

■ z-nachrichten

„Z-Impulse“ wieder gut angekommen

„Man nimmt was mit“, deswegen „lohnt die Teilnahme“. Dieser Kommentar eines Teilnehmers an einer der 22 „Z-Impulse“ im ersten Halbjahr spricht dem ZIH-Team natürlich ganz aus dem Herzen. Gestern Abend ist die Reihe mit einer Veranstaltung zum Thema „Die Giraffe unter den Zebras – Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor“ zu Ende gegangen. Sie kann wieder als Erfolg gewertet werden. Weit über 600 Handwerkerinnen und Handwerker waren bei uns zu Gast, um sich Impulse für ihre Zukunft zu holen. Das scheint den Referentinnen und Referenten durchweg gut gelungen zu sein, denn es gab kaum schlechtere Bewertungen als „zufrieden“ und „interessant“ für diese Einführungen in die Themenbereiche Außenwirtschaft, Demografischer Wandel und Marketing. Wie schon im vergangenen Jahr wurden die Praxisbetriebe besonders gelobt: Ihre Berichte seien „sehr kurzweilig“ gewesen und hätten viele hilfreiche und gut verwertbare Informationen geboten.

Genau die Waage halten sich die Rückmeldungen, die „Z-Impulse“ seien zu lang beziehungsweise zu kurz gewesen. Solche Anmerkungen kamen jedoch lediglich von jeweils knapp zehn Prozent der Teilnehmer, während die weit überwiegende Mehrheit die Zeitvorgaben ausdrücklich okay fand.

Mitte September geht es wieder los: Dann starten neben der Reihe zum Unternehmensprofil auch die „Z-Impulse“ unter dem Titel „Heute für Kunden von morgen sorgen“ und „Stark – stärker – Kooperation“ erneut. Im Terminkalender unter www.zih-nrw.de können Sie sich dazu schon jetzt einen Überblick verschaffen. Auch die Anmeldeformulare sind dort bereits eingestellt. Wir freuen uns schon darauf, Sie demnächst bei dem einen oder anderen „Z-Impuls“ begrüßen zu können.

80 Workshops: Die Qual der Wahl

Sehr konkret und sehr umfassend aufgegriffen haben die Projektpartner diejenigen Stimmen, nach denen die „Z-Impulse“ mit vielen und komplexen Themen „voll gepackt“ worden sind und zu wenig Raum gelassen hätten für die

Einbeziehung der Teilnehmer: Noch in diesem Monat, geballt aber nach den Sommerferien bietet Ihnen das Projekt die Auswahl unter mehr als 80 Workshops und Seminaren zu unseren drei Themenbereichen. Die viel versprechende Überschrift lautet „Zielgenau in Ihre Zukunft!“. Die Themenbreite und -fülle wird manchen schon vor die Qual der Wahl stellen, doch sind die ZIH-Partner optimistisch, dass sich unterm Strich das „tiefer Einsteigen“ und „selbst aktiv Werden“ lohnen wird. Die Palette reicht von der Gesundheitsförderung und dem Arbeitsschutz über die Vertragsgestaltung im internationalen Rahmen und Tipps zum Arbeiten in den Niederlanden bis zum optimalen Internetauftritt, Trends bei den Kundenwünschen oder aktuellen Marketingstrategien. Die Details einschließlich der genauen Veranstaltungstage und -orte können Sie im Terminkalender unter www.zih-nrw.de einsehen. Diese Auflistung wird laufend aktualisiert. Daher sollten Sie, falls Sie jetzt noch nichts Passendes finden, ruhig in Kürze noch einmal nachsehen.

Verstärkung für die Bau- und Ausbaubranche

Gute Angebote haben eine starke Anziehungskraft. Dementsprechend hat sich das Handwerksbildungszentrum Brackwede Fachbereich Bau entschlossen, zum 1. Juli Partner der Zukunfts-Initiative zu werden. Das HBZ wird sich in den Themenbereichen Demografischer Wandel und Marketing engagieren, um die Bau- und Ausbaunternehmen in Ostwestfalen-Lippe zu unterstützen. Man knüpft damit an die Weiterbildungsaktivitäten für Unternehmer und die intensive Projektstätigkeit an. Die Beratungen wird Diplom-Bauingenieur Helmut Ehrhardt übernehmen. Er ist – nach einer Selbstständigkeit als Bauunternehmer – bereits seit elf Jahren als Dozent und Projektmitarbeiter im Brackweder HBZ tätig. Für Terminabsprachen und Informationen steht er unter Tel.: 0521/ 94 284-36 und E-Mail: helmut.ehrhardt@hbz.de bereit.

