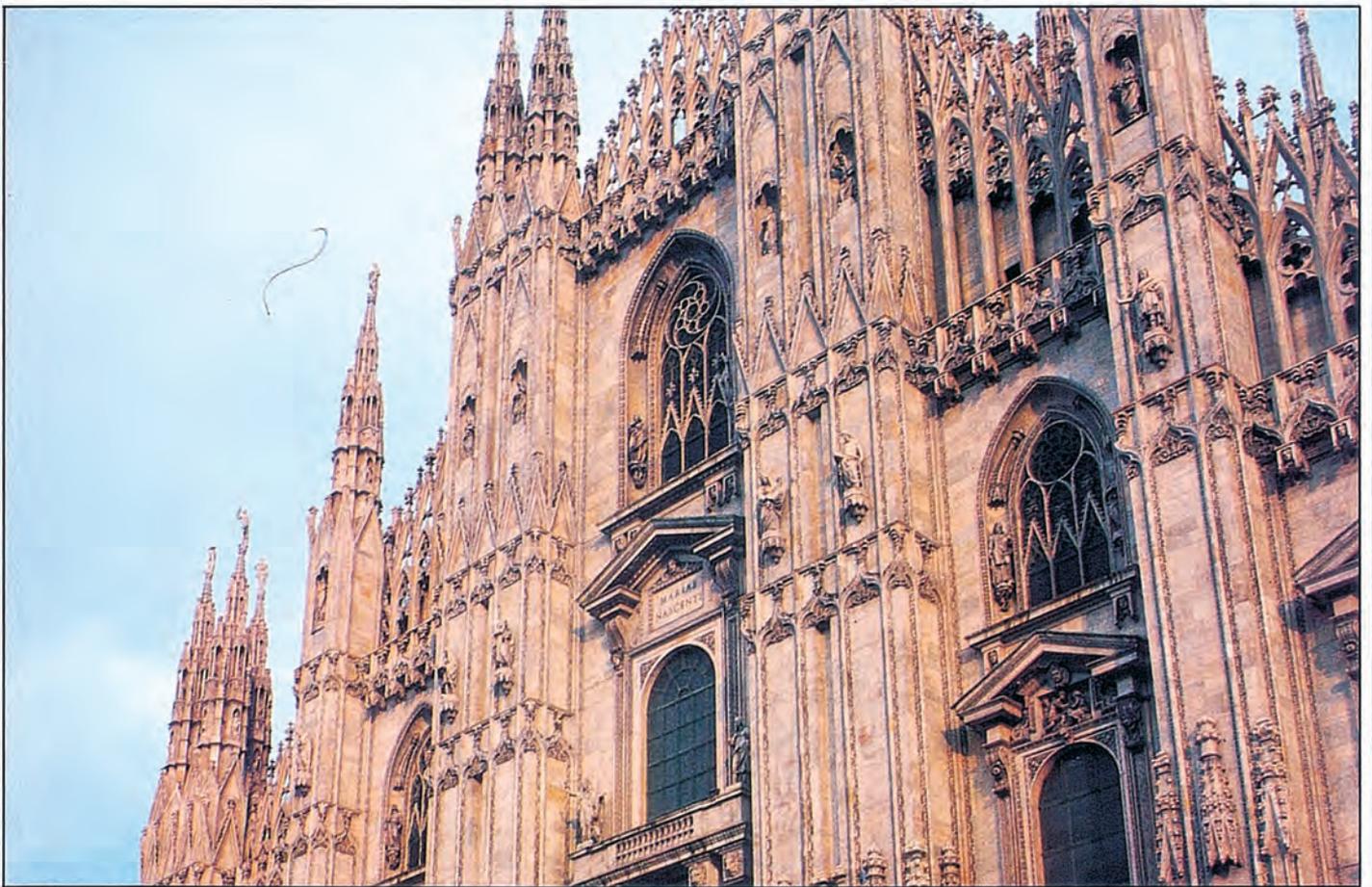
Anschrift: \_\_\_\_\_

Telefon-Nr.: \_\_\_\_\_

Von den Vorteilen des HPV möchte ich mich selbst überzeugen.

- Bitte um weitere Informationen.  
 An der Verlosung nehme ich auf jeden Fall teil.





Der Mailänder Dom, die Santa Maria mit der goldenen Marienstatue. Auf seinem Dach läßt sich auf einer Marmorpromenade herrlich flanieren.

Der „hm“-Reisetip:  
*Eine Metropole mit Handwerks-Geschichte*

# Mailand. Nicht nur der Mode wegen.

Mailand als Mode-Stadt ist berühmt, Mailand als Industrie-Stadt fast schon berüchtigt. Als Stadt des Handwerks und seiner Traditionen ist Mailand jedoch eine Fundgrube für Findige: Vom noch sehr lebendigen (Kunst-)Handwerk aus einer großen Vergangenheit bis zu sehr gegenwärtigen Handwerks-Künsten. Der „hm“-Reisetip führt auf die richtigen Spuren.

Die Hauptstadt der Lombardei war schon im Mittelalter das Zentrum von Kultur, Handel und Hand-

werk. Keine andere Stadt Italiens wurde so stark vom Geist der Erneuerung und Aufklärung geprägt wie

Mailand. Keine andere Stadt paßte sich dem Wechsel der Zeiten und Moden so schnell und perfekt an wie Mailand. Und in kaum einer anderen Stadt ist das traditionelle Handwerk noch so lebendig und in verschiedensten Spielarten an jeder Straßenecke zu finden, wie in Mailand.

Mailand heute ist die wirtschaftliche Mitte Italiens. Die wichtigste Börse, die größten Verlage und die bekanntesten Modeschöpfer Italiens sitzen in Mailand. Möbel, Autos (Alfa Romeo) und Computer (Olivetti) kommen aus Mailand. Leonardo da Vincis „Letztes Abendmahl“ ist in Mailand zu bewundern, und die Kunst Mailänder Designer von heute steht im New Yorker Museum of Modern Art. Doch Mailand hat neben der Industrie, der Scala und ihren

großen Opern, neben Geschäftstüchtigkeit und Mode-Hektik (und neben der ganz hervorragenden lombardischen Küche) auch noch versteckte Reize, die kaum in den Fremdenführern stehen.

