

## ■ z-nachrichten

### Zwischenziel 1.000ste Beratung erreicht

Die Erfassung ist zwar noch nicht abgeschlossen, aber das Zwischenziel der 1.000sten Beratung seit dem Start der Zukunfts-Initiative Handwerk Nordrhein-Westfalen vor genau einem Jahr ist mit Sicherheit erreicht. „Das ist eine erfreuliche Resonanz auf unsere Angebote“, sagt Projektleiter Jürgen-Johannes Lau. „Viele Betriebe haben erkannt, wie wichtig es ist, sich den aktuellen Herausforderungen zu stellen und dabei auf die Angebote der Berater bei den Handwerkskammern und Fachverbänden zurückzugreifen.“ Die aktuellen konjunkturellen und wirtschaftlichen Turbulenzen haben in den Unternehmen viel Zeit und Energie gebunden. Diese Tatsache sowie der organisatorische und inhaltliche Aufbau der Zukunfts-Initiative mit ihren Schwerpunkten Außenwirtschaft, Demografischer Wandel und Marketing hätten zu Beginn dem Beratungsaufkommen Grenzen gesetzt. Doch „jetzt liegen wir gut im Plan“.

Am größten ist das Interesse an – kostenfreier – Hilfestellung der ZIH-Mitarbeiter im Bereich Marketing, doch wächst in den letzten Monaten auch der Bedarf in Sachen Demografischer Wandel deutlich. Weiterhin schleppend ist die Nachfrage nach einer strategischen Außenwirtschaftsberatung. Allerdings werden hier verstärkt Kurzberatungen und Recherchen von Betrieben gewünscht, die bereits jenseits der Grenzen aktiv sind und sich so neue beziehungsweise zusätzliche Geschäftsfelder erschlossen haben. Was die Branchen und die Größe der beratenen Unternehmen anbelangt, so ist dort ein guter Querschnitt aus dem NRW-Handwerk erkennbar - vom Friseur über den Maler und den Fleischer bis zum Orthopädietechniker, vom Gründer bis zur gut 100 Jahre alten Firma, vom Ein-Mann-Betrieb bis zu Unternehmen mit 90, 100 und sogar deutlich mehr Mitarbeitern. „Sie alle – und natürlich auch die übrigen Handwerksbetriebe im Land – wollen wir für veränderte Marktanforderungen und gesellschaftliche Bedürfnisse fit machen, damit sie Lösungsstrategien entwickeln und umsetzen können. Dies soll ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und dazu beitragen, Arbeitsplätze zu sichern und zu schaffen“, so Jürgen-Johannes Lau.

### Im Mai starteten zwei neue Berater

Zumindest an zwei Stellen der Zukunfts-Initiative hat der Mai etwas neu gemacht: Beim Bäckerinnungs-Verband Westfalen-Lippe und bei den Bildungszentren des Baugewerbes (BZB) haben weitere Berater ihre Tätigkeit aufgenommen. Die BZB bieten damit auch Unterstützung im Bereich Demografischer Wandel an. Geboten wird sie von der Diplom-Sozialwissenschaftlerin Daniela Schnabel. Sie ist seit knapp zwei Jahren bei den BZB in Duisburg als Bildungsberaterin tätig. Zuvor hatte sie als Werbekauffrau gearbeitet und an einer Sozialstudie in Indien teilgenommen. Die Nachwuchsgewinnung wird in den kommenden Monaten ihr Schwerpunkt sein. Ihre Kontaktdaten: Tel.: 0203/ 42 808 34, E-Mail: daniela.schnabel@bzb.de . Dominik Schulz verstärkt die Marketingberatung für die westfälisch-lippischen Bäcker. Er war zunächst Fachinformatiker, verfügt also über das technische Know-how, um den Betrieben einen guten Zugang zu den „neuen“ Medien zu vermitteln. Danach arbeitete er in einer Unternehmensberatung vor allem an den Themen Kommunikation, Vertrieb und Führung. Dominik Schulz erreichen Sie unter Tel.: 0234/ 51 65 91-18 oder per E-Mail: schulz@biv-wl.de .

