

■ z-nachrichten

FAQ Nummer 100 freigeschaltet

Wie bekomme ich den Durchblick über den Stand der Dinge bei den Aufträgen in meiner Tischlerei? Die Antwort auf diesen Hilferuf markiert den 100. Beitrag in der Rubrik „Häufig gestellte Fragen“ auf www.zih-nrw.de. Seit gut einem Jahr werden dort immer wieder in den Betriebsberatungen geäußerte oder allgemein interessante Problemstellungen im Frage- und Antwort-Stil angesprochen. Wenn Sie dort immer wieder einmal nachsehen, können Sie 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 betriebs-individuelle Vertiefung können Sie dann auf die ZIH-Berater zurückgreifen.

Aufgegliedert werden die Beiträge in die drei ZIH-Bereiche Außenwirtschaft, Demografischer Wandel und Marketing. Dieser Bereich weist im Übrigen die meisten Nennungen auf. Zusätzlich sprechen wir in der Rubrik „Allgemeine Themen“ Übergreifendes an – so wie nun die Empfehlung für Auftragszettel und Kundenakten, die dem Tischler (und allen anderen mit ähnlichen Problemen) den gewünschten „Durchblick“ bringen sollen. Gesucht werden kann darüber hinaus in einer Stichwortliste, die derzeit von „Absprachen“ bis „Zusatzverkäufe“ reicht.

Die deutlich über 3.300 längeren Beratungen vor Ort und die noch zahlreicheren kürzeren Kontakte, vor allem per Telefon, haben diesen bunten Strauß möglich gemacht. Da die ZIH-Berater unvermindert aktiv sind, wird die so genannte FAQ-Liste auch künftig noch erweitert. Es lohnt sich also, ab und zu zu „stöbern“. Sie werden sicher jedes Mal etwas Interessantes für Ihren Betriebsalltag entdecken.

Die eigenen Zahlen spiegeln

Wo Sie in Sachen Marketing, Außenwirtschaft und Demografie stehen und wohin Sie gehen sollten, erfahren Sie im Rahmen der ZIH. Eine gute Ergänzung bilden mit Sicherheit Informationen darüber, wo Sie und Ihr Unternehmen wirtschaftlich stehen. Unser Angebot: Stellen Sie anhand der LGH-Betriebsvergleiche Ihre Daten den Zahlen anderer Betriebe gleicher Branche, Größe und Struktur gegenüber. Erkennen und beseitigen Sie frühzeitig Schwachstellen,

nutzen Sie die Hinweise zur Gewinnoptimierung und zur langfristigen Unternehmenssteuerung.

Die Betriebsvergleiche NRW sind ein wichtiges – und für Sie kostenloses – Serviceangebot der LGH. Sie bieten Ihnen die Möglichkeit zu erkennen, wo und in welcher Höhe in Ihrem Unternehmen Kosten anfallen und wie diese sich im Verhältnis zu gleichartigen Betrieben darstellen. Abgerundet wird dies durch eine detaillierte Unternehmensanalyse. Für das Berichtsjahr 2011 sind Untersuchungen in folgenden Handwerke geplant: Fleischer, Friseure, Hochbau, Dachdecker, Sanitär-Heizung-Klima, Zimmerer, Kraftfahrzeugtechnik, Glaser, Fliesenleger, Feinwerkmechaniker, Fahrzeuglackierer, Maler, Elektrotechniker und Metallbauer. Wenn Sie teilnehmen wollen, melden Sie sich bitte bei Lars Polomski (Tel.: 0211/ 30 108-410; E-Mail: polomski@lgh.de). Unter www.lgh-betriebsvergleiche.de finden Sie weitere Informationen.

