



Starke
Unternehmerinnen
für die Region

unternehmerinnen forum niederrhein





CLÄRE AHRENS OE-NIEDERRHEIN-CONSULTING GBR • Christel Atrih Unternehmensservice Atrih • Barbara Baratie die unternehmensentwickler • Rose Benninghoff Fürgut & Benninghoff Fotografie • Annegret Berger Lohr Landwirtschaft • Karla Blaswich KOHINOR Consulting AG • Gabriele Brimmers Jakob Raeth GmbH & Co KG • **Jessica Broermann CommuniBit** • *Anette Brüderle Lensing & Brockhausen Inkasso GmbH* • Ulla Bundrock-Muhs Querkopf • Angelika Bäumer DACG Limited • Tanja Böltling Volksbank Rhein-Lippe eG • Gabriele Coché-Schüler innos gmbh • Susanne Convent-Schramm Convent Spedition GmbH • Dorothee Dahl Text und Übersetzungen • Jacqueline Dertinger Dertingertischler • Gabriele Deutsch Betten Krüssmann • Maria Dicks SOS-Kinderdorf Niederrhein • **Karsta Diertert Ziegler, Peters & Partner** • **Barbara Driesen Driesen GmbH Sonnenschutztechnik** • Monika Dräger-Seibel / Birgit Efler Fachstelle Frau und Beruf Kreis Wesel • Hannelore Eilrich Raumausstattung Tersteegen • **Beatrice Emmenegger IMMOSWISS** • Susanne Eschke Eschke Medienberatung • Elke Everst • **Claudia Fausten EIS Agrosoft GmbH** • Jutta Feddema Deutsche Bank • **Andrea Feldmann Deutsche Vermögensberatung AG** • Brigitte Feltgen Vitalis-Institut • *Sabine Gardemann KOHINOR* • Petra Gellinger PG Solutions • Anne Graute-Otte otte & grafikDesign • Brigitte Groen STYLE fashion & home • Patricia Gräfin zu Eulenburg Schloßbruine Hertefeld • Elke Hack LIFESTYLE • Sabine Hannemann Journalistin • Jacqueline Hannen Verband Dt. Unternehmerinnen • Barbara Hartenstein-Berson Wapure International GmbH • **Christiane Hetzel WHT Betriebs GmbH & Co KG** • *Petra Hilgers-Mülder Gesund 4 life* • Pia Hoffmann Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis • Petra Hommers Gleichstellungsstelle Kreis Wesel • Sigrid Heyl DINITiative / Heyl2Hopp • **Ingrid Irmer Deutsche Vermögensberatung AG** • Monika Janssen Steuerkanzlei / Seehotel • Ulla Jockweg-Kemkes top3 consult • Regine Joskowiak Herzquilter • **Betina Kasperek Salon Kasperek** • Nina Kiesow Kiesow bags and travel • **Anne Kolkmann Regenbogen** • Petra Kormann Architekturbüro • Claudia Kruse Sternakademie • **Barbara Krüger Praxis für Ergotherapie** • Larissa Könighaus Schieck & Kollegen • Antje Ludes Antje K. Modedesign • Marion Mann Steuerberatung • *Natascha Menzel Praxis für Logopädie* • Sibylle Merrettig Lindenhof Gästehaus und Hofcafe • **Andrea Michel a.m. Language Services** • Birgit Nitzsche Bioladen Dinslaken • **Dr. Julia Nolte Kieferorthopädie Gemeinschaftspraxis** • Lore Penzel Küchenstudio Penzel • Dr. Ursula Pitzner Pitzner Consult • Hannelore Pohl AXA • *Barbara Purschke-Heinz Förderverein Schlosskirche Moyland* • Heike Püttgen Freiformat GmbH & Co. KG • **Katrin Reinders Freie Journalistin** • Karin Reising CJD Institut für Weiterbildung NRW • Susanne Rexing Einrichtungshaus Rexing • Dr. Daniela Rezek Marienhospital- Senologie und Ästhetische Chirurgie • Marianne Rheker Rheker Landwirtschaft • Friederike Richter Rechtsanwältin • Marianne Richter MaRi-Moden • *Birgit Rosik Familientherapie* • Silvia Rybka CubuS Unternehmensberatung • Kerstin Röhrich 1000 Volt Medienkommunikation • *Sabine Salmon Deutsche Bank* • Gabriele Sauerland Hotel zur Kranengasse / Studio Q • Karin Schattauer K.P. Schattauer • Ingrid Schiek Schieck-Advocat • *Inge Schirk Schirk Medien GMBH* • Roswitha Scholz Haut-Couture Dessous • Renate Schuler Niederrheinisches Institut • Gisela Schultz Steuerbüro • **Daniela Sindern Steuerbüro** • Jutta Spittka Supervision • Julia Stemplowski Rechtsanwältin • Ute Thamm Ute Thamm Büro & mehr ... • Nellie van der Moolen De Taalfactor Communicatieadvies • **Susanne van Wickeren Psychopädische Praxis** • Anne-Marie Vermaat Verliescommunicatie • **Barbara Völcker-Janßen Buch-, Schreib- und Medienwelt** • **Gabriele Völlings Petersilchen Catering** • Dagmar Waamelink-Wiesner dawis - Business School / dawis Reisetem • *Bettina Wanders Hotel Wanders* • *Margreth Wanders Stadt - Cafe Wanders* • Elke Weil Bürodienstleistungen • Annette Wesselborg Annette Wesselborg Immobilien • **Annette Wilmsen Mühlenhof Freier Golfplatz GmbH** • Heidi Zachert-Bohr Coaching und Training •

Inhaltsverzeichnis

Ein Wort voraus ...	5
Ein kurzer Blick zurück – die Zukunft liegt vor uns ...	6-7
Ladies only – Ganz schön stark	8-9
Netzwerkregeln	10-12
Menschen und ihre Lebensräume in Einklang bringen – Susanne Rexing	13
Die fünfte Generation bleibt am Ball – Nina Kiesow	14-15
Wo Wissen und Genuss zusammengehören – Barbara Völcker-Janssen	16-17
Ausgezogen gut angezogen – Roswitha Scholz	18-19
Es geht auch ohne Angst – Pia Hoffmann	24-25
Handwerk ist immer auch Kunst-Werk – Betina Kasperek	26-27
Netzwerke machen glücklich – Heike Püttgen	28-29
Am Ende sind wir doch die Besseren – Inge Schirk	30-31
Teamwork zwischen Holz und Zahlen – Jacqueline Dertinger und Gisela Schultz	32-33
Die Unternehmensentwicklerin – Barbara Baratie	34-35
Powerfrau berät auf Augenhöhe – Ursula Jockweg-Kemkes	36-37
Gemeinsam zum Erfolg – Interview Volksbank Kleverland / Volksbank an der Niers	42-43
Im Mittelpunkt steht der Kunde – Interview Volksbank Rhein-Lippe eG	44-46
Knigge reloaded – guter Stil und Etikette ...	47-48
Projekt Generationenwechsel – Unternehmensnachfolge	49-50

Ein Wort voraus ...

„Reden Sie miteinander und übereinander oder noch besser: unternehmen Sie miteinander!“

Mit diesem Slogan hat es angefangen. Das ‚Miteinander sprechen‘ hat dazu geführt, dass wir mittlerweile ganz viele sind.

Wir – das sind mehr als 100 Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen und Frauen in wichtigen Führungspositionen aus der Region Niederrhein, die sich in den vergangenen fünf Jahren zu einem starken regionalen Netzwerk zusammengefunden haben.

Es ist die Unterschiedlichkeit an Persönlichkeiten, Professionen und Unternehmen, die das unternehmerinnen forum niederrhein so unwiderstehlich macht. Unternehmerinnen wissen, dass sie im entscheidenden Augenblick die richtige Geschäftspartnerin ganz in ihrer Nähe finden, je vielfältiger ihre persönlichen Kontakte sind.

Wir wollen Sie mit diesem Heft neugierig machen auf das, was das unternehmerinnen forum niederrhein für unternehmende Frauen – aber auch für die Region – zu bieten hat: Vielfalt, Professionalität, Kreativität und die Lust und Begeisterung, Kontakte zu pflegen und Geschäfte miteinander zu machen.

Gabriele Coché-Schürer
Vorsitzende des Vorstandes

unternehmerinnen forum niederrhein



Ein kurzer Blick zurück – die Zukunft liegt vor uns ...

„Starker Auftakt für neues Unternehmerinnennetz am Niederrhein“ titelten die Tageszeitungen. 75 Unternehmerinnen und Managerinnen waren am 20. Mai 2005 zur Auftaktveranstaltung des unternehmerinnen forum niederrhein ins Schloss Moers gefolgt.



Fotoquelle: Sparkasse am Niederrhein

Was für eine Idee und wer steckte hinter dem unternehmerinnen forum niederrhein?

Die Idee lag seit Jahren in der Luft: eine regionale Plattform zu entwickeln, auf der sich Frauen zu einem aktiven Netzwerk zusammen finden können, die bereits seit einigen Jahren erfolgreich als selbständige Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen oder als Führungskraft mit Personal- und/oder Budgetverantwortung tätig sind. „Mit vereinten Geschäften“ – das war der Spruch der damaligen Gleichstellungsbeauftragten Susanne Hein aus Moers. Es sollte etwas anderes sein als die örtlichen Gründerinnen- und Unternehmerinnentreffs, etwas, was gestandenen Geschäftsfrauen „Mehr-Wert“ bietet,

und was eine erfolgreiche Vernetzung untereinander in der weiteren Region Niederrhein möglich macht.

Als sich die Gelegenheit bot, über die Landesinitiative „Regionen Stärken Frauen“ eine Anschubfinanzierung zu beantragen, war das der Startschuss. Die Regionalstelle Frau und Beruf Kreis Kleve – in Trägerschaft des SOS-Kinderdorf Niederrhein – bekam als Antragstellerin vom Land NRW den Auftrag, einen „Business Club für Unternehmerinnen in den Kreisen Kleve und Wesel“ zu gründen, zu etablieren und nach 2 Jahren Projektzeit in die Selbständigkeit zu überführen. Kooperationspartnerinnen waren die Regionalstelle in Voerde-Dinslaken und die Gleichstellungsstellen des Kreises Kleve und der Städte Moers und Wesel.

Vier Treffen im Jahr – abwechselnd im Kreis Kleve und Wesel – waren zu organisieren mit dem Ziel, die Unternehmerinnen des jeweils anderen Kreises zu motivieren, sich auf den Weg zu machen, um „aktiv zu netzwerken und Geschäfte miteinander zu machen“.

Den Projektpartnerinnen war klar, dass das nur funktionieren konnte, wenn die Rahmenbedingungen entsprechend sind, also: schöne Orte, zugkräftige Gastrednerinnen und gutes Essen. Ebenso klar war



Im Juni 2006: Die 50. Mitgliedsfrau wird begrüßt: Margreth Wanders, Stadt-Cafe Wanders Kleve (links) und Barbara Baratie (rechts)

aber auch, dass es jemanden geben musste, bei dem die Fäden zusammenlaufen.

Mit Barbara Baratie konnte eine Netzwerkerin par excellence gewonnen werden. Von Anfang an hat sie die Entwicklung des unternehmerinnen forums zu ihrer Aufgabe gemacht. Sie hat die Kommunikation, Kontakte und Kooperationen nicht nur innerhalb des forums gefördert, sondern auch dafür gearbeitet, dass sich immer mehr Unternehmerinnen angesprochen fühlten und zu den Treffen kamen. Immer wieder konnte sie Banken und Wirtschaftsförderung vor Ort als Sponsoren und Unterstützer gewinnen, wenn es darum ging, hochkarätige Referentinnen zu verpflichten.

Die zwei Jahre öffentlicher Förderung sind gut genutzt worden. So war es von Anfang an möglich, eine gut funktionierende Infrastruktur aufzubauen, ohne die ein wachsendes Netzwerk nicht auskommt. Mit dem Auslaufen der Projektförderung Ende 2006 war das Netzwerk so aufgestellt, dass einer Verselbständigung und Vereinsgründung nichts im Wege stand. An die 60 Unternehmerinnen standen auf der Anmeldeleiste für eine Mitgliedschaft.

Seit 2007 ist das unternehmerinnen forum niederrhein ein eingetragener Verein mit einem vierköpfigen Vorstand. Barbara Baratie ist Geschäftsführerin.

Als Netzwerk ist das unternehmerinnen forum niederrhein weiter im Aufwind. Mit der Übersetzerin Andrea Michel wurde im Dezember 2009 die 100. Mitgliedsfrau aufgenommen.

Es ist die Vielfalt an Branchen, Berufen und Expertise, die die Qualität und das Potenzial des Netzwerkes ausmacht. Immer selbstverständlicher wird der Blick ins eigene Netzwerk, um zu sehen, ob man nicht dort

die benötigte Dienstleistung oder das passende Produkt findet.

Das Konzept, in der Region Wissenstransfer und aktives Netzwerken zu verknüpfen, geht auf.

Gute Kontakte bestehen mittlerweile zu zahlreichen anderen Netzwerken – auch über die deutsch-niederländische Grenze hinweg – bei den Treffen können immer öfter Unternehmerinnen und Managerinnen aus anderen Städten begrüßt werden.

Das Netzwerken läuft gut und rund, aber es bedarf immer weiterer Anstrengungen, um es nach innen aktiv zu halten und nach außen stark zu machen. Starke Unternehmerinnen sind für die Region ein Wirtschaftsfaktor, der wahrgenommen wird, wenn man als Netzwerk gemeinsam agiert. Präsenz zeigen!

Es gilt, sich immer wieder neuen Entwicklungen zu öffnen und neue Ziele zu setzen. Zu den Zielen für die nächsten Jahre gehören ganz sicher, den Kontakt zu den niederländischen Unternehmerinnen zu vertiefen und junge Unternehmerinnen und weibliche Führungskräfte zu fördern und sie ins Netzwerk einzubinden.

Es gibt viel zu tun! Auf die nächsten 5 spannenden Jahre!

*Gabriele Coché-Schüer, Monika Dräger-Seibel, Gisela Schultz,
Barbara Baratie, Vorstand unternehmerinnen forum niederrhein*

Ladies only

Frauenpower ist an sich schon ein Begriff, der immer noch spontan neugierig macht. Am Niederrhein sind rund 100 Frauen aus den unterschiedlichsten Berufsfeldern im unternehmerinnen forum niederrhein seit nunmehr fünf Jahren aktiv, treffen sich, tauschen sich aus und knüpfen geschäftliche Kontakte. Kompetenz, Bodenständigkeit, unternehmerisches Denken, Führungsqualitäten und vor allem geschäftlicher Erfolg sind einige ihrer Merkmale.

