

Weiterbildung von Unternehmer- und Meisterfrauen – ein Beitrag für innovatives und dienstleistungsorientiertes Handwerk



Helmut Pütz

*Dr. phil., Generalsekretär
des Bundesinstituts für Be-
rufsbildung, Berlin und
Bonn*

Der wirtschaftliche Erfolg von Handwerksbetrieben wird wesentlich durch die kompetente Erledigung von Aufgaben im kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Bereich sowie in Personalführung und langfristiger Betriebsstrategie bestimmt. Diese Tätigkeiten nehmen traditionell vor allem die im eigenen Betrieb mitarbeitenden Frauen von Unternehmern und Handwerksmeistern wahr.

Im folgenden Beitrag werden, ausgehend von den neuen Anforderungen an ein innovatives und kundenorientiertes Handwerk, die Rolle der Unternehmer- und Meisterfrauen im Betrieb und ihre Qualifikationen anhand empirischer Ergebnisse dargestellt und analysiert.

Aus- und Weiterbildung im und für das Handwerk waren schon immer Arbeitsschwerpunkte des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB). Diese Anstrengungen wurden in den letzten Jahren noch verstärkt. Zu erinnern ist beispielsweise an die breite Förderung überbetrieblicher Berufsbildungsstätten für die Handwerkswirtschaft und ihre Aus- und Weiterbildungsleistungen bis hin zu handwerklichen Technologiezentren im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie und in Abstimmung mit dem Bundeswirtschaftsministerium, an die zahlreichen Modellversuche und Forschungsprojekte zur Unterstützung der handwerklichen Aus- und Weiterbildung, an das exemplarische „Tisch-

ler-Szenario“, an die Berufsbildungsmedien, die speziell für das Handwerk entwickelt wurden, und an die Unterstützung der beruflichen (Weiter-)Qualifizierung von Unternehmerfrauen vor allem in Klein- und Mittelbetrieben.¹

Diese gute Tradition wird das Bundesinstitut auf vielen Gebieten – auch im Hinblick auf Qualifizierungsstrategien für in Unternehmen und Handwerksbetrieben mitarbeitende Ehefrauen und Partnerinnen – engagiert fortsetzen. Getan wird das im Bewußtsein der hohen Ausbildungsleistung des Handwerks für rund 40 Prozent eines Altersjahrgangs von Jugendlichen in der betrieblichen Ausbildung. Dabei wird aber auch die Effizienz und die volkswirtschaftliche Bedeutung der Fortbildung zum Handwerksmeister mit seinem Nutzen für die Ausbildung von Jugendlichen, für die Anpassungs- und Aufstiegsfortbildung, für Existenzgründungen, für Bereitschaft zur Selbständigkeit und für den Arbeitsmarkt gesehen.

Anforderungen an das Handwerk in der Dienstleistungsgesellschaft

Handwerksbetriebe sind heute einer ständig wachsenden Konkurrenz untereinander, vor allem aber durch Dienstleistungen aus Industrie, Handel und dem Dienstleistungsbereich ausgesetzt. Durch die Vermischung von Leistungen verschiedener Branchen in den Dienstleistungsangeboten verschwimmen die Grenzen zwischen den Gewerken und

Thesen zur Weiterentwicklung des Handwerks in der Dienstleistungswirtschaft

- Für die Bewährung des Handwerks in der Dienstleistungswirtschaft ist eine umfassende Aktivierung der Handwerksbetriebe gefragt. Nicht nur für „Vorreiter“, sondern für den „Durchschnitt der Betriebe“ ist ein Denken in Dienstleistungsprodukten notwendig (vgl. den Beitrag von KAU/FEHÉR im gleichen Heft). Das erfordert teilweise ein verändertes Selbstverständnis der Handwerker.
- Stärkere Außenaktivität der Unternehmen setzt größere Leistungsfähigkeit betriebsintern voraus: Ein inhaltlich an Qualitätsmanagementsystemen orientiertes Managementverständnis mit Ziel- und Verfahrensvereinbarungen ist erforderlich. Ferner ein Denken in betrieblichen Systemen. Sinnvoll ist eine deutliche Aufwertung von Kommunikation, Kooperation und Qualifikation betriebsintern, im Umgang mit Kunden und externen Partnern sowie die Nutzung von Informations-, Kommunikations- und Datentechnik als Management-, Kommunikations- und Kooperationshilfsmittel.
- Zwischenbetriebliche Kooperationen zeigen typische Wege für selbständige Kleinunternehmen, ihre Leistungsfähigkeit in der Dienstleistungswirtschaft auszubauen durch Überwindung eines einseitigen Konkurrenzverhaltens, Kooperation unter Zielvereinbarung sowie Schaffung und Inanspruchnahme sekundärer Dienstleistungen.
- Zur Realisierung dieser Möglichkeiten bedarf es strategischer Unterstützung der Unternehmen und spezieller beruflicher Qualifikationen, die nicht zuletzt durch entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen erworben werden müssen.

die Grenze zwischen Handwerk und anderen Leistungsangeboten. Erhöhte Dienstleistungsbereitschaft und Kundenorientierung – häufig Aufgabengebiete der Unternehmer- und Meisterfrauen – sind Voraussetzung für das Bestehen am Markt.

