# "Da arbeitet man einfach gerne"

Thomas Rützel hat durch Beratung sein Vertriebs-Knowhow gesteigert. Fachkräfte werden dringend gesucht. Doch wie gestaltet man die Arbeitsbedingungen so, dass sich das Team wohl fühlt und effizient arbeiten kann?

Christian Bewer GmbH ist 8 Uhr 45. Jeden Morgen treffen sich alle Mitarbeiter des Betriebs in Aspach - so denn sie gerade vor Ort sind - und besprechen im Detail, was an diesem Tag ansteht. Wer fährt zu welchem Kunden, wer bedient welche Maschine? Ziel ist, dass jeder genau über die Prozesse im Unternehmen informiert ist. Klingt im ersten Moment banal, ist aber einer der Hauptgründe, weshalb das Team tagtäglich so motiviert ist, ist sich Vertriebsleiter Thomas Rützel

Denn ganz so simpel ist es gar nicht, was da passiert. Das Unternehmen hat gemeinsam mit der Personalberatung der Handwerkskammer Stuttgart Shopfloor-Management eingeführt, ein Konzept, mit dem ganz intensiv und direkt vor Ort Informationen kommuniziert und Prozesse transparent dargestellt werden. "Das hat enorme Verbesserungen für die Arbeit im Unternehmen gebracht. Früher wurde vieles weniger zentral festgehalten oder eher zwischen Tür und Angel besprochen. Mit diesem neuen System sind wir viel effizienter geworden, es gibt weniger Reibungsverluste", beschreibt Rützel die Vorteile.

#### Transparenz Voraussetzung für gutes Betriebsklima

Die Christian Bewer GmbH ist in der Zerspanungstechnik aktiv und bietet ein ganz besonderes Produkt an: pintec. Es bietet die Möglichkeit, jede Form detailliert abzubilden. Es wird vor allem in der Messtechnik und Montage eingesetzt, überall dort, wo komplexe Freiformflächen in Position gebracht werden müssen. Neben

er tägliche Fixpunkt bei der auch für Kunden aus dem Gesundheitssektor sowie dem Sondermaschinenbau zerspant. Der Unternehmensleitung war es besonders wichtig, alle Mitarbeiter eng einzubinden und so auch möglichst lange an den Arbeitgeber zu binden - in Zeiten des Fachkräftemangels entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg. Thomas Rützel: "Transparenz ist hier das entscheidende Stichwort. Ein Beispiel: Ein Mitarbeiter, der ein Stück Aluminium an einer Maschine einlegt, soll wissen, wie das große Ganze aussieht. Was steckt dahinter, welche Wege gehen die anderen im Team. um das Produkt, an dessen Herstellung er beteiligt ist, zu vertreiben? Und wie trägt seine Leistung zum Unternehmenserfolg bei? Wenn er auch noch weiß, was beim Kunden passiert, welche Arbeiten dort mit dem Produkt geleistet werden können, dann fällt es ihm wahrscheinlich leichter, auch den Sinn seiner Arbeit zu sehen."

#### Anreize für Attraktivität des **Arbeitgebers**

Nicht alle Handwerksbetriebe können beim Thema Gehalt mit der Industrie mithalten. Umso wichtiger sei, andere Anreize zu schaffen, um für Mitarbeiter und Bewerber attraktiv zu sein, glaubt der 38-Jährige. Bei Fachkräften könne man als Handwerksbetrieb punkten, "indem sich ein Betrieb zukunftsfähig aufstellt, man an hochmodernen Maschinen und mit neuer Technik arbeitet". "Da arbeitet man einfach gerne." Mit der Gesamtheit an Maßnahmen, die über die Jahre mit Hilfe der Beratung erarbeitet wurden, sei ein "richtig gutes Klima" entstanden.

Das Unternehmen nimmt seit Jahdem Eigenprodukt wird in Aspach ren regelmäßig die Unterstützung



Thomas Rützel mit seinem Produkt "pintec" auf einer Messe in Stuttgart.

von Betriebsberatern in Anspruch und ist von den Vorteilen überzeugt. Thomas Rützel: "Beratung ist unglaublich wertvoll. Es hilft enorm, wenn jemand mit dem Blick von außen auf den Betrieb schaut. Bei einer guten Beratung wird jeder Stein umgedreht, Erfahrung aus anderen Betrieben können einfließen - so werden meine Prozesse optimiert."

Während der Pandemie hat das Unternehmen, gemeinsam mit Berater Michael Kreutle von der BWHM, stark auf digitale Tools gesetzt. Die daraus entstandene Videopräsentationsstation ist noch heute für Kunden im In- und Ausland im Einsatz - während der Pandemie hat sich das Geschäft weitgehend am Laufen gehalten.