Ganz schön stark

„Uns ist es wichtig, Zeit miteinander zu verbringen. Wir wollen miteinander ins Gespräch kommen“, beschreibt Barbara Baratie, Geschäftsführerin vom unternehmerinnen forum niederrhein, die Zielsetzung der regelmäßigen Treffen. Vier sind es im Jahr. Mitglieder wie Gäste treffen sich, profitieren von Fachvorträgen und dem Wissenstransfer von A wie Akquise bis Z wie Zeitmanagement, tauschen sich im Anschluss in angenehmer wie gepflegter Atmosphäre aus. Die Orte wechseln stets. „Wir haben keine eigene Location. Wir treffen uns in der Region an ausgefallenen Standorten“, erzählt Barbara Baratie. Dabei entstehen neue Geschäftsbeziehungen, Frauen machen Geschäfte untereinander und bekommen auf unkomplizierte Weise Hilfestellung von Expertinnen, auch bei einem betrieblichen Problem. „Alles das leistet das unternehmerinnen forum“, so ihr Fazit.

Über Grenzen hinweg

Das Forum mit weiblichem Antlitz startete am 20. Mai 2005 mit der ersten eigenen Veranstaltung in Moers, gesponsert durch NRW-Mittel und der EU Landesinitiative „Regionen stärken Frauen“. Heute ist das damalige Pilotprojekt ein selbstständiger Verein. Das Konzept ging auf und

entwickelte sich zielgerichtet und über Grenzen hinweg. Momentan gibt es sogar Kontakte mit dem chinesischen Markt, die über die Botschaften, Wirtschaftsdelegationen und -gesellschaften gefördert werden. Denn, auch das ist Teil des Konzeptes, die niederrheinischen Unternehmerinnen werden gerne von anderen Clubs eingeladen. So auch in den Wirtschaftsclub nach Düsseldorf an die Kö.



Geben und Nehmen

Networking, das ist ein Geben und Nehmen mit eigenen Spielregeln. Jobs werden einem nicht auf dem Silbertablett serviert und sind auch nicht das Ziel. Von wegen Vitamin B. „Wir nutzen die Kompetenzen, die sich anbieten für unsere Geschäfte“, meint Barbara Baratie. Die Weiterempfehlung ist dabei selbstverständlich wie auch das kleine Wörtchen „Danke“. Beziehung nutzen heißt, nicht sie auszunutzen, sondern die Unternehmerinnen bauen vertrauensvoll Beziehungen auf, stabilisieren diese Grundpfeiler des Erfolgs, die sich oftmals später als Königswege erweisen.

Das unternehmerinnen forum spielt oft eine entscheidende Rolle. Der Blick über den Tellerrand ist möglich. Dazu zählen nicht nur PR- und Marketingstrategien als Handwerkszeug, sondern beispielsweise mit Dozentin Regina Först Themen wie



„Ausstrahlung – natürliche Führungsqualität“. Finanzielle Absicherung, Rentenansprüche oder Tipps, wo Fördergeldtöpfe stehen, die aus EU-Mitteln gespeist werden, bestimmen die abendlichen Vorträge. Frauen zeigen Frauen, wie sie noch stärker werden können.

Netzwerk im Netzwerk

Das unternehmerinnen forum niederrhein eint unterschiedlichste Frauen. Die Steuerberaterin trifft auf die Landwirtin, die Landschaftsarchitektin, die Raumausstatterin, die Modeberaterin, die Fotografin oder die Hotelfachfrau mit eigenem Betrieb. Der

Branchenmix ist beispielhaft wie spannend. „Wir wollen vorhandene Strukturen verbinden und verstehen uns als Netzwerk im Netzwerk“, sagt Barbara Baratie. Die weibliche Ausrichtung des Forums ist bewusst gewählt, denn „die beruflichen Herausforderungen sind ähnlich strukturiert. Wir kommen unsererseits leicht ins Gespräch und somit auch schnell auf den Punkt.“ Viele der Netzwerkerinnen sind parallel in anderen Organisationen engagiert.

Info

Das Forum ist offen für interessierte Unternehmerinnen, Führungskräfte und Managerinnen. Die Mitgliedschaft im unternehmerinnen forum niederrhein kostet jährlich 120 Euro. Der Kostenanteil bei Veranstaltungen liegt bei 25 Euro, Nichtmitglieder zahlen 40 Euro. Infos unter:

www.undernehmerinnenforum-niederrhein.de

Text: Sabine Hannemann

Fotos: Petra Gellinger

Netzwerkregeln

Kontakte knüpfen, neue Ideen gewinnen ... all dies schenkt das Netzwerk.

Gute Netzwerkerinnen kennen die Spielregeln.

Sind Sie eigentlich schon aktive Netzwerkerin? Haben Sie auch schon erlebt, wie wertvoll es ist, Gleichgesinnten zu begegnen und mit neuen Ideen nach Hause zu gehen?

Im unternehmerinnen forum niederrhein treffen sich Unternehmerinnen und weibliche Führungskräfte, die neue Geschäftskontakte suchen und die bereit sind, ihr Wissen zu teilen.

Das Prinzip des Netzwerkens ist einfach. Kontakte werden geknüpft und bei Bedarf genutzt, frei nach dem Motto „Wenn Sie etwas nicht wissen, fragen Sie eine andere, die mehr weiß oder gute Kontakte herstellen kann“. So entstehen unbegrenzte Möglichkeiten.

Networking funktioniert dann perfekt, wenn sich die Beteiligten vertrauen und wertschätzen. Sie lassen sich auf ein Geben und Nehmen ein. Und entscheidend ist hier: das Netzwerken beginnt nicht mit dem Nehmen!

Die Netzwerkerin akzeptiert die Regeln: „Ich unterstütze Dich und Du unterstützt mich.“ Wer Networking betreibt, investiert Zeit und Engagement. Und dieses Engagement ist gut angelegt, denn den Einsatz bekommt frau vielfältig zurück, wenn auch vielleicht nicht unbedingt immer auf die gleiche Art und Weise. Wer als Netzwerkerin aktiv ist, investiert in die Zukunft, denn aktuelle Marktforschungen belegen, nicht Ihr Wissen allein macht den Erfolg aus. Zu 30 % kommt es auf Ihre gekonnte Selbstdarstellung und zu 60 % auf die

Qualität Ihrer Beziehungen an. Es wird also Zeit, dass Frauen sich gezielt Zeit zum Netzwerken nehmen und damit ihre Geschäftsposition stärken. Männer tun dies schon seit hunderten von Jahren ...

Die Netzwerkerin kennt die Spielregeln des Networkings und nutzt ihre Chancen. Sie auch?

Text: Barbara Baratie

Aller Anfang ist schwer...

Finden Sie jemanden, der Sie ankündigt oder vorstellt. Alternativ suchen Sie nach einem gemeinsamen Thema- und schon sind Sie im Gespräch.

Beziehungen sind das Salz der Erde.

Erfolg beruht zu 60 % auf Beziehungen, nicht auf Leistung. Nutzen Sie regelmäßig Ihre Zeit, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen.

Chemie – Neue Beziehungen und network sind nur dann erfolgreich, wenn Sie sich sympathisch finden. Sie sind nicht verpflichtet, jemandem zu helfen, halten Sie Ihre Aversionen aber für sich, sonst bleiben Sie als Lästerschwester in Erinnerung.

Danke! Positives Feedback ist fürs Netzwerken elementar. Sparen Sie nicht damit. Bedanken Sie sich für die Einladung für das gute Gespräch, den netten Kontakt. Per Mail okay, per Karte oder persönlich wirkt es immer herzlicher.

Events – Feste feiern ist ein wichtiger Bestandteil im Netzwerk, um das Miteinander interessant und kreativ zu gestalten. Im Netzwerk gibt es sicherlich interessante Menschen und Themen, die hierzu beisteuern können.

Foto – Ein Foto von gemeinsamen Aktivitäten verbindet und vertieft das Gefühl „dazu zu gehören“. Zugleich zieht es auf der Homepage virtuelle Gäste an.

Gemeinsamkeiten – Geben Sie Ihrem Fluchtnistinkt nach einer Veranstaltung nicht nach. Die interessantesten Kontakte ergeben sich meist erst nach einer Veranstaltung.

Hilfe – Jemand in Ihrem Netzwerk sucht eine neue Steuerberaterin, eine Ärztin, eine Bankerin? Empfehlen Sie weiter – und auch Sie werden in guter Erinnerung bleiben.

Internet – Per Computer können Sie schnell und leicht kommunizieren. Bedenken sie aber, das Internet ist ein Informationskanal, kein Kommunikationskanal – es ersetzt die persönlichen Kontakte nicht.

Jour fixe – Es lohnt sich, neue Themen und Anlässe, zu suchen und Menschen aus verschiedenen Branchen zusammen zu bringen. Es entstehen häufig neue und interessante Querverbindungen.

Kontakte knüpfen und Kontakte pflegen. Das kostet Zeit, die gut investiert ist. Wer erfolgreich Beziehungen aufbauen möchte, sollte sich regelmäßig Zeit fürs Gegenüber nehmen.

Leistung – Um sich einen guten Ruf zu erarbeiten, zählt die verlässliche Leistung, die jemand zu erbringen bereit ist.

Männer – Sind häufig immer noch näher an interessanten Positionen. Ein Frauennetzwerk ist sinnvoll und wichtig, aber unsere Welt ist nicht zweigeteilt.

Nein! – Fragen ist erlaubt- ein Nein ist okay.
Eine wichtige Grundhaltung im Netzwerk.

Offene Fragen erleichtern das Gespräch. Stellen Sie selbst Fragen, die nicht nur mit Ja oder Nein zu beantworten sind, damit bieten Sie eine gute Vorlage zum Gespräch.

Party – Verpassen Sie eine Firmenparty nicht. Hier gibt es immer schöne Möglichkeiten, neue interessante Kontakte zu knüpfen. Nutzen Sie auch die Gelegenheit, selbst zu einer Party einzuladen, das vertieft die Freundschaft.

Qualität steht vor Quantität.
Überlegen Sie sich, welches Netzwerk Sie weiter bringt und vor allem, welches zu Ihnen passt. Zeigen Sie Präsenz und bringen Sie sich aktiv ein.

Ratgeber – In einem Netzwerk finden Sie erfahrene Menschen, die Ihnen vielleicht ein guter Mentor/in in einer kniffligen Situation sein können.

Schluss machen – Wenn Sie aus einem Netzwerk austreten wollen, hinterlassen Sie keine „verbrannte Erde“. Bewahren Sie die Form und treten Sie offiziell aus und begründen Ihren Entschluss. Vergessen Sie nicht zu erwähnen, was Ihnen das Netzwerk gebracht hat.

Türöffner – Werfen Sie einen „Anker“ aus. So kommen Sie leichter ins Gespräch. Gibt es Gemeinsamkeiten? Unbedingt erwähnen! So haben Sie Gesprächsstoff und man erinnert sich an Sie!

Umsichtig sein – Ist vielleicht Ihre Expertise gefragt? Bieten Sie Ihre unaufdringlich Ihre Unterstützung an, vielleicht kommt sie gerade zu rechten Zeit!

Vampire! Achten Sie auf Menschen, die nur nehmen und nichts zurückgeben. Geben Sie ihnen noch eine konkrete Chance – und dann streichen Sie sie von Ihrer Kontaktliste.

Win – Win
Beim Netzwerken sollten beide profitieren. Dabei steht das Geben immer im Vordergrund. Das Nehmen kommt von selbst und wird Ihnen angeboten.

X-mal. Erfahrene Netzwerker/innen wissen: Eine Beziehung ist tragfähig, nach etwa sieben Kontakten. Tun Sie etwas dafür und halten Sie den Kontakt aufrecht.

Yoga – Der Niederrheiner kennt sich. Eine Studie der Columbia University in New York belegt, dass sich über sechs Ecken jeder kennt. Unterschätzen Sie Ihr persönliches Netzwerk nicht, ob beim Yoga oder in der Stammkneipe.

Zeit – Wer Netzwerke pflegt, investiert seine Zeit in die Zukunft. Nehmen Sie sich Zeit für Ihr Gegenüber, das diese auch wertzuschätzen weiß.

Menschen und ihre Lebensräume in Einklang bringen - Susanne Rexing



„Ich komme in einen Raum und sofort entsteht vor meinen Augen ein Bild, wie dieser Raum seine optimale Wirkung entfalten kann – das passiert einfach ...“

Die Klever Diplom Designerin und Innenarchitektin Susanne Rexing ist Einrichterin aus Leidenschaft. Und diese Passion kommt nicht von ungefähr. Sie ist mit schönen Möbeln und Wohnaccessoires groß geworden.

Das Einrichtungshaus in Kleve an der Kavariner Straße mit dem großen alten Bogenfenster ist seit 1892 Sitz des Familienunternehmens Rexing. Susanne Rexing führt es in der vierten Generation.

„Ich sollte gar nicht um jeden Preis in die Fußstapfen meines Vaters treten, aber meine Talente lagen eindeutig hier. Ich konnte schon in der Schule sehr gut zeichnen, hatte ein gutes Gespür für Formen und Farben. Da lag es nahe, in Trier Design- und Innenarchitektur zu studieren.“

Der Innenarchitektin geht es vor allem darum, Menschen und ihre Lebensräume in Einklang zu bringen. Und das heißt für sie, Mensch und Wohnung in Augenschein zu nehmen und intensive Gespräche zu führen. Von welchen Möbeln kann man sich trennen und welche sollen unbedingt auch in den neu zu gestaltenden Räumen bleiben. Welche Farben, welche

Materialien? „Es gibt Kunden und Kundinnen, die sehr klar wissen, was sie sich für ihr Zuhause wünschen, diese Wünsche jedoch nicht durchgängig allein realisieren können und es gibt Menschen, bei denen sich über die Jahre ein regelrechter Leidensdruck entwickelt hat, weil sie unbedingt etwas in ihren vier Wänden ändern wollen, aber keinen Anfang finden. Nach einer intensiven Beratung steht daher für mich immer ein Gesamtkonzept. Nicht alles muss sofort realisiert werden. Das ist ja auch oft eine Kostenfrage. Aber man sollte auch über die Jahre diesen „roten Faden“ im Auge behalten.“

In den letzten Jahren stellt sie fest, dass ihre niederländische Kundschaft wächst. Und es sind vielfach „Zweiteinrichter“, wie man in der Branche sagt, die jetzt auch finanziell in der Lage sind, sich lang gehegte Wohnträume zu erfüllen.

Anregen lässt Susanne Rexing sich auf ihren jährlichen Trips zu den großen europäischen Möbelmessen in Mailand, Köln oder Paris und noch etwas inspiriert sie: Leben und Wohnen mit Kunst.