Für ihre Bemühungen müssen viele Handwerksbetriebe Neuland betreten. Positive Beispiele, wie sie in Projekten und Modellversuchen des Bundesinstituts untersucht, entwickelt, begleitet, erprobt und gefördert werden, können dabei als Orientierung dienen.

Ein aktueller Modellversuch „Zielgruppenspezifische modulare Weiterbildung für Unternehmerfrauen im Handwerk“ will den Unternehmer- und Meisterfrauen durch entsprechende Qualifizierung die gleiche Anerkennung der Qualifikation und Berufserfahrung vermitteln, wie sie die Unternehmer selbst erfahren (vgl. den Beitrag von LORENTZ/MAURUS). Interessant ist dieser Modellversuch nicht nur aus inhaltlicher Sicht. In einer Modulgliederung werden die Meisterfrauen an das Qualifizierungssystem des Handwerks herangeführt und so das Dienstleistungsangebot der Kammern erweitert.

Dieser Modellversuch arbeitet exemplarisch in den Bundesländern Rheinland-Pfalz und Bayern. Über den Bundesverband und den Zentralverband des Handwerks soll ein Transfer erreicht werden. Inzwischen bietet auch Nordrhein-Westfalen unter dem Titel „Qualifizierung für Frauen in KMU im Handwerk“ im Rahmen der EU-Initiative ADAPT ein landesweites Weiterbildungsmodell für Unternehmerfrauen an.

Um die im Modellversuch gewonnenen Erkenntnisse weiterzuentwickeln, hat das Bundesinstitut in einem Forschungsprojekt „Dienstleistungen im produzierenden Handwerk“ (siehe Beitrag KAU/FEHÉR) die Rolle der Ehepartner im Betrieb und die Qualifikationen der Meisterfrauen im produzierenden und dienstleistenden Handwerk gezielt erhoben und analysiert. Einige Ergebnisse werden im folgenden vorgestellt.

Rolle und Qualifikationen der Unternehmer- und Meisterfrauen im Handwerksbetrieb

Die Untersuchungen zeigen, daß die Voraussetzungen für eine qualitativ hochwertige Mitarbeit der Meisterfrauen im Handwerk durch überwiegend hohe *Qualifikationen* der Frauen gewährleistet sind. Mehr als zwei Drittel verfügen über hohe Bildungsabschlüsse: So haben

42 % eine kaufmännische Lehre

12 % eine Handwerkslehre

12 % einen Berufsfachschulabschluß

5 % ein Diplom als Betriebswirtin.

Woran es mangelt, ist offensichtlich die gezielte fachliche Weiterbildung, denn nur sechs Prozent geben an, Weiterbildungslehrgänge absolviert zu haben. Jede fünfte mitarbeitende Ehefrau ist „angelernt“, und lediglich 1,7 Prozent sind ohne formale berufliche Qualifikation.

Die *Dienstleistungsaufgaben* der Meisterfrauen im Handwerk beziehen sich vor allem auf Markterschließung, Kundenpflege sowie Verkauf. Besonders wenig sind sie an Reparatur-, Service- und sonstigen eher technischen Dienstleistungen beteiligt (vgl. Tabelle).

In einer offenen Frage wurden die einzelnen *Tätigkeitsbereiche der mitwirkenden Meisterfrauen* erfragt. An erster Stelle steht die Bürotätigkeit und Organisation mit 25 Prozent. Danach folgen Buchhaltung und Rechnungswesen mit 17 sowie Verkauf und Bestellung mit elf Prozent. Geringere Bedeutung haben die Tätigkeit als Geschäftsführerin und Kundenberatung mit jeweils vier bzw. drei Prozent. Sonstige Tätigkeitsbereiche bei den Arbeiten der Meisterfrauen werden mit vier Prozent angegeben, 36 Prozent der Befragten machten keine Angaben.

Insgesamt werden von den befragten Betriebsbetreibern, Meistern und mitarbeitenden Ehefrauen 59 Prozent als mitarbeitende Lebenspartner ausgewiesen.

Tabelle: Dienstleistungsaufgaben von Unternehmer- und Meisterfrauen im Handwerk (in Prozent)

Dienstleistungsaufgaben	Diese Aufgaben erledige ich		
	häufig	hin und wieder	eher nicht
Auslieferung und Montage	10	19	71
Beratung vor Auftragserteilung	18	28	54
Reparatur/Service	5	9	86
Technische Dienstleistungen	10	14	76
Markterschließung/Kundenpflege	31	31	38
Umweltdienstleistungen	9	14	77
Verkauf von Handelswaren	45	30	25

Vergleicht man dabei die Arbeiten der Ehefrauen nach *Tätigkeitsbereichen der Betriebe*, so zeigt sich, daß bei weitem am häufigsten Bürotätigkeit/Organisation/Personalarbeit der Meisterfrauen im Tischlerhandwerk (81 Prozent) und im Gas-/Wasser- und Heizungs-/Lüftungsgewerbe (80 Prozent) vor-

kommt. Auch Kundenberatung ist mit elf Prozent im Tischlerhandwerk am höchsten und mit zwei Prozent im Elektroinstallateur-Gewerbe am niedrigsten vertreten.

