

## ■ z-nachrichten

### Vierte Reihe komplettiert „Z-Impulse“

Erst eins, dann zwei, dann drei – und nun vier: Am 13. April startet die Veranstaltungsreihe „Z-Impuls“ ihren vierten Themenblock. Der Titel: „Stark – Stärker – Kooperation“. Der Auftakt wird auf Schloss Raesfeld sein, wo die Kreishandwerkerschaft Borken als Gastgeber fungiert. Zwei Tage später wird das Thema dann im Entwicklungs- und Gründerzentrum Lüdenscheid behandelt, auf Initiative der Handwerkskammer Südwestfalen. Vier weitere Termine stehen im Mai und ein zusätzlicher im Juni an.

Natürlich ist die Idee, mit gewerkeübergreifenden Leistungen „aus einer Hand“ Kundengruppen zu erschließen, alles andere als neu. Doch immer noch fragen viele Unternehmer, wie sie von einer losen Zusammenarbeit zu einer strategischen und daher langfristig erfolgreichen Kooperation kommen sollen? Im „Z-Impuls“ zeigen wir Ihnen anhand praktischer Beispiele Wege und Lösungsmöglichkeiten auf. Sie können so Ihr Unternehmen in ein positives Licht rücken und die Chancen der Zusammenarbeit nutzen – gleichgültig ob sie für den heimischen Markt oder für das Auslandsgeschäft geschlossen wird oder ob sie den Wissenstransfer betrifft. ZIH-Berater führen zunächst in die Thematik ein. Anschließend erläutern Handwerksunternehmer aus ihrer Praxis, welche Strategien sie jeweils verfolgen. Gerade diese Berichte von Kollegen kommen bei den „Z-Impuls“-Teilnehmern immer besonders gut an.

Dank des Starts in das Kooperations-Thema haben Sie erstmals die Chance, in einem Monat wirklich alle vier „Z-Impuls“-Themen zu genießen. Denn auch die bisher schon gut nachgefragten Reihen „Die Giraffe unter den Zebras – Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor“, „Heute für Kunden von morgen sorgen“ und „Finden und Binden – nicht Heuern und Feuern“ werden im April fortgeführt. Insgesamt sind sechs Termine angesetzt. Die Übersicht finden Sie auf S. 6 dieses Newsletters und unter [www.zih-nrw.de](http://www.zih-nrw.de) in der rechten Navigationsleiste („Impulse für Ihre Zukunft!“). Im Terminkalender unter [www.zih-nrw.de](http://www.zih-nrw.de) können Sie Details nachlesen - und gleich das entsprechende

Anmeldeformular ausfüllen. Wir freuen uns über jeden interessierten und engagierten Teilnehmer.

### Starke und bunte Truppe startet bei „Z-Fit“

Azubis werden dabei sein und ein „Alterspräsident“, der immerhin 67 „Lenze“ zählt: Die Aktion „Z-Fit“ der Zukunfts-Initiative wird zum Düsseldorf-Marathon am 2. Mai eine stattliche Anzahl von Handwerkern auf die Beine bringen. Im Staffeltwettbewerb wollen sie ihre Fitness unter Beweis stellen, aber auch etwas für das Image ihres Betriebes und der „Wirtschaftsmacht von nebenan“ tun. Weitere Starter werden gerne angenommen, denn es sind noch Staffelpätze vorhanden. Eine E-Mail an [leisurs@lgh.de](mailto:leisurs@lgh.de) genügt. Wir nehmen auch Einzelmeldungen entgegen.