### Wahrzeichen lebendiger Handwerkstradition

Das Wahrzeichen Mailands ist natürlich der Dom der heiligen Maria. Doch dieses Paradebeispiel gotischer Steinmetzkunst ist mit seinen einhundertfünfunddreißig Spitztürmen nicht nur der touristische Magnet der Metropole, sondern schon ein ganzes Museum der Handwerkskünste für sich. Innen wie außen zeigt er, was Mailänder Handwerker zu leisten vermochten und auch heute noch, in lebendiger Tradition, zu leisten imstande sind. Besucher sollten sich

die Zeit nehmen und nicht nur den Dom anschauen, sondern auch das gleich daneben beheimatete Dom-museum. Dort werden die Konstruktionszeichnungen und Modelle der vierhundertjährigen Baugeschichte ausgestellt und seine Entstehung in historischer Reihenfolge mit vielen Stichen und Schriften belegt.

Wer zudem noch einen lebendigen Eindruck der heutigen Steinmetzerei erleben möchte, der muß nur ein paar Schritte weitergehen. Denn neben dem *Duomo* und seinem Museum befindet sich die Dombauhütte, die *Fabricia del Duomo*. Ein paar freundliche Worte, und schon steht der Besucher mitten im weißen Marmor der Gegenwart, der wie in alten Zeiten von Hand behauen wird. Denn auch heute noch, über sechshundert Jahre nach dem Baubeginn 1385, zwingen Renovierung und Instandhaltung zum ständigen Weiterbauen und setzen so manchen Handwerksmeister in Lohn und Brot. Auf dem Dach Gottes, hoch über dem Hauptschiff des Domes, treffen sich Verliebte und Ausflügler. Die Promenade auf der marmorgepflasterten Dachterrasse des Doms zur heiligen Maria über den Dächern der Stadt (in Mailand darf übrigens kein Haus die vier Meter hohe, vergoldete Madonna des Doms überragen) lädt zu einem solchen, weltweit wohl einmaligen Spaziergang ein.

Wem dies zu hoch hinaus ist, der kann auf dem Boden bleiben und sich dennoch überwältigen lassen. In Mailands schönster Galleria zum Beispiel, wie in dieser Stadt die überdachten Einkaufs-, Flanier- und Café-Passagen heißen.

Hier flutet die Sonne durch riesige Glaskuppeln auf glänzende Marmormo-

saiken und bunte Fresken, auch dies Zeugnisse Mailänder Handwerks-traditionen. Ihre heutigen Meister sind immer noch anzutreffen und tätig. Denn der Erhalt oder die Restaurierung halfen ihnen zu überleben in einer industrialisierten Welt.

Eines der berühmtesten Beispiele für handwerkliche wie künstlerische Restaurierung findet sich in der Kirche Santa Maria delle Grazie, wo Leonardo da Vincis bekanntestes Werk, das Abendmahl, vom Meister vor fünfhundert Jahren auf reinen Mörtel gemalt geworden ist. Hier arbeitet auf haushohen Gerüsten und mit der Hilfe eines modernen Elektronenmikroskopes die Kunstgeschichtlerin Giuseppina Brambilla mit haarfeinen Pinseln und speziell angemischten Farben seit Jahren an einer möglichst authentischen Wiederherstellung dieses grandiosen Werkes.

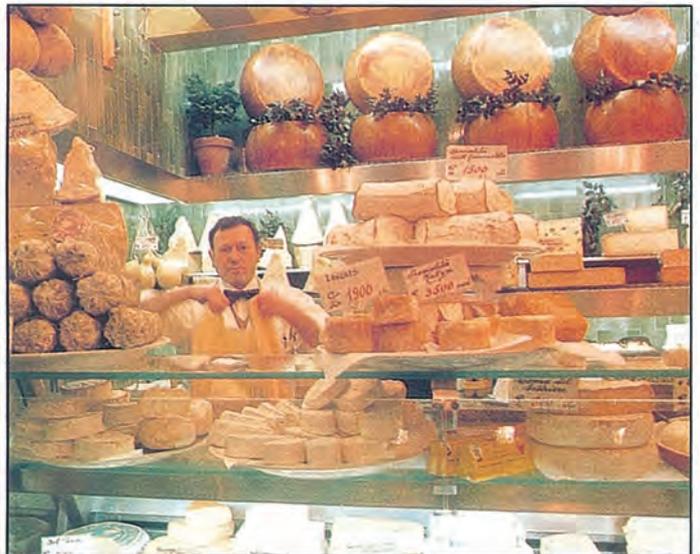
### Museen der ganz besonderen Art

Auch in den Museen dieser bemerkenswerten Hauptstadt der Lombardei finden sich höchst interessante Zeugnisse vergangener und lebendiger Handwerkskünste.

Neben den Bildern berühmter Meister findet der Interessierte in der Mailänder Pinakothek auch die *Biblioteca Nazionale, Via Brera 28*. Sie beherbergt die Produktion der lombardischen Druckereien seit 1770 und außerdem eine Sammlung bedeutender Beispiele aus den Anfängen der „schwarzen Kunst“. Ebenfalls sogenannte Inkunabeln, aber auch frühe Handschriften zeigt die *Biblioteca Ambrosia, Piazza Pio XI 2*, die bereits 1609 gegründet worden ist. In der *Via Manzoni 12* befindet sich das *Museo Poldi Pezzoli*, dessen reiche



Glaskuppeln wie diese durchfluten die Gallerias mit Sonnenlicht und lassen das Treiben in herrlichsten Farben leuchten.



Das Warenangebot des Casa del Formaggio und der Metzgerei verwöhnt Augen und anspruchsvollste Gaumen.

Sammlungen von Silberzeug der Renaissance, Muranogläsern und Waffen Weltruhm besitzt und die wohl eindrucksvollsten Beispiele aus den Blütezeiten dieses Handwerks beheimatet.

Drei weitere Höhepunkte musealer Natur wollen wir aber nicht unerwähnt lassen. Der eine besteht gleich aus mehreren Museen, und zwar denen des *Castello Sforzesco*, an dem *Piazza Castello*. Antike Instrumente, Bilder, Skulpturen, Bücher, Möbel, Keramiken, Goldschmiedereien, Gläser, Bronzen und Stoffe aus den verschiedensten Jahrhunderten sind dort in je einem eigenen Museum ausgestellt.

Ein ganz besonderer Leckerbissen für Technik-Begeisterte ist das *Museo Nazionale della Scienza e della Tecnica „Leonardo da Vinci“*, *Via S. Vittore 21*, ein unbedingtes Muß für den Mailand-Besucher. Ausgestellt sind in dieser Sammlung die Modelle und Skizzen des berühmten Namensgebers und seiner Nachfolger bis heute. Diese Exponate vermitteln einen

lebendigen Eindruck der Techniken und ihrer handwerklichen Verwirklichungen von damals bis in unsere Tage.

