

■ z-nachrichten

„Z-Fit“ geht in die dritte Runde

Die alte römische Weisheit „mens sana in corpore sano“ kann man sehr frei übersetzen mit „Ein erfolgreicher Handwerker steckt in einem gesunden Körper“. Dem fühlt sich die Zukunfts-Initiative nun zum dritten Mal verpflichtet, wenn sie sportbegeisterte Chefs und Mitarbeiter einlädt, am Staffel-Wettbewerb im Rahmen des Düsseldorfer Marathons teilzunehmen. Die Aktion „Z-Fit“ geht also nach den Erfolgen der beiden Vorjahre in die dritte Runde. Am 29. April ist es so weit – bei der dann zehnten Auflage des Metro Group Marathons. Wir suchen daher wieder Läuferquartette, die sich die 42-Kilometer-Distanz quer durch die Landeshauptstadt teilen und dabei unter Beweis stellen, wie fit das Handwerk in NRW ist. Nehmen Sie also unser „Z-Fit“ als willkommenen Anstoß, sportliche Aktivitäten in Ihrem Unternehmen zu starten oder zu intensivieren, bereiten Sie sich – auch mit unserer bewährten – Unterstützung in den kommenden Monaten vor und starten sie dann im „Z-Fit“-Trikot. Die bisherigen Teilnehmer waren durch die Bank begeistert von der Initiative, von der Stärkung des Teamgeistes und natürlich von der Strecke und der Unterstützung durch die vielen tausend Menschen am Straßenrand. Es sei ein tolles Erlebnis gewesen. Dass dabei überaus respektable Zeiten registriert worden sind, war ein hübscher Nebeneffekt. Denn dabei zu sein ist zwar alles, aber zum Schluss mit weniger als vier Stunden Gesamtzeit unter den 100 schnellsten von insgesamt etwa 2.000 Staffeln ins Ziel zu kommen, tut dem Selbstbewusstsein ja auch ein wenig gut. Wenn Sie also Interesse an „Z-Fit“ haben, melden Sie sich bei Ines Wissel unter Tel.: 0211/ 30 108-322 oder wissel@lgh.de .

Zwei Abschiede, ein Willkommen

Zwei sehr aktive Kollegen haben im September leider das ZIH-Team verlassen. Sarah Eichhorn, bis dahin Marketingberaterin bei der Handwerkskammer Düsseldorf, ist in deren kaufmännische Unternehmensberatung gewechselt. Roland Smigerski, der innerhalb der ZIH-Leitstelle bei der LGH im Bereich Außenwirtschaft tätig war, hat einen – auch privat – neuen Lebensabschnitt in Hessen begonnen. Das verbliebe-

ne ZIH-Team wünscht Beiden alles Gute für die Zukunft – und es freut sich über einen Neuzugang: Zum 1. September hat Patricia Weßeling die Stelle Eichhorns im Handwerkszentrum Ruhr in Oberhausen übernommen und seitdem auch bereits erste Beratungen durchgeführt. Sie hatte zuvor an der Fontys Hochschule in Venlo studiert und einen Bachelor-Abschluss in „International Business and Management“ gemacht. Dazu gehörte ein Praktikum bei der Düsseldorfer Kammer. Dort recherchierte sie unter anderem für ihre Examensarbeit über Wege und Unterstützungsangebote für stabile Existenzgründungen.

■ marketing

Online-Behaltungen müssen geändert werden

Haben Sie innerhalb Ihres Internetauftritts einen Shop oder können Kunden bei Ihnen auch online Dienstleistungen ordern? Dann müssen Sie bis Anfang November die Widerrufsbelehrungen auf den aktuellen Stand bringen. Eine entsprechende Gesetzesänderung ist am 4. August in Kraft getreten, räumt jedoch eine Übergangsfrist von drei Monaten ein. Inhaltlich ändert sich zwar kaum etwas an den Bestimmungen zum Widerruf der Vertragserklärung oder zur Rückgabe der Ware, aber die Formulierung der Vorschriften zum Schutz der Verbraucher ist an europäische Vorgaben angepasst worden. Nähere Informationen und Mustertexte finden Sie unter www.trustedshops.de/shop-info/wp-content/uploads/2011/08/110802_Neues-Widerrufsrecht-2011-final1.pdf . Ändert man die Belehrungstexte nicht, drohen einem kostenpflichtige Abmahnungen.

