Akademie des Handwerks

JAHRES PROGRAMM

2020

JETZT ANMELDEN
Mit unserem einfachen Online-Shop-System lassen sich CAD-Pläne und Plakate ganz einfach bis zu einer Größe von 250 cm konfigurieren und bestellen.

Farbverbindliche Proofs nach Fogra 51, 52 und Co., sowie alle Standard-Farbprofile und Medienkeile sind für uns kein Problem und ebenfalls ganz einfach bestellbar.

Probieren Sie es doch mal aus!

Besuchen Sie uns auf 3p-print.de - Ihr Druckpartner für Plan, Plakat und Proof

---

JAHRESPROGRAMM
AKADEMIE DES HANDWERKS
SCHLOSS RAESFELD
2020

KONTAKT
Telefon: 02865 6084-0
info@akademie-des-handwerks.de
www.akademie-des-handwerks.de
Das Motto der IHM 2020 „Wir wissen was wir tun. Für uns. Für alle. Für die Zukunft“ wirft auch wieder ein Schlaglicht auf die Fortbildung. Denn damit wir wissen, was wir – mit Blick auf die Zukunft – tun, braucht unser Tun neue Impulse. Auch in Form von Fortbildung, die sich nach vorne orientiert und bewährtes Wissen für neue Zusammenhänge nutzt.

Der Brand in Notre-Dame de Paris hat uns gezeigt, wie sehr traditionelle Techniken noch heute gebraucht werden und er hat gezeigt, welchen Wissensschatz Restauratoren und Restauratorinnen hüten! Tradition und Fortschritt, historische Techniken (S. 103) und moderne Verfahren (z.B. Naturlinienverfahren S. 104), schließen einander nicht aus, wenn es gilt schützenswertes Kulturgut zu erhalten.

In der Akademie des Handwerks Schloss Raesfeld arbeiten wir dafür, traditionelle Techniken zu vermitteln und zugleich den Blick auf die aktuellen Herausforderungen eines modernen, nachhaltigen Unternehmertums zu richten.

Im geschützten Raum der Akademie können sich Teilnehmende aus verschiedenen Betrieben und Gewerken austauschen, neue Lösungen ausprobieren und üben. Ob Sie Dienstleistungsstrategien entwickeln oder machbares Marketing für Handwerksbetriebe umsetzen wollen, sich in Kommunikation und Mitarbeiterführung üben, mit e-Akten oder Beweisbeschlüssen beschäftigen: Wir beraten Sie gerne und für Sie unverbindlich, damit Ihre Investition in die Zukunft die bestmögliche für Sie ist. Rufen Sie uns einfach an - wir freuen uns auf Sie!

Dr. Ursula Baumeister
Akademieleiterin
<table>
<thead>
<tr>
<th>Thema</th>
<th>Seitenzahl</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sachverständigentenfortbildung I - Grundlagenseminar</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Sachverständigentenfortbildung II - Aufbaumaterial</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Sachverständigenseminar III - Gutachten richtig erstellen</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>Rhetorik für Sachverständige</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>Praxissymposium: Verdictis und was nun?</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>Beweiskräftige Fotos im Gutachten</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>Gutachtenmanager - Workshop zur Software</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>e-Akte: Digitale Gutachtenenstellung mit MS Word</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>e-Akte und e-Kommunikation im Sachverständigenwesen</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>Fachseminar für Fiesensor-Estrich- und Natursteinleger</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Fachseminar für Kfz-Sachverständige und Meister</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn Beweisbeschlüsse unklar formuliert sind</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Vergütung des gerichtlichen Sachverständigen</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Das nachvollziehbare Gerichtsgutachten NEU</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>Das Privatgutachten NEU</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>Der Sachverständige im Brennpunkt der Parteien NEU</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>Recht und Rechtsprechung im Alltag des Sachverständigen NEU</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SACHVERSTÄNDIGE...</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SACHVERSTÄNDIGENFORDERUNG &amp; PERSÖNLICHKEITSBILDUNG</strong></td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UNTERNEHMENSFUHRUNG &amp; PERSÖNLICHKEITSBILDUNG</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UNTERNEHMENSFUHRUNG</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>GmbH-Geschäftsführer - und was nun?</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>Bankgespräche erfolgreich führen</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmensstrategie NEU</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>Dienstleistungen im Handwerk NEU</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>Chef &amp; Assistenz - ein starkes Team</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>Effizientes Office-Management</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Betrieblicher Datenschutzbeauftragter (Zertifikat)</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Marketing / Kundenkontakt</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>NEU</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td>Social Media für Einsteiger NEU</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Social Media für Fortgeschrittene NEU</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>NEU</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Genial fragen, gekonnt verkaufen NEU</td>
<td>38</td>
</tr>
<tr>
<td>Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe, e-Mails auch!</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehr als nur ein Flirt - erfolgreiches Nachlassen von Angeboten</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>Neukunden - Kaltakquise - das erfolgreiche Verkaufsgespräch NEU</td>
<td>40</td>
</tr>
<tr>
<td>Verkaufen ohne Rabatte – die erfolgreiche Preisverhandlung im Handwerk NEU</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Souverän mit „schwierigen“ Kunden umgehen</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>4.0 UNTERNEHMENSFUHRUNG</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>4.0 UNTERNEHMENSFUHRUNG &amp; PERSÖNLICHKEITSBILDUNG</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UNTERNEHMENSFUHRUNG &amp; PERSÖNLICHKEITSBILDUNG</strong></td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SACHVERSTÄNDIGE...</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SACHVERSTÄNDIGENFORDERUNG &amp; PERSÖNLICHKEITSBILDUNG</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>BAURECHT</strong></td>
<td>62</td>
</tr>
<tr>
<td>Als Bauleiter rechtssicher handeln</td>
<td>64</td>
</tr>
<tr>
<td>Nachtragsmanagement</td>
<td>65</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>BAU- UND ENERGietechnik</strong></td>
<td>68</td>
</tr>
<tr>
<td>Energieberater/in für Baudenkmalale</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>Luftvertonung verboten? Die neue DIN 4108-8 Lüftung und Lüftungskonzepte NEU</td>
<td>72</td>
</tr>
<tr>
<td>Sommerlicher Wärmeschutz und sommerliche Überhitzung NEU</td>
<td>73</td>
</tr>
<tr>
<td>(Alt) Bauphysik Update</td>
<td>74</td>
</tr>
<tr>
<td>Baubegleitung und Qualitätssicherung nach KFW-Anforderungen</td>
<td>74</td>
</tr>
<tr>
<td>Bauen im Bestand - Schwerpunkt Innendämmung</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>Bauwerksablichtung in der Praxis und vor Gericht</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>Bauwerksdiagnostik</td>
<td>76</td>
</tr>
<tr>
<td>Energetische Sanierung und die besonderen Rechtsfragen beim Bauen im Bestand</td>
<td>77</td>
</tr>
<tr>
<td>Energiespareffizien Bauen ohne Bauschäden!</td>
<td>77</td>
</tr>
<tr>
<td>Haustechnik für Planer und Architekten</td>
<td>78</td>
</tr>
<tr>
<td>Fenstermontage DIN-gerecht und schadenfrei</td>
<td>79</td>
</tr>
<tr>
<td>Rechtsprobleme mit dem Denkmal</td>
<td>79</td>
</tr>
<tr>
<td>Minimierung von Wärmebrücken mit Augenmaß: Die neue DIN 4108 Beiblatt 2</td>
<td>80</td>
</tr>
<tr>
<td>Schadstoffe in Innenräumen</td>
<td>81</td>
</tr>
<tr>
<td>Schimmelpilzgutachten in der Praxis und vor Gericht</td>
<td>81</td>
</tr>
<tr>
<td>Von der Bestandsaufnahme zum Restaurierungskonzept</td>
<td>82</td>
</tr>
<tr>
<td>Wärmotechnische Sanierung schützenswerter Gebäude</td>
<td>82</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**INHALTSVERZEICHNIS**
4.0 Wärmebrücken erkennen, berechnen, bewerten ..................................................... 83
Asbest - Sachkundenachweis TRGS 519 Anlage 4c ..................................................... 84
4.0 Dohren sicher einsetzen mit Drohenführerschein ................................................ 85

HANDWERKS KULTUR & DENKMALPFLEGE ................................................................. 88
Denkmalpraxis für Maler ............................................................................................. 90
Seminare für Maler ....................................................................................................... 91
Denkmalpraxis für Maurer ............................................................................................ 92
Seminare für Maurer ...................................................................................................... 93
Denkmalpraxis für Metallbauer .................................................................................... 94
Seminare für Metallbauer ............................................................................................ 95
Denkmalpraxis für Raumausstatter ............................................................................. 96
Seminare für Raumausstatter ...................................................................................... 97
Denkmalpraxis für Steinmetze ..................................................................................... 98
Seminare für Steinmetze ............................................................................................. 99
Denkmalpraxis für Stuckateure ................................................................................... 100
Seminare für Stuckateure .......................................................................................... 101
Denkmalpraxis für Tischler ......................................................................................... 102
Seminare für Tischler .................................................................................................. 103
Das Naturlinienv erfahren ............................................................................................ 104
Holzschädlinge im Haus – was tun? ......................................................................... 105
Denkmalpraxis für Zimmerer ..................................................................................... 106
Seminare für Zimmerer ............................................................................................. 107
Wissen Kompakt ......................................................................................................... 108
Seminare Wissen Kompakt ....................................................................................... 109

LEHRGÄNGE MIT ABSCHLUSS ................................................................................. 110
Faszination Restaurator ............................................................................................ 113
Geprüfter Restaurator im Handwerk .......................................................................... 114
Impulse für die kaufmännische Karriere .................................................................... 117
Geprüfter kaufmännischer Fachwirt HwO .................................................................. 118
Geprüfter Betriebswirt HwO ..................................................................................... 120
Verwaltungsfachwirt HwK/IHK .................................................................................. 122

ALLGEMEIN
Individuelle Seminare für Ihr Haus ........................................................................... 124
Beratung ...................................................................................................................... 125
Bildungsberater ......................................................................................................... 126
Förderungen ............................................................................................................... 127
Übernachten im Schloss Raesfeld ............................................................................. 128
Tagungen im Naturpark Hohe Mark ......................................................................... 129
Beirat .......................................................................................................................... 132

Alle ausführlichen Informationen und Termine finden Sie auf unserer Website.
SACHVERSTÄNDIGE

SACHVERSTAND VON MEISTERHAND


Neues Betätigungsfeld


Grundkenntnisse erweitern

Die Vereidigung durch die Handwerkskammer stellt sicher, dass Sachverständigengutachten unparteiisch, unabhängig, weisungsfrei und nach bestem Wissen und Gewissen erstattet werden. Im Rahmen seiner Bildungsverpflichtung können Sachverständige ihre Kenntnisse mit weiteren Seminaren der Akademie sinnvoll vertiefen.
SACHVERSTÄNDIGENFORTBILDUNG I - GRUNDLAGENSEMINAR

Mit Grundlagenseminar und Aufbauseminar erarbeiten Sie sich in überschaubaren 4 Tagen kompakt die rechtsskundliche Befähigung für Ihre Bestellung als Sachverständiger/r. Unterrichtet werden Sie von einem Team aus Richtern und erfahrenen Juristen und Juristinnen der Handwerkskammern.

Im ersten Teil der Fortbildung erwerben Sie das rechtliche Wissen für Ihre Gutachtertätigkeit. Sie bereiten sich auf Ihre öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständiger/r vor und schaffen die Voraussetzungen für eine qualifizierte Beurteilung handwerklicher Leistungen.

SEMINARTHEMEN:

- Definition und Aufgabengebiet handwerklicher Sachverständiger
- Bestellungsvoraussetzungen, Bestellungsverfahren, Eignungsüberprüfung
- Grundzüge der Zivilprozessordnung – Was erwartet das Gericht von handwerklichen Sachverständigen?
- Pflichten- und Verhaltensempfehlungen
- Das Gutachten: Kriterien für Ausarbeitung und Aufbau des Sachverständigengutachtens
- Die Haftung des/der Sachverständigen

Termine
17./18. Januar 2020
14./15. Februar 2020
13./14. März 2020
15./16. Mai 2020
12./13. Juni 2020
04./05. September 2020
13./14. November 2020

Caputh (Potsdam)
24./25. April 2020
13./14. November 2020

Achim (Bremen)
06./07. November 2020

Zeiten
1. Tag: 09:30 - 18:30 Uhr
2. Tag: 09:00 - 14:00 Uhr

Dozenten
Jeder Termin ist mit einem Richter und einem Juristen der HwK besetzt.

Gebühr
€ 595,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

SACHVERSTÄNDIGENFORTBILDUNG II - AUFBAUSEMINAR

Im Aufbauseminar Ihrer rechtsskundlichen Grundausbildung als Sachverständiger untermauern Sie die rechtlichen Kenntnisse, die Sie in Teil I erworben haben.

Sie erarbeiten eine Gerichtsakte zu einem realistischen Rechtsstreit. In dem Zivilprozess geht es um angemessene Preise, um Mängel in der handwerklichen Ausführung und um die Umsetzung des Beweisbeschlusses beim Ortstermin. Die persönliche Inaugenscheinnahme im Rollenspiel liefert die Fakten für die Ausarbeitung Ihrer Expertise. Ihre Aufgabe ist es, den Ortstermin sicher und souverän durchzuführen und die Forderungen des Beweisbeschlusses umzusetzen.

In der Diskussion wird das Verhalten im Rollenspiel analysiert. Anschließend sind Sie Teil einer fiktiven Gerichtsverhandlung. Im Theorieteil werden die Besonderheiten der gerichtlichen und privatgutachterlichen Tätigkeit dargestellt und die Unterschiede zwischen Privatgutachten und Schiedsgutachten ausführlich erläutert.

Mit dem Wissen aus Grund- und Aufbauseminar gehen Sie in die Rechtskundeprüfung. Sie ist notwendiger Bestandteil zur öffentlichen Bestellung und Vereidigung durch die Handwerkskammer. Sie erfolgt direkt im Anschluss als Multiple-Choice Test.

SEMINARTHEMEN:

- Ablauf eines Zivilprozesses – dargestellt anhand einer Muster-Gerichtsakte: Ortstermin / Ausarbeitung eines Gutachtens
- Gerichtsverhandlung - Spezialfragen aus der Tätigkeit der Gerichts-Sachverständigen
- Privatgutachten – Auftrag und Vergütung
- Schiedsgutachten – Schiedsrichter – Vergleich
- Privatgutachten vs. Schiedsgutachten

Termine
31. Januar/01. Februar 2020
21./22. Februar 2020
03./04. April 2020
29./30. Mai 2020
26./27. Juni 2020
11./12. September 2020
20./21. November 2020

Caputh (Potsdam)
08./09. Mai 2020
20./21. November 2020

Achim (Bremen)
13./14. November 2020

Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 14:00 Uhr

Dozenten
Jeder Termin ist mit einem Richter und einem Juristen der HwK besetzt.

Gebühr
€ 595,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Mit dem Wissen aus Grundlagen- und Aufbauseminar gehen Sie in die Rechtskundeprüfung. Sie erfolgt direkt im Anschluss an das Aufbauseminar (Multiple-Choice). Sie ist neben dem Nachweis der Fachkunde notwendiger Bestandteil zur öffentlichen Bestellung und Vereidigung durch die Handwerkskammer.

Erste Voraussetzung ist, dass das Gericht Ihr Gutachten nachvollziehen kann. Mit verständlichen Formulierungen und der logischen, konsequenten und schlüssigen Verknüpfung Ihrer Argumente schaffen Sie die erforderliche Beweiskraft.

**SEMINARTHEMEN:**

- Der Eingang der Gerichtsakte im Sachverständigenbüro
  - Prüfung des Auftrages (Klarheit des Beweisbeischlusses)
  - Prüfung der eigenen Sachkompetenz und des Vorschusses
- Vorbereitung des Gutachtens
  - Feststellung der zu Grunde zulegenden Tatsachen
  - Vorbereitung des Ortstermins, Schreiben an Parteien/Gericht
  - Exkurs: Die (zerstörende) Öffnung von Bauteilen
  - Durchführung des Ortstermins
  - Einhaltung des Beweisthemas
- Ausarbeiten des Gutachtens: Aufbau, Diktion, äußere Form
- Termin zur Erläuterung des Gutachtens
  - Vorbereitung
  - das Auftreten im Termin
  - Stressresistenz
- Einzelfragen zur Abrechnung und zum Zusammenwirken mit den weiteren Beteiligten

**Termine**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Monat</th>
<th>Tag</th>
<th>Datum</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Januar</td>
<td>31.</td>
<td>01. Februar 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>Januar</td>
<td>06.</td>
<td>07. März 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>Mai</td>
<td>15.</td>
<td>16. Mai 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>Mai</td>
<td>03.</td>
<td>04. Juli 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>September</td>
<td>25.</td>
<td>26. September 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>November</td>
<td>03.</td>
<td>04. Juli 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>September</td>
<td>25.</td>
<td>26. September 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>November</td>
<td>27.</td>
<td>28. November 2020</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Zeiten**

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 14:30 Uhr

**Dozent**

Volker Buchloh, Vors. Richter am OLG

**Gebühr**

€ 560,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**

Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

---

**RHETORIK FÜR SACHVERSTÄNDIGE**

GUTACHTER IM UMGANG MIT ARCHITEKTEN, BAUHERREN, ANWÄLTEN UND RICHTERN

Wenn Sie als Sachverständige/r souverän auftreten und überzeugend argumentieren, tragen Sie zur Klärung strittiger Fälle vor Gericht bei. Der Richter kann sich bei der Urteilsfindung auf Ihren fachkundigen Vortrag verlassen. Sie erstatten Ihr mündliches Gutachten und schaffen die nötige Beweiskraft. So der Idealfall. Doch in der Realität stehen Sie im Kreuzfeuer der Parteien.


**Termine**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Monat</th>
<th>Tag</th>
<th>Datum</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Februar</td>
<td>14.</td>
<td>15. Februar 2020</td>
</tr>
<tr>
<td>Mai</td>
<td>29.</td>
<td>30. Mai 2020</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Zeiten**

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

**Dozent**

Andreas Merfels, Betriebswirt (VWA), Kommunikationstrainer

**Gebühr**

€ 595,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**

Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

---

**PRAXISSEMINAR: VEREIDIGT UND WAS NUN?**

Als Sachverständiger klären Sie strittige Sachverhalte auf. Sie liefern den Richtern Beweismittel und damit die Grundlage für klare Urteile. Das klappt dann besonders gut, wenn Sie Ihre Ortstermine souverän meistern und anschließend sorgfältig ausgearbeitete Gutachten vorlegen.

Doch gerade beim Ortstermin gibt es Fallstricke, auf die Sie nicht vorbereitet sind: Provokationen, eskalierende Kommunikation oder die Notwendigkeit von Bauteilöffnungen. Bleiben Sie hier souverän und setzen Sie die Ergebnisse der persönlichen Inaugenscheinnahme in beweiskräftige Texte um.

Sie werden feststellen, wie sehr Sie von der Erfahrung der Juristen Carola Müller und Volker Buchloh profitieren. Mit den vielen Praxisbeispielen im Kurs verbessern Sie Ihre eigenen Gutachten und schließen Haftungsrisiken aus. Sie erhalten wertvolle Tipps für die Durchführung der Ortstermine. So werden Sie die Fallstricke und Kardinalfehler der Sachverständigentätigkeit erkennen.

**Termine**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Monat</th>
<th>Tag</th>
<th>Datum</th>
</tr>
</thead>
</table>

**Zeiten**

1. Tag: 09:30 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 14:30 Uhr

**Dozenten**

Dipl.-Juristin Carola Müller, HwK Halle/Saale
Volker Buchloh, Vors. Richter am OLG

**Gebühr**

€ 595,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**

Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
BEWEISKRÄFTIGE FOTOS IM GUTACHTEN


Im Seminar lernen Sie, wie Sie die Funktionen von Digitalkamera und Smartphone sinnvoll nutzen, Aufnahme-Zubehör richtig einsetzen und zeitsparend die Bilder mit Software und Apps bearbeiten.

Allen Teilnehmenden steht ein komplett eingerichteter PC-Arbeitsplatz zur Verfügung. Selbstverständlich erhalten Sie eine ausführliche Anleitung, in der nochmals alle gelernten Funktionen Schritt für Schritt erklärt sind.

GUTACHTENMANAGER - WORKSHOP ZUR SOFTWARE

Das Erstellen eines beweiskräftigen Gutachtens ist Ihre zentrale Aufgabe als Sachverständige/r. Ebenso die Korrespondenz mit den Parteien und dem Gericht. Bei ständig wiederkehrenden Routinen fragen Sie sich bestimmt: Wie spare ich Zeit und Aufwand?


E-AKTE: Digitale Gutachten-ERSTELLUNG MIT MS WORD


Das Seminar richtet sich an Word-Anwender/innen, die schon jahrelang mit dem Programm arbeiten, aber sich damit nie wirklich intensiv beschäftigt haben. Im Hinblick auf die zukünftige „Elektronische Akte“ erlernen Sie alle notwendigen Voraussetzungen, damit das Gutachten „digital lesbar“ wird: Querverweise, Abbildungsverzeichnisse, Links, etc. Außerdem gehen Sie die typischen Word-Eigenarten durch, die Anwender/innen manchmal zum Verzweifeln bringen.

