

■ z-nachrichten

Als Ausklang Tipps für Verkaufsgespräche

Das Jahr geht langsam zu Ende und damit auch die Reihe der „Z-Impuls“-Veranstaltungen für 2011. Den Schlusspunkt setzt am heutigen Abend die Handwerkskammer Düsseldorf mit dem Thema „Das erfolgreiche Verkaufsgespräch“. Ab 18 Uhr wird es im Kammergebäude am Georg-Schulhoff-Platz in Düsseldorf um Tipps gehen, wie Sie vom Small-Talk zum Geschäftsabschluss kommen. Dabei wird auch auf die Wünsche und Anforderungen von Senioren und von Kunden im Ausland, speziell in den Niederlanden, eingegangen. Den Kurzentschlossenen unter Ihnen sei dieser „Z-Impuls“ also ans Herz gelegt. Für die anderen gibt es als Abwechslung zum vorweihnachtlichen Trubel noch einige Workshops zum engagierten Mitarbeiten. Unter www.zih-nrw.de können Sie sich im Terminkalender für diese und weitere Veranstaltungen anmelden.

Z-Fit: Nur noch wenige Plätze sind frei

Fünf Monate vor dem eigentlichen Start ist schon der erste heftige Endspurt nötig: Bei unserer Aktion „Z-Fit“, also beim Handwerksstaffellauf im Rahmen des Düsseldorfer Marathons am 29. April, sind nur noch ganz wenige Plätze frei. Die Resonanz auf unseren Aufruf, die Fitness des Handwerks zu beweisen, war also erneut super. Bekannte werden am Start sein, etwa die Mitglieder der Elektro-Innung Solingen, die Maler und Glaser der Borkener Firma Ridder, die Zimmererei Kornfeld aus Hüllhorst, das Dortmunder Malerunternehmen Ambrock, die Gelderner Schlosserei Häusser, IVT Wiener + Reimann GmbH aus Oberhausen und die Teams von der Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach. Mit Spannung dürfte beobachtet werden, ob dieses Mal tatsächlich ein Quartett aus der Meerbuscher Bäckerei Wiehler die Strecke angeht, nachdem 2011 wegen Krankheitsfällen die Chefin und eine Freundin je zwei Teilstrecken absolvieren mussten, um die Ehre der Firma zu retten (was ihnen bravourös gelang!). Zum ersten Mal dabei sein wollen die Orthopädie(schuh)techniker der Lettermann GmbH aus Viersen, die Tischlereien Kaufmann und W&A, beide aus Langenfeld, sowie Wigger Fenster und Fassaden (Solingen). Die Staffeln absolvieren die 42,2-Kilometer-Distanz, sodass jeder etwa zehn Kilometer laufen muss, aber trotzdem das volle Marathon-Feeling mitbekommt. Die Zukunfts-Initiative übernimmt

wie immer alle Formalitäten – von der Anmeldung bis zur Auswertung der Laufzeiten. Wenn Sie Interesse an den übrig gebliebenen „Z-Fit“-Plätzen haben oder auf die Warteliste gesetzt werden möchten, melden Sie sich bitte bei Anne Leisurs unter Tel.: 0211/ 30 108-323, E-Mail: leisurs@lgh.de. Wenn die Aktion Sie generell interessiert, können Sie nachsehen unter <http://www.zih-nrw.de/z-fit-beim-duesseldorf-marathon/index.html>.

Außenwirtschaft bekam Verstärkung

Das zuletzt doch stark „dahingeschmolzene“ Außenwirtschafts-Team in der Leitstelle der ZIH hat inzwischen wieder Verstärkung bekommen: Zum Einen ist Silke Kretschmer aus der Elternzeit an den Schreibtisch zurückgekehrt. Sohn Tom muss daher zumindest an zwei Tagen in der Woche auf seine Mutter verzichten, schafft dies aber schon toll. Zum Anderen teilt Wolfgang Trefzger nun seine Arbeitszeit zwischen den Bereichen Demografischer Wandel und Außenwirtschaft auf – frei nach dem Motto seiner Heimat „Wir können alles. Außer Hochdeutsch“. Darüber hinaus hat Emilia Jellbauer nach ihren ersten Erfahrungen in der KiTa und zur Freude der Leitstellen-Mitarbeiter im Bereich Marketing zugestimmt, dass ihre Mama Sabine dort wieder die Assistenz übernehmen kann – zumindest an drei Tagen in der Woche.