Als Leckerbissen Numero drei und nicht ganz so museal, dafür aber sehr vergnüglich, präsentiert die berühmte Mailänder *Scala* auch ein eigenes Museum, das *Museo Teatrale alla Scala, Piazza della Scala*. Theatergeschichte von der Antike bis zur Gegenwart verrät in diesem Haus, wieviel handwerkliche Kunst in Kulissen und Kostümen steckt, bevor sich der berühmte Vorhang vor den Brettern, die die Welt bedeuten, überhaupt heben kann.

### Schauen, Finden und Einkaufen in Mailand

Doch kehren wir in die Gegenwart und in die Einkaufs-Paradiese der *Gallerias* zurück. Lederverarbeitung hat in Mailand Tradition und dementsprechend ist auch das Angebot: Ledertaschen in allen Variationen und Koffer in den verschiedensten Größen und Qualitäten. Die immer noch überwiegend hand-

werklich schaffenden Gerber und Taschner rund um Mailand haben Saison.

Wer des Shoppings und Schaufensterbummelns nicht so schnell überdrüssig wird, der sollte auf keinen Fall das „goldene Dreieck“ zwischen der *Via Senato*, *Via Alessandro Manzoni* und dem *Corso Matteotti* zwischen den beiden *Piazze della Scala* und *Babila* auslassen. Hier drängen sich Luxus, Chic und Konsum dicht an dicht. Nahezu alle Modedesigner mit klingenden Namen, wie *Fendi*, *Ungaro*, *Armani*, *Gucci*, *Coveri* und *Missoni* sind hier mit eigenen Dependancen vertreten und zeigen neben Möbelgeschäften, Läden für feine Nippes, aber auch vielen kleinen Handwerksbetrieben ihr kunterbuntes Angebot. Denn auch die Herstellung von Stoffen und deren Verarbeitung zu Kleidern und modischen Accessoires hat rund um Mailand Tradition und lebt mit handwerklichem Können der edlen Art bis heute fort.

Mailand ist ein Einkaufsparadies, allerdings ein nicht ganz billiges. Preiswerte Läden finden

sich aber rund um den *Corso Buenos Aires* und den *Corso Vercelli*.

Doch auch die Kunst im Kleinen blüht in der Großstadt Milano, die, als Empfehlung für Touristen, mit den öffentlichen „MM“-Verkehrsmitteln allemal besser zu erleben ist als mit dem eigenen Auto.

Mailands Antiquitäten- und Flohmärkte gelten noch als Paradiese für Sammler und Sucher. Der berühmteste findet in den Tagen um den 7. Dezember statt und heißt schlicht „O bej, o bej“, das wörtlich übersetzt „wie schön, wie schön“ bedeutet.

Rund um die Kirche des heiligen Ambrosius (*Sant' Ambrogio*) findet sich Kitsch, Kunst, aber auch Edles und Antikes. Daneben locken noch der Antiquitätenmarkt am *Naviglio Grande* (jeweils am letzten Sonntag der Monate September bis Mai), der Flohmarkt *Fiera di Sinigaglia* (an jedem Samstag in der *Via Calatafimi*) und der *Mercatino* (an jedem dritten Sonnabend des Monats im *Brera-Viertel*) die Kauf- und Schaulustigen an.

hm

### Bücher über Mailand

**Merian, Heft 10/1985, Mailand**, Hoffmann & Campe Verlag, Hamburg.

**Giovanni Magi: Wunderschönes Mailand**, Bildband mit deutschem Text aus der *Edizione Il Turismo*, Bonechi, Firenze.

**Fritz Baumgart: Oberitalien**, Reiseführer aus der *DuMont-Reihe*, DuMont-Kunstreiseführer, Köln.

**Veronelli, Restaurants in Italien**, die *Gourmet-Fibel* aus dem *Land der Pastas*, Verlag Kammerer & Unverzagt, Hamburg.

**Polyglott, Reiseführer Mailand**, Polyglott-Verlag, München.

### Essen & Trinken in Mailand

**Antica Trattoria San Bernardo**, *Chiaravalle, Via San Bernardo 36*, traditionelles Restaurant neben einem alten Kloster, wo die Mönche wunderbare Liköre verkaufen.

**Osteria Corte Regina**, *Via Rottolo 60*, altes Mailänder Gasthaus im elegant restaurierten Stil.

**Osteria dei Binari**, *Via Tortona 1*, Typisches aus der *Lombardei*.

**Osteria il Battivacco**, *Via Bardolini 3*, ländliches Bauern-Gasthaus im Stil der *Lombardei*.

**Ristorante da Alfredo**, *Gran San Bernardo, Via Borgese 14*, klassisches Restaurant im *lombardischen Stil*.

**Ristorante da Berti**, *Via Algarotti 20*, altes Mailänder Gasthaus mit Garten und edler, aber er-schwinglicher Küche.

**Ristorante I Malavoglia**, *Centro Commerciale Milano, San Felice Sagrate*. Die Küche Siziliens im Herzen von Mailand, gepflegte und familiäre Atmosphäre und Fischspezialitäten.

**Ristorante La Colonna**, *Via Santa Maria alla Porta 13*, familiäres Restaurant mit Mailänder Küche inmitten der Stadt.

**Ristorante La Pantera**, *Via*

*Festa del Perdono 12*, modernes Restaurant mit der Küche der *Toscana*.

**Ristorante Pontremolese da Gianni**, *Via G. Pepe 14*, rustikal und familiär.

**Trattoria Rovello 18**, *Via Rovello 18*, modernes und junges Restaurant mit ausgefallener Küche.

**Spaghetteria da Emilio**, *Via Solferino 3*, über 100 Spaghettigerichte laden besonders spät abends zum Schlemmen ein.

**Cassina de Pomm**, *Via Melchiorre Gioia 194*, original Mailänder Küchen-tradition mit ländlichem Charme.

### Messen in Mailand

**SIMAC**, Lederwaren und Lederbearbeitung, jeweils im Mai.

**INTERBIMALL**, Holzbe- und -verarbeitung und -Maschinen, alle zwei Jahre im Mai.

**SAMAB**, Textilbe- und -verarbeitung, jeweils im Juni.

**MACEF**, Werkzeug und Maschinen, jeweils im September.

**BI-MU**, Werkzeugmaschinen und Handwerk, vom 11. bis 18. Oktober.

**FIERA CAMPIONARIA**, Internationale Mustermesse, 14. bis 23. April.

**TRIENNALE**, Internationale Ausstellung für moderne Dekoration, Kunstgewerbe und Architektur, unregelmäßig im *Palazzo dell'Arte al Parco*.