### „Danke, danke, danke“ für Z-Fit

Nach den Anstrengungen des Staffellaufs beim Düsseldorfer Marathon am 2. Mai hat es etwas gedauert, bis die Teilnehmer an unserer Aktion „Z-Fit“ wieder telefonieren oder schreiben konnten. Als die Erholung aber weit genug fortgeschritten war, haben überraschend viele begeisterte Kommentare die Organisatorinnen des Laufs erreicht. Die „Grundidee, Handwerker-Staffeln zu bilden und zu unterstützen“, die „Begleitung während der Vorbereitungszeit“ und die Betreuung bei dem „großen Event“ seien toll gewesen, hieß es. Mit einem allumfassenden „Danke, danke, danke“ endete eine der Mails. Das Ganze hat den insgesamt 27 Lauf-Quartetten offenbar „super gefallen“ und „sehr viel Spaß gemacht“. In einem Unternehmen habe die Teilnahme an „Z-Fit“ sogar „eine neue Art des Zusammenhalts gefördert. So soll es ja auch sein.“ Nahezu alle Rückmeldungen enthalten die Ankündigung, man wolle bei einer Neuauflage der Aktion 2011 wieder dabei sein. Das gilt so-

gar für eine der beiden Staffeln, für die sich dieses Mal die Anforderungen noch als zu hoch erwiesen hatten. Die Urkunden für die Starter werden in diesen Tagen verschickt. Immerhin war ein Handwerker-Quartett unter den ersten 100 von etwa 1.700 Staffeln ins Ziel gekommen.

## ■ demografischer wandel

---

### **Kicken Sie mal wieder selbst!**

Die Verletztenliste unserer Nationalmannschaft wird nahezu täglich länger, dennoch: Fußball ist gut für die Gesundheit. Eine Analyse von 14 internationalen Studien kommt nämlich zu dem Schluss, dass Männer und Frauen, die in ihrer Freizeit kicken, fit bleiben, ihr Sozialleben verbessern und ihre Psyche stärken. Zudem hilft Hobbyfußball zu einer Bewegungsroutine und die gesundheitlichen Aspekte übertragen bei weitem das Verletzungsrisiko.

Zwar raten Ärzte aus Angst vor Knochen- und Gelenkverletzungen eher zu Ausdauersportarten wie Laufen und Schwimmen. Dies sollte Sie jedoch nicht davon abhalten, in Ihrer Freizeit Fußball zu spielen, denn das Verletzungsrisiko ist überschaubar. Schließlich trainieren Hobbykicker sehr viel weniger als Profis (Verhältnis 10: 1). Außerdem ist die Brutalität weitaus geringer, wenn gemeinsam mit Kollegen oder Freunden aus Spaß gespielt wird.

Erstaunlicherweise sind die Effekte eines regelmäßigen Trainings (zwei bis drei Stunden pro Woche) auf die Gesundheit und die Fitness zumindest genauso gut wie die Effekte, die durch Laufen erzielt werden. So können Männer am Ball besser abschalten als beim Laufen. Bei kicken den Frauen wird das „Wir-Gefühl“, also der Teamgeist gestärkt. Interessant ist auch, dass eine Gruppe von 65- bis 75-jährigen Männern, die ihr Leben lang Fußball gespielt haben, im Balancetest eine ebenso gute Bewegungssteuerung hatte wie 30-jährige untrainierte Männer.

Insgesamt hat Fußball eine positive Wirkung auf die ganzkörperliche Fitness. Die Wahrscheinlichkeit für Herz-Kreislauf-Erkrankungen und das Risiko, zu fallen und Knochenbrüche zu erleiden, werden gesenkt. Fußballtraining gleicht außerdem Bluthochdruck aus und reduziert Körperfett effektiver als eine Diät.