Die Elektro-Innung Solingen und die Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach werden jeweils gleich drei Lauf-Quartette zusammenbekommen. Es sei „eine nette Truppe von Kollegen, denen aber Spaß zu haben, anzukommen und zu überleben wichtiger ist als eine Super-Zeit“, meint Uwe Luchtenberg von der Elektro-Innung. Mit jeweils zwei Teams gehen die Zukunfts-Initiative selbst (siehe nächster Artikel), der Hagener Malerbetrieb Ambrock und das Krefelder Bauunternehmen Tichlers an den Start. Bei Tichlers läuft dabei eine Staffel mit älteren Mitarbeitern mit und gegen eine Gruppe von Lehrlingen. Zu den anderen bisher Gemeldeten zählen die Firmen Freiling + Jakubowski Formenbau GmbH aus Halver, IVT Weiner + Reimann GmbH aus Oberhausen (mit dem 67-Jährigen), die Arrets und van Lipzig Wintergartentechnik aus Geldern-Walbeck, die Düsseldorfer Druckerei Strack + Storch KG, die Innenausbauer von Woodcraft and Art aus Bottrop und Schüßler's Rohrreinigungsschnelldienst aus Oer-Erkenschwick/Dorsten. Dass sie nicht nur einen langen Atem beim Beraten von Handwerksbetrieben, sondern auch Ausdauer für zehn Kilometer haben, wollen daneben Quartette von der Handwerkskammer Dortmund, vom Fachverband des Tischlerhandwerks NRW, vom Fachverband SHK NRW und vom Verband Die KMU-Berater unter Beweis stellen.

Die körperliche Fitness der Handwerker stärken - genau dies will die Zukunfts-Initiative. Daher ruft sie noch weitere

Chefs und Belegschaften zum Mitmachen auf. Sie übernimmt die gesamte Organisation von der Anmeldung bis zur Auswertung der Ergebnisse. Es ist sogar eine eigene Ehrung für die Teilnehmer an „Z-Fit“ geplant. Zudem wird die Anmeldegebühr für jede Handwerks-Staffel deutlich auf 60 Euro reduziert.

### **Acht im Kampf gegen Hugo**

Blutige Anfänger sind sie alle nicht, aber ihr aktueller Trainingsstand ist doch recht unterschiedlich: Acht LGH-Mitarbeiter rund um die Zukunfts-Initiative haben begonnen, sich für die „Z-Fit“-Aktion vorzubereiten. Wichtigster Gegner ist im Moment „Hugo“ – so zumindest haben sie ihren inneren Schweinehund getauft. „Ihm fallen immer andere Ausreden ein, nicht laufen zu gehen, angefangen vom schlechten Wetter bis hin zu anderen wichtigen Dingen, die man erledigen muss“, heißt es in einem der „Lageberichte“, die derzeit von den acht Marathonis per E-Mail verschickt werden. Ihre Tipps: Ganz langsam mit dem Training anfangen, einem gestaffelten Trainingsplan folgen, eine schöne Strecke aussuchen, möglichst mit anderen zusammen trainieren und sich so gegenseitig anspornen, sich mental richtig vor- und nachbereiten und sich zum Schluss selbst belohnen, zum Beispiel mit einem leckeren Snack. Damit hoffen die Kolleginnen und Kollegen, bis zum 2. Mai durchzuhalten, dann top-fit zu sein und eine gute Zeit vorzulegen, „um sich nicht vor den Freunden und Kollegen zu blamieren“. Viele weitere Mitstreiter bei „Z-Fit“ und natürlich entlang der Strecke eine starke Publikums-Unterstützung wären Garantien, um dies zu erreichen. Unter <http://www.zih-nrw.de/4/zih/z-fit-beim-duesseldorf-marathon/das-zih-team-fuer-z-fit.html> erfahren Sie mehr.

## **■ außenwirtschaft**

### **Auf der BouwBeurs den Weg nach NL ebnen**

Die BouwBeurs hat sich als größte niederländische Bau-fachmesse als ein ausgesprochen gutes Pflaster erwiesen für deutsche Bau- und Ausbaubetriebe, die im Nachbarland geschäftlich aktiv(er) werden wollen. Deswegen wird im Rahmen der Zukunfts-Initiative auch die Suche nach Interessenten für einen landesgeförderten Firmengemeinschaftsstand im Februar nächsten Jahres unterstützt. 2009 hatten sich in Utrecht fast 900 Aussteller nahezu 120.000 Besuchern präsentiert. Wer 2011 dabei sein und von daher frühzeitig bei den Planungen mitwirken will, sollte sich an die Außenwirtschaftsberater des NRW-Handwerks wenden.