GUTACHTENMANAGER - WORKSHOP ZUR SOFTWARE

Das Anwenderseminar zur Sachverständigensoftware

Das Erstellen eines beweiskräftigen Gutachtens ist Ihre zentrale Aufgabe als Sachverständige/r. Ebenso die Korrespondenz mit den Parteien und dem Gericht. Bei ständig wiederkehrenden Routinen fragen Sie sich bestimmt: Wie spare ich Zeit und Aufwand?


E-AKTE: Digitale Gutachten-ERSTELLUNG MIT MS WORD


Das Seminar richtet sich an Word-Anwender/innen, die schon jahrelang mit dem Programm arbeiten, aber sich damit nie wirklich intensiv beschäftigt haben. Im Hinblick auf die zukünftige „Elektronische Akte“ erlernen Sie alle notwendigen Voraussetzungen, damit das Gutachten „digital lesbar“ wird: Querverweise, Abbildungsverzeichnisse, Links, etc. Außerdem gehen Sie die typischen Word-Eigenarten durch, die Anwender/innen manchmal zum Verzweifeln bringen.

E-AKTE UND E-KOMMUNIKATION IM SACHVERSTÄNDIGENWESEN


Umgekehrt können Sachverständigen Akten und Dokumente auch in elektronischer Form zugeleitet werden. Im Seminar wird Ihnen Götz-Thomas Heine aufzeigen, wie Sie unmittelbar am elektronischen Rechtsverkehr teilnehmen können.
WERDEN SIE MITGLIED IM euroFEN!


IHRE VORTEILE EINER MITGLIEDSCHAFT:

- Austausch unter Experten
- Zukunftsorientierte Weiterbildung
- Ermäßigung auf Seminargebühren

Kooperationspartner der Akademie des Handwerks Schloss Raesfeld

ANMELDUNG UND BERATUNG:

Tel. 02865 6084-0
Mail: info@euro-FEN.de
www.euro-FEN.de

FACHSEMINAR FÜR FLIESEN-, ESTRICH- UND NATURSTEINLEGER


SEMINARTHEMEN FRÜHJAHR:

- Nachträgliche Installation von dünnschichtigen Flächenheizungen
- ATV DIN 18332: 2019-09 Naturwerksteinarbeiten
- Steckbrief elastischer Bodenbeläge
- Estrich
- DER FALL
  Fall 1: Estrich im Außenbereich
  Fall 2: Sonderkonstruktion der Sonderkonstruktion
  Fall 3: Unregelmäßigkeiten bei Naturwerksteinarbeiten mit zementären Fugmörteln
- Neues aus der Rechtsprechung

Termine

<table>
<thead>
<tr>
<th>Frühjahrsseminar</th>
<th>28./29. Februar 2020</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>03./04. April 2020</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Herbstseminar</th>
<th>09./10. Oktober 2020</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>04./05. Dezember 2020</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zeiten

1. Tag: 09:30 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 13:30 Uhr

Teamleiter

Werner Hagemann,
Prof. Dr. Steffen Witzleben

Gebühr

€ 495,- (inkl. Mittagessen)

Förderung

Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Die Themen für den Herbst finden Sie ab April 2020 auf unserer Website
FACHSEMINAR FÜR KFZ-SACHVERSTÄNDIGE UND MEISTER

IN ZUSAMMENARBEIT MIT DEM BVSK


Für Gregor Retkowski ist klar, dass Fahrzeuge nach Bränden schwer kontaminiert sind. Im Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte über solche Verunreinigungen. Und Sie erfahren, wie Sie bei solchen Schäden ein fachgerechttes Gutachten erstellen. Er erläutert, wie Oberflächen vorbereitet und chemisch saniert werden und stellt Reinigungsverfahren vor, die die Beaufschlagung neutralisieren und rückstandsfrei reinigen.


Termine
Frühjahrsseminar
13./14. März 2020
08./09. Mai 2020
Herbstseminar
25./26. September 2020
06./07. November 2020
Zeiten
1. Tag: 09:30 - 18:00 Uhr
1. Tag: 09:00 - 13:30 Uhr
Teamleiter
Michael Brakus,
ö.b.u.v. Sachverständiger der HwK Dortmund
Gebühr
€ 535,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

SEMINARTHEMEN FRÜHJAHR:
- Aktuelles aus der Rechtsprechung für Kfz-Sachverständige
- Beseitigung von Industrieverunreinigungen von KFZ: Flugrost, Farbnebel, Beton/minerale Beaufschlagungen, PUR Schaum
- Brand und Löstschusteranlagen
- Die Fahrzeugbewertung – Audatex & DAT im Vergleich
- Die Schadenkalkulation – Audatex & DAT im Vergleich

Die Themen für den Herbst finden Sie ab April 2020 auf unserer Website.

Wenn Beweisbeschlüsse unklar formuliert sind

WIE VERHALTE ICH Mich ALS GERICHTLICHE/R SACHVERSTÄNDIGE/R?


Termine
09. Oktober 2020
Zeit
09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Prof. Dr.-Ing. Thomas Schneider, ö.b.u.v. Sachverständiger der IHK Stade
Gebühr
€ 375,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Vergütung des gerichtlichen Sachverständigen


Termine
21. März 2020
07. November 2020
Zeit
10:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Michael Hammeke,
Vors. Richter am Landgericht
Gebühr
€ 375,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie


Matthias Steinbild greift auf Grundlage Ihrer Kenntnisse aus der Sachverständigenfortbildung bzw. Ihrer Berufserfahrung als Sachverständiger das Thema noch einmal auf; isoliert vom gerichtlichen Auftrag. Ihr Dozent vermittelt Ihnen komprimiert und praxisorientiert von der Auftragsannahme über den Verbraucher- und Datenschutz bis zu Haftungsfragen einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen. So wird die Tätigkeit als Privatgutachter sowohl für erfahrene als auch für neu bestellte Sachverständige transparenter.

**SEMINARTHEMEN:**

- Regeln für die Ausarbeitung und Erstellung eines schlüssigen, nachvollziehbaren Gutachtens anwenden.
- Ein Gutachten formal und inhaltlich so strukturieren und darstellen können, dass es dem Auftraggeber bei der Sachaufklärung hilft.
- Verstehen und Beantworten der Fragestellung
- Wo liegen die Fallstricke, die gelegentlich ausgelegt werden?
- Vom Fachchinesisch zur verständlichen Formulierung
- Hilfsmittel zur Verdeutlichung
- Erstellung des schriftlichen Gutachtens in der Praxis
- Formaler und inhaltlicher Aufbau
- Gutachterliche Bewertung der Untersuchungsbe funde
- Beispielgutachten, Fallbeispiele

**Termine**
- 19. März 2020
- 28. Mai 2020
- 03. September 2020
- 19. November 2020

**Zeit**
09:00 - 17:00 Uhr

**Dozent**
Dipl.-Ing. (FH) Michael Bücking, Tischler NRW

**Gebühr**
€ 375,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

---

**Das Nachvollziehbare Gerichtsgutachten**

An Ihre Gutachten werden hohe formale Anforderungen gestellt. Besonders anspruchsvoll ist es, die Sachverhalte und Befunde so aufzuarbeiten, zu strukturieren und vor allem eindeutig und verständlich zu Papier zu bringen, dass maximale Beweiskraft entsteht.

In der Praxis betrachten und bearbeiten Sie Sachverhalte aus Ihrem Bestellungsgebiet. Sie bereiten diese im Auftrag des Gerichts und der Parteien so auf, dass diese neutral aber auch nachvollziehbar dokumentiert werden. Was aber ist die passende Ausdrucksweise? Welche Fachsprache ist die angemessene? Und wie wird aus Fachchinesisch eine für handwerklich/technische Laien nachvollziehbare Darstellung?

Die besondere Herausforderung liegt darin, Ihr Fachwissen so einzusetzen und zu verschliffen, dass die Inhalte sowohl für Richter als auch für Anwälte nachvollziehbar werden. Dabei gilt es Fallstricke zu vermeiden und Argumentationen so aufzubauen, dass Ihre Gutachten auch in der gelegentlich hizigen Argumentation vor Gericht Bestand haben.

**SEMINARTHEMEN:**

- Der Privatgutachter: Definition und Unterschiede zum Gerichtsgutachter
- Rechtliche Rahmenbedingungen für privat veranlasste Gutachten
- Auftragsannahme
- Das Honorar beim privaten Gutachtenauftrag
- Verbraucherschutz
- Datenschutz
- Haftungsfragen

**Termine**
- 07. März 2020
- 12. September 2020

**Zeiten**
09:00 - 17:00 Uhr

**Dozent**
RA Mathias Steinbild, HwK Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld

**Gebühr**
€ 375,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie


Im Seminar ziehen Sie und Ihr Dozent in einer moderierten Gesprächsrunde aktuelle Rechtsfälle heran, tauschen sich dazu über verschiedene Handwerke hinweg aus, entwickeln Tipps zum Umgang mit diesen Situationen - und können daraus Ihre persönlichen Schlüsse ziehen.

Dabei sehen Sie sich auch aktuelle gesetzliche Änderungen an und betrachten in besonderer Weise den Ortstermin, die häufigste Quelle von teuren Fehlern. Sie erhalten zudem Tipps zur richtigen Kommunikation, um auch in emotional aufgeheizten Situationen Ihren Auftrag zu erfüllen.

**SEMINARTHEMEN:**
- Verfahren der außergerichtlichen Konfliktlösung
- Konfliktanalyse
- Innere Haltung
- Führen von Konfliktgesprächen mit mediativem Verständnis
- Strategien zur Lösungsfindung
- Sicherheit in der Gesprächsführung
- in kritischen Situationen angemessen handeln

**Termine**
- 12./13. März 2020
- 23./24. Oktober 2020

**Zeiten**
- 1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
- 2. Tag: 09:00 - 12:30 Uhr

**Dozent**
Rainer Kirschbaum, Dipl.-Kfm., ö.b.u.v. Sachverständiger der IHK Duisburg

**Gebühr**
€ 495,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
Heiraten
im historischen
Wasserschloss Raesfeld
rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr

Standesamtliche Trauungen
to Ihrem Wunschtermin

TOLLE LOCATIONS:
– elegant im Kaminzimmer
– romantisch im Verlies
– als Außenvertroung
auf der Bleichinsel

Individuelle Traureden

DIE UMGEBUNG:
einzigarette Parklandschaft
mitten im Naturpark

www.schlosstrauungen.de

Mahlzeit.
Gutes Essen heißt für uns
Geselligkeit, Gemeinschaft,
Freude und Vertrauen.

Kopf voll - Magen leer? Wir stehen auf
Fleisch – noch mehr stehen wir auf gutes
Fleisch! Neben bekannten Schnitten wie
Entrecote und Rumpsteak bieten wir auch
Ungewöhnliches, z.B. Teres Major. Dazu
geben es tolle und inspirierende Beilagen
und Soßen. BBQ-Lakritz, Ketchup mit
Mango-Chutney, Topinambur, Hirse und
panierte Speckbohnen sind nur einige High-
lights der Karte. Gerne empfehlen wir den
passenden Wein oder ein Craftbeer. Wann
sehen wir uns? Ihr findet uns, wie die Aka-
demie des Handwerks, im Schloss Raesfeld.

www.mahlundmeute.de

Freiheit 27 (Schlossinnenhof) | 46348 Raesfeld | +49 2865 2044-0 | restaurant@mahlundmeute.de

Unsere Öffnungszeiten:
MO Ruhetag
DI - SA 17 - 22
SO 12 - 22
UNTERNEHMENSFÜHRUNG & PERSÖNLICHKEITSBILDUNG

Schon der Begriff „Unternehmensführung“ drückt die Verantwortung aus, die der Chef oder die Chefin und ihre Führungskräfte für das Unternehmen und für die darin mitarbeitenden Menschen haben. Neben betriebswirtschaftlichen Aufgaben geht es dabei auch um die wichtige Herausforderung, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu führen und zu entwickeln.

Fachkompetenz und Führungskompetenz
Handwerksmeister und -meisterinnen und ihre Betriebe sind fachlich sehr kompetent, doch die letzten Finessen für die Interpretation der eigenen Bilanz fehlen und Führungsmethoden für den wertschätzenden Umgang mit den Mitarbeitenden könnten weiter ausgebaut werden.

Strategisch vorgehen
Gelegentlich ist das Verhältnis zum Thema Unternehmensführung leicht angespannt. Das Vertrauen auf die eigene Erfahrung und die Intuition ist größer als das Vertrauen auf belegbare Fakten aus der Buchhaltung. Doch Intuition trifft ohne Analyse nicht unbedingt die richtigen Entscheidungen für den Betrieb. Der dauerhafte unternehmerische Erfolg setzt die permanente Hinterfragung der eigenen Ziele und Strategien voraus und erfordert einen nachhaltigen Führungsstil. Finden Sie die praxisorientierten Lösungsansätze, die Sie für Ihre tägliche Arbeit suchen in unseren Seminaren! Gelangen Sie zu nachhaltigem Erfolg, indem Sie Daten richtig analysieren, Zielen folgen, Mitarbeitende entwickeln und Kunden und Kundinnen begeistern.
GMBH-GESCHÄFTSFÜHRER, UND WAS NUN?

AUFGABEN, PFlichtEN, HAFTung
Als GmbH-Geschäftsführer/in oder als Anwärter/in auf diese Position lösen Sie täglich rechtliche, steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Fragen. Aber was bedeutet das für Sie konkret?
Mit welchen Vorschriften des Steuer-, Handels-, Insolvenz- und Arbeitsrechts müssen Sie sich auseinandersetzen und welche Konsequenzen ergeben sich daraus?
Ist der Mantel der GmbH wirklich ein vollständiger Schutz vor der persönlichen Haftung?
Mit diesen Fragen und mehr beschäftigen Sie sich in diesem Tagesseminar.
Andreas Belz ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Er erläutert Ihnen den theoretischen Hintergrund und gibt Ihnen wertvolle Hinweise für Ihre Praxis.

BANKGESPRÄCHЕ ERFOLGREICH FÜHREN

Mit einem gut vorbereiteten Bankgespräch legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche und vertrauensvolle Partnerschaft. Ihre Kundenberater wollen Ihnen ihre Finanzprodukte oder Kreditkonditionen offerieren; Sie wollen die geplanten Investitionsvorhaben in Ihrem Handwerksbetrieb vorstellen.

Sehen Sie das Gespräch mit Ihrer Bank aber auch als Verkaufsgespräch. Es ist die Chance, sich und Ihr Unternehmen zu präsentieren, Kredite zu verhandeln und damit auch die Liquidität Ihres Unternehmens zu sichern. Ihr Dozent Klaus Hille geht mit Ihnen folgenden Fragestellungen nach:
Was erwarten Sie von Ihrer Bank?
Was erwarten Ihre Bank von Ihnen?
Was wollen Sie erreichen?
Was kann falsch laufen?

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

ZENTRALES THEMA EINER ERFOLGREICHEN UNTERNEHMENS-FÜHRUNG
Sie und Ihr Handwerksbetrieb sind fit im gewerkspezifischen und technischen Bereich? Der ursprüngliche Gedanke des Wirtschaftens ist die Versorgung Ihrer Kunden mit Gütern und Dienstleistungen. Darauf können Sie im Handwerk zu Recht stolz sein. Sie sind kreativ und erbringen Nutzen stif tende Leistungen.
Die gleiche Leistungsfähigkeit benötigen Sie auch in kaufmännischer Hinsicht, um Ihr Unternehmen professionell zu führen. Sie müssen wirtschaftlich erfolgreich sein, die steuerrechtlichen Vorschriften einhalten und Gewinn / Rendite erzielen.
Unter diesen Voraussetzungen Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, ist der entscheidende Gesichtspunkt. Sie stellen sicher, auch unter sich ständig verändernden Marktbedingungen langfristig überleben zu können.
Michael Maiwald gibt Ihnen Instrumente und Methoden an die Hand, mit denen Sie Ihre Potenziale heben. So gehen Sie mit zielgerichteten strategischen Aktionen voraus, anstatt auf Rahmenbedingungen und Änderungen im Umfeld zu reagieren, die sich permanent wandeln.

SEMINARTHEMEN:
▪ Aufgaben erfolgreicher Unternehmensführung
▪ Einflussfaktoren auf die Wettbewerbsfähigkeit
▪ Gewinnbringender Nutzen von Unternehmensstrategien
▪ Strategie-Entwicklungsprozess
▪ Strategische Planung, Umsetzung und Kontrolle
▪ Instrumente und Methoden
DIENSTLEISTUNGEN IM HANDWERK

EINE WIN-WIN-SITUATION FÜR BETRIEBE UND KUNDE


Bestimmt wollen Sie sich einem Preiskampf nicht stellen, sondern Ihren Kunden Zusatznutzen bieten und die volle Vergütung für Ihre Leistung berechnen. Sichern Sie sich mit einer systematischen Dienstleistungsentwicklung Wettbewerbsvorteile und senken Sie Ihre Kosten durch Prozessoptimierung. Sie werden mit diesem Konzept Ihre Mitarbeiter mit höherer Kompetenz ausstatten und die Motivation steigern.

SEMINARTHemen:
- Gestaltungsdimensionen von Dienstleistungen
- Kundenerwartungen an eine Dienstleistung
- Dienstleistungsziele – Strategien entwickeln
- Dienstleistungsprozesse gestalten

Termine
11./12. Februar 2020
07./08. Oktober 2020

Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Dozent
Marcello Camerin,
Univ.-Dozent & Wissenschaftler aus dem Handwerk

Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

CHEF & ASSISTENZ - EIN STARKES TEAM

Das Arbeitsgebiet der Chefassistenz ist vielfältig und deshalb so spannend und abwechslungsreich.


Sie erfahren Wissenswertes über Gesprächsführung und Kommunikation, damit Sie und Ihr Vorgesetzter zum Dream-Team werden.

SEMINARTHemen:
- Perspektive: Rolle und Erwartungen
- Moderne Kommunikationstechnologien
- Professionelles Zeit-, Selbst- und Energiemanagement
- Effizientes Besprechungsmanagement
- Persönlichkeit – Ausstrahlung – Souveränität
- Projektmanagement (Kaizen, KVP) im Büro

Termine
25./26. März 2020
04./05. November 2020

Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Dozentin
Astrid Lensker,
Geschäftsführungs-Assistentin

Gebühr
€ 425,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
EFFIZIENTES OFFICE-MANAGEMENT

BESSER ORGANISIEREN, MEHR ERREICHER ...


Entdecken Sie, wie Sie Ihre Büroorganisation weiter optimieren können, damit Sie Zeit sparen und damit Kosten senken.

TERMINE
04./05. März 2020
13./14. Mai 2020
23./24. September 2020

ZEITEN
1. Tag: 10:00 - 17:30 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

DOZENTIN
Astrid Lensker, Geschäftsführungs-Assistentin

GEBÜHR
€ 425,- (inkl. Mittagessen)

FÖRDERUNG
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

BETRIEBLICHER DATENSCHUTZ-BEAUFTRAGTER (ZERTIFIKAT)

PERSONENBEZOGENE DATEN

Personenbezogene Daten werden in jedem Handwerksbetrieb in unterschiedlichster Form erhoben: Kundenadressen, E-Mail-Adressen, Personaldaten, Bonitätsprüfungen usw. Eingesetzt werden dafür PC’s, Laptops, Tablets, Handys, GPS-Geräte oder auch Überwachungskameras für das Betriebsgelände.

Inhaber/innen oder Geschäftsführer/innen von Handwerksunternehmen tragen die Verantwortung für die Einhaltung des Datenschutzes und die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Bei Verstößen werden empfindliche Bußgelder fällig; den Imageschäden bei Kunden, Lieferanten, Mitbewerbern und Kamern gar nicht mitgerechnet.

Datenschutzbeauftragte sind Pflicht in Firmen mit mehr als 20 Mitarbeitern. Entscheiden Sie selbst, ob Sie einen Mitarbeiter schulen oder die DSGVO als Unternehmer selbstständig umsetzen.

TERMINE
18./19. September 2020

ZEITEN
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

DOZENT
Jürgen Schüler, HwK Rheinhessen

GEBÜHR
€ 650,- (inkl. Mittagessen)

FÖRDERUNG
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

»festival:philharmonie westfalen«

HÖHNER philharmonics

15.08.2020
HISTORISCHES WASSERSCHLOSSL RAESFELD

musiklandschaft-westfalen.de
TICKETHOTLINE 02861 7 03 85 86
Ihre Zielgruppe verbringt viel Zeit in den sozialen Medien. Und genau dort, wo sich Ihre Zielgruppen befinden, sollten Sie aktiv werden, Kampagnen kreieren und potenzielle Follower abholen.