Forum und Preis zu Innenraumbelastungen

Das Deutsche Forum innenraumhygiene (Veranstalter ist der Fachverband Sanitär-Heizung-Klima NRW) hat sich seit 2007 zur Leitveranstaltung für gesundes Bauen und Wohnen entwickelt. Fachbesuchern bietet sie konkrete

Handlungsempfehlungen und Lösungen für das Erkennen, Bewerten und Beseitigen von Innenraumbelastungen. Das Problem- und Themenspektrum reicht dabei vom Trinkwasser bis zur Wärmeabgabe, von Farben und Putzen bis zur Reinigung und Desinfektion von Räumen. Eine große Zahl von Handwerksunternehmen ist daher angesprochen. Das 3. Forum innenraumhygiene findet am 15. und 16. Februar 2011 in der Messe Essen statt. Bausteine sind ein Kongress mit etwa 40 Fachvorträgen und eine begleitende Fachausstellung.

Ab sofort werden die Branchentrends rund um das Thema Innenraumhygiene in einem Newsletter aufgegriffen. Diskussionen werden darin angeregt und es können Kontakte zu Experten und Entscheidern aus themenverwandten Branchen geknüpft werden. Diesen Newsletter können Sie über den Link www.innenraumhygiene.com/newsletter abonnieren.

Die Internetpräsenz www.innenraumhygiene.com bietet Fachunternehmen darüber hinaus die Möglichkeit, sich dort zu präsentieren.

Firmen, die auf diesem Gebiet technische Neuerungen oder erfolgreiche Kommunikationskonzepte vorzuweisen haben, sollten sich um den Europäischen Innenraumhygie-Preis bewerben. Er ist mit 5.000 Euro dotiert. Einzelheiten dazu finden Sie unter <http://www.innenraumhygiene.com/download-3irh/EIP-IRH-Flyer-Info.pdf>.

■ demografischer wandel

Selbstcheck soll Anregungen geben

Ist Ihr Unternehmen für den Demografischen Wandel gewappnet? Das beantworten Ihnen natürlich unsere ZIH-Berater aus diesem Themenbereich gerne und fachkundig. Falls Sie aber zunächst einmal einen groben Überblick über den „Stand der Dinge“ bei Ihnen haben möchten, bietet sich der Selbstcheck der Becker-Stiftung unter www.age-cert.de an. Seine 75 Fragen reichen von der Arbeitsplatz- und Arbeitszeitgestaltung über die Vorkehrungen gegen körperliche Belastungen bis zur Gesundheitsförderung und Weiterbildung. Die Auswertung und der Vergleich mit anderen Unternehmen sollen Hinweise geben, wie durch konkrete Maßnahmen die Produktivität der Mitarbeiter bis ins Rentenalter hinein erhalten werden kann. Wichtig ist der Stiftung, dass Arbeitsstrukturen und -abläufe sowie dass Laufbahnen altersgerecht gestaltet und „jungem“ und „altem“ Wissen derselbe Stellenwert zugebilligt wird.

■ außenwirtschaft

Netzwerken mit Niederlandern

Netzwerken, also Beziehungen knüpfen und in einem Netzwerk arbeiten, ist eine große Kunst der Niederländer. Nach Meinung der Kamer van Koophandel Arnheim und Nimwegen und der Handwerkskammer Düsseldorf sollen sich aber auch deutsche Unternehmer darin üben. Gelegenheit dazu bieten die beiden Kammern bei einem Unternehmer-treffen ohne steifes Programm am 8. Juli in der teilweise wiederaufgebauten Schlossruine Hertefeld in Weeze. Ab 18 Uhr können dort Mittelständler aus beiden Ländern ins Gespräch kommen. Eingeladen sind vor allem Lieferanten für gewerbliche Abnehmer (Metall- und Elektrosektor) sowie Bau- und Ausbaubetriebe. Der Unternehmensberater Dirk Evers wird über kulturelle Unterschiede zwischen D und NL berichten, die für geschäftliche Beziehungen relevant sind. Zwei Unternehmer ergänzen aus ihren Erfahrungen. Danach besteht an einem Grillbuffet Gelegenheit zum zwanglosen Kennenlernen. Anmeldungen nimmt bei der HWK Düsseldorf Außenwirtschaftsberater Dr. Oliver Berck entgegen (Tel.: 0208/ 8 20 55-32, E-Mail: berck@hwk-duesseldorf.de).

