

## Vier Auszubildende

Ausbildung in der Handwerkskammer

Die Demographie wirft überall ihren Schatten. Erste Pflicht ist für jeden Betrieb, den eigenen Nachwuchs auszubilden und so für die Fachkräfte von morgen im eigenen Haus zu sorgen. Daher stellt sich auch die Handwerkskammer in diesem Jahr erstmals der Aufgabe, vier junge Menschen auszubilden.

Seit 1. September 2013 lernt Marco Kirchner (18 Jahre) aus Mannheim den Beruf des Bürokaufmanns. Er ist schwerpunktmäßig in der Bildungsakademie eingesetzt und konnte bereits in den Bereichen „Organisation ÖLÜ“ und Bildungsmanagement sowie beim Infopoint erste Erfahrungen sammeln.



Vor dem Roll-up der Imagekampagne stellen sich die vier Auszubildenden dem Fotografen (von links): Marco Kirchner, Lea Mader, Georg Mächel und Nadine Tuczewski.

Foto: Handwerkskammer Mannheim

Aktuell betreut er sein erstes Projekt: Er dreht über die Werkstatte jede Woche einen Film, in dem die jungen Menschen auch interviewt werden.

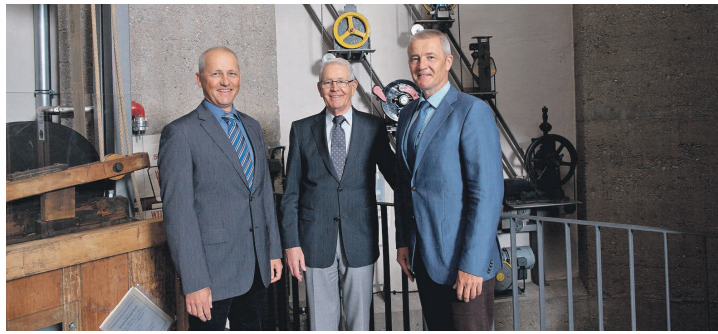
Mit Lea Mader (21 Jahre) aus Neckarsteinach wird erstmals eine Studentin an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg ausgebildet. Im Studienfach Betriebswirtschaftslehre belegt sie das Spezialgebiet „Wirtschaftsförderung“ und ist dem Bereich Unternehmensberatung zugeordnet.

Der 19-jährige Georg Mächel aus Bad Schönborn lernt wie Marco Kirchner den Beruf des Bürokaufmanns. Seit seinem Beginn am 1. September 2013 hat er bereits in den Bereichen Unternehmensberatung und Meisterprüfung seine ersten Sporen verdient. Er lernt die Kammer von innen her kennen und durchläuft alle Bereiche mit ihren Spezialthemen.

Nadine Tuczewski ist eine zweite Studentin, die ihr Studium im dualen System an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg absolviert und dort das Fach Betriebswirtschaft mit der Spezialisierung auf „öffentliche Verwaltung“ belegt. „Wir reden nicht nur von Ausbildung, wir sorgen uns selbst um unseren Nachwuchs“, betonte Hauptgeschäftsführer Dieter Müller und unterstrich die Notwendigkeit, selbst für den Nachwuchs und damit die Fachkräfte von morgen zu sorgen.

## Lochbühler Aufzüge – Hightech mit Tradition

Die Wirtschaftsmacht von nebenan – ganz konkret: Lochbühler Aufzüge GmbH in Mannheim



Familienunternehmen: Karlheinz Lochbühler (Mitte) zusammen mit Andreas und Stefan Lochbühler.

Foto: Kerstin Richter

Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht von nebenan. Seit vier Jahren wirbt Deutschlands vielfältigster Wirtschaftszweig offensiv und macht auf die Größe und die Modernität des Handwerks aufmerksam.

Die Vielfalt präsentiert sich besonders in den Betrieben, die das Handwerk ausmachen. Heute stellt die Deutsche Handwerks Zeitung mit der Lochbühler Aufzüge GmbH einen Mannheimer Traditionsbetrieb vor.

Die Lochbühler Aufzüge GmbH gehört zu den erfolgreichen Traditionsunternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar. Mit über 70 Mitarbeitern werden im Jahr an die 120 Neuanlagen einschließlich Modernisierungen in Betrieb genommen und mehrere tausend Aufzüge im Service betreut. Solidität und Innovation, Fairplay und Vertrauen, Qualität und Zuverlässigkeit sind die Grundsätze des Familienunternehmens in der fünften Generation. Im doppelten Jubiläumjahr 2013 – 140-jähriges Firmenjubiläum und der 80. Geburtstag von Karlheinz Lochbühler – vermittelte Stefan Lochbühler im Gespräch mit der DHZ einen Einblick in die Erfolgsgeschichte des Aufzugsunternehmens.