### Wichtige Adressen in Mailand

**EPT**, Fremdenverkehrsverband der Provinz Mailand, *Palazzo del Turismo, Via Marconi 1*, am Domplatz. Weitere Büros in der *Galleria delle Partenze* und am Flughafen *Linate* sowie in den meisten deutschen Großstädten.

**Konsulat der Bundesrepublik Deutschland**, *Via Solferino 40*, Telefon 655 4434.

# SIEMENS

## Aufträge annehmen, Material bestellen – rund um die Uhr mit Btx



**Mit BITEL  
bearbeiten Sie  
Anfragen zügiger,  
disponieren  
Aufträge besser,  
nutzen günstige  
Konditionen.**

### **Das BITEL**

Komforttelefon und Bildschirmtext-Terminal in einem.

### **Btx für das Handwerk**

- Wichtige Informationen sofort zur Hand
- Aktueller Überblick zu Lagerbeständen der Lieferanten
- Über Btx-Handwerker-Service den Kunden ständig präsent

### **Weitere Informationen:**

Hans Holzmann Verlag  
Abt. Neue Medien, Hr. Senner,  
Gewerbestraße 2  
8939 Bad Wörishofen  
Tel. 0 82 47/35 41 25

Siemens AG  
Nürnberg Hr. Altmann,  
Tel. 09 11/6 54-35 48  
München Hr. Bießenberger,  
Tel. 0 89/92 21-28 06  
Stuttgart Hr. Maier,  
Tel. 07 11/20 76-24 31  
Mannheim Hr. Schnez,  
Tel. 06 21/4 56-27 51  
Frankfurt/M. Hr. Schneider,  
Tel. 0 69/7 97-21 31

**BITEL  
Das Handwerker-  
Btx-Telefon**

Der „hm“-Sammel-Tip: Blechspielzeug

# Aus Spiel(-zeug) wird (Sammler-) Ernst mit Gewinn

Es erfreut Kinder wie Erwachsene und hat ganz nebenbei auch noch handwerkliche Tradition: Blechspielzeug gehört zu den begehrten Objekten der Sammlerbegierde. Und das auch wegen des immer noch steigenden Werts dieser kleinen Kunstwerke zwischen Technik und Phantasie aus Weißblech, Zahnrädern und Aufziehfedern.



Seltene Sammlerstücke aus Weißblech: Spielzeug mit Wertzuwachs.

Eigentlich vermutet man den Ursprung des Blechspielzeugs zwischen den Bergen Rügen und den Weiten Brandenburgs. Doch weit gefehlt: Blechspielzeug stammt aus dem Amerika des vorigen Jahrhunderts. Genau aus dem Jahr 1830, in dem die buntbemalten kleinen Kunstwerke das erstmalig auftauchten. Bis das erste

Erst 1895 entstanden in bester handwerklicher Tradition die ersten Herstellungsbetriebe für Blechspielzeug.

### Marken mit Mehrwert

Ihre Namen sind auch heute noch gegenwärtig und nach wie vor Markenzeichen für hochwertige Spielwaren, originalgetreue Modelle und Baukä-



Ganze Bahnhofs-Szenarien aus Weißblech, wie diese zählen heute zu den begehrtesten Sammlerobjekten.

Blechspielzeug aus deutschen Ländern in die Hände der Kinder gelangte, vergingen nochmals 65 Jahre.

sten: Märklin, Schuko und E.P. Lehmann sind nur einige von ihnen. So gibt es die Firma Lehmann noch heute in der Nähe von Nürnberg. Begonnen hatte sie einst in Brandenburg an der Havel, wo zu Zeiten des Jugendstils Deutschlands Spielzeugfertigung zuhause war. Märklin und Schuko, die bekanntesten, lassen ebenfalls heute noch Kinder- oder Sammlerherzen höherschlagen.

Doch daß Blechspielzeug – und besonders jenes älterer Bauart – nicht mehr nur zum Spielen da ist, zeigt sich jedem Interessierten im privaten Münchner Spielzeugmuseum des Ivan Steiger am Marienplatz gleich neben dem Rathaus. Der 57jährige Zeichner und Filmregisseur kam über seine Arbeit zur Sammelleidenschaft, als er ein originelles Requisite für einen Film suchte und auch fand. Aus dem einen wurden viele. Unter tausenden von Exponaten aus Holz, Papier, Stein und Bakelit fin-



Lustige Figuren nach historischen Vorlagen oder aus zeitgenössischen Comics waren und sind nicht nur bei Kindern beliebt.



Autos, Autos, Autos. Am häufigsten wurde der Traum von groß und klein in Weißblech gepreßt.

den sich nun auch viele aus Weißblech, die jeden Sammler in Verückung und jeden Geldbeutel in kungen versetzen.

Auf internationalen Börsen erzielen die Prachtexemplare solchen Spielzeugs zwischen Phantasie und Technik oftmals Preise mit vier- und fünfstelligen Summen (vor dem Komma, versteht sich).

### Stücke mit Seltenheitswert

Gute Stücke sind Blechspielzeuge, die beispielsweise eine besondere Originalität aufweisen können. Oder aber ganze Puppenstuben samt Möbeln, Küche und Geschirr aus dem weißen Blech, Ritterburgen mit schwimmendem, reitendem und anderem Getier. Oder besonders gut

erhaltene ehemalige Lehrmittel wie Dampfmaschinen inklusive möglichem Ausbau und Zubehör für fahrende oder produzierende Weiterentwicklungen – sogenannte Verwandlungsmodelle.

Diese – und natürlich auch die bunten Autos und die lustigen Clowns am Reck – sind es, die die weltweite Fan-Gemeinde der Weißblechkostbarkeiten sucht und immer seltener findet.

Wer nicht so tief in die Kasse greifen möchte, sich aber dennoch an der Schönheit des Blechspielzeuges freuen will, der findet heutzutage schon genauso schöne Nachbauten – sogenannte Replikas – der alten Modelle. Und mancher Flohmarkt verbirgt hinter Tand noch ein Original. **lm**



Rarität mit Verpackung: Schweinekutsche mit Originalkarton um 1910.