Workshop über grenzüberschreitende Umsatzsteuer

Bei der umsatzsteuerlichen Beurteilung von grenzüberschreitenden Warenlieferungen und Dienstleistungen bestehen häufig Unsicherheiten. Viele Betriebe wissen nicht, wann und wo die Steuer in welcher Höhe abgeführt und wo sie angemeldet werden muss. Um hier Licht ins Dunkel zu bringen, findet am 13. Juli ab 17 Uhr in Ahaus ein kostenloser Workshop „Umsatzsteuer im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr“ statt. Anhand von praktischen Beispielen werden die Betriebe über die Grundlagen und neuesten Entwicklungen informiert und bekommen Tipps und Anregungen für eine optimale Vorbereitung auf das internationale Auslandsgeschäft. Anmeldungen werden an die Kreishandwerkerschaft Borken erbeten unter E-Mail: info@kh-borken.net oder Tel.: 02861/ 89 209-10.

Nach Italien auch des Geldes wegen

Italien haben Sie vielleicht gerade als Ziel Ihres Sommerurlaubs im Blick. Dort kann man jedoch auch als Handwerker Geld verdienen. Welche arbeits- und versicherungsrechtlichen, steuerlichen und finanziellen Besonderheiten dabei zu beachten sind und welche Anforderungen bei Bau- und Montageleistungen gelten, darüber können Sie sich im Vorfeld im Merkblatt „Grenzüberschreitende Hand-

werksleistungen in Italien“ informieren. Es wurde der Zukunfts-Initiative von der Handwerkskammer Schwaben zur Verfügung gestellt und kann kostenfrei bei Claudia Witte-Martinez unter Tel.: 0211/ 30 108-364 beziehungsweise unter ihrer E-Mail-Adresse witte-martinez@lgh.de bestellt werden. Die umfangreiche Liste unserer übrigen Informationsschriften zur Außenwirtschaft können Sie unter www.lgh.de/1/lgh-webseite/publikationen/aussenwirtschaft/ einsehen und dort auch gleich Ihre Bestellung aufgeben.

■ marketing

Handwerk tafelt mit beim „Still-Leben“

Bei einer der spektakulärsten Aktionen im Rahmen der „Ruhr.2010“ muss natürlich auch das Handwerk dabei sein. Die „Wirtschaftsmacht von nebenan“ nimmt deshalb Platz an der längsten Tafel der Welt, die am 18. Juli als „Still-Leben“ die Hauptverkehrsader im Ruhrgebiet, die Autobahn A 40, in eine riesige Begegnungsstätte der Kulturen, Generationen und Nationen verwandeln soll. Zwischen Dortmund und Duisburg wird auf einer Strecke von 60 Kilometern Tisch an Tisch gereiht, um alle Facetten der Alltagskultur der Region zu präsentieren. Einer dieser Tische – er steht zwischen der Kreuzung Märkische Straße und der B 54 auf Dortmunder Stadtgebiet – wird von der Handwerkskammer Dortmund „gedeckt“ – mit Hinweisen auf die Gegenwart und die Zukunft des Handwerks. Für „Ohne Handwerk keine Kultur an der Ruhr“ sind zahlreiche Aktionen zum Beispiel von Buchbindern, Malern, Fotografen und Bildhauern in Vorbereitung. Unter anderem wird ein Geigenbauer ein Instrument fertigen und Geige spielen. Wer noch mitmachen will, kann sich an Katrin Moskopp bei der HWK wenden, Tel.: 0231/ 54 93-415, E-Mail: katrin.moskopp@hwk-do.de. Sie und weitere Berater der Zukunfts-Initiative sind vor Ort. Die „Still-Leben“-Besucher können unter anderem in einem überdimensionalen Gästebuch ihre Gedanken zum Handwerk und zur Kultur verewigen.

Mehr Erfolg durch Kongressmesse?

