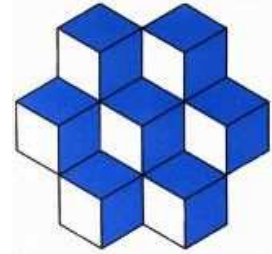


# BAUGEWERBLICHE VERBÄNDE

BAUGEWERBE-VERBAND NORDRHEIN  
DACHDECKER-VERBAND NORDRHEIN  
FACHVERBAND AUSBAU UND FASSADE NRW  
STRASSEN- UND TIEFBAU-VERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN  
ZIMMERER- UND HOLZBAU-VERBAND NORDRHEIN



EUROPÄISCHE UNION  
Investition in unsere Zukunft  
Europäischer Fonds  
für regionale Entwicklung

■ außenwirtschaft ■ marketing ■ demografischer wandel  
**Ziel2.NRW**  
Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung

Ministerium für Wirtschaft,  
Mittelstand und Energie  
des Landes Nordrhein-Westfalen

Graf-Recke-Str.43  
40239 Düsseldorf  
Tel. 0211/91429 -0  
Fax 0211/91429-31  
Postfach 10 14 53  
40005 Düsseldorf

Chancen erkennen, Kompetenzen stärken, Kunden gewinnen:

## Erfolgreicher Unternehmertag 2010: Mehr Frauenpower ins Handwerk!

**Düsseldorf.** Weg mit dem Wort „Rabenmutter“ für die arbeitende Mutter, deutlich mehr Kindertagesstätten und eine stärkere Beteiligung der Männer an der Kindererziehung forderte **Hatice Akyün**, die deutsch-türkische Schriftstellerin und gesellschaftskritische Journalistin dieser Tage in Düsseldorf. Dann und nur dann hätten Frauen auch größere Chancen, Karriere und Beruf miteinander zu vereinbaren. Und nicht zu vergessen: Es gäbe auch wieder mehr Kinder in Deutschland, betonte die engagierte Journalistin anlässlich des mittlerweile zweiten Unternehmertages der Baugewerblichen Verbände und des Dachdecker-Verbandes Nordrhein am 30.09.2010 in der Handwerkskammer Düsseldorf. Neben der Rolle der Frauen zwischen Familie und Beruf – diskutiert in einer Talkrunde mit Unternehmerfrauen – standen als weitere Themen die öffentlichen Finanzierungshilfen für baugewerbliche Unternehmen durch Bund und Land, das Mängelmanagement und der richtige Umgang mit Reklamationen, die Baunachfrage im Zeichen des demografischen Wandels und der Auslandsbau für kleine und mittelständische Bauunternehmen, unter anderem am Beispiel Frankreich, auf dem Programm des Unternehmertages.

Ziel der Veranstaltung war es, die baugewerblichen Unternehmer auf aktuelle Marketing- und Marktchancen und gleichzeitig auf die „Zukunftsinitiative Handwerk Nordrhein-Westfalen“ (ZIHNW) aufmerksam zu machen. Im Rahmen dieses vom Land Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union geförderten Projektes werden die Baugewerblichen Verbände als Projektpartner ihre Betriebe innerhalb der nächsten zwei Jahre in Seminaren, Workshops und direkten Unternehmensberatungen in den Bereichen Marketing, Außenwirtschaft und Demografischer Wandel verstärkt informieren und beraten.

### Die Veranstaltung im Detail

Nach der offiziellen **Begrüßung** durch **Lutz Pollmann**, Hauptgeschäftsführer der Baugewerblichen Verbände, nutzte **Rüdiger Otto**, Bauunternehmer aus Leverkusen, die Gelegenheit,

.../2

PRESSSEINFORMATION

sich als neuer Präsident der Baugewerblichen Verbände vorzustellen. Anschließend übernahm **Jürgen-Johannes Lau**, stellvertretender Geschäftsführer der für die ZIH-Projektkoordination zuständigen Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH), die Moderation der Veranstaltung.