Originelle Fahrzeuggestaltungen gesucht

Ob es ihnen bewusst ist oder nicht – für viele Handwerker ist ihr Firmenfahrzeug mit der wichtigste Werbeträger. Zumindest könnte es dies sein, wenn es entsprechend gestaltet wäre. Die originellsten und aufmerksamkeitsstärksten Fahrzeugbeschriftungen werden jetzt wieder im Rahmen des Wettbewerbs „Sterne des Handwerks“ der Aktion Modernes Handwerk gesucht. Hauptgewinn ist ein Mercedes-Benz Vito – inklusive Ihrer individuellen Fahrzeuggestaltung. Der Designer des Sieger-Autos erhält einen Geldpreis in Höhe von 2.500 Euro. Stichtag für die Einsendungen ist der 30.

November. Eine Expertenjury aus Marketing, Handwerk und Design wird danach die besten und kreativsten Umsetzungen prämiieren. Kriterien für eine gelungene Fahrzeugbeschriftung sind Gestaltung, technische Umsetzung und die Originalität des Konzepts, das einen klaren Bezug zum Angebot des jeweiligen Unternehmens haben sollte. Daneben sind die Funktionalität und ein großer Erinnerungsfaktor Merkmale einer gelungenen Fahrzeugwerbung. Fotos der Wagen oder zumindest Gestaltungsentwürfe können per Internet (www.sterne-des-handwerks.de) eingereicht werden. Gegen eine Gebühr bekommt man auch eine individuelle Bewertung der Fahrzeugbeklebung.

■ demografischer wandel

82 Fragen zur Innovationsfähigkeit im Wandel

Übers ganze Land verteilt stehen Ihnen innerhalb der ZIH neun Berater für alle Fragen rund um den Demografischen Wandel zur Verfügung. Wenn Sie aber vielleicht als ersten Schritt einmal selbst Ihren Stand der Dinge eruieren wollen, können Sie dafür den „Quick Check Innovation“ nutzen: Mit einem sehr breiten Ansatz soll er die Innovationsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft stärken. Das Selbstanalyseinstrument wurde vom Gelsenkirchener Institut Arbeit und Technik zusammen mit der agentur mark aus Hagen entwickelt (http://iat-info.iatge.de/inkas_mark/index.html). Es soll neben dem Test als Standortbestimmung erste Handlungsschritte für eine Optimierung unterstützen. Der 82 Fragen umfassende „Quick Check“ berührt unter anderem die Bereiche Strategie, Personal, Arbeitsabläufe, Gesundheit, Unternehmenskultur, Markt- und Kundenorientierung sowie Altersstruktur. Das Ergebnis wird mithilfe einer Ampel erläutert, wobei die Farbe Rot für dringenden Handlungsbedarf steht. Der kann mit Vertiefungsfragebögen weiter eingekreist werden. Zusätzlich wird eine größere Zahl von Instrumenten und Leitfäden angeboten.

„Initiativpreis“ für Familienbetriebe

Neue Arbeitsplätze und besonderes gesellschaftliches Engagement sind zwei der Themen, für die Sie den „Initiativpreis NRW“ bekommen könnten. Er wird von der WGZ Bank und großen Tageszeitungen ausgeschrieben. Der dritte Bereich sind herausragende Leistungen rund um die erneuerbaren Energien und den Umweltschutz. Bewerben können sich kleine und mittlere Betriebe, die sich überwiegend oder ganz in Familienbesitz befinden. Für die drei Erstplatzierten gibt es zusammen 30.000 Euro. Die Bewerbungsfrist endet am