Vom Quadrat mit drei Linien zum guten Zuhören

„Malen Sie bitte ein Quadrat mit drei geraden Linien.“ Wenn gestandene Betriebsberater zum Zeichenstift greifen und dann auch noch eine so vertrackt klingende Aufgabe angehen sollen, kommt Spannung auf – und es werden vielfältige Lösungen gezaubert. So geschehen beim zweitägigen Fortbildungsseminar der ZIH-Mannschaft aus Kammern, Verbänden und Leitstelle im Sauerland. Kommunikation war in der ersten Hälfte das Oberthema. Es sollten Wege aufgezeigt werden, wie die Beratungen in den Unternehmen und wie unsere Informations- und Schulungsveranstaltungen noch effizienter werden. Dazu zählen eine intensive Vorbereitung, das Achten auf die Wünsche und Bedürfnisse der Anderen, das richtige Fragen, das genaue Hinhören und mitunter auch das Abbauen von Spannungen. Tricks und Patentrezepte habe er jedoch nicht auf Lager, warnte der Trainer. Stattdessen müsse man flexibel agieren und reagieren (können). Leitlinien für die ZIH-Angebote der kommenden Monate wurden dann am zweiten Willinger Seminartag erarbeitet.

Sie können also auch in 2012 noch Einiges von uns erwarten.

Übrigens: Als Lösungen für das „Quadrat mit drei geraden Linien“ wurden präsentiert ein schlichtes Quadrat, das ja unter anderem aus drei Linien besteht, ein Quadrat mit drei Linien daneben, die Zahlen 4 und IV (= jeweils aus drei Linien zusammengesetzt und das Quadrat von 2) sowie IX (= drei Linien und das Quadrat von 3). Wenn Sie noch weitere Varianten kennen, teilen Sie uns die bitte mit. Wir sind gespannt auf Ihre Phantasie.

■ außenwirtschaft

Erkundungen bei den Eidgenossen

Dass zunehmend nordrhein-westfälische Handwerksunternehmen in der Schweiz anzutreffen sind und diesen Markt für sich als sehr positiv bewerten, wird auf der nächsten Seite dieses „Z-Info“ im Beraterporträt angesprochen. Wenn Sie selbst für Ihren Betrieb den Test machen und ihre Chancen abschätzen wollen, haben Sie dazu im Januar und im April Gelegenheit. Am 19. und 20. Januar ist nämlich Basel mit der Messe „Swissbau“ das Ziel einer Marktsondierungsreise besonders für Bau- und Ausbaufirmen sowie für Betriebe, die sich auf die energieeffiziente Sanierung spezialisiert haben. Neben dem Messebesuch gibt es Markt- und Fachinformationen sowie Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch mit deutschen Ausstellern. Die Teilnahmekosten betragen 150 Euro (zzgl. MWSt.). Die Besichtigung von Baustellen und die Teilnahme an einem Fachkongress stehen im Mittelpunkt der Unternehmerreise nach Bern und Zürich Mitte April. Sie dient damit der vertiefenden Erkundung des Marktes und der konkreten Geschäfts- und Kooperationsanbahnung. Die Teilnahmekosten liegen hier bei 250 Euro. Nähere Informationen gibt der Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammer Münster, Martin Hellmich, unter Tel.: 0209/ 38 077-31, oder per Mail an martin.hellmich@hwk-muenster.de .

Über 420 Beteiligungen an Auslandsmessen

Immerhin mehr als 420 Gemeinschaftsbeteiligungen deutscher Unternehmen auf Messen im Ausland soll es im kommenden Jahr geben. Das sieht zumindest die Planung des Bundes und der Bundesländer vor. Informieren kann man sich über diese Vielfalt im Auslandsmesseprogramm, das der Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft (AUMA) herausgegeben hat. 261 Beteiligungen bereitet der Bund vor, 130 die Länder. Der Schwerpunkt liegt auf Asien, wo allein das Bundeswirtschaftsministerium deutsche Firmen bei 113 Veranstaltungen präsentieren will. 62 Messen im Europa außerhalb der EU stehen ebenfalls auf dem Programm des BMWi. Die Branchenpalette reicht von

Augenoptik über Lederwaren und Umwelt bis zur Zulieferwirtschaft. Das AUMA-Auslandsmesseprogramm können Sie unter www.auma.de/_pages/d/16_Download/download/Messevorbereitung/AMP2012.pdf ansehen und herunterladen.