### **Infopaket: Finanzierungshilfen durch Bund und Land**

Gleich im Dreierpack referierten **Simon Sdahl** (NRW.Bank), **Sabine Viet** (KfW-Bank) und **Manfred Thivessen** (Bürgschaftsbank NRW) über die vielfältigen Möglichkeiten für baugewerbliche Unternehmen, Finanzierungshilfen durch Bund und Land in Anspruch nehmen zu können.

In einem Kurzporträt stellte **Simon Sdahl** die NRW.Bank als Förderbank für Nordrhein-Westfalen vor, deren Eigentümer hauptsächlich das Land Nordrhein-Westfalen sowie die Landschaftsverbände Rheinland und Westfalen-Lippe sind. Mit einer Bilanzsumme von nahezu 160 Mrd. Euro ist sie die größte Landesförderbank Deutschlands. Kerngeschäftsfelder sind die Wohnraumförderung, die Mittelstands- und Existenzgründungsförderung, die Kommunal- und Infrastrukturfinanzierung sowie die Bildung. Das Geschäft der NRW.Bank erfolgt wettbewerbsneutral in der Regel über Banken und Sparkassen oder mit der öffentlichen Hand. Zielgruppe der Bank, z.B. für besonders zinssubventionierte Förderkredite, sind insbesondere kleine und mittlere Unternehmen, die so genannten KMU-Betriebe, mit maximal 249 Beschäftigten und 50 Mio. Euro Jahresumsatz. Darüber hinaus liegt der Fokus der Bank auf Unternehmen bis zu einem Gruppenumsatz von 500 Mio. Euro. Die Förderung erfolgt im **Hausbankenverfahren**, das heißt, der Förderweg für die Betriebe geht grundsätzlich über ihre Hausbank - vom Antrag vor Vorhabensbeginn, über den Antrag an die NRW.Bank bis zur Zusage und Auszahlung. Als ausgewählte Förderprogramme der NRW.Bank für gewerbliche Unternehmen sowie freiberuflich Tätige stellte Sdahl den Mittelstandskredit sowie den Konjunktur- und Universalkredit vor. Beim **Mittelstandskredit** handelt es sich um ein zinssubventioniertes Ratendarlehen für betriebliche Investitionen in Nordrhein-Westfalen, beispielsweise für den Kaufpreis für Unternehmenserwerb/-teile, fürs Warenlager oder Betriebsmittel. Das Finanzierungsvolumen fängt bei 25.000 Euro an und endet bei maximal 5 Mio. Euro je Vorhaben. Die Laufzeiten variieren zwischen 5, 10 oder 20 Jahren, die tilgungsfreien Zeiten entsprechend zwischen einem und drei Jahren. Viel kürzer hingegen sind die Laufzeiten beim zinssubventionierten **Konjunktur- und Universalkredit**. Hier kann man Laufzeiten zwischen vier und 10 Jahren wählen. Einsatzbereiche sind ebenfalls betriebliche Investitionen in NRW bei Betriebsmittel- und Liquiditätsbedarf, aber auch Umschuldungen. Abschließend machte Sdahl auch auf die **Beratungsförderung** aufmerksam, wonach Betriebe auch für betriebliche Beratungsleistungen, die sie in Anspruch nehmen, beispielsweise betriebswirtschaftliche Analysen, Fördergelder erhalten können. **Kontaktadresse:** NRW.Bank, Beratungscenter Rheinland, Tel. 021191741- 4800, E-Mail [info@nrwbank.de](mailto:info@nrwbank.de).