Als „Kongressmesse für den Mittelstand“ firmiert die Veranstaltung „MEiM – Mehr Erfolg im Mittelstand“. Sie findet am 7. Juli in den Dortmunder Westfalenhallen statt. Viele der Vortragsthemen drehen sich ums Marketing. Im Einzelnen geht es um das Kundenbeziehungsmanagement, um Soziale Netzwerke, um den Erfolgsfaktor Service, um Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, um erfolg-

reiche Internet- oder Messeauftritte, um die Gewinnung von Neukunden und von 50plus-Kunden oder um das Erschließen von Marktnischen. Die Tageskarte kostet allerdings 149 Euro. Anmeldungen sind möglich unter <http://www.meim.de/index.php>.

■ thema des monats

Auf Mitarbeiterentsendung vorbereiten

Die Zahl der Handwerksunternehmen, die im Ausland Geschäfte machen, steigt. Insbesondere wenn es dabei um die Ausführung von Dienstleistungen geht, müssen zumeist Mitarbeiter dieser Unternehmen vor Ort tätig werden. Auf eine solche Entsendung sollten sich der Betrieb und die Betroffenen frühzeitig vorbereiten. Es geht um vielfältigen „Papierkram“, aber auch um die menschliche Seite. Im aktuellen „Thema des Monats“ unter www.zih-nrw.de geben wir Ihnen wichtige Informationen und Hinweise, wie Sie das Risiko Entsendung senken können.

■ beraterporträt

„Feuerwehreinsätze“ werden seltener

Stete Tropfen fallen zu lassen oder – um im Metier zu bleiben – dicke Bretter zu bohren hat des Öfteren doch Erfolg: Zumindest hat Christoph Korte, Außenwirtschaftsberater des Fachverbands des Tischlerhandwerks NRW, in letzter Zeit festgestellt, dass die Anfragen von Betrieben, bei denen er „Feuerwehr spielen“ muss, deutlich nachgelassen haben. Gemeint sind damit Bitten um Hilfe in Fällen, wo die Firmen schon im Ausland tätig waren oder dorthin geliefert hatten und dann feststellten, dass sie wichtige Vorkehrungen nicht getroffen hatten. Oder sie erfüllen entscheidende Anforderungen nicht. „Dann heißt es: Retten, was noch zu retten ist. Häufig können wir den Schaden allenfalls begrenzen, was natürlich nicht besonders erfreulich ist“, bedauert Korte.



Immerhin würden sich die Betriebe aber jetzt deutlich früher bei ihm melden. Es bleibe indes dabei, dass weit überwiegend sehr konkrete Anfragen gestellt würden, die auch zügig geklärt werden müssen. „Die so genannte Aufschlussberatung, also die eher allgemein gehaltene Erörterung der Chancen jenseits der Grenzen, die Analyse der eigenen Stärken und Schwächen und die Suche nach

einem dazu passenden Zielmarkt sowie das schrittweise Heranarbeiten an diesen Markt - das ist die absolute Ausnahme. Das gibt es höchstens bei Tischlereien in Grenznähe, die aus dem bisherigen Halbkreis ihres Absatzgebietes einen Vollkreis machen wollen. Die potenziellen Kunden in den Niederlanden, in Belgien, Luxemburg oder Frankreich liegen ihnen von der Entfernung her gesehen ja zumeist viel näher als die im Ruhrgebiet oder noch weiter vom Firmensitz weg. Nur lag der Auslandsmarkt bisher quasi in ihrem Rücken und sie haben ihn nie in den Blick genommen.“

Wer diesen Schritt bereits getan hat, sieht sich häufig den Alltagsproblemen im Umgang mit anderen Geschäftspraktiken, Rechts- und Steuersystemen gegenüber. Christoph Korte, der immerhin schon zehn Jahre für den Tischlerverband als Außenwirtschaftsberater tätig ist, kann wegen dieser langen Erfahrung zumeist ohne aufwendige Recherchen Tipps geben. Beispielsweise merkt er schnell, dass das heimische Finanzamt einem Betrieb eine falsche Auskunft zum Thema Umsatzsteuer in Belgien gegeben hat. Er weiß, dass Beschäftigte, die in Kanada eine Ladeneinrichtung einbauen sollen, ein Visum benötigen. Und er warnt einen Tischler, der meinte, wenn er mit seinem chinesischen Auftraggeber Vorkasse vereinbart, sei er auf der sicheren Seite: „Eigentlich ist das eine günstige Vereinbarung für den Lieferanten. Aber es muss auch geklärt werden, wer die Bankspesen trägt, die dann anfallen. Die können sich zu einer hübschen Summe addieren.“