Buchhaltung und Rechnungswesen kommt mit 56 Prozent im Wasser-/Heizungsbereich am häufigsten vor, gefolgt von 44 Prozent im Kraftfahrzeuggewerbe und jeweils 40 Prozent im Tischler- sowie Maschinen- und Metallbauergewerk.

Verkauf, Bestellung und Auftragsannahme übernehmen die Frauen häufig im Elektroinstallateur-Handwerk (35 Prozent), gefolgt vom Kfz-Gewerbe (31 Prozent).

Geschäftsführerin und Büroleiterin ist die Handwerksfrau am häufigsten mit 14 Prozent im Kfz-Gewerbe und mit zwölf Prozent bei den Elektroinstallateuren. Auch im Maler- und Lackiererhandwerk ist die Bürotätigkeit der mitarbeitenden Ehefrau einschließlich Organisation und Personal die dominierende Betätigung.

Nach *Betriebsgrößenklassen* ergeben sich folgende Untersuchungsergebnisse: Bürotätigkeit, Organisation und Personal sowie Kundenberatung und Angebotserstellung

wird als Aufgabe am meisten in den Betriebsgrößenklassen ein bis vier und fünf bis neun Beschäftigte ausgeübt. Buchhaltung und Rechnungswesen wird von den Ehefrauen zumeist in den Betriebsgrößen von zehn bis 19 Mitarbeitern, danach von fünf bis neun Mitarbeitern ausgeführt. Bei Verkauf, Bestellung und Auftragsannahme dominiert für die arbeitende Ehefrau die Betriebsgrößenklasse fünf bis neun Mitarbeiter vor den kleinsten Betrieben mit bis zu vier Beschäftigten.

Die *Intensität des Dienstleistungsgrades* eines Handwerksbetriebes ist nicht maßgeblich für die Stärke des Engagements der Meisterfrauen. Durchgängig kann eher festgestellt werden, daß in Betrieben mit mittlerer Dienstleistungsintensität das Engagement der Ehefrauen durchgehend am höchsten ist, und zwar in allen Tätigkeitsfeldern: Bürotätigkeit, Organisation, Personal; Kundenberatung, Angebote; Buchhaltung, Rechnungswesen; Verkauf, Bestellung, Auftragsannahme; Geschäftsführerin, Büroleiterin.

Mitarbeitende Ehefrauen mit *abgeschlossener kaufmännischer Lehre* arbeiten signifikant am intensivsten in den Gebieten Bürotätigkeit, Organisation und Personal. Das gleiche gilt – aber weniger deutlich – für Kundenberatung und Angebotserstellung. Abgeschlossene kaufmännische Lehre ist auch weit überwiegend der Bildungsabschluß, der

offenbar zu einer Tätigkeit in Buchhaltung und Rechnungswesen befähigt. Hier wird allerdings an zweiter Stelle bereits „angelern“ genannt, dicht gefolgt von dem Bildungsabschluß Berufsfachschule/Handelsschule. Kaufmännische Qualifikation dominiert ebenfalls in den Arbeitsbereichen Verkauf, Bestellung und Auftragsannahme. Es zeigt sich, daß die Teilnahme an Weiterbildungslehrgängen zunächst weniger entscheidend ist für die spezifische Betätigung der Frauen der Unternehmer als die berufliche Grundqualifikation.

Insgesamt zeigen diese Teilergebnisse des Forschungsprojekts des Bundesinstituts für Berufsbildung, daß in den untersuchten Handwerksbetrieben mit ihren mitarbeitenden Ehefrauen eine qualifizierte Ausbildung von entscheidender Bedeutung für Art und Intensität der Facharbeit ist. Hierbei steht die abgeschlossene kaufmännische Ausbildung an erster Stelle vor der abgeschlossenen Handwerksausbildung.

Da Weiterbildung bisher eine unterproportionale Rolle für die Qualifizierung der Meisterfrauen im Handwerk spielt, ergibt sich hier aus der Sicht des Bundesinstituts für Berufsbildung ein deutlicher Fortbildungs-Nachholbedarf in der Zukunft für Meisterfrauen und deren Dienstleistungstätigkeit im produzierenden Handwerk.

Diesem Mangel versucht das Bundesinstitut unter anderem auch durch den o. g. Modellversuch „Unternehmerfrauen“ abzuwehren. Es erscheint noch viel Überzeugungs-, Motivations- und Qualifizierungsarbeit notwendig, um die mitarbeitenden Unternehmer- und Meisterfrauen zum betriebswirtschaftlichen Nutzen ihres Betriebes – und auch ihrer Ausbildungsleistung – zu hochwirksamen und erfolgreichen Partnerinnen in der Handwerkswirtschaft weiter zu fördern.

Anmerkungen:

¹ Vgl. Schmidt, H.: Unternehmerfrauen erwarten bessere Berufsabschlüsse für ihre Arbeit. In: BWP 25 (1996) 3, S. 1–2