10. Oktober. Bewerbungen sind nur online möglich unter www.initiativpreis-nrw.de.

■ außenwirtschaft

Fronkreisch, des Energiesparens wegen

Auch in Frankreich werden verstärkt Maßnahmen eingeleitet, um die Energieeffizienz von Gebäuden zu steigern. Bis 2020 sollen mehr als 190 Milliarden Euro für die thermische Sanierung von Altbauten, Sozialwohnungen und öffentlichen Gebäuden ausgegeben werden. Handwerksunternehmen aus den Bau- und Ausbaugewerken, die sich dabei engagieren möchten, können bei einer vom Bund geförderten Fachinformationsreise diese Pläne und ihre Marktchancen kennen lernen. Die Fahrt wird vom 29. November bis zum 2. Dezember nach Straßburg und nach Dijon führen. Es sind Kooperationsgespräche mit französischen Ingenieur- und Architekturbüros, Bauträgern und Unternehmen vorgesehen. Außerdem besichtigen die Teilnehmer Baustellen, um sich ein Bild über die Anforderungen der französischen Auftraggeber zu machen. Die Teilnahmegebühr von 850 Euro umfasst Unterkunft, Verpflegung und Transport während der Reise. Nähere Informationen geben die Außenwirtschaftsberater des NRW-Handwerks. Anmeldungen zu der Fahrt werden bis zum 20. September angenommen.

■ thema des monats

Optimismus – eine unerschöpfliche Energiequelle

Der Altweibersommer erfreut uns wohl auch noch die nächsten Tage, die wirtschaftliche Lage im Handwerk ist durchweg gut, der Monat beginnt mit einem langen Wochenende. Alles Gründe, um frohgemut in die Welt zu blicken. Wenn Sie diese Stimmung bei sich stützen wollen oder wenn Sie im Moment einen kleinen Durchhänger haben, könnte Ihnen unser aktuelles „Thema des Monats“ gut tun: Wir geben Ihnen darin Tipps, wie Sie mit Optimismus durchs Leben gehen können. Schließlich ist er eine unerschöpfliche Energiequelle – und Energie können wir ja immer brauchen. Lesen Sie also voller Zuversicht unter www.zih-nrw.de im Bereich „Thema des Monats“ nach.

■ beraterporträt

An einem positiven Image feilen

Gut zwei Jahre im Handwerk, darunter neun Monate in der Zukunfts-Initiative sind eine vergleichsweise kurze Zeit, aber sie genügt Linda Klaas für die Einschätzung, ihre ersten beruflichen Stationen seien gut gewählt.

Seit Anfang dieses Jahres ist die Rechtsanwältin Mitarbeiterin des Unternehmerverbandes Handwerk NRW, der Landesvereinigung der Fachverbände des Handwerks in Nordrhein-Westfalen (LFH). Dort bearbeitet sie als Beraterin im Projekt Zukunfts-Initiative den Bereich Demografischer Wandel. Dieses Angebot werde von Unternehmen, aber auch von interessierten Organisationen, insbesondere den Fachverbänden, sehr positiv aufgenommen, ist ihre Zwischenbilanz. Auch in Kooperation mit anderen ZIH-Beratern hat Klaas unter anderem Workshops zu den Themen Employer Branding, also Aufbau eines positiven Images als Arbeitgeber sowie Mitarbeitergewinnung und -bindung, „Auftragsplus durch gute Mitarbeiter“ und Lehrlingssuche durchgeführt. Im Anschluss daran ergaben sich vertiefende Beratungen in Unternehmen. Dort imponiert ihr, wie viel Zeit sich die Chefs und Chefinnen trotz ihrer vielfachen Belastung nehmen und dass sie ihre Tipps und Anregungen durchaus aufnehmen und umsetzen. „Sich im Rahmen seines Internetauftritts als attraktiver Arbeitgeber mit guten Karrierechancen zu präsentieren, ist relativ einfach, kostet fast kein Geld und wirkt gerade bei jüngeren Leuten, die in diesem Medium Informationen über interessante Stellen suchen. Ganz generell sollten die Handwerker ihre Firmenseiten im Netz noch konsequenter für die Werbung um qualifizierte Mitarbeiter nutzen“, rät Klaas beispielsweise und freut sich, wenn Betriebe dem folgen.



In der Regel bräuchten die Firmenleiter „nur“ einen kleinen Anstoß in der Beratung: „Sie wissen eigentlich, was zu tun ist, aber im täglichen Trubel geht eben manches unter oder wird verschoben.“ Das gelte nicht zuletzt für das Thema Gesundheitsförderung. Hier – auch in Zusammenarbeit mit den Krankenkassen – Angebote zu machen, sei wichtig für die Leistungsfähigkeit des Teams. Es werte aber gleichzeitig den Betrieb als Arbeitgeber auf, argumentiert die Beraterin, die selbst viel Sport betreibt, unter anderem wettbewerbsmäßig in einer Düsseldorfer Tennismannschaft.