Im Seminar erfahren Sie konkret, warum die Sozialen Medien für Ihr Geschäft interessant sein können. Sie lernen, wie man den Einstieg mit Facebook und Instagram beruflich erfolgreich in die Wege leitet und meistert.

Dafür erhalten Sie Checklisten zur Vorbereitung und Tipps für den Start. Zahlreiche Praxisbeispiele und kleine realistische Übungen runden das Training ab.

**SEMINARTHEMEN:**
- Teilnehmer-Voraussetzungen und Erwartungen
- Basis-Informationen:
  - Was sind Soziale Medien?
  - Relevanz der Sozialen Medien?
  - Nach welchem Prinzip funktionieren sie?
- Warum ist Social Media wichtig für Ihre Kommunikation und Ihren betrieblichen Erfolg?
- Was muss ich vor dem Start alles beachten – von der Kapazitätsplanung über die Themenwahl bis zum Einrichten eines Kanals.
- Was benötige ich an Rüstzeug, um ein Konzept zu entwickeln?
- Tipps und Tricks bezogen auf Ihre berufliche Situation und Ihr betriebliches Umfeld.
- Reale Online-Beispiele für den beruflichen Erfolg
INTEGRIERTE KOMMUNIKATION
FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Sie wollen auf verschiedenen Kommunikationsplattformen präsent sein und Ihre Arbeit in Richtung Öffentlichkeit weiterentwickeln? Ist es Ihr Ziel, zukünftig eigene Veranstaltungen, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die Kommunikation im Internet, Ihren eigenen Newsletter und Ihre Aktivitäten auf den Social Media-Kanälen zu koordinieren?

Mit integrierter Kommunikation stellen Sie sicher, dass Sie alle Ihre Aktivitäten sinnvoll vernetzen. Sie werden einheitliche Strategien fahren und damit zielgerichtete Kommunikationsmaßnahmen im Sinne Ihres Handwerksunternehmens durchführen, die inhaltlich und formal bestens abgestimmt sind.

Wie funktioniert das für sich, worauf ist zu achten und wie läuft das „Hand in Hand“? Im Idealfall greifen alle Informationskanäle ineinander. Auf welche Art und Weise das erfolgreich umgesetzt werden kann, zeigt dieses Training mit Praxisbeispielen und Checklisten auf.

Termin
16. September 2020

Zeit
09:00 - 17:00 Uhr

Dozent
Michael Hoffmann, Leiter
Stabsbereich Öffentlichkeitsarbeit und Pressesprecher der HwK Münster

Gebühr
€ 352,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

SEMINARTHEMEN:
▪ Teilnehmer-Voraussetzungen und Erwartungen
▪ Warum ist Social Media wichtig für Ihre Kommunikation und Ihren betrieblichen Erfolg?
▪ Was muss ich für die weiteren Schritte in den Sozialen Medien alles beachten?
▪ Wie erziele ich Interaktion auf den Online-Plattformen?
▪ Wie werbe ich in Social Media?
▪ Wie messe ich den Erfolg auf Social Media?
▪ Tipps und Tricks bezogen auf Ihre berufliche Situation und rund um den Betrieb.
▪ Reale Online-Beispiele für den beruflichen Erfolg.

SOCIAL MEDIA FÜR FORTGESCHRITTENE

Sie haben bereits erste Erfahrungen mit den Sozialen Medien? Wollen Sie den nächsten Schritt gehen und erfahren, warum die Sozialen Medien gewinnbringend für Ihr Geschäft sein können?

Von Michael Hoffmann lernen Sie, wie Sie nach dem Einstieg mit Facebook und Instagram beruflich erfolgreich die nächste Ebene erreichen, um Kunden und potentielle Fachkräfte sowie den begehrten Nachwuchs zu akquirieren.

Erfahren Sie außerdem, wie Sie schlüssige Content-Strategien entwickeln, um Nutzer (Fans, Follower) zu gewinnen. Dafür erhalten Sie Checklisten, Tipps und Tricks aus der Praxis für die Praxis. Zahlreiche Beispiele und kritische Übungen runden die Veranstaltung ab.

Abschließend erhalten Sie Hinweise, mit welchen Auswertungstools und Kennzahlen wie z.B. „Impressions“, „Click-Trough-Rates (CTR)“ oder „Conversions“ Sie den Erfolg Ihrer Arbeit messbar machen. Sie werden sehen, ob Sie richtig liegen oder nachsteuern sollten.

Termin
25. März 2020

Zeit
09:00 - 17:00 Uhr

Dozent
Michael Hoffmann, Leiter
Stabsbereich Öffentlichkeitsarbeit und Pressesprecher der HwK Münster

Gebühr
€ 352,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

SEMINARTHEMEN:
▪ Warum ist Social Media wichtig für Ihre Kommunikation und Ihren betrieblichen Erfolg?
▪ Was muss ich für die weiteren Schritte in den Sozialen Medien alles beachten?
▪ Wie erziele ich Interaktion auf den Online-Plattformen?
▪ Wie werbe ich in Social Media?
▪ Wie messe ich den Erfolg auf Social Media?
▪ Tipps und Tricks bezogen auf Ihre berufliche Situation und rund um den Betrieb.
▪ Reale Online-Beispiele für den beruflichen Erfolg.
**GENIAL FRAGEN, GEKONNT VERKAUFEN**

**INDUKTIONSFORMULIERUNGEN**

Möchten Sie Ihrem Gesprächspartner und Ihrem Kunden mit eleganten Fragestellungen schon zu Beginn Ihrer Kommunikation in eine ganz bestimmte Richtung dirigieren? Und das (Verkaufs-)Gespräch zu Ihren Gunsten gestalten?

Induktionsformulierungen wirken unterschiedlich und sollen beim Zuhörer eine positive Reaktion auslösen. Sie leiten Aussageätze oder Fragen in einer Form ein, dass sie deren Richtigkeit (Gültigkeit) schon im Voraus bestätigen. Induktionsformulierungen werden häufig in der Werbung und im Verkauf verwendet, um die Zielgruppe oder den direkten Gesprächspartner auf den gewünschten gedanklichen Weg zu bringen und seine Zustimmung zu erhalten.

Von Gerrit Busmann lernen Sie, wie Sie geniale Fragestellungen für Gespräche mit Kunden und Mitarbeitern formulieren und anwenden. Sie werden feststellen, wie zügig Sie Gesprächsergebnisse erzielen, wenn Sie einen guten Zugang zum Gegenüber erkennen.

**SEMINARTHemen:**
- Theoretische Grundlagen: Kommunikationsformen und -strategien, NLP-Techniken
- Wie meint der Kunde das? Erkennen und Anwenden verschiedener Kommunikationsstile
- Was ist das Ziel? Entwickeln gemeinsamer Ziele, Motivation durch positive Denkmuster
- Wie kann es besser gehen? Positives Veränderungsmanagement: Das Metamodell der Sprache
- Was sagt mein Bauchgefühl? Feedback des Unbewussten, Trancephänomene nutzen
- Praktische Übungen in intensiven Einzel- und Gruppenarbeiten

**KUNDENBRIEFE SIND WIE LIEBESBRIEFE, E-MAILS AUCH!**

**WERxEBBRIEFE, ANGEBOTE, RECHNUNGEN, MAHNUNGEN & CO. KUNDENORIENTIERT FORMULIERT**

Mit jeder Korrespondenz geben Sie eine Visitenkarte Ihres Unternehmens ab. Mit kundenorientiertem Schriftverkehr halten Sie Ihre Stammkunden und gewinnen Neukunden.

Wählen Sie Formulierungen, die anders sind, die Spannung aufbauen und Neugier erzeugen. Wenn Ihre Kunden sogar die Mahnung mit einem Schmunzeln zu Ende lesen und sofort beziehen, fallen Sie positiv auf.

Mit Heiko T. Ciesinski verwandeln Sie Anreden und Grußformeln durch einfachste Veränderung in verkaufsstarke, kundenorientierte Texte. Sie formulieren pfiffig und gewinnen Sympathie und Vertrauen, ohne Ihre Seriosität zu verlieren.

**MEHR ALS NUR EIN FLIRT - ERFOLGREICHES NACHFASSEN VON ANGEBOTEN**

**ODER: WER AM BALL BLEIBT, MACHT DEN ABSCHLUSS!**


NEUKUNDEN - KALTAKQUISE - DAS ERFOLGREICHE VERKAUFSGESPRÄCH


Viele scheitern an der Frage „Worum geht es?“ Und dann geht es meist zu einem Sachbearbeiter statt zum Entscheider. Dort hören Sie dann die bekannten Einwände. Oder am Ende, wenn es tatsächlich zu einem Angebot kommt, hören Sie den Einwand „zu teuer“ und „Was ist mit einem Rabatt?“. Wenn Ihnen all das bekannt vorkommt und Sie es gerne ändern möchten, dann … tun Sie es! Denn die meisten Unternehmen verlieren den Auftrag nicht gegen bessere Produkte, sondern an besser trainierte Verkäufer.

Finden Sie heraus, was dem Entscheider wichtig ist und machen Sie das Gespräch zum Erfolg. Frustrierende Kaltakquise-Gespräche gehören ab sofort der Vergangenheit an!

VERKAUFEN OHNE RABATTE – DIE ERFOLGREICHE PREISVERHANDLUNG IM HANDWERK

Stellen Sie sich in Preisverhandlungen oft die Frage: Ist ein Rabatt notwendig oder würde der Kunde auch so kaufen? Sie haben Angst vor den Aussagen der Kunden wie: „Sie sind zu teuer!“, „Was geht denn am Preis noch?“ oder „Ihr Wettbewerber liegt 10 % unter Ihrem Preis?“. Viele Handwerker sind der festen Überzeugung, dass man dem Kunden einen Rabatt geben muss, wenn er diesen fordert, weil er sonst nicht kauft. Es ist umgekehrt. Der Kunde, der einen Rabatt fordert, ist kaufbereit!


Im Praxis-Training erfahren Sie, wie die professionelle Preisverhandlung läuft. Sie durchschauen die Tricks von Kunden und Einkäufern, die Rabatt fordern. Sie kennen die psychologischen Hintergründe und bleiben künftig bei Ihrem NEIN. Dafür nehmen Sie einen Gesprächsleitfaden mit nach Hause.

**SEMINARTHEMEN:**
- Warum die klassische Kaltakquise heute nicht mehr funktioniert!
- Wie Sie den Entscheider immer herausfinden
- Die größte Hürde: das Vorzimmer – und wie Sie daran vorbeikommen
- Mit der Sekretärin zum Entscheider
- Warum das NEIN zum Verkauf dazugehört
- Kunden kaufen von Siegern – die Vorbereitung
- Gesprächseinstiege mit denen Sie garantiert scheitern
- Gesprächseinstieg mit Zustimmung
- Schluss mit den üblichen Einwänden wie „keine Zeit“, „kein Interesse“, „brauchen wir nicht“, „wir haben da schon jemanden“
- Diese 4 Fragen müssen Sie am Anfang beantworten – sonst sind Sie raus
- So bringen Sie am Telefon in Erfahrung, was den Entscheider interessiert
- So erfahren Sie, unter welchen Voraussetzungen Ihr Gesprächspartner kaufen wird
- So kommen Sie zum Ziel: Einwandbehandlung & Abschlusstechniken

**SEMINARTHEMEN:**
- Das Problem in der Preisverhandlung
- Ist ein Rabatt notwendig oder würde der Kunde auch so kaufen?
- Wie Sie herausfinden, ob der Kunde blufft
- Warum der Kunde blufft
- So blufft der Einkäufer – die Tricks der Einkäufer
- Die wahren Motive der Einkäufer und Kunden
- Warum wir glauben, dass der Preis entscheidend sei
- Warum der Preis nicht entscheidend ist
- Was es kostet, wenn Sie „nur 2 % Skonto“ geben
- Wie Sie Ihren Angebotspreis durchbringen – ohne Rabatt
- So bekommen Sie den höchstmöglichen Preis
SOUVERÄN MIT „SCHWIERIGEN“ KUNDEN UMGEBEN

Im beruflichen Alltag kommt es oft vor, dass Kunden oder Kundinnen sich beschweren: Das Produkt entspricht nicht den Erwartungen, die Lieferung ist unvollständig oder zu spät, die erbrachte Handwerkerleistung hat Mängel usw., usw ...!

Selten wird die Beschwerde dann sachlich vorgetragen, sondern gleich losgepoltert…!

Im Seminar erhalten Sie Hilfestellung für den Umgang mit „schwierigen“ Menschen. Es werden typische Konfliktsituationen besprochen und praktische Verhaltensmuster vermittelt.

Sie lernen, spontan die richtigen Worte zu finden und gegebenenfalls zu reagieren. Sie werden kritische Gespräche aktiv führen, Menschen positiv beeinflussen und Beschwerden konstruktiv begegnen.

Termine
13. Februar 2020
13. Mai 2020
22. Oktober 2020

Zeit
09:00 - 17:00 Uhr

Dozent
Peter Toenne, Personal- und Unternehmenscoach

Gebühr
€ 375,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

VOM KOLLEGEN ZUR FÜHRUNGSKRAFT

Mit dem Start in die neue Rolle einer Führungskraft sind viele unterschiedliche Erwartungen verbunden. Kollegen erwarren zeitgemäße Führung, der Chef fordert schnelle und gute Arbeitsergebnisse und das Fingerspitzengefühl für die Position „Vorgesetzter“ muss sich erst entwickeln.

Mentaltrainer und Coach Peter Toenne zeigt Ihnen, wie Sie das klassische Dilemma: „nicht mehr unten und auch nicht ganz oben!“ lösen. Im diesem Workshop beantwortet er Ihnen die Frage: Wie gehe ich mit meiner Rolle um und wie werde ich der neuen Aufgabe gerecht?

Im Workshop geht es darum, das eigene Rollenverständnis als Führungskraft zu reflektieren, auszugestalten und die gewählte Position zu stärken. Sie werden erfahren, welche gemeinsamen Spielregeln Sie für sich und Ihre Mitarbeiter vereinbaren, damit die Zusammenarbeit weiterhin reibungslos klappt und Anfängerfehler vermieden werden.

Termine
26. März 2020
18. Juni 2020
29. Oktober 2020

Zeit
09:00 - 17:00 Uhr

Dozent
Peter Toenne, Personal- und Unternehmenscoach

Gebühr
€ 362,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

FÜHRUNGSKOMPETENZ STEIGERN UND ERWEITERN

Ihre Führungserfolge sind davon abhängig, wie überzeugend, motivierend und respektvoll Sie mit Ihren Mitarbeitern umgehen. Autoritär vorzugehen ist kontraproduktiv, denn es werden Barrieren aufgebaut.


Nehmen Sie Ihre Position als Führungskraft unter die Lupe! Dr. Wolfgang Howald zeigt Ihnen, wie Personalverantwortliche durch die Reflexion ihres Verhaltens Verbesserungspotenziale und Führungsfehler erkennen ... und daraus die richtigen Schlüsse ziehen.

Lernen Sie, wie Sie kritische Situationen meistern, Ihre Entscheidungsstärke zeigen und Kontrolle ausüben.

Termine
05./06. März 2020
03./04. September 2020

Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Dozent
Dr. Wolfgang Howald, Dipl.-Psychologe, Trainer, Berater und Coach

Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Freiheit 24 · 46348 Raesfeld
Tel.: 02865 6094631 · www.freiheit-24.de
STÄRKENORIENTIERTE SELBST- UND MITARBEITERFÜHRUNG

PERSÖNLICHKEITSFITNESS DURCH POTENZIALENTWICKLUNG

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie eigene Stärken und die anderer erkennen und aktivieren. Auf dieser Basis erschließen Sie neue Kraftquellen und eliminieren Krafträuber. Von Dr. Howald erhalten Sie praktische Instrumente, mit denen Sie Potenziale bei Ihren Mitarbeitern entwickeln.

SEMINARTHEMEN:
- Merkmale professioneller Selbstführung - Mentale und emotionale Kompetenz als zentrale Bausteine von Selbstführung
- Stärken erkennen und entwickeln – einen individuellen Entwicklungsplan erstellen
- Strategien und Methoden zur Förderung einer geltenden Selbstführung
- Energie-Management durch Selbst-Motivation - neue Kraftquellen erschließen und Energiäuber eliminieren
- Kompetente Mitarbeiterführung beginnt mit effizienter Selbstführung - typengerechter und stärkenorientierter Umgang mit Mitarbeitern
- Instrumente zur Aktivierung von Entwicklungspotenzialen bei Mitarbeitern

Termin
29./30. Oktober 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Dr. Wolfgang Howald,
Dipl.-Psychologe, Trainer,
Berater und Coach
Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Führung im Wandel - Wie führt man wen?

Führung von Mitarbeitern verschiedener Generationen – von „Babyboomers“ bis „Generation Z“
X, Y und Z. Für die einen die letzten drei Buchstaben des Alphabets, für Führungskräfte die Herausforderung, aus Generationen mit völlig unterschiedlichen Erwartungen an das Berufsleben neue Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Denn Personal wird zur knappen Ressource.
Neben den Anforderungen des Marktes, der Technik und dem Verhalten der Kunden wandeln sich auch Mitarbeiter. Hierauf müssen Sie als Führungskraft reagieren und Antworten auf Fragen finden wie: Welche Einstellungen und Werte zeichnen die unterschiedlichen Generationen aus und worauf muss ich als Führungskraft achten, um diese erfolgreich zu führen?
Sie erhalten von Dozent Peter Toenne Praxistipps für den Führungstagsalltag und erfahren auch, welchen Mehrwert Sie potentiellen Mitarbeitern bieten können, damit diese sich entscheiden, bei Ihnen zu arbeiten und nicht beim Mitbewerber.

SEMINARTHEMEN:
- Merkmale und Unterschiede der Generationen
- Einstellungen der Generationen zur Arbeit
- Praxistipps zur Führung der jeweiligen Generation
- Tuckmanns Phasenmodell zur Teamentwicklung – Zusammenarbeit
- Ausgewählte Methoden zur Förderung der Zusammenarbeit mit praktischer Erprobung

Termine
12. März 2020
10. September 2020
Zeit
09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Peter Toenne, Personal- und Unternehmenscoach
Gebühr
€ 375,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
In diesem Seminar betrachten Sie Führungsstrategien aus der Perspektive des Fußballs. An anschaulichen Beispielen aus der Welt des Fußballs wird aufgezeigt, wie Sie Führungskompetenzen ausbauen, Mitarbeiterpotenziale entwickeln, kommunikative Kompetenzen steigern und wie sich die individuelle Persönlichkeit sämtlicher „Mitspieler“ stärken lässt.

Erfahren Sie, wie die Balance von Sicherheit und Risiko herstellen und Mitarbeiter fordern und fördern. Lenken Sie die Aufmerksamkeit auf innere Prozesse und orientieren Sie sich an Wettbewerbern. Spielen Sie auch in anderen Kategorien in der Champions-League: Teamentwicklung, die Aufrechterhaltung von Flexibilität und Stabilität oder das gleichzeitige Verfolgen kurzfristiger und langfristiger Ziele sind wesentliche Aufgaben, die sich sowohl in Unternehmen als auch im Profifußball stellen.

SEMINARTHEMEN:
- Erfolge werden im Kopf erzielt – die Einstellung entscheidet
- Warum Individualität von ausschlaggebender Bedeutung ist – die richtige personelle Zusammensetzung zählt
- Aufgaben- und situationsgerecht Personalentscheidungen treffen – passgenau in Führung gehen
- Chancen nutzen – eine Frage der Mentalität
- Wechselspiel von individuellem Können und mannschaftlicher/ betrieblicher Geschlossenheit – die Bedeutung von „Automatismen“
- Niemand gewinnt alleine – Bedingungen für gute Zusammenarbeit
- „Führungsspieler“ als Stabilisierungselement
- Emotionale Führung als Basis für herausragende Leistungen

Termin
03./04. Juni 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Dr. Wolfgang Howald, Dipl.-Psychologe, Trainer, Berater und Coach
Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Stehen Sie in der Verantwortung, Ihr Unternehmen auf die Moderne und die Digitalisierung auszurichten?

‘New Work’ und ‘Agilität’ sind Schlagworte, die sich als Antworten auf die veränderte Arbeitswelt herausgebildet haben. „Agil“ steht für ein neues Denken, das mutig genug ist, den Teams wieder die Verantwortung über ihre Prozesse zurückzugeben.

Was durch neue Ansätze verhindert werden soll? Dass Mitarbeiter und Führungskräfte jeden Tag mit einem unsichtbaren Rucksack zur Arbeit kommen, prall gefüllt mit verdrängten Gefühlen wie Angst, Wut, Neid, Ohnmacht. All dies beeinflusst den Arbeitsalltag, das Privatleben und schlussendlich den Firmenerfolg.

Diese Tagessession beleuchtet wesentliche Ursache-Wirkungs-Beziehungen für den Ist-Zustand heutiger Firmen und ihrer Mitarbeiter. Peer Wichary zeigt Ihnen verblüffend einfache Lösungsansätze. Sie erhalten von ihm zusätzliche Impulse, worauf zu achten ist, wenn Sie Ihr Unternehmen für die Arbeitswelt der Zukunft neu kalibrieren wollen.