Ein Leben ohne Kunst ist für Rexing unvorstellbar. Seit Jahren fördert sie Künstler aus der Region, regelmäßig lädt sie zu Vernissagen in ihr Geschäft ein, die Bildauswahl und Hängung übernimmt sie.

Für ihre Stadt Kleve legt sie sich überhaupt gerne ins Zeug. Neben ihren Aktivitäten in der Klever Wirtschaftsförderung versucht sie, sich mit ihrer Kompetenz als Architektin in die städtebauliche Entwicklung einzubringen. Zudem ist sie seit langem engagiert im Beirat des Museums Kurhaus Kleve, als Kassenprüferin der Stiftung Moyland und man kennt sie in Kleve als sehr aktives Zonta-Clubmitglied. Seit 2008 ist sie Mitglied im unternehmerinnen forum niederrhein.

*Text: Gabriele Coché-Schürer
Fotos: Rose Benninghoff*

Die fünfte Generation bleibt am Ball

... und bringt moderne Trends unter dem Motto „Kiesow bags and travel“ in das 160-jährige Lederwarenfachgeschäft an der Großen Straße in Kleve und Osterstraße in Bocholt.

Kleve. Zweifel haben im Hause Kiesow keinen Platz. Den nehmen die vielen guten Ideen schon für sich ein. Deshalb ist in dem 160 Jahre alten Unternehmen „Kiesow“ auch nichts wirklich alt – dank der fünften Generation, mit Nina und Sebastian Kiesow am Ruder, gibt's nämlich immer neue Ideen. Und seit März 2007, neben dem Haus in der Klever City, auch noch eine Filiale in Bocholt. Weil das Konzept „Kiesow bags and travel“ aufgeht – und in beiden Unternehmen die Lust auf Neues alle Zweifel ausräumt. Das, was 1850 als Treibriemenfabrikation, Sattlerei und Lederwarenfabrik unter Friedrich Kiesow begann, zählt heute in beiden Filialen insgesamt 16 Mitarbeiter: „Es macht einfach Spaß“, lautet die Erklärung von Unternehmerin Nina Kiesow (33).

Sie lernte ihren heutigen Ehemann und Vater der beinahe zweijährigen Zwillinge, Jeanne und Noëlle, auf der Textilfachschule kennen, wo ihr gemeinsamer Weg begann. Für Nina Kiesow, die ebenfalls aus einer Unternehmerfamilie stammt, war es keine Frage, mit ins Geschäft einzusteigen. Seit 2003 steht die fünfte Generation als Nachfolger von Rudolf und Roswitha Kiesow an der Spitze des Unternehmens. Während Sebastian vorrangig für Verwaltung, Finanzen und Einkauf eingebunden ist, widmet sich Nina Kiesow neben Verkauf und Mitarbeiterführung auch dem Marketing sowie der Organisation von Veranstaltungen. Sie findet es schlichtweg „schön“, mit ihrem Mann zusammen zu arbeiten, denn „wir ergänzen uns sehr gut“, sagt sie.

Ob es schwierig ist, ein Unternehmen mit 160-jähriger Tradition fortzuführen? „Wir hatten und haben immer den Drang verspürt, etwas Neues, ganz Eigenes, zu schaffen“, erzählt die junge Geschäftsführerin,

„wenngleich Tradition natürlich immer auch ein Stückweit verpflichtet“, so Sebastian Kiesow. Das Neue entstand dann in Form eines modernen Marketing-Konzeptes und einer trendigen Sortimentspolitik. Für beide steht unangefochten das Angebot hochwertiger Lederwaren im Fokus.



Ein breites Sortiment von Hand- und Reisetaschen, Koffern, Schultaschen und vielem mehr wird allein in der Klever Filiale auf 450 Quadratmetern ausgestellt,

Beratung und Kundenkontakte sind das A und O. „Im Verkauf mitzuarbeiten und die Kunden zu beraten, das ist ganz mein Ding“, schildert Nina Kiesow, „wer ein solches Geschäft gut führen möchte, muss es mit Leidenschaft tun. Ohne geht’s nicht.“ Das gilt übrigens auch für die weitere Hauptaufgabe in ihrem Leben, den Kindern. „Wir sind gut organisiert“, beschreibt sie, wie Familie und Betrieb unter einen Hut zu bekommen sind.

Nur mit Leidenschaft ist wohl auch das Engagement der vorherigen Kiesow-Geschäftsführer zu erklären: Wiederaufbau nach dem Krieg, wirtschaftliche Höhen und Tiefen, Umbauten sowie vier Generationswechsel in der Geschäftsführung prägen den Verlauf der Chronik. Beeindruckend ist allein die Tätigkeit von Josef Kiesow, dem Großvater Sebastians: Bis zu seinem 89. Lebensjahr war er aktiv im Geschäft, bevor 1995 das Ruder an Roswitha und Rudolf Kiesow abgegeben wurde. „Er hat die Leidenschaft fürs Leder gelebt und weitergegeben“, erzählt die 33-jährige Textilbetriebswirtin, die sich sicher ist, dass ihr Ehemann von ihm eine Menge Geschäftssinn mit auf den Weg bekommen hat.

Für ihre gemeinsame Leidenschaft gab’s im Jahre 2007 bereits eine besondere Auszeichnung: Den Klever Unternehmerpreis in der Kategorie Jungunternehmer. Und weil den Kiesows der Geschäftsbetrieb alleine nicht ausreicht, stehen mit viel Liebe zum Detail vorbereitete Kundenevents, wie beispielsweise das Ristorante Kiesow oder die Weihnachtsbäckerei, auf dem Jahresplan.

Alles rund ums Team, das Sortiment, aktuelle Ware und die 160-jährige Chronik des Unternehmens gibt’s im Internet auf **www.kiesow-kleve.de**.

*Text: Katrin Reinders
Fotos: Rose Benninghoff*

Wo Wissen und Genuss zusammengehören



Goch. Wissen und Genuss passen zueinander. Oder gehören gar zusammen. Da war sich Barbara Völcker-Janßen schon immer ganz sicher. Den Beweis dafür liefert sie seit Oktober 2009 täglich: Die komplett umgebaute und auf 450 qm erweiterte Buchhandlung *Völcker - lesen, schreiben, schenken* und das integrierte *Café Lesezeichen* sind ein voller Erfolg. Nicht mehr losgelassen hatte die 48-jährige Unternehmerin, die seit 1993 die Gocher Buchhandlung führt, der Gedanke, Kunden einen Kaffee nach dem Buch-Bummel anbieten zu können. Im Zuge des großen Umbaus im vergangenen Jahr war es dann soweit: Mit dem Gastronomie-Team Spronk aus Goch startete das Projekt Buchhandlung und Café Lesezeichen in den Kinderschuhen – und erwies sich als sehr gute Idee. „Das Konzept ist voll aufgegangen“, freut sich Barbara Völcker-Janßen.

14 Tage lang hatte sie im Herbst 2009 ihr Geschäft geschlossen, um Völcker ein neues Gesicht zu geben und es für die Zukunft zu sichern. Bessere Übersicht und Präsentation der Ware aus Buch-, Spiel- und Schreibwarenprodukten standen für sie an erster

Stelle. Mit einem 15-köpfigen Team im Rücken sowie dem innovativen Unternehmen Objekteinrichtungen Proest aus Uedem ist nach etlichen Überstunden und viel harter Arbeit ein Buchhandlungs-Traum in Erfüllung gegangen. „Da wäre es mir zu wenig gewesen, einfach einen Kaffeeautomaten und Wasserspender aufzustellen“, erzählt die Unternehmerin aus der ideenreichen Phase, „echtes Know-How sollte dahinter stehen, so dass eine Tasse Kaffee in gemütlicher Atmosphäre selbstverständlich zum Buch gehört.“ Dazu gibt’s viele Leseexemplare im



Café, wo über Kaffee und Cappuccino hinaus auch Frühstück, selbst gebackener Kuchen und viele Dinge mehr angeboten werden.

Nicht zuletzt sei diese Anregung von den Kunden selbst gekommen, „man trifft sich bei Völcker“, laute oft die Devise. Geschaffen wurde mit dieser Kooperation eine Entdeckungs- und Wohlfühloase sowie Raum für Lesungen und andere Veranstaltungen. Bekannte Autoren waren bei Völcker oder in Kooperation mit der Gocher Traditionsbuchhandlung (seit 1841) bereits zu Gast. Eine von ihnen war Kathrin Schmidt, Gewinnerin des Deutschen Buchpreises 2009, aber auch Namen

wie Reinhold Messner, Peter Scholl-Latour und Hellmuth Karasek fehlen nicht. Darüber hinaus ist Völcker natürlich beim Schulranztag im Kastell und mit Büchertischen zu allen Themen bei Veranstaltungen in und um Goch anzutreffen.

Die Geschäftsführerin ist innerhalb und außerhalb ihrer Stadt gut vernetzt, setzt sich für die Stärken des lokalen Einzelhandels ein und weiterhin dafür, dass Völcker ein Markenzeichen für hochwertige Qualität ist und bleibt. Seit Jahrzehnten schon bietet Völcker Ausbildungsstellen in zwei verschiedenen Berufen an, einmal zum Buchhändler/-in und zum anderen zum Einzelhandelskaufmann/-frau. „Der Kunde soll sich nicht nur wohlfühlen, sondern auch freundlich und kompetent beraten werden, deshalb ist es wichtig selbst auszubilden“, so Barbara Völcker-Janßen. Aus dem gesamten Kreis Kleve finden Kunden den Weg in



die in der City gelegene Buchhandlung, in der alles rund ums Buch, um Schule, Büro und Geschenkartikel zu finden ist. Und wenn wirklich mal ein Artikel fehlt,

wird er für den Kunden selbstverständlich bestellt. Das gehört zum Service.

Immer wieder seit dem Umbau erhält die Geschäftsführerin Besuch von Kollegen, die selbst bald ihr Geschäft umbauen wollen und von Vertretern auf „die“ Buch- und Schreibwarenhandlung am Niederrhein hingewiesen werden. „Das macht uns schon stolz“, verrät Barbara Völcker-Janßen, „wenn Kollegen aus Düsseldorf und anderen Großstädten sagen, dass sie so eine toll umgebaute Buch- und Schreibwarenhandlung noch nicht gesehen haben“.

Was Barbara Völcker-Janßen aus der arbeitsintensiven Umbauzeit mitgenommen hat? Eine ganze Menge. Langegehegte Ideen nie aufzugeben, einerseits. Aber auch zu sehen, „wie eine solche Phase das Team zusammenschweißt“, sagt sie. Schließlich spricht man über viele private Dinge, Einstellungen und Meinungen, die im gewöhnlichen Arbeitsalltag keinen Platz haben. „Und was planen wir jetzt?“, hatten die Mitarbeiter schon gefragt, als „plötzlich“ alles fertig war, berichtet die Unternehmerin und Mutter zweier Kinder (10 und 12 Jahre alt) lächelnd. Nicht zuletzt deshalb, weil „einfach alles so gut geklappt hat“, zieht sie noch einmal positives Resümee für das Großprojekt. Und freut sich, dass Wissen und Genuss tatsächlich so gut zusammen passen.

Übrigens: Thomas Sonnenburg, Coach und Streetworker, bekannt aus der RTL-Sendung, hat seinen Besuch in der Buchhandlung Völcker für den 24. November dieses Jahres angekündigt. In Goch spricht er zum Thema: Wie können Eltern und Erzieher verhindern oder erkennen, dass Kinder in eine Clique geraten, in der Alkohol und Drogenkonsum „cool“ sind.

www.voelcker-buch.de

Text: Katrin Reinders

Fotos: Rose Benninghoff

Roswitha Scholz – Haut – Couture



Sie kann es selbst nicht fassen. Ihr Geschäft mit der „Haut-Couture“ besteht in diesem Jahr 15 Jahre.

Ein kleines, feines Geschäft. In der Lessingstraße, der kleinen „Kö“, wie sie bei den Dinslakern genannt wird. Also mitten in der City und gerade so fein, dass frau sich hier gerne umschaute. Wir reden von Dessous. „Angefangen hat alles vor 15 Jahren in der Roonstraße“, berichtet Roswitha Scholz. Ich hatte die Idee, ein Wäschegeschäft für „große Größen“ zu eröffnen, mit ausgefallenen und chicen Modellen. Aber zu meinem Erstaunen kamen nicht nur Frauen, die nach großen Größen fragten. Meine Kundinnen (und Kunden) haben mich sehr schnell davon überzeugt, dass mein Sortiment ruhig alle Größen von 70 bis 110 haben dürfte.“

Ein Blick in die Auslagen zeigt, hier stellt jemand mit viel Liebe zum Detail seine Kollektionen zusammen. „Bei Dessous begeistere ich mich immer wieder aufs Neue für elegante Stoffe und Spitzen, schöne Farbkombinationen, frech, erotisch, elegant, witzig oder zweckmäßig. In meinem Dessous-Angebot versuche ich immer, ein bisschen Luxus und

Weiblichkeit ineinander fließen zu lassen,“ verrät Roswitha Scholz. „Aber ich verkaufe ebenso Bademoden, Tag- und Nachtwäsche, hochwertige Homewear.“

„Ausgezogen gut angezogen“ ist ihr Slogan. Wenn es um das „Darunter“ geht, ist Fingerspitzengefühl und Empathie unerlässlich. Wer zu Haut-Couture kommt, weiß eine kompetente Beratung zu schätzen und kommt immer wieder. „Übrigens“, schmunzelt sie, „sind Männer, die für ihre Frauen oder Freundinnen nach ausgefallenen Dessous suchen, häufig sehr zielstrebig und geschmackssicher.“

„Die Kundinnen und Kunden merken, dass ich mit Leib und Seele in meinem Geschäft bin und das gleiche gilt für meine Mitarbeiterinnen. Wir sind ein gut eingespieltes Team. Auch für mich ganz persönlich ist eine gute Arbeitsatmosphäre sehr wichtig, ich pflege sie, denn ich weiß, dass gute und motivierte



Mitarbeiterinnen ganz erheblich zum Geschäftserfolg beitragen.“

Ein kleines Geschäft wie das Haut-Dessous lebt von Stammkundschaft und guten Ideen.

Und die zaubert Roswitha Scholz immer wieder aus dem Hut. Mal sind es witzige Postkarten, ausgefallene Verpackungen oder der Kauf des knallroten Spitzen-BHs wird mit einem Gläschen Sekt besiegelt.

