

■ z-nachrichten

Neue „Z-Impulse“ kommen gut an

Geglückter Start in die zweite „Runde“ der Veranstaltungsreihe „Z-Impuls“: Über 160 Unternehmerinnen und Unternehmer kamen zu den ersten fünf Veranstaltungen. Damit sieht die Zukunfts-Initiative ihr neues Konzept bestätigt, das eine Verknüpfung der drei Themenbereiche auch in den „Z-Impulsen“ und eine größere Vielfalt der Veranstaltungsorte umfasst. Drei der vier Reihen sind inzwischen gestartet: Bei „Die Giraffe unter den Zebras“ geht es um das Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor. Bei „Heute für Kunden von morgen sorgen“ werden Tipps gegeben, wie man zusätzliche Kunden anspricht und sie zu Stammkunden macht. Und bei „Finden und binden – nicht heuern und feuern“ dreht sich alles um eine sinnvolle Personalplanung und deren Effekte für den Betrieb. Bis Ende Juni werden übers ganze Land verteilt noch mehr als 20 weitere „Z-Impulse“ folgen – ab April dann auch in der vierten Reihe mit dem Thema „Stark – stärker – Kooperation“. Die Übersicht finden Sie auf S. 3 dieses Newsletters und unter www.zih-nrw.de in der rechten Navigationsleiste („Impulse für Ihre Zukunft!“). Im Terminkalender unter www.zih-nrw.de können Sie die Details dazu nachlesen - und gleich das entsprechende Anmeldeformular ausfüllen.

Projektmitarbeiter geben in den Veranstaltungen eine Einführung in die Thematik. Anschließend erläutern Handwerksunternehmer aus ihrer Praxis, welche Strategie sie jeweils verfolgen. Gerade diese Berichte von Kollegen kommen bei den „Z-Impuls“-Teilnehmern immer besonders gut an.

Marketing müsse systematisch betrieben werden und sich in einer einheitlichen Präsentation niederschlagen. Das bestätigte der Duisburger SHK-Unternehmer Andreas Kilimann beim „Z-Impuls“ in Düsseldorf. Wer dabei den Blick auf die Kundengruppe „50 plus“ richte, müsse bedenken, dass diese sehr inhomogen sei, also jede Altersstufe ihre eigene Ansprache haben müsse, ergänzte der Wuppertaler Malermeister Klaus Stamm. Er hat sich speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse von Älteren ausgerichtet.

Man kann aber mit seinen Betrieben auch sehr erfolgreich zwei parallele Strategien verfolgen, etwa eine traditionsorientierte und eine eher moderne. Das beschrieb in Bielefeld Bäckereiunternehmer Hanno Lechtermann.

Daniela Terbrack, Geschäftsführerin im Marler Malerbetrieb Lambernd, und André Gesenhoff (Fliesen Nägeler, Ascheberg) schilderten in Gelsenkirchen die Schritte bei der Neupositionierung ihrer Firmen und bei der Vermittlung der Alleinstellungsmerkmale an potenzielle Kunden. Wichtig sei dabei auch die Kommunikation nach innen.

Wer von einem Handwerker begeistert ist, empfiehlt ihn gerne weiter. Deswegen setzt Johann Philipps, SHK-Unternehmer aus Bochum, sehr konsequent auf diese „Missionare“ und fördert ihre Mund-zu-Mund-Propaganda. Service rund um die Uhr gehört zu den Stärken von HKS Hebebühnen und Kranservice in Dortmund. Beide referierten in Dortmund.

Ein „Heimspiel“ hatte auch Susanne Matticka in Köln. Die Betriebsleiterin der „Kölner Heinzelmännchen“ schilderte, wie ihr Gebäudereinigungs-Unternehmen die Sage der kleinen Helfer wieder aufleben lässt – mit motivierten und qualifizierten Mitarbeitern, die Können, Zuverlässigkeit und Freundlichkeit vereinen.

