

■ z-nachrichten

Von Kollegen-Fragen profitieren

So breit wie die Themenpalette der Zukunfts-Initiative, so reich ist auch die Phantasie der Unternehmerinnen und Unternehmer, wenn sie eine Beratung durch einen der 35 Projektberater nutzen. Weit über 1.200 solcher ausführlichen Unterstützungen vor Ort hat es bisher gegeben. Hinzu kommen noch weit mehr kürzere Kontakte, vor allem am Telefon. Wie gesagt: Die Vielfalt der Fragen ist beeindruckend, aber es kristallisieren sich inzwischen natürlich doch Anliegen und Interessenspunkte heraus, die häufiger vorgebracht werden. Daraus hat das ZIH-Team nun einen neuen Service im Internet gemacht: Seit wenigen Tagen ist unter www.zih-nrw.de der Bereich „Häufig gestellte Fragen“ freigeschaltet. Wir geben dort kurze, aber hoffentlich fundierte Antworten auf zentrale Themen – in unseren drei Bereichen Außenwirtschaft, Demografischer Wandel und Marketing. Zusätzlich sprechen wir in der Rubrik „Allgemeine Themen“ Übergreifendes an: Im Moment, wie man Ideen findet, Stress bewältigt und effiziente Besprechungen führt. Sie können also von dem profitieren, womit Kolleginnen und Kollegen von Ihnen unsere Berater bereits beschäftigt haben. Mit den Antworten sollen Basisinformationen geliefert und ein erstes Hineinschnuppern in das Projekt soll ermöglicht werden. Für die betriebsindividuelle Vertiefung können Sie dann auf die ZIH-Berater zurückgreifen. Im Übrigen wird die so genannte FAQ-Liste ständig erweitert. Es lohnt sich also, immer wieder zu „stöbern“. Sie werden sicher jedes Mal etwas Interessantes für Ihren Betriebsalltag entdecken.

Vier „Z-Impulse“, viele Workshops

Mit vier „Z-Impulsen“ im Laufe dieses Monats geht die Zukunfts-Initiative gleich „in die Vollen“: Drei Mal können Sie sich dabei den Weg zu den „Kunden von morgen“ erläutern lassen - am 14. September in Soest, tags darauf in Paderborn und am 30. September in Kreuztal. Die Veranstaltungsreihe zum Erfolgsfaktor Unternehmensprofil wird am 21. September in Duisburg gestartet. Wie gewohnt gibt es über etwa zwei Stunden den von den bisherigen

Teilnehmern sehr geschätzten Mix aus einem einleitenden Vortrag etwas theoretischerer Natur und aus Berichten von Unternehmern über ihre Praxis-Erfahrungen. Anschließend besteht die Gelegenheit zur Diskussion und zum Gedankenaustausch untereinander. Der Besuch der „Z-Impulse“ ist kostenfrei. Die komplette Übersicht ist im Terminkalender unter www.zih-nrw.de zu finden. Dort können Sie sich auch anmelden. Zudem gibt es einen Flyer zum „Z-Impuls“-Programm. Er kann mit einer Mail an jellbauer@lgh.de oder per Telefon (0211/ 30 108-324) bestellt werden.

Als Ergänzung bietet die Zukunfts-Initiative eine große Zahl von Workshops zu Einzelthemen an, bei denen man tiefer einsteigen und selbst aktiv werden kann. Die eindeutige Überschrift lautet „Zielgenau in Ihre Zukunft!“. Die Palette reicht von der Gesundheitsförderung und dem Arbeitsschutz über die Vertragsgestaltung im internationalen Rahmen und Tipps zum Arbeiten im Ausland bis zu Trends bei den Kundenwünschen oder aktuellen Marketingstrategien. Einen ersten Eindruck von der Fülle bekommen Sie in der Terminübersicht auf den Seiten 5 und 6 dieses Newsletters. Auch hier können die Details einschließlich der genauen Veranstaltungszeiten und -orte in der Terminübersicht unter www.zih-nrw.de eingesehen werden. Diese Auflistung wird laufend aktualisiert.