**Sabine Viet** von der **KfW-Bankengruppe** stellte ihre Bank vor, die mit 3.600 Mitarbeitern und Betriebssitzen in Frankfurt, Berlin und Bonn in 2009 ein Fördervolumen von 64 Mrd. Euro abgewickelt hat. Insbesondere präsentierte sie das mittelstandsge-

rechte **KfW-Sonderprogramm** für Investitionen und Betriebsmittel. Das Besondere dieses Programms ist weniger der niedrige Zinssatz (der ist hier risikogerecht), als vielmehr die 90- oder 50-prozentige Haftungsfreistellung für Investitionsfinanzierungen und die 60-prozentige für Betriebsmittelfinanzierungen ohne besonderen Zinsaufschlag. Die maximale Kredithöhe liegt bei 50 Mio. Euro, die Laufzeit bei bis zu 20 Jahren. Auch bei KfW-Krediten gilt das Hausbankprinzip, das heißt, Antrag und Vertrag werden über die Hausbank des Unternehmens abgewickelt. **Kontaktadresse:** Infocenter der KfW, Tel. 0180 1 24 11 24 (Ortstarif), E-Mail [infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de).

Zum Förderinstrumentarium der **Bürgschaftsbank NRW** für KMU-Betriebe zählen nach **Manfred Thivessen** vor allem die maximal 80-prozentigen Ausfallbürgschaften gegenüber Kreditinstituten, womit die Betriebe kurz-, mittel- und langfristige Darlehen und Kredite ihrer Hausbank sowie öffentlich geförderte Programmkredite, beispielsweise den NRW.Bank.Mittelstandskredit oder KfW-Unternehmerkredit, abgesichert bekommen. Gefördert werden die Finanzierung von Betriebsmitteln (auch Kontokorrentkreditlinien: Aufstockungen, Neueinräumungen), von (Einzel-) Aufträgen/Projekten, Bankbürgschaften für Anzahlungen, Vertragserfüllungen und Gewährleistungen (Avalnahmen, Einzelavale), betriebsgerechte (Nach-)Finanzierung (Bilanzausweis in den letzten drei Jahren), Betriebserweiterungen/-verlagerungen, Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen, Investitionen in Maschinen, Gebäude und Warenlager, Existenzgründungen, (Teil-) Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen (MBO, MBI), bei Betriebsübernahmen auch: Besicherung bestehender betrieblicher Kredite, sofern mit Ausscheiden des/der Altgesellschafter bewertbare Sicherheiten freigegeben werden müssen. Für alle Rückfragen zum Gesamtleistungspaket seiner Bank verweist der Referent auf den **Beratungstag der Bürgschaftsbank NRW**, Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss, jeden Donnerstag, 9-17 Uhr, Anmeldung unter Tel. 02131 5107-162, Info-Line 02131 5107-200.

#### **Mängelmanagement: Freuen Sie sich auf Beschwerden!**

„Mängelmanagement – Der richtige Umgang mit Reklamationen“ lautete das Thema des Vortrags von Dipl.-Hdl. **Peter Welter**, Dozent am **Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks** in Mayen. Zur Einstimmung in die Thematik erzählte RA **Thomas G. Schmitz**, Geschäftsführer des Dachdecker-Verbands Nordrhein, hintergründig-humoristisch eine kleine Geschichte aus dem wahren Leben „Von unserer Oma ihr klein Häuschen“, die an ihrem Haus ein neues Dach bekommt, das undicht ist. Warum meistens die Oma übrig bleibt, die an ihrem Haus ein neues Dach benötigt, und nicht der Opa, belegte Schmitz anschaulich anhand der Alterspyramide. Wenn nun also die Oma sich kräftig beschwert über die schlampige Arbeit, reagiere der Handwerker mit sachgerechtem Mängelmanagement nach dem Prinzip der berühmten drei Affen „Nichts hören – nichts sehen – nicht sagen“. Und wenn Oma dann zufällig einen der 150.000 deutschen Anwälte kennenlernt, sagt der: „Leider zu spät!“

Die sich hieraus ergebende Frage, ob das der richtige Umgang mit dem Kunden sei, beantwortete anschließend **Peter Welter** mit einem klaren Nein. Für ihn ist vielmehr die Beschwerde ein

Geschenk. "Freuen Sie sich deshalb auf Beschwerden!", ermunterte er seine Zuhörer, denn über sie kann man Stammkunden und Werbeträger gewinnen, negative Mund-zu-Mund Propaganda verhindern, Verbesserungshinweise erhalten und zukünftige Fehler verhindern. Welche Konsequenzen Kundenzufriedenheit oder -unzufriedenheit habe, machte er an Zahlen deutlich. Danach berichten zufriedene Kunden unaufgefordert **drei** weiteren Personen, begeisterte Kunden unaufgefordert **acht** weiteren Personen, unzufriedene Kunden aber unaufgefordert **20** weiteren Personen. Und das Ganze vor dem Hintergrund, dass sich nur jeder **25.** unzufriedene Kunde tatsächlich beschwert.