Heiße Phase für „Z-Fit“ läuft an

Noch zwei Monate bleiben bis zur Aktion „Z-Fit“ beim Düsseldorf-Marathon am 2. Mai. Das heißt, spätestens jetzt sollten alle Handwerker, die an dem Staffeltwettbewerb teilnehmen wollen, ernsthaft mit ihren Vorbereitungen beginnen. Ein erfahrener Marathonläufer hat zwei Trainingspläne ausgearbeitet, an denen Sie sich orientieren können. Die Variante für Anfänger wendet sich an solche Läufer, die bisher zumindest 30 Minuten ohne Pause unterwegs sein können. Als Fortgeschrittener gilt, wer 60 Minuten schafft und dies auch in etwa als „seine“ Zeit für die 10-Kilometer-Strecke von „Z-Fit“ anpeilt. Die beiden Pläne finden Sie unter <http://www.zih-nrw.de/4/zih/z-fit-beim-duesseldorf-marathon/trainingsplan>.

Bei „Z-Fit“ teilen sich anlässlich des Metro-Group-Marathons vier Läufer/-innen die 42-Kilometer-Distanz durch Düsseldorf und damit das volle Marathon-Feeling.

Die Zukunfts-Initiative übernimmt alle Anmeldeformalitäten und hat zudem einen überaus günstigen Startpreis von 60 Euro pro Staffel! Es können sich aber auch noch Einzelstarter aus dem Handwerk melden. Weitere Informationen gibt Anne Leisurs, Tel.: 0211/ 30 108-323, E-Mail: leisurs@lgh.de .

■ außenwirtschaft

Neun zusätzliche Ländermerkblätter

Seit vielen Jahren versorgt die LGH Handwerksunternehmer, die im Ausland Aufträge erledigen wollen, in Broschüren mit den notwendigen Informationen über die rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Besonderheiten sowie über die Geschäftsgepflogenheiten „vor Ort“ und nicht zuletzt auch mit Wissen über Land und Leute. Diesen Service ergänzt die Zukunfts-Initiative nun um vergleichbare Ländermerkblätter anderer Handwerksinstitutionen. Sie wurden uns zur Verfügung gestellt und stehen damit ebenfalls für die an außenwirtschaftlichen Kontakten interessierten NRW-Handwerker bereit. Im Einzelnen geht es um Informationen zu Bau- und Montagearbeiten und andere Handwerksleistungen in der Schweiz, in Österreich, Liechtenstein, Luxemburg, Frankreich, Belgien, Irland, Norwegen und Schweden. Wer eine oder mehrere dieser kostenlosen Broschüren haben möchte, kann sich an Claudia Witte-Martinez wenden, Tel.: 0211/ 30 108-364, Fax: 0211/ 30 108-500, E-Mail: witte-martinez@lgh.de .

■ beraterporträt

Gesundheit als wichtiger Imagefaktor

Ein Maschinenbau-Unternehmen plant für seine Mitarbeiter die Einrichtung eines Fitnessraumes und öffnet ihn eventuell sogar benachbarten Firmen – das ist für Ina Steinfurth bisher ein Highlight in ihrer Beratungstätigkeit zum Demografischen Wandel im Rahmen der Zukunfts-Initiative. In dem großen Themengebiet konzentriert sich die Beraterin der Handwerkskammer Münster auf das Thema Gesundheit im Betrieb und darüber hinaus. Initiativen und Aktionen, um das Wohlbefinden der Mitarbeiter zu fördern und zu stärken, hält sie



für wichtig, um die Fachkräfte zu halten und ihre Kompetenzen möglichst lange nutzen zu können. Man könne damit aber auch den Handwerksbetrieben qualifizierten Nachwuchs sichern: „Arbeitsverhältnisse, die zur Gesundheit beitragen, sind heute ein nicht zu vernachlässigender Imagefaktor.“ Am 9. März wird Ina Steinfurth dies in einem Seminar im Bildungszentrum der Handwerkskammer Münster ab 17 Uhr gerafft erläutern.

In den ersten Monaten als Beraterin hat sich die diplomierte Gesundheitswirtin auf die Vielfalt des Handwerks einstellen müssen. „Es macht schon einen großen Unterschied, ob ich mich um Friseure kümmere, bei denen das lange Stehen, einseitige Körperhaltungen und die Beanspruchung der Haut vordringliche Probleme sind, oder um Metall- oder Baubetriebe, wo es in der Regel eher um schwere körperliche Arbeit oder die Witterungsbelastungen geht.“ Davon abgesehen lege sie großen Wert auf die Praxisnähe und die Umsetzungsorientierung ihrer Unterstützung. Es müsse für Chefs und Mitarbeiter schnell der Nutzen der vorgeschlagenen Aktivitäten erkennbar sein. „Ansonsten überwindet keiner den inneren Schweinehund und ändert eingefahrene Verhaltensweisen.“ Die Frage, wie man gesund wird beziehungsweise bleibt, habe letztlich handfeste wirtschaftliche Hintergründe, indem etwa die Zahl der Krankheitstage reduziert und die Motivation der Mitarbeiter verbessert wird.