SEMINARTHEMEN:
- Erfolge werden im Kopf erzielt – die Einstellung entscheidet
- Warum Individualität von ausschlaggebender Bedeutung ist – die richtige personelle Zusammensetzung zählt
- Aufgaben- und situationsgerecht Personalentscheidungen treffen – passgenau in Führung gehen
- Chancen nutzen – eine Frage der Mentalität
- Wechselspiel von individuellem Können und mannschaftlicher/ betrieblicher Geschlossenheit – die Bedeutung von „Automatismen“
- Niemand gewinnt alleine – Bedingungen für gute Zusammenarbeit
- „Führungsspieler“ als Stabilisierungselement
- Emotionale Führung als Basis für herausragende Leistungen

Termine
08. Februar 2020
12. September 2020
Zeit
09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Peer Wichary, Bankbetriebswirt, Trainer und Coach
Gebühr
€ 375,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

„NEW WORK“ IM HAND-WERK

NEU

WAS HANDWERKSUNTERNEHMEN VOM PROFIFUSSBALL LERNEN KÖNNEN!

In diesem Seminar betrachten Sie Führungsstrategien aus der Perspektive des Fußballs. An anschaulichen Beispielen aus der Welt des Fußballs wird aufgezeigt, wie Sie Führungskompetenzen ausbauen, Mitarbeiterpotenziale entwickeln, kommunikative Kompetenzen steigern und wie sich die individuelle Persönlichkeit sämtlicher „Mitspieler“ stärken lässt.

Erfahren Sie, wie die Balance von Sicherheit und Risiko herstellen und Mitarbeiter fordern und fördern. Lenken Sie die Aufmerksamkeit auf innere Prozesse und orientieren Sie sich an Wettbewerbern. Spielen Sie auch in anderen Kategorien in der Champions-League: Teamentwicklung, die Aufrechterhaltung von Flexibilität und Stabilität oder das gleichzeite
Das „Restaurant zur Schlosskapelle“ und der „Freiheiter Hof“ stehen für gepflegte Gastlichkeit vor der beeindruckenden Kulisse des Raesfelder Wasserschlosses. Freuen Sie sich auf Spezialitäten aus der deutschen, indischen, italienischen und griechischen Küche.

Restaurant Zur Schlosskapelle ∙ Freiheit 17 ∙ 46348 Raesfeld ∙ Tel.: 02865-3515490

Restaurant mit mediterraner Küche
• saisonelle Gerichte
• Biergarten und Gartencafé im Innenhof
• hausgemachter Kuchen
• offener Kamin
• Gesellschaftsräume für bis zu 50 Personen
• Übernachtung in Doppelzimmern und Apartments

Restaurant Zur Schlosskapelle ∙ Freiheit 6 ∙ 46348 Raesfeld ∙ Tel.: 02865-6033400

Restaurant mit mediterraner Küche
• gutbürgerliche und indische Gerichte
• saisonale Gerichte
• Sonnenterrasse vor der Schlosskulisse und Kapelle
• Kaffee und hausgemachter Kuchen
• Gesellschaften / Feiern bis zu 30 Personen

Zuhause ist einfach.

Wenn man einen Immobilienpartner hat, der von Anfang bis Eigentum an alles denkt.

Telefon: 02563 403-0

spkwml.de/stockbreede
ZEIT- UND SELBSTORGANISATION WORKSHOP

FOKUSSIERT UND ZIELORIENTIERT LEHEN UND ARBEITEN
Ein perfektes Zeit- und Selbstmanagement erhöht die Effektivität. Sie sichern Ihre Arbeit und damit den beruflichen Erfolg. Sie werden Ihren Stress besser bewältigen und die eigene Lebensqualität auf einem konstant hohen Niveau halten. Doch wie geht das?
Lernen Sie von Heiner Funke, Aufgaben zutreffend zu beurteilen und die Bearbeitung besser zu planen. So erkennen und eliminieren Sie „Zeitfallen“ und können sich auf Ihre Ziele konzentrieren.

Termin
12. März 2020
Zeit
09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Heiner Funke, 2MOVE Managementtraining
Gebühr
€ 362,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

SCHLAGFERTIGKEITSTRAINING

RHETORIK UND SELBSTBEHAUPTUNG IN KRITISCHEN SITUATIONEN
Im privaten wie im beruflichen Leben geraten Sie häufig unter Druck und es fehlen Ihnen die Worte? Sie wollen sich wehren, reagieren aber nicht schnell genug? Schlagfertigkeit ist erlernt!

Termin
03./04. September 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Rolf D. Budinger, Personaltrainer
Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

GELASSENHEITSTRAINING

DEN HERAUSFORDERUNGEN DES ALLTAGS GEKNOTEN UND SOUVERÄN BEGEHEN
Wären Sie gerne ausgeglichener und gelassener? Doch wie gelingt Ihnen dies?
Stress, Hektik, Konkurrenzdruk, Ärger oder gar Burnout – viele Menschen leiden unter den modernen Lebensbedingungen.
Gelassenheit ist keine angeborene Fähigkeit, sondern eine Lebenshaltung, die jeder erlernen und aufbauen kann.
Dr. Wolfgang Howald vermittelt Ihnen eine Reihe von praktischen Methoden, um wirksam Ihre Gelassenheit und entspannte Aufmerksamkeit zu fördern. In erster Linie geht es darum, auch in kritischen Situationen adäquat zu reagieren und eine gelassene Grundhaltung aufrechtzuerhalten bzw. sie zu erweitern.

Termine
14./15. Mai 2020
17./18. September 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozent
Dr. Wolfgang Howald, Dipl.-Psychologe, Trainer, Berater und Coach
Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

MENSCHENKENNTNIS AUF EINEN BLICK

DIE KUNST, IN GESICHTERN ZU LESEN UND KÖRPERSPRACHE ZU DEUTEN
Im beruflichen Alltag erlangt Menschenkenntnis immer größere Bedeutung. Die Fähigkeit, sich schnell auf die Belange des Gesprächspartners einzustellen, ist mit einer Reihe von Vorteilen verbunden: Im privaten Bereich, in Mitarbeitergesprächen oder Vertragsverhandlungen. Wie wirkt es, wenn mein Gesprächspartner mit ausge- streckter Hand auf mich zugeht? Welche Botschaften erkenne ich, wenn jemand seinen Schreibtisch als Barrieren nutzt, um Distanz zu wahren? Wie interpretiere ich Proportionen, Dominanzen und Asymmetrien im Gesicht meines Gegenübers und was kann ich für die aktuelle Situation daraus für mich ableiten?
SICHER AUFTREten IN GESPRÄCHEN ALLER ART

Kommunikationstraining

Suchen Sie nach Antworten auf die Fragen: Was ist Kommunikation und wie funktioniert sie? Welche Störungen ergeben sich daraus im Alltag und wie gehe ich damit um?


Mit Ihren Erfahrungen aus Rollenspielen und Experimenten werden Sie Ihr eigenes Gesprächsverhalten analysieren und erste Schritte zu Veränderungen einleiten.

Sie erhalten Teilnehmerunterlagen mit allen notwendigen Hintergrundinformationen, um das Seminar zu vertiefen. Auf Wunsch erstellt Ute Fuchs ein Fotoprotokoll der Rollenspiele. Als Ergebnis garantieren wir Ihnen ein verändertes, selbstsichereres Auftreten in Gesprächen aller Art.

Termine
05./06. März 2020
19./20. November 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozentin
Ute Fuchs, Dipl.- Pädagogin, Trainerin für Personalentwicklung
Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

GEKONNT REDEN MACHT UMSATZ

Im handwerkeraltag zielgerichtet mit Kunden und geschäftspartnern kommunizieren
Sie wollen als Chef oder Chefin Ihres Unternehmens umsatzsteigernd auf treten und durch souveräne Körpersprache überzeugen? Oder wollen Sie, dass Ihre Nachwuchsführungskräfte in entscheidenden Momenten nicht nur selbstsicher wirken, sondern es vor allem auch sind?

Bei Kundengesprächen im Handwerkeraltag und bei Reden vor anderen Unternehmen kommt es nicht nur darauf an, was gesagt wird, sondern auch wie es präsentiert wird. Wirklich überzeugen können Sie nur, wenn Sie Ihre ganze Persönlichkeit in die Waagschale werfen und alle Register der Überzeugungstechnik ziehen. Persönlichkeit kann man schärfen, Techniken erlernen und vervollkommnen.

In diesem Seminar trainieren Sie in praxis- und situationsbezogenen Übungen, wie Sie Ihre eigene Wirkung besser einschätzen und verbessern. Manuela Lott zeigt Ihnen Wege, Inhalte überzeugend auf den Punkt zu bringen, frei zu reden und Problemsituationen erfolgreich zu managen. Werden Sie die beste Version von sich selbst!

Zum Training gehören: Körpersprache verstehen und sprechen; der Umgang mit schwierigen Kunden und schwierigen Situationen (freies Reden, Improvisieren).

Termine
14./15. Mai 2020
10./11. September 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozentin
Manuela Lott, Expertin für Rhetorik
Gebühr
€ 585,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

SEMINARTHEMEN:
- grundlegende Modelle der Kommunikation
- Welche Störungen können im kommunikativen Verhalten auftreten?
- das persönliche Gesprächsverhalten reflektieren
- Komplexität von Nachrichten und die Schwierigkeiten, die daraus entstehen
- Kritik konstruktiv äußern und den Unterschied zwischen Ich- und Du-Botschaften erkennen
- Erlernen verschiedener Gesprächstechniken
- auf schwierige Gespräche vorbereiten und Strategien entwickeln
- mit Feedback arbeiten
- Mitarbeitergespräche vorbereiten und führen
- Rollenspiele mit Fotoprotokoll (optional)

IM HANDWERKERALTAG ZIELGERECHT MIT KUNDEN UND GE SCHÄFTSPARTNERN KOMMUNIZIEREN
Sie wollen als Chef oder Chefin Ihres Unternehmens umsatzsteigernd auf treten und durch souveräne Körpersprache überzeugen? Oder wollen Sie, dass Ihre Nachwuchsführungskräfte in entscheidenden Momenten nicht nur selbstsicher wirken, sondern es vor allem auch sind?

Bei Kundengesprächen im Handwerkeraltag und bei Reden vor anderen Unternehmen kommt es nicht nur darauf an, was gesagt wird, sondern auch wie es präsentiert wird. Wirklich überzeugen können Sie nur, wenn Sie Ihre ganze Persönlichkeit in die Waagschale werfen und alle Register der Überzeugungstechnik ziehen. Persönlichkeit kann man schärfen, Techniken erlernen und vervollkommnen.

In diesem Seminar trainieren Sie in praxis- und situationsbezogenen Übungen, wie Sie Ihre eigene Wirkung besser einschätzen und verbessern. Manuela Lott zeigt Ihnen Wege, Inhalte überzeugend auf den Punkt zu bringen, frei zu reden und Problemsituationen erfolgreich zu managen. Werden Sie die beste Version von sich selbst!

Zum Training gehören: Körpersprache verstehen und sprechen; der Umgang mit schwierigen Kunden und schwierigen Situationen (freies Reden, Improvisieren).

Termine
05./06. März 2020
19./20. November 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozentin
Ute Fuchs, Dipl.- Pädagogin, Trainerin für Personalentwicklung
Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

SEMINARTHEMEN:
- grundlegende Modelle der Kommunikation
- Welche Störungen können im kommunikativen Verhalten auftreten?
- das persönliche Gesprächsverhalten reflektieren
- Komplexität von Nachrichten und die Schwierigkeiten, die daraus entstehen
- Kritik konstruktiv äußern und den Unterschied zwischen Ich- und Du-Botschaften erkennen
- Erlernen verschiedener Gesprächstechniken
- auf schwierige Gespräche vorbereiten und Strategien entwickeln
- mit Feedback arbeiten
- Mitarbeitergespräche vorbereiten und führen
- Rollenspiele mit Fotoprotokoll (optional)
MODERNE SELBSTFÜHRUNG ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFolg


SEMINARTHEMEN:
- Bestandsaufnahme: Anforderungen und Herausforderungen der heutigen Arbeitswelt
- Von der Projektion zur Reflexion: Was denkt das Unterbewusstsein?
- Menschenbild 1: Wer bin ich, und wenn ja, wie viele? – Die eigene Biografie verstehen
- Menschenbild 2: Warum bin ich, wie ich bin?
- Menschenbild 3: Wer will ich sein – und wie komme ich dorthin?
- Der ‚kleine Gefühlsgourmet’ 1: emotionales Selbstmanagement

VON DER SELBSTFÜHRUNG ZUM WERTSCHÄTZENDEn MITEINANDER


Betrachten Sie Konflikte nicht als lästiges Übel, sondern als Chance! Von Peer Wichary werden Sie in diesem Seminar lernen, Ihre Reaktionen und die Ihrer Mitmenschen am Arbeitsplatz zu verstehen und Grundlagen für eine effizientere Zusammenarbeit zu schaffen. Sie werden die Abteilung / das Unternehmen als Ganzes sehen und auch bei sich selbst neue Sichtweisen und Methoden für Ihr Energiemanagement entdecken.

Die Techniken aus dem Seminar „Moderne Selbstführung als Schlüssel zum Erfolg“ werden vertieft und miteinander kombiniert.

SEMINARTHEMEN:
- Warum arbeite ich: Nur für Geld oder auch für mich?
- Die Firma: Ein Kindergarten für Erwachsene?!
- Schwierige Teammitglieder: Fluch oder Segen?
- Der ‚kleine Gefühlsgourmet’ 2: Befindlichkeiten in der Gruppe
- Der ‚kleine Gefühlsgourmet’ 3: Ängste-Special
- Konflikte am Arbeitsplatz: Verwandeln statt Verhandeln
- Entspannter Umgang mit schwierigen Kunden, Kollegen und Vorgesetzten
- Warum SEIN produktiver ist als MACHEN und HABEN

Termine
06./07. Februar 2020
10./11. September 2020

Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Dozent
Peer Wichary, Bankbetriebswirt, Trainer und Coach

Gebühr
€ 565,- (inkl. Mittagessen)

Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
Seit 1920/1921

SEMINARE FÜR MITARBEITER
HANDWERKS-ORGANISATIONEN

Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbände bilden das organisatorische Rückgrat des Handwerks in Deutschland. Sie vertreten die Interessen der Handwerker, sorgen für die Berufs- und Meisterausbildung und nehmen hoheitliche Aufgaben wahr. Die Aufgaben in den Einrichtungen sind vielseitig und betreffen unterschiedlichste Arbeitsbereiche.


Die Seminare bieten eine gute Möglichkeit, sich mit Kolleginnen und Kollegen anderer Handwerksorganisationen auszutauschen und ein Netzwerk zu bilden, um voneinander zu lernen.

Mit dem Lehrgang „Verwaltungsfachwirt*in HWK/IHK“ (S. 122/123) gibt es erstmals eine abschlussbezogene gemeinsame Fortbildung für die Mitarbeiter*innen der Kammerorganisationen, die zukunftsorientiert Perspektiven eröffnen.
WILLKOMMEN IM HANDWERK

ORIENTIERUNGSEMINAR FÜR NEUE MITARBEITER/INNEN IN DER HANDWERKSORGANISATION

Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Fachverbände sind für Berufsanfänger, Seilteneinsteiger oder Beschäftigte aus anderen Sachgebieten attraktive Dienstherren. Wichtig für die „Neuen“ ist es, den Aufbau der Institutionen, die Strukturen und die Abläufe kennen zu lernen. Denn diese sind nicht mit einem klassischen Wirtschaftsunternehmen vergleichbar.

Die Tätigkeiten beim neuen Arbeitgeber werden einfacher und schneller erledigt, wenn den Mitarbeitenden die Aufgaben der Handwerksorganisation früh bekannt sind. Dirk Belau erläutert Ihnen die Aufgaben und das Zusammenspiel der verschiedenen Körperschaften und Verbände und deren Verknüpfungen untereinander an praktischen Beispielen. Im Mittelpunkt steht der Austausch Ihrer ersten Erfahrungen aus der aktuellen Tätigkeit.

FACHSEMINAR FÜR DIE ABTEILUNG HANDWERKSROLLE


Geben Sie dem Firmengründer das gute Gefühl, dass der Handwerksrolleneintrag eine Serviceleistung ist!

Im Seminar eignen Sie sich als Sachbearbeiter/in Spezialwissen an, um Fachfragen zu den Eintragungsvoraussetzungen kompetent zu beantworten! Sie informieren sich über die aktuellsten Entwicklungen in der Handwerksordnung und diskutieren die Themen „Schwarzarbeit“, „unzulässige Handwerksausübung“ und „unzulässiger Wettbewerb“.

VERTIEFUNGSEMINAR FÜR DIE ABTEILUNG HANDWERKSROLLE

Die Mitarbeiter aus der Handwerksorganisation begleiten die Mitgliedsbetriebe in allen handwerks- und gewerberechtlichen Fragen. Speziell beim Eintrag in die Handwerksrolle erwartet der Handwerker Sorgfalt, Fachkompetenz und eine gute Beratung von ihren Angestellten. Das betrifft vor allem knifflige Einzelfragen, die über die Prüfung eines problemlosen Rolleneintrags hinausgehen.


SEMINARTHEMAE:

- Vertiefung der Inhalte des Fachseminars
- Rückkehr zur Meisterpflicht für 12 Berufe – Was ist für die Eintragung zu beachten?
- Besondere Aspekte des Gewerberechts
- Abgrenzung wesentliche/unwesentliche Tätigkeiten
- Sonderbewilligungen (§§ 7a, 7b, 8, 9 HwO)
- Betriebsleiter
- Grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen
- ggf. sonstige von den Seminarteilnehmern gewünschte Themen

Fachseminar:

Termin
23./24. März 2020
05./06. Oktober 2020

Zeiten
1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 14:00 Uhr

Dozent
Dirk Belau, stv. HGF HwK Flensburg

Gebühr
€ 395,- (inkl. Mittagessen)

Vertiefungseminar:

Termin
22./23. September 2020

Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Dozenten
Ass. jur. Knut R. Heine, stv. HGF HwK Münster,
Lothar Kauch, Abteilungsleiter Handwerksrolle HwK Dortmund

Gebühr
€ 395,- (inkl. Mittagessen)

Von Michael Hoffmann erfahren Sie, warum Social-Media wie Facebook, Instagram, Youtube und Twitter für Ihre Einrichtung elementar wichtig sind. Sie lernen, wie Sie nach dem Einstieg mit Facebook & Co. beruflich erfolgreich die nächsten Schritte gehen, um Ihre Adressaten zu erreichen.

Dafür erhalten Sie Checklisten und Tipps und Tricks aus der Praxis für die Praxis. Zahlreiche Beispiele und realistische Übungen runden die Veranstaltung ab. Ihr Dozent zeigt in diesem Zusammenhang auch, wie Sie Ihre Kampagnen mit speziellen Tools messen, auswerten und daraus Schlüsse ziehen.

Im Vordergrund stehen auch die moderierte Diskussion und der gezielte Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmer/Innen aus Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Fachverbänden.

**SEMINARSTHEMEN:**
- Teilnehmer-Voraussetzungen und Erwartungen
- Intensiver gewinnbringender Erfahrungsaustausch
- Was benötige ich an Rüstzeug, um ein Konzept und eine Strategie zu entwickeln?
- Wie kann ich die Redaktion organisieren?
- Wie werbe ich auf den Sozialen Medien?
- Wie verknüpfte ich die klassischen Medien mit den digitalen Kanälen und Veranstaltungen und umgekehrt?
- Welche relevanten Social Media-Plattformen bieten sich unter Umständen zusätzlich an?
- Wie messe ich den Erfolg auf Social Media?
- Tipps und Tricks bezogen auf Ihre berufliche Situation.
- Reale Online-Beispiele für den beruflichen Erfolg

**Termin**
10. September 2020

**Zeit**
09:00 - 17:00 Uhr

**Dozent**
Michael Hoffmann, Leiter Stabsbereich Öffentlichkeitsarbeit und Pressesprecher der HwK Münster

**Gebühr**
€ 295,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
Beim Abschluss von Bauverträgen begibt sich der Bauhandwerker immer auf rechtlichen Boden. Hierbei sind Auftragnehmer/in und Auftraggeber/in „konkurrierende Vertragspartner“.

Bleiben im Vertrag Schlupflöcher und Hintertürchen, nutzen Auftraggeber/innen diese gerne, um die Abschlags- und Schlussrechnungen zu monieren und Zahlungen zu verzögern. Ungerechtfertigte Mangelbehauptungen werden vorgeschoben, gerechtfertigte Nachträge abgelehnt und Abnahmen verweigert. Der Auftraggeber oder die Auftraggeberin hat das Interesse diese Ansprüche abzuwehren, Bauhandwerker/innen wollen ihre Nachträge und das Entgelt, das ihnen für die Erbringung ihrer Leistungen zusteht, sicher durchsetzen.