Die in Lüdinghausen Geborene hatte in Münster (und ein Semester in Liverpool) Jura studiert und in Dortmund ihr Rechtsreferendariat absolviert – mit dem Ziel, anschließend in einer Verwaltung zu arbeiten. Seit August 2009 ist sie in der Abteilung Berufliche Bildung der Handwerkskammer Düsseldorf tätig und beschäftigt sich dort mit juristischen Problemen bei der Ausbildung und den Zwischen-, Gesellen- und Abschlussprüfungen. Im Januar dieses Jahres kam der zweite „Job“ bei der LFH dazu. „Beide Stellen ergänzen

sich inhaltlich sehr gut“, meint Linda Klaas. Zudem komme ihr zugute, dass sie über zehn Jahre hinweg ehrenamtlich als Kinder- und Jugendleiterin aktiv war, also viel darüber wisse, wie Jugendliche „drauf sind“. Nun werde dieser Blickwinkel ergänzt durch die Sicht der Chefs, wenn sie bei ihren Gesprächen in den Betrieben oft „sehr direkte Einblicke in den Alltag dort“ erhält.

Mitarbersuche und -bindung, die Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber sowie Gesundheitsförderung sind nur einige der Felder in dem gesellschaftlichen Wandel des „Wir werden älter, bunter und weniger“. Wenn Sie in der gesamten Palette Unterstützung haben möchten, erreichen Sie Linda Klaas beim Unternehmerverband Handwerk NRW, Georg-Schulhoff-Platz 1, 40221 Düsseldorf unter Tel.: 0211/ 30 06 52-17, per Fax 0211/ 39 75 88 oder unter der E-Mail-Adresse klaas@lfh-nrw.de. Auge in Auge hat sie in punkto Wandel übrigens eine kleine Überraschung parat

■ literaturtipps

Jetzt reiß` Dich mal zusammen! Mensch, das ist eine ernste Sache: Worauf konzentriert sich ein hervorragender Verkäufer? Na? Auf den Umsatz? Auf sein sympathisches Auftreten? Auf den Kunden? Auf das Produkt? Nun, er konzentriert sich natürlich aufs Verkaufen!! Das ist keineswegs professionelles



Geschleime, sondern ich rede einfach Tacheles. Denn ich will Ihnen etwas beibiegen. Also nochmal zum Mitschreiben: Es geht beim Verkaufen ums Verkaufen. Erstens, zweitens, drittens.

So – ungefähr – hat der „Starkstromtyp“ Martin Limbeck sein Buch über das Denken von Top-Verkäufern geschrieben. Dass er also „Vollgas im Hirn“ hat, bricht aus jeder Zeile klar heraus. Aber er hat auch Fachwissen und jede Menge Erfahrung mit erfolgreichen und katastrophalen Kundengesprächen im Hirn. Und daran lässt er die Leser teilhaben.

Limbecks Alltag ist das Verkaufen im Außendienst, doch kann man seine Tipps problemlos auch auf das Verkaufen im Handwerksbetrieb übertragen. Bei allen Tricks und Strategien, die er „drauf hat“, betont er, dass die langfristige Kundenbindung und -zufriedenheit wichtiger sei als der kurzfristige Abschluss und dass Verkaufen nichts Anrühiges, sondern etwas Edles (!) sei: Der Austausch von guter Ware beziehungsweise guter Dienstleistung gegen gutes Geld. Das müsse jeder Verkäufer „im Hirn“ behalten. Davon abgesehen sei er in erster Linie weder Berater noch Betreuer des

Kunden, sondern er habe den Kaufabschluss im Blick, zu dem er in manchmal harter Arbeit konsequent hinlenken müsse. Eine überzeugende Persönlichkeit, ein gutes Selbstwertgefühl, intensive Vorbereitung, Spaß an der Sache, Respekt vor dem Kunden und ein absoluter Verzicht auf Lügen seien Voraussetzungen für den Erfolg. Und das gilt eben eindeutig auch für das Verkaufen im Handwerk.