Einzelthemen für Steinfurth sind unter anderem die Untersuchung der Ist-Situation in Sachen Gesundheit, die Strategieentwicklung hin zu einem gesunden Betrieb, die Umsetzung von gesundheitsbezogenen Veränderungen vor Ort und die Wirksamkeitskontrolle. Weiterhin will sie Altersstrukturanalysen durchführen sowie zu Stressbewältigung, Zeitmanagement, Motivation oder ergonomischer Arbeitsplatzgestaltung informieren. Viel Sympathie hat sie dabei für Kooperationen mit Krankenkassen und Berufsgenossenschaften, aber auch mit Vereinen oder Sportstudios.

Das fachliche Fundament hat Ina Steinfurth aus ihrem Studium an der Fachhochschule Magdeburg-Stendal. Die Diplomarbeit und eine erste Arbeitsstelle führte sie zu den Werften in Wismar und Rostock. Dort gab es wegen der schweren Arbeit und der damit zusammenhängenden Fehl- und Zwangshaltungen der Beschäftigten einen hohen Krankenstand. Den ging sie unter anderem mit einer Aufklärung des Personals über die Beschwerden und ihre Ursachen, vor allem aber mit Angeboten wie Rückenschulen und Fitnesskursen erfolgreich an. Dass sie diesen Arbeitsschwerpunkt nun im Rahmen der Zukunfts-Initiative vertiefen kann, findet sie „wahnsinnig interessant und

herausfordernd“. Zugleich schätzt sie jedoch die Ergänzung und den Austausch mit den Beraterkollegen im Bereich Demografischer Wandel mit ihren jeweiligen Schwerpunkten sehr hoch ein – und die enge Verquickung der Angebote für die Betriebe zum Demografischen Wandel mit denen zum Marketing und zur Außenwirtschaft.

Sie wollen Informationen oder eine Beratung von Ina Steinfurth? Dann erreichen Sie sie bei der Handwerkskammer Münster in der Außenstelle in Gelsenkirchen-Buer, Vom-Stein-Straße 34, Tel.: 0209/ 38 077-44, Fax: 0209/ 38 077-99, E-Mail: ina.steinfurth@hwk-muenster.de .

■ literaturtipp

Was bei einem oder zwei Gläschen Wein so alles Gutes entstehen kann In diesem Fall handelt es sich um eine Sammlung, in der deutsche Manager berichten, was ihnen von ihren Reisen durch die Welt in Erinnerung geblieben ist. Herausgekommen ist eine amüsante, spannungsreiche und unterhaltende



Lektüre mit teils packenden, teils nachdenklichen, teils abenteuerlichen Geschichten. Der schon nicht ganz ernst gemeinte Titel: „No problema“. Die Texte erzählen von fremden Ländern, unterschiedlichen Kulturen auch im Wirtschaftsleben, von Sprachbarrieren, von Diktaturen, aber ebenso von Freundschaften. Das ist kurzweilig und anregend vor allem für diejenigen Unternehmer, die im internationalen Geschäft tätig sind oder dies vorhaben und die sich für fremde Länder, Sitten und Gebräuche interessieren.

Die Idee dazu stammt von Gerd Weber, zuletzt Vorstand bei ThyssenKrupp, und von Henner Geldmacher, der 40 Jahre in leitenden Positionen im Krupp-Konzern tätig war. Beim Wein hatten sie zurückgeblickt und dann beschlossen, 20 weitere Manager, darunter mehrere Vorstandsmitglieder anderer Konzerne, einzubeziehen. Das Buch, als dessen Herausgeber Weber und Geldmacher firmieren, besticht durch die knappe und komprimierte Form der einzelnen Erzählungen. Meist umfassen sie nur eine oder zwei Seiten. Das macht es dem Leser leicht, selbst zu entscheiden, wie lange und wie viel er lesen (und schmunzeln) möchte. Ein gutes Glas Wein steigert sicher noch den Genuss. Warum schließlich

soll nicht bei der Lektüre helfen, was schon beim Planen und Schreiben von Vorteil war?