Sichere Vertragsgestaltung
Für Sie als Bauhandwerker/in ist das „A und O“ baurechtlicher Verträge deshalb, die Verträge sicher und wasserdicht zu gestalten, das „Bau-Soll“ klar zu bestimmen, bauvertragliche Abweichungen früh zu erkennen, festzuhalten und Mehrforderungen geltend zu machen.

Aktuelle Rechtsgestaltung


**SEMINARTHEMEN:**

- Klärung und Einordnung der Begriffe Oberbauleiter/in, Fachbauleiter/in, Abschnittsbauleiter/in, Polier/in und Schachtmeister/in etc.
- Darstellung der Aufgabenbereiche der Bauleiter/innen aus dem ausführenden Unternehmen mit Beispielen
- Rechtsfragen im Zusammenhang mit Vertretungsbefugnis der Bauleiter/innen
- Deliktische Haftung des Unternehmers und/oder Bauleiters
- Verjährung von Mängel- und/oder Haftungsansprüchen
- Prozessuale Sonderfragen


Als Auftraggeber/in haben Sie natürlich ein fundamentales Interesse, die Nachtragspotenziale früh zu erkennen und sicher durchzusetzen. Ihre Kunden beabsichtigt häufig das genaue Gegen teil: Sie wollen mögliche Nachtragsforderungen sofort abwehren, um Mehrkosten zu vermeiden.

Rechtsanwalt Florian Becker erläutert Ihnen, wie Sie das Nachtragsmanagement als vertragsrechtlich korrekte und systematische Vorgehensweise anwenden. Sie werden künftig Bauvertragsabweichungen anmelden, richtig berechnen, geltend machen und durchsetzen.

Die Kalkulation von Nachträgen, die rechtzeitige Erkennbarkeit, das Nachtragsangebot sowie die Durchsetzbarkeit werden anhand konkreter Beispiele und Arbeitshilfen für den täglichen praktischen Anwendungsbereich dargestellt. Ihr Dozent wird auch auf die neueste Rechtsprechung und die Änderungen durch die Baurechtsreform 2018 eingehen. Er wird die neuere Rechtsprechung zur Kalkulation von Mehrvergütungsansprüchen unter Berücksichtigung der Änderungen bei dem BGB-Bauvertrag thematisieren.

**SEMINARTHEMEN:**

- Das geschuldete Bau-Soll
- Übersicht über die Vertragsarten und deren Vergütung: Der Einheitspreisvertrag / Global-Pauschalvertrag / Detail-Pauschalvertrag / Der Stundenlohnvertrag
- Ursachen für Nachträge / Anspruchsgrundlagen für Nachträge / Änderung des Bauentwurfs
- Sonderproblem: Änderung der anerkannten Regeln der Technik während der Bauausführung und nach der Abnahme
  - § 2 Abs. 6 VOB/B
  - Zusätzliche Leistungen, Schriftformklauseln
  - § 2 Abs. 8 VOB/B
  - Vergütung bei nachträglichem Anerkenntnis gem. § 2 Abs. 8 Nr. 2 Satz 1 VOB/B
  - § 2 Abs. 8 Nr. 2 VOB/B, § 2 Abs. 9 VOB/B
  - Besonderheiten bei dem Pauschalpreisvertrag gem. § 2 Abs. 7 VOB/B
  - Neueste Entwicklung der Rechtsprechung zur Rechnung von Nachtragsleistungen
  - Mehrvergütungsansprüche nach der Baurechtsreform 2018
schloss raesfeld Zentrum für Denkmalpflege

Denkmalpflege - Bauwerkerhaltung - Umweltschonendes Bauen

Möchten Sie mit uns:

☐ umbauen und renovieren ?
☐ restaurieren und erhalten ?
☐ planen und neu bauen ?

... dann sprechen Sie uns an!

46348 Raesfeld
Freiheit 27
( 0 28 65 ) 60 84 43
www.schloss-raesfeld-gmbh.de
info@schloss-raesfeld-gmbh.de

VERANSTALTUNGEN IN RAESFELD

Baueraufakt
Hof Süthold | Pfingstwo. + Pfingstmo.

Schlösser- und BurgenTag
Schloss Raesfeld | So. Mitte Juni

Raesfelder Gartentage
Sa. + So. Ende Juni

BücherwoArt
Schloss Raesfeld | 2. So. im August

unArt: Landschaft-westfalen
Fr. – So. in den Sommerferien

Baueraufakt
Hof Stegennhoff | letzter So. im September

Historischer Kanapeeaurakt
Ortskern | Sa. + So. nach Allerheiligen

Adventsaufakt
Schloss Raesfeld | Do. – So. am 2. Advent

Zwischen dem historischen Wasserschloss Raesfeld und der 1,500-jährigen Farnreiche im Ortsel Erle gibt es hier mitten im Naturpark Hohe Mark viel zu entdecken.

Weltweite Tipps und Infos erhalten Sie in der Tourist-Info im Naturparkhaus Tiegorden Schloss Raesfeld.

Ortsmarketing Raesfeld e.V.
Tiegorden 1
46348 Raesfeld
Tel. 02865.6091-0
tourist-info@raesfeld.de


Unser Seminarangebot zur Bau- und Energietechnik unterstützt Sie bei der Planung und Umsetzung von Baumaßnahmen, insbesondere energetischen Sanierungen an Altbauten und Baudenkmälern: Von der Gebäudeanalyse über die Konzeption bauphysikalisch einwandfreier Dämmmaßnahmen und der Planung effizienter Anlagentechnik bis hin zur mangelfreien Umsetzung und Qualitätssicherung.
ENERGIEBERATER/IN FÜR BAUDENKMALE

EINE GUTE ENERGIEBILANZ IST DIE HALBE MIETE

FÖRDERBERATUNG NUR ÜBER „ENERGIEBERATER FÜR BAUDENKMALE“

LEHRGANGSINHALTE

MODUL I: DENKMALSCHUTZ UND DENKMALPFLEGE
Grundsätze, denkmalpflegerische Fragestellungen und Herangehensweisen, Denkmalrecht, Möglichkeiten der substanzscho- nen Reparatur und Instandsetzung am Baudenkmal

MODUL II: ANLAGENTECHNIK
Raumklimatische Bewertung, historische Systeme für Heizung-Warmwasser-Lüftung, Möglichkeiten und Grenzen der Modernisierung, Einsatz erneuerbarer Energien am Baudenkmal

MODUL III: BAUBESTAND UND ENERGETISCHE VERBESSERUNG
Bauphysik im Baudenkmal, Wärmebrückenproblematik, Feuer- schutz, Möglichkeiten und Grenzen von Außen-, Hohraum-, Innen- und Teildämmungen am Baudenkmal

MODUL IV: AUFBAU UND STRUKTUREINERGIEBERATUNG AM BAUDENKMAL
Studienarbeit: Bestandsaufnahme und energetische Maßnah- menplanung für ein denkmalgeschütztes Siedlungsreihenhaus

PRÜFUNG

ANERKENNUNG
Die Akademie Schloss Raesfeld ist eine von der Koordinierungsstelle „Energieberater für Baudenkmale“ anerkannte Fortbildungseinrichtung.

DOZENTEN
- Dipl.-Ing. Eckard Zurheide (Leiter Geschäftsbereich „Handwerkliche Denkmalpflege“)
- Robert Borsch-Laaks (Sachverständiger für Bauphysik)
- Dr.-Ing. Silke Plumanns (Architektin, ö.b.u.v. SV für Schäden an Gebäuden)
- Dipl.-Ing. (TU) Peter B. Schmidt (ö.b.u.v. SV für Heizungstechnik, Lüftungs- u. Klimatechnik)
- Dipl.-Ing. Josef Aulke (Architekt)

Starttermin
05. - 07. Dezember 2019
Dauer
c. 3 Monate (72 Stunden)
Ablauf
4 Module im Abstand von 4 Wochen
Leitung
Dipl.-Ing. Eckard Zurheide
Gebühr
€ 1.890,-
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

WEITERE INFORMATIONEN & ANMELDUNG ZUM LEHRGANG:
www.akademie-des-handwerks.de/lehrgaenge/energieberater-fuer-baudenkmale/
Sommerlicher Wärmeschutz und sommerliche Überhitzung

Autor: Stefan Horschler


Stefan Horschler stellt Ihnen die Grundlagen und Regelwerke zum thermischen Komfort vor. Er zeigt Ihnen, welche Möglichkeiten für die Bewertung und Vorhersage thermischen Komforts im Sommer zur Verfügung stehen. Und Sie erfahren, welche Lösungsmöglichkeiten es für den sommerlichen Wärmeschutz von Gebäuden gibt.

SEMINARTHEMEN:
- Randbedingungen für Schimmelwachstum
- baukonstruktive Randbedingungen im Neubau und Gebäudebestand
- technisches Regelwerk
- Nutzeneinfluss und Beschreibung des Lüftens über Fenster

Termin: 07. Oktober 2020
Zeit: 10:00 - 18:00 Uhr
Dozent: Dipl.-Ing. Stefan Horschler
Büro für Bauphysik
Gebühr: € 340,- (inkl. Mittagessen)
Förderung: Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Sommerlicher Wärmeschutz und sommerliche Überhitzung

SEMINARTHEMEN:
- Grundlagen für den thermischen Komfort
- Mindestwärmeschutz und dessen Nachweis nach DIN 4108-2
- Ingenieurmäßige Möglichkeiten zur Bewertung und Vorhersage
- Randbedingungen für thermische Simulationen
- Konsequenzen für den Energiebedarf für Heizen und Kühlen

Termin: 24. Juni 2020
Zeit: 10:00 - 18:00 Uhr
Dozent: Dipl.-Ing. Stefan Horschler
Büro für Bauphysik
Gebühr: € 340,- (inkl. Mittagessen)
Förderung: Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Lüften mit Fenstern verboten? Die neue DIN 4108-8 Lüftung und Lüftungskonzepte

Wer ist hier in der Pflicht?


Hierbei können die einschlägigen anerkannten Regeln der Technik, z.B. verschiedene Teile der DIN 4108 herangezogen werden. Im Neubau führt dies i.d.R. zu brauchbaren Lösungen - wenn auch unter standardisierter Randbedingungen. Im Altbau aber reicht das oft nicht aus. Hier ist eine Einzelfallbetrachtung notwendig, um eine angemessene Lösung zu finden. Neben der vorhandenen Bausubstanz spielt dabei auch das Nutzerverhalten eine wesentliche Rolle.

Stefan Horschler stellt Ihnen die grundsätzlichen Bedingungen für Schimmelwachstum, die baulichen und nutzerbedingten Einflussfaktoren auf Grundlage der DIN SPEC 4108-8 vor. Er erörtert und diskutiert mit Ihnen die prinzipiellen Wirkmechanismen des Nutzerverhaltens wie Feuchtigkeitseintrag, Lüften und Heizen. Und er zeigt Ihnen, wie sich das Nutzerverhalten auch quantifizieren lässt, um bei der Begutachtung von Schimmelpilzschäden und der Erstellung von Lüftungskonzepten klarere Aussagen treffen zu können.

SEMINARTHEMEN:
- Randbedingungen für Schimmelwachstum
- baukonstruktive Randbedingungen im Neubau und Gebäudebestand
- technisches Regelwerk
- Nutzeneinfluss und Beschreibung des Lüftens über Fenster

Termin: 24. Juni 2020
Zeit: 10:00 - 18:00 Uhr
Dozent: Dipl.-Ing. Stefan Horschler
Büro für Bauphysik
Gebühr: € 340,- (inkl. Mittagessen)
Förderung: Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

Neu
Energetische Verbesserungen im Altbau verursachen immer wieder Schäden. Bei der Dämmung von Wänden und Dächern, dem Austausch der Fenster oder der Erneuerung der Heizungsanlage treten Feuchteschäden auf, obwohl es vorher keine erkennbaren Probleme gab.

Der Grund dafür liegt oft in der Nichteinhaltung des Mindestwärmeschutzes bei der Sanierung. Infolge des verbesserten Dämmstandards, der erhöhten Luftdichtigkeit und des veränderten Raumklimas reichert sich an Schwachstellen wie Gebäudeecken oder Fensterlaibung Feuchtigkeit an. Im Extremfall bilden sich Schimmelpilze. Ausgehend von den Anforderungen der EnEV und des Mindestwärmeschutzes zeigt Ihnen Jörg Brandhorst, was Sie bei der wärmetechnischen Sanierung im Blick haben sollten.


Darüber hinaus bieten neben den Außenwänden auch andere Bauteile die Möglichkeit Energie einzusparen. Stefan Horschler diskutiert mit Ihnen mögliche Ausschlusskriterien für Innendämmungen und stellt Ihnen Lösungsvorschläge vor.


BAUWERKSDIAGNOSTIK

Altbauten unterliegen im Laufe der Zeit zahlreichen Veränderungen: Nutzungen wechseln, Bauteile werden entfernt oder verändert, Schäden treten erkennbar oder versteckt auf.

Vor der Planung und Durchführung von Baumaßnahmen in Altbauten und insbesondere in Baudenkmälern sollten Sie deshalb eine Bauwerksdiagnostik in Form einer genauen Untersuchung der Materialien, der Konstruktion und aller Schwachstellen und Schäden vornehmen.

Ein weiteres Einsatzgebiet der Bauwerksdiagnostik ist die Baubegleitung und -überwachung. In Altbauten können Sie standardisierte Lösungen oft nicht anwenden, deshalb ist die Ausführung hier besonders schwierig. Die Gefahr mangelhafter Ausführung ist entsprechend groß.

TEIL I: UNTERSUCHUNG DES BAUBESTANDES

Udo Kaiser stellt Ihnen Methoden der Bauwerksdiagnostik für die Analyse des Bestandes vor: Von der Salzanalyse, Feuchteuntersuchung und Klimamessung bis zur energetischen Bewertung.

TEIL II: UNTERSUCHUNGEN BEI DER BAUBEGLEITUNG UND -ÜBERWACHUNG

Teil II behandelt die Möglichkeiten, die Ihnen für die Begleitung und Qualitätssicherung von Sanierungen zur Verfügung stehen: z.B. Thermographien und Blower-Door-Messungen.

SEMINARTHEMEN:

Teil I: Untersuchung des Baubestandes
  - Konstruktionsuntersuchung
  - Boroskopie (Rissuntersuchung)
  - Gebäudeendoskopie
  - Feuchteuntersuchungen / Salzanalysen
  - Klimamessung
  - Energetische Bewertung von Gebäuden im Bestand

Teil II: Untersuchungen bei der Baubegleitung und -überwachung
  - Grundlagen und Normen
  - Energetische Bewertung von Gebäuden
  - Thermographie (Wärmebildaufnahmen)
  - Blower-Door (Luftdichtheitsuntersuchung) und Leckagesuche
  - Messung und Bewertung des Raumklimas: Temperatur und Feuchte
  - Bewertung von Messergebnissen

ENERGETISCHE SANIERUNG UND DIE BESONDEREN RECHTSGRÄNZE BEIM BAUEN IM BESTAND


ENERGIEEFFIZIENT BAUEN OHNE BAUSCHÄDEN!


Stefan Horschler erläutert Ihnen die typischen Bauschäden im Zusammenhang mit energetischen Sanierungen. Er zeigt Ihnen Möglichkeiten auf, sie zu vermeiden und diskutiert mit Ihnen die – insbesondere beim Bauen im Bestand – geäußerten Befürchtungen.

Und auch der ausreichende Luftwechsel spielt eine immer bedeutendere Rolle, denn in modernisierten Gebäuden betragen die Lüftungswärmeverluste bei Fensterlüftung häufig schon über 50%. Vor diesem Hintergrund wird im zweiten Seminarteil auf die verschiedenen Lüftungsvarianten und deren Vor- und Nachteile sowie die Notwendigkeit des Mindestluftwechsels eingegangen.

Im Seminar erfahren Sie mehr über die Energieträger und die dazugehörigen Heizungstechniken. Sie lernen, was mit modernen Heizsystemen wie Brennwerttechnik, Biomasseanlage oder Wärmepumpe zu erreichen ist. Sie diskutieren den Mindestluftwechsel und besprechen die mechanische Lüftung und andere Varianten mit ihren Vor- und Nachteilen.

**SEMINARTHEMEN:**

**Teil I: Wohngebäude**
- Energiepass und Energieausweis
- Moderne Heizungstechnik
- Notwendigkeit der Lüftung (DIN 1946 Teil 6)
- Fallbeispiel

**Teil II: Nichtwohngebäude**
- Einführung:
  - Randbedingungen der Heizungs-, Kälte- und Lüftungstechnik in Nichtwohngebäuden
  - Anlagentechnik in Nichtwohngebäuden
  - Passive Maßnahmen an der Gebäudehülle
  - Berücksichtigung der Schnittstellen beim Planungsprozess und der Umsetzung

**HINWEIS:**
Teil I und Teil II sind unabhängig voneinander buchbar.

**FENSTERMONTAGE DIN-GERECHT UND SCHADENFREI**

Fenster und Türen müssen als Außenbauteile luft- und winddicht sein, vor Schlagregen schützen, ausreichenden Schallschutz gewährleisten und Windlasten standhalten. Die Energieeinsparverordnung (EnEV) legt zudem immer höhere Standards für den energetischen Wärmeschutz fest.

Lernen Sie von einem ausgewiesenen Experten, was Sie bei der Planung und Ausführung im Hinblick auf die baulichen Voraussetzungen, die anfallenden Lasten und die Lage des Fensters im Baukörper beachten müssen und wie Sie die Problematik von Wärmebrücken und Schimmelbildung lösen. Jörg Brandhorst fasst für Sie das aktuelle Regelwerk für die Fenster- und Türenmontage im Alt- und Neubau zusammen.

**Termine**
- 22. Januar 2020
- 23. September 2020

**Zeiten**
10:00 - 18:00 Uhr

**Dozent**
Jörg Brandhorst,
Bauphysiker und Planer

**Gebühr**
€ 340,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

**RECHTSPROBLEME MIT DEM DENKMAL**


Eckard Zurheide analysiert mit Ihnen Kompetenzen, Aufgaben und Zuständigkeiten der Beteiligten. Dabei erhalten Sie anhand praktischer Beispiele eine einfach zu handhabende Strategie für den kooperativen Umgang mit Veränderungswünschen, Bauregeln und Erhaltungszieilen.

**Termine**
- 18. November 2020

**Zeiten**
10:00 - 18:00 Uhr

**Dozent**
Dipl.-Ing. Eckard Zurheide

**Gebühr**
€ 340,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung**
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
MINIMIERUNG VON WÄRMEBRÜCKEN MIT AUGENMASS: DIE NEUE DIN 4108 BEIBLATT 2


SCHADSTOFFE IN INNENRÄUMEN

Schadstoffe gelangen mit Baumaterialien oder Möbeln in Gebäude. Auch bei Sanierungsarbeiten geraten sie durch Dämmmaterialien, Dichtungsfugen, Anstriche oder Kleber in die Altbauteile. Sie belasten das Raumklima und werden über Jahre an die Raumluft abgegeben.

Jörg Brandhorst erläutert Ihnen, welche Schadstoffe Sie an Gebäuden vorfinden, worin ihr Gefahrenpotenzial besteht und wie und mit welchem Equipment Sie gezielte Raumluftmessungen durchführen.

Mit diesen Infos werden Sie über das Schadstoff-Screening ein Schadstoffkataster für Gebäude aufbauen. Für die Planung und Ausführung von Schadstoffsanierungen erfahren Sie, welche Richtlinien und rechtliche Anforderungen zu beachten sind.

SCHIMMELPILZGUTACHTEN IN DER PRAXIS UND VOR GERICHT

Feuchte- und Schimmelschäden in Innenräumen führen immer wieder zu gerichtlichen Auseinandersetzungen um die Gewährleistungsrechte. Strittig ist regelmäßig die Ursache für die Entstehung des Schimmels und damit die Frage, wer in rechtlicher Hinsicht die Verantwortung für die Schäden trägt.

In diesem interdisziplinären Seminar wird für Sie deutlich, wie komplex das Zusammenspiel zwischen sachverständiger Beurteilung der baulichen und bauphysikalischen Rahmenbedingungen und der rechtlichen Würdigung ist. Sie erhalten einen kompakten und praxisnahen Überblick über die fachtechnischen Grundlagen zur Bewertung von Schimmelpilzschäden in Innenräumen.

Mit Ihren Kenntnissen aus dem Seminar sorgen Sie für die rechtssichere Erstellung von Schimmelpilzgutachten.