Dessous brauchen auch einmal einen außergewöhnlichen Rahmen um Extra-Aufsehen zu erregen. Und dann werden die Augen von völlig ahnungslos vorbeisclendernden Passanten schon mal sehr groß: Dessous-Modenschau im Küchenstudio? Alles ist spannend! Nichts ist unmöglich!

Das Netzwerken ist ihr schon längst in Fleisch und Blut übergegangen. Sie engagiert sich mit anderen Geschäftsfrauen vor Ort, wann immer Aktion gefordert ist, nimmt – so oft es geht, an den Unternehmerinnentreffs im Kreis Wesel teil. Das unternehmerinnen forum niederrhein lässt sie so gut wie nie aus! Und das von Beginn an. Sie gehört zu den ersten Frauen, die die Mitgliedschaft beantragt hat!

Text: Gabriele Coché-Schüer

Fotos: Rose Benninghoff



Linden Hof

Gästehaus und Hofcafe

- Frühstückspension mit Erholungsanspruch
- Gartencafe in der halboffenen Remise mit Kaffee-Spezialitäten einer Privatrösterei
- hausgemachte Kuchen
- vielfätiges Frühstücksangebot auch für Spätstarter

Landstrasse 6 47559 Kranenburg-Mehr Tel.: 02826-918553 www.lindenhof-niederrhein.de

*„Planungsprofis gestalten
individuell für Sie!“*

rexing
.....
einrichtungshaus



Einrichtungshaus Rexing - Kavarinerstr. 39-41 - 47533 Kleve - Tel.: 0 28 21 - 2 44 27 - info@rexing.de - www.rexing.de

Seit mehr als 10 Jahren fördern wir den Erfolg
von Unternehmen, Führungskräften und Managern

**STERN
AKADEMIE**
WEGWEISER FÜR ERFOLG



- * Systemische Beratung für Personal- und Organisationsentwicklung
- * Coaching für Führungskräfte & Teams
- * Persönlichkeitsbildende Seminare
- * Kompetenzentwicklung auf Basis des System-Kompetenz-Modells

STERNAKADEMIE CLAUDIA KRUSE

Am Hövel 32b | 46499 Hamminkeln-Dingden | 02852 - 50 75 30
wegweiser@sternakademie.de | www.sternakademie.de

Wellness auf höchstem Niveau

- Sauna-Landschaft
- Panorama-Pool
- Beauty- und Massage
- Partneranwendungen im Romantic SPA
- Health Club

See Park
SPA



Erleben Sie Ihren persönlichen Wellnessstag!

Entspannung und Genuss pur

- Champagner-Rosenblütenbad mit einem Glas Prosecco
- Fruchtcocktail
- Fitness-Salat SeePark
- Ganzkörper-Aromaölmassage
- Kleine Relax-Gesichtsbehandlung
- Solarium nach Hauttypberatung durch den Wellnesstrainer
- Nutzung des Fitness- und Kursbereichs der Sauna-Landschaft und des Panorama Pools

99,- €

See Park Janssen | Danziger Str. 5 | 47608 Geldern
Tel.: + 49 (0) 28 31 · 92 92 88 | www.seepark.de

CommuniBIT

website architecture

- Konzeption und Entwicklung Ihres Internetauftritts
- Website Analyse und Optimierung
- Internet Marketing
- Content Management Systeme

Web up your business!



Ihre Fragen rund um Ihren perfekten Auftritt im Internet beantworte ich gerne - kompetent und verständlich!

CommuniBit
Schillerstr. 22
46487 Wesel
<http://www.communibit.com>

Jessica Broermann
Tel. 0281 - 3192924
info@communibit.com

innosKüchenleittechnik

DAS Überwachungs- und Dokumentationssystem
für den
Großküchenbereich



Speisenproduktion



Kühlzellen



Spülmaschinen

Herstellerunabhängige Küchenleittechnik
Automatische HACCP-Dokumentation
Echtzeit-Überwachung der Küchengeräte
Gerätebedienung vom PC-Arbeitsplatz
Zentrale Geräte-Programmierung
Etikettendruck mit Barcode
Energiemanagement



innos
www.innos.de

Wasserstr. 51 40668 Meerbusch +49 2150-912600 info@innos.de

Die Unternehmensentwickler

Akademie Sandthof

DIE UNTERNEHMENSENTWICKLER

... entwickeln neue Perspektiven für Ihren Unternehmenserfolg

Wir bieten Ihnen:

- ✓ Professionelle Bedarfsanalyse durch erfahrene Trainer und Coaches
- ✓ Praxisnahe Beratung vor Ort
- ✓ Individuelle Fortbildungsprogramme, zugeschnitten auf Ihre Bedürfnisse
- ✓ Personalentwicklung, Organisations- und Potenzialberatung
- ✓ Qualitäts- und Risk Management, Change Management
- ✓ Individuelles Coaching für Ihren Erfolg

Am Sandthof 12 • 47574 Goch • Fon: 0 28 23/87 990 - 69
www.die-unternehmensentwickler.com

Meine Dienstleistungen in Ihren Projekten ...

Akquise | Werbung
Verkauf | Vertrieb
Projektkoordination | Marketing
Konzeptionelle Beratung

Wie kann ich Sie unterstützen?
Fordern Sie mich...

top3 consult

thema | organisation | produkt

Ulla Jockweg-Kemkes

Gräfenthalstraße 44 | 47608 Geldern-Veert
Tel. 0 28 31 / 13 41 41 | Mobil 0171 38 89 639
E-Mail: ujk-top3consult@gmx.de
www.top3-consult.de



LENSING &
BROCKHAUSEN
INKASSO GMBH

Statt 3. Mahnung:
Professioneller Forderungs-
einzug durch L&B InKasso.
Seriös und günstig!

Einfach ausführliches
Informations-Paket anfordern!
Telefon: **(02822) 98 21 34**
oder im Internet:
www.LB-Inkasso.com

Mit uns haben Sie gut lachen - denn: **eine gründliche Beratung schafft Zufriedenheit !**

Ein Beispiel für erfolgreiches Netzwerken: seit 2004 berät Gisela Schultz die Tischlerei in Steuerfragen - 2008 planten und bauten die Dertingers das Chefbüro von Gisela Schultz

dertinger tischler

Roland Dertinger e.K.
Danziger Str. 23
47665 Sonsbeck

 Tel. 02838-2346
Fax 02838-9469

www.dertingertischler.de



Gisela Schultz
◆ Steuerberatung

Gisela Schultz
Steuerberaterin

Gabainstraße 16
46483 Wesel

Fon 0281. 16 45 10
Fax 0281. 16 45 11-9

www.schultz-steuerbuero.de
schultz@schultz-steuerbuero.de



„Mein Name auf dem Firmenschild.“

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Volksbanken zum Anfassen. Verlässlich. Persönlich. Nah.

VolksBank
Kleverland



Volksbank
an der Niers

Es geht auch ohne Angst



Zahnärztin Pia Hoffmann aus Pfalzdorf weiß, wie man's macht: mit Hypnose

Pfalzdorf. Diese Praxis schwebt auf Wolken. Über dem Meer, vielleicht. Manchmal sieht man aber auch die Berge, ferne Länder, fremde und vertraute Menschen. Was auch immer Patienten in ihrem Pfalzdorfer Zahnarztstuhl erleben, eines gilt für alle: pures Wohlfühlen. Denn in der Praxis von Zahnärztin Pia Hoffmann und Ehemann Dr. Clemens Esser hat Angst keine Chance. Dank Hypnose können Patienten sich während ihrer gefürchteten Zahnbehandlung nämlich auf wunderschöne Reisen begeben – und auf ganz individuelle Art entspannen.

Bei geschlossenen Augen konzentriert er sich auf seine Atmung und fällt so in die Tiefen der Entspannung. In weiter, weiter Ferne nimmt der Patient nur schwach Geräusche und Bewegungen um ihn herum wahr. Viel näher ist der Ort, an dem die Gedanken gerade beheimatet sind – persönliche Vorlieben, Erinnerungen und mehr spielen dabei eine Rolle. Rationales wird ausgeschaltet, der Mensch ist in Trance. Nur der Traum, die totale Entspannung zählen. Passend dazu gibt's vom Zahnarzt eine Metaphern-reiche Geschichte, die sogar dafür sorgen kann, dass eine Wunde weniger

blutet als gewöhnlich. Vielleicht weil sich die Geschichte gerade um das Dursten in der Wüste dreht...

Und so ist die Hypnose zum Aushängeschild der seit Februar 2007 am Theodor-Roghmans-Platz im Gocher Ortsteil Pfalzdorf ansässigen Zahnarztpraxis geworden. Darüber hinaus haben Pia Hoffmann und Dr. Clemens Esser sich den Aufbau einer angstfreien Wohlfühl-Praxis zur Aufgabe gemacht. Warum? „Weil ich früher selbst große Angst vor dem Zahnarztbesuch hatte und mir nie gefiel, wie man mit Patienten und ihren Emotionen umging“, schildert Pia Hoffmann und formuliert ihr Ziel eindeutig: „Wir wollten es anders machen.“ Gesagt, getan. Nach ihrer Ausbildung bei der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose (DGZH) wenden sie und ihr Mann nun täglich spezielle Methoden gegen den Schweißausbruch auf dem Zahnarztstuhl an.

Ein Praxisbesuch beginnt bereits damit, dass es nicht so riecht wie in einer Arztpraxis. Leises Meeresrauschen beruhigt im Hintergrund und ein sympathisches Lach-Stofftier entlockt nicht nur den Kleinsten ein entspanntes Grinsen. Unter dem Motto „Zurück zum Bauchgefühl – und damit zu sich selbst“ gilt es, insbesondere Angstpatienten an die Hand zu nehmen und die Assoziation mit Schmerz oder Unwohlsein gar nicht erst aufkommen zu lassen.

Für die 35-jährige Zahnärztin ist ein wichtiger Aspekt, „dieselbe Sprache zu sprechen“. Bedeutet: Erst wenn das gesamte Konzept stimmt – von der Praxiseinrichtung über die Ausbildung der Ärzte und Mitarbeiter sowie die Arbeit im Team – kann eine solche Philosophie umgesetzt werden und Früchte tragen. „So stehen wir voll dahinter und unsere Patienten sind unglaublich dankbar dafür“, weiß die Zahnärztin, die zuvor Angestellte in einer Privatklinik gewesen ist.



Sie ist sehr zufrieden, dass die Pfalzdorfer Zahnarztpraxis einen so guten Start hatte und „wir die Illusion, die wir hatten, nun leben können“, sagt Pia Hoffmann, die sich als junge Mutter insbesondere auch den kleinsten Patienten widmet. Denn: „Schlechte Erfahrungen oder Ängste der Eltern lassen bereits Kinder vor dem Zahnarztbesuch zittern. Das muss nicht sein“, sind sich beide Zahnmediziner einig. Zur Hilfe eilt dabei manchmal die kleine Möwe Jonathan, die auf dem Finger schweben sowie auf und ab wippen kann – und für mächtig Eindruck bei den jüngsten Patienten sorgt.

*Text: Katrin Reinders
Fotos: Rose Benninghoff*

Wogegen hilft Hypnose?

Angst vor zahnmedizinischen Eingriffen, chronische Schmerzen, Zähneknirschen, Prothesen-unverträglichkeit, Tinnitus, Daumenlutschen, Medikamenten-Unverträglichkeiten, Allergien sowie zur Raucherentwöhnung und vieles mehr. Näheres dazu gibt's auf der Internetseite

www.zahnarzt-pfalzdorf.de

Handwerk ist immer auch Kunst-Werk! Bettina Kasperek



Vor kurzem ist Bettina Kasperek mit ihrem Friseursalon in die Duisburger Straße 39 gezogen. Damit ist die Altstadt in Dinslaken zweifelsfrei um eine Attraktion reicher.

Das allein wäre schon eine Nachricht wert, aber die wirkliche Botschaft ist: Bettina Kasperek ist seit 40 Jahren selbständig, könnte also durchaus darüber nachdenken, etwas kürzer zu treten, denkt aber nicht daran.

Und wer die Energie und das Temperament von Bettina Kasperek kennt, weiß, warum das so ist. Es gibt einfach noch zu viele Ideen und Pläne, die noch zu verwirklichen sind.

Ihr Beruf war und ist ihre Passion: „Schon wenn die Ladentür aufgeht, habe ich sofort ein genaues Bild vor mir, ich weiß sofort, was der Kundin am besten steht, wie der Haarschnitt oder die Tönung sein muss, um das Gesicht attraktiv zu machen und um ihren Typ zu unterstreichen“, sagt Bettina Kasperek.

Ganz wichtig ist ihr eine gute Beratung. „Ich bespreche im Vorfeld ganz intensiv jeden Schritt und meine Idee, weil ich überzeugen und nicht überreden will. Dazu erkläre ich, was ich passend finde, aber auch, was aktuell modisch und chic ist, weil ich die schönsten Seiten einer Frau betonen will. Und wenn ich dann anfangen zu schneiden, bin ich, im doppelten Sinne des Wortes – bis in die Haarspitzen hochkonzentriert. Es soll nach Möglichkeit ein perfektes Ergebnis werden. Das wissen unsere Stammkundinnen und das darf ich jetzt einmal sagen, sie vertrauen meinen Mitarbeiterinnen und mir mittlerweile bedingungslos.“

Sie lässt sich immer wieder gerne auf neue Herausforderungen und Kooperationen ein. In lebhafter Erinnerung ist allen der tosende Beifall, den sie vor knapp anderthalb Jahren im Lohberger „LUZI“ am ‚Regina Först-Abend‘ für ihre Frisuren erhielt. Da gehörte sie zu dem Stylingteam, das 4 Modelle mit einem aufregenden neuen Outfit ausgestattet hatte. Solche Aktionen sind genau nach ihrem Geschmack.

Vier Mitarbeiterinnen hat Bettina Kasperek, ein sehr gutes Team, wie sie betont. „Eine hohe Professionalität ist das eine, aber auch die Arbeitsatmosphäre muss stimmen. Kundinnen haben ein

feines Gespür dafür, ob die Stimmung gut ist. Und das ist sie bei uns.“

Den neuen Salon hat sie übrigens ganz nach ihren eigenen Vorstellungen und Plänen eingerichtet. Sie hat sich hiermit einen Traum erfüllt.

Gutes Handwerk betrachtet sie immer auch als Kunst. Handwerk und Kunst gehören für sie unbedingt zusammen. Zukünftig will sie deshalb regelmäßig Kunst-Werke in ihren Räumen vorstellen.

Den Anfang machte bei der Einweihung der neuen Geschäftsräume die Fotografin Rose Benninghoff, die den Auftrag erhielt, schöne Frisuren aus dem Salon Kasperek zu bearbeiten und fotografisch in Szene zu setzen.