**DHZ: Von der Hof- und Wagenschmiede zum regionalen Marktführer im Bereich Aufzugstechnik – 2013 beging die Lochbühler GmbH das 140-jährige Firmenjubiläum. Was sind Ihrer Meinung nach die wesentlichen Erfolgskriterien?**

**Lochbühler Stefan:** Ein wesentlicher Vorteil ist sicherlich die Tatsache, dass die Metropolregion Rhein-Neckar ein sehr starker Wirtschaftsraum ist, in dem sich kontinuierlich eine gute Nachfrage nach unseren Leistungen generieren lässt. Wir haben die Industrie, Privatkunden, die Mieteinheiten und Hausverwaltungen, Architekten und andere Partner als Auftraggeber. Wir möchten nah am Kunden sein und sehen regionale Präsenz mit direkten Ansprechpartnern als großen Erfolgsfaktor. Unsere Ausbildungsquote liegt seit Jahren bei 20 Prozent, damit sichern wir die nötige Fachkräftekompetenz. Hinsichtlich des Unternehmenswachstums denken und handeln wir maßvoll.

**DHZ: Ihr Vater, Dipl.-Ing. Karlheinz Lochbühler, hat 2013 seinen 80. Geburtstag gefeiert, gemeinsam mit ihm und Ihrem Bruder bilden Sie zusammen das Führungs-Trio der Lochbühler Aufzüge GmbH. Was ist wichtig für ein gutes Miteinander im Team?**

**Lochbühler:** Freiräume geben, jeden fordern. Ich war in meiner Ausbildungs- und Studienzeit bei verschiedenen Zulieferern tätig, auch im Ausland. Es ist wichtig, verschiedene Stationen zu durchlaufen. Ich bin in jungen Jahren auf Montage gewesen und habe zusätzlich eine kaufmännische Ausbildung. Das schafft Verständnis für die anderen Aufgabenbereiche. Mein Bruder und ich, wir haben beide Maschinenbau studiert. Die Ressorts im Unternehmen sind aufgeteilt, mein Bruder ist zuständig für die Fertigung, die Produktion und die Montage- bzw. Ingenieurleistungen, ich bin zuständig für

den Service, die kaufmännische Abteilung und die Kundenbetreuung. Dennoch ist jeder von uns mit dem Aufgabebereich des anderen vertraut. Unser Vater ist auch heute noch jeden Tag im Büro, er konzentriert sich auf spezielle Projekte, beispielsweise Aufzüge in Glasausführung wie im Haus der Astronomie in Heidelberg. Er ist ein genialer Konstrukteur und Ingenieur, zudem hat er ein Gespür für das kaufmännische. Deshalb hat er die Firma auch so nach vorne gebracht.

**DHZ: Werden Sie bei Ihrer Unternehmensgröße überhaupt noch als Handwerksunternehmen wahrgenommen?**

**Lochbühler:** Ja, wir sind eine Manufaktur. Für unsere Aufzugsanlagen erbringen wir die Stahlbauleistungen und Sonderanfertigungen, die Fertigungstiefe liegt bei 30 Prozent. Türantriebe, elektrische Komponenten, Hydraulik und Antriebe, das kommt von unseren Lieferanten. Die eigentliche Handwerksarbeit ist der Stahlbau, die Montage vor Ort, der Service.

**DHZ: Auf was sollte ein Kunde achten, wenn er einen Aufzug einbauen möchte?**

**Lochbühler:** Jeder Kunde sollte sich bei der Entscheidung für ein Aufzugsunternehmen folgende Fragen stellen: Sind die eingebauten Aufzugskomponenten qualitativ hochwertig und ersatzteile preiswert und kurzfristig erhältlich, auch noch nach vielen Jahren? Sind die Steuerungen ohne Codierung und damit für andere Firmen zugänglich? Mit welchen Instandhaltungskosten und Ersatzteilpreisen ist zu rechnen?