Türkische Journalistin beim Unternehmertag Bau

Im vergangenen Jahr war es Rüdiger Nehberg, der seine Überlebensstrategien auf die Wirtschaft bezogen hat. In diesem Jahr wird es an der deutsch-türkischen Schriftstellerin und Journalistin Hatice Akyün sein, beim Unternehmertag 2010 der Baugewerblichen Verbände und des Dachdecker-Verbands Nordrhein einen besonderen Akzent zu setzen. Akyün liest aus ihren Büchern „Einmal Hans mit scharfer Soße“ und „Ali zum Dessert – Leben in einer neuen Welt“. Danach wird sie in einer Talkrunde mit Unternehmerfrauen über die Rolle der Frau zwischen Familie und Beruf vor dem Hintergrund des Demografischen Wandels diskutieren. Daneben stehen die Vorstellung des Projekts Zukunfts-Initiative, an der die beiden den Unternehmertag ausrichtenden Organisationen aktiv betei-

ligt sind, und Vorträge zu den Themen Auslandsbau allgemein und am Beispiel Frankreichs, Demografischer Wandel und Baunachfrage, Mängelmanagement und Reklamationsbearbeitung sowie Finanzierungshilfen für Bauunternehmen durch Bund und Land auf dem Tagungsprogramm. Der Termin: 30. September, 10 bis 16 Uhr, in der Handwerkskammer Düsseldorf. Nähere Informationen gibt es hier: Tel.: 0211/ 91 429-0, E-Mail: info@bgv-nrw.de .

Mehr Erfolg durch Kongressmesse?

Als „Kongressmesse für den Mittelstand“ firmiert die „MEiM – Mehr Erfolg im Mittelstand“ am 29. September in Paderborn. Etwa 90 Unternehmen stellen aus. Das Vortragsprogramm nennt Stichworte wie Kundenzufriedenheit, Mitarbeitermotivation, Messeerfolg, Kundenbeziehungsmanagement, Neukundengewinnung, Team-Stärke, Suchmaschinenoptimierung, Markenbildung, mitarbeiterzentrierte Führung, Entscheidungsfindung oder Social Media. Die „Rundum-Sorglos“-Tageskarte (inklusive u.a. ganztägiger Verpflegung) kostet allerdings 149 Euro. Wer jedoch eine Einladung eines Ausstellers ergattert, ist kostenlos dabei. Anmeldungen sind möglich unter <http://www.meim.de> .

■ demografischer wandel

Selbstcheck soll Anregungen geben

Ist Ihr Unternehmen für die Zukunft gerüstet? Sind Sie auch für den Demografischen Wandel auf Seiten der Verbraucher und anderer potenzieller Auftraggeber und auf Seiten der Beschäftigten gewappnet? Das beantworten Ihnen natürlich unsere ZIH-Fachberater gerne. Für eine erste „Lageabklärung“ haben sie eine Checkliste mit 18 Fragen zusammengestellt. Konkret geht es in ihr um die zielgenaue Kundenansprache, um Ihre Aktivitäten rund um die Nachwuchs- und Fachkräftesuche, um Mitarbeiterweiterbildung, den internen Wissensaustausch, die Gesundheit Ihres Teams und das Betriebsklima. „Unser Selbstcheck soll in wenigen Minuten Hinweise auf Handlungsbedarfe geben. Die Demografieberater in der ZIH erarbeiten dann mit den Unternehmerinnen und Unternehmern die passgenauen Lösungen“, erläutern die ZIH-Mitarbeiter Katrin Dackow und Wolfgang Trefzger Sinn und Zweck des Fragebogens. Sie können ihn bei den zehn Fachberatern innerhalb der ZIH bestellen (www.zih-nrw.de/demografieberatung) beziehungsweise auf dieser Internetseite herunterladen oder unter der Telefonnummer 0211/ 30 108-332 anfordern.