Bei der Vorbereitung der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2015 unterstützte ebenfalls ein Berater eine "tolle Sache für einen Handwerksbetrieb" und häufig Voraussetzung, um als Zulieferer für größere Firmen tätig werden zu können. So konnte das Qualitätsmanagement auf ein neues Niveau gehoben werden. "Auch davon profitieren die Mitarbeiter letztlich."

Rützel, gelernter Feinwerkmechaniker, hat übrigens mal auf Lehramt studiert - sich dann aber für eine Laufbahn im Handwerk entschieden. Durch die intensive Beratung von Michael Kreutle konnte er souverän in den Vertrieb wechseln. Zehn Jahre nach dem Einstieg ist er "sehr glücklich" mit dieser Entscheidung. Und das liegt wohl auch an der positiven Arbeitsatmosphäre, die mit Beratungsunterstützung entstanden ist.

Mehr Informationen zu den Beratungsmöglichkeiten der BWHM unter: www.bwhm-beratung.de



Deutscher Meister Robin Liebler qualifiziert sich für Danzig

obin Liebler wird Deutschland bei den EuroSkills 2023 in Danzig vertreten: Der 20-Jährige aus Bad Boll hat das Finale der GermanSkills für sich entschieden. Liebler ist seit November in der Fliesen-Nationalmannschaft. Insgesamt gewann der amtierende Deutsche Meister drei der fünf Runden der GermanSkills. Zweiter wurde Lukas Schmittlutz aus Bayern, den dritten Platz belegte Malte Laurich aus Nordrhein-Westfalen. Die finale Entscheidung war dennoch knapp - ausschlaggebend waren nur wenige Millimeter. Austragungsort der GermanSkills war Seebruck in Oberbayern.

#### **Bundestrainer ist stolz** auf sein Team

"Es war ein äußerst angespanntes und konzentriertes Wettkampftraining", berichtet Bundestrainer Mar-



Robin Liebler besteht die Aufgabe mit Bravour.

cel Beyer. "Die Teilnehmer hatten ein klares Ziel vor Augen: die Qualifikation zur Europameisterschaft Anfang September in Danzig." Der Trainer freue sich besonders, dass alle das vorgegebene Zeitlimit eingehalten haben und dass der besondere Zusammenhalt auch während des Qualifyings spürbar war. 22 Stunden hatte das Team Zeit, um die gestellte Aufgabe zu erfüllen: Zwei Module fliesen, anschließend die "Smallwall" und den Boden. Das Motiv: Ein Alpenpanorama mit Chalet, dazu das Logo von Südtirol.

Robin Liebler, der als Fliesen-, Platten- und Mosaiklegergeselle bei der Firma Liebler Fliesen und Natursteine in Bad Boll tätig ist, freut sich über seinen Sieg: "Es war sehr eng und spannend. Das war mir seit dem ersten Training mit dem Team bewusst und darum habe ich mich total auf das Qualifying fokussiert." Der Deutsche Meister hatte natürlich gehofft, sich für die EM zu qualifizieren. Wenn die Titelverteidigung gelingt, würde Deutschland seinen sechsten EM-Titel gewinnen - Rekord unter den europäischen Nationen.

Bereits im letzten Herbst hatte Robin Liebler erfolgreich an den Leistungswettbewerben der Bauberufe teilgenommen. Bei den Deutschen Meisterschaften der Fliesenleger gewann er die Goldmedaille. Zuvor wurde er Landessieger in Baden-Württemberg. Auf die Wettbewerbe vorbereitet hat sich Robin Liebler unter anderem im Rahmen seiner überbetrieblichen Ausbildung im Bildungszentrum Bau Geislingen.

## In Italien lockt Geschäft

Baden-württembergisches Handwerk erkundet Kooperationsmöglichkeiten

it einer rund 40-köpfigen Delegation sind Handwerk BW-Präsident Rainer Reichhold und Landeswirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut Mitte Mai zur jährlichen Handwerksdelegationsreise aufgebrochen. Während der dreitägigen Reise nach Mailand und Bergamo konnten Vertreter der baden-württembergischen Handwerkskammern, Fachverbände, Handwerksunternehmen und Politiker wertvolle Kontakte knüpfen.

## Italien ist ein wichtiger Partner

Die engen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Baden-Württemberg und der Lombardei bieten für Handwerksunternehmen große Kooperationschancen und Geschäftspotenziale. Viele baden-württembergische Betriebe sind in Italien bereits erfolgreich tätig, unter anderem im Bau- und Ausbaubereich, im hochwertigen Innenausbau sowie im Metall- und Maschinenbaubereich.