In diesem Sinne: Blocken Sie nicht nur die Termine der TV-Übertragungen aus Südafrika und stellen dafür Getränke und Schnittchen kalt, sondern lassen Sie sich (gerne auch in Ihrem Betrieb) vom WM-Fieber wirklich anstecken: Kicken Sie mal wieder selbst!

### **Preis für Gesundheitskonzepte**

Eine eigene Kategorie für kleine und mittelständische Unternehmen wird es beim Wettbewerb um den Corporate

Health Award geben, mit dem besonders gute betriebliche Gesundheitskonzepte belobigt werden. Unter anderem sollen so die Mehrwerte von Anstrengungen in Richtung Gesundheit und Leistungsfähigkeit für Unternehmen und Beschäftigte aufgezeigt werden. Der Preis geht auf eine Initiative unter anderem des Handelsblatts zurück. Das Bundes-Arbeitsministerium hat die Schirmherrschaft. Die Teilnahmeunterlagen sollten in den nächsten Tagen unter [gesundheitsmanagement@eupd-research.de](mailto:gesundheitsmanagement@eupd-research.de) angefordert werden, da die Frist ausläuft (Laut Auskunft der Veranstalter ist auch kurz nach dem angegebenen Ende am 31. Mai noch eine Meldung möglich). Jeder teilnehmende Betrieb erhält einen Vergleich seiner Bemühungen mit dem Durchschnitt in der Branche, um so Anstöße für weitere Verbesserungen zu bekommen. Die 20 besten Konzepte aus acht Branchen- und mindestens zwei Sonderkategorien erhalten ein intensiveres Corporate Health Audit.

## ■ außenwirtschaft

---

### **Workshop zu internationalen Kooperationen**

In der „Z-Impuls“-Veranstaltung „Stark – Stärker – Kooperation“ im April in Raesfeld hat die Kreishandwerkerschaft Borken gemeinsam mit der Handwerkskammer Münster Wege und Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt, wie Unternehmen von einer losen Zusammenarbeit zu einer strategischen und daher langfristig erfolgreichen Kooperation kommen können. Um nun spezieller die Bedeutung von internationalen Verbänden bei der Auslandsmarkterschließung zu beleuchten, lädt die KH Borken zu einem Workshop ein. In einer kleinen Gruppe können die Teilnehmer konkrete Strategien für internationale Kooperationen zugeschnitten auf das eigene Unternehmen erarbeiten. Der kostenlose Workshop findet am 21. Juni ab 18 Uhr in der KH Borken, Johann-Walling-Str. 30, 46325 Borken statt. Anmeldungen werden erbeten unter [info@kh-borken.net](mailto:info@kh-borken.net) oder Tel.: 02861/89 209-10. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, in Einzelberatungen nähere Pläne und Vorgehensweisen zu beleuchten.

### **Baustellenbesichtigung in den Niederlanden**

Deutsche Handwerksunternehmen können in den Niederlanden mit technischem Know-how und guter Qualität punkten. Gerade beim Markteinstieg stoßen sie aber schnell auf Unterschiede in der Bau- und Installationsweise. Um ihnen einen praxisnahen Einblick in diese Unter-

schiede zu vermitteln, lädt die Kreishandwerkerschaft Borken für Mittwoch, 16. Juni, zu einer Baustellenbesichtigung nach Doetinchem ein. Vor Ort werden Wohnhäuser und das multifunktionale Zentrum Zonneboom besichtigt. Es umfasst Einkaufsmöglichkeiten, Gesundheitseinrichtungen, ein Café, eine Turnhalle, einen Multifunktionssaal sowie eine Schule. Bei den Besichtigungen wird ein Mitarbeiter der niederländischen Baufirma anwesend sein, um das Projekt näher zu erläutern und Fragen zu beantworten. Die Teilnahme an dieser ganztägigen Veranstaltung ist kostenlos, lediglich der Mittagsimbiss muss selbst finanziert werden. Weiterführende Informationen können bei der KH Borken eingeholt werden. Anmeldungen sind bis 9. Juni möglich (E-Mail: [info@kh-borken.net](mailto:info@kh-borken.net), Tel.: 02861/89 209-10).