■ außenwirtschaft

Damit es auch in Belgien „geht“

Belgien gilt bei Mittelständlern als „schwieriges Pflaster“, was die Auftragsabwicklung anbelangt. Die sprachliche und verwaltungsmäßige Teilung des Nachbarlandes trägt zu diesem Eindruck bei. Aber auch die eine oder andere Verwaltungspraxis lässt ab und an den Gedanken aufkommen, so ganz willkommen sein man als Unternehmer dort doch nicht. Auf der anderen Seite: So wie die Kabarettisten Jürgen Becker und Rüdiger Hoffmann das Verhältnis von Rheinländern und Westfalen charakterisiert haben („Es ist furchtbar, aber es geht“), so zeigen Beispiele von Handwerksunternehmern, dass auch ein geschäftliches Engagement in Belgien mit einer guten Vorbereitung zu bewältigen ist. Genau diese Vorbereitung erleichtert ein Ländermerkblatt, das von der Zukunfts-Initiative vorbereitet wird. „Arbeiten in Belgien“ liefert genau die Informationen zu den formalen Voraussetzungen einer Tätigkeit beim Nachbarn, zu den besonderen Anforderungen in einzelnen Gewerken, zum Steuerrecht und der Sozialversicherung sowie zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, die Sie beachten müssen, damit „es geht“ – und zwar gut geht. Der 18-seitige Text wird ergänzt durch ein dickes Paket mit Anlagen: Listen, Anträge und Formulare, die wir für Sie zusammengestellt haben, damit Sie selbst sich diese Suche ersparen können und gleich die richtige Fassung vor sich haben. Das Ländermerkblatt „Arbeiten in Belgien“ (Bestellnummer L 35) können Sie unter der Telefonnummer 0211/ 30 108-364 oder per Mail an witte-martinez@lgh.de bestellen. 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 Bestellungen aufgeben.

Workshop zu Chancen in B und NL

Ebenfalls das Nachbarland Belgien zum Thema hat ein Länderworkshop, zu dem die Handwerkskammer zu Köln, NRW.International und der Außenhandelsverband NRW für den 8. September, ab 15 Uhr, in die Geschäftsstelle des Verbands, Achenbachstraße 28 in Düsseldorf, einladen. Der Kölner Kammerberater Bernd Krey wird Markteintrittsstrategien für Belgien und eine Unternehmerreise zur Baumesse „Batibouw 2011“ vorstellen. ZIH-Berater Martin Hellmich (Handwerkskammer Münster) ergänzt mit einem Referat über die Niederlande und dem Hinweis auf einen Firmengemeinschaftsstand auf der „Bouwbeurs 2011“. Ihr Ansprechpartner bei Fragen oder für die Anmeldung: Bernd Krey, Tel.: 0221/ 20 22-347, E-Mail: krey@hwk-koeln.de .

■ marketing

Web-Baukasten wird zum Renner

Dass der Internetauftritt im Moment wohl ganz vorne bei den Marketingüberlegungen im Handwerk steht, haben Sie schon in der August-Ausgabe von „Z-Info“ gelesen. Einen weiteren Beleg für diese Erfahrung gibt die Resonanz auf den Web-Baukasten, den der Fachverband des Tischlerhandwerks NRW im Rahmen der Zukunfts-Initiative zusammengestellt hat. Er soll Handwerksunternehmen ohne großen Aufwand bei der Erstellung eines eigenen, attraktiven Internetauftritts helfen. Sieben Workshops des Verbands zur Einführung in den Baukasten sind bereits erfolgreich „über die Bühne gegangen“, doch die Nachfrage ist ungebrochen. Am 31. August und im Oktober sind daher weitere Informationsveranstaltungen angesetzt. „Ansprechende Internetseiten gehören heute einfach zum Marketing dazu. Unser Web-Baukasten besticht durch eine einfache und komfortable Bedienung. Im Workshop erläutern wir die wesentlichen Züge, die Feinarbeit kann dann jeder Betrieb für sich vornehmen. Die Teilnehmer nehmen ihren ersten Internetauftritt direkt mit nach Hause. Aktualisierungen können ohne großen Aufwand jederzeit selbst durchgeführt werden. Die Vorlagen aus dem Baukasten sind dabei so vielfältig, dass die Auftritte tatsächlich individuell aussehen“, nennt ZIH-Marketingberater Markus Klein vom Tischlerverband die Vorteile (Tel.: 0231/ 91 20 10-40, E-Mail: klein.nrw@tischler.de). Von ihnen haben sich inzwischen auch Beraterkollegen begeistern lassen: Mehrere ZIH-Partnerverbände haben ihr Interesse an dem Baukasten angemeldet und wollen ihn auch in ihrer Branche anbieten. Er würde dann an die Bedürfnisse des jeweiligen Gewerks angepasst.