Insgesamt nannte Peter Welter sieben Regeln, wie man einen Kunden vom Nörgler zum Stammkunden machen könne: 1) Zuhören und Schweigen. 2) Beschwerden notieren. 3) Verständnis zeigen. 4) Sich bedanken. 5) Das Problem fragend einkreisen. 6) Eine Abmachung treffen. 7) Systematische Nachbereitung. Außerdem empfahl er auch vorbeugende Maßnahmen, beispielsweise Qualitätssicherung, Sensibilisierung der Mitarbeiter gegenüber Beschwerden oder Nachfassen bei jedem Auftrag.

#### **Demografische Entwicklung: Risiken in Chancen verwandeln!**

Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Baunachfrage veranschaulichte **Karl-Friedrich Hofmann** von der NRW.Bank Düsseldorf. Anhand der Wohnungsmarktbeobachtung seiner Bank und der Bevölkerungsentwicklung verdeutlichte er in zahlreichen Charts und Grafiken, dass viele Landkreise bevölkerungsmäßig schrumpfen und nur wenige Städte wachsen. Wachstum gebe es zurzeit nur noch in den kreisfreien Städten der Rheinschiene (Düsseldorf, Köln, Bonn) sowie in Münster. Für die Entwicklung 2008-2030 werde nur noch punktuell Wachstum vorausberechnet, vor allem in großen kreisfreien Städten (außer im Ruhrgebiet). Aber: Auch die Kreise, für die noch weitgehend Wachstum vorausberechnet wurde, sind spätestens im Jahr 2009 bereits geschrumpft. Eine Umkehr dieses Trends sei sehr unwahrscheinlich, weil die natürliche Bevölkerungsentwicklung gut vorausberechenbar ist. Allein hinsichtlich der Wanderungen gebe es insbesondere kleinräumig – also auf Gemeindeebene – eine größere Unsicherheit. Angesichts der Tatsache, dass es in Zukunft immer mehr ältere und immer weniger junge Menschen gibt, werde es zu einer klaren Verschiebung von Baunachfrage und Bauqualitäten kommen. Trotz der bereits seit einigen Jahren sinkenden Bauaktivität werde zukünftig das Angebot an gebrauchten Ein- und Zweifamilienhäusern steigen. Laut Hofmann kommt in den nächsten 15 bis 20 Jahren ein Drittel des Bestandes an Einfamilienhäusern auf den Markt. Der zunehmend nachlassende Nachfrage- druck werde sich langfristig auch in einer negativen Preisentwicklung widerspiegeln. Die Konsequenz: Abriss und nachfragegerechter Wohnungsneubau gewinnen an Bedeutung. Im Wohnungsbau zählen zukünftig Qualitäten statt Quantitäten und nur noch kleinteilige Neubaubedarfe. Abschließend appellierte Hofmann an die Unternehmer, sich der Probleme der demografischen Entwicklung und ihrer Tragweite bewusst zu werden und sich unternehmensstrategisch darauf einzustellen: „Noch ist es Zeit, sich auf die anstehenden Veränderungen vorzubereiten und Risiken in Chancen zu verwandeln!“