Entstanden sind Kunst-Werke, die Frisuren als Stil- oder genauer gesagt Stylingmittel zeigen.

Acht großformatige Objekte auf Leinen geben dem Salon Kasperek ein ganz besonderes Ambiente. Die nächsten Ausstellungen sind bereits in Vorbereitung.

Bleibt da noch Zeit für anderes? „Aber ja,“ lacht Betina Kasperek, „ich reise für mein Leben gern. Und ich habe einen kleinen Hund ...“

Text: Gabriele Coché-Schüer

Fotos: Rose Benninghoff



Netzwerke machen glücklich

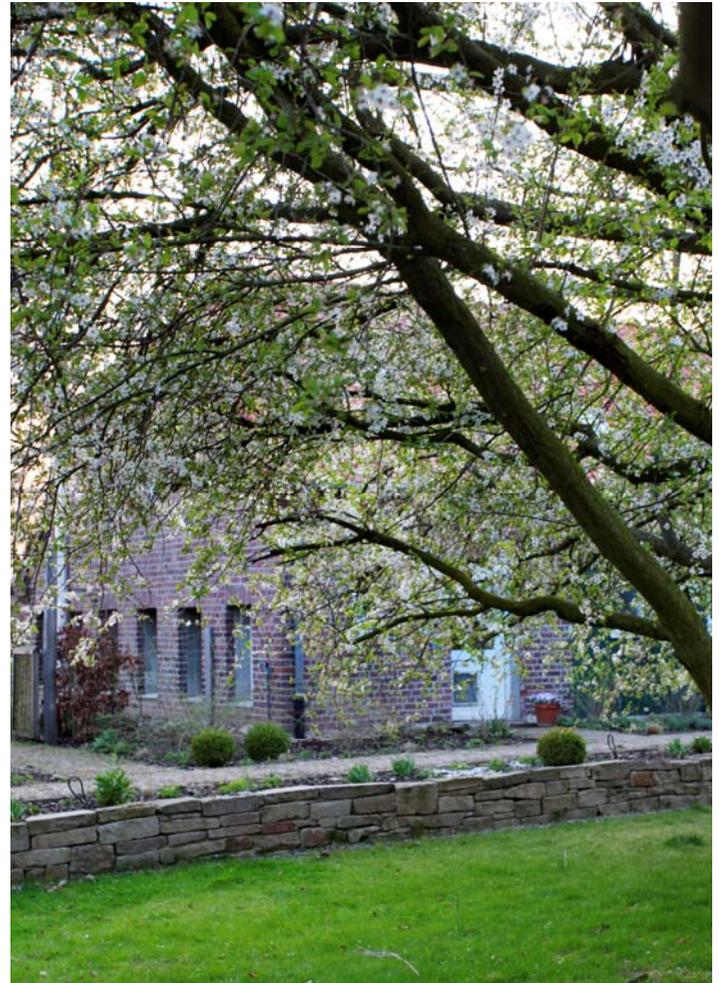


Der beste Beweis dafür ist Heike Püttgen mit ihrem Unternehmen *Freiformat*, das in das Netzwerk-Projekt auf dem Hof Berghöfel in Bedburg-Hau eingebunden ist.

Bedburg-Hau. Netzwerke machen glücklich. Anders ist die Ausgeglichenheit dieser jungen Unternehmerin wohl nicht zu erklären. Gut gelaunt und immer lächelnd stellt Heike Püttgen das vor, was ihr Leben und das ihrer Netzwerkpartner füllt: Den Hof Berghöfel an der Uedemer Straße in Bedburg-Hau. Beheimatet sind unter dem „Dach Berghöfel“ gleich vier Firmen und ein Verein. Inklusive der 400 Schafe, rund 30 Mitarbeiter, einer Kita, des riesigen Gemüsegartens, dreier Geschäftsführer sowie satter 30.000 Quadratmeter Land. Da muss das Netzwerk funktionieren – tut's auch, und macht obendrein noch glücklich.

So. Und nun alles der Reihe nach. Da wäre zum Einen das Garten- und Landschaftsbauunternehmen *Freiformat*, das unter Federführung von Heike Püttgen (32) sowie einem sechsköpfigen Mitarbeiterteam auf Berghöfel zuhause ist. Daneben sind weitere Objektplanungs- und Architektur- sowie

Hochbauunternehmen in den Räumen untergebracht. Sie alle haben eine gemeinsame Verwaltung, die Triologos. Die Geschäfte der Firmen leitet das Partner-Trio gemeinschaftlich. Außen vor sind die 400 Schafe, sie stammen vom Verein für Landschaftspflege im Kreis Kleve. Von Tag zu Tag, Woche zu Woche, wächst das Projekt Berghöfel - und mit ihm sein Netzwerk. So entstand beispielsweise eine eigene Kita in dem



idyllisch gelegenen Hinterhof, „sozusagen aus der Not geboren“, erzählt Heike Püttgen lächelnd. „Bei uns

arbeiten viele Eltern, die oft von weiter her anreisen“, erklärt sie, „wenn wegen der Kinderbetreuung einer von ihnen lange Zeit bei mehrjährigen Projekten ausfallen muss, ist das fürs Unternehmen sehr bedauerlich. Und weil hier auf dem Land kaum Möglichkeiten einer flexiblen Kinderbetreuung bestehen, haben wir eben selbst eine eingerichtet.“ Diese dürfen auch Kinder von außerhalb besuchen, die Räume dazu hat eine Tagesmutter angemietet. Ebenso aus der Praxis heraus geboren wurde die Idee zu einer eigenen „Mensa“. Nur viel schöner, als ihr Ruf vermuten lassen könnte.

Auch da war das mangelnde Angebot eines Mittagstisches auf dem Land ausschlaggebend für die zündende Berghöfel-Idee: „Das Gelände ist so groß, da kann man doch was machen“, dachten sich Heike Püttgen und ihre Geschäftspartner. Heraus kam eine eigene Küche, in Folge ein gemeinsames Frühstück und Mittagessen aller Mitarbeiter sowie das Anlegen eines eigenen Gemüsegartens, „sehr naturnah, regional und ausschließlich Bio“, wie die 32-Jährige betont. Auf 1000 Quadratmetern entsteht derzeit die Fläche, auf der Besonderheiten wachsen sollen. „Blaue Kartoffeln und Sämereien, die nicht aus konventionellen, sondern biologischen Bereichen stammen“, erläutert sie. Eine gesunde Ernährung in Verbindung mit einem guten Betriebsklima, dem Austausch beim gemeinsamen Essen, sieht sie als Bonus für die Berghöfel-Mitarbeiter, dessen Kosten einerseits die Angestellten, andererseits der Betrieb übernehmen.

Wie das alles zu stemmen ist? „Mit ein bisschen Leidenschaft der Mitarbeiter und aller drei Geschäftsführer“, meint die junge Unternehmerin, die eine Ausbildung zur Landschaftsgärtnerin sowie ein Studium der Landschaftsarchitektur absolvierte. Vielleicht darf's auch schon mal mehr als nur ein bisschen Leidenschaft sein, wenn der Tag oftmals schon um sechs in der Früh auf der Baustelle beginnt...

Ihr Augenmerk liegt auf der Gestaltung von Privatgärten, aber auch gewerbliche Grundstücke werden ihrem grünen Daumen anvertraut. Die Hauptsaison beginnt etwa im März und dauert erfahrungsgemäß sieben Monate. Einmal monatlich steigt ein Firmenabend mit Fußballturnier auf dem Hof, „zum Ausgleich und für das gute Miteinander“, wie Heike Püttgen es formuliert.

Sie ist fest überzeugt von der Berghöfel-Idee und den Synergien, die sich aus den verschiedenen Firmen mit einer Verwaltung ergeben. Für Heike Püttgen selbst hat Berghöfel noch einen ganz anderen Charme: Wohlfühlatmosphäre. Nicht zuletzt für Hündin Ella zog sie von Kleve nach Bedburg-Hau, direkt auf „ihren“ Hof. Dort kann sie das, was sie anderswo pflanzen könnte, einfach mal ausprobieren. Oder sich zurücklehnen und über die weiten Wiesen und Felder blicken – wenn am Abend alle Kollegen heimgefahren sind.

Text: Katrin Reinders

Fotos: Rose Benninghoff

Am Ende sind wir doch die Besseren ... – Inge Schirk

So viel ist es nicht mehr, was sie im Geschäftsleben noch wirklich aus den Angeln heben kann. Seit 1974 ist die Buchbindermeisterin Inge Schirk mit ihrem Unternehmen am Markt und sie kann auf aufregende und stürmische Zeiten zurückblicken.

„Wer über die Jahre die enormen Umwälzungen und Veränderungen in der Druckindustrie verfolgt hat, kann sich vorstellen, was es heißt, hier als Betrieb zu überleben. Ich habe damals mit meinem Bruder zusammen in Essen eine Druckerei mit angegliederter Buchbinderei gegründet. Wir haben damals riesige Auflagen gefertigt. Kataloge, Produktions- und Handbücher wurden in großen Mengen auf Vorrat produziert. Gab es Preisänderungen oder einen Wechsel in der Produktpalette, wurde der alte Preis oder die Produktnummer einfach mit nachgedruckten Etiketten überklebt. Das wäre heute undenkbar!“

1982 wurde der Betrieb getrennt, Inge Schirk verlagerte ihren Firmensitz nach Hamminkeln und baute eine Produktionshalle von 1300m². „Um konkurrenzfähig zu bleiben, mussten wir uns immer wieder neu orientieren. Wir konnten im Laufe der Zeit einen kompletten Service von der Druckvorstufe über den Druck bis zur Druckweiterverarbeitung anbieten.“

Heute beschäftigt sie in ihrem Unternehmen an die 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und – darauf ist sie stolz – bildet aus.

„Wenn man sich heute ansieht, was durch die Digitalisierung zum täglichen Geschäft geworden ist! Alles ist am PC möglich: Farb- und Bildkorrekturen, Größen und Layout können bis zuletzt verändert werden. Alle Produktionsschritte vom Foto bis zum Druck – alles kann digital erledigt werden. Das ist schon toll, bedeutet aber auch immer, dass Geld in

die Hand genommen werden muss.“

Wie kann man sich da sicher sein, dass eine -oft riesige- Investition in neue Maschinen die richtige Entscheidung für die Zukunft ist? „Natürlich



beschäftige ich mich lange mit so einer Entscheidung, berate mich mit meinem Mann, ich besuche regelmäßig die wichtigsten internationalen Messen:

die Drupa in Düsseldorf und die Ipex in Birmingham, um auf dem neuesten Stand zu sein. Aber letztendlich ist es mein Bauchgefühl, auf das ich höre. Bis jetzt hat es funktioniert, auch wenn man in der heutigen Zeit heftiger über den Einsatz von 100.000 Euro nachdenken muss als damals über einen Kredit von 2,5 Millionen D-Mark. Aber es ist eigentlich immer so bei mir“, fügt sie noch schmunzelnd hinzu, wenn es in der Wirtschaft richtig kriselt, fange ich an zu investieren – und bis jetzt war das gut so. Dafür ist es ein Supergefühl, wenn man -oft erst nach Jahren- erkennt: Ja, da haben wir den Joker gezogen.“

Die Internet-Konkurrenz bekommt auch sie zu spüren. Doch sie weiß, in der Beratung, im vor-Ort-sein, in der Qualität da sind sie in Hamminkeln immer die Besseren. Das zeigen die vielen Stammkunden.

Inmitten der Maschinen und Papiere ist Inge Schirk in ihrem Element. Man merkt ihr immer noch die große Begeisterung für ihr Metier an. Der neuen Abteilung „Digitaler Druck“ schenkt sie zusammen mit ihrer Assistentin und Mediengestalterin Nadine Horstig derzeit viel Aufmerksamkeit.

Sie setzt auf die veränderten Kundenwünsche: mehr, aber kleinere Auflagen, besondere Papierausstattungen und Formate.

Kalender heißt das Zauberwort – und zwar die der besonderen Art. Schirk Medien GmbH bietet die Produktion von ganz persönlichen Foto-Kalendern hochprofessionell nach den Wünschen und Vorgaben der Kunden zusammengestellt – in allen Variationen, in kleinsten und größeren Stückzahlen. Die Fotobuchproduktion soll in Kürze neu ins Portfolio genommen werden.

Würde sie es alles noch einmal so machen? Inge Schirk muss nicht lange überlegen: „Ich würde mich immer wieder selbstständig machen, da bin ich wohl eine geborene Unternehmerin. Man ist – zumindest ein Stück selbstbestimmt, unabhängig und hält die Fäden in der Hand.

Ich habe aber in den letzten Jahren durchaus zu schätzen gelernt, was gutes Netzwerken bedeutet. Ich halte und pflege Kontakte, mir bringt das immer was.“

So langsam denkt sie auch schon mal in Richtung Ruhestand. Sie will so gerne mehr Zeit für ihre Hobbys haben: den (Pferde-) Fahrspport, das Reisen und das Fotografieren!

Und sie wäre nicht Inge Schirk, wenn sie nicht auch hier schon in die Zukunft geplant hätte:

Ihr Sohn Daniel wird im nächsten Jahr in die Firma eintreten...

Text: Gabriele Coché-Schüer

Fotos: Rose Benninghoff

Teamwork zwischen Holz und Zahlen



Jacqueline Dertinger und Gisela Schultz treffen sich da, wo die eine von der anderen Hilfe braucht: inmitten von Betriebswirtschaft, Steuern und einer Tischlerei. Sonsbeck/Wesel. Jacqueline Dertinger liest zwischen den Zeilen. Oder besser: den Dingen, die zwischen Räumen und Menschen passieren. Ob in Finnland, Österreich oder am Niederrhein – die 42-jährige Betriebswirtin und Dipl. Ing. für Architektur sieht das, was nicht offensichtlich ist. Genau dies hat ihre Ideen für das in Wesel ansässige Steuerbüro von Gisela Schultz (53) zu einem Vorzeige-Projekt gemacht. Denn in ihrem Zahlen-Büro ist dank der Tischlerei Dertinger alles nicht nur wunderschön neu eingerichtet, sondern auch super praktisch. „Weil sie sich genau angesehen hat, wer in diesem Raum arbeitet und wofür jede Ecke genutzt werden kann“, erzählt Steuerberaterin Gisela Schultz über die Zusammenarbeit mit Netzwerk-Kollegin Jacqueline Dertinger.