Henner Geldmacher/ Gerd Weber (Hrsg.): No problema; OWC-Verlag für Außenwirtschaft, Münster, 2009, ISBN 10 3939717096, 19,80 Euro

■ z-termine

Mit Vorträgen in die Erfolgsspur

„Unternehmen Erfolg“ steht als Obertitel über Vortragsreihen, die in den kommenden Monaten in Zusammenarbeit mit Zeitungsverlagen in vielen Städten angeboten werden. Gefragte Referenten sollen Anstöße geben für den beruflichen und privaten Durchbruch. Am 25. März wird die Reihe in Bielefeld mit einem Vortrag über „Mentale Erfolgsstrategien für Gewinner“ eröffnet. In Köln geht es im April los mit „Fünf Schritten vom Herausforderer zum Sieger“. Ende Mai ist der Auftakt in Essen und – mit dem Schwerpunkt Emotionen – im Juni in Düsseldorf. Pro Abend wird eine Teilnahmegebühr von 69,90 Euro erhoben. Nähere Auskünfte zu den Reihen gibt es unter www.unternehmen-erfolg.de .

Weitere Termine

- 2. März, Z-Impuls: Heute für Kunden von morgen sorgen, HWK Südwestfalen, Arnsberg, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
- 4. März: Suchmaschinen-Optimierung, HWK Dortmund, Wolfgang Diebke, Tel.: 0231/ 54 93-409, wolfgang.diebke@hwk-do.de
- 4. März, Wie Werbung wirkt und Kunden denken, Bäckerinnungs-Verband Westfalen-Lippe, Bochum, Frau Schmücker, Tel.: 0234/ 51 65 91-12, schmuecker@biv-wl.de
- 9. März, Die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter – Ihr Unternehmenserfolg, HWK Münster, Ina Steinfurth, Tel.: 0209/ 38 077-44, ina.steinfurth@hwk-muenster.de
- 11. März, Z-Impuls: Die Giraffe unter den Zebras – Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor, KH Mettmann, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
- 12. März, Immer gute Auftragslage für Tischler, Fachverband des Tischlerhandwerks NRW, Dortmund, <http://www.tischler-nrw.de/v2005/index.asp?nav=gf>
- 12./13. März, Verkaufstechnik, 2-Tages-Seminar mit Videotraining, Gebühr: 150 Euro, HWK Südwestfalen, Marion Ziegler, Tel.: 02931/ 877-304

16. März, Einmal gefunden und fest gebunden – Gute Mitarbeiter an den Betrieb binden, HWK Münster in Gelsenkirchen, Tel.: 0209/ 38 077-0, managementwerkstatt-ge@hwk-muenster.de

16. März, Event- und Messemarketing, HWK Dortmund, Wolfgang Diebke, Tel.: 0231/ 54 93-409, wolfgang.diebke@hwk-do.de

16. März, Humanomics 2010 – Auf die Arbeitsplätze. Fertig. Fit, Kongress zum Thema betriebliche Gesundheit, Frankfurt, Anmeldegebühr 449 Euro, http://www.humanomics.de/images/stories/caroflyer_ho2010_neu.pdf

23. März, Z-Impuls: Die Giraffe unter den Zebras – Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor, KH Hamm, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de

24. März, Erfolgreiches Online-Marketing für Tischler, Fachverband des Tischlerhandwerks NRW, Dortmund, <http://www.tischler-nrw.de/v2005/index.asp?nav=gf>

24. März, Z-Impuls: Die Giraffe unter den Zebras – Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor, HWK Aachen, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de

24. März, Z-Impuls: Heute für Kunden von morgen sorgen, HWK Köln, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de

25. März, Überraschungsmarketing für Bäckereiunternehmen, Bäckerinnungs-Verband Westfalen-Lippe, Olpe, Frau Schmücker, Tel.: 0234/ 51 65 91-12, schmuecker@biv-wl.de

Das Projekt »Zukunfts-Initiative Handwerk Nordrhein-Westfalen« wird gefördert durch

Ziel2.NRW
Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung

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



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung