

■ z-nachrichten

Guter Mix in der Leitstelle

Eine gute Mischung aus in LGH-Projekten im Handwerk bereits erfahrenen Referenten und fachlich ebenso qualifizierten „Neuzugängen“ – so zeigt sich in der LGH-Leitstelle das Team für die Zukunfts-Initiative Handwerk Nordrhein-Westfalen. Acht Referentinnen und Referenten und drei Assistentinnen werden sich dort in den nächsten drei Jahren dafür engagieren, dass das Projekt seine Ziele auch umsetzt. Es geht darum, durch Information, Beratung und andere Aktivitäten Modernisierungsimpulse für das NRW-Handwerk zu setzen und so die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe im ganzen Land zu stärken sowie die Beschäftigung dort zu sichern bzw. auszuweiten. Für den Bereich Demografischer Wandel sind zuständig Katrin Dackow, Ahmet Güzelkücük und Dagmar Zipfel, um außenwirtschaftliche Fragen kümmern sich derzeit Silke Kretschmer und Roland Smigerski und im Themenfeld Marketing sind jetzt Anne Leisurs, Sabine Popp, Ines Wissel und Harald Siebert aktiv. Ihre Ansprechpartner bei der LGH sind unter www.lgh.de/front_content.php?idcat=453 mit ihren Kontaktdaten aufgelistet. Sie stehen für Ihre Anregungen und Fragen rund um die Zukunfts-Initiative gerne zur Verfügung.

Der schnelle Weg zum Berater

Die Zukunfts-Initiative Handwerk kann mit Fug und Recht als Großprojekt bezeichnet werden. Dafür spricht nicht zuletzt, dass sich nicht weniger als 20 Institutionen aus dem NRW-Handwerk der LGH-Initiative angeschlossen haben. Alle sieben Handwerkskammern sind Partner und bieten damit Gewähr für eine flächendeckende Beratung und Unterstützung für die gut 175.000 handwerklichen Betriebe in unserem Bundesland. Hinzu kommen von der zweiten „Säule“ des Handwerks zehn wichtige Fachverbände sowie der Unternehmerverband Handwerk NRW (LFH), die Bildungszentren des Baugewerbes und die Kreishandwerkerschaft Borken mit ihren Fachexperten. In zentralen Gewerken besteht damit für die Unternehmen die Auswahl zwischen einem Verbands- und einem Kammerberater. Welche Partner in welchem Themenbereich aktiv sind, erläutern wir Ihnen unter www.lgh.de/front_content.php?idcat=461.

Namen und Kontaktdaten der Berater sind unter www.lgh.de/front_content.php?idcat=456 (Handwerkskammern) und www.lgh.de/front_content.php?idcat=457 (Fachverbände) aufgeführt.

■ marketing

„Z-Impuls“ lädt zur ersten Veranstaltungsrunde

Seit dem Start der Zukunfts-Initiative wurden nicht nur die ersten Unternehmen beraten, sondern auch die ersten Veranstaltungen konzipiert. Der programmatische Titel der Reihe: „Z-Impuls“. Den Auftakt macht der Bereich Marketing. Zwischen dem 27. August und dem 2. September wird er in fünf kostenlosen Veranstaltungen sehr praxisnah zentrale Marketingthemen behandeln.

Bei „Steigern Sie Ihren Kundenquotienten!“ geht es am 27. August in der Handwerkskammer zu Köln um Themen wie Kundenstrukturanalyse, Kundentypen und die optimale Kundenbetreuung.

Es folgt am 1. September im Rheinischen Industriemuseum in Oberhausen der „Z-Impuls“ zu „Mit Events Kunden begeistern, gewinnen und binden“. Ein Tag der Offenen Tür, ein Infoabend oder eine regionale Messe sind gute Gelegenheiten, bestehende Geschäftsverbindungen zu festigen und neue Interessenten auf sich aufmerksam zu machen. Eine penible Vor- und Nachbereitung des Events gehören jedoch unbedingt dazu. Praxistipps werden Ihnen dies verdeutlichen. Klappern gehört zwar traditionell zum Handwerk, aber viele Unternehmer haben die Erfahrung gemacht „Gute Presse fällt nicht vom Himmel“. Um hier Anregungen zu bekommen, gilt ebenfalls für den 1. September die Einladung der Zukunfts-Initiative in das Bildungszentrum der Handwerkskammer Münster. Erläutert werden Anlässe für eine aktive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die fünf „W“ sowie die Trennung von Werbung und PR. Praktische Übungen und Formulierungshilfen sollen die Umsetzung des Gehörten erleichtern.