Ein geschwungener Schreibtisch, der genau vor die Regalwand passt und darin wiederum die Gesetzesbücher optimal hineinpassen, sind nur Auszüge dessen, was die beiden Unternehmerinnen sich gemeinsam überlegt und gestemmt haben. Für die

Ingenieurin der Architektur gehört Grundrissberatung zur räumlichen (Neu-)gestaltung schlichtweg dazu: „Wo ist was?“, lautet die Frage, die mit klaren Zonen und Bereichen beantwortet wird. Für sie gehören immer der Mensch und seine Vorstellung nebst dem Raum selbst sowie verschiedene innenarchitektonische Elemente zusammen. „Dabei macht man sich Gedanken über eine Umsetzung, die nicht aufdringlich wirken darf, sondern den dort heimischen Menschen präsentieren soll und es sich wohlfühlen lässt“, erläutert die Dipl. Ing. der Architektur.

„Sie hat sich unheimlich viel Mühe mit allen Details gegeben. Bei ihr geht es nicht darum, bloße Räume auszustatten“, bringt die Steuerberaterin auf den Punkt, was ausschlaggebend für ihre erfolgreiche Zusammenarbeit war und ist. Schließlich hatte Gisela Schultz mit kompetenter Beratung an der Seite von Familie Dertinger gestanden, die von Österreich über Finnland nach Sonsbeck kam und sich dort mit einem dreiköpfigen Führungsteam im Jahre 2004 selbständig machte. „Wir haben die Tischlerei sozusagen von Finnland aus gegründet“, erzählt die zweifache Mutter, die den Betrieb inzwischen mit ihrem Mann alleine führt.

Während Jacqueline Dertinger auf der Entwurf-Seite der Aufträge rund ums Holz steht, führt Ehemann Roland die Dinge handwerklich aus. Er ist der Mann der Technik, im Innen- und Außendienst des Unternehmens tätig, während sie Strategisches sowie die Organisation in die Hand nimmt. Gemeinsames Ziel: „Insgesamt immer besser zu werden.“



Seit 1987 ist Gisela Schultz Steuerberaterin. Dass sie ihr Examen am 1. April in den Händen hielt, habe sich bis heute noch nicht als Scherz entpuppt, erzählt sie lachend. Schließlich eröffnete die jetzt 53-Jährige in 2001 eine eigene Kanzlei in Wesel, die sie mit einer Angestellten nebst einer Auszubildenden führt. Ganz nebenher engagiert sie sich im Vorstand des von ihr mit gegründeten unternehmerinnen forums niederrhein, für welches sie Jacqueline Dertinger auch gleich geworben hatte.



Dank ihrer Hilfe gelang die Existenzgründung der Dertingers, die wiederum später ihr Büro ausstatteten – ein Paradebeispiel für gut funktionierende Netzwerkarbeit. Kennengelernt hatten sie sich jedoch weit vor der gemeinsamen Zeit im Forum, ganz klassisch, über die kleine Verwandten-und-Bekanntes-Welt. Sehr zufrieden sind beide damit, dass alles so gekommen ist. Manchmal führt der Weg eben erst über Österreich und Finnland an den Niederrhein ...

www.schultz-steuerbuero.de

www.dertingertischler.de

Text: Katrin Reinders

Fotos: Rose Benninghoff

Barbara Baratie- Unternehmensentwicklerin

„Wenn ich in ein Unternehmen gebeten werde, bin ich ganz Ohr, sehe ganz genau hin, nur so erfahre ich, nach welchen Regeln es funktioniert,“ sagt Barbara Baratie, Geschäftsführerin der Gocher Unternehmensberatung „Die Unternehmensentwickler“, einem Netzwerk von 25 international erfahrenen Experten.



Unternehmen entwickeln sich in ihren Anfängen fast selbstverständlich nach vorn – die Anzahl der Kunden, das Auftragsvolumen, der Umsatz. Beginnt diese Aufwärtsbewegung zu stottern oder sogar zu stagnieren, müssen die Gründe hierfür aufgespürt werden.“

Immer stärker setzt sich die Erkenntnis durch, dass geschäftlicher Erfolg ganz entscheidend

von den Qualitäten und Talenten der Menschen im Unternehmen abhängt. Sie zu wirklichen MITarbeitern zu machen, ihr Denken, Wissen und Handeln in das Unternehmen einzubinden, ist die Herausforderung, der Unternehmen sich heute stellen müssen.

Für die Unternehmensentwicklerin Barbara Baratie heißt das: „Werden wir in ein Unternehmen gerufen, machen wir uns genau dies zur Aufgabe. Wir suchen nicht einfach nur nach Problemlagen und schaffen dafür Lösungen von außen. Wir suchen vor allem nach dem nicht ausgeschöpften Potenzial im Unternehmen,

denn wir wissen, die **MITarbeiter** sind das eigentliche **Kapital des Unternehmens** und dies gilt es zu heben. Wichtige Fragen sind für uns: Wie arbeiten die Menschen in diesem Unternehmen miteinander? Werden Ideen und Erfahrungen an die richtigen Stellen weiter gegeben? Werden wichtige Informationen nutzbringend verarbeitet? Was stört die Balance in den betrieblichen Abläufen? Wird das Know How aller Mitarbeiter „ins Boot geholt“? Bekommen die Mitarbeiter die Wertschätzung, die sie verdienen?“

„Die Unternehmensentwickler“ sind dynamisch aufgestellt. Sie stecken ihre Köpfe zusammen und entwickeln für den Kunden ein passgenaues Konzept der Beratung, des Trainings und Coachings. Das Unternehmen selbst ist mit einer hohen Dynamik an den Markt gegangen und war aus dem Stand erfolgreich. Eigentlich, so Barbara Baratie, haben die Kundenwünsche das junge Beratungsunternehmen immer weiter voran gebracht.

Das Netzwerk der international aktiven Experten und Expertinnen hat im Austausch mit ihren Kunden immer neue Themenfelder entwickelt.

„Wir sind eine lernende Organisation und leben unseren Kunden vor, was sie für die Zukunft brauchen: neue Strategien, Ideenfindung, vor allem Bereitschaft für Innovationen. Und: wir haben im Koffer nie eine vorgefertigte Lösung. Die erarbeiten wir gemeinsam mit allen Beteiligten vor Ort.“

Internationale Konzerne, Mittelständler, Praxen und Kanzleien fragen die Beratung der Unternehmensentwickler an. Auch Ferienparks profitieren vom Wissen der Experten. Barbara Baratie ist als Coach für Persönlichkeitsentwicklung und Teammanagement erste Ansprechpartnerin im Netzwerk. Sie managt die Kundenanfragen mit dem Expertennetzwerk und entwickelt das

Beratungskonzept. „Ich bringe Unternehmen und die richtigen Experten zusammen oder bilde - je nach Fragestellung - ein Projektteam mit sehr spezifischen Kompetenzen,“ beschreibt Barbara Baratie ihre Expertise. „Ich bin Netzwerkerin mit einer sozialpädagogischen Ausbildung und wenn ich mich in einem Metier stark fühle, dann im Matching von starken Partnerschaften und Teams. Sie darin zu unterstützen, ihre unterschiedlichen Kompetenzen zur Höchstleistung bringen und ein High-Performance-Team bilden, ist mein Ziel.“

Aktiv ist die Beraterin übrigens u.a. auch als Vertreterin in der Vollversammlung der IHK und – wen wundert es – sie ist hier im Innovationsausschuss vertreten. Hierauf ist sie besonders stolz, denn es zeigt, wie viel Innovationskraft in der Beratungskompetenz in Ihrem Unternehmen gebündelt ist.



„Die Unternehmensentwickler“ sind ein Think-Tank für unsere Kunden. Es ist die Vielfalt der Fragestellungen, die mich immer neu antreibt und die Arbeit so aufregend macht.

Funktionierende Wechselwirkungen zwischen sozialem und wirtschaftlichem Handeln werden zukünftig zu den Erfolgsfaktoren für Unternehmen. Es geht um wirtschaftliches soziales Handeln und ein offenes Miteinander. Hier liegt das Potenzial, das den zukünftigen Unternehmenserfolg garantiert.“

www.die-unternehmensentwickler.de

Text: Gabriele Coché-Schüer, Barbara Baratie

Fotos: Rose Benninghoff, Petra Gellinger

Powerfrau berät auf Augenhöhe



Ursula Jockweg-Kemkes hat ihre unternehmerischen „Top 3“ gefunden – und hilft Unternehmen in Sachen Dienstleistungen zu Thema, Organisation und Produkt. Geldern. Im richtigen Moment die richtigen Fragen stellen. Auf Augenhöhe, aus Sicht des Kunden. Genau das ist ihr Ding. Denn nur so kann Ursula Jockweg-Kemkes aus Geldern-Veert den sprichwörtlichen Nagel auf den Kopf treffen und zu ihren unternehmerischen „Top 3“, nämlich Thema, Organisation und Produkt, im richtigen Moment die richtigen Antworten geben. Mit top3 consult unterstützt die „Vertrieblerin durch und durch“, wie sie sich selbst nennt, Unternehmen rund um Akquise, konzeptionelle Beratung, Marketing, Projektkoordination, Verkauf, Vertrieb, Vertriebs-schulungen und Werbung – „ein echt breites Spektrum“, gibt die 43-Jährige zu.

Dabei führte erst eine plötzlich verschlossene Tür auf den Weg in Richtung Selbstständigkeit. Viele Jahre war sie als angestellte Vertriebsassistentin sowie spätere Vertriebschefin in großen Unternehmen tätig. 2007 startete sie noch als Angestellte in Führungsposition ins unternehmerinnen forum niederrhein. Und weil das Verharren für sie nicht in Frage kam, nahm sie ihr eigenes Ding in die Hand und sah die aus wirtschaftlichen Gründen verschlossene Tür unter einem positiven Aspekt: „Mein Chef hat mir die Chance gegeben, neue Wege zu gehen“, sagt sie. Und bietet seit knapp zwei Jahren den Dienstleistungs-Fullservice rund um Projekte und Produktvertrieb für verschiedene Firmen an.

Im Fokus ihrer Arbeit stehen das individuelle Konzept und eine Frage: „Wie können wir den Kunden

erreichen?“ Mittelständische Unternehmen, die keine eigene Vertriebsfachkraft einstellen, sind ihre Haupt-Klientel. Aber auch Menschen in beruflicher Veränderung zu sehen und zu begleiten, das Coaching, findet Ulla Jockweg-Kemkes „ganz spannend“, wie sie sagt. Leute zu motivieren, eine Unternehmens-Mannschaft zu schulen oder sich in ein Projekt intensiv hinein zu arbeiten, sind für sie gleichermaßen wichtige Aufgabenbereiche bei top3 consult.

Unter dem Motto: „Lass‘ uns schauen, was geht“, steht sie mit verschiedenen Dienstleistungen parat. Auch Messe-Organisationen gehören dazu. Sie übernimmt alle Vorbereitungen bis ins kleinste Detail, „der Unternehmer braucht lediglich noch zum Termin zu erscheinen, alles andere läuft.“

Dinge ins rechte Licht zu setzen, hat die Gelderner



Vertrieblerin von der Pike auf gelernt. Mit einem gekonnten Blick von außen schaut sie sich unternehmerische Strukturen und Abläufe an, um als Externe der schleichenden Betriebsblindheit entgegen zu wirken. Einen Namen gemacht hat sie sich mit top3 consult auch schon auf dem niederländischen Markt, dessen Unternehmer ihre Produkte im deutschen Raum vermarkten möchten. Für die Zukunft stellt sich die Powerfrau vor, auch Existenzgründern die Möglichkeit von Beratung zu geben.

Was es sonst noch zu sagen gibt? „Ich bin von Herzen Niederrheinerin“, so Ulla Jockweg-Kemkes, die übrigens 2001/02 als erste Veerter Prinzessin in die Karnevalsgeschichte eingegangen ist. Sie liebt es, draußen oder unter Menschen zu sein, hat Interesse an vielen Dingen und ein Faible für Schönes. Dazu zählen eben auch ihre persönlichen „Top 3“.

*Text: Katrin Reinders
Fotos: Rose Benninghoff*



VÖLCKER

lesen · schreiben · schenken



600 qm Wissen und Genuss – mit allen Sinnen genießen



Steinstraße 5-7 · 47574 Goch · Tel. 0 28 23 - 8 81 88 · www.voelcker-buch.de



Wir sind die Bank für den Mittelstand in der Region.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmerinnen und Unternehmer auf ihrem Lebensweg zu begleiten. Das gehört zu unserem Selbstverständnis eines gelebten Förderauftrages. Unsere wichtigste Zielgruppe ist der Mittelstand. Als Kenner der lokalen Märkte bieten wir unseren Firmenkunden kompetente Beratung und individuelle Betreuung.



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

www.volksbank-rhein-lippe.de

Volksbank
Rhein-Lippe eG

CJD Institut für Weiterbildung NRW

Staatlich anerkannte Einrichtung der Weiterbildung



Ihr Fort- und Weiterbildungsanbieter in Wesel

- Ausbildung der Ausbilder (IHK)
- Weiterbildungen im Pflege- und Sozialbereich u.a. mit IHK Abschluss
- Seminare im Bereich Gesprächstechniken, Beratung und Führung
- Seminare zur Gesundheits- und Sozialpädagogik
- Weiterbildungen zur Stärkung der Arbeits- und Sozialkompetenzen
- Weiterbildungen im Qualitätsmanagement

Fordern Sie unser Programm an oder lassen Sie sich individuell vor Ort beraten!

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Alte Delogstr. 5 • 46483 Wesel • fon 0281 33879-24

E-Mail: cjd.weiterbildung-nrw@cjd.de • www.cjd-weiterbildung-nrw.de



Die unsichtbare Zahnspange*



KLEDENT

Ihr Incognito™ zertifizierter Kieferorthopäde in Ihrer Nähe:

Dr. Ernst Weiland
Dr. Julia Nolte

Gemeinschaftspraxis für Kieferorthopädie
 Spoyufer 5
 47533 Kleve
 Telefon: 0 28 21-2 91 91
 E-Mail: info@kledent.de
 Internet: www.kledent.de



Haut-Couture
ausgezogen gut angezogen

- Dessous für Sie
- Tag- und Nachtwäsche
- Bademode
- Größe 70-110, Cup A-G

Öffnungszeiten:
 Mo. - Fr.: 9.30 - 13 & 14 - 18.30 Uhr
 Sa.: 9:30 - 15 Uhr

Inh. Roswitha Scholz
 Lessingstr. 17 • 45635 Dinslaken
 Tel.: 02064 - 18705
 scholz-dessous@arcor.de
 www.haut-couture-dessous.de

MARIE JO
 -HAUTE LINGERIE-



*Früher an
Später danken!*

Deutsche Vermögensberatung

Qualifizierte Menschen suchen qualifizierte Arbeit. Wir haben sie!
 Die Deutsche Vermögensberatung bietet vielen Menschen eine neue berufliche Perspektive.