SEMINARTHEMEN:
- Wärmebrücken: energetische und feuchtetechnische Grundlagen
- Neuerungen der DIN 4108 Beiblatt 2
- Vervollständigung der vorhandenen Planungsbeispiele
- Aufnahme neuer Anschlüsse und Konstruktionsdetails wie Stahlbeton- und Pfosten-Riegelkonstruktionen
- Differenzierung von Anschlussqualitäten für den pauschalen Wärmebrückenchezuschlag ΔUWB
- Nachweisregeln für den detaillierten Wärmebrücken Nachweis
- Erweiterung der Bagatellbeispiele
- Erläuterung der Neuerungen und Nachweisführung anhand baupraktischer Beispiele

SEMINARTHEMEN:
- Schimmelpilz: Gesundheit, Schäden und Vorbeugung
- Schimmelpilz im Innenbereich: Bewertung und Sanierung
- Schimmelpilz im Innenbereich: Rechtliche Aspekte
- Schimmelpilz im Innenbereich: Praxisbeispiele

Förderung Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
VON DER BESTANDSAUFNAHME ZUM RESTAURIERUNGSKONZEPT


Termin
29. April 2020
Zeit
10:00 - 18:00 Uhr
Dozent
Dipl.-Ing. Eckard Zurheide, Architekt
Gebühr
€ 340,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

WÄRMEBRÜCKEN ERKENNEN, BERECHNEN, BEWERTEN

VOM F<sub>res</sub>-FAKTOR ÜBER DEN Ψ-WERT BIS ZUM WÄRMEBRÜCKENZUSCHLAG ΔU<sub>WB</sub>

Der zweite Seminartag liefert die normativen Grundlagen und die Nach weisregeln der EnEV und KFW. An Fallbeispielen, die Sie an Ihrem Laptop berechnen, lernen Sie, welche Maßnahmen zu wirtschaftlichen Lösungen führen.

SEMINARTHEMEN:
1. Tag: Isothermenberechnung und Oberflächentem peraturen
   • Die normativen Vorgaben für Anforderungen und Berechnungsmethoden
   • Fallbeispiele: Wärmebrücken bei der Bestandsanierung
   • Berechnung des f<sub>res</sub>- Faktors
2. Tag: Vom 2D- Wärmestrom zum Ψ-Wert
   • Gleichwertigkeitsnachweis und/oder detaillierte Berechnung: Wann lohnt sich was?
   • Anforderungen und Angebote der KfW zur Ermittlung von ΔU<sub>WB</sub>
   • Hilfestellungen zum neuen Beiblatt 2 zur DIN 4108
   • Fallbeispiele: Von der Außenecke zu Sockel punkt und Fensteranschluss.

Termin
09./10. Juli 2020
Zeiten
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Dozenten
Dipl.-Ing. (FH) Martin Epple, Dipl.-Ing (FH) Daniel Kehl
Sachverständige für Bau physik
Gebühr
€ 765,- (inkl. Mittagessen und der Wärmebrücken software THERM 7.4®)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

WÄRMETECHNISCHE SANIERUNG SCHÜTZENSWERTER GEBÄUDE

Die Energieeinsparverordnung (EnEV) bezieht in immer größerem Maße auch die Altbausanierung in den Anfor derungskatalog mit ein. Damit wirft sie die Frage nach Sanierungsmethoden auf, die wärmetechnisch effektiv und zugleich verträglich mit der oft inhomogenen Bausubstanz sind. Ist die Fassade schützenswert, so ist eine Innendämmung oft die einzige Alternative.

An zahlreichen Beispielen aus der Praxis lernen Sie Lösungsalternativen kennen, mit denen Sie zeitgemäßen Wärmeschutz, eine bauphysikalisch sichere Ausführung und den Schutz der historischen Bausubstanz gleichermaßen erreichen.

Termine
22. April 2020
28. Oktober 2020
Zeit
10:00 - 18:00 Uhr
Dozent
Jörg Brandhorst, Bauphysiker und Planer
Gebühr
€ 340,- (inkl. Mittagessen)
Förderung
Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie
**ASBEST - SACHKUNDENACHWEIS TRGS 519 ANLAGE 4C**


Norbert Scheulen vermittelt Ihnen die erforderliche Sachkunde für den Umgang mit Asbestprodukten wie Fassaden- und Dachplatten, Rohren, Fensterbänken oder den Ausbau von Dichtungen und Feuerschutztüren. Er informiert Sie über die gesetzlichen Grundlagen, erläutert, was bei der Baustelleneinrichtung zu beachten ist und wie die Gefahrstoffe fachgerecht entsorgt und demontiert werden. Im Anschluss legen Sie Ihre Sachkundeprüfung ab. Der Kurs ist staatlich anerkannt.

**SEMINARTHEMEN:**
- Das Mineral „Asbest“, Eigenschaften, Ersatzstoffe; Gesundheitsgefahren, Berufskrankheiten
- Asbestprodukte in Bauwerken erkennen und bewerten
- Gesetzliche Grundlagen
- Personelle Anforderungen
- Vorbereitende, organisatorische Maßnahmen
- Persönliche Maßnahmen
- Baustelleneinrichtung
- Ausbau oder Abbau von fest gebundenen asbesthaltigen Bauteilen
- Instandhaltungsarbeiten
- Baustelleneinrichtung bei Arbeiten in Räumen
- Arbeiten geringen Umfangs an schwach gebundenen Asbestprodukten, abschließende Arbeiten
- Abfallentsorgung: Zwischenlagerung, Transport, Deponie
- Prüfung

**Termine**

15. - 17. Januar 2020

**Zeiten**

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
3. Tag: 09:00 - 14:00 Uhr

**Dozent**

Norbert Scheulen

**Prüferin**

Dipl.-Ing. Yvonne Berger

**Bildungscheck NRW oder Bildungsprämie**

**Gebühr** € 649,- (inkl. Mittagessen)

**Förderung** Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

---

**DROHNEN SICHER EINSETZEN MIT DROHNENFÜHRERSCHEIN**

**ALLGEMEINE GRUNDLAGEN**


**DROHNENFÜHRERSCHEIN - KENNTNISNACHWEIS**


**SEMINARTHEMEN:**

Tag 1:
- Aktuelles Luftrecht, Meteorologie, Flugbetrieb und Navigation
- Betriebsverbote und Befreiung davon
- Änderungen im praktischen Dronenhreinsatz mit der neuen EU-Drohnenverordnung
- Einweisung für DJI GO 4 App zur Nutzung von z.B. Active Track, Wegpunktenplanung etc.
- Möglichkeiten der vollautomatischen Flugplanung, für Bauwerksprüfung oder Vermessung
- Übungsflytes unter Aufsicht eines Flugehrers

Tag 2:
- Schulung und Theorieprüfung für Drohnenführerschein
- Praxisschulung für den praktischen Sachkunde- nachweis inkl. Prüfungsflytes
- Marktübersicht aktueller Flugsysteme, sowie Kamera- und Sensortechnik Inspektion von großen Fassadenflächen, Dachflächen, Schornsteinen und Solaranlagen
- Möglichkeiten der Bilddarstellung, Softwarelösungen für das Dachaufmaß

**Termine**

24./25. März 2020
26./27. Mai 2020
22./23. September 2020

**Zeiten**

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

**Dozent**

Joseph Metz, U-ROB GmbH

**Gebühr**

€ 330,- (Grundlagen)
€ 200,- (Praxisflug/Prüfung)
€ 240,- (Theorie/Prüfung)
€ 770,- (Gesamt inkl. Mittagessen)

**Förderung**

Bildungsscheck NRW oder Bildungsprämie

**HINWEIS:**

Bitte gültigen Personalausweis und ein Führerscheines mitbringen
Ihre Online-Druckerei in NRW für Business- und Privatkunden.
Finden Sie Ihre Druckprodukte online auf www.simsalaprint.de!
Bestellen Sie ab sofort mit wenigen Klicks Ihre Wunschprodukte.

• einfache Bedienung
• riesige Produktauswahl
• preiswert und schnell

Blöcke
Bücher
Plakate
Aufkleber
Postkarten
Bierdeckel
Broschüren
Briefpapier
Klappkarten
Visitenkarten
Briefumschläge
Flyer & Falzflyer
Banner & Planen
Schilder & Platten
Mappen und Ordner
Geschäftsdrucksachen,
Privat/Familiendrucksachen,
Vereinsdrucksachen, Messeartikel,
Werbetechnik, Geschenkartikel, uvm.

☆ Niedrigpreise ☆ Riesenauswahl ☆ Versandkostenfrei ☆ Printed in Germany

www.Raesfeld-Erlebnis.de
info@Raesfeld-Erlebnis.de
02865/ 2045634


Gutes Handwerk bewahrt Geschichte


Erfahren Sie auf Schloss Raesfeld im Kreise engagierter Kolleginnen und Kollegen mehr über dieses besondere Aufgabengebiet für handwerkliche Spezialisten, das sich auszeichnet durch ein tiefes Verständnis für den kulturellen Wert von Originalen und durch exklusives Wissen um traditionelle und innovative Techniken zur Erhaltung dieser Werte!

**Große Bandbreite historischer Arbeitstechniken**


Die traditionellen Techniken können sowohl bei Aufträgen in der Denkmalpflege als auch für Gestaltungsaufgaben in Neubaukonzepten eingesetzt werden.
Das Instandsetzen von historischen Mauerwerksverbänden, Bögen, Gewölben und Putzschichten ist in der Maurerausbildung heutiger Prägung nicht vorgesehen. Doch die alten Bauteile und Verschleißschichten sind durch Nutzung, Verschmutzung und Verwitterung häufig beschädigt und benötigen eine fachkundige Hand.

Von Bedeutung ist, dass die Originalsubstanz erhalten bleibt. Um den weiteren Verfall zu stoppen, müssen zum Beispiel die Mauerwerksoberflächen gereinigt, sowie Risse und Hohlräume verfüllt werden, ohne die wertvolle Originalsubstanz noch mehr zu schädigen. Bei der Re- paratur lasttragender Teile sind bei einer denkmalgerechten Restaurierung auch die Druckkräfte auf das angrenzende Mauerwerk zu bestimmen und die exakten Größen der seitlichen Widerlager zu ermitteln, um eine statisch sichere Konstruktion zu erstellen. Auch die passenden Ziegelarten und Ziegelformate sowie Rezepturen für historische Fugen- und Putzmörtel auf Kalkbasis sind in diesem Zusammenhang wichtig.

Maurer/innen, die die Schäden an historischen Gemäuern beheben oder zumindest aufhalten können, sind kompetente Partner für private und öffentliche Auftraggeber. Auf Schloss Raesfeld lernen sie z.B. ein Kreuzrippengewölbe zu konstruieren und zu mauer, Fachwerk mit Flechtwerk und Lehmbewurf auszufachen und Backsteinmauerwerk durch Vernadelung zu stabilisieren.
GUTES HANDWERK BEWAHRT GESCHICHTE


Der besondere Reiz liegt in der Einmaligkeit jedes handgeschmiedeten Tei-

### Denkmalpraxis für Raumausstatter

**Gutes Handwerk bewahrt Geschichte**

Schädlingsbefall, nutzungsbedingter Verschleiß, unsachgemäße Bearbeitung oder auch die gedankenlose „Neupolsterung“ haben alte Polstermöbel nachhaltig beschädigt. Die Restaurierungsarbeit an einem historischen Polstermöbel erfordert behutsame Arbeitsmethoden und im Vorfeld die Erfassung der Schäden.

**Feder, Schnürung und Fasson**


---

### Seminare für Raumausstatter

**Übersicht 2020**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Start</th>
<th>Ende</th>
<th>Seminartitel</th>
<th>Lehrsprachen</th>
<th>Dozent</th>
<th>Preis</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>23. - 25. April</td>
<td></td>
<td>Historische Dekorationen</td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td>Volker Engels</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>02./03. Juli</td>
<td></td>
<td>Polstertechniken: Schnürungen</td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td>Michael Bretschneider</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>04./05. Juli</td>
<td></td>
<td>Polstertechniken: Fassonpolster</td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td>Michael Bretschneider</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>06. - 08. August</td>
<td></td>
<td>Materialkunde: Leder</td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td>Georg Schütte</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>03. - 05. September</td>
<td></td>
<td>Materialkunde: Stilstoffe (in Leipzig)</td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td>Reinhardt Roßberg</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>08. - 10. Oktober</td>
<td></td>
<td>Materialkunde: Bodenbeläge und Wandbespannungen</td>
<td>Lehrgespräche, Exkursion</td>
<td>Rolf Hegenbart</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>20./21. November</td>
<td></td>
<td>Polstertechniken: Capitonné-Technik, Rosshaarheftung</td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td>Volker Engels</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
</tbody>
</table>
DENKMALPRAXIS
FÜR STEINMETZE

GUTES HANDWERK BEWAHRT GESCHICHTE


Auf das Objekt ausgerichtete Steinrestaurierung


SEMINARE FÜR STEINMETZE
ÜBERSICHT 2020

<table>
<thead>
<tr>
<th>Datum</th>
<th>Thema</th>
<th>Dozent</th>
<th>Preis</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>24./25. Januar</td>
<td>NATURSTEINSCHÄDEN UND IHRE URSACHEN</td>
<td>Dr. Michael Auras</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Diskussion</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>28./29. Februar</td>
<td>FRIEDHOFSDENKMALPFLEGE</td>
<td>Manfred Messing</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Exkursion</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>17./18. April</td>
<td>KUNST AUS STEIN: ERKENNEN, REKONSTRUIEREN, RETTEN</td>
<td>Manfred Messing</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>15./16. Mai</td>
<td>RESTAURIERUNGSMÖRTEL UND STEINERSATZ</td>
<td>Manfred Messing</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>04. - 06. Juni</td>
<td>STEINKONSERVIERUNG</td>
<td>Markus Schulze</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>10./11. Juli</td>
<td>HISTORISCHES MÄUERWERK - REINIGUNG UND STABILISIERUNG</td>
<td>Markus Schulze</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>21./22. August</td>
<td>NATURSTEINMAUERWERK</td>
<td>Markus Schulze</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>25./26. September</td>
<td>GEWÖLBEBAU</td>
<td>Markus Schulze</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Konstruktionsübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>16./17. Oktober</td>
<td>NATURSTEIN - ZUSTANDSERFASSUNG UND -ANALYSE</td>
<td>Markus Schulze</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Praxisübungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>20./21. November</td>
<td>NATURSTEINSCHÄDEN UND IHRE URSACHEN</td>
<td>Dr. Michael Auras</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Diskussion</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>11./12. Dezember</td>
<td>BAUSTOFFCHEMIE FÜR SANIERUNGSARbeiten AN BAUDENKMÄLERN</td>
<td>N.N.</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lehrgespräche, Diskussion</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
DENKMALPRAXIS
FÜR STUCKATEURE

GUTES HANDWERK BEWAHRT GESCHICHTE


Betrieb durch Spezialisierung aufwerten
In den Werkstattseminaren des Stuckateurhandwerks beleben Sie die historischen Arbeitstechniken Ihres Handwerks neu. Sie lernen zum Beispiel die Scagliola-Technik bei der Stuckmarmorherstellung anzuwenden, ein Rabitzgewölbe zu bauen, eine mehrteilige Form zu erstellen oder Fassadenstuck mit Kalwasserglas zu festigen. Mit diesem Wissen können Sie Ihre Position in Ihrer Region durch eine besondere Spezialisierung aufwerten und sich als Partner für private und öffentliche Auftraggeber anbieten.

SEMINARE FÜR STUCKATEURE
ÜBERSICHT 2020

<table>
<thead>
<tr>
<th>Datum</th>
<th>Thema</th>
<th>Dozent</th>
<th>Preis</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>06./07. März</td>
<td>STUCK - ZUSTANDSERFASUNG UND -ANALYSE</td>
<td>Hans-Georg Gathmann</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>07. - 09. Mai</td>
<td>PUTZE UND PUTZFLÄCHENGESTALTUNG</td>
<td>Alexander Fenzke</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>18. - 20. Juni</td>
<td>FACHWERKSAUSFACHUNGEN UND LEHMBAUTECHNIKEN</td>
<td>Wilfried Knepper</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>09. - 11. Juli</td>
<td>BAUEN VON ABGEHÄNGTEN GEWÖLBEN</td>
<td>Horst Schneider</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>21./22. August</td>
<td>HISTORISCHE STUCKPROFILE UND IHRE HERSTELLUNG</td>
<td>Pasquale Buccio</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>17. - 19. September</td>
<td>FRESKO UND STUCCOLUSTRO</td>
<td>Horst Schneider</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>23./24. Oktober</td>
<td>FREIES ANTRAGEN VON STUCKDEKORATIONEN</td>
<td>Horst Schneider</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>11./12. Dezember</td>
<td>BAUSTOFFCHEMIE FÜR SANIERUNGSARBEITEN AN BÄUDENMÄLERN</td>
<td>N.N.</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
</tbody>
</table>
DENKMALPRAXIS FÜR TISCHLER

GUTES HANDWERK BEWAHRT GESCHICHTE

Möbelrestaurierung und Bautischlerei

Als Tischler/in lernen Sie in unseren Seminaren beispielsweise Schellackoberflächen herzustellen, Marketeriearbeiten in Boulle-Technik auszuführen und den Wasserschenkel eines Sprossenfensters zu reparieren.

SEMINARE FÜR TISCHLER ÜBERSICHT 2020

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tag</th>
<th>Themenfeld</th>
<th>Dozent/Dozentin</th>
<th>Preis</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>24./25. Januar</td>
<td>HISTORISCH TÜREN UND TORE - ERHALTEN UND RESTAURIEREN</td>
<td>Willi Schmidt</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>21./22. Februar</td>
<td>HISTORISCH TISCHLERARBEITEN - ZUSTANDSERFASSUNG UND -ANALYSE</td>
<td>Doris Arndt</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>26.-28. März</td>
<td>MÖBELSTILKUNDE</td>
<td>Dr. Andreas Eiynck</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>24./25. April</td>
<td>HISTORISCH FENSTER - ERHALTEN UND RESTAURIEREN</td>
<td>Willi Schmidt</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>15./16. Mai</td>
<td>ENTWICKLUNG DER MÖBELKONSTRUKTIONEN</td>
<td>Doris Arndt</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>26./27. Juni</td>
<td>DRECHSELN VON KONSTRUKTIVEN UND ORNAMENTALEN HOLZELEMENTEN</td>
<td>Willi Schmidt</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>13.-15. August</td>
<td>FURNIER- UND INTARSIENTECHNIKEN</td>
<td>Willi Schmidt</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>10.-12. September</td>
<td>HISTORISCH OBERFLÄCHENBEHANDLUNGEN</td>
<td>Doris Arndt</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>09./10. Oktober</td>
<td>TECHNIKEN UND VERFAHREN DES HOLZSCHUTZES</td>
<td>Mathias Gläser</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>13./14. November</td>
<td>ORNAMENTSCHNEIDEN</td>
<td>Annette Scharfenort</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>10.-12. Dezember</td>
<td>HISTORISCHE TREPPEN - ERHALTEN UND RESTAURIEREN</td>
<td>Willi Schmidt</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
</tbody>
</table>
DAS NATURLINIENVERFAHREN


SEMINARTHEMEN:

• Das Naturlinienverfahren und seine Anwendungsmöglichkeiten
• Gestaltungs- und Ausführungsbeispiele für die Naturlinie
• Bestimmung von Linienführungen
• Festlegung der Arbeitsschritte für unterschiedliche Beispiele
• Anfertigung und Befestigung von Schablonen
• Erstellung der Naturlinie mit unterschiedlichen Fräsern
• Umgang mit empfindlichen Oberflächen
• Substanzschonende Anwendung bei der Restaurierung von Fenstern, Treppen, Fußböden und Möbeln

HOLZSCHÄDLINGE IM HAUS – WAS TUN?


SEMINARTHEMEN:

• Lebensweise von holzzerstörenden Insekten und Pilzen
• Originalstücke mit holzzerstörenden Organismen (Insekten, Pilzmyzelien, enzymatisch zersetztes Holz)
• Aktiver Befall oder Altschaden?
• Untersuchungstechniken (visuell, Insektenmonitoring, Anstechprobe, Feuchtemessung, Endoskopie, Bohrwidrigbeitmessung)
• Probeentnahme, Besonderheiten bei Verpackung und Versand von Proben
• Einfache Labortechnik (Probekörper, Auflicht- und Durchlichtmikroskopie)
• Spezialisierte Holzschutzmittelanalytik im Fachlabor
• Empfehlungen zum bekämpfenden Holzschutz (Anstrichverfahren, Bohrlochtönung, Mikrowellenhitzung, Begasungsverfahren, Feuchtge- regelte Warmluftverfahren, Heißluftverfahren, Ausblick zum Einsatz von Antagonisten)
• Möglichkeiten und Grenzen substanzschonender Maßnahmen
DENKMALPRAXIS FÜR ZIMMERER

GUTES HANDWERK BEWAHRT GESCHICHTE

Holzkonstruktionen bilden häufig die wichtigsten Bestandteile historischer Gebäude. Vor einer Restaurierung sind konstruktive Merkmale und die Statik des Gesamtgefüges ebenso zu beachten, wie Schäden an Tragwerken, Fachwerken und Dachstühlen. Die Ergebnisse der Untersuchungen dienen als Entscheidungsgrundlage für den weiteren Umgang mit dem Denkmal.

Blatt, Zapfen oder französisches Schloss?


In den Zimmererseminaren auf dem Abbundplatz lernen Sie z.B. ein Rähm mit dem Breitbeil zuzuhauen, die Tragfähigkeit von Hölzern durch Bohrwiderstandsmessung zu erfassen und einen Eckständer im Bestand zu reparieren.