PRESSSE  
PRESSSE  
PRESSSE

### **Auslandsbau – Und es geht doch!**

**Heinz G. Rittmann**, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Baugewerblichen Verbände, stellte den Ansatz vor, mit dessen Hilfe auch baugewerbliche Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich in Afrika arbeiten können. Als Motive für ein afrikanisches Engagement nannte Rittmann die Generierung lukrativer Geschäftsfelder für beitragszahlende Mitgliedsfirmen, die Schaffung von Reputation bei Stakeholdern landes-, bundes- und europaweit sowie ein moderates Drittmittelgeschäft. Zwischenzeitlich seien bereits verschiedene Mitgliedsfirmen in Afrika tätig, beispielsweise in Kamerun im Schienenverkehrs- und Straßenbau, in Nigeria im Hochbau, in Madagaskar im Schienenverkehrsbau, in Ghana im Hoch- und Tiefbau, in Äthiopien in Vermietung von Schalung und Gerüsten sowie in Guinea bei der Hafensanierung in Conakry. Wichtig für ein Engagement kleiner, mittelständischer Betriebe in Afrika sei es, wegen des Risikos gemeinsam eine neue Firma zu gründen, mit der man vor Ort tätig werden kann. So gibt es bei den Baugewerblichen Verbänden bereits zwei solcher Auslandsbaugesellschaften, die Infrabau GmbH und Co. KG mit fünf Gesellschaftern und die Deutsche Gesellschaft für nachhaltige Infrastrukturprojekte mbH, ebenfalls mit fünf Gesellschaftern. Weiterhin seien unverzichtbare Voraussetzungen, dass Projekte in Entwicklungsländern renommiert finanziert sind durch KfW, Weltbank, Afrikanische Entwicklungsbank oder Europäische Investitionsbank, dass Risiken und Chancen in einem angemessenen Verhältnis stehen und im Zielland vertrauenswürdige lokale Partner vorhanden sind. Trotz mannigfaltiger finanzieller, kultureller und personeller Herausforderungen seien Aufträge in Afrika mit besonders hohen Renditen verbunden, betont Rittmann. Wenngleich die Gesellschafter der Infrabau sich zu ihrer bisherigen Projektbeteiligung nur vorsichtig äußern wie „Abgerechnet wird zum Schluss!“, „Man kann jetzt noch nichts sagen!“ oder „Froh, wenn schwarze Null!“, wittert der Referent in zwei Aspekten Morgenluft: Keines der beteiligten Unternehmen will aussteigen, im Gegenteil. Alle suchen Nachfolgeprojekte und Mitarbeiter.

### **Frankreich – nunmehr ein offener Markt für deutsche Baufirmen**

Am Beispiel Frankreich zeigte RA **Gerhard Steyer** von der VHV Versicherung AG auf, dass unser westliches Nachbarland nunmehr ein offener Markt für deutsche Bauunternehmen ist. Insbesondere das Know-how deutscher Baufirmen sei auf Frankreichs Baustellen gefragt. Doch die Annahme von Aufträgen war für deutsche Firmen bisher faktisch erschwert durch die Pflicht in Frankreich, eine zehnjährige Gewährleistungsver-sicherung (R.C. Décennale) abzuschließen. Der Nichtabschluss einer solchen Versicherung ist aus Verbraucherschutzgründen in Frankreich mit Strafe bedroht. Außerdem gab es für deutsche Firmen kein entsprechendes Versicherungsangebot, weder in Deutschland noch in Frankreich. Diesen Status quo hat die VHV nun aufgebrochen und bietet mit der R.C. Décennale der VHV als erster und einziger Versicherer der gesamten deutschen Baubranche den in Frankreich erforderlichen Versicherungsschutz. Damit bietet sie französischen Standard im Hinblick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen, auf Versicherungsumfang und Bedingungen und die Zulassung als Décen-

.../6

PRESSSE  
PRESSSE  
PRESSSE

nale-Versicherer in Frankreich. Darüber hinaus ist exklusiv bei der VHV, dass keine Niederlassung in Frankreich erforderlich und die Absicherung für deutsche und österreichische Unternehmen bei grenzüberschreitender Bautätigkeit nach Frankreich vereinfacht ist. Absolut verpflichtend ist die R.C. Décennale, wenn es sich um ein Gebäude handelt, das zu Wohn- und Arbeitszwecken genutzt wird, und wenn ein direktes Vertragsverhältnis zum Bauherrn besteht. Bei Nichtabschluss drohen Geld- oder Haftstrafen. **Weitere Informationen:** VHV Verbands- und Kooperationsmanagement Bau, Abraham-Lincoln-Str. 30, 65189 Wiesbaden, Tel. 0611 723 77-10, [VKBinternet-Service@vhv.de](mailto:VKBinternet-Service@vhv.de).