Über „List und Lust“ der Werbung

Basiswissen in Werbung, Marketing und Kundengewinnung an drei Abenden – das verspricht eine kostenfreie Seminarreihe der Handwerkskammer Dortmund, die am 20. September als Angebot der Zukunfts-Initiative beginnt. Besonders die am Endverbraucher orientierten Handwerksbetriebe erhalten dort einen Überblick, wie sie mit gezielten Marketingmaßnahmen neue Kunden erreichen können. Begriffe wie Kundenwahrnehmung, Corporate Identity, Soziale Netzwerke, Internetwerbung, Public Relations und Guerilla Marketing werden erläutert und mit viel Praxis veranschaulicht. Dabei will die Expertin Martina Piel als Leiterin der Workshops ihr Credo „Gute Werbung ist

List und Lust und muss langfristig angegangen werden“ vertreten. Ansprechpartnerin mit Blick auf die Seminarreihe ist Marketingberaterin Katrin Moskopp, Tel.: 0231/ 54 93-415, E-Mail: katrin.moskopp@hwk-do.de .

„Sterne des Handwerks“, Runde zwei

Qualitativ hochwertig und originell beschriftete Firmenfahrzeuge sind eine Augenweide und haben einen hohen Erinnerungswert bei (möglichen) Kunden und Auftraggebern. Deswegen und wegen des großen Zuspruchs 2009 startet die Aktion Modernes Handwerk (AMH) auch in diesem Jahr die „Sterne des Handwerks“. Bei dem Wettbewerb sucht sie gemeinsam mit Experten aus Marketing und Design die besten und kreativsten Außengestaltungen von Handwerkerfahrzeugen. Ab Oktober können sich alle Betriebe auf der Website www.sterne-des-handwerks.de mit Fotos oder Neuentwürfen ihres Firmenwagens bewerben. Für das Gewinnerfahrzeug stehen zwei Preise bereit: Der Siegerhandwerker erhält einen Mercedes-Benz Vito – Kfz-Beklebung und Versicherungsschutz inklusive. Außerdem gibt es für den beteiligten Designer einen Geldpreis in Höhe von 2.500 Euro. Die „Sterne“-Verleihung findet im März 2011 bei der Internationalen Handwerksmesse in München statt.

■ thema des monats

Stress bewältigen oder sogar vermeiden

Die Lektüre dieses Newsletters soll Ihnen absolut keinen Stress bereiten – ganz im Gegenteil. Doch vieles andere im Alltag eines Handwerksunternehmers hat innerliche Spannungen zur Folge: Baustellen kontrollieren, Material bestellen, Kundengespräche führen, Angebote schreiben, sich um die Mitarbeiter kümmern, den Wettbewerb im Auge behalten. All das muss sofort geschehen, schnell gehen und möglichst perfekt erledigt werden. Fühlt man sich damit überfordert, wird dies als Stress bezeichnet und kann die Gesundheit, letztlich sogar das eigene Unternehmen in Mitleidenschaft ziehen. Wie kann man aber mit derartigen Belastungen umgehen und/oder stressige Arbeitstage vermeiden? Und was genau bedeutet eigentlich „Stress“? Im aktuellen „Thema des Monats“ unter www.zih-nrw.de gehen wir dem auf den Grund und geben Ihnen Tipps zum Umgang mit Stress und zur Stressprävention. Setzen Sie also für heute im Alltagsgetümmel darauf Ihre Priorität und lesen Sie dort ganz entspannt nach. Es wird Ihnen anschließend besser gehen – versprochen!