### **Gesundheit als Chance in Spanien?**

Ihre Marktchancen im Bereich Orthopädie, Rehabilitation und Altenpflege in Spanien können nordrhein-westfälische Betriebe auf einer Unternehmerreise abschätzen, die vom 29. September bis 1. Oktober nach Madrid führt. Anlass sind die Fachmessen „Orto“ und „Pro Care“. Interessant ist die Fahrt für Firmen mit den Schwerpunkten Orthesen/Prothesen, Rehabilitationstechnik, orthopädisches Schuhwerk, Mobilitätshilfen, Ernährung, Textilien und Bekleidung, Raumeinrichtung, Gebäudetechnik, Kommunikationstechnologie für diese Kundengruppen. Entsprechende Produkte aus Deutschland sind in Spanien sehr beliebt. Bei der Reise sollen die Messen als Plattform genutzt werden, um Geschäftsbeziehungen anzubahnen oder zu vertiefen. Unternehmer, die sich erstmals mit dem spanischen Markt auseinandersetzen, erhalten bei einem Branchenseminar zu Beginn des Madrid-Aufenthaltes erste Informationen. Neben dem Besuch der Messen sind Unternehmensvisiten, ein Netzwerktreffen mit spanischen Unternehmen sowie die Besichtigung einer Reha-Klinik geplant. Dank der Förderung durch NRW.International müssen die Teilnehmer lediglich die Fahrt- und Übernachtungskosten tragen. Nähere Informationen erhalten Sie bei den Außenwirtschaftsberatern der Handwerkskammern und Fachverbände. Anmeldeschluss ist am 30. Juni.

### **Wieder „German Pavillon“ bei Baumesse in GB**

Die Messe „Interbuild“ in Birmingham haben Bau- und Ausbaubetriebe aus NRW schon mehrfach als Eintrittstor in den britischen Markt genutzt. Die Nachfolgeveranstaltung „Best“ vom 17. bis 20. Oktober soll deswegen wieder einen deutschen Gemeinschaftsstand haben. Diese Messe deckt

als einzige Veranstaltung in Großbritannien den kompletten Bausektor ab. Die Voraussagen zur Baukonjunktur „auf der Insel“ gehen von einem jährlichen Wachstum von knapp drei Prozent bis 2015 aus. Das deutsche Bau- und Ausbauhandwerk vom Innenausbau bis zu Bedachungen, von der Energietechnik bis zu Küchenmöbeln genießt dort einen exzellenten Ruf. Wer davon profitieren will, sollte sich bis zum 15. Juli um eine Standfläche im „German Pavillon“ bewerben. Soll eine finanzielle Förderung durch den Bund zustande kommen, müssen mindestens zehn Unternehmen die Reise nach Birmingham antreten. Auskünfte geben auch hier die Außenwirtschaftsberater der Kammern und Verbände.