Die Außenwirtschaftsberatung, die jetzt im Rahmen der Zukunfts-Initiative geleistet wird, ist also ein gut etablierter Service des Tischlerverbandes, freut sich Korte. Dazu haben nicht zuletzt erfolgreiche Markterkundungsreisen in die „Nachbarschaft“, aber auch in weiter entfernte Regionen der Welt beigetragen sowie Besuche auf Fachmessen für die Holzbranche. „Das große Know-how und die hohe Qualität unserer Betriebe sind eine ideale Voraussetzung für Geschäfte im Ausland. Was fehlt, sind die Kontakte und das Detailwissen. Das ist dann unser Job.“ Ihn übernommen zu haben, sei eine gute Entscheidung gewesen, blickt der 45-Jährige zurück: Die Betriebe stellten immer neue Anforderungen und auch die Rahmenbedingungen, in denen sie tätig werden, änderten sich so häufig, dass keine Langeweile aufkomme.

Nach dem Abitur hatte Christoph Korte eine Tischlerlehre absolviert und zwei Jahre als Geselle gearbeitet. Dann begann er das Studium der Holzwirtschaft, eine Verbindung von Betriebswirtschaft, Naturwissenschaften mit Bezug aufs Holz und Weltforstwirtschaft. Die Absolventen dieses Studiengangs in Hamburg seien auch heute noch eng vernetzt, was Korte bei kniffligen Fragen von Betrieben immer wieder mal hilft. Erste Station in Dortmund war nach der

Diplomprüfung ein Ladenbaubetrieb, wo Korte als Projektleiter auch Auslandskunden betreute. Danach wechselte er zum Verband. Dort deckt er als Berater auch den Sektor Betriebstechnik ab.

Natürlich wohnt er in einem Holzhaus – mit Frau und vier Kindern. Mit ihnen möglichst viel Zeit zu verbringen, ist ihm wichtig. Einer der Söhne hat ihn dann ein Jugendhobby wiederbeleben lassen – das Handballspiel. Zunächst als Trainer der Jugend, heute als Betreuer der ganz Kleinen, also von Fünf- bis Sechsjährigen, führt er den Nachwuchs an diesen Sport heran. „Das macht unheimlich viel Spaß – zumindest wenn man die Leistung nicht so wichtig nimmt und die Jungen und Mädchen erstmal einfach nur spielen lässt.“

Wollen Sie von Christoph Korte im Ausland „ins Spiel gebracht“ werden? Für Informationen und eine kostenfreie Beratung erreichen Sie ihn beim Fachverband des Tischlerhandwerks NRW, Kreuzstraße 108, 44137 Dortmund, unter Tel.: 0231/ 91 20 10-29, Fax: 0231/ 91 20 10-51 und unter seiner E-Mail-Adresse korte.nrw@tischler.de.

■ literaturtipp

Klein und knallgrün kommt es daher, das „Managementbuch des Jahres 2009“. Selbstbewusst verheißt es „Innenansichten aus deutschen Chefetagen“ und „offene Zeugnisse, die einen Einblick in das unbekannte Leben auf der Vorstandsetage geben“. Der Inhalt von „Die da oben“ sind ein Dutzend Interviews der Journalisten Barbara Nolte und Jan



Heidtmann mit Managern und Ex-Managern von Großkonzernen. Die Gespräche wurden 2008 bis Mitte 2009 geführt, also nach Ausbruch der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Dementsprechend geht es um Erfolg und Scheitern, um den Stress und die Krisen von denen „da oben“. Oder in den Worten der Autoren: „Es ist auch ein Buch über Männer in der Krise geworden, die letztendlich eine Krise der männlichen Werte ist: Konkurrenz, Kampf, Geschwindigkeit.“

Zu Wort kommen Frank Appel (Deutsche Post), Alexander Dibelius (Investmentbank Goldman Sachs), Thomas R. Fischer (früher WestLB), Hubertus von Grünberg (früher Continental), Jürgen Hambrecht (BASF), Hartmut Mehdorn (früher Deutsche Bahn), Matthias Mitscherlich (MAN Ferrostaal), Werner Müller (früher Ruhrkohle und Evonik),

René Obermann (Deutsche Telekom), Heinrich von Pierer (früher Siemens), Kai-Uwe Ricke (früher Telekom) und als einzige Frau Margret Suckale (BASF, früher Deutsche Bahn). Das sind Feingeister und Empfindsame wie Mitscherlich, Obermann oder Fischer, aber auch Hemdsärmelige und Machtbewusste wie Mehdorn und Müller. Und anscheinend Unverbesserliche wie Dibelius, der noch immer meint, die Investmentbanker an sich seien weder gierig noch aggressiv und unter ihnen habe es „Versagen nur in Einzelfällen“ gegeben.