Soziale Vorbilder werden geehrt

Wenn Sie in Ihrer Region vorbildhaft Verantwortung übernehmen und sich in einem sozialen Projekt engagieren, dann sollten Sie dies im Wettbewerb „Unternehmen für die Region“ darstellen. Er wird von der Bertelsmann-Stiftung ausgerichtet und hat am 6. November Einsendeschluss. Als Anerkennung für Ihren gesellschaftlichen Beitrag könnten Sie dann auf der Konferenz „Unternehmen für die Region“ der Stiftung in Berlin ausgezeichnet werden. Bewertungskriterien sind die Herangehensweise, die Idee, die Umsetzungsstärke, der Erfolg, die Vorbildwirkung und eine längerfristige Zielsetzung. Entscheidend bei der Vergabe der Auszeichnung sind die Stärkung der Region sowie der Beispielcharakter für andere Unternehmen. Themengebiete des Projektes können unter anderem sein Menschenwürdiges Altern, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Bildung und Ausbildung, Integration oder Umwelt und Klimawandel. Unter www.mein-gutes-Beispiel.de finden Sie nähere Angaben zu dem Wettbewerb.

■ demografischer wandel

Demografiertage mit breiter Themenpalette

Anregungen, wie sie die Chancen des Demografischen Wandels für ihren Betrieb nutzen können, erhielten die Teilnehmer an den vier Demografiertagen, die die Fachberater inner-

halb der ZIH im September und Oktober angeboten haben. Eingeladen worden war nach Oberhausen, Dortmund, Bielefeld und Münster. Das neue Veranstaltungsformat mit Impulsreferaten, Workshops und Praxisberichten hätte allerdings mehr Resonanz verdient gehabt, fanden diejenigen, die gekommen waren. In einem einleitenden Vortrag wurde erläutert, welche demografischen Entwicklungen für Handwerksbetriebe relevant sind. In den Workshops und Praxisberichten von Unternehmern konnten die Teilnehmer Ideen für ihren Betrieb mitnehmen. Im Einzelnen wurden Themen behandelt wie die Ansprüche der Kunden von morgen und die Wege, auf denen man diese Kunden erreicht. Die Individualisierung der Lebensstile und -formen, ablesbar beispielsweise an der weiter zunehmenden Zahl von Singlehaushalten und Patchworkfamilien, war hier nur einer der angesprochenen Trends. Auch dass die Gesundheitsförderung nicht nur immer wichtiger wird, sondern finanzielle Vorteile mit sich bringt, wurde aufgezeigt. Ein weiteres Themenfeld waren Tipps für die Suche nach Fach- und Nachwuchskräften und damit verbunden Möglichkeiten, wie gute Mitarbeiter im Betrieb gehalten werden können. In diesem Zusammenhang wurde nicht zuletzt erläutert, welche „Bonbons“ ein Unternehmen attraktiv machen.

Da sich zahlreiche Vertreter von Organisationen aus dem Handwerk und „drumherum“ für die Inhalte der Demografie-Tage interessiert haben, gibt es für sie am 30. November ein Netzwerktreffen. Informationen dazu hat Katrin Dackow bei der LGH parat (Tel.: 0211/ 30 108-330, E-Mail: dackow@lgh.de).

CASA-Bauen-Initiative trägt Früchte

Innerbetriebliche Schwachstellen finden und ausmerzen und seine guten Standards nach außen darstellen, das können Baubetriebe, wenn sie an „CASA Bauen“ teilnehmen. Das Instrument zur Selbstbewertung und Gefährdungsbeurteilung wird unter anderem von den Baugewerblichen Verbänden und den Bildungszentren des Baugewerbes sowie vom Handwerksbildungszentrum Brackwede im Rahmen der Zukunfts-Initiative angeboten. Mit deutlichem Erfolg, wie die Berater Franciska Lennartz (BZB), Günter Hobusch (BGV) und Helmut Ehrhardt (HBZ) berichten. Ein großer Teil der für NRW auf der Internetseite www.gute-bauunternehmen.de gelisteten Betriebe habe sich in Workshops bei ihnen dafür qualifiziert, freuen sich Lennartz und Hobusch. Einige hätten berichtet, wegen der Nennung auf dieser Seite bereits Aufträge bekommen zu haben. Im Ostwestfälischen überlegen die Casa-Bauen-Betriebe sogar, sich in einem Erfahrungsaustauschkreis auch künftig zu treffen.

Die nationale Initiative INQA-Bauen – Neue Qualität des Bauens, die hinter dem Internetauftritt steht, wird von der ge-

samten Bauwirtschaft getragen und vom Bund unterstützt. In die Liste aufgenommen werden Unternehmen, die hinsichtlich Strategie, Liquidität, Marketing, Arbeitsorganisation, Arbeits- und Umweltschutz, Personal, internem Informationsaustausch sowie Baustellenorganisation besondere Standards einhalten und deswegen das Vertrauen von Bauherren verdienen. Insbesondere für kleine und mittlere Betriebe ist CASA Bauen ein guter Einstieg in ihre Qualitätsentwicklung. Denn sie analysieren damit schnell und sicher Stärken und Schwächen im Bauablauf ebenso wie in der Betriebs- und Baustellenorganisation. So können sie wirksame Maßnahmen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit und zur optimalen Nutzung von Ressourcen einleiten. Im Brackweder Bildungszentrum wird es am 1. Dezember den nächsten CASA-Bauen-Workshop geben, aber auch BGV und BZB bieten diesen Lehrgang demnächst wieder an.

Familienfreundlichkeit ist Preis wert

Arbeitsbedingungen und eine Personalpolitik, die auf die Notwendigkeiten von Familien Rücksicht nimmt, gehört zu den „Pfunden“, mit denen auch kleine und mittlere Unternehmen im Wettbewerb um qualifizierte Beschäftigte und hinsichtlich ihrer Außendarstellung wuchern können. Wer auf diesen Feldern besonders aktiv ist, sollte sich am Wettbewerb „Erfolgsfaktor Familie 2012“ beteiligen. Er wurde vom Bundesfamilienministerium ausgerufen und wird auch von den Arbeitgeberverbänden unterstützt. Bewerben kann man sich bis zum 9. Dezember unter www.erfolgsfaktorfamilie.de. Die Einsendungen sollen bewährte Praktiken bekannter machen und zeigen, dass sowohl die Betriebe als auch die Beschäftigten von Familienfreundlichkeit profitieren. Die Gesamtsieger in den Kategorien Kleine, Mittlere und Große Unternehmen erhalten 5.000 Euro als Preis. Außerdem gibt es je drei Sonderpreise für „Familienbewusste Arbeitszeiten“ und „Beruf und Pflege“ in Höhe von 2.000 Euro sowie 5.000 Euro als Innovationspreis.

■ außenwirtschaft

Benelux steht im Brennpunkt

Die Niederlande, Belgien und Luxemburg stehen im November im Mittelpunkt von zumindest einem halben Dutzend Veranstaltungen für nordrhein-westfälische Unternehmen, die in diesen Nachbarländern geschäftlich aktiv werden wollen. Die Daten und erste Informationen finden Sie im Terminkalender am Ende von „Z-Info“. Hinzu kommen aber auch noch zwei Informationsreisen, bei denen man sich vor Ort ein Bild von seinen Chancen machen kann. Am 3. und 4. November geht es in den südlichen Teil der Niederlande.

Kurzentschlossene Baubetriebe können durchaus noch teilnehmen. Das Gleiche gilt für die Unternehmerreise Bau-/Ausbaumarkt Belgien am 14./15. November. Beides Mal werden auch Kooperationsbörsen veranstaltet. Wenn Sie Interesse an den Fahrten haben, wenden Sie sich an die Außenwirtschaftsberater der Kammern und Fachverbände.

Chancen an der Cote d´Azur checken

Zu den wichtigsten Tourismusregionen Frankreichs gehört ohne Zweifel die Cote d´Azur. Hotels, Ferienanlagen und Villen prägen dort das Bild. Nicht wenige davon sind in deutscher Hand und ihre Besitzer wollen Um- und Ausbauten in der vertrauten Qualität erledigt haben. Das öffnet die Tür für heimische Bau- und Ausbaubetriebe, die ihre Leistungen am Mittelmeer anbieten können und wollen. Der Fachverband des Tischlerhandwerks und die Handwerkskammer Münster bieten deswegen Ende Januar 2012 erneut eine Marktsondierungsreise an die Cote d´Azur an. Einzelheiten erfahren Sie bei Kammerberater Martin Hellmich (Tel.: 0209/ 38 077-31, E-Mail: martin.hellmich@hwk-muenster.de). Wer zu diesem Zeitpunkt nicht mitfahren kann, dem bietet die Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe im späteren Frühjahr eine weitere Gelegenheit.