## **■ marketing**

---

### **Mit Events an die Kunden kommen**

Ein Tag der Offenen Tür, ein Informationsnachmittag oder -abend im Betrieb oder eine Messe sind gute Gelegenheiten, um potenzielle Kunden auf sein Unternehmen aufmerksam zu machen oder bestehende Geschäftsverbindungen zu pflegen und zu festigen. Eine sorgfältige Vor- und Nachbereitung solcher Events ist jedoch unbedingt nötig, um die gewünschten Effekte auch tatsächlich zu erreichen. Praxistipps, wie Sie Kunden begeistern, gewinnen und binden, erhalten Sie in einem Workshop, zu dem die Handwerkskammer Dortmund für den 15. Juni, 16 bis 19 Uhr, in ihr Bildungszentrum Ardeystraße einlädt. Marketingberaterin Katrin Moskopp wird generell über das Eventmarketing informieren, ihr Außenwirtschaftskollege Klaus-Dieter Werthmann steht für Auskünfte zu Messen und speziell zu Auslandsmessen bereit. Nähere Auskünfte zu dem Workshop gibt Katrin Moskopp unter der Telefonnummer 0231/ 5493-415 und unter ihrer E-Mail-Adresse [katrin.moskopp@hwk-do.de](mailto:katrin.moskopp@hwk-do.de).

## **■ thema des monats**

---

### **Mentoring beim Übergang in den Beruf**

Unter den großen Herausforderungen für Gesellschaft und Politik spielen Fragen der Integration von Menschen mit Zuwanderungsgeschichte eine wichtige Rolle. Dabei ist insbesondere die Integration von Jugendlichen mit Migrationshintergrund in die Berufswelt zu einer bedeutenden Aufgabe geworden. Vor diesem Hintergrund beteiligt sich die Zukunfts-Initiative am Projekt „Neue Wege in den Beruf“. Sein Ansatz ist, junge und leistungsstarke Migrantin-

nen mit einem Mentoring, also einer Begleitung durch berufserfahrene Frauen aus der Wirtschaft, beim Übergang von der Schule in eine Ausbildung und den Beruf zu unterstützen. Unser „Thema des Monats Juni“ erläutert Ihnen – zeitlich passend zur Suche vieler junger Leute nach einem Ausbildungsplatz - dieses Mentoring ebenso wie die großen Chancen, die sich für Handwerksbetriebe durch die Beschäftigung von Menschen mit nicht-deutschem Hintergrund auftun. Sie lesen das „Thema des Monats“ unter <http://www.lgh.de/1/lgh-webseite/management-center-handwerk/thema-des-monats/juni-2010.html>

## ■ beraterporträt

### Auch im neuen Job stimmt die Chemie

Die Chemie stimmt offenbar zwischen der Beraterin und den Betrieben, könnte man mit einem kleinen Seitenhieb auf den bisherigen beruflichen Schwerpunkt von Evelin Denkhaus sagen. Die Beraterin der Handwerkskammer Düsseldorf im ZIH-Bereich Demografischer Wandel war nämlich nach dem Chemiestudium und der Promotion zum Doktor der Naturwissenschaften über 16 Jahre als Chemikerin tätig – am Institut für Energie- und Umwelttechnik in Duisburg, vor allem aber an der Universität Duisburg-Essen. Erst seit gut zwei Jahren arbeitet sie bei der Handwerkskammer. Zunächst kümmerte sie sich dort um die Weiterbildungsangebote des Zentrums für Umwelt und Energie (UZH) in Oberhausen, bei denen es auch schon um das „Wohnen im Alter“ ging. Seit Mitte des vergangenen Jahres ist sie NRW-weit die Ansprechpartnerin der Betriebe bei Fragen rund um die Chancen und Herausforderungen der Veränderungen in der Bevölkerungsstruktur. Den beruflichen Wechsel bewertet Denkhaus sehr positiv: Nach einer Vorinformation seien die Unternehmer dem Demografie-Thema gegenüber aufgeschlossen, hätten häufig sehr konkrete Anforderungen und würden ihre Anregungen gerne aufgreifen. Auch die Zusammenarbeit im Projekt und mit anderen Beratern sei sehr eng. Zur Chemie war Evelin Denkhaus gekommen, weil im eigentlichen Wunschstudium Tiermedizin zunächst kein Platz für sie war „und ich bei einem Praktikum schon nach wenigen Wochen einen kleinen Zoo mit nach Hause gebracht hatte. Ich brachte es einfach nicht übers Herz, die Tiere einzuschläfern“. „Tiere mit Fell und vier Beinen“ sind