■ demografischer wandel

Warteliste vor dem „Tag für Sie“

Einen unvergesslichen Tag hat die Demografieberaterin der Handwerkskammer Münster, Ina Steinfurth, Friseurunternehmerinnen versprochen. Kein Wunder, dass diese Einladung mächtig gezogen hat: Für den „Tag für Sie“ hat Steinfurth bereits jetzt eine Warteliste, obwohl der Termin erst am 23. Januar ist. Auf dem imposanten Wasserschloss Nordkirchen will die Beraterin in Zusammenarbeit mit der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege einen optimalen Rahmen für Informationen, Unterhaltung und gutes Essen bieten. Der „Tag für Sie“ soll die Friseurinnen mit Impulsen zur Unternehmens- und Mitarbeiterführung und zum Marketing versorgen, damit ihre Salons für aktuelle und zukünftige Kunden attraktiv bleiben und sich am Markt behaupten. Zudem soll die „ganz besondere Weiterbildungsveranstaltung“ eine Plattform zum Austausch mit Kolleginnen geben. Vorträge über Marketing, den Hautschutz im Friseuralltag und über die Angebote der BG werden umrahmt von einem Showteil mit dem früheren Junioren-Weltmeister der Friseure, Christoph Schildmann. „Gerade weil die Veranstaltung ein wenig aus dem Rahmen fällt, freue ich mich riesig über die Resonanz. Das macht Mut, so etwas noch einmal anzubieten“, meint Ina Steinfurth.

Tipps mit Blick auf den Pflegefall

Wenn Mitarbeiter aus Handwerksunternehmen Angehörige pflegen, muss es sich dabei nicht unbedingt um alte Menschen, etwa die Eltern, handeln. Es können durchaus auch Kinder oder Gleichaltrige in diese Situation kommen. Jedes vierte Unternehmen sieht sich aktuell mit solchen oft unvermittelt auftretenden Pflegefällen konfrontiert, die schnell zu einer schwerwiegenden Doppelbelastung werden können. Man kann als Chef oder Chefin darauf spontan reagieren und dem Betroffenen Unterstützung gewähren, etwa durch Freistellungen oder flexible Arbeitszeiten. Man kann das Thema Berufstätigkeit und Pflege aber auch strategisch gezielt im Unternehmen angehen und so nicht zuletzt einen Pluspunkt als attraktiver Arbeitgeber sammeln. Gemeint sind hier unter anderem Informationsweitergaben oder -veranstaltungen. Gute Beispiele aus Großunternehmen können auch Mittelständlern Anregungen zu diesem Thema geben. Zu finden sind sie in der Broschüre „Vereinbarkeit von Beruf und Pflege“. Sie kann per Mail an netzwerkbüro@dihk.de kostenfrei

bestellt oder unter http://www.erfolgsmfaktor-familie.de/data/downloads/wissensplattform/111028_Leitfaden_Beruf_undPflege_barrierefrei.pdf heruntergeladen werden. Herausgegeben wird sie vom „Unternehmensnetzwerk Erfolgsmfaktor Familie“.

■ marketing

Verkaufstechniken ganz intensiv

Einen Gesprächsfaden aufnehmen, Sympathien gewinnen, Wünsche und Motive für einen Kauf oder einen Auftrag ermitteln, sein Angebot präsentieren, auf Einwände eingehen, den Abschluss befördern, Reklamationen zur beiderseitigen Zufriedenheit bearbeiten – all dies ist für Handwerker eminent wichtig, aber es fällt ihnen nicht in den Schoß. Techniken für erfolgreiche Verkaufsgespräche sind daher das Thema eines zweitägigen Seminars der Handwerkskammer Südwestfalen. Es findet am 12. und 13. Dezember in Arnsberg statt. Anmeldungen dazu sind noch möglich unter Tel.: 02931/ 877-309. Die Kammer erhebt eine Teilnahmegebühr von 150 Euro.