Messereisen nach Basel und London

Bis zum 15. November haben Sie Zeit zur Entscheidung, ob Sie zwei bedeutende Branchenmessen in der Schweiz und in Großbritannien besuchen möchten, um dort den Markt zu erkunden. Die Swissbau in Basel bietet vor allem für die Bereiche Holz- und Treppenbau, Türen, Küchen, Metalltechnik, Klimaschutztechnik sowie Energieeffizienz und erneuerbare Energien ein gutes Forum. Sie findet vom 17. bis 21. Januar statt. Die von der Kreishandwerkerschaft Borken mitorganisierte Reise dorthin dauert vom 19. bis 20. Januar. Informationen gibt Hildegard Bongert unter Tel.: 02861/ 89 209-15. Im März dann wird es erstmals einen deutschen Gemeinschaftsstand auf der Messe „Ecobuild“ in London geben. Die Aussteller sollten in erster Linie die Produkt- und Leistungsbereiche Photovoltaik, Solarthermie, effiziente Heizungs- und Warmwassersysteme, Recycling, Wasserwirtschaft und Gebäudeisolierung abdecken. Außerdem ist die Messe für Unternehmen aus der Denkmalpflege interessant. Nähere Auskünfte zur „Ecobuild“ erhalten Sie von den Außenwirtschaftsberatern des Handwerks in NRW.

■ thema des monats

Gut führen – gesund führen – führend gesund

Gute Mitarbeiter und insbesondere ein gutes Team sind die besten Werbeträger. Motiviertes Personal trägt somit sehr

zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bei. Dagegen führen Unzufriedenheit am Arbeitsplatz und ein schlechtes Betriebsklima oftmals zu Fluktuation und auch zu Fehlzeiten, die hohe Kosten verursachen. Wie aber bekommt man ein „gutes Team“? Was können Sie konkret tun, damit Ihre Mitarbeiter gesund und motiviert sind, also gerne bei Ihnen arbeiten? In unserem „Thema des Monats November“ geben wir Ihnen Tipps, wie sie sich und andere gut und gesund führen. Sport ist dabei ein ganz wichtiges Mittel. Lesen Sie (ab Mittwoch) den Beitrag unter www.zih-nrw.de im Bereich „Thema des Monats“ nach.

■ beraterporträt

Viel Bahnbrechendes geschafft

„Italien liebe ich heiß und innig, aber auf Dauer dort leben möchte ich nicht.“ Stattdessen kümmert sich Martina Althaus seit mehr als zehn Jahren intensiv um die Marketing- und Dienstleistungsqualitäten des Handwerks in Nordrhein-Westfalen. Sie setzt damit in der Praxis um, was schon Thema ihrer Doktorarbeit gewesen ist – die „Marktforschung in kleinen und mittleren Unternehmen“. Zur Vorbereitung für die Dissertation gehörte ein Vergleich der Vorgehensweisen in deutschen und italienischen Betrieben, für den sie ein halbes Jahr in Italien recherchierte. Auch in ihrer Jugend hatte sie schon des Öfteren Urlaube und Jobben miteinander verbunden, um sich möglichst lange zwischen Po-Ebene und Sizilien aufhalten zu können.



Die ersten beruflichen Stationen der in Berlin Geborenen, dann aber ins Ruhrgebiet Gezogenen bei der Gesellschaft für Konsumforschung und bei einer Dortmunder Managementgesellschaft weckten in ihr den Wunsch, bei einem Verband etwas direkt und konkret für den Mittelstand zu tun. Der Start des von der LGH geleiteten Marketing-Centers Handwerk (MCH) im Jahr 2000 und die Beteiligung des Maler- und Lackiererinnungsverbands Westfalen an dieser Initiative halfen, diesen Wunsch Wirklichkeit werden zu lassen. Das sei „eine tolle Aufgabe“ gewesen. Dank einer „Aufbruchstimmung“ im Verband wie im gesamten Projekt Marketing-Initiative und dank des „tollen Berater-Teams“ habe man wichtige Arbeit geleistet, schwärmt Martina Althaus noch heute. Besonders gut in Erinnerung sind ihr eine Imagekampagne für die Fachgruppe der Fahrzeuglackierer, die bis dahin eher wenig Aufmerksamkeit genossen hatte, sowie eine „außer-