auch heute noch das wichtigste Hobby der Mutter zweier fast erwachsener Kinder. Ihrem Pferd gehört daher ein erheblicher Teil ihrer Freizeit. Arbeiten mit Kindern war ihr ebenfalls sehr wichtig und habe ihre soziale Kompetenz gestärkt. Unter anderem hat sie „mit viel Freude daran“ an der Uni Vorlesungen in Naturwissenschaften für Kinder gegeben. Der Schwerpunkt der Arbeit dort lag jedoch bei der Ausbildung der Studenten, insbesondere der Betreuung von Diplom- und Doktorarbeiten, sowie beim Publizieren und Präsentieren von Forschungsergebnissen.

Was mit dem Begriff Demografischer Wandel alles zusammenhängt, sei im Handwerk noch nicht ausreichend „angekommen“, hat die Beraterin im ersten Dreivierteljahr in der Zukunfts-Initiative bestätigt gefunden. Die verschiedenen Tendenzen des Wandels auf der Kundenseite wie auf der Seite der Beschäftigten müssten zunächst erläutert werden. Erst dann könne man über die Strategien sprechen, wie die Mittelständler damit umgehen. Dazu zählt, das Marktconcept und den Marktauftritt zu überprüfen, neue Geschäftsfelder zu erschließen, neue Zielgruppen anzusprechen – oder die bestehenden Zielgruppen anders anzusprechen – und die Produkt- und Dienstleistungspalette besser auszurichten. Informationen dazu könnten die Betriebe über Kundenbefragungen oder Bedarfsanalysen bekommen. Doch würden diese noch zu selten eingesetzt, bedauert Denkhaus.

Mit Blick auf das Personal im Unternehmen drehen sich die meisten Fragen bei Veranstaltungen oder in Beratungen um die Nachfolge an der Firmenspitze, um Einsatzmöglichkeiten für ältere Mitarbeiter und insbesondere um die Nachwuchsgewinnung. „Die Imagekampagne des Handwerks sehe ich da als große Chance, um junge Leute für das Handwerk zu gewinnen.“

„Umsetzbare Anregungen und Konzepte“ seien ihr Ziel, sagt die Beraterin. Sie sollten helfen, die Probleme „mit einem angemessenen Aufwand zu lösen. Wir müssen schließlich die begrenzten Mittel der Unternehmen im Blick behalten.“ Auf der anderen Seite staune sie immer wieder, wie viel die Betriebe bereits machen, wie stark sie sich engagieren, ohne dies jedoch für sich und ihre Marktstellung zu nutzen: „Tue Gutes und rede darüber – an diesem Satz orientieren die Handwerker sich noch viel zu wenig. Mit einer solchen Bescheidenheit kommt man heute aber nicht mehr weit.“

Sie wollen Informationen oder eine Beratung von Evelin Denkhaus? Dann erreichen Sie sie bei der Handwerkskammer Düsseldorf im Handwerkszentrum Ruhr in Oberhausen, Mülheimer Straße 6, Tel.: 0208/ 8 20 55-60, Fax: 0208/ 8 20 55-99, oder unter der E-Mail-Adresse: [e.denkhaus@hwk-duesseldorf.de](mailto:e.denkhaus@hwk-duesseldorf.de)