Büro für
 Deutsche Vermögensberatung

Ingrid Irmer
 Friedrichsfeld.Str.28
 46562 Voerde
 Telefon 02855 307440
 Telefax 02855 307458

Ich unternehme jetzt was!

Wir geben Menschen Perspektiven!
 Eine Initiative der Deutschen Vermögensberatung

Kaufmännischer Unternehmensservice



Christel Atrih

Kölner Straße 43
 47051 Duisburg

Tel.: 0203 - 70 61 56
 Mobil: 0160 - 91 90 98 42
 Fax: 0203 - 289 58 57

atrnh-service@t-online.de
 www.unternehmensservice-atrnh.de

Buchhaltung
Lohnbuchhaltung
Bürodienste



Die Wohlfühlpraxis.



Das entspannte Behandlungskonzept.

Leistungen für Sie

Wir bieten Ihnen das gesamte Spektrum moderner Zahnheilkunde.

Besondere Kompetenzen haben wir in folgenden Bereichen

- ★ *Angstbehandlung auf Wunsch mit Hypnose*
- ★ *Kinderbehandlung*
- ★ *Prophylaxe/Vorsorge*
- ★ *Implantate und Zahnersatz*
- ★ *Parodontitis/Zahnfleischbehandlung*
- ★ *Kiefergelenkbehandlungen*

ZAHNÄRZTLICHE GEMEINSCHAFTSPRAXIS
 Dr. Clemens Esser & Pia Hoffmann

Theodor-Roggmans-Platz 4 • 47574 Goch-Platzdorf
 Telefon 02823/9 28 88 58 • www.zahnarzt-platzdorf.de



Ihre Zahnärzte.



Sprechstunden:

Mo Di Mi Do Fr 8 – 12 Uhr

Mo Di Do 14 – 18 Uhr

und nach Vereinbarung

Webkonzepte für Einzelunternehmen und Mittelständler

Suchmaschinenmarketing (SEM) - Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Seit mehr als 10 Jahren sind wir spezialisiert auf suchmaschinenfreundliche Webkonzepte und deren technische Umsetzung

Strategisches Wachstum mit Online-Marketing:

- Konzeption und Umsetzung von Webprojekten für Einzelunternehmen und Mittelständler
- Entwicklung mittel- und langfristiger Web-Strategien
- Konzepte für Online-Marketing-Strategien
- Professionelle Adwordkampagnen
- SEM – Suchmaschinenmarketing zur Gewinnung qualifizierter Besucher
- SEO für Top-Platzierungen
- Technische und Inhaltliche Überarbeitung von bestehenden Websites
- Neuerstellung SEO-konformer Websites
- Erstellung von SEO-konformen CMS-Systemen
- Schulungen und Vorträge zum Thema Suchmaschinen



**„Wenn Sie erfolgreich sind,
sind wir es auch.“**

Susanne Eschke
Suchmaschinenexpertin,
Referentin, Coach

eschke

MEDIENBERATUNG GMBH

Hamminkeler Landstr. 8a, 46483 Wesel
Telefon 02 81 - 684 11 04

info@eschke-medienberatung.de
www.eschke-medienberatung.de



160 Jahre Kompetenz

Taschen Reisegepäck Accessoires



Große Straße 57 - 47533 Kleve
Osterstraße 12 - 46397 Bocholt
www.kiesow-online.de

Gemeinsam zum Erfolg

Heike Liebeton, Abteilungsleiterin Gewerbekundenbetreuung der Volksbank Kleverland, und Rachel Scheuvs, Assistentin des Vorstandes, standen beim Thema Unternehmenswachstum und Unternehmensfinanzierung Rede und Antwort. Innovation auf der Basis von Tradition lautet ihre Empfehlung für ein solides Unternehmenswachstum.



Heike Liebeton und Rachel Scheuvs (v.l.)

spannter Atmosphäre in ihren Betrieben, und erfahren natürlich auch, wo der Schuh drückt, ob wir in der betrieblichen Zielsetzung etwas verändern müssen, ob Neuanschaffungen geplant sind. Wir haben mit dieser ganzheitlichen Kundenbetreuung sehr gute Erfahrungen gemacht.

Ihre Devise lautet demnach: Gemeinsam zum unternehmerischen Erfolg?

Liebeton: Ja, wir unterstützen die Kunden in ihren geschäftlichen Vorhaben, beraten über die

wirtschaftliche Weiterentwicklung und die passenden Strategien. Oft erfahren wir dabei auch neue Geschäftsideen oder können auf anstehende Neuerungen aus unserer Branche aufmerksam machen. Mit Unternehmerinnen arbeiten wir gerne zusammen. In ihren Entscheidungen sind sie transparent.

Die Vorteile liegen demnach auf beiden Seiten.

Scheuvs: Wir erfahren Kundennähe und können das Unternehmen in all seinen Wachstumsphasen begleiten, können auf Risiken und Chancen hinweisen. Die Unternehmerin profitiert. Das Feedback ist positiv.

Sind Unternehmerinnen dabei risikofreudig?

Scheuvs: Frauen machen wir gerne Mut zu etwas mehr Risikobereitschaft. Denn die Zeit ist heute sehr schnelllebig. Vieles verändert sich. Und auch ein Betrieb, der im Wettbewerb steht und am Markt bestehen will, muss sich auf Veränderungen einstellen. Dazu gehören auch betriebliche Investitionen in die Zukunft, für die es sich lohnt, Geld in die Hand zu nehmen. Ist die Entscheidung gefallen, haben Unternehmerinnen bereits im Vorfeld mit ihrem Steuerberater gesprochen, sind bedachter und gehen sehr gut vorbereitet und oftmals doppelt abgesichert in den Dialog.

Woran liegt das?

Liebeton: Die Unternehmerin ist verantwortungsbewusst, denn meist hat sie mit Familie und Betrieb eine Doppelrolle übernommen. In ihren geschäftlichen Planungen ist sie sehr konkret. Für die Unternehmerin wird es natürlich interessant, wenn auch öffentliche Wirtschaftsförderprogramme greifen.

Sie werden zu verschiedenen Themen ja immer wieder neu aufgelegt und bieten Besonderheiten, aber oft

auch sehr viele Formalitäten. Auch darüber sprechen wir vor Ort in den Betrieben. Wir bieten das Komplettpaket und machen damit positive Erfahrungen. Vieles kann im Vorfeld und mit Weitblick geplant werden. Auch solides wirtschaftliches Wachstum.

Unternehmen expandieren. Setzen Sie für Kreditzusagen betriebliche Mindestgrößen voraus?

Liebeton: Nein, überhaupt nicht. Auch bei kleineren Investitionen mit einem benötigten Kreditvolumen von 5000 Euro oder 10000 Euro stehen wir unseren Unternehmerinnen zur Seite. Wir betreuen jeden Betrieb, wissen, was wann ansteht. Beim Ein-Frau-Unternehmen wie dem Betrieb mit hundert Mitarbeitern, die Größe spielt nicht die Rolle. Als Genossenschaftsbank sind wir rechtlich und wirtschaftlich unabhängig. Bereits in den Krisenzeiten haben wir gezeigt, dass wir unsere Kunden wie auch die heimische Wirtschaft mit ausreichenden Finanzmitteln versorgen können. Bei einer Kreditvergabe sind wir in der Lage, wenn alle Unterlagen vorliegen, in kürzester Zeit zu handeln.

Woran messen Sie Unternehmenswachstum?

Liebeton: Natürlich sind auch Bilanzen die Grundlage. Betriebliches Wachstum lässt sich nicht alleine an der Mitarbeiterzahl oder dem Umsatz messen, sondern ist branchenabhängig und individuell. Mancher Betrieb wächst schon direkt nach der Gründung und muss dann in neue Gebäude oder Maschinen investieren. Bei anderen brauchen wir eine Entwicklungszeit, bis sich der Betrieb etabliert hat und danach neue Investitionen geplant werden können. Wir wollen gerne mit den Unternehmerinnen den Weg gemeinsam einschlagen. In allen Phasen der Entwicklung. Wir sitzen bekanntlich in einem Boot und können deshalb auch mehr erreichen, wenn es um Unternehmens-

wachstum, Unternehmensfinanzierung inklusive Strategieausrichtung geht.

Sie sprechen von etablierten Betrieben. Haben Existenzgründerinnen gute Chancen?

Scheuens: In jedem Fall, denn alleine schon die Vorgespräche mit zwei Beratern und die Erarbeitung des Unternehmenskonzeptes zahlen sich einfach aus. Aus einer Vision werden konkret umsetzbare Pläne, und damit ist der Grundstein für wirtschaftlichen Erfolg gelegt. Auch in diesem Fall machen wir Mut, auf uns zuzugehen.

Die Volksbank Kleverland hat sieben Geschäftsstellen sowie diverse SB-Stellen. Das Gebiet reicht von Kranenburg, Vynen, Marienbaum über Kalkar bis nach Bedburg-Hau. Weitere Infos unter 02821 808-0 und **www.volksbank-kleverland.de**
www.vb-niers.de

Text: Sabine Hannemann

Fotos: Rose Benninghoff

Im Mittelpunkt steht der Kunde

Die Finanzmarkt- und Bankenkrise hat der Geschäftswelt ihren Stempel aufgedrückt und auch in der Region für viel Unruhe gesorgt. Eher entspannt geht Gerhard Wölki, Vorstand der Volksbank Rhein-Lippe eG, mit dem Thema um. Nähe zum Kunden, Stabilität, Verlässlichkeit und Partnerschaft zeichnen das Genossenschaftsinstitut in Wesel aus. Sein Mitarbeiterteam setzt auf Transparenz und Kundenorientierung.

Herr Wölki, bei einer Kundenbefragung hat die Volksbank Rhein-Lippe viele Pluspunkte sammeln können. Wie erklären Sie sich das?

Wölki: Über das Ergebnis freuen wir uns natürlich sehr. Und ich glaube, es gibt viele Dinge, die wir als genossenschaftlich aufgestellte Bank in den Augen unserer Kunden richtig machen. Nicht nur zu Zeiten der Finanzmarkt- und Bankenkrise hat sich unser gesundes Geschäftsmodell bewährt. Das schafft Vertrauen.

Kundenzufriedenheit ist messbar. Ist Nähe der Schlüssel für Ihren Erfolg?

Wölki: Mit Sicherheit, wir sprechen die Sprache unserer Kunden. Wir wissen, wie der Mittelstand denkt und welche Überlegungen, ja auch Sorgen unsere privaten Kunden haben. Die meisten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stammen aus der Region. Sie kennen unsere Kunden mit Namen, das Umfeld und ihren Alltag. Wir bauen auf Kontinuität im Beratungsbereich, besonders im Firmenkundengeschäft. Mitarbeiter haben feste Zuständigkeits- und Beraterbereiche. Sie kennen die jeweilige Bedarfsstruktur unserer Kunden.

Brauchen Kunden im Internetzeitalter noch Beratung?

Wölki: Wir leben in der Zeit der Informationsüberflutung, deshalb sind bodenständiger Kundenkontakt und Serviceleistungen umso wichtiger. Gerade jetzt zu Zeiten wirtschaftlich beunruhigender Nachrichten braucht der Mensch bei seinen Finanzgeschäften einen Anker, den wir samt sicherem Hafen bieten. Wir differenzieren uns über Service. Wir stehen für direkte Ansprache und kurze Wege. Wir sind authentisch. Der Kunde steht im Mittelpunkt und ist zugleich unser oberster Schiedsrichter. Wir lernen von ihm.



Welche Rolle spielt dabei Kundenfreundlichkeit?

Wölki: Eine sehr große. Auch hier hat seit langem ein Umdenkungsprozess angefangen. Wir gehen auf unsere Kunden zu, unterstützen sie und verstehen uns als ‚Sparringpartner‘. Viele Banken sind bemüht, sich ausschließlich über Qualität und Gewinnsteigerung von Mitkonkurrenten abzugrenzen. Das reicht heute nicht mehr, denn fehlen der Qualität die Kundenorientierung und der Kundenservice, geht der Kontakt zum Kunden verloren.

Haben Sie selbst noch Kontakt zu Ihren Kunden?

Wölki: Ja, ich besuche regelmäßig mit unseren Firmenkundenbetreuern Kunden.

Was bieten Sie als Bank noch, um den Kundenkontakt zu stärken?

Wölki: Wir bieten demnächst beispielsweise Sprechtag unter dem Motto ‚meet the manager‘ an, und wir erhoffen uns unmittelbare und konkrete Hinweise. Es sind oftmals auch einfache Dinge, die nach solchen Gesprächen auf den Weg gebracht werden können.

Kreditvergabe ist momentan ein empfindliches Thema.

Wölki: Zur Kundenorientierung gehört für uns natürlich auch der sensible Bereich Kredit. Die viel zitierte Finanzklemme mit einem Kreditverbot gerade für den Mittelstand kennen wir nicht. Unsere Kreditpolitik ist unverändert, wir sind ein gefragter Kreditgeber. Die Kreditgenossenschaften waren und sind mehr denn je ein stabilisierender Faktor im deutschen Bankensystem. Sie rufen nicht nach dem Staat, sondern vertrauen ihrem Prinzip, der Hilfe zur Selbsthilfe.

Zu Ihrem Kundenkreis gehören engagierte und erfolgreiche Unternehmerinnen.

Wölki: Wir erleben Frauen in inhabergeführten Betrieben, im Handwerk, oftmals sogar in traditionellen Männerberufen. Ich glaube, dass in heutiger Zeit die Bedeutung der Unternehmerin für die mittelständische Wirtschaft enorm wichtig ist, und wir in vielen Betrieben dank ambitionierter Frauen, hinter denen ja auch Familien stehen, Erfolgsgeschichten schreiben. Wir erleben Geschäftsfrauen als selbstbewusste Geschäftspartner und Kunden.

Am 24. September ist die TOP-Referentin Sabine Hübner bei Ihnen in Wesel zu Gast, eine Veranstaltung

in Kooperation mit dem unternehmerinnen forum niederrhein. Welche Erwartungen haben Sie?



Wölki: Zunächst bin ich schon jetzt sehr gespannt und auch neugierig, wie Geschäftsfrauen, Unternehmerinnen der unterschiedlichsten Branchen aus der Region, miteinander umgehen werden. Treffen wirtschaftlicher Art, an denen überwiegend Männer teilnehmen, kenne ich. Frau Hübner hat ein Thema gewählt, das bei der Volksbank Rhein-Lippe eines der hauptsächlichen Kerngebiete im Berufsalltag ist: Service. Und unsere Erfahrungen bestätigen es, Service und Qualität machen wirklich den Unterschied. Natürlich ist für mich auch die weibliche Sicht auf die Dinge interessant. Frau Hübner wird sicherlich viele neue Impulse setzen. Ich freue mich auf diesen Termin.