**DHZ: Ihren Fachkräftebestand sichern Sie durch beständige Aus- und Weiterbildung. Ist es dennoch manchmal schwer, Mitarbeiter zu halten?**

**Lochbühler:** Wir haben eine sehr geringe Fluktuation. Gerade junge Mitarbeiter legen zunehmend Wert auf Kontinuität. Es ist wichtig, dass das globale Wirtschaften funktioniert, davon profitiert auch das Handwerk. Das Handwerk hat den regionalen und den menschlichen Auftrag. Die Menschen, die im Handwerk Verantwortung übernehmen, können nicht an Tantiemen gehen. Gute Mitarbeiter bekommt man nicht unbedingt nur über den Faktor Geld. Da geht es noch um andere Werte.

**DHZ: Auf welche Werte können sich Ihre Mitarbeiter verlassen?**

**Lochbühler:** Kontinuität über lange Jahre, mit einer Unternehmerfamilie, die sich voll der Verantwortung bewusst ist. Die das Arbeitspotenzial von den Mitarbeitern braucht und pflegt, für ein gutes Klima sorgt. Eine Unternehmerfamilie, die keine unüberschaubaren Risiken eingeht, sondern Verlässlichkeit ausstrahlt. Unsere Organisationsstruktur ermöglicht, dass sich die Service- und Montagearbeiten täglich über ihre Projekte austauschen, nicht nur über E-Mail oder Telefon, sondern persönlich hier bei uns in der Firma. Wir haben intern kurze Kommunikationswege, das ist gut für das Arbeitsklima.

**DHZ: Sie bieten eine Fülle von speziellen Aufzulösungen, nicht nur im gewerblichen und öffentlichen, sondern auch im privaten Bereich. Wie hat sich die Nachfrage in den letzten Jahren entwickelt?**

**Lochbühler:** Ungefähr 40 Prozent unseres Aufzugsvolumens liegen im gewerblichen und öffentlichen Bereich, 60 Prozent im privaten und Wohnungseigentümerbereich. In einem Mehrparteienwohnhaus mit drei Etagen wird heute immer öfter ein Aufzug eingebaut, das war früher undenkbar. Auch sogenannte Homelifts, vereinfachte Aufzulösungen im privaten Umfeld, werden verstärkt nachgefragt. Bis hin zu Luxuslösungen im Einfamilienhaus ist alles möglich.

**DHZ: 140 Jahre Lochbühler Aufzugstechnik – welche Gedanken haben Sie persönlich dazu?**

**Lochbühler:** Ich bin jetzt über 20 Jahre in der Firma und wir haben gemeinsam im Unternehmen auch einige Krisen überstanden. Wir können uns über das Erreichte freuen und dankbar sein. Die Firma ist über die Jahre durch ihren Erfolg gefestigt und die Prozesse sind im besten Sinne eingespült – so, dass sie auch verändert werden können.

**DHZ: Eine Besonderheit ist das von der Firma Lochbühler eingerichtete Aufzugsmuseum im Wasserturm Mannheim-Seckenheim. Hier ist die Geschichte der Aufzugstechnik anschaulich dokumentiert – gibt es über den möglichen Museumsbesuch hinaus noch weitere Nutzungsmöglichkeiten?**

**Lochbühler:** Wir haben dort einen Veranstaltungsraum und wollen zukünftig Entscheider einladen, um praktische und theoretische Inhalte zur Aufzugstechnik zu vermitteln. Wir planen Informationsveranstaltungen, die ein neues Bewusstsein für Aufzulösungen in verschiedenen Bereichen – privat, öffentlich und gewerblich – schaffen sollen. Auch Veranstaltungen für den Nachwuchs, motivierte Schüler und Studenten, sind geplant. Den Ausbildungsberuf Aufzugstechnik gibt es ja nicht, wir bilden hauptsächlich Mechatroniker, Feinwerkmechaniker und kaufmännische Mitarbeiter aus. In unserem Aufzugsmuseum können wir die Komplexität der Aufzugstechnik gut vermitteln.

**DHZ: Ihr Unternehmen ist von einer großen Innovationskraft getragen – was ist das Geheimnis?**

**Lochbühler:** Beständigkeit den Kunden gegenüber sowie sich auf veränderte Marktlagen einstellen können. Hohe Servicekompetenz, die Fähigkeit, Herausforderungen mit Weitsicht und Erfahrung beurteilen zu können. Und natürlich langjährige Mitarbeiter, die ihr Wissen einbringen und Situationen einschätzen können, sowie langjährige Beziehungen zu Kunden, die uns vertrauen. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise ein Full-Service-Paket bis zur TÜV-Prüfung. Der Kunde hat einen direkten Ansprechpartner und muss sich nicht mit Call-Centern oder langen Reaktionszeiten herummühen. Es ist vor allem wichtig, Kundennähe zu gestalten.