Diese Wirtschaftsführer leben in einer „hermetisch abgeschotteten Welt“, haben die Autoren festgestellt. Wollen sie zu „normalen“ Mitarbeitern Kontakt haben, müssen sie sich regelrecht aus ihren Vorstandsbüros wegstehlen. Auf der anderen Seite wittern sie ständig – und offensichtlich nicht einmal grundlos – Heckenschützen und Intrigen. „Man muss immer misstrauisch sein. Wer sagt die Wahrheit, auch wenn es ihm selbst möglicherweise schadet?“ fragt etwa Kai-Uwe Ricke. Und Müller bekennt: „Wenn man gute Mitarbeiter hat, sagen die einem, wenn gerade mal wieder irgendwer irgendwo eine kleinere Revolution andenkt. Dann muss man schon einschreiten.“ Konkreter wird er mit dem Satz: „Geisterfahrer muss man sofort eliminieren.“

Unter der Verantwortung „da oben“ leiden manche und werden – wie Obermann des Öfteren - „nachts um zwei Uhr wach“ und dann läuft sofort „ein Film los“. Er hält dementsprechend auch das „Bild des immer starken, immer beherrschten, immer völlig unverletzbaren Managers“ für „Unsinn“. Andere haben eine dickere Haut: „Wer in meiner Position Angst hat, ist fehl am Platze. Angst und Panik führen zu Fehlentscheidungen“, wird Hambrecht zitiert. „Ein Chef ist immer auch Diener“, lautet das Schlusswort von Grünbergs. Unklar bleibt allerdings, wem er vor allem dient: Den Aktionären, den Analysten, den Mitarbeitern, politischen Gremien oder noch anderen Gruppen?

Weitgehend Übereinstimmung herrscht dann wieder darin, dass von denen „da oben“ vor allem Klarheit und Rich-

tungsvorgaben erwartet werden. Das ist vielleicht die wichtigste Lehre, die ein Mittelständler aus der Lektüre ziehen kann. Ansonsten reibt man sich mitunter verwundert die Augen, wie es „da oben“ so zugeht im Guten wie im Bösen. Es ist schon eine sehr eigene Welt, in die man uns ein Stückchen Einblick gewährt. Gut getan hätte dem Buch, wenn die Fragen an die Zwölf etwas mehr übereingestimmt hätten im Sinne der Vergleichbarkeit der Aussagen.

Barbara Nolte, Jan Heidtmann: Die da oben – Innenansichten aus deutschen Chefetagen, Suhrkamp Verlag, 2009, ISBN 978-3-518-12599-1, 12,00 Euro

■ z-termine

8. Juli, Casa-bauen-Workshop für wirtschaftliches, sicheres und gesundes Bauen, Dachdecker-Verband Nordrhein, Düsseldorf. Tel.: 0211/ 91 429-17, E-Mail: thomas.schmitz@dachdecker-verband-nr.de

13. Juli, Sprechstunde Marketing, HWK Köln, Köln. Tel.: 0221/ 20 22-309

13. Juli, Workshop zur Umsatzsteuer im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr, Kreis handwerkerschaft Borken, Ahaus. Tel.: 02861/ 89 209-10, E-Mail: h.bongert@kh-borken.net

■ zu guter letzt

Die Temperaturen steigen und viele von Ihnen, sehr geehrte „Z-Info“-Leser, werden in den letzten Vorbereitungen für die „schönsten Wochen des Jahres“ liegen. Das Team der Zukunfts-Initiative wünscht Ihnen erholsame Ferientage, genug Abstand vom Alltag und eine gute Rückkehr. Den Urlaubern, aber auch denjenigen, die (zunächst noch) zu Hause bleiben, sagen wir zu, dass wir Ihnen auch weiterhin kräftige Impulse für Ihre betriebliche Zukunft geben werden. Halten Sie uns also bitte wie bisher die Treue und fordern Sie uns!

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