Im Kino zeigt „Der große Crash“ derzeit sehr eindrucksvoll, wie der Schlamassel begonnen hat rund um die Banken- und die Staatsschuldenkrise. Ebenso empfehlenswert wie dieser Film – aber eben ganz anders – ist das Buch von Georg von Wallwitz. Allerdings sollte man sich vom Untertitel nicht irre leiten lassen: „Fröhlich“ ist diese Analyse auf so gut wie keiner der 150 Seiten. Dennoch ist dieses Buch unser Weihnachtsgeschenktipp Nummer 1.



lassen: „Fröhlich“ ist diese Analyse auf so gut wie keiner der 150 Seiten. Dennoch ist dieses Buch unser Weihnachtsgeschenktipp Nummer 1.

Im historischen Rückblick weist der Mathematiker und Philosoph, der viele Jahre selbst Fondsmanager war, auf, wie es so weit hat kommen können, dass „die Märkte“ mit einzelnen Staaten und sogar einer Wirtschaftsmacht wie Europa Katz und Maus spielen können. Es geht ihm dabei um „die Geisteswelt der Finanzmärkte“ und „die theoretischen Eckdaten der Entscheidungsträger“, aber auch um das ganz praktische Verhalten der Börsianer. Gut würde es uns gehen, wenn sie wie Odysseus wären, klug, vernunftbetont, kühl Chancen und die Risiken abwägend, listenreich und ergebnisorientiert selbst auf Kosten der Gefährten oder einer Lüge. Unglücklicherweise gibt es auf dem Parkett, genauer gesagt auf den Anleihemärkten aber sehr viel mehr Wiesel als Odysseuse: Klein, aber doch als Raubtier geboren, also eigentlich in ihrer Rolle überfordert und auf Hilfe von Analysten oder Brokern angewiesen oder auf die „Grauzone“ von Gefälligkeiten, um ihre Gier zu befriedigen.

Von Wallwitz stellt klar, dass funktionierende Finanzmärkte helfen, den allgemeinen Wohlstand zu steigern, die Künste zu entwickeln und die Gesellschaftsordnung durchlässig zu halten. Andererseits sei es „ein sinnloser Versuch, den Märkten Moral beizubringen“. Dies hält von Wallwitz jedoch nicht von dem klaren Urteil ab, derzeit müsse er Sittenlosigkeit und sogar „Sauereien“ auf den Finanzmärkten konstatieren. Doch dafür fehle den aktuellen Wieseln „völlig das Bewusstsein“.

Georg von Wallwitz: Odysseus und die Wiesel – Eine fröhliche Einführung in die Finanzmärkte. Berenberg Verlag, 2011, ISBN 978-3-937834-48-1, 20 Euro

■ z-termine

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

7. November, Workshop „Arbeiten in Belgien und den Niederlanden“, HWK Aachen, Aachen, Tel.: 0241/ 471-180

7. November, Seminar „Erfolg im Ausland – Wege in das internationale Geschäft“, Rheinisch-Bergische Wirtschaftsförderungsgesellschaft, Bergisch Gladbach. Tel.: 02204/ 97 63-16

8. November, Workshop „Jubiläen, Aktionen und Events – Veranstaltungen richtig und erfolgreich organisieren“, HWK Köln, Köln. Tel.: 0221/ 20 22-309

8. November, Workshop „Facebook betrieblich nutzen“, HWK Südwestfalen, Arnsberg. Tel.: 02931/ 877-314

8. November, Workshop „Ein Arbeitgeber der 1. Wahl – Das Unternehmen im Wettbewerb um die besten Arbeitskräfte“, HWK Münster, Gelsenkirchen. Tel.: 0209/ 38 077-12

10. November, Workshop „Marktchancen und Kundengewinnung in den Niederlanden“, HWK Düsseldorf, Mettmann. Tel.: 0208/ 82 055-32

10. November, Symposium „Innovation – Zwischen Kreativität und Wirtschaftlichkeit“, NRW.Bank, Düsseldorf. Tel.: 0211/ 91 741-15 94