Auch Soziale Medien brauchen Impressum

Auch Unternehmen aus dem Handwerk nutzen für ihr Marketing verstärkt die Sozialen Medien, also Facebook, Youtube & Co. Dabei und bei den „Fanpages“ dürfen sie aber nicht vergessen, dass auch diese Seiten mit einem vorschriftsgemäßen Impressum verbunden werden müssen. Darauf hat vor kurzem noch einmal das Landgericht Aschaffenburg in einer Entscheidung verwiesen. Dies bedeutet, dass beispielsweise in einem geschäftlich genutzten Facebook-Profil eine leicht erkennbare und unmittelbar erreichbare Anbieterkennung mit allen Pflichtangaben oder zumindest unter der eindeutigen Rubrik „Impressum“ eine Verlinkung auf eine entsprechende Internetseite vorgehalten werden muss. Ansonsten besteht die Gefahr einer Abmahnung. Das verlinkte Internet-Impressum muss dann aber den Verantwortlichen ausdrücklich auch für z.B. den Facebook-Auftritt namentlich benennen. Wenn Sie wissen wollen, welche Pflichtangaben ein Impressum für Ihr Gewerbe enthalten muss, können Sie sich übrigens hier erste Informationen holen: <http://www.lgh.de/management-center-handwerk/thema-des-monats/november-2010-.html>.

■ thema des monats

Vom Zufall zum Glückgriff - International kooperieren

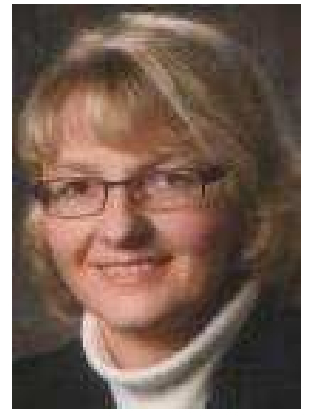
Durch Kooperationen mit anderen Unternehmen können neue Geschäftsfelder entstehen, Kundenstämme vergrößert

und Auftragsbestände gesichert werden. Zusätzlich können Stärken ergänzt und Kapazitätsschwankungen ausgeglichen werden, ohne dabei die eigene Flexibilität zu verlieren. Kooperationen sind im Handwerk keine Seltenheit, kommen aber üblicherweise fast ausschließlich im Inland vor. Vom Prinzip her können sie allerdings auch grenzüberschreitend von Vorteil sein. Dies wird in unserem aktuellen „Thema des Monats“ am Beispiel des deutsch-niederländischen Grenzraumes näher beleuchtet. Es werden aber auch mögliche Stolpersteine benannt, denn nur wer sie kennt, kann sie umgehen. Den Beitrag finden Sie unter <http://www.zih-nrw.de/thema-des-monats/index.html>.

■ beraterporträt

Neue Fragestellungen machen den Reiz aus

Sie gilt als die absolute Niederlande-Expertin – und dies über das Handwerk und über Nordrhein-Westfalen hinaus. Und doch hat sich Hildegard Bongert-Boekhout in den letzten Monaten ganz anders orientieren und informieren müssen: Die Konjunktur im westlichen Nachbarland hat sich vor allem im Bausektor abgekühlt, was die Unternehmen dazu veranlasst hat, auch andere Märkte in den Blick zu nehmen. Die Schweiz erschien dabei sehr attraktiv. Als Folge davon nahmen die Anfragen, wie man dort Fuß fassen könne, erheblich zu. Insbesondere bei den länger dauernden Beratungen liege, so Bongert-Boekhout, derzeit die Eidgenossenschaft mit den Niederlanden fast gleichauf.



Für die Außenwirtschaftsberaterin der Kreishandwerkerschaft Borken ist diese Themenverschiebung kein grundsätzliches Problem, im Gegenteil: „Die Arbeit macht mir gerade deswegen Spaß, weil sich die Fragestellungen ständig ändern.“ Es sei schließlich nur konsequent, wenn die Betriebe sich flexibel auf Änderungen der Rahmenbedingungen einstellen, um anderswo geschäftliche Erfolge zu „landen“. Dem hätten sich die Berater ebenso flexibel anzupassen. Besser sogar müssten sie derartigen Entwicklungen vorangehen, also bereits gewappnet sein, wenn die Unternehmer Unterstützung wollten.

Mit dem Schwerpunkt Niederlande ist Hildegard Bongert-Boekhout dies seit etwas mehr als zehn Jahren – und mit sichtbarem Erfolg – gelungen. Seit 2001 gehört sie nämlich zum „EU-Referat“ der KH Borken und hilft, dass die Mittelständler aus NRW und dem Nachbarland intensiver Kontakte

knüpfen und ihre Geschäftschancen jenseits der Grenze nutzen. Seit Mitte 2009 bringt Bongert-Boekhout ihr Fachwissen in die Zukunfts-Initiative ein. Die Einrichtung des „EU-Referates“ war nicht zuletzt eine Antwort des grenznahen Handwerks darauf gewesen, dass niederländische Unternehmen damals ihre Kostenvorteile und unternehmerische Initiative ausnutzten und den heimischen Betrieben viele Aufträge wegschnappten. Diese Folgen des Zusammenwachsens in Europa hatten hierzulande für erheblichen Unmut gesorgt.

