

Kammer Forum aktuell

Donnerstag, 18. Juli 2013

AUSGABE DER HANDWERKSKAMMER DORTMUND

Nr. 13/14

 Handwerkskammer
Dortmund

Erfolg ist ein Handwerk

MARKETING: Mit einer guten Idee und der klaren Fokussierung auf die Wünsche der Kunden ist man im Wettbewerb gut positioniert

VON KÄTRIN BRILLOWSKI

BILDUNG AKTUELL

Unternehmensführung

Betriebswirt/-in (HWK) – Teilzeitlehrgang

i.9.13-27.6.15, Fr., 16.30-20 Uhr, Sa.,
1-12.30 Uhr, Geb.: 2.895 Euro

Betriebswirt/-in (HWK) für Friseur/e

i.9.13-28.4.14, Mo. u. Mi., 9-17 Uhr,
Geb.: 2.895 Euro

Bürofachwirt/-in im Personal- und Buchhaltungswesen

i.9.13-15.12.14, Mo. u. Mi.,
7.30-20.45 Uhr, Geb.: 1.995 Euro

Management

Konflikte – 9 Wege zu erfolgreichen Lösungen

i.-7.9., Fr., 16-20 Uhr, Sa. 9-17 Uhr,
Geb.: 180 Euro

Mehr Erfolg durch Stresskompetenz

7.9., Di., 9-16.30 Uhr, Geb.: 150 Euro

Umsatz- und Haftung des Handwerks-Geschäftsführers

14.9., Di., 17.30-19.30 Uhr, Geb.: 50 Euro

Technik/Umwelt

UVS-IHW Richtlinienlehrgang

i.9.-21.10., Mo., Di., Do., 16.45-21 Uhr,
Geb.: Auf Anfrage

Jahreszeugklima I

i.9., Mi., 8.30-16 Uhr, Geb.: 180 Euro

Leistungsfähige Person für Korrosionsschutz- arbeiten nach DIN EN 1090

3.-14.9., Fr., 9-16.45 Uhr, Sa., 9-16 Uhr,
Geb.: 230 Euro

U-Kraftrad – Erstschulung

3.9., Mi., 8-16 Uhr, Geb.: 195 Euro

IPS – S7 (Grundlagen)

i.-31.10., Di. u. Do., 16.45 – 20.45 Uhr,
Geb.: 479 Euro

Elektrofachkraft (SHK) – Nachschulung

4.9., Sa., 8.30 – 16.30 Uhr, Geb.: 195 Euro

Meistervorbereitung

Ausbildung der Ausbilder

i.9.-10.12., Di. u. Do., 17.30-20.45 Uhr,
Geb.: 460 Euro

Werkkaufmann/-frau (HWK)

i.9.13-2.7.14., Mo. u. Mi., 17.30-20.45 Uhr,
Geb.: 1.450 Euro

Gerüstbauer Teile I und II

1.10.13-14.11.14, Fr., 15.30-19.45 Uhr,
Sa., 8-14 Uhr, Geb.: 3.890 Euro

Auraurer Teile I-IV

i.9.13-4.7.14, Mo.-Fr., 8.45-16.15 Uhr,
Sa., Geb.: 7.550 Euro

Werkzeugmechaniker Teil II

1.10-6.12., Mo.-Do., 8-16 Uhr, Fr., 8-13 Uhr,
Geb.: 2.045 Euro + 175 Euro Lernmittel

Kontakt:

Aarco Kowolik,
Tel.: 0231/54 93-604
Stephan Czarnetzki,
Tel.: 0231/54 93-602

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Dortmund

Leinoldstr. 7 - 9, 44135 Dortmund
Tel.: 0231/5493-112
Fax: 0231/5493-115
E-Mail: presse@hwk-do.de

verantwortlich:

Ulrich Pol, Ernst Wölke
Kätlin Brillowski

st
der
Ral
Wa
reich
eines
konz
Schne
Oster
lenke
fahr
Für
Erfolg
sees
Bergh
simp
Milch
freund
die fe
fasser
sollte
zutag
mehr
gefäll
schen
und
und
nung
nicht
oder
die P
schlu
Gute
jeder
90 Pr
und
nicht
haftig
den
„Als
war
frisch
etwas
dama
hielte
weg f
Szo
dem
ren K
leihen
Atelie
träge

N

ZU

Auszeichnung aktiv für sich werben

Die Leistungen von Handwerksmeistern aus dem Kammerbezirk Dortmund sollen mit einer neuen Auszeichnung stärker ins Licht der Öffentlichkeit gerückt werden: dem Silbernen Meisterbrief. Er ist in Ergänzung zum Goldenen und Diamantenen Meisterbrief entwickelt worden.