SEMINARE FÜR ZIMMERER ÜBERSICHT 2020

<table>
<thead>
<tr>
<th>Datum</th>
<th>Thema</th>
<th>Dozent</th>
<th>Preis</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>14./15. Februar</td>
<td>HISTORISCHE HOLZKONSTRUKTIONEN</td>
<td>Dr. Andreas Eiynck</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>26.-28. März</td>
<td>STATIK IN DER DENKMALPFLEGE</td>
<td>N. N.</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>24./25. April</td>
<td>HOLZKONSTRUKTIONEN - ZUSTANDSERFASSUNG UND -ANALYSE</td>
<td>Mathias Gläser</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>29./30. Mai</td>
<td>HISTORISCHE HOLZBEARBEITUNGSTECHNIKEN</td>
<td>Mathias Gläser</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>18.-20. Juni</td>
<td>FACHWERKAUSSUCHUNGEN UND LEHMBUTECHNIKEN</td>
<td>Wilfried Knepper</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>06.-08. August</td>
<td>INSTANDSETZUNG VON HOLZKONSTRUKTIONEN</td>
<td>Mathias Gläser</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
<tr>
<td>04./05. September</td>
<td>HISTORISCHE HOLZVERBINDUNGEN</td>
<td>Mathias Gläser</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>09./10. Oktober</td>
<td>TECHNIKEN UND VERFAHREN DES HOLZSCHUTZES</td>
<td>Mathias Gläser</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>13./14. November</td>
<td>ORNAMENTSCHNEIDEN</td>
<td>Annette Scharfenort</td>
<td>€ 325,-</td>
</tr>
<tr>
<td>10.-12. Dezember</td>
<td>HISTORISCHE TREPPEN - ERHALTEN UND RESTAURIEREN</td>
<td>Willi Schmidt</td>
<td>€ 445,-</td>
</tr>
</tbody>
</table>
HISTORISCHE BAUSTOFFE IM FOKUS

- welche historischen Materialien und Werkstoffe Sie im Gebäudebestand vorfinden,
- wie und mit welchen Bau- und Handwerkstechniken sich die Bauschaffenden vergangener Tage die Materialeigenschaften zu Nutze gemacht haben,
- welche Möglichkeiten diese Kenntnisse und Erfahrungen für gegenwärtige bzw. zukünftige Aufgaben der Altbaumodernisierung und Denkmalpflege eröffnen und
- in welchen Fällen neue Materialien und Technologien im Gebäudebestand sinnvoll einzusetzen sind.

Die eintägigen Seminare sind thematisch in sich abgeschlossene Vortragsveranstaltungen mit praktischer Demonstration.

Sie können einzeln oder als 8-tägige Zertifikatsseminarreihe besucht werden.

SEMINARE WISSEN KOMPAKT
ÜBERSICHT 2020

| 11. März         | PFLEGEN UND SANIEREN: HISTORISCHE MAL- UND ANSTRICHFARBEN IN INNENRÄUMEN UND AN FAßADEN | Dozent Stefan Kloss |
| 16. April       | PFLEGEN UND SANIEREN: HISTORISCHER LEHMBAU ALS MASSIVBAUWEISE UND IM SKELETTBAU | Dozent Wilfried Knepper |
| 16. Juni        | PFLEGEN UND SANIEREN: HISTORISCHE KONSTRUKTIONEN UND ORNAMENTE AUS NATURSTEIN | Dozent Markus Schulze |
| 19. August      | PFLEGEN UND SANIEREN: HISTORISCHE KONSTRUKTIONEN UND BAUZIER AUS BACKSTEIN | Dozent Alexander Fenzke |
| 16. September   | PFLEGEN UND SANIEREN: HISTORISCHE TRAGWERKE UND KONSTRUKTIONEN AUS HOLZ | Dozent Mathias Gläser |
| 13. Oktober     | PFLEGEN UND SANIEREN: HISTORISCHE FENSTER, TÜREN UND FAßADENTEILE AUS HOLZ | Dozent Willi Schmidt |
| 11. November    | PFLEGEN UND SANIEREN: HISTORISCHE BAUTEILE UND KONSTRUKTIONEN AUS EISEN UND STAHL | Dozent Georg Hein |
Wenn Sie sich langfristig engagieren und einen Lehr- oder Studiengang besuchen, dann wollen Sie auch wissen, dass Ihre Investition gut angelegt ist. Aktuelles Wissen vertrauenswürdiger und erfahrener Dozenten ist für Sie ebenso wichtig, wie ein seriöser Abschluss mit einer anerkannten Prüfung der Kammer, die Ihr Engagement glaubwürdig dokumentiert.

Geprüfter Restaurator/ Geprüfte Restauratorin im Handwerk

Kaufmännische Karriere im Handwerk
FASZINATION RESTAURATOR

ERLEBEN SIE DIE FASZINATION VON RESTAURIERUNG UND DENKMALPFLEGE!

Baudenkmäler und historische Möbel geben Zeugnis vom Gestaltungswillen und der handwerklichen Leistung unserer beruflichen Vorfahren. Ihre Restaurierung und Erhaltung gehört in die Hände erfahrener Fachleute.

Als Restaurator*in im Handwerk müssen Sie dafür den Umgang mit traditionellen Werkzeugen und Materialien beherrschen, ebenso wie spezielle Konservierungs- und Restaurierungsmethoden zur Erhaltung der wertvollen Bausubstanz.

An unserem Info-Tag "Faszination Restaurator" erfahren Sie, welche spannenden und abwechslungsreichen Aufgaben Sie als Restaurator*in wahrnehmen. Und wir informieren Sie, wie Sie sich durch den Studiengang "Restaurator*in im Handwerk" qualifizieren können.

Dazu stellen wir Ihnen die Inhalte und Ziele des Studiengangs vor, beantworten alle Fragen zu Organisation und Ablauf und informieren Sie über die Kosten und Fördermöglichkeit wie das Aufstiegs-BAföG.

Abschließend können Sie sich beim Rundgang durch die Lehrwerkstätten von Schloss Raesfeld selbst ein Bild davon machen, dass es keinen besseren Ort gibt, an dem Sie mehr über Denkmalpflege und Restaurierung lernen können.

Termine
04. Juli 2020
21. November 2020

Zeit
Um 13:00 Uhr

Dozent
Dipl.-Ing. Eckard Zurheide
Torben Hartleff (M. Sc.)

Gebühr
kostenlos

THEMEN:
• Aufgaben und Tätigkeitsbereiche des Restaurators im Handwerk
• Was ist Restaurierung?
• Die Lehrwerkstätten von Schloss Raesfeld
• Lehrgangsinhalte, -struktur und -organisation
• Kosten und Fördermöglichkeiten
• Prüfungen

MELDEN SIE SICH FRÜHZEITIG AN!
GEPRÜFTER RESTAURATOR IM
HANDWERK /
GEPRÜFTE RESTAURATORIN IM
HANDWERK


Die Techniken zur Schadenbehebung und moderne Restaurierungs- oder auch Konservierungsmethoden legen Sie als hoch spezialisierte/r „Restaurator/in im Handwerk” für jeden Einzelfall fest.

Besuchen Sie den Lehrgang zum „Geprüften Restaurator im Handwerk” / zur „Geprüften Restauratorin im Handwerk” und zeigen Sie Ihren Kunden Ihre Kompetenz.

LEHRGANGSINHALTE

FACHRICHTUNGSÜBERGREIFENDER TEIL
- Denkmalschutz und Denkmalpflege
- Kunst- und Kulturgeschichte 160 Stunden
- Werkstoff- und Rechtskunde
- Bestandsaufnahme und Dokumentation

FACHRICHTUNGSSEZISCHER TEIL
- Historische Materialkunde 240 Stunden
- Traditionelle Bau- und Handwerkstechniken
- zeitgemäsße Restaurierungs- und Konstruktionstechniken

für die Gewerke:
Maler- und Lackierer/-in, Maurer/-in, Metallbauer/-in, Raumausstatter/-in, Steinmetz- und Steinbildhauer/-in, Stuckateur/-in, Tischler/-in, Zimmer/-in

PROJEKTEBEZOGENER TEIL
- Bestandsaufnahme an einem Baudenkmal 50 Stunden
- Erarbeitung eines Restaurierungsvorschlages
- Kalkulation der Restaurierungsmaßnahme

IHRE VORTEILE
- Mit den neu erworbenen Fertigkeiten sind Sie fit für den Markt Denkmalpflege und Altbausanierung.
- Als kleiner Betrieb können Sie sich durch Ihr Alleinstellungsmerkmal profilieren und von der Konkurrenz abheben.
- Sie lernen Materialien und ihre Verarbeitung kennen, die in früheren Zeiten verfügbar waren.
- Durch die besondere Spezialisierung verbessern Sie in Ihrer Region Ihre Position.
- Sie beraten Ihre Kunden richtig durch denkmalgerechtes Denken und Argumentieren.

SCHRIFTLICHE UND MÜNDLICHE PRÜFUNG
vor der HwK Münster (Prüfungsort: Raesfeld)

Prüfungsgebühr: € 490,-

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNG
Als Zulassungsvoraussetzung gilt die Meisterprüfung.
Auf Antrag können Sie vergleichbare Berufsabschlüsse mit entsprechenden Kenntnissen und Erfahrungen anerkennen lassen.

Starttermine
14./15. Februar 2020
18./19. September 2020

Dauer
ca. 18 Monate
(450 Stunden)

Zeiten
Sie besuchen uns im Abstand von ca. 4 Wochen für 2-3 Tage.

Leitung
Dipl.-Ing. Eckard Zurheide

Gebühr
Frühjahr: € 3.960,-
Herbst: € 4.230,-
(zzgl. Prüfungsgebühr)

Förderung
Aufstiegs-BAföG

WEITERE INFORMATIONEN & ANMELDUNG ZUM LEHRGANG:

www.akademie-des-handwerks.de/lehrgaenge/restaurator-im-handwerk

JETZT ANMELDEN
Freuen Sie sich auf den Info-Abend im Schloss Raesfeld!

Ab 18:30 Uhr erhalten Sie zu den Premium-Fortbildungen „Geprüfte/r Betriebswirt/in HwO“- und „Geprüfte/r kaufmännische/r Fachwirt/in HwO“, wertvolle Informationen, die Sie in dieser Form nirgendwo sonst bekommen!

Dozent Marcello Camerin wird die kaufmännischen Karrierewege in Handwerk und Mittelstand skizzieren und von anderen Weiterbildungen abgrenzen … und das auf sehr unterhaltsame und humorvolle Weise. Denn er weiß, wie es geht, ist erfolgreich und begeistert die Zuhörer in seinen Vorträgen.

Wer Marcello Camerin live erlebt, lässt sich von seiner Euphorie anstecken und hat das gute Gefühl, viel Wissen für die Praxis mitzunehmen. Er wird seine Passion für Lernen, Marketing und Betriebswirtschaft mit Ihnen teilen.


**IMPULSE FÜR DIE KAUFMÄNNISCHE KARRIERE**

**Termine**
30. Januar 2020
18. Juni 2020

**Zeit**
18:30 - 20:00 Uhr

**Dozent**
Marcello Camerin,
Betriebwirt, Coach und Trainer

**Gebühr**
kostenlos

---

**Mitglied im Arbeitskreis der Betriebswirte des Handwerks werden & Vorteile nutzen!**

- kostenlose Teilnahme an allen Seminar- und Vortragsthemen des Arbeitskreises*
  - Themengebiete: Unternehmensführung, Persönlichkeitsbildung, Kundenkontakt, Digitalisierung
- Seminarrabatte bei der Akademie des Handwerks Schloss Raesfeld

---

*Mitgliedsbeitrag: 30,- € pro Jahr
Kontakt: Andreas Schulze Icking
schulze.icking@akademie-des-handwerks.de

---

**NETZWERKE BILDEN**

- Kollegen treffen
- Erfahrungen aufgreifen
- Innovationen erleben

**Betriebswirtschaftliche Kenntnisse vertiefen**

---

**MELDEN SIE SICH FRÜHZEITIG AN!**
GEPRÜFTE KAUFMÄNNISCHE FACHWIRTIN HWO / GEPRÜFTER KAUFMÄNNISCHER FACHWIRT HWO

Sie wollen Karriere machen und sehen Ihre neue Aufgabe darin, Abläufe im Unternehmen aktiv mitzustellen? Dann kommen Sie an der Weiterentwicklung Ihrer Fähigkeiten nicht vorbei! Gestalten Sie Prozesse im Unternehmen aktiv und bereiten Sie als rechte Hand des Meisters oder Firmeninhabers Entscheidungen vor. Sie arbeiten an der Schnittstelle zwischen Leitung und Mitarbeitern und nehmen Führungsaufgaben wahr.

LEHRGANGSINHALTE

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VON UNTERNEHMEN ANALYSIEREN UND FÖRDERN 120 Stunden
- Volkswirtschaftliche Zusammenhänge bewerten
- Unternehmensziele und -strategien unterstützen
- Rechtliche Vorschriften beachten und anwenden
- Einkauf und Logistik als Wertschöpfung verstehen

MARKETING NACH STRATEGISCHEN VORGABEN GESTALTEN 80 Stunden
- Marketingziele und -strategien ausarbeiten
- Marketingkonzepte entwickeln und umsetzen
- Customer Relationship Management (CRM) gestalten

BETRIEBlCHES RECHNUNGSWESEN, CONTROLLING, FINANZIERUNG UND INVESTITION GESTALTEN 140 Stunden
- Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Kosten- und Leistungsrechnung gestalten und aufbereiten
- Controlling und Planungsrechnung einsetzen
- Liquidität sichern, Finanzierung & Investition gewährleisten

PERSONALWESEN GESTALTEN, PERSONAL FÜHREN 140 Stunden
- Unternehmenskultur entwickeln
- Personal gewinnen, entwickeln und führen
- Personal und -bedarf rechtssicher planen und verwalten

AUSBILDEREIGNUNGSSCHEIN 100 Stunden

Schließen Sie jetzt den zweiten Karriereschritt an! Das Handwerk hat für Ihre Laufbahnplanung mit der bundesweit neuen Fortbildung „Geprüfter kaufmännischer Fachwirt (HwO)” oder „Geprüfte kaufmännische Fachwirtin (HwO)” genau den richtigen Ansatz. Der Abschluss steht im Deutschen Qualifikationsrahmen auf einer Stufe mit dem akademischen Bachelorabschluss (DQR6). Er bietet Kaufleuten aus dem Handwerk einen ersten kaufmännischen Karriereschritt nach der Prüfung. Sie lernen für die Unternehmenspraxis, schaffen sich eine attraktive, berufsbegleitende Alternative zum Studium und legen den Grundstein für Ihre weitere Entwicklung.

IHRE VORTEILE
- Sie können Ihr Wissen umgehend in Ihrer beruflichen Praxis umsetzen
- Sie schaffen eine gute Ausgangssituation für Ihren beruflichen Aufstieg ins mittlere Management
- Sie zeichnen sich durch kaufmännischen Sachverstand aus
- Sie sichern Ihre berufliche Zukunft
- Sie erlangen Sicherheit und Souveränität im Handeln
- Sie lernen betriebswirtschaftliche Prozesse zu analysieren und zu optimieren

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNG
- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und ein Jahr Berufserfahrung vor der ersten Prüfung
- oder abgeschlossene Berufsausbildung und 5 Jahre Berufspraxis mit kaufmännischen Bestandteilen
- oder eine vergleichbare Qualifikation

WEITERE INFORMATIONEN & ANMELDUNG ZUM LEHRGANG:

Starttermine
27./28. März 2020
06./07. November 2020
Dauer
13 - 16 Monate
(580 Stunden)
Zeiten
alle 2 Wochen
Fr: 14:00 - 21:00 Uhr
Sa: 09:00 - 17:00 Uhr
Gebühr
€ 3.572,-
(zgl. Lehrunterlagen und Prüfungsgebühr)
Förderung
Aufstiegs-BAföG
**GEPRÜFTER BETRIEBSWIRT HWO / GEPRÜFTE BETRIEBSWIRTIN HWO**

Sie möchten Karriere im Handwerk oder Mittelstand machen, streben Führungsverantwortung an, wollen als Handwerker selbständig durchstarten oder als Unternehmer Ihre Existenz festigen? Dann erhalten Sie mit dem Premiumabschluss den Qualifikationsschub, den Sie für diese anspruchsvollen Herausforderungen benötigen. Der Studiengang zum „Geprüften Betriebswirt (HwO)“ oder zur „Geprüften Betriebswirtin (HwO)“ eröffnet berufliche Perspektiven, die bisher nur mit einer akademischen Ausbildung denkbar waren.

Das einzigartige Konzept der Fortbildung ist besonders für Berufspraktiker gemacht! Der Unterricht ist praxisnah und enthält alle Elemente der modernen, strategischen Unternehmensführung. Im handlungsorientierten Unterricht lernen Sie an betrieblichen Situationsaufgaben. Damit fällt es Ihnen leicht, das Gelernte in Ihrem Berufsalltag umzusetzen.

**LEHRGANGSINHALTE**

**UNTERNEHMENSSTRATEGIE** 220 Stunden
- Volkswirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen berücksichtigen
- Rechtliche Rahmenbedingungen umsetzen
- Unternehmensstrategien planen

**UNTERNEHMENSFÜHRUNG** 270 Stunden
- Unternehmensführung und -organisation gestalten
- Rechnungswesen und Finanzen als Entscheidungssystem anwenden
- Marketing und Kundenmanagement
- Wertschöpfung optimieren

**PERSONALMANAGEMENT** 80 Stunden
- Personal gewinnen und planen
- Personal führen und entwickeln

**INNOVATIONSMANAGEMENT** 60 Stunden
- Betriebwirtschaftliche Lösungsansätze entwickeln


**IHRE VORTEILE**
- Einzigartiges Konzept für Berufspraktiker
- Praxisnaher und handlungsorientierter Unterricht
- Elemente der modernen, strategischen Unternehmensführung
- Lernen an betrieblichen Situationsaufgaben
- Einfache Umsetzung im Berufsalltag

**ZULASSUNGSVORAUSSETZUNG**
Meister/-in, Techniker/-in, Dipl.-Ing., Fachwirt/-in, Fachkaufleute, Kaufleute mit Aufstiegsfortbildung oder Studienabbrecher/-innen BWL.
Sonderzulassungen sind möglich.

**WEITERE INFORMATIONEN & ANMELDUNG ZUM LEHRGANG:**

www.akademie-des-handwerks.de/lehrgaenge/gepruefter-betriebswirt-hwo

**Starttermine**
03./04. April 2020
13./14. November 2020

**Dauer**
c. 17 Monate
(830 Stunden)

**Zeiten**
alle 2 Wochen
Fr: 14:00 - 21:00 Uhr
Sa: 09:00 - 17:00 Uhr

**Gebühr**
€ 4.725,-
(zzgl. Lehrunterlagen, Prüfungsgebühr und Wissensscheck)

**Förderung**
Aufstiegs-BAföG

**JETZT ANMELDEN**


Im Lehrgang bereiten Sie sich auf anspruchsvolle Tätigkeiten vor und erweitern Ihr Einsatzspektrum. Sie übernehmen künftig qualifizierte Tätigkeiten und setzen in Ihrer Einrichtung heute schon Akzente für Ihre berufliche Weiterentwicklung.

Bei der Vermittlung der Lerninhalte richten die Dozenten den Fokus handlungsorientiert auf die praktische Fallbearbeitung. Sie werden lernen, wie sie komplexe Sachverhalte eigenständig bearbeiten und die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten auf bislang unbekannte Anwendungsbereiche und Problemstellungen übertragen. Die Kenntnisse aus der beruflichen Erstausbildung werden dazu vertieft.

**LEHRGANGSINHALTE**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Politik und Wirtschaft in Europa</th>
<th>40 Stunden</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Rechtsgrundlagen des Verwaltungs handelns</td>
<td>120 Stunden</td>
</tr>
<tr>
<td>Besonderes Verwaltungsrecht</td>
<td>160 Stunden</td>
</tr>
<tr>
<td>Verwaltungsbetriebswirtschaft/ Öffentliche Verwaltung</td>
<td>230 Stunden</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Die kompletten Lehrgangsinhalte finden Sie auf unserer Website.

**IHRE VORTEILE**

- speziell auf die Kammerorganisationen abgestimmtes Konzept
- praxisnaher und handlungsorientierter Unterricht
- Führungswissen für Verwaltungshandeln, Verwaltungsbetriebswirtschaft, Rechnungswesen und Controlling
- Sofortige Umsetzung des Wissens in der Kammer

**ZULASSUNGSVORAUSSETZUNG**

Abgeschlossene Ausbildung zum/zur Verwaltungsfachangestellten oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung.