„Seit einigen Jahren ist es vor allem im Bau- und Ausbaubereich genau umgekehrt: Die deutschen Firmen sind in den Niederlanden preislich wettbewerbsfähig und wegen ihrer hohen Qualität gefragt. Man muss allerdings seine Nische finden und sich intensiv auf den Markt vorbereiten“, beschreibt Bongert-Boekhout die Lage. Ein überaus wichtiger Meilenstein auf diesem Weg war das ebenfalls von KH Borken und LGH geleitete Projekt „Inter-NeD – Kompetenznetzwerk NL/NRW“: Ein Zusammenschluss der Fachberater aus Kammern, Verbänden und vielen anderen Einrichtungen von beiden Seiten der Grenze verbesserte das Informations- und Veranstaltungsangebot für die Mittelständler enorm. Unter anderem schlug sich dies in einem sehr umfassenden Internetauftritt nieder, der im Grunde alle Einstiegsfragen abdeckte. Bongert-Boekhout hatte diese Aktivitäten – nicht nur aus ihrer Sicht eine „Pionierleistung“ – mit großem Engagement vorangetrieben. Doch leider gelang bisher weder deren direkte Fortsetzung noch fanden sich andernorts Nachahmer der Netzwerk-Idee. Immerhin wurde auf recht breiter Front klargemacht, dass auch so nahe beieinander liegende Märkte Unterschiede aufweisen, auf die man sich vorbereiten und einstellen muss.

Dies gilt jedoch für jede „Grenzüberschreitung“. Das merken aktuell die Firmen, die sich übereilt Richtung Schweiz aufmachen. Auch dort gilt es nämlich, zahlreiche Formalitäten zu beachten, ebenso die speziellen Anforderungen und Wünsche der Kunden. Auf der anderen Seite helfen der günstige Wechselkurs und der vergleichsweise hohe Mindestlohn den Anbietern aus dem „großen Kanton“, wie viele Schweizer Deutschland nennen.

International ausgerichtet ist Hildegard Bongert-Boekhout schon lange – im beruflichen wie im privaten Bereich. Im Jura-Studium lag der Schwerpunkt auf dem internationalen Privat- und Handelsrecht, und später hatte sie in einer Steuerkanzlei im Münsterland viele Mandanten aus Deutschland und den Niederlanden mit Geschäftskontakten ins jeweilige Nachbarland. Da lag dann 2001 der Schritt zur KH recht nahe. Zwischen Studium und Staatsexamen sowie Steuerkanzlei bearbeitete sie in einer Nachfolgeorganisation der Treuhandanstalt vier Jahre lang in Berlin Entschädigungsleistungen für enteignete Unternehmen, also Altlasten

aus der Nazi- und DDR-Vergangenheit. Verheiratet ist Bongert-Boekhout mit einem Niederländer, was das Erlernen der Sprache sehr attraktiv und einfach machte.

Der Familie gehört ihre Freizeit, neben Lesen und Reisen. Angeknappst wird diese Freizeit noch durch einen Lehrauftrag für Zivilrecht an der Hochschule für öffentliche Verwaltung in Gelsenkirchen.

Zu den Niederlanden, der Schweiz und zu vielen anderen Ländern gibt Hildegard Bongert-Boekhout Ihnen gerne Tipps. Sie erreichen Sie bei der KH Borken (Johann-Walting-Straße 30, 46325 Borken) unter Tel.: 02861/ 89 209-15, per Fax: 02861/ 89 209-21 und per E-Mail: h.bongert@kh-borken.eu .