Ansprechpartner sind insbesondere bei der Kreishandwerkerschaft Borken Hildegard Bongert-Boekhout, Tel.: 02861/89 20 9-15, beim Fachverband des Tischlerhandwerks Christoph Korte, Tel.: 0231/ 91 20 10-29, und bei der Handwerkskammer Münster Martin Hellmich, Tel.: 0209/38 077-31.

Ein weiterer Gemeinschaftsstand wird für die Swisstech Mitte November in Basel vorbereitet. Mitte September soll es für Handwerksbetriebe aus dem Maschinenbau zudem eine Unternehmerreise nach Brunn geben. Auch hierzu erfahren Sie Näheres bei den Außenwirtschaftsberatern der Kammern und Fachverbände.

### **Mit Sicherheit Richtung Großbritannien**

Wer in Großbritannien Bau- und Ausbauleistungen erbringen will, muss beachten, dass es bei den Rahmenbedingungen dafür eine Reihe von Besonderheiten gibt. Insbesondere hat das Thema Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz („Health and Safety“) gerade auf Baustellen einen sehr hohen Stellenwert. Deutlich wird dies an der Fülle der Bestimmungen, mit denen man sich befassen muss, aber auch an Sanktionen wie der kompletten Schließung einer Baustelle oder der Verhängung hoher Geldstrafen. Immerhin ist eine Reihe von Gesetzen und Verordnungen den deutschen Regelungen sehr ähnlich, so dass sich der Vorbereitungsaufwand reduziert, wenn man als Handwerker auf dem britischen Markt aktiv werden will. Die Zukunfts-Initiative ist dabei, ein Merkblatt zu Health and Safety zu aktualisieren (Bestellnummer L37). Es erläutert die Anmeldepflichten und den organisatorischen Ablauf eines Bauprojekts, die Baustelleneinrichtungen, die wichtigsten Regeln zum Baustellenstrom, die Pflichten eines Nach-/Subunternehmers, die Besonderheiten bei Arbeiten an privaten Objekten, die Grundausrüstung in Sachen Arbeitsschutz sowie den Lehrgang zur und die so genannte SMSTS-Prüfung.

Die Auswahl an Ländermerkblättern zu den rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Besonderheiten auf anderen Märkten sowie über die Geschäftsgepflogenheiten „vor Ort“ und nicht zuletzt auch mit Wissen über Land und Leute wird erweitert durch eine Broschüre über Dänemark. Auch sie wurde der Zukunfts-Initiative zur Verfügung gestellt und steht damit für die an außenwirtschaftlichen Kontakten interessierten NRW-Handwerker bereit. Die komplette Liste können Sie unter <http://www.lgh.de/1/lgh-webseite/publikationen/ausenwirtschaft/> durchblättern. Wer eine der Broschüren haben möchte, kann sich an Claudia Witte-

Martinez wenden, Tel.: 0211/ 30 108-364, Fax: 0211/ 30 108-500, E-Mail: wite-martinez@lgh.de .

## ■ demografischer wandel

### In Bielefeld: Design für alle

Dass die Gestaltung von Produkten die Lebensqualität von Alt und Jung verbessern kann, zeigt das Internationale Designzentrum Berlin in seiner Wanderausstellung „Universal Design: Unsere Zukunft gestalten“. Sie ist vom 16. April bis 2. Mai in der Ravensberger Spinnerei in Bielefeld zu sehen und wird von zahlreichen Veranstaltungen begleitet, die sich nicht zuletzt an das Handwerk wenden. Präsentiert werden in der Schau Konzepte und Produkte zur generationenübergreifenden Gestaltung. Konkret geht es um über 50 Produkte des täglichen Lebens, die durch ihre Benutzerfreundlichkeit bestechen. Die Ausstellungsmodule führen durch Küche, Badezimmer und Wohnzimmer und die Bereiche Hobby und Garten. Es darf angefasst und ausprobiert werden.