**WEITERE INFORMATIONEN & ANMELDUNG ZUM LEHRGANG:**

www.akademie-des-handwerks.de/lehrgaenge/verwaltungsfachwirt

**Starttermin**

27. Januar 2021

**Dauer**

ca. 16 Monate

(550 Stunden)

**Zeiten**

Geplant sind viertägige Präsenzphasen im Abstand von 4 - 6 Wochen

**Gebühr**

€ 4.400,- (zzgl. Lehrunterlagen, Gesetzentexte und Lehrbücher € 165,- zzgl. Prüfungsgebühr)

**Förderung**

Die Anerkennung des Lehrgangs für das Aufstiegs-BAföG ist beantragt.
INDIVIDUELLE SEMINARE FÜR IHR HAUS

Alle Seminare unseres Programms können Sie auch als „Inhouse“-Seminar für Ihr Unternehmen buchen. „Inhouse“ ist ein Seminar, ein Workshop oder ein Training, das ausschließlich für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter durchgeführt wird und inhaltlich, zeitlich und räumlich auf Ihren Bedarf und Ihre Ziele zugeschnitten ist.

Sie finden Ihr Wunschthema noch nicht? Gerne erstellen wir Ihnen auch ein individuelles Konzept. Gemeinsam analysieren wir Ihren Bedarf und entwickeln zusammen mit Ihnen eine maßgeschneiderte und passgenaue Lösung.

Welchen Nutzen Ihnen inhouse-Konzepte bieten?
▪ Sie können firmenspezifische Problemstellungen bearbeiten
▪ Sie können auch vertrauliche Themen intern klären
▪ Sie können intern teambildend arbeiten

Als Akademie des Handwerks kennen wir die Herausforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen und arbeiten praxisnah und umsetzungsorientiert.

Rufen Sie uns einfach an und lassen Sie sich unverbindlich beraten!

IHR ANSPRECHPARTNER:
Wolfgang Ronau Tel: 02865 6084-35

BERATUNG

Wir beraten Sie gerne zu unseren Lehrgängen:
▪ Geprüfter kaufmännischer Fachwirt HwO / Geprüfte kaufmännische Fachwirtin HwO
▪ Geprüfter Betriebswirt HwO / Geprüfte Betriebswirtin HwO
▪ Verwaltungsfachwirt HwK/IHK / Verwaltungsfachwirtin HwK/IHK
▪ Geprüfter Restaurator im Handwerk / Geprüfte Restauratorin im Handwerk
▪ Energieberater für Baudenkmale / Energieberaterin für Baudenkmale

Bevor Sie die endgültige Entscheidung für einen Lehrgang treffen, möchten Sie nicht nur wissen, was unterrichtet wird und wie viel es kostet. Für Sie sind aktuelles Wissen, vertrauenswürdige und erfahrene Dozenten und ein seriöser anerkannter Abschluss, der Ihr Engagement glaubwürdig dokumentiert, ebenso wichtig. Das persönliche Gespräch ist deshalb zentraler Bestandteil unserer Studienberatung. Lernen Sie uns kennen!

Wir stellen Ihnen das Lehrgangskonzept ausführlich vor und informieren Sie über Ablauf und Umfang der schriftlichen und mündlichen Prüfungen. Wir erläutern Ihnen die Möglichkeiten der Lehrgangs-Finanzierung, der Ratenzahlung des Aufstiegs-BAföGs mit Förderanteil und Kfw-Darlehen.

Nutzen Sie unseren Beratungsservice und vereinbaren Sie mit uns Ihr individuelles Beratungsgespräch zu Ihrem Wunschtermin. Gerne auch am Abend oder am Wochenende.

AKADEMIE DES HANDWERKS
SCHLOSS RAESFELD
- staatlich anerkannt -
Freiheit 25 - 27
46348 Raesfeld

Tel.: 02865 6084-0
Fax: 02865 6084-10

info@akademie-des-handwerks.de

Geschäftszeiten:
Mo.: 8:00 - 16:30 Uhr
Di. - Do.: 8:00 - 17:00 Uhr
Fr.: 8:00 - 15:00 Uhr
**BILDUNGSBERATER**

**TORBEN HARTLEFF**

Tel: 02865 6084-14
Mail: t.hartleff@akademie-des-handwerks.de

**WOLFGANG RONAU**

Tel.: 02865 6084-35
Mail: w.ronau@akademie-des-handwerks.de

**ANDREAS SCHULZE ICKING**
Meine siebenjährige Berufstätigkeit vor Aufnahme des Studiums war für mich die wichtigste berufliche Erfahrung in meinem Leben. In der Funktion als Bildungsberater freue ich mich immer wieder über junge Menschen, die ähnliche Wege gehen und mit einer Fortbildung ihre Fähigkeiten beweisen.

Tel: 02865 6084-50
Mail: schulze.icking@akademie-des-handwerks.de

---

**FÖRDERUNGEN**

**AUFTIEGS-BAFÖG**
Förderung für die Lehrgänge
- Geprüfter Betriebswirt HwO
- Geprüfte Betriebswitrin HwO
- Geprüfter kaufmännischer Fachwirt HwO
- Geprüfte kaufmännische Fachwitrin HwO
- Geprüfter Restaurator im Handwerk
- Geprüfte Restauratorin im Handwerk
- Verwaltungsfachwirt HwK/IHK
- Verwaltungsfachwitrin HwK/IHK
(Anerkennung beantragt)
- Gesamtförderung von bis zu 64%
  (40% Lehrgangs-/ Prüfungsgebühren, 40% Dahrlehenserlass nach Abschluss)
- Zinsgünstiges KfW-Darlehen, 2 Jahre Karenzzeit
  (Tilgung innerhalb von 4 Jahren nach Beendigung der Maßnahme)
- einkommensunabhängig
www.aufstiegs-bafoeg.de

**BILDUNGSSCHECK NRW**
(50%, JEDOCH MAXIMAL 500,00 €):
- Förderung aller Seminare
- Förderung für Beschäftigte und mittelständische Unternehmen
- Gesamtförderung von 50% der Seminargebühr (max. 500,00 €)
- individueller und betrieblicher Zugang
www.mags.nrw/fachkraeftesicherung

**BILDUNGSPRÄMIE**
(50%, JEDOCH MAXIMAL 500,00 €):
- Förderung aller Seminare
- Förderung für Erwerbstätige mit zu versteuerndem Einkommen von max. 20.000,00 €
  (40.000,00 € bei gemeinsam Veranlagten)
- Gesamtförderung von 50% der Seminargebühr (max. 500,00 €)
www.bildungspraemie.info

ÜBERNACHTEN IM SCHLOSS RAESFELD


HAUPTSCHLOSS


VORBURG


GÄSTEHAUS

Zirka 50 Meter vom Schloss entfernt befindet sich unser Gästehaus. Es steht auf einem rund 4000 m² großen Grundstück und ist umgeben von einem Garten mit ausgedehnten Rasenflächen und Obstbäumen. Alle zehn Zimmer verfügen über Dusche, WC und Freifunk.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>EZ*</th>
<th>DZ*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Schloss</td>
<td>€ 74,00</td>
<td>€ 54,00 p.P. (Dusche/WC, TV, Freifunk)</td>
</tr>
<tr>
<td>Vorburg</td>
<td>€ 74,00</td>
<td>€ 54,00 p.P. (Dusche/WC, TV, Freifunk)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gästehaus am Schloss</td>
<td>€ 50,00</td>
<td>€ 37,50 p.P. (Dusche/WC, Freifunk)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Die angegebenen Zimmerpreise gelten nur in Verbindung mit einer gebuchten Tagung oder einem Seminar.

TAGUNGEN IM NATURPARK HOHE MARK


TAGUNGSRÄUME


SPEISEN UND GETRÄNKE


Ihr Speisenarrangement, Kaffeewünsche und Ihren Bedarf an Softgetränken können Sie individuell mit dem Tagungsteam besprechen.

FREIZEIT

Tagungen werden zum besonderen Erlebnis, wenn auch der Rahmen rund um das Event stimmt. Ob Schlossführung, Pättkestour, Brennereibesichtigung oder Rittermahl: Wir organisieren für Sie ein Begleitprogramm, dass Ihren Aufenthalt in Raesfeld um Erlebnis macht.

GASTFREUNDSCHAFT UND URLAUBSFLAIR

Es gibt viele Tagungshotels, jedoch wenige mit diesem einmaligen Ambiente. Bei uns lassen Sie die Hektik und den Stress des Alltages vor der Tür. Neben der angenehmen Atmosphäre, die Schloss Raesfeld ausstrahlt, sorgen wir dafür, dass Ihre Veranstaltung ein voller Erfolg wird!

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.tagen-auf-schloss-raesfeld.de
Fortbildungszentrum Köhlstraße

- Trial-Genial in 4,5 Jahren
  Gesellenbrief + Meisterbrief +
  Bachelor Handwerksmanagement B.A.
- Studiengang Wirtschaftsingenieur B.Sc.
  für Meister und Techniker

Kaufmännische und technische Fortbildungen mit Prüfung, z.B.:
Fachmann/Fachfrau (Teil III), Ausbilder-Eignungsprüfung AEVO
(Teil IV), Betriebswirt/in (HWO), Fachwirt/in Gebäudemanagement
(HWK), Gebäudeenergieberater (HWK), Servicetechniker/in für
Windenergieanlagen, Bürofachwirt/in Personal u. Rechn.wesen
Alle Kurse und Termine: www.hwk-koeln.de/weiterbildung
Telefon: 0221/2022711, H. Blumenthal, E-Mail: fbz@hwk-koeln.de
BEIRAT

VORSITZENDES DES BEIRATES

▪ Präsident Hans Hund
  Handwerkskammer Münster, Vorsitzender „Verein zur Förderung der Bildungarbeit im Schloss Raesfeld e.V.“

BEIRATSMITGLIEDER

▪ Christoph Dammermann
  Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, Staatssekretär
▪ Dorothee Feller
  Bezirksregierung Münster, Regierungspräsidentin
▪ Andreas Grotendorst
  Gemeinde Raesfeld, Bürgermeister
▪ Dr. Jan Heinisch
  Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen, Staatssekretär
▪ Dr. Edmund Heller
  Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen, Staatssekretär
▪ Hester Maij
  Lid van gedeputeerde staten van Overijssel Zwolle / Niederlande
▪ Dr. Holger Mertens
  Landschaftsverband Westfalen-Lippe, Landeskonservator
▪ Dieter Philipp
  Präsident der Handwerkskammer Aachen, Ehrenpräsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerkes (ZDH)
▪ Dr. Andrea Pufke
  Landeskonservatorin Rheinland, Landschaftsverband Rheinland
▪ Prof. Dr. Friederike Waentig
  Technische Hochschule Köln, Fakultät für Kulturwissenschaften, Institut für Restaurierungs- und Konservierungswissenschaft
▪ Ernst Wölke
  HGF i.R. der Handwerkskammer Dortmund
▪ Dr. Ursula Baumeister
  Akademie des Handwerks, Schloss Raesfeld, Akademieleiterin

KOOPERATIONSPARTNER

▪ Arbeitskreis der Betriebswirte Schloss Raesfeld
▪ „ARGE - Arbeitsgemeinschaft der Fortbildungszenren für handwerkliche Denkmalpflege“
▪ Berufskolleg Borken
▪ Bildungswerk Raesfeld
▪ Deutschland- und Europapolitisches Bildungswerk Nordrhein-Westfalen (DEPB)
▪ Die Fachkartei
▪ Fachgruppe „Restaurator im Handwerk e.V.“
▪ Gemeinde Raesfeld
▪ Gütesiegelverbund Weiterbildung
▪ Julia-Koppers-Gesamtschule-JKG
▪ Kreis Borken
▪ Naturpark Hohe Mark
▪ NaturErlebnisSchule Raesfeld
▪ Organisationen des Handwerks in NRW
▪ Ortsmarketing Raesfeld e.V.
▪ Propstei Johannesberg gGmbH
▪ Rehms Druck
▪ Technische Hochschule Köln
▪ Sachverständigenkreis euroFEN
▪ Schlossrestaurant Mahl & Meute
▪ Schloss Raesfeld GmbH - Zentrum für Denkmalpflege
▪ Tiergarten Schloss Raesfeld e.V.
▪ Zentrum für umweltbewusstes Bauen (ZUB), Kassel
ASTEILNAHME- UND GESCHÄFTSBEDINGUNGEN DER AKADEMIE SCHLOSS RAESFELD

Allein verantwortlich die Akademie des Handwerks Schloss Raesfeld

1. Zusammenfassung


2. Vertragsabschluss


3. Teilnahmebedingungen

3.1. Bei Lehr- und Studiengangsdurcharbeiten mit staatlich anerkannten Abschlüssen erhalten Teilnehmende ein Abschlusszeugnis.

3.2. Bei Lohn- und Fortbildungsstudiengängen mit staatlich anerkannten Abschlüssen, die die Akademie des Handwerks Schloss Raesfeld durchführt, werden die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.


3.4. Die Zahlung der gesamten Gebühr erfolgt vor Lehrgangsbeginn.

3.5. Die Höhe der Gebühr wird auf Antrag der Veranstalterin durch die AHSR festgelegt.

3.6. Die Teilnehmenden, die in den vorstehenden Teilen genannt sind, sind gleichzeitig auch die Rechnung für die Verpflichtung, die erfüllten Verpflichtung, der eine schriftliche oder mündliche Verpflichtung innerhalb der öffentlichen Hand.

4. Zahlungsbedingungen, Ratenzahlung

4.1. Bei ein- oder mehrfältigen Seminaren (bis 100 Unterrichtsstunden) ist die gesamte Gebühr vor Lehrgangsbeginn fällig.

4.2. Bei Lehrgangsdurcharbeiten mit offiziellen Abschlüssen (ab 100 Unterrichtsstunden) sind grundsätzlich verschiedene Zahlungsarten möglich.

4.3. Die Leistungsbuchhaltung wird mit Hilfe des SEPA-Basis-Lastschriftverfahrens in Raten abgebucht. Die Ratenzahlungen erfolgen nach einem festgelegten Zahlungsplan, wobei die erste Rate bei Kursbeginn fällig wird.

4.4. Die Zahlung der gesamten Gebühr erfolgt vor Lehrgangsbeginn.

4.5. Auf Antrag kann die gesamte Gebühr vor Lehrgangsbeginn fällig werden.


4.7. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.8. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.9. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.10. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.11. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.12. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.13. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.


4.15. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.16. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.17. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.18. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.19. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.20. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.21. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.22. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.23. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.24. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.25. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.


4.27. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.28. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.29. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.30. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufgeteilt in Ratenzahlung.

4.31. Die Veranstalterin behält sich vor, die Teilnahmesummen anfänglich aufge...
ANFAHRT

SO FINDEN SIE UNS:
Wenn Sie mit einem Navigationssystem anreisen, geben Sie bitte die Straße „Hagenwiese“ in 46348 Raesfeld ein! Über diese Straße gelangen Sie zu den Parkplätzen.

Mit dem Auto
aus Richtung Hamburg / Bremen
▪ Autobahn A 1 Richtung Münster
▪ Kreuz Münster Süd auf die A 43 Richtung Recklinghausen
▪ A 44 bis Abfahrt Dülmen auf B 67 Richtung Merfeld
▪ B 67 / B 67n bis Abfahrt Bocholt / Raesfeld
▪ abbiegen auf B 70 in Richtung Raesfeld
aus Richtung Berlin / Hannover / Dortmund / Köln / Düsseldorf
▪ Autobahn A 2
▪ Bottroper Kreuz auf A 31 Richtung Gronau / Emden
▪ A 31 Abfahrt Schembeck-Raesfeld Ausfahrt links abbiegen
▪ 200 m bis Ampelkreuzung, dort links auf B 224 Richtung Raesfeld

aus Richtung Berlin / Hannover / Dortmund / Köln / Düsseldorf
▪ Autobahn A 2
▪ Bottroper Kreuz auf A 31 Richtung Gronau / Emden
▪ A 31 Abfahrt Schembeck-Raesfeld Ausfahrt links abbiegen
▪ 200 m bis Ampelkreuzung, dort links auf B 224 Richtung Raesfeld

Mit der Bahn
▪ bis Bahnhof Wesel, dort mit der Buslinie 72 nach Raesfeld
▪ bis Bahnhof Essen, mit der Regionalbahn „Der Borkener“ in die Kreisstadt Borken, dort mit dem Taxi oder mit der Buslinie R 21 nach Raesfeld
▪ bis Bahnhof Münster, mit dem Sprinterbus S 75 nach Borken, von dort mit dem Taxi oder mit der Buslinie R 21 nach Raesfeld
Das Schloss ist in Raesfeld ausgeschildert.
INFORMATIONEN ZUR ANMELDUNG

RABATTE
Für viele Seminare gewähren wir einen Ehepaar-Rabatt von 30% der reinen Seminargebühren für die 2. Person (gilt nicht für Sachverständigen-Seminare).

Bei Anmeldung von zwei oder mehr Teilnehmern aus einem Unternehmen zum gleichen Seminar erhalten Sie einen Nachlass. Bitte fragen Sie uns nach den Vorteilen Ihrer Rabattstaffelung.

SEMINARSTART
Eintägige Seminare beginnen um 09:00 Uhr oder 10:00 Uhr und enden gegen 17:00 Uhr / 18:00 Uhr. Mehrtägige Seminare beginnen am ersten Tag in der Regel um 10:00 Uhr und enden am letzten Tag gegen 17:00 Uhr. Abweichende Uhrzeiten finden Sie im Seminar und auf Ihrer Anmeldebestätigung.

INTERNET
Sie nutzen das Freifunk/-Netz bei uns im Hauptschloss, in der Vorburg und im Gästehaus kostenfrei.

ZERTIFIZIERUNG
Wir sind zertifiziert nach den Richtlinien des Gütesiegelverbundes Weiterbildung.


FAX-ANMELDUNG: 02865-6084-10

Akademie Schloss Raesfeld
- staatlich anerkannt -
Freiheit 25-27
46348 Raesfeld

Ja, ich/ wir melde(n) mich/ uns verbindlich an:
Mit einer Anmeldung akzeptieren Sie die Teilnahme- und Geschäftsbedingungen der Akademie Schloss Raesfeld

Seminartitel: __________________________
Termin: __________________________
Rechnung an: __________________________
Teilnehmer: __________________________
Geburtsdatum: __________________________
Straße: __________________________
PLZ/ Ort: __________________________
Telefon-Nr.: __________________________
e-Mail: __________________________
Internet: __________________________
Branche: __________________________
Betriebsgröße: Anzahl der Mitarbeiter __________________________

Übernachtung

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>EZ p. P.</th>
<th>DZ p. P.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Schloss</td>
<td>€ 74,00</td>
<td>€ 54,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Vorburg</td>
<td>€ 74,00</td>
<td>€ 54,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Gästehaus</td>
<td>€ 50,00</td>
<td>€ 37,50</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Frühstück

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Ja</th>
<th>Nein</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Preis</td>
<td>€ 14,00</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Übernachtung vom __________ bis __________

Datum, Unterschrift __________________________
Stempel __________________________
Sicherheit ist, wenn man sich von Anfang an auf einen erfahrenen Partner verlassen kann.

Seit vor über 100 Jahren Handwerker und Händler eine eigene Krankenkasse gründeten, hat sich viel getan. Heute sorgen bei SIGNAL IDUNA speziell ausgebildete Fachberater dafür, dass Sie maßgeschneiderte Versicherungs- und Finanzdienstleistungen zu günstigen Spezialtarifen erhalten. Und zwar von einem erfahrenen Partner, der sein Handwerk bestens versteht.

www.signal-iduna.de
ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE


CITROËN PRO
ECHTE ALLESKÖNNER SEIT 100 JAHREN

z. B. der CITROËN JUMPER
VERFÜGBAR IN 4 LÄNGEN UND 3 HÖHEN
INTELLIGENTE TRAKTIONSKONTROLLE*
INKL. BERGABFAHRHILFE

BIS ZU 12.000 € JUBILÄUMS-VOorteil¹
0 % LEASING
0 € ANZAHLUNG

CITROËN empfiehlt Total

CITROËN echte Alleskönner seit 100 Jahren

WWW.VAN-OF-THE-YEAR.COM

business.citroen.de

46325 Borken (H) - Konigsberger Str. 1
Tel. 0 28 61/94 38-0
46395 Bocholt (H) - Industriestr. 40
Tel. 0 28 71/25 59-0
48683 Ahaus (H) - Bleker Autoforum Ahaus - Von-Braun-Str. 62-64
Tel. 0 25 61/93 52-0
48163 Münster-Amelsbüren (V) - Autoforum Münster - Kölner Str. 1
Tel. 0 25 01/97 38-100
48249 Dülmen (H) - Münsterstr. 135
Tel. 0 25 94/7 82 08-0
Autohaus Bleker GmbH
Hr. Vertragshändler
Mit Verkaufsleiter.

www.bleker-gruppe.de

Angebote und Preise werden ohne vorherige Ankündigung geändert. Autohaus Bleker GmbH: 46325 Borken, Königsberger Str. 1, Tel. 0 28 61/94 38-0. 46395 Bocholt, Industriestr. 40, Tel. 0 28 71/25 59-0. 48683 Ahaus, Von-Braun-Str. 62-64, Tel. 0 25 61/93 52-0. 48163 Münster-Amelsbüren, Kölner Str. 1, Tel. 0 25 01/97 38-100. 48249 Dülmen, Münsterstr. 135, Tel. 0 25 94/7 82 08-0.