Der Frage „Warum gerade ich?“ wird am 2. September bei der Kreishandwerkerschaft Hagen nachgegangen. Sie bezieht sich natürlich nicht auf einen Model-Wettbewerb oder ähnliches, sondern auf die Alleinstellungsmerkmale und das Selbstverständnis des betreffenden

Unternehmens sowie auf seine besonderen Serviceleistungen, auf Tipps wie „Das Unternehmen als Ganzes sehen“ oder „Ohne Botschaft kein Produkt“ sowie auf Aktionen im Sinne des Sponsoring. Den fünften „Z-Impuls“ gibt es auch am 2. September mit dem Titel „Bedienen sie noch oder verkaufen Sie schon?“ in der Kreishandwerkerschaft Paderborn. Die Themen lauten dort „Aktiver beraten, aktiver verkaufen“, „Wer verkauft und wo wird verkauft?“ sowie „Kundenanregungen aufnehmen und Kundenbindung verbessern“.

Gemeinsam ist den Veranstaltungen, dass sie um 18 Uhr beginnen und kostenlos sind. Ein Projektmitarbeiter wird in die Thematik einführen, aber es wird auch viel Wert auf Praxisberichte von Unternehmern und den Erfahrungsaustausch gelegt. Detaillierte Angaben zu den Veranstaltungsorten und -inhalten finden Sie im Terminkalender unter www.lgh.de. In der zweiten Septemberhälfte und im Oktober wird es weitere Einladungen in der Reihe „Z-Impuls“ geben.

■ demografischer wandel

Schub für eine familienorientierte Personalpolitik

Kleinen und mittleren Betrieben will das Landesministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration bei ihrer familienorientierten Personalpolitik helfen. Deswegen geht der Förderwettbewerb familie@unternehmen.NRW in die zweite Runde. Best-Practise-Beispiele für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sollen so unterstützt und der Öffentlichkeit vorgestellt werden. Mit solchen Initiativen können die Unternehmen nach Überzeugung des Ministeriums ihre Wettbewerbsposition verbessern. Insbesondere mit Blick auf den zunehmenden Fachkräftemangel profitierten sie nicht zuletzt von geringerer Fluktuation ihrer Mitarbeiter, höheren Rückkehrerquoten aus der Elternzeit, geringeren Fehlzeiten und einer höheren Motivation und Zufriedenheit der Beschäftigten. Im Wettbewerb kann es unter anderem um eine flexible Arbeitsorganisation gehen, um eine Teilzeitberufsausbildung, eine familienfreundliche Unternehmenskultur, um besondere Services für Familien oder bei der Betreuung von Kindern und Pflegebedürftigen. Weiterführende Informationen hat das Ministerium unter www.ziel2-nrw.de zusammengestellt.

■ beraterporträt

Marketing-Mann „der ersten Stunde“

Er ist ohne Zweifel der Erfahrenste in der „Mannschaft“ des neuen Projektes im NRW-Handwerk: Markus Klein (Foto) arbeitet seit 16 Jahren als Berater beim Fachverband des Tischlerhandwerks NRW und ist dort für den Bereich Marketing zuständig. Der 45 Jahre alte Diplom-Kaufmann hat bereits



den Aufbau des Marketing-Center Handwerk als Abteilung der LGH engagiert begleitet – zu Zeiten, als man noch auf „BTX“, also den Bildschirmtext setzte und das Internet als Medium nur den wenigsten Handwerkern vertraut war.

Unabhängig von solchen technischen Möglichkeiten drängt Markus Klein die Mittelständler, ihre Marketingaktivitäten zu verstärken und sie vor allem zielorientierter, planvoller und kontinuierlicher anzulegen. Nur so gelinge es, den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den Veränderungen im Kundenverhalten zu folgen. Einzelaktivitäten „aus dem Bauch heraus“ und ohne Verankerung bei den Unternehmenszielen und in der übrigen Außendarstellung des Betriebs stellen für ihn – in den meisten Fällen zumindest – eine Vergeudung von Kraft und Geld dar.