## ■ literaturtipp

Keiner möchte es, jeder tut es – des Öfteren im Kleinen, ab und zu auch einmal im großen Stil: Scheitern. Altvertraute Kunden kehren einem plötzlich den Rücken zu, die Azubi weiß mehr als ihre Chefin, ein Mitbewerber legt einen herein, das Geschäftskonzept erweist sich als Flop und zwingt zur Aufgabe. Solche Erfahrungen vermeidet man lieber in unserer auf Erfolg getrimmten Gesellschaft. Aber: Wer lebt, der macht Fehler und erleidet Niederlagen. Und „echte Größe besitzt nur, wer damit zurecht kommt, manchmal zu kentern“. Er hat sogar „mehr vom Leben“, weil er auf diese Weise „klüger, kreativer und stärker“ wird. Das schreibt Doris Martin in „Mich wirft so schnell nichts um“, einem Buch, das sie als „Rettungsleine“ beim oder besser vor dem Kentern versteht. Nach 226 Seiten fasst sie im letzten Absatz ihre Botschaft des „Besser Scheiterns“ so zusammen: „Mehr als das Gelingen bringt uns das Misslingen dazu, dass wir uns Selbstvertrauen erarbeiten, innere Freiheit und das Glückempfinden, das aus der Erfahrung entsteht: Ich bin dem Leben gewachsen. Egal, ob es sich rosarot oder grau in grau präsentiert.“

Gegen Misserfolge ist also niemand gefeit. Was für jeden einzelnen daraus wird, liegt stark an seiner Haltung: Ist er Opfer und resigniert oder behält er die Situation cool in der Hand und geht intelligent mit ihr um? Ärger, Trauer und Schmerz über die Niederlage dürfe man nicht ausweichen, sondern müsse zu diesen Gefühlen stehen. Sie dürften jedoch nicht Überhand gewinnen und daran hindern, einen neuen Anlauf zu wagen. Der sollte dann aber besser sein als der erste Versuch, denn man hat ja seine Konsequenzen aus der Bauchlandung gezogen: Ruhe bewahren, Kritik annehmen, sich Hilfe holen, die eigene Position und die der anderen überdenken.

Martin rät, bei allem, was wir tun, ein Scheitern als Möglichkeit mitzudenken, zur Vorsorge ein „Krisenteam“ um sich zu scharen und optimistische Denkmuster einzuüben. Zeichnet sich der Fall des Falles ab, habe es sich bewährt, nüchtern zwischen einer Durststrecke und einer Sackgasse zu unterscheiden. Bei der ersten heißt es „Durchhalten“, bei der zweiten ist Rückzug angesagt.

Ist der Rückschlag, die Niederlage da, sollte man versuchen, Zeit zu gewinnen, um sich zu fangen, und man sollte gut mit sich umgehen, um Körper und Seele wieder zu stärken. Darüber hinaus sei das Scheitern als „Informati-



onsveranstaltung“ zu nutzen, um die Ursachen herauszubekommen und ähnliche Fehler künftig zu vermeiden. Mit einer Flucht nach vorn behält man die Deutungshoheit, mit Besonnenheit und Humor wahrt man sein Gesicht. Es sei gut, viel über die schief gegangene Angelegenheit zu reden, doch solle man nichts dramatisieren und seiner Umgebung nicht „auf den Wecker gehen“. Hat man den Fehler eingeräumt und sich bei den Betroffenen entschuldigt, solle man einen Schlusstrich ziehen und auch sich selbst verzeihen. Das Comeback kann so aussehen, dass das Problem gelöst wird, dass man sich von ungunstigen Wünschen, Zielen und Mitmenschen löst oder dass man nun lockerer mit seinen Plänen und Hoffnungen und der Möglichkeit umgeht, dass sie sich nicht umsetzen lassen.

Zum Thema Comeback streut Doris Martin noch 33 Ideen in den Text ein, von „Seien Sie auf alles gefasst“ über „Nehmen Sie das Glück im Unglück wahr“ oder „Stehen Sie zu Ihrer Verantwortung“ bis „Finden Sie neues Glück“. Die aktuelle Wirtschaftssituation macht solche Tipps mit Sicherheit noch nötiger als andere Zeiten. Es lohnt aber, das Buch öfter zur Hand zu nehmen, um das Meistern von Krisen und Niederlagen wirklich zu lernen. Ganz so schnell dürfte es nämlich nicht gehen mit dem Umliegen des Schalters auf „Schöner Scheitern“.