Wo Handwerk Tradition hat: Die Posamenten des Ludwig Beck

## Von „Kunde König“ zu „König Kunde“

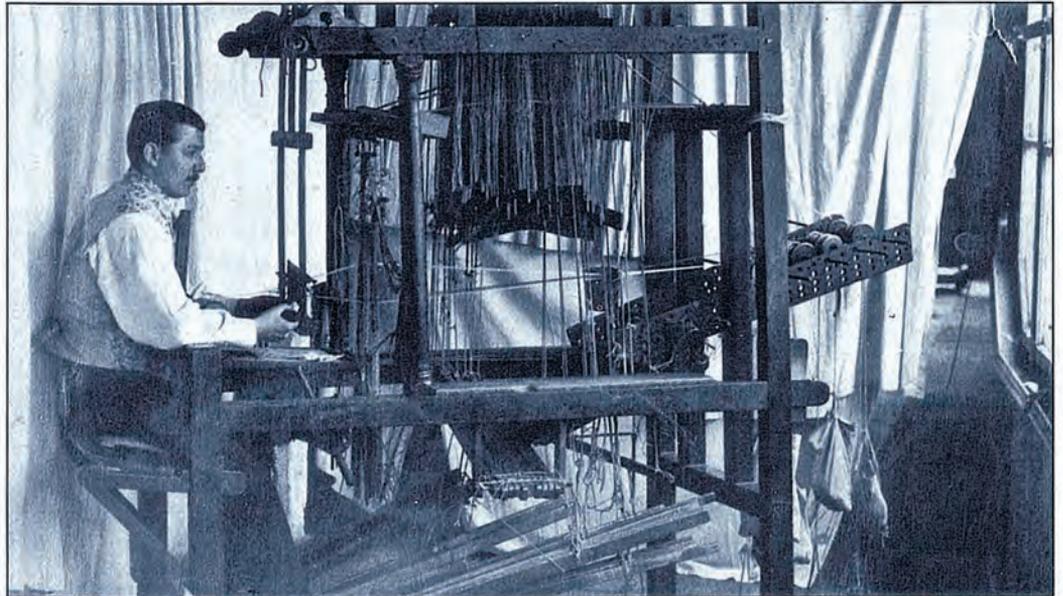
Heute genießt es Weltruhm und darf getrost in einem Atemzug mit den schönsten Konsumtempeln anderer Metropolen genannt werden: Das Kaufhaus Ludwig Beck am Münchner Rathaus-  
eck. Der Erfolg des Handelns mit Mode und Lebensstil basiert auf handwerklicher Tradition, die sogar königliche Auszeichnung erwarb.

Wir schreiben das Jahr 1861. Am 1. Mai dieses Jahres eröffnete der bürgerliche Bortenmacher Ludwig Beck in der Münchner Diernergasse Nummer 13 seine Knopfmacher- und Posamentier-Werkstätte. Er konnte mit seinem Hand-

werk auf eine über 3000jährige Geschichte zurückblicken. Schon die alten Assyrer schmückten mit Borten, Fransen und Quasten ihre Häuser und Paläste. Und er konnte in die Zukunft schauen, denn die Nachfrage war groß und die Kon-



Der Firmengründer Ludwig Beck.



Posamentier-Webstuhl aus der Zeit vor der Jahrhundertwende, an dem auch die Gold- und Silber-Posamenten für König Ludwig II. gefertigt wurden.



Das Posamenten-geschmückte Schlafzimmer des Königs in Schloß Linderhof.

kurrenz, besonders was die Qualität anbelangte, klein. So sprach es sich auch schnell und vor allem in den höfischen Kreisen herum, daß dieser Ludwig Beck ein ganz Besonderer in der Posamentierkunst sei.

Sein Handwerk wuchs und mit ihm die Klientel. Schon wenige Jahre nach seinem Start in die Selbstständigkeit, wie wir es heute nennen würden, durfte Ludwig Beck schon Kunde König Ludwig II. zu seinen zahlenden Bewunderern zählen. Der vom Volke „Kini“ und heute Märchenkönig genannte Bayern-Regent benötigte für seine Schlösser Linderhof, Neuschwanstein und Herrenchiemsee Gold- und Silber-Posamenten der feinsten Machart und in großer Stückzahl, die noch heute von Besuchern bewundert

und abgelichtet werden.

Doch nicht nur die Schlösser des „Kini“ wurden von Beck mit seinen Posamenten ausgeschmückt. Auch die königlichen Kaleschen, Prunkwägen und Kutschen erfuhren ihren inneren Glanz durch die handwerkliche Kunst des Ludwig Beck, der dafür fortan den Titel „Königlich Bayerischer Hofposamentier“ führen durfte.

Am Ende des vorigen Jahrhunderts sammelte das Haus Ludwig Beck dann eher weltliche Ehren. Auf der Weltausstellung in Chicago gab es Preise und in München kunstgewerbliche Auszeichnungen. Doch mehr und mehr wandelte sich der Handwerksbetrieb zum Handelshaus.

Schon 1892 wurde das Angebot der Knöpfe, Posa-

menten und Kurzwaren um Seidenstoffe, Weißwaren und Mode erweitert.

### Handel mit breitem Sortiment

Dieser Weg wurde konsequent weitergegangen. Aus der ehemaligen Handwerksstube mit vier Gesellen, einem Meister und seinem Lehrbuben wurde ein vorbildlich geführtes und ebenso sortimentiertes Warenhaus der Spitzenklasse: Der Erfolg beweist es.

Heute zählt das Kaufhaus Ludwig Beck am Rathausack zu den schönsten in Europa. Und nach wie vor bestimmen Mode und Textilien für Kleidung und zur Ausschmückung des eigenen Heimes das Angebot. Bei Ludwig Beck finden die Käufer aus aller Welt auf über 10000 qm nicht nur

Schickes und Chic zum Anziehen, sondern teils auch schon längst vergessene handwerkliche Traditionsprodukte, wie eben jene Posamenten.