■ beraterporträt

Testkäufe sind ein wichtiges Instrument

Tanzen bezeichnet Gabi Wittwer (neben dem Reisen mit dem Wohnmobil) als Hobby, das ihr sehr wichtig ist. Es mache Spaß und sei eine sportliche Herausforderung. Vor allem jedoch lerne man, auf die Musik und den Partner immer wieder neu einzugehen und unterschiedliche Bewegungsabläufe gleichzeitig auszuführen. Viele dieser Anforderungen lassen sich ohne Mühe auf die Arbeit im Bäckereihandwerk übertragen, für das Gabi Wittwer seit fast zehn Jahren als Beraterin tätig ist: Insbesondere das Verkaufspersonal müsse sich in kürzester Zeit auf die Kundschaft einstellen, wobei deren Wünsche und die wirtschaftlichen Ziele des Betriebs möglichst nahe zusammen zu bringen sind. Die Servicebereitschaft und das Marketing seien da ganz entscheidende Erfolgsfaktoren.



Beides sei zu Beginn ihrer Tätigkeit beim Bäckerinnungs-Verband Westfalen-Lippe von den Betrieben noch eher klein geschrieben worden. „Begeisterung kam jeweils dann auf, wenn unter den Kollegen von der neuesten Technik die Rede war“, erinnert sich Gabi Wittwer. „Jetzt aber ist es so, dass in den Backbetrieben die Dienstleistungs- und Marketing-Ideen nur so sprudeln. Allerdings bereitet die Umsetzung oft Probleme. Da ist dann häufig guter Rat gefragt. In solchen Situationen will ich gerne helfen. Erfreulicherweise nimmt die Nachfrage nach Unterstützung zu.“

Dass ihre Arbeit und die ihrer Beraterkollegen offensichtlich Früchte tragen, freut Wittwer. Schließlich sei sie mit „Herzblut“ bei der Sache, obwohl sie von ihrer Biografie her zunächst wenige Berührungspunkte zum Handwerk gehabt habe. Nach dem Studium der Sozialwissenschaften mit dem Schwerpunkt Marketing und einem angeschlossenen Studium der Personalbetriebswirtschaft hatte sie erst Arbeitsmarktprojekte im Handwerk durchgeführt. Zum Bäckerverband kam sie mit der Dienstleistungs-Initiative Handwerk NRW. Der Ausbau der Serviceangebote und der Servicebereitschaft war dort ihr Thema. „Die Konkurrenz in der Branche ist enorm, vor allem seit die Billigbäcker hinzugekommen sind. Die handwerklichen Unternehmen können sich aber nicht auf den Preiskampf einlassen, sondern müssen andere Vorteile in die Waagschale werfen.“ Dabei blieben den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen hinter der Ladentheke in aller Regel aber nur wenige Augenblicke, um Kundenbindung aufzubauen oder zu festigen und das Angebot überzeugend zu präsentieren. Dieser Teil

der Belegschaft, die Backwaren und die Außendarstellung des Unternehmens seien demnach die „Aushängeschilder“ des Betriebs – hier müsse man ansetzen, wenn die Marktposition gehalten oder verbessert werden soll.