Doris Martin: Mich wirft so schnell nichts um – Wie Sie Krisen meistern und warum Scheitern kein Fehler ist, Campus-Verlag, 2010, ISBN 978-3-593-38551-8, 17,90 Euro

## ■ z-termine

1. Juni, Fit für die Zukunft – Gesundheit im Unternehmen, HWK Münster, Gelsenkirchen, Tel.: 0209/ 380 77-0
8. Juni, Z-Impuls: Finden und binden – nicht heuern und feuern, HWK Münster, Münster, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
8. Juni, Z-Impuls: Stark – stärker - Kooperation, HWK Düsseldorf, Oberhausen, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
- 9./10. Juni, Unternehmensleitbild und Unternehmenskommunikation, zweitägiger Workshop des Bundesinnungsverbandes für Orthopädie-Technik, Dortmund, Tel.: 0231/ 55 70 50-25, E-Mail: althaus@ot-forum.de
10. Juni, Arbeiten in Belgien, HWK Aachen, Aachen, Tel.: 0241/ 471-180
10. Juni, Energie- und Umweltförderung in Spanien und Italien, NRW.Europa und NRW.Bank, Düsseldorf, [http://www.nrweuropa.de/index.php?id=56&no\\_cache=1&tx](http://www.nrweuropa.de/index.php?id=56&no_cache=1&tx)

\_nrwevents\_pi1[cmd]=singleView&tx\_nrwevents\_pi1[uid]=188&cHash=0611906a32

15. Juni, Workshop Event- und Messemarketing, HWK Dortmund, Dortmund, Katrin Moskopp, Tel.: 0231/ 5493-415, katrin.moskopp@hwk-do.de

15. Juni, Sprechstunde Marketing, HWK Köln, Köln, Tel.: 0221/ 20 22-309

16. Juni, Z-Impuls: Finden und binden – nicht heuern und feuern, HWK Ostwestfalen-Lippe, Lemgo, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de

17. Juni, Informationsreise mit Kooperationsbörse für Bau- und Ausbaubetriebe nach Venlo, Anmeldeschluss 11. Juni, Gebühr: 150 Euro, Christoph Korte, Fachverband des Tischlerhandwerks NRW, Tel.: 0231/ 91 20 10-29, korte.nrw@tischler.de

22. Juni, Tag des Tischlers 2010 - Der Tag, an dem die Kunden kommen, Fachverband des Tischlerhandwerks, Dortmund, Tel.: 0231/ 91 20 10-0

23. Juni, Moderne Gestaltung der Nacht- und Schicht-

arbeit, Zeitbüro NRW, Dortmund, www.arbeit.nrw.de/service/veranstaltungen/index.php

24. Juni, Energie- und Umweltförderung in Frankreich, NRW.Europa und NRW.Bank, Düsseldorf, [http://www.nrweuropa.de/index.php?id=56&no\\_cache=1&tx\\_nrwevents\\_pi1\[cmd\]=singleView&tx\\_nrwevents\\_pi1\[uid\]=188&cHash=0611906a32](http://www.nrweuropa.de/index.php?id=56&no_cache=1&tx_nrwevents_pi1[cmd]=singleView&tx_nrwevents_pi1[uid]=188&cHash=0611906a32)

25. Juni, Der glänzende Auftritt beim Kunden – Tipps für Monteure, Fachverband des Tischlerhandwerks, Dortmund, Tel.: 0231/ 91 20 10-0

29. Juni, Web-Check – Tipps und Tricks für einen wirkungsvollen Internetauftritt, HWK Münster, Münster, Tel.: 0251/ 52 03-1425

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

30. Juni, Suchmaschinen-Optimierung, Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik, Dortmund, Tel.: 0231/ 55 70 50-25, E-Mail: [althaus@ot-forum.de](mailto:althaus@ot-forum.de)

Das Projekt »Zukunftsinitiative 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