Wo einst der König Kunde war, ist heute der Kunde König. Das Kaufhaus Ludwig Beck, oder „der Beck“, wie es die Münchner respektvoll nennen, ist kein Mode- und Kurzwarenladen wie so viele auf dieser Welt. Neben dem Konsum pflegt und sammelt „der Beck“ die Kunst und die Künste junger wie berühmter Künstler und hat in seinem Haus eine ganz besondere Einkaufsatmosphäre geschaffen. Ein Besuch in diesem Traumland zwischen Kunst und Kommerz ist nicht nur ein Erlebnis; es ist eine Abenteuerreise ins Reich der schönen Dinge. **hm**



**WO** IHR GIROKONTO  
ZEIT UND AUFWAND  
SPART,



**DA** KÖNNEN SIE AUCH  
IHRE ARBEITSKRAFT  
ABSICHERN.



Handwerk hat goldenen Boden. Aber nur dann, wenn man tagtäglich voll im Einsatz ist. Eins ist klar: Ein Autounfall oder andere Mißgeschicke dürfen Ihnen da nicht in die Quere kommen. Denn das kann Ausfall Ihrer Arbeitskraft bedeuten. Wer zahlt dann die laufenden Kosten, den Ersatz für Sie? Wir, die R+V Versicherung. Des-

halb, sorgen Sie gut vor. Unser Versicherungsexperte sagt Ihnen ganz genau, wie man den Fall des Ausfalls – ohne draufzulegen – überbrückt. Wo? Bei Ihrer Volksbank oder Raiffeisenbank. Über 20 000mal im Land. R+V Versicherung. Wir versichern Deutschland. Durch die Bank. Mit der Bank.

**R+V VERSICHERUNG**  
im Raiffeisen-Volksbankenverbund

### Leser ansprechen

Von sehr wesentlicher Bedeutung für den langfristigen Erfolg von „handwerk magazin“ wird es sein, Beiträge zu bringen, die eine breite Leserschaft finden. Das Angebot an Informationen, die man aufnehmen und verdauen soll, ist sehr groß. Das Bedürfnis, zur Zeitschrift zu greifen, wird von vielen anderen Medien beeinträchtigt.

*Egon Blümel, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes Metall Bayern, 8000 München*

### Titelthema vorneweg

Beeindruckend ist, wie „handwerk magazin“ es versteht, kurze, knappe Informationen ebenso zu präsentieren wie ausführliche,

in die Tiefe gehende Problembeschreibungen. Allerdings sollte man prüfen, ob es nicht besser wäre, das Hauptthema, in diesem Falle „Die Erfolgreichen“, ganz vorn zu platzieren.

*Herbert Blume, Pressereferent des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, 5300 Bonn*

### Vielfältig

„handwerk magazin“ ist flott aufgemacht. Allerdings hat man noch einige Schwierigkeiten, auf Antrieb aus der Vielfalt der Beiträge auszuwählen. Im Hinblick auf die Strukturierung der Themen muß noch eine stärkere Gliederung vorgenommen werden.

*Karl Spelberg, Zentralverband des Deutschen Handwerks, 5300 Bonn*

### Marktlücke gefunden

Das „handwerk magazin“ ist sicher in eine Marktlücke gestoßen. Die Aufmachung erscheint erfolgversprechend, es ist jedoch zweifelhaft, ob sich Handwerker die Zeit zum Lesen nehmen werden. Es ist schon interessant, Informationen, Meinungen und Analysen auf den Handwerker zuzuschneiden, nur ob der Handwerker solche Probleme per Lesestoff annimmt oder ob er sie praktisch ausprobiert, ist die Frage.

Wünschen würde ich mir, daß die Fallbeispiele geringer, dafür aber intensiver und praxisbezogener werden. Als Handwerker,

der eine Flut von Zeitschriften bekommt, hätte ich am liebsten ein Magazin, welches die wichtigsten Informationen für den Handwerker gebündelt bietet.

*Werner Dierolf, Orthopädie-Schuhmachermeister, 7180 Crailsheim.*

### Gelungener Wegweiser

In Aufmachung und Inhalt ist „handwerk magazin“ ein rundum gelungenes Werk! Modern, dabei klar gegliedert, informierend, praxisgerecht, branchenübergreifend stellt es maßgeschneiderte Wissensvermittlung für Handwerker dar. Ein farbiger Wegweiser zum unternehmerischen Erfolg im Handwerk! In dieser neuen Konzeption

**48-Std-Service f. Stempel ohne zusätzl. Klischeekosten!!**



# STEMPEL

## Schnell-Dienst

Stempel & Schilder

**Nieder-Ramstädter-Str. 13**

**6100 Darmstadt · ☎ 4 42 36**

Graviert · Alu geprägt · bedruckt · emailiert  
**STEMPEL  
 SCHILDER:**  
 LAGERTEXT + SICHERHEITSSCHILDER  
 ÄRZTE + PRAXISSCHILDER · SIEBDRUCK  
 SELBSTKLEBE-SCHRIFTEN (computergeschn.)  
 AUTOAUFKLEBER/MAGNETFOLIEN  
 SIGNIER-BRENN-PRÄGE-SYSTEME  
**Prospekt anfordern!**

### Verpachtungen

**Dr. Raabe** Lohn- u. Zulieferaufträge

Die „Auftragsbörse“ des deutschen Handwerkes steht in Frankfurt.  
 Seit 27 Jahren.

Aufträge und neue Fertigungen zu vergeben:

- 2000 Stühle, versch. Modelle, in Buche
- Schrankseitenteile, Fachböden, Regalteile beschichtet, mit Massivholzanleimern
- Präzisionsteile für Industriemotoren (Wellen, Achsen, Getriebe usw.)
- Drehteile aus Messing, Stahl, Edelstahl, Ø bis 160 mm, bis 200000 St. p. a. pro Teil
- Rohbauarbeiten für Wohnhaus (3000 cbm umbauter Raum) sowie 2 × 3 Reihenhäuser

Dr. Raabe Kapazitätenvermittlung · Abteilung: 41.10  
 Usinger Str. 9 · 6000 Frankfurt 60 · ☎ 069-459999/45 10 81  
 Auftragsbeispiele und Nachweisbedingungen auf Anfrage  
 Lohnaufträge – Lizenzfertigungen – Vertriebsvermittlung

### Geschäfts- verbindungen

Sie wollen sich selbständig machen? Dann brauchen Sie Verbindungen zu Auftraggebern. Die bekommen Sie von der Kapazitätenvermittlung, Abtlg. 60.10., Dr. Raabe, Usinger Straße 9, 6000 Frankfurt, Tel. 0 69/45 99 99 in den Bereichen Metall-, Holz- und Kunststoffverarbeitung, Roh- und Innenausbau sowie Elektrik + Elektronik.  
 Und Ideen, wo es noch Marktlücken gibt. Rufen Sie an!