Auf Wunsch erhalten nun alle Handwerksmeister, die ihre Meisterprüfung vor 25 Jahren bei der Handwerkskammer Dortmund abgelegt haben, ab sofort diese neue offizielle Ehrung.

Anders als beim Goldenen oder auch Diamantenen Meisterbrief, der nach 50 beziehungsweise 60 Jahren Meisterschaft im Handwerk verliehen wird, stehen Handwerksmeister beim Silbernen Jubiläum in der Regel noch mitten im Berufsleben und können mit einer solchen neuen Auszeichnung auch aktiv für ihre Leistungen werben. Silberne Meisterbriefe werden auf Anfrage an Mitgliedsbetriebe der Handwerks-

kammer Dortmund persönlich überreicht oder aber per Post zugesandt.

Für Fragen und weitere Informationen zum Thema Meisterbriefe steht Kammer-

Mitarbeiterin Susanne Potthoff unter der Telefonnummer: 0231 / 5493-511, E-Mail: susanne.potthoff@hwk-do.de, gern zur Verfügung.



Der Silberne Meisterbrief als besondere Ehrung zum 25. Meisterjubiläum

IHRE MEINUNG

Für Handwerksunternehmer ist es nicht immer ein Leichtes, den Bekanntheitsgrad des eigenen Betriebes zu steigern. In Zeiten zunehmenden Wettbewerbsdrucks müssen sie sich gezielter an Kunden wenden. Von Wiedererkennungsmerkmalen bis zu Marketing-Konzepten gibt es für jedes Budget die passenden Methoden, um seinem Betrieb Aufmerksamkeit zu verschaffen.



Bettina Zünkeler, Kosmetikerin und Physiotherapeutin, Bochum „Besonders wichtig ist mir, dass ich vor Augen habe, an welche Personen ich mich richten möchte. Ich überlege, womit ich meinen Kunden immer wieder etwas Neues bieten kann und beobachte das Zeitgeschehen. Letztes Jahr wurde mein selbst entwickeltes Mama-Wellness-Behandlungskonzept für den ‚Wellness Innovations Award‘ nominiert und ausgezeichnet. Das war eine besondere Ehre für mich und hat mir gezeigt, dass es sich lohnt, über den Tellerrand zu schauen.“



Thomas Tüttemann, Zimmerermeister, Witten „Der Beruf des Zimmerers ist traditionsbehaftet und besteht schon sehr lange. Wir fühlen uns nicht nur durch das traditionelle Design unseres Logos oder die Arbeitskluft inspiriert – auch die handwerkliche Spezialisierung auf alte Fachwerkhäuser macht unsere Zimmererei besonders. Aufgrund unserer gut gewählten regionalen Lage und der Fülle an Fachwerkhäusern gibt es immer viel zu tun.“



Ingrid Schickentanz, Bäckerei Schickentanz, Dortmund „Wir haben darüber nachgedacht, wie wir neue Kunden für unsere Bäckerei begeistern können. Also lieben wir in

lokalen Blättchen Gebäck-Gutscheine abdrucken und stellen ein Maskottchen in die Fußgängerzone, das kleine Probierütchen verteile. Viele Menschen haben uns und die Qualität unserer Ware durch diese Aktionen kennengelernt. Die meisten von ihnen sind uns bis heute treu geblieben.“



Andreas Schwienhorst, Tischlermeister, Hamm „Ich führe unseren Betrieb nun schon in dritter Generation. Und trotzdem muss man sich immer wieder neu um seine Kunden bemühen. Neben unserer informativen Internetseite ist besonders die Mund-zu-Mund-Propaganda wichtig, um Aufmerksamkeit zu bekommen. Wir pflegen außerdem guten Kontakt zu einem über Jahre aufgebauten Netzwerk aus Architekten und Fachplanern. So wuchs mit der Zeit immer mehr das Vertrauen in unseren Betrieb.“