Im Rahmen der Eröffnung am 16. April werden unter anderem die Marktchancen durch nutzerfreundliche Gestaltung erläutert. Nachmittags geht es dann um barrierefreies Bauen, um Technologien für ein gesundes und angenehmes Leben zu Hause und um die Wahrnehmung von Farben und Schriften im Alter. Am 28. April werden zukünftige Elektro- und Lichttechniken beleuchtet. In Kooperation mit der KH Bielefeld findet am 20. April ein Fachforum Design für Alle – Wirtschaftsimpulse für Handwerk und Handel statt. Einige der Themen: Qualitätszeichen generationenfreundliches Einkaufen, die Wahrnehmung von Raum und Produkt, erfolgreiche Kooperationen für mehr Lebensqualität sowie barrierefrei und benutzerfreundlich im Internet. Das genaue Programm finden Sie unter [http://www.wegebielefeld.de/fileadmin/redakteure/dokumente/Flyer\\_Universal\\_B.pdf](http://www.wegebielefeld.de/fileadmin/redakteure/dokumente/Flyer_Universal_B.pdf)

### Handlungsempfehlungen, nicht erst für 2025

In seiner Initiative „Fit für 2025“ hat der Westdeutsche Handwerkskammertag Betriebe auf die Problematik und die Chancen einer alternden Belegschaft und einer älter werdenden Kundschaft aufmerksam gemacht. Fakten, Zukunftsvisionen und Handlungsempfehlungen dazu werden nun bei der Fachtagung „Fit für 2025 – Herausforderungen des Demografischen Wandels meistern“ erläutert (29. April, ab 11 Uhr in Düsseldorf). Ans Podium treten unter anderem NRW-Generationenminister Armin Laschet,

Professor Lutz Packebusch von der Hochschule Niederrhein, Dr. Harald Michel vom Institut für angewandte Demografie und weitere ausgewiesene Experten. Die Anmeldung zu der Tagung ist unter [www.handwerk-nrw.de/fit-fuer-2025](http://www.handwerk-nrw.de/fit-fuer-2025) möglich.

### Mädchen beim Girls Day informieren

Was haben die Landtechnik Linde in Lübbecke, das Autohaus Herbrand in Kavelaer und die Fleming Dental in Siegen gemeinsam? Sie beteiligen sich am 22. April beim Girls Day und stellen sich so jungen Mädchen als attraktiver Arbeitgeber dar. Insgesamt gibt es für die Girls an diesem Tag allein in NRW etwa 1.500 Veranstaltungen zur Berufserkundung, bei denen mehr als 20.000 Plätze angeboten werden. Über die drei genannten Handwerksbetriebe hinaus sind viele weitere dabei, oft schon zum wiederholten Male, um sich so dem weiblichen Nachwuchs zu präsentieren. Sie sollen Einblicke bekommen in die Vielfalt der Berufe, in den Alltag im Betrieb und natürlich in die Ausbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten. Wer noch spontan mitmachen will: Die Anmeldung unter [www.girls-day.de](http://www.girls-day.de) genügt als erster Schritt.

### Mehr junge Migranten sollen Lehre starten

Die Chance einer dualen Berufsausbildung geht noch immer an den meisten Jugendlichen mit ausländischen Wurzeln vorbei. Während fast 58 Prozent der deutschen Schulabgänger eine Lehre im dualen System starten, sind es bei den jungen Leuten mit Migrationshintergrund nicht einmal 24 Prozent. Die Bundesregierung und die Wirtschaft haben daher eine neue Runde in der Aktion „Aktiv für Ausbildung“ gestartet. Vor allem das Handwerk will dadurch mehr ausländische Schulabgänger für eine Lehre in seinen Betrieben gewinnen. Das sei zum einen eine Chance auf eine dauerhafte Integration, zum anderen helfe es den Unternehmen bei der Suche nach Fachkräften. Sie könnten zudem von der Mehrsprachigkeit und den kulturellen Erfahrungen der Migranten profitieren, meinte die Staatsministerin für Integration, Maria Böhmer. Im Rahmen von „Aktiv für Ausbildung“ werden aber auch Ausbilderseminare für Fachkräfte und Unternehmer mit Zuwanderungshintergrund gefördert.

Wenn Sie ausländische Azubis bereits beschäftigen oder dies vorhaben, empfehlen wir Ihnen die Broschüre „Igor, Hülya, Angelos – Tipps für die betriebliche Ausbildung von jungen Menschen mit Zuwanderungshintergrund“. Sie ist kostenlos bei der LGH erhältlich ([siebert@lgh.de](mailto:siebert@lgh.de)) und gibt

anhand von Praxisbeispielen Hinweise, damit die Ausbildung erfolgreich abläuft.