## **Volles Programm und Termine**

Am ersten Tag begrüßte die Deutsch-Italienische Handelskammer die Delegation in ihrem Haus und führte in die Besonderheiten des italienischen Marktes ein. Auch die Dynamik im Bereich Nachhaltigkeit war ein Schwerpunktthema: Landschaftsarchitekt Andreas Kipar zeigte bei einer Stadtführung, wie sich Mailand immer mehr zu einer grünen Metropole entwickelt.

Am zweiten Tag besuchte die Delegation den international agierenden Bremsenhersteller Brembo S.p.A. und den Span- und Fräsbetrieb PMP Meccanica, der Hochpräzisionsteile für



Landschaftsarchitekt Andreas Kipar erklärt bei der Stadtführung die Vorteile begrünter Fassaden. Foto: Handwerk International

deutsche Metallbauer herstellt. Die Geschäftschancen in Italien begrenzen sich jedoch nicht auf die Metall-Zulieferbranche. Kooperationsmöglichkeiten gibt es beispielsweise auch für den Lebensmittelbereich. Das zeigte der Besuch bei der traditionellen "Pasticceria" Almadolce, einem klassischen italienischen Zuckerbäcker.

Am letzten Tag hatte die politische Delegation die Gelegenheit, sich mit hochrangigen Vertretern der Region Lombardei zu vernetzen. Der Fokus der Gespräche lag insbesondere auf den Themen Innovation, Berufsbildung, künstliche Intelligenz und E-Mobilität. Zum Abschluss der Reise hatte die Unternehmensdelegation die Möglichkeit, in einer Kooperationsbörse mit potenziellen Geschäftsund Projektpartnern ins Gespräch zu

Diese wurde von der Deutsch-Italienischen Handelskammer und dem Enterprise Europe Network organisiert. Das dreitägige Programm wurde final abgerundet mit einem Besuch des Milan Innovation District (MIND). Das Großprojekt bietet große Geschäftschancen für das badenwürttembergische Handwerk.

## Teilnehmer durchweg zufrieden

"Wir sind überall freundlich und offen aufgenommen worden. Durch das abwechslungsreiche Programm haben wir Einblicke in unterschiedliche Bereiche erhalten. Besonders schön war, dass alle italienischen Gesprächspartner aus Politik, Unternehmen und Handwerk die Wichtigkeit der europäischen Idee betont haben - sie wollen mit uns gemeinsam an dem Europa von morgen arbeiten", erzählt Michael Bucher, Geschäftsführer der Schreinerei Wirth-Bucher GmbH & Co. KG. Die Reise habe sich für ihn gelohnt. Das internationale Netzwerken sei ihm wichtig und er habe wertvolle Firmengespräche während der Kooperationsbörse geführt.

Weitere Informationen: www.handwerkinternational.de/italien2023



Thema des Monats Nachhaltigkei

Arbeitswelt gibt es neue

Geschäftsmodelle Kurze Wege haber positive Effekte im

Regionale



Kostenfreie Veranstaltungen

Web-Seminar: 15.06.2023, 11 Uhr

#### New Work für Handwerksbetriebe

Das Fehlen von Fachkräften ist eines der drängendsten Problem betriebe stellen müssen doch mit altbewährten oft wenig bis gar nicht



Online Workshop: 20.06.2023, 14 Uhr

#### Mitarbeiter binden, finden und führen (Teil 3: führen)

In diesem Workshop ei halten Sie wertvolle Tipps zur Führung Ihres Teams In interaktiven Vorträge und praxisorientierten Übungen können Sie selbst steuern, welche Impulse Sie nach diesem Workshop mit Ihrem Führungsverhalten setzen



Web-Seminar: 21.06.2023, 15 Uhr

## Regionale Geschäftsmodelle

im Handwerk In dem Online-Semina Möglichkeiten zur Entwicklung eines regiona len Geschäftsmodells beleuchtet. Unternehm die bereits Erfahrung in melt haben, berichten und stehen für Fragen zu Verfügung.



## Morgentalk: 22.06.2023, 9 Uhr

"Morgentalk Personal" über neue Entwicklung um das Thema Persona arbeit sprechen, Kurz und iner halben Stunde Ein







Ein Projekt des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg und HANDWERK BW in Kooperation mit den Hand-werkskammern und den Landesinnungs- und

## **IMPRESSUM**

Verantwortlich: Peter Haas. Redaktion: Marion Buchheit Heilbronner Straße 43, 70191 Stuttgart, Tel. 0711/263709-105, E-Mail: buchheit@handwerk-bw.de