#### **Hatice Akyün: „Man kann alles sein, Türkin, Deutsche, Tochter“**

„Man kann alles sein, Türkin, Deutsche, Tochter. Ich bin für jeden, das, was ich bin. Ich bin aber vor Kurzem in einem Streitgespräch mit Thilo Sarrazin für eine Zeitung erstmals in meinem Leben rassistisch beleidigt worden wegen meiner kleinen Tochter“, klagte **Hatice Akyün**, die deutsch-türkische Schriftstellerin und gesellschaftskritische Journalistin, die sich als Society-Reporterin beim Lifestyle-Magazin "Max", als freie Journalistin beim "Spiegel" mit Titelgeschichten und Reportagen sowie als zweifache Buchautorin einen Namen gemacht hat. Sie verteidigt Deutschland, weil sie hier aufgewachsen ist und weil es ihr Land ist. Und sie will es nicht zulassen, dass sich in ihrem Land solche Stimmung breit macht. „Schluss mit der dumpfen Diskussion des „Wir und Ihr“. Wir alle sollten nicht vergessen, dass hinter dem Begriff Migration immer Menschen stehen“, mahnte sie. Anschließend schilderte sie kurzweilig, pointiert und interessant ihr Leben zwischen den Kulturen und las eine Passage aus ihrem Buch "Einmal Hans mit scharfer Soße".

#### **Frauen-Talk: Raus aus dem Duden, das Wort „Rabenmutter“**

Die abschließende **Frauen-Talkrunde** zum Thema „Frauen zwischen Familie und Beruf vor dem Hintergrund des demografischen Wandels“ eröffnete der einzige Mann, Diskussionsleiter **Jürgen-Johannes Lau**, mit einem Zahlenvergleich: 1985 waren 64,3 Prozent der Erwerbstätigen Männer und entsprechend 35,7 Prozent Frauen. Im Jahre 2009 sank der Männeranteil auf 54,9 Prozent, während der Frauenanteil entsprechend auf 45,1 Prozent anstieg. Auf der Suche nach den Gründen, warum Frauen im Handwerk nicht stärker in Führungspositionen vertreten seien, zeigten sich die Diskussionsteilnehmerinnen im Wesentlichen einig.

„Frauen haben schon immer die Familie geführt und sind als Führungspersonal geeignet“, sagte Dipl.-Ing. **Andrea Schulte-Täumer**, Dachdecker- und Spenglermeisterin. Sie habe als Frau nie Probleme damit gehabt, Beruf und Familie zu vereinbaren. Wichtig sei, dass sich der Betrieb intensiv um seine Auszubildenden kümmert. Ihre Überzeugung: Mädchen machen's besser! Deshalb wünscht sie sich auch mehr Frauen in Führungspositionen. Dazu müssten jedoch Frauen mit Kindern mehr von ihren Männern entlastet werden.

„Mitarbeitende Ehefrauen sind gleichberechtigte Partner im Betrieb. Sie machen die meiste Arbeit im Büro und halten den Männern den Rücken frei“, betonte **Gusti Eppels**, Vorsitzende des Arbeitskreises Remscheider Unternehmerfrauen im Hand

werk. Sie ist der Meinung, die schulischen Grundlagen müssten besser werden. „Die Schulen müssten mehr tun, dann hätten wir auch mehr Jugendliche in der Lehre!“ Für sie ist nicht wichtig, dass Frauen in Führungspositionen kommen, sondern dass sie eine wichtige Rolle im Betrieb spielen.