## ■ marketing

---

### Sprechstunde bietet „Erste Hilfe“

„Erste Hilfe“ gibt es in der Sprechstunde eines Arztes, aber – zumindest in Sachen Marketing – auch in der Sprechstunde des Kölner Kammerberaters Andreas Gerdau: Jeweils in der Monatsmitte bietet er an einem Nachmittag seine Unterstützung für diejenigen an, die zu ihm kommen wollen. Die nächsten Termine sind am 20. April, am 18. Mai und am 15. Juni (immer zwischen 14 und 18 Uhr). Pro „Patient“ plant Gerdau bis zu eine Stunde ein. Er analysiert dann die Marketingaktivitäten des Betriebs und gibt Hinweise auf Verbesserungsmöglichkeiten. Die Nachfrage nach seinen Diensten ist bislang sehr erfreulich gewesen. „Das Themenspektrum ist breit: Vom Werbebrief, dessen Entwurf mir vorgelegt wird, über eine erste Erfolgseinschätzung für Ideen und Projekte bis zur allgemeinen Problemschilderung“, resümiert der Berater. Nicht selten schließt sich an die Sprechstunde eine intensivere Beratung im Unternehmen an.

Wer einen der nächsten Termine von Andreas Gerdau nutzen will, sollte sich bei ihm telefonisch anmelden (unter 0221/ 20 22-309).

### Guerillamarketing, die Zweite

Beim ersten Mal gab es im Dezember 2009 ein „volles Haus“ und die Teilnehmer wurden mit Informationen versorgt, die ebenso interessant wie unterhaltsam vorgetragen waren. Die zweite Auflage der Veranstaltung „Mut zu neuen Wegen im Marketing“ der Handwerkskammer Düsseldorf verspricht, genauso gehaltvoll und kurzweilig zu werden. Schließlich sind die Mitwirkenden dieselben: Nach einer Einleitung durch die Marketingberaterin Sarah Eichhorn wird Dennis Reckling von der Werbeagentur CutX Guerilla- und Eventmarketing als Prinzip und in der praktischen Umsetzung erläutern und der Kaarster Tischlermeister Sascha Hermans wird aus seinen Erfahrungen mit kostengünstiger, aber wirksamer Werbung berichten. Die kostenlose Veranstaltung im Rahmen der Zukunfts-Initiative findet am 4. Mai ab 18 Uhr statt – dieses Mal nicht in der Kammer, sondern in deren Beratungszentrum Ruhr, Mülheimer Straße 6 in Oberhausen. Anmeldungen sind bei Petra Radzak, Tel.: 0208/ 820 55-29, E-Mail: radzak@hwk-duesseldorf.de möglich.

## ■ thema des monats

---

### Fettnäpfchen im Ausland umschiffen

Seit langer Zeit greifen LGH-Mitarbeiter im „Thema des Monats“ aktuelle Fragen und Trends aus der Unternehmensführung auf. Sie liefern so neues Wissen - speziell auf die Anforderungen und Umsetzungsmöglichkeiten in kleinen und mittleren Betrieben angepasst. Von daher ist es ein bedauerliches Versäumnis, die Leser von „Z-Info“ bislang noch nicht auf dieses Angebot aufmerksam gemacht zu haben. Das soll ab sofort geändert werden. Im ganz frisch freigeschalteten „Thema des Monats April“ geht es unter dem Titel „Andere Länder, andere Sitten“ um die interkulturellen Besonderheiten, die bei Auslandsgeschäften zu beachten sind. Wer hier ins Fettnäpfchen tritt, mindert seine Geschäftschancen merklich. Auf der anderen Seite erntet man mit Kenntnissen der Kultur und Mentalität erhebliche Pluspunkte. Ein Grund mehr, sich den Beitrag unter <http://www.lgh.de/1/lgh-webseite/management-center-handwerk/thema-des-monats/april-2010-interkulturelle-unterschiede.html> genauer anzusehen.