11. November, Seminar „Angebot wird Auftrag“, Deutsche Post, Essen, Teilnahmegebühr 99 Euro. www.direktmarketing-center.de

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

15. November, Workshop „Attraktiv als Arbeitgeber“, FV Tischlerhandwerk, Dortmund. Tel.: 0231/ 91 20 10-14

15. November, Workshop „Arbeiten und Leben im Einklang – Die richtige Balance zwischen Beruf und Privatleben“, HWK Münster, Münster, Tel.: 0251/ 705-14 18

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

16. November, Workshop „Niederlande-Knigge“, Deutsch-Niederländische Handelskammer, Köln, Teilnahmegebühr 349 Euro. Tel.: 0031/ 70/ 31 14-156

17. November, Z-Impuls „Im Netz auf Kundenfang – Neue Trends“, HWK Südwestfalen, Arnsberg, Tel.: 02931/ 877-314

17. November, Workshop „Als ‚Sub` für ein deutsches Unternehmen in der EU unterwegs“, HWK Dortmund, Dortmund. Tel.: 0231/ 54 93-406

17. November, Workshop „Mehr Zeit und Ordnung im Büro“, FV Elektrotechnik, Dortmund, Gebühr 140 Euro. Tel.: 0231/ 51 985-12

17. November, Seminar „Suchmaschinen-Optimierung“, Deutsche Post, Münster, Teilnahmegebühr 99 Euro. www.direktmarketing-center.de

17. November, Online Kongress 2011 – Chancen im Internet, Rheinische Post, Düsseldorf, Teilnahmegebühr 189 Euro. www.onlinekongress2011.de

22. November, Workshop „Sagen Sie dem Stress ade! – Erholung leicht gemacht“, FV Tischlerhandwerk, Dortmund, Sachkostenpauschale 20 Euro. Tel.: 0231/ 91 20 10-42

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

22. November, Workshop „Überzeugender Internetauftritt leicht gemacht“, FV Tischlerhandwerk, Dortmund, Sachkostenpauschale 20 Euro. Tel.: 0231/ 91 20 10-40

23. November, Z-Impuls „Das erfolgreiche Verkaufsgespräch“, HBZ Brackwede, Bielefeld. Tel.: 0521/ 94 284-31

23. November, Workshop „Der Botschafter im Blaumann“, FV Elektrotechnik, Dortmund, Gebühr 90 Euro. Tel.: 0231/ 51 985-12

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

24. November, Workshop „Geschäftliche Tätigkeiten in Belgien und Luxemburg“, KH Borken, Bocholt. Tel.: 02861/ 89 209-10

24. November, Workshop „Marktchancen und Kundengewinnung in den Niederlanden“, HWK Düsseldorf, Mönchengladbach. Tel.: 0208/ 82 055-32

24. November, Deutsch-Niederländisches Wirtschaftsforum, Mönchengladbach. Tel.: 02131/ 92 68-560

29. November, Z-Impuls „Mein Betrieb braucht Strategie – wie gestalte ich ein zukunftsfähiges Konzept?“, HWK Münster, Münster. Tel.: 0211/ 30 108-332

30. November, Workshop „Verkaufsgespräche erfolgreich führen“, HBZ Brackwede, Bielefeld. Tel.: 0521/ 94 284-31

30. November, Workshop „Flyer und Broschüren“, BIV Orthopädie-Technik, Dortmund. Tel.: 0231/ 55 70 50-25

1. Dezember, Z-Impuls „Das erfolgreiche Verkaufsgespräch“, HWK Düsseldorf, Düsseldorf. Tel.: 0211/ 30 108-332

1. Dezember, Workshop „CASA Bauen: Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen“, HBZ Brackwede, Bielefeld. Tel.: 0521/ 94 284-31

1. Dezember, Workshop „Der Preis ist heiß“, FV Elektrotechnik, Dortmund, Gebühr 140 Euro. Tel.: 0231/ 51 985-12

1. Dezember, Deutsch-Niederländischer Sprechtag, IHK Aachen, Aachen. Tel.: 0241/ 55 974-40

Wenn Sie „Z-Info“ nicht mehr beziehen möchten, schreiben Sie uns eine E-Mail „Z-Info: Nein danke“ an siebert@lgh.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