Diesen Maßstab betont Klein in seinen Beratungen und sonstigen Unterstützungsleistungen für die Betriebe immer wieder. Konsequenterweise hält er an ihm jedoch auch fest, wenn es um das Marketingkonzept seines eigenen Arbeitgebers, des Fachverbands des Tischlerhandwerks NRW geht: Vom Logo über Gemeinschaftsaktionen und -initiativen bis hin zum Messestand auf der Haus&Wohnen in Köln (immer ein Publikumsmagnet!) ist hier alles „aus einem Guss“. Und gerade deswegen ist es genauso vorbildlich wie erfolgreich. „Auch als Verband müssen wir ein systematisches Branchenmarketing betreiben. Das stärkt unser Image, es ist zugleich Voraussetzung für den Markterfolg unserer Mitgliedsbetriebe. Nur so kann in der Öffentlichkeit eine positive Grundeinstellung zum Tischlerhandwerk und seinen besonderen Vorteilen gegenüber der Massenproduktion erzeugt werden.“

Klein wohnt in Dortmund und zählt zur großen Fangemeinde eines Fußballklubs mit schwarz-gelben Vereinsfarben. Bei dessen Team erfreut er sich immer wieder an

überraschenden Spielzügen. Ganz so sollten noch deutlich mehr Handwerksunternehmer ihre Kunden durch lebendige und überraschende Marketingaktionen zu Fans machen, meint er.

Wenn Sie Kontakt zu Markus Klein haben wollen – hier sind die dafür notwendigen Angaben: Die Adresse des Tischlerverbands lautet: Kreuzstraße 108 – 110, 44137 Dortmund; Tel.: 0231/ 91 20 10-40; Fax: 0231/ 91 20 10-50; E-Mail: klein.nrw@tischler.de .

■ z-termin

Erfolg durch Vorträge

„Unternehmen Erfolg“ ist der Obertitel von Vortragsreihen, die derzeit in Zusammenarbeit mit Zeitungsverlagen in vielen Städten Deutschlands angeboten werden. Gefragte Referenten sollen Anstöße geben für den beruflichen und privaten Erfolg. In den nächsten Wochen stehen in heimischen Regionen zum Beispiel Auftritte des Trendforschers Dr. Peter Kreuz unter dem Titel „Alles, außer gewöhnlich“ (am 24. August in Essen), der Service-Expertin Anne Schüller zum „Zukunftstrend Kundenloyalität“ (31. August, Düsseldorf), am 3. September von Peter Kreuz und seiner Partnerin Anja Förster („Spuren statt Staub“, Bielefeld), von OBI-Gründer Manfred Maus zum „Führen mit Werten“ (6. Oktober, Neuss) und von dem Trendanalytiker Dr. David Bosshart über „Megatrends und Gegentrends“ (24. November, ebenfalls in Neuss) auf dem Programm. Pro Abend wird eine Teilnahmegebühr von 69,90 Euro erhoben. Nähere Auskünfte zu den Reihen gibt es unter www.unternehmen-erfolg.de .

Weitere Termine

18. August, Qualität ist das Übertreffen der Kundenwünsche, Seminar des Bäckerinnungs-Verbands Westfalen-Lippe, Bochum. Tel.: 0234/ 51 65 91-12

20. August, Kunde – Wer ist das?, Seminar des Bäckerinnungs-Verbands Westfalen-Lippe, Bochum. Tel.: 0234/ 51 65 91-12

27. August, Motivation durch Führung, Seminar des

Bäckerinnungs-Verbands Westfalen-Lippe, Bochum. Tel.: 0234/ 51 65 91-12

28./29. August, treffpunkt tischler nrw, Informations- und Kommunikationsplattform „für Tischler mit Weitsicht“, verbunden mit einem Festabend zum 100jährigen Bestehen des Fachverbands des Tischlerhandwerks NRW, Dortmund. www.tischler-nrw.de/v2005/index.asp?nav=jb

31. August, Verkaufen von A bis Z – statt nur über die Theke reichen, Seminar des Bäckerinnungs-Verbands Westfalen-Lippe, Bochum. Tel.: 0234/ 51 65 91-12

21. September, 8. Dortmunder Personalforum zum Thema „Leistungs- und Gesundheitsmanagement – Psychische Belastungen und Altern, inhaltliche und ökonomische Evaluation“, Dortmund. www.orgapsy.tu-dortmund.de/joomla/images/Files/flyer_tu_dortmund-final.pdf

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



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



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