## ■ beraterporträt

---

### Viel Erfolg bei der zweiten Karriere

Den Wechsel zum Handwerk habe er nie bereut, sagt Günter Hobusch mit Nachdruck. Zu Beginn seines Berufsweges hatte sich der gebürtige Westfale jedoch noch eher in der Wissenschaft gesehen: Nach einem Chemie- und Biologiestudium hatte er als Zellbiologe in Essen gearbeitet und hätte sich in diesem Fach eine Karriere gut vorstellen können. Wegen der Unsicherheit aufgrund von Zeitverträgen begann Hobusch aber 1991 eine Qualifizierungsmaßnahme im Zentrum für Umwelt und Energie der Handwerkskammer Düsseldorf: Junge Naturwissenschaftler wurden zu Umweltreferenten im Handwerk weitergebildet, um entsprechendes Fachwissen in Unternehmen und Organisationen zu bringen. Zu der Maßnahme zählte ein Praktikum, das Hobusch bei den Baugewerblichen Verbänden ableistete – für ihn der Einstieg in eine zweite Karriere. Heute leitet er dort die Abteilungen Umweltschutz und Berufsbildung und konzentriert



sich seit Mitte 2009 auf die Marketingberatung im Rahmen der Zukunfts-Initiative.

Schon im Umweltbereich habe er sein Augenmerk nicht nur darauf gelegt, Hilfestellungen für die Einhaltung der rechtlichen Anforderungen zu geben. Neue Märkte aufzuzeigen und die Firmen dafür fit zu machen sei die zweite Seite der Medaille gewesen. Der Internetauftritt [www.umweltmarkt.org](http://www.umweltmarkt.org), an dem er damals mitgearbeitet hat, sei heute noch aktiv und wichtig. Und daran knüpft Hobusch nun an: Die Marktorientierung in der Baubranche sei in vielen Bereichen verbesserungsfähig, weiß er. „Zudem sind viele Betriebe auf der Suche nach neuen Märkten und Marktchancen. Dazu will ich Anstöße geben.“

Diese bezögen sich zunächst auf die „klassischen Marketingthemen: Wie finde ich Kunden? Wie präsentiere ich mich? Welche Produkte und Dienstleistungen biete ich an? Wie sieht eine optimale Preisgestaltung aus?“ Mehr ins Detail geht Hobusch zusammen mit seiner Kollegin Franciska Lennartz von den Bildungszentren des Baugewerbes mit Workshops zur Gestaltung von Webseiten. „Die laufen bombig. Zwei Stunden nach der Einladungs-E-Mail war der erste Kursus bereits ausgebucht. Das hätten wir so nie erwartet, obwohl sich bei Gesprächen der Bedarf schon abgezeichnet hatte. Ansonsten hätten wir die Aktion gar nicht gestartet. Inzwischen“, so strahlt Hobusch, „hatten wir über 100 Teilnehmer und es gibt weiterhin Anfragen.“

Ihn freut zudem die Tatsache, dass sich aus diesen Schulungen viele Wünsche nach einer vertiefenden Beratung ergeben hätten. Auch diese sorgten für nachhaltige Verbesserungen des Außenauftritts der Baubetriebe. Der Erfolg hat den Berater und seine BZB-Kollegin ermuntert, im Herbst Workshops zur Suchmaschinenoptimierung und zum Onlinemarketing anzubieten.

Zusätzliche Chancen für die Baubranche sieht Hobusch beim Thema Energieeinsparung, im Bereich Schimmelpilzsanierung/Innenraumhygiene und bei Angeboten zum komfort-orientierten, barrierefreien Bauen und Umbauen. Auf allen drei Feldern müssten sich die Handwerker jedoch zunächst intensiv informieren und weiterbilden. Der Einsatz von Wärmebildkameras beispielsweise, um Energieverluste an Häusern zu verdeutlichen, sei zwar für die Kunden „imposant“, doch müsse ein Betrieb dafür zunächst Einiges investieren und auch viel Detailwissen haben. Auf der anderen Seite beweise allein der Anstieg der durch nordrhein-westfälische Handwerksbetriebe 2009 durchgeführten Gebäude-Checks Energie um mehr als 50 Prozent, wie groß bei Hausbesitzern das Interesse an einer kostenreduzierenden Energieversorgung ist. Das Gleiche gelte für die

Sanierung von Schimmelpilzbefall und die Verbesserung der Raumluftverhältnisse oder für die Barrierefreiheit.