Interview: Kerstin Richter

## Zukunftschancen verwirklichen

Meistervorbereitung Teil I und II

Gute Vorbereitung ist alles: Mit ihren Lehrgangangeboten bietet die Bildungsakademie Mannheim die Möglichkeit, Zukunftschancen zu verwirklichen und sich optimal auf die Meisterprüfungen als Kraftfahrzeugtechniker/-in im Teil I und Teil II vorzubereiten. Für komplexe Technologien in Fahrzeugen und Werkstätten bedarf es Meister, die damit umzugehen wissen, um beim Prüfen und Reparieren gute Ergebnisse zu erzielen. Von der Reparaturannahme bis zur Ausführung und Fertigstellung eines Auftrags sind Meister kompetente Ansprechpartner für den Kunden.

Im Vorbereitungslehrgang Kraftfahrzeugtechniker/in Teil I, der am 2. April 2014 beginnt, wird nicht nur die von der Elektronik dominierte Fahrzeugtechnik gelehrt, sondern auch der gesamte Betriebsablauf bzw. die komplette Auftragsabwicklung. Die sinnvolle Verflechtung fachpraktischer, fachtheoretischer und allgemeinbildender Inhalte kennzeichnet die ganzheitliche Ausbildung in der Bildungsakademie Mannheim, informiert Bernd Zürker, Bildungskordinator in der Bildungsakademie Mannheim.

Die Inhalte des Lehrgangs zur Vorbereitung auf die Prüfung im Teil II – Beginn am 21. April 2014 – orientieren sich an neuesten technischen, wirtschaftlichen und betrieblichen Gesichtspunkten der Kfz-Branche. Modern ausgestattete Werkstätten stehen für eine zeitgemäße Vorbereitung der zukünftigen Kraftfahrzeugtechnikermeister bereit. Neben Unterweisungen an z.B. Motormanagementsystemen, Fahrwerksystemen, Motoren und Antriebsbauteilen wird auch in der Fachpraxis verstärkt Kommunikation und Rhetorik für Kunden- und Mitarbeitergespräche geschult.

**1 Für eine Beratung** steht als Ansprechpartner Werner Runge zur Verfügung. Er ist erreichbar unter Tel. 0621/18002223 oder E-Mail: runge@hwk-mannheim.de. Unter www.hwk-mannheim.de/Ausschreibung kann unabhängig von Ort und Zeit direkt online gebucht werden.

## Kammer berät in Buchen

Informationen für Gründer

Eine Geschäftsidee sowie die Entscheidung zu einer Existenzgründung müssen gut durchdacht sein, um Schiffbruch und finanzielle Verluste zu vermeiden. Um alle potentiellen Existenzgründer mit Informationen aus der Praxis zu versorgen, veranstaltet die Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald, Geschäftsbereich „Recht und Unternehmensservice“.



**Thomas Dressler,** Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald, Geschäftsbereich „Recht und Unternehmensservice“.

Foto: Handwerkskammer Mannheim

Im Jahr 2014 in den Räumen der Volksbank Franken in Buchen, Waldlinder Straße 17, in regelmäßigen Zeitabständen kostenfreie Informationsveranstaltungen. Thomas Dressler von der Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald, Geschäftsbereich „Recht und Unternehmensservice“, informiert über Rechtsformen, gewerbliche Formalitäten, notwendige und empfehlenswerte Versicherungen sowie Finanzierungsmöglichkeiten und vermittelt dabei grundlegende Wissen zur Geschäftsplanerstellung.

### Termine 2014

- 30. Januar 2014, 16 bis 17.30 Uhr
- 20. März 2014, 16 bis 17.30 Uhr
- 15. Mai 2014, 16 bis 17.30 Uhr
- 3. Juli 2014, 16 bis 17.30 Uhr
- 4. September 2014, 16 bis 17.30 Uhr
- 6. November 2014, 16 bis 17.30 Uhr

**1 Interessenten** werden gebeten, sich bis spätestens einen Tag vor Beginn der Veranstaltung bei der Volksbank Franken unter Tel. 06281-4060 anzumelden

## Mit traditioneller Druckkunst in die Zukunft

Jürgen Fransen neuer Inhaber der AK Werkstatt

Im März 2013 übernahm der Heidelberger Archäologe die 1972 von Armin Kausch gegründete Werkstatt. Als Jürgen Fransen im Mai 2012 die kleine Druckwerkstatt im Hinterhof der Mannheimer Adlerstraße 52 betrat, war er für seine Hochzeitkarte auf der Suche nach einer Druckerei, die noch im Bleisatz- und Buchdruckverfahren arbeitet.