„Typisch für die Frau ist es, dass sie eher auf Karriere verzichtet als der Mann“, erläuterte **Dr. Hildegard Kaluza** vom NRW-Familienministerium. Bisher strebe vor allem ein bestimmter, männlicher Frauentypus ohne Migrationshintergrund Karriere an. Doch wenn die Rekrutierung erst einmal aufgebrochen sei, käme es auch zu einer anderen Durchmischung der Führungsebenen. Da der Wiedereinstieg von Frauen in den Beruf bisher schwierig sei, entwickelt ihr Ministerium Konzepte für alternative Teilzeitleösungen und Telearbeit. Im Übrigen sei das partnerschaftliche Modell im Vormarsch, der ideologische Grabenkrieg müsse endlich beendet werden. Das kinderentwöhnte Deutschland müsse das Umfeld für Familien verbessern.

**Elvira Croé**, Stuckateurmeisterin und Obermeisterin der Stuckateur-Innung Düren, findet Frauen in Führungspositionen äußerst wichtig. Sie selbst fühlt sich in ihre Obermeisterrolle geradezu hineingeboren. Obwohl ihr Vater sich eigentlich immer dagegen gesträubt habe, wollte sie schon immer Stuckateurin werden. Sie habe eine Ausnahmegenehmigung für ihre Lehre bekommen und ihre Gesellen- und Meisterprüfung gemacht. „Mittlerweile bin ich als Frau in diesem Beruf akzeptiert, und sie haben mich sogar zu ihrer Obermeisterin gewählt!“ Weil sie der Meinung ist, dass mehr Mädchen einen Bauberuf erlernen sollten, geht sie in die Schulen und informiert darüber, welche Möglichkeiten mit einer Lehre am Bau bestehen. Mehr Mädchen in Betrieben sei durchaus machbar. „Im Vergleich zu einer Angestellten bin ich als Unternehmerin viel flexibler für Familie und Beruf“.

**Hatice Akyün** betont, dass man als Frau ganz anders funktioniere als der Mann. „Frauen haben kein Umschaltproblem zwischen den Rollen Familie-Beruf-Familie“. Interessanterweise seien in der Türkei viel mehr Frauen in beruflichen Topfunktionen. „Es darf einfach nicht sein, dass Frauen wegen ihrer Karriere auf Kinder verzichten müssen! Deshalb muss sich hier in Deutschland etwas ändern.“ Die Betriebe seien bisher „zu deutsch, zu männlich“. Angesichts der Tatsache, dass Menschen mit Migrationshintergrund in den Startlöchern stünden, fordert sie, dass das Wort „Rabenmutter“ aus dem Duden gestrichen wird, mehr Kitas gebaut werden und auch Väter sich mehr um die Versorgung der Kinder kümmern. „Dann gibt’s auch wieder mehr Kinder in Deutschland“, ist sie überzeugt. Gleichzeitig appelliert sie an die Unternehmer, mehr Migranten in eine Baulehre zu nehmen. Denn viele Türkinnen suchten händeringend einen Ausbildungsplatz.

Abschließend forderte **Diskussionsleiter Lau**, Männer wie Frauen sollten sich den Herausforderungen der Zukunft stellen, dabei fröhlich bleiben und erfolgreich sein.



Die Referenten des Vormittags und Moderator des Unternehmertages 2010 (v.l.): Lutz Pollmann, Jürgen-Johannes Lau, Simon Sdahl, Manfred Thivessen, Rüdiger Otto, Heinz G. Rittmann, Sabine Viet, Peter Welter, Thomas Schmitz. Nicht im Bild die Referenten des Nachmittags Karl-Friedrich Hofmann, Gerhard Steyer, Hatice Akyün.



Hatice Akyün appelliert an die Unternehmer:  
„Nehmen Sie mehr Migrantinnen und Migranten in eine Lehre!“



Die Damen-Talkrunde mit Herren (v.l.): Lutz Pollmann, Hatice Akyün, Elvira Croé, Gusti Eppels, Dr. Hildegard Kaluza, Andrea Schulte-Täumer, Jürgen-Johannes Lau.



Interessierte Zuhörer im Saal der Handwerkskammer Düsseldorf.