Die Volksbank Rhein-Lippe eG hat ihren Hauptsitz in Wesel, Großer Markt 1. Im Verbreitungsgebiet sorgen 14 Geschäftsstellen und etliche SB-Stellen für einen reibungslosen Geschäftsablauf und ganzheitliche Lösungen. Weitere Infos unter 0281 922-0 und www.volksbank-rhein-lippe.de

Inge Schirk ist langjährige Kundin der Volksbank Rhein-Lippe in Hamminkeln. Die Unternehmerin im Medien-Bereich führt eine Offset-Druckerei mit Veredelung von Druckerei-Erzeugnissen.

„In all den Jahren habe ich mich bei der Volksbank gut aufgehoben gefühlt. Vor allem jetzt, wo die Wirtschaftskrise von allen ein Umdenken verlangt, finden wir immer eine Lösung“, erzählt die Unternehmerin. Für Sie sind verschiedene Punkte wichtig, die für einen harmonischen wie reibungslosen Umgang und den konstruktiven Dialog gesorgt haben. „Mein Berater kennt mich von der ersten Stunde an und kommt seit mittlerweile 30 Jahren zu uns in den Betrieb. Ich habe sehr großes Vertrauen und kann einfach auch offen reden. Bisher haben wir in jeder Situation eine Lösung gefunden, auch wenn große Investitionen anstanden. Ich kann mich darauf verlassen“, meint Inge Schirk.

*Text: Sabine Hannemann
Fotos: Rose Benninghoff*

unternehmerinnen forum niederrhein

„...mit
vereinten
Geschäften“

Starke
Unternehmerinnen
für die Region
Niederrhein

Knigge reloaded: Guter Stil und Etikette ebnen auch heute noch den Weg zum beruflichen Erfolg

„Benimm' Dich!“ – die strengen Worte der Eltern hofft wohl jeder im Erwachsenenalter hinter sich lassen zu können. Weit gefehlt! Gerade im Geschäftsleben gilt: Gutes Benehmen kommt nie aus der Mode. Je höher die Stellung, desto mehr Bedeutung kommt der „Etikette“ zu. Man könnte modern vom „Knigge reloaded“ sprechen. Unzählige Bücher, Websites und Seminare belegen, wie wichtig das Thema auch aktuell wieder ist – und zeigen nebenbei, wie viele Fettnäpfchen im Geschäftsleben lauern!

„No goes sind Unpünktlichkeit, unpassende Kleidung und ein Benehmen, wie der sprichwörtliche Elefant im Porzellanladen“, bringt es Image Consultant Kerstin Gumpert auf den Punkt. Die gebürtige Neukirchen-Vluynenerin hat sich 2009 in Mülheim als Beraterin und Trainerin selbstständig gemacht. Ihr Konzept „Mit Stil zum Erfolg“ wurde bereits mit dem Unternehmerinnenbrief NRW ausgezeichnet. Zwar machen viele Menschen im Umgang mit Kunden oder Vorgesetzten einiges intuitiv richtig, dennoch kann ein wenig „Nachhilfe“ hier und da nicht schaden. Denn wer sich sicher fühlt, kann sich auf wichtigere Dinge konzentrieren als die Reihenfolge der Begrüßung oder die richtige Benutzung des Bestecks beim Geschäftsessen. Außerdem sind gute Manieren auch heute noch up to date, „weil das Einhalten gewisser Regeln das Miteinander erleichtern kann“, so Kerstin Gumpert. „Und weil zu guten Manieren vor allem Wertschätzung, Höflichkeit und Diskretion gehören.“ Und das will und sollte man seinem Gegenüber – vor allem im Geschäftsleben - auch vermitteln.

Wer also glaubt, der gute alte Knigge sei überholt und überhaupt viel zu pingelig gewesen, der liegt falsch. Natürlich sind nicht alle Regeln „up to date“ und auch nicht für alle Gelegenheiten relevant. Wie häufig besucht man als Selbstständige schon ein Gala-Dinner mit dem Dresscode „Frack“? Und entgegen manchen

gut gemeinten Kleidungstipps, die im Internet zu finden sind, darf eine Frau zu Geschäftsterminen heute durchaus auch einen Hosenanzug statt des sittsamen überknielangen Rocks tragen!

Nichtsdestotrotz gibt es ganz alltägliche Bereiche, in denen man das eigene Verhalten auf den Prüfstand stellen sollte. So zum Beispiel beim Umgang mit Handys oder Smartphones. Als allgegenwärtiger Begleiter und „mobiles Büro“ sind sie akzeptiertes Accessoire im Geschäftsleben – aber eben nicht bei allen Gelegenheiten! So gilt z.B.: Im Restaurant (auch und gerade bei Geschäftsessen), im Theater, bei Meetings und in Kundengesprächen bleibt das Telefon aus oder aber mindestens lautlos. Wer unbedingt telefonieren muss, geht vor die Tür!



Auch im Geschäftsgespräch oder der Konferenz gilt: Das Handy bleibt aus! (Foto: © Torsten Lohse/Pixelio)

Das ist nicht nur eine Frage des guten Benehmens, sondern auch des Respekts: „Hier sollte sich jeder einmal die Frage stellen, ob er tatsächlich in jeder Situation seines Lebens erreichbar sein und ob er immer seine E-Mails abrufbereit haben muss“, meint Kerstin Gumpert. „Im Beisein von anderen sollte sich jeder ab und an mal auf den Stuhl des anderen setzen und sich die Frage stellen, ob er es gut finden würde, wenn das Gegenüber sich immer wieder ablenken lässt ...“

Wer also respektvoll mit dem Gegenüber umgeht, hat das Ansinnen des seligen Freiherrn von Knigge bereits verstanden. Und dann lassen sich einfache Regeln auch ganz intuitiv umsetzen. Ein Beispiel: Die moderne Kommunikation via E-Mail. Nur weil diese Art der Kommunikation schnell und modern ist, muss sie nicht nachlässig sein. Eine geschäftliche Mail, die durchgängig in Kleinschreibung daherkommt, wirkt nicht modern, sondern nachlässig. Endet sie womöglich noch mit „MfG“ oder wimmelt sie von Rechtschreibfehlern, suggeriert sie dem Empfänger: Ich bin nicht wichtig genug, der Schreiber hat sich nicht ausreichend Zeit für mich genommen. Das ist nicht unbedingt eine Botschaft, die beim Geschäftspartner oder Kunden gut ankommt!

Kniffliger wird es in der direkten Kommunikation, z.B. bei der Vorstellung. Grundsätzlich gilt: Der höhergestellten Person wird die „weniger bedeutende“ Person vorgestellt. Also werden z.B. dem Kunden die Mitarbeiter mit Namen und Aufgabenbereich bekannt gemacht. Wird man nicht auf diese Art eingeführt – z.B. in einer Bewerbungssituation - entscheidet in der Regel der Ranghöhere über das Prozedere – z.B. darüber, ob man sich die Hände schüttelt. Der Händedruck sollte kurz und fest sein, begleitet von einem offenen Blickkontakt.

Bei geschäftlichen Treffen oder Erstgesprächen zeugt es ebenfalls von Wertschätzung, wenn man sich zuvor über seinen Gesprächspartner informiert hat – womit nicht private Details gemeint sind. Ein Blick auf Business-Plattformen wie XING kann da oft sehr hilfreich sein. Die dort präsentierten Fotos machen es zudem leichter, den richtigen Ansprechpartner zu identifizieren.

Für Unsichere gibt es zahlreiche hilfreiche Websites und Handbücher. Wer sich aber gezielt auf wichtige berufliche Situationen vorbereiten möchte, sollte ein Training oder einen Kurs belegen.

Hier noch einige Tipps zum Stöbern im Web:

www.arbeitsratgeber.de

www.knigge.de

www.management-etikette.de

www.knigge-rat.de

www.stil.de

Und die Website der Trainerin Kerstin Gumpert:

www.profil schmieder.de

Text: Kerstin Röhrich

Projekt Generationenwechsel: Frühzeitige Planung und fundierte Beratung sind das A und O der erfolgreichen Unternehmensnachfolge

Die Tage unseres kleinen Friseurladens an der Ecke scheinen gezählt: Die Inhaberin möchte sich langsam zur Ruhe setzen, ihre längst erwachsenen Kinder haben kein Interesse, das Geschäft zu übernehmen. Sie haben sich beruflich in eine gänzlich andere Richtung orientiert. Und überhaupt: Den Stress, ein eigenes kleines Unternehmen zu führen, möchten sie sich nicht antun. Unter den Mitarbeitern ist niemand, der das Geld für die Übernahme aufbringen könnte. So wird das Haarstudio vermutlich mit der Chefin „in Rente gehen“. Das Thema Generationenwechsel betrifft jedes Unternehmen und jeden Selbstständigen – irgendwann einmal. Und weil der eigene Ruhestand immer so unglaublich weit entfernt scheint, wird das Problem der Nachfolge vertagt. Oft, bis es zu spät ist.



Einen geeigneten Nachfolger zu finden, ist oft gar nicht so einfach. Mehr Chancen bietet in jedem Fall die bundesweite Internet-Plattform next-change. (Foto: Kerstin Röhrich)

Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn schätzt, dass zwischen 2010 und 2014 bundesweit rund 110.000 Familienunternehmen zur Übernahme anstehen. Als „übergabefähig“ stufen die Experten dabei Unternehmen ein, die mindestens

rund 50.000 pro Jahr erwirtschaften.

Für den Niederrhein gibt es solche Statistiken nicht. Allerdings kann sich Mario Goedhart, bei der IHK Niederrhein für den Klever Bereich zuständig, über mangelnde Arbeit nicht beklagen: Die Unternehmensbörse der Kammer listet derzeit mehr als 30 Unternehmen auf, für die ein Nachfolger oder Teilhaber gesucht wird. Vom Callcenter über die Montagewerkstatt und die Spedition bis hin zum Nachhilfeeinstitut.

Die Börse ist Anlaufstelle sowohl für Unternehmer, die ihre Firma abgeben wollen, als auch für Nachfrager, die die Möglichkeit einer Übernahme oder der Teilhabe suchen. Sie ist Teil der bundesweiten Nachfolgeplattform next-change (www.next-change.de), die gemeinsam vom Bundeswirtschaftsministerium, der KfW-Mittelstandsbank, dem deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) sowie dem Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) ins Leben gerufen wurde. Hier ist sowohl eine regional begrenzte als auch eine bundesweite Suche möglich. Der Kontakt wird dann über die jeweiligen Regionalpartner vor Ort – Kammern, Banken oder Verbände – hergestellt.

Doch Suche und Kontaktaufnahme sind eine vergleichsweise kleine Hürde auf dem Weg zur erfolgreichen Nachfolgeregelung. Was dann folgt, ist ein langer Weg der Vorbereitung, Beratung und schließlich der Übergabe. Dabei spielt es keine Rolle, ob ein externer Nachfolger übernimmt, ein Mitarbeiter in die Rolle des Chefs „heineingewachsen“ ist oder sogar ein Familienmitglied in die Fußstapfen des Senior-Chefs tritt. Insgesamt, so raten die Experten des next-change-Netzwerks, sollte man aus Sicht des

Senior-Unternehmens fünf (!) Jahre für den Generationenwechsel einplanen – von der Vorbereitung des Unternehmens, der Mitarbeiter und auch der Kunden über die Planung der eigenen Zukunft bis hin zur Beratung, Bewertung und schließlich zur Übergabe. Ideal, so sagt auch IHK-Experte Mario Goedhart, ist die schrittweise Übergabe. Schließlich brauchen auch Mitarbeiter, Kunden und eventuelle Zulieferer Zeit, sich an den neuen Chef zu gewöhnen. Sie alle müssen mit im Boot sein, um die Firma auf Kurs zu halten. Das ist die sogenannte psychologische Komponente der Übergabe. Gibt es Streitigkeiten oder Neiddebatten innerhalb des Unternehmens, gefährdet das den gesamten Prozess. Vielleicht hatte ja ein Mitarbeiter gehofft, den Chefsessel übernehmen zu können?

Ganz wichtig dabei: die Hilfe von außen. Kammern, Steuerberater, Rechtsanwälte oder Unternehmensberater können auch in internen Gesprächen vermitteln. Unerlässlich ist diese Hilfe aber bei den objektiven Bewertungen, z.B. beim Unternehmenswert. So gehört z.B. die wirtschaftliche Analyse der letzten drei Bilanzen und die grobe Abschätzung des Firmenwertes zu den Aufgaben, die die IHK im Rahmen der Übernahmeberatung übernimmt. Auch bei Fragen zum Gewerberecht, zum Rating oder zur Umfirmierung hilft die Kammer.

„Häufig kommen wir dabei auch einer Falschfinanzierung auf die Spur“, so Mario Goedhart. „Vor allem Handwerksbetriebe arbeiten oft mit zu hohen Kreditbelastungen“. Und auch beim Unternehmenswert gehen die Meinungen von Senior und Junior gern auseinander: „Ich sage mal: Der Abgeber hat oft Erwartungen wie ein Pferd, der Übernehmer kann aber nur wie ein Pony finanzieren.“ Da tut eine unabhängige fachliche Beratung und Analyse not. Die Ermittlung von Wert und Preis gehört wohl zu den schwierigsten Aufgaben innerhalb des Generationenwechsels. Dazu kommt die Aufstellung

eines tragfähigen Businessplans, der die Zukunft des Betriebs plan- und finanzierbar macht.



Dem Handschlag zwischen Übergeber und Nachfolger geht eine sorgfältige Planung, Bewertung und Analyse voraus. (Foto: © S. Hofschlaeger/Pixelio)

Deshalb: Wer sein Unternehmen oder seinen Betrieb abgeben möchte, sollte sich frühzeitig informieren und sich Unterstützung suchen. Erste Hinweise und eine Reihe von Checklisten und Adressen bietet z.B. die Broschüre „Unternehmensnachfolge“ des Bundeswirtschaftsministeriums. Zu bekommen ist sie im Download-Bereich der Plattform www.nexxt-change.de. Dazu sollte man mit der Hausbank Kontakt aufnehmen – auch wegen möglicher Förderprogramme. Die IHK, der Steuerberater und der Rechtsanwalt gehören ebenfalls zu den ersten Ansprechpartnern. Weitere Merkblätter und Kontakte finden Sie auch auf der Homepage der IHK Niederrhein www.ihk-niederrhein.de. Einige Organisationen oder Vereine bieten auch Planspiele an, in denen Praxisbeispiele der Unternehmensübergabe durchgespielt werden