In den 20 Jahren seit dem beruflichen Umstieg habe er das Handwerk mit all seinen Facetten „kennen und schätzen gelernt“. Dieses Lob zollt Hobusch auch seinem Wohnort Düsseldorf. Nach Phasen in Westfalen, Holstein, Bremen, Ulm, Kiel und Essen genieße er hier vor allem das breite kulturelle Angebot. Die diesbezüglichen Interessen des Beraters sind vielfältig: Musik unterschiedlichster Stilrichtungen, Kino, Theater, Kabarett, Ausstellungen, Literatur. Er selbst schreibt hin und wieder Kurzgeschichten. Darin geht es dann um die wirklich wichtigen Dinge des Lebens, also um „ganze normale Menschen wie Du und ich“.

Unternehmer, die von Günter Hobusch Informationen oder Beratung haben wollen, wenden sich an ihn unter der Adresse der Baugewerblichen Verbände (Graf-Recke-Straße 43, 40239 Düsseldorf), unter der Telefonnummer 0211/91 429-26, per Fax (0211/91 429-31) oder per E-Mail ([g.hobusch@bgv-nrw.de](mailto:g.hobusch@bgv-nrw.de)).

## ■ literaturtipp

Nachdem die internationalen Konzerne, die „New Economy“ und die Börsenspekulanten die Weltwirtschaft in die Krise geführt haben, sollen es nun die guten, alten Familienbetriebe richten. Sie, die lange als Auslaufmodelle verspottet worden sind, haben nämlich, so argumentiert Inga Michler in ihrem Buch „Wirtschaftswunder 2010“ das Gewicht, die Kraft und die Kultur, um einen nachhaltigen Aufschwung auszulösen, eben das neue Wirtschaftswunder. Die Journalistin („Die Welt“) macht mal fünf, mal sieben Faktoren aus, die Familienunternehmen dazu befähigen: ihr langfristiger Blick, Glaubwürdigkeit und Vertrauen bei Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern, die langfristige Bindung exzellenter Mitarbeiter, das professionelle Management, die Marktnähe, die solide Finanzierung, die hohe Innovationskraft, die kurzen Entscheidungswege, die feste regionale Verankerung und die Bereitschaft zu Kooperationen. Für Michler steht fest, dass bei den Mittelständlern Misswirtschaft und Zockerei sehr viel weniger wahrscheinlich seien als in Großunternehmen. Deren ausgeprägte Shareholder-Value-Manie habe einen „Gezeitenwechsel“ erleichtert: Die Werte und Strategien der vielen deutschen Familienbetriebe seien jetzt zum Vorbild



geworden, dem Unternehmen und sogar ganze Staaten national wie international nacheifern wollten.

Das ist Balsam für jeden Mittelständler, selbst wenn die sieben Beispiele, die Schuhhändler Deichmann, Nicola Leibinger-Kammüller von Trumpf Werkzeugmaschinen, Hans Georg Näder (Bock Prothesen), Drogerie-„König“ Dirk Roßmann, Claus Hipp, Karl-Rudolf Mankel (Dorma Türen) und die Miele-Chefs Markus Miehle und Reinhard Zinkann, doch im eher oberen Mittelstand „spielen“. Letztlich wird auch nicht eindeutig klar, ob Inga Michler tatsächlich selbst mit ihnen Interviews geführt oder „nur“ gut über sie recherchiert hat. Davon jedoch abgesehen, finden sich in dem Buch viele nachahmenswerte Grundsätze der Unternehmensführung: Klare Ziele an Stelle von permanenten Umstrukturierungen, Vertrauen, Fairness und Bescheidenheit nach innen wie nach außen an Stelle von Eigennutz und kurzfristiger Gewinnmaximierung, Mitarbeiter- und Kundenorientierung an Stelle von Anlegerorientierung. Da können sich selbst gestandene Handwerksmeister noch die eine oder andere brauchbare Anregung holen – oder zumindest die Bestätigung, auf gutem Wege und in guter Gesellschaft zu sein. Und das ist in diesen ach so schwierigen Zeiten doch auch nicht zu verachten.