Ein bewährtes Mittel, um festzustellen, wie weit die einzelne Bäckerei in dieser Beziehung ist, sind Testkäufe. Gabi Wittwer nimmt dabei das äußere Umfeld, das Ladeninnere, den Beratungs-, Verkaufs- und Kassiervorgang und auch die Hygiene unter die Lupe – allerdings ohne sich dabei zunächst als Testerin zu erkennen zu geben. „Dass und warum ich in den nächsten Tagen kommen werde, muss allerdings vom Chef angekündigt werden. Meine Tipps sollen ja anschließend akzeptiert und nicht aus Verärgerung abgeblockt werden.“ Zumeist bleibt Wittwer länger im Laden, um sich einen Überblick zu verschaffen und auch das Produktwissen der Mitarbeiter zu erkennen. Oder sie stellt die Verkäuferinnen vor knifflige Probleme. Legt dieser Check Verbesserungsbedarf offen, „gehe ich bei der Beratung oder mit Schulungen tiefer an die innerbetrieblichen Strukturen, an die Kommunikation untereinander oder an die Teamentwicklung heran. Der Nutzen solcher Aktionen muss jedoch klar herausgestellt werden, und der Spaß darf nicht zu kurz kommen.“

Vorgänge und (Teil-)Prozesse auf hohem Niveau zu standardisieren bringt ihrer Erfahrung nach sehr viel: Der grundsätzliche Ablauf sei dann für alle geklärt, aber es bleibe genug Raum für die Individualität jedes Mitarbeiters und auch für das persönliche Eingehen auf jeden Kunden. In die gleiche Richtung geht ihr Plädoyer für ein systematisches Personalmanagement: „Insbesondere von allen vereinbarte Strukturen, Stellenbeschreibungen und ein Organigramm sorgen für eine klare Linie, für eindeutige Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten.“

Als großen Erfolg nennt Gabi Wittwer das Gütesiegel „Westfalen-Bäcker“. Es habe die kontinuierliche Verbesserung der Betriebe untermauert – was ihre Produkte anbelangt, aber ebenso beim Marktauftritt. „Man muss am Ball bleiben – und das wird durch das Siegel erleichtert.“

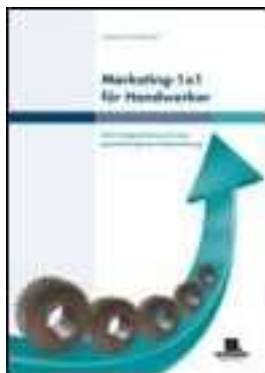
Wer mit Gabi Wittwer einen Termin abstimmen will oder von ihr Informationen möchte, erreicht sie beim Bäckerinnungs-Verband Westfalen-Lippe (Bergstraße 79, 44791 Bochum), unter Tel.: 0234/ 51 65 91-0, per Fax: 0234/ 51 65 91-20 oder per E-Mail (wittwer@biv-wl.de).

■ literaturtipp

Marketing – das seien die „vielen kleinen Mosaiksteinchen“, die erst zusammen „ein Gesamtbild“ ergeben, „welches für Ihre Professionalität und damit auch Ihre Arbeitsweise steht. Diese Mosaiksteinchen entscheiden

darüber, ob Sie überhaupt erst die Chance erhalten, Ihr Können und Handwerk unter Beweis zu stellen. Bereits kleine Dinge tun ihre Wirkung.“

Diese – ohne Zweifel richtigen – Sätze stehen im „Marketing-1x1 für Handwerker“ von Claudia Schimkowski. Die Autorin stellt sich als „Inhaberin der ersten und einzigen ‚Agentur fürs Handwerk‘“ vor – mit vielfältigen Wurzeln und Erfahrungen in diesem Wirtschaftsbereich. Aber trotz dieser vermeintlich festen Verankerung sind ihr schreiberische Pannen unterlaufen, die Zweifel aufkommen lassen: Beim Thema Impressumspflicht im Internet nennt sie die Besonderheiten für Pfandleiher, Makler und andere, nicht aber diejenigen, denen zum Beispiel die Gesundheitshandwerke unterliegen; als hart umkämpfte Google-Ad-Words führt sie „Urlaub“ und „Ferien“ an, was die Frage nach dem Handwerksbezug provoziert; das Gleiche gilt für die – immerhin netten – „pferde-starken Grüße“ der „Cavallo Personalmanagement“ in deren Briefen. Leicht verwirrt lassen einen auch die extrem ausführlichen Tipps zur Befestigung von Werbeschildern (mit leichtem Abstand zur Hauswand montieren! keine Kreuzschlitzschrauben, keine Kabelbinder verwenden! als Material für das Schild am besten Plexiglas oder Acryl usw. usw.) und zum Besticken oder Beschriften von Arbeitskleidung mit dem Firmennamen zurück. Vom hohen Selbstbewusstsein der Autorin wiederum zeugen der Abdruck des eigenen Newsletters und einer eigenen Grußkarte als vorbildliche Beispiele. Ein Eigenton schießt Schimkowski jedoch mit dem Hinweis „Professionelle Fotos signalisieren Ihren möglichen Kunden, dass Sie in der Oberliga spielen“. Zahlreiche Abbildungen in ihrem eigenen Buch haben nämlich allenfalls Kreisklassen-Niveau.