Martin Limbeck: Nicht gekauft hat er schon – So denken Top-Verkäufer. Redline Verlag 2. Auflage, 2011, ISBN 978-3-86881-288-6, 19,99 Euro

■ z-termine

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

4. Oktober, Workshop „Demografietag: Trendsetter Handwerk – Erfolgreich neue Wege gehen“, HWK Dortmund, Dortmund. Tel.: 0211/ 30 108-332

6. Oktober, Workshop „Flyer, Handzettel und Broschüren – Unterschiede, Gestaltungskriterien und Einsatzmöglichkeiten“, Verband des Rheinischen Bäckerhandwerks, Duisburg. Tel.: 0203/ 71 012-0

6. Oktober, Workshop „Attraktiv als Arbeitgeber“, FV Tischlerhandwerk, Dortmund. Tel.: 0231/ 91 20 10-12

11. Oktober, Z-Impuls „Das Internet als Schaufenster“, HWK Münster und KH Borken, Gelsenkirchen. Tel.: 0211/ 30 108-332

11. Oktober, Workshop „Demografietag: Trendsetter Handwerk – Erfolgreich neue Wege gehen“, HWK Münster, Münster. Tel.: 0211/ 30 108-332

11. Oktober, Seminar „Erfolgreiche Verkaufsstrategien in den Niederlanden“, Deutsch-Niederländische Handelskammer, Mönchengladbach, Teilnehmergebühr 415 Euro. Tel.: 0031/ 70/ 31 14-156

11. Oktober, Informationsveranstaltung „Import/Export“, IHK Aachen, Euskirchen. Tel.: 0241/ 40 60-129

12. Oktober, Workshop „Unternehmensgründung Belgien/ Deutschland“, HWK Aachen, Aachen. Tel.: 0241/ 471-180

12. Oktober, Workshop „Marketing für Handwerksbetriebe“, HBZ Brackwede, Bielefeld. Tel.: 0521/ 94 284-31

12. Oktober, Z-Impuls „Das Internet als Schaufenster“, HWK Düsseldorf, Düsseldorf. Tel.: 0211/ 30 108-332

=

13. Oktober, Workshop „Flyer und Broschüren für den Handwerksbetrieb“, HWK Köln, Köln. Tel.: 0221/ 20 22-309

13. Oktober, Workshop „Oranje ist anders“ - wichtige Unterschiede bei Malerarbeiten in den Niederlanden“, KH Borken, Bocholt. Tel.: 02861/ 89 209-10

13. Oktober, Workshop „Strategien zur Kundengewinnung in den Niederlanden“, HWK Düsseldorf, Krefeld. Tel.: 0208/ 82 055-32

17. Oktober, Workshop „Endlich auch in Facebook aktiv!“, Verband des Rheinischen Bäckerhandwerks, Düsseldorf. Tel.: 0203/ 71 012-0

17. Oktober, Workshop „Heute schon entspannt? Autogenes Training zum Kennenlernen“, FV Tischlerhandwerk, Dortmund, Sachkostenpauschale 23,80 Euro. Tel.: 0231/ 91 20 10-42

17. Oktober, Workshop „Umsatzsteuer in den Niederlanden“, IHK Aachen, Aachen. Tel.: 0241/ 55 974-40

17. Oktober, Aktionstag „Familie@Beruf.NRW“ zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Düsseldorf. www.familieundberuf.nrw.de

18. Oktober, Workshop „Länderinformationstag Schweiz“, HWK Dortmund, Dortmund. Tel.: 0231/ 54 93-406

18. Oktober, Workshop „E-Mail-Marketing – Schnell und treffsicher zum Kunden“, HWK Köln, Köln. Tel.: 0221/ 20 22-309

18. bis 21. Oktober, Messe „A+A“, Fachmesse und Kongress für sicheres und gesundes Arbeiten, Düsseldorf. www.aplusa.de

20. Oktober, Workshop „Suchmaschinen-Optimierung: So finden mich Google & Co.“, HWK Südwestfalen, Arnsberg. Tel.: 02931/ 877-314

20. Oktober, Workshop „E-Mail-Marketing – Schnell und treffsicher zum Kunden“, HWK Köln, Köln. Tel.: 0221/ 20 22-309

25. Oktober, Workshop „Eigene Homepage-Erstellung“, HBZ Brackwede, Bielefeld. Tel.: 0521/ 94 284-31

27. Oktober, Workshop „Stressfaktor Zeit – Schriftverkehr rationell gestalten“, HBZ Brackwede, Bielefeld. Tel.: 0521/ 94 284-31

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