**ALU-Auffahr-  
und Verlade-  
schienen**

600-7000 kg Tragkraft  
 Prosp. von Schöpflin,  
 ALU-Anhänger,  
 Leiternbau

Uhlandstr. 87 H  
 7302 Ostfildern/Neil.  
 Tel. 07 11/34 21 21

**SCHÖPFLIN**

**Anzeigenschluß  
für die Dezember-  
Ausgabe ist am  
31.10.1986**

sollte es seinen Weg machen – nicht zuletzt auch als Modell unternehmerischen Wagemutes.

*Paul Schnitker, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, 5300 Bonn*



### Regional einseitig

Bei der Lektüre des neuen Magazins hat sich gezeigt, daß die fachübergreifende Konzeption machbar ist. Die einzelnen Artikel wie die Themenbereiche sind für Handwerksbetriebe von unmittelbarem Interesse. Anregungen und Informationen können direkt in die Praxis umgesetzt werden. Jedoch überwiegt in der Null-Nummer von „handwerk magazin“ an etlichen Stellen das „Lokal-kolorit“. Beispiele aus dem bayerischen und baden-württembergischen Raum dominieren.

*Horst Abt, Präsident der Handwerkskammer Rhein-Main, 6000 Frankfurt/Main*



### Ansprechend

Die Artikel in „handwerk magazin“ sind für einen aufgeschlossenen Handwerker sicher recht ansprechend und lebhaft geschrieben. Das Heft müßte, wenn diese Linie so durchgehalten werden kann, einen Dauererfolg bringen.

*Dr. Erich Dittus, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ulm, 7900 Ulm*



### Ausgewogen

Das Spektrum der angesprochenen Themen ist weit gespannt. Dennoch wirkt keiner der Beiträge als „Lückenfüller“. Bild- und Textteil sind ausgewogen. Jedoch sollte „handwerk magazin“ ein Heft für die gesamte Bundesrepublik, nicht nur für den Süden unseres Landes sein. Die einzelnen Rubriken sollten deutlicher hervorgehoben werden. Diese Rubrik-titel stehen jeweils unter dem farblich dominanten Magazinsignet und gehen dabei unter.

*Dr. Harmut Richter, Hauptgeschäftsführer des Baden-Württembergischen Handwerkstages, 7000 Stuttgart*



### Optik gefällt

Nach dem ersten Eindruck wurde die optische Seite richtig gewählt. Die Artikel sind allerdings weniger positiv zu bewerten. Experten äußern sich zu Fragen der Finanzierung und Existenzgründung. Der Existenzgründer selbst wird über das, was er konkret tun soll, kaum informiert. Am Ende des Artikels sollte deshalb eine kurze Übersicht stehen, welche Schritte der Existenzgründer gehen muß. Der Beitrag, der die konjunkturelle Entwicklung verdeutlicht, ist gut, die Tabellen jedoch weniger. Sie stellen negative und positive Entwick-

lungen fast auf gleichem Niveau dar.

*Dr. Helmut Schubert, Geschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, 5300 Bonn*



### Zu speziell

Es ist richtig und notwendig, daß es für das Handwerk ein eigenständiges Medium gibt, das sich praxisnah und branchenübergreifend, insbesondere unternehmerischen Fragen widmet. Wenn es „handwerk magazin“ gelingt, dem Handwerksunternehmer Entscheidungshilfen zu geben, wird sich das Handwerk mit diesem Heft mehr und mehr indentifizieren. Etwas sehr speziell finde ich manche Berichte zum Thema „Computer im Betrieb“. Insgesamt halte ich die Aufmachung und inhaltliche Auswahl der Themen dennoch für recht gelungen.

*Donat Müller, Präsident der Handwerkskammer für Schwaben, 8900 Augsburg*



### Fesselnd

„handwerk magazin“ ist interessant und fesselnd aufgemacht. Es informiert, ohne zu ermüden. Dieses Heft ist sicherlich dazu angetan, selbst nach des Tages Arbeit in die Hand genommen zu werden, um auf angenehme Weise betriebsnahe Wissen zu bekommen.

*Rudolf Ruf MdB, Präsident der Handwerkskammer Karlsruhe, 7500 Karlsruhe*

## IMPRESSUM

Erscheint monatlich im Hans Holzmann Verlag, 8939 Bad Wörishofen.

**Herausgeber:** Peter Holzmann

**Redaktion:** Harald Bos (verantwortlich), Hansjörg Hampp, Thomas Hefter, Reinhold Mulat, Dr. Sepp Steinbrenner ('beruf & bildung')

**Verlag:** Hans Holzmann Verlag GmbH & Co KG, Gewerbestraße 2, Postfach 1342, 8939 Bad Wörishofen, Telefon 08247/354-0, Telekopierer 08247/354-170, Telex 539331

**Verlagsdirektion:** Harald Bos

**Anzeigenleitung:** Hans-Jürgen Schorer (verantwortlich). Telefon: 08247/354129

**Anzeigenverkauf:** Elfriede Wucher.

Z. Z. gilt Anzeigenpreisliste Nr. 1 vom 1. 10. 1986. Telefon: 08247/354134

**Anzeigendisposition:** Manfred Giesel. Telefon: 08247/354127

**Vertriebsleitung:** Gerald Schmidt.

**Konten:** Sparkasse Bad Wörishofen, Kto. 101709, BLZ 73151750; Volksbank Bad Wörishofen, Kto. 0201901, BLZ 73191700; Commerzbank Augsburg, Kto. 1158500, BLZ 72040046; Bayer. Hypobank Bad Wörishofen, Kto. 2080173604, BLZ 73420546; Postgirokonto München, Nr. 17930-807, BLZ 70010080

**Satz:** KSW Satz & Repro GmbH, München.

**Druck:** Oberndorfer Druckerei, A-5110 Oberndorf bei Salzburg.

**Bezugspreis:** jährlich 66,- DM einschließlich Postgebühren und 7% Mehrwertsteuer. Ausland: plus 12 DM Versandkosten. Einzelheft: 6,50 DM

„handwerk magazin“ gibt es auch wahlweise mit den Zusatztiteln 'beruf & bildung' (Informationen zu Ausbildung und Fortbildung im Handwerk) oder 'junghandwerk aktuell' (Mitteilungen des Junghandwerks).