Davon einmal abgesehen bespricht die Werbefachfrau „fünf Säulen der Außenwirkung“: die Geschäftsausstattung (Logo, Visitenkarten, Briefpapier u.ä.), Firmensitz und Fahrzeuge, die Mitarbeiter, die Internetpräsenz und den Schriftverkehr. In weiteren Kapiteln geht es um Werbung, PR, Kundensuche und -bindung sowie um die „versteckten Schätze“, also zum Beispiel Mitgliedschaften, Messen und Vorträge. An diesen Schrauben müsse man drehen, um Erfolg zu haben, schreibt sie. Erläuterungs- und Beispielkästen sowie – allerdings sparsam eingesetzte – Checklisten erleichtern sicherlich die Umsetzung ihrer Tipps. Das Non-plus-ultra zum Marketing im Handwerk ist allerdings mit diesem Buch noch nicht auf dem Markt.

Claudia Schimkowski: Marketing-1x1 für Handwerker, Holzmann Buchverlag, 2010, ISBN 978-3-7783-0739-7, 19,80 Euro

■ z-termine

- 1. September**, Seminar „Das Ausschreibungswesen in den Niederlanden“, HWK Düsseldorf, Goch. Tel.: 0228/ 82 055-32
- 2. September**, Workshop „Die Wahl der richtigen Messe“, HWK Düsseldorf, Oberhausen. Tel.: 0208/ 82 055-60, E-Mail: e.denkhaus@uzh.hwk-duesseldorf.de
- 2. September**, Workshop „Gesundheitsmanagement im Tischlerhandwerk“, FV Tischlerhandwerk, Dortmund. Tel.: 0231/ 91 20 10-42, E-Mail: buehlbaecker.nrw@tischler.de
- 7. September**, Workshop „Die richtige Messevorbereitung“, HWK Düsseldorf, Oberhausen. Tel.: 0208/ 82 055-60, E-Mail: e.denkhaus@uzh.hwk-duesseldorf.de
- 7. September**, Informationsveranstaltung „Zukunft Unternehmen – Wirtschaftsfaktor Alter. Alternde Belegschaften als wichtige Ressource im Mittelstand“, Regionalagentur Düsseldorf – Kreis Mettmann, Düsseldorf.
http://regionalagentur-d-me.de/cms/upload/sonstige_anhaenge/Einladung_Fachtagung_Wirtschaftsfaktor_Alter_screen.pdf
- 8. September**, Länderworkshop für das Bau- und Ausbauhandwerk: Niederlande und Belgien im Vergleich, HWK Köln, Düsseldorf. Tel.: 0221/ 20 22-347, E-Mail: krey@hwk-koeln.de
- 8. September**, Workshop „Erfolgreiches Online-Marketing für Tischlerbetriebe“, FV Tischlerhandwerk, Dortmund. Tel.: 0231/ 91 20 10-40, E-Mail: klein.nrw@tischler.de
- 14. September**, Z-Impuls „Heute für Kunden von morgen sorgen“, HWK Dortmund, Soest. Tel.: 0211/ 30 108-324, E-Mail: jellbauer@lgh.de
- 14. September**, Workshop „Die Messe richtig organisieren“, HWK Düsseldorf, Oberhausen. Tel.: 0208/ 82 055-60, E-Mail: e.denkhaus@uzh.hwk-duesseldorf.de
- 14. September**, Seminar „Arbeitszeitrecht“, Zeitbüro NRW, Dortmund. Tel.: 0231/ 58 97 63-0, www.arbeit.nrw.de/service/zeitbuero_seminare_anmeldung/index.php
- 14. September**, Workshop „Facebook, Twitter, XING & Co.“, HWK Münster, Gelsenkirchen. Tel.: 0209/ 38 077-0, E-Mail: management-werkstatt-ge@hwk-muenster.de
- 14. September**, Workshop „Vom Suchen und Gefunden werden im Internet“, HWK Münster, Münster. Tel.: 0251/