Inga Michler: Wirtschaftswunder 2010 – Deutschlands Familienunternehmer erobern die Weltmärkte, Campus-Verlag, 2009, ISBN 978-3-593-39005-5, 24,90 Euro

## ■ z-termine

13. April, Z-Impuls: Stark – Stärker – Kooperation, KH Borken, Schloss Raesfeld, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
14. April, Z-Impuls: Die Giraffe unter den Zebras – Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor, HWK Ostwestfalen-Lippe, Bielefeld, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
15. April, Z-Impuls: Stark – Stärker – Kooperation, HWK Südwestfalen, Lüdenscheid, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
15. April, Außenwirtschafts-Sprechtage Belgien, HWK Aachen, Peter Havers, Tel.: 0241/ 471-180
21. April, Z-Impuls: Heute für Kunden von morgen sorgen, HWK Aachen, Heinsberg, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
22. April, Z-Impuls: Heute für Kunden von morgen sorgen, HWK Dortmund, Bochum, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
23. April, Messeseminar zur Vorbereitung auf die „Haus & Wohnen 2010“ (mit Besuch der Messe Art Cologne), HWK Köln, Ferdinand Fuchs, Tel.: 0221/ 20 22-252
- 23./24. April, 2-Tages-Seminar „Marktgestaltung“, HWK Südwestfalen, Arnsberg, Gebühr: 150 Euro, Marion Ziegler, Tel.: 02931/ 877-304
- 23./24. April, Aufbautraining Niederländisch für Handwerker, HWK Düsseldorf, Goch, Gebühr: 120 Euro, Marie-Theres Lütje, Tel.: 0208/ 82 055-58
26. April, Sprechtag Niederländisches Steuerrecht mit Mitarbeitern der niederländischen und deutschen Finanzbehörden, HWK Düsseldorf, Mönchengladbach, Oliver Berck, Tel.: 0208/ 820 55-32
27. April, Workshop „Aktives Kundengespräch“, HWK Dortmund, Wolfgang Diebke, Tel.: 0231/ 54 93-409, wolfgang.diebke@hwk-do.de
27. April, Zukunftsstrategie Handwerkskooperation, HWK Münster, Gelsenkirchen, Tel.: 0209/ 38 077-0, management-werkstatt-ge@hwk-muenster.de
27. April, Land unter! - Plötzlicher Ausfall von Mitarbeitern: Was ist zu tun?, HWK Münster, Carolin Siefert, Tel.: 0251/ 5203-211, management-werkstatt-ms@hwk-muenster.de
29. April, Z-Impuls: Finden und Binden – nicht Heuern und Feuern, HWK Düsseldorf, Goch, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
29. April, Fachforum Wirtschaftsfaktor Alter, Berlin, Informationen unter <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/F/fachforum-wirtschaftsfaktor-alter-einladung-20100429,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>
30. April, Beruf und Familie in der Praxis, Hörstel, Familienministerin Kristina Schröder spricht über „Warum familienfreundlichen Unternehmen die Zukunft gehört“, HWK Münster, Gisela Goos, Tel.: 0251/ 52 03-334, gisela.goos@hwk-muenster.de
4. Mai, Z-Impuls: Die Giraffe unter den Zebras – Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor, HWK Südwestfalen, Arnsberg, Sabine Popp, Tel.: 0211/ 30 108-324, popp@lgh.de
4. Mai, Mut zu neuen Wegen im Marketing, HWK Düsseldorf, Oberhausen, Petra Radzak, Tel.: 02308/ 820 55-29, radzak@hwk-duesseldorf.de
6. Mai, Seminar Kundengewinnung in den Niederlanden, HWK Düsseldorf, Goch, Oliver Berck, Tel.: 0208/ 820 55-32

## ■ zu guter letzt

---

Das Team der Zukunfts-Initiative Handwerk Nordrhein-Westfalen wünscht Ihnen und Ihren Mitarbeitern schöne Ostertage. Wir drücken Ihnen die Daumen, dass Sie (auch geschäftlich) kein Ei übersehen – weder ein faules noch ein goldenes!

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