Bestellungen bitte direkt an den Verlag. Kündigungsmöglichkeit jederzeit. Bereits bezahlte Bezugsgebühren für noch nicht zugestellte Hefte werden zurückerstattet. Mitglieder von Junghandwerken/Juniorenkreisen erhalten 'handwerk magazin' zum Sonderpreis (mit 20% Rabatt). Bei Sonderpreisen und Prämien-Abonnements Kündigung nur zum Ende der laufenden Bezugszeit. Bei Nichterscheinen infolge höherer Gewalt besteht kein Anspruch auf Lieferung der ausgefallenen Zeitschriftennummern oder auf Rückzahlung des Bezugs-geldes.

Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlages. Fotomechanische Vervielfältigung nicht gestattet.

# handwerk magazin

Für mehr Erfolg im Betrieb!

## Das bringt „handwerk magazin“ im November

So holen Sie sich Geld vom Finanzamt zurück: Die wichtigsten Maßnahmen zur Steuerersparnis müssen noch vor Jahresende getroffen werden!

# 25 Prozent weniger Steuern zahlen!



In diesem Jahr müssen Handwerksunternehmer ganz besonders darauf achten, rechtzeitig die Weichen auf Steuerersparnis zu stellen. Denn in vielen Betrieben sind die Erträge deutlich gestiegen. Damit Ihre Nachzahlungen möglichst niedrig bleiben und Sie sich sogar noch einige tausend Mark vom Finanzamt zurückholen, sollten Sie jede Chance nutzen. Welche steuerlichen Neuerungen Sie 1986 dabei erstmals beachten müssen und welche Maßnahmen Ihnen die größte Ersparnis bringen, sagt Ihnen „handwerk magazin“ in der großen Titelgeschichte im November-Heft: Viele geldwerte Tips für Handwerker, mit denen Sie die Steuerlast um mindestens ein Viertel senken können.

Darauf müssen junge Betriebe achten

### Vermeidbare Fehler

Die meisten Fehler machen Handwerksunternehmer bei der Gründung des eigenen Betriebs und in den ersten Jahren ihrer Selbstständigkeit. Nach aktuellen Untersuchungen gibt sogar jeder zweite neu gegründete Gewerbebetrieb wieder auf. Damit solche Bruchlandungen vermieden werden können, nennt „handwerk magazin“ die typischen Fehler und zeigt, wie es richtig gemacht wird.

Hier übernimmt der Staat die Lohnkosten

### Mitarbeiter zum Nulltarif

So ein Angebot sollten Handwerksbetriebe nicht ungenutzt lassen: Wer seinen Lehrling nach der Ausbildung übernehmen will, aber aus Kostengründen dies nicht auf eigene Rechnung tun kann, der kann ihn sich vom Arbeitsamt bezahlen lassen. „handwerk magazin“ zeigt, wie, wo und wie lang der Staat die Lohnkosten für einen neuen Mitarbeiter in Ihrem Betrieb übernimmt.

Betriebsvergleich bringt Klarheit

### Auf Herz und Nieren

Nur wer die Stärken und Schwächen seines Betriebs genau kennt, kann rechtzeitig den Unternehmenskurs neu bestimmen und die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen: Prüfen Sie Ihr Unternehmen deshalb mit einem Betriebsvergleich auf Herz und Nieren. „handwerk magazin“ sagt Ihnen, wie es richtig gemacht wird: So können Sie böse Überraschungen vermeiden!

„hm“-Spezial: Versicherungen

### Vorsorge nach Maß

„hm“-Spezial im November bringt alles, was Sie über Ihre persönliche Vorsorge wissen müssen: Mit Beispiel-Rechnungen für die verschiedenen Alters- und Einkommensstufen, Alternativen für alle Fälle, Experten-Tips und Spezialisten-Angeboten für das Handwerk. Dazu außerdem der Extra-Service: Die große „hm“-Telefonaktion für Ihre Fragen in Sachen Versicherungen.

## Neu am 31.10.!

# Das November-Heft von „handwerk magazin“.

**An alle, die Personalentscheidungen treffen.**



# **Gemeinsam geht's leichter.**

*Sagen Sie uns, welche Arbeitsplätze Sie besetzen wollen. Entweder schlagen wir Ihnen sofort geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor – über die Hälfte der Arbeitslosen hat bereits eine abgeschlossene Ausbildung – oder wir helfen, entsprechende Bewerberinnen und Bewerber zu qualifizieren. Vielleicht ist das sogar in Ihrem Betrieb möglich.*

*Im letzten Jahr haben wir über 2 Millionen Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisse vermittelt. In diesem Jahr sollen es noch mehr werden.*

*Im letzten Jahr haben sich 400.000 Arbeitnehmerinnen/Arbeitnehmer mit unserer Hilfe beruflich fit gemacht. In diesem Jahr können wir 450.000 die Chance dazu geben. Helfen Sie mit bei der Überwindung von Arbeitsmarktproblemen.*

*Nennen Sie uns Ihren Bedarf, damit freie Stellen nicht lange frei bleiben. Und damit, wenn nötig, bedarfsgerecht qualifiziert werden kann.*

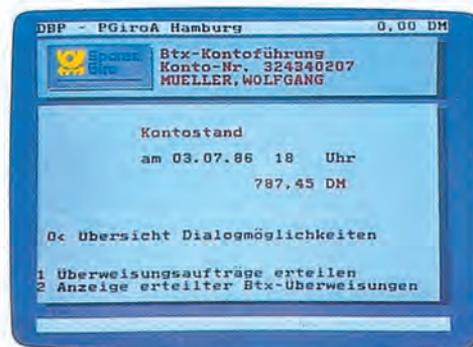
**Gemeinsam  
für mehr  
Beschäftigte  
und weniger  
Arbeitslose.**



**Arbeitsamt**

# Wo steht das Komma auf meinem Konto?

Btx zeigt's  
schnell und aktuell.



Je schneller und aktueller Sie Antwort auf Ihre Fragen bekommen, desto größer ist Ihr Vorsprung. Mit Bildschirmtext sind Sie immer gut informiert. Wenn Ihre Bank Btx hat, auch über Ihren Kontostand. Tag und Nacht, sogar am Wochenende. Fragen Sie doch mal Ihre Bank, Sparkasse oder Ihr Postgiroamt, wie Sie Ihr Konto mit Btx führen können.

Und wenn Sie mehr über Btx wissen möchten, besuchen Sie einen Telefonladen der Post oder rufen Sie an: 0130 0190 - bundesweit zum Nahtarif. Btx ... und Sie sind besser im Bilde.