52 03-0, E-Mail: management-werkstatt-ms@hwk-muenster.de

15. September, Z-Impuls „Heute für Kunden von morgen sorgen“, HWK Ostwestfalen-Lippe, Paderborn. Tel.: 0211/ 30 108-324, E-Mail: jellbauer@lgh.de

16. September, Seminar „Gesunde Mitarbeiter und qualifizierter Nachwuchs“, FV Dachdecker Nordrhein, Düsseldorf. Tel.: 0211/ 91 429-27, E-Mail: angelika.gante@dachdecker-verband-nr.de

16. September, Workshop „Handwerker auf Kundenfang – Wirkungsvolle Kundengewinnung“, HWK Köln, Köln. Tel.: 0221/ 20 22-309

18. September, Seminar „Der erste Schritt in den Zukunftsmarkt 50plus“, HWK Dortmund, Dortmund. Teilnahmegebühr: 95 Euro. Tel.: 0231/ 54 93-432, E-Mail: christian.pfennig@hwk-do.de

20. September, Seminar „Mein Betrieb braucht Außenwirkung“, HWK Dortmund, Dortmund. Tel.: 0231/ 54 93-415, E-Mail: katrin.moskopp@hwk-do.de

21. September, Z-Impuls „Die Giraffe unter den Zebras - Ihr Unternehmensprofil als Erfolgsfaktor“, HWK Düsseldorf, Duisburg. Tel.: 0211/ 30 108-324, E-Mail: jellbauer@lgh.de

21. September, Workshop „Messeerfolge messbar machen“, HWK Düsseldorf, Oberhausen. Tel.: 0208/ 82 055-60, E-Mail: e.denkhaus@uzh.hwk-duesseldorf.de

21. September, Sprechstunde Marketing, HWK Köln, Köln. Tel.: 0221/ 20 22-309

24. September, Workshop „Kopf schlägt Kapital – Kreatives Querdenken“, HWK Südwestfalen, Arnsberg. Teilnahmegebühr 95 Euro. Tel.: 02931/ 877-177, E-Mail: christine.kluge@hwk.swf.de

28. September, Workshop „Wesentliche Unterschiede zwischen deutschem und niederländischem Recht“, Kreis-handwerkerschaft Borken, Glanerbrug/NL. Tel.: 02861/ 89 209-15, E-Mail: h.bongert@kh-borken.net

30. September, Z-Impuls „Heute für Kunden von morgen sorgen“, HWK Südwestfalen, Kreuztal-Fellinghausen. Tel.: 0211/ 30 108-324, E-Mail: jellbauer@lgh.de

30. September, Workshop „Finanzierung und Absicherung im Auslandsgeschäft“, HWK Münster, Gelsenkirchen. Tel.: 0209/ 38 077-31, E-Mail: martin.hellmich@hwk-muenster.de

30. September, Workshop „Messevorträge vorbereiten und halten“, HWK Düsseldorf, Oberhausen. Tel.: 0208/ 82 055-60, E-Mail: e.denkhaus@uzh.hwk-duesseldorf.de

31. September, Workshop zum Web-Baukasten, FV Tischlerhandwerk, Dortmund. Tel.: 0231/ 91 20 10-40, E-Mail: klein.nrw@tischler.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