Nach zahlreichen Telefonaten mit Druckereien in der Metropolregion wurde ihm schließlich die Werkstatt von Armin Kausch empfohlen. Im Gespräch mit dem Meister erfuhr Fransen, dass der 73-Jährige seinen Betrieb in Ermanglung einer Nachfolgeregelung nach vierzig erfolgreichen Jahren schließen wollte. Seine Reaktion: „Womöglich steht der Käufer vor Ihnen.“ Gut zehn Monate später unterschrieb er den Vertrag.

Der promovierte Archäologe arbeitete zuvor in der Buchgestaltung und im Digitalisatz. Seine Leidenschaft gilt der Typographie, sowohl in ihrer gegenwärtigen digitalen Form mit ihren nahezu unendlichen Gestaltungsmöglichkeiten als auch deren Wurzeln, dem traditionellen Buchdruck und dem Bleisatz. Vor allem letztgenannte Techniken üben neben ihrer kulturge-



Armin Kausch (re.) und Dr. Jürgen Fransen vor der Druckerei in der Mannheimer Adlerstraße.

Foto: privat

schichtlichen Bedeutung aufgrund ihrer konkreten Form und Reduzierung auf das Wesentliche eine große Faszination auf ihn aus. Er erkannte schnell, dass der Erwerb der Druckerei eine geradezu ideale Lösung für ihn und den Meister darstellte. Die Gespräche um eine Übernahme der Druckwerkstatt drehten sich daher in erster Linie um die Frage der handwerklichen Fertigkeiten, die Fransen sich von Grund auf aneignen wollte.

Kausch, seines Zeichens Buchdruckmeister und Setzer, bot ihm seine volle Unterstützung für die kommenden Jahre an. Auf die Weise kann die Druckerei und mit ihr eine hochangesehene druckhandwerkliche Tradition in der Region verankert bleiben.

Das bisherige Produktspektrum, hochwertige Geschäfts- und Privatdrucksachen im Buch- und Offsetdruck, deren Veredelung durch Blind- und Heißfolienprägung sowie Konvexographie, also Reliefdruck, bleibt bestehen. Zudem ist es durch die Herstellung von sogenannten Nylprints, Druckformen aus Photopolymerschichten, möglich, auch digital erstellte Graphiken und Layouts im Hochdruckverfahren zu drucken.

In Zukunft möchte Fransen den Buchdruckbereich und die Arbeit im Bleisatz weiter ausbauen und damit einen Teil des internationalen Trend hin zu den traditionellen Drucktechniken mittragen. Darüber hinaus ist ihm grundsätzlich daran gelegen, seine Kunden wie auch Graphikerinnen bzw. Graphiker wieder auf die besondere Qualität der traditionellen Techniken aufmerksam zu machen.

### AK Werkstatt für Druckkunst

Die Druckerei wurde zum 1. Januar 1972 als Nebenerwerbsbetrieb (Kleinoffsetdruck) gegründet. Im März 1972 legte der Gründer Armin Kausch die Meisterprüfung als Buchdrucker ab und im Juni 1975 wurde die Werkstatt als Vollerwerbsdruckerei angemeldet. Seitdem wurde der Maschinenpark immer wieder ausgetauscht und neuen Bedürfnissen angepasst. Zurzeit stehen insgesamt drei Heidelberger Tegelautomaten zu Verfügung: ein kleiner A4-Tiegel (TP 1; Bj. 1978) mit der Sonderanrichtung für Heißprägdruck mit Rollenfolien, ein A3-Tiegel (GT; Bj. 1955) und ein Heidelberger Spezial-Stanz- und Prägeautomat (GTP) für Heißprägdruck mit Rollenfolien (Bj. 1985). Offsetarbeiten werden an einer Heidelberger GTO 52 (Bj. 1988) ausgeführt und für den Reliefdruck gibt es ein Konvexographiergerät. Der Satz wird entweder im Bleisatz, im Photosatz (Photosatzmaschine Berthold GST-4000) oder am PC bzw. Mac erstellt. Schließlich stehen noch Einrichtungen bzw. Maschinen zum Nummerieren, Stanzen, Rillen, Perforieren und Falzen zur Verfügung.

www.ak-druckkunst.de