■ literaturtipps

Gute Einfälle kann man als Unternehmer nie genug haben. Wer selbst vor Kreativität nur so sprüht, ist dabei klar im Vorteil. Für all die anderen gibt es „Ideenrausch“, den Impulsgeber für neue Ideen, den wir als zweiten Vorschlag für ein Weihnachtsgeschenk an alle geplagten Mittelständler weitergeben. Der von einer Schraube gehaltene „Kreativfächer“ der Marketingexpertin Anja Ebertz listet 111 Fragen auf – von „Welche Aspekte Ihrer Idee sind anstößig oder verrückt?“ über „Welche Rolle spielt das Fremde in Ihrer Aufgabe?“ und „Was sehen Sie, wenn Sie auf einer Leiter stehen und Ihr Thema von dort oben betrachten?“ bis hin zu „Finden Sie den Zwilling zu Ihrem Thema?“. Das mag auf den ersten Blick manchmal etwas gewöhnungsbedürftig klingen, soll aber den Geist „zu Höhenflügen inspirieren“. Der ungewohnte Blickwinkel, das Um-die-Ecke-Denken soll Barrieren im Kopf wegschieben, wenn es um eine neue Geschäftsidee, einen packenden Slogan, eine knifflige Aufgabe oder Ähnliches geht. Geben Sie also mit dem Ideenfächer dem Zufall oder Ihrem Spieltrieb Raum, verlassen Sie ausgetrampelte Denk-Pfade und rücken Sie Ihrem Problem zur Abwechslung mal ganz locker auf die Pelle. Der Fächer kann übrigens gut auch im Team genutzt werden, um die grauen Zellen gleich mehrerer in einen Rausch zu versetzen.

Anja Ebertz: IdeenRausch – Impulse für neue Ideen, Lardon Verlag, 2011, ISBN 978-3-89769-073-8, 19,95 Euro



■ z-termine

(Wir listen hier Termine der Zukunfts-Initiative, aber auch anderer Veranstalter auf.)

1. Dezember, Z-Impuls „Das erfolgreiche Verkaufsgespräch“, HWK Düsseldorf, Düsseldorf. Tel.: 0211/ 30 108-332

1. Dezember, Workshop „CASA Bauen: Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen“, HBZ Brackwede, Bielefeld-Brackwede. Tel.: 0521/ 94 284-31

1. Dezember, Workshop „Der Preis ist heiß“, FV Elektrotechnik, Dortmund, Gebühr 140 Euro. Tel.: 0231/ 51 985-12

1. Dezember, Berufsbildungskongress „Unser größtes Talent: Talente fördern“, HWK Münster, Münster. Tel.: 0251/ 705-1109

1. Dezember, Deutsch-Niederländischer Sprechtag, IHK Aachen, Aachen. Tel.: 0241/ 55 974-40

6. Dezember, Workshop „Marktchancen und Kundengewinnung in den Niederlanden“, HWK Düsseldorf, Uedem. Tel.: 0208/ 82 055-32

6. Dezember, Workshop „Beschwerdemanagement – Mit Beschwerden richtig umgehen“, HWK Münster, Münster. Tel.: 0251/ 52 03-204

7. Dezember, Workshop „Erfolgreiches Personalmanagement in Zeiten des Wandels – Mit einem positiven Arbeitgeberimage Mitarbeiter finden und binden“, BIV Orthopädie-Technik, Dortmund. Tel.: 0231/ 55 70 50-25

7. Dezember, Workshop „Stressfaktor Zeit – Schriftverkehr rationell gestalten“, HBZ Brackwede, Bielefeld-Brackwede. Tel.: 0521/ 94 284-36

7. Dezember, Sprechtag Unternehmensgründung Belgien/ Deutschland, HWK Aachen, Aachen. Tel.: 0241/ 471-180

12./13. Dezember, Seminar „Verkaufstechnik“, HWK Südwestfalen, Arnsberg, Teilnahmegebühr 150 Euro. Tel.: 02931/ 877-309

15. Dezember, Workshop „Eigene Homepage-Erstellung“, HBZ Brackwede, Bielefeld-Brackwede. Tel.: 0521/ 94 284-36

15. Dezember, Workshop „Mitarbeiter richtig auswählen und einarbeiten“, HWK Dortmund, Dortmund. Tel.: 0231/ 54 93-412

15. Dezember, Workshop „Konfliktkommunikation und Verhandlungen live“, Deutsch-Niederländische Handelskammer, Venlo, Teilnehmergebühr 349 Euro plus MWSt.. Tel.: 0031/ 70/ 31 14-156

Die Zukunfts-Initiative Handwerk Nordrhein-Westfalen dankt allen Beziehern und den übrigen Lesern des Newsletters für ihr Interesse an „Z-Info“. Wir wünschen Ihnen geruhsame Festtage, einen guten Rutsch ins neue Jahr und viel Erfolg in 2012. Wir stehen bereit, Ihnen und Ihren Unternehmen auch dann wieder viele „Z-Impulse“ zu geben.

Wenn Sie „Z-Info“ nicht mehr beziehen möchten, schreiben Sie uns eine E-Mail „Z-Info: Nein danke“ an siebert@lgh.de.

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

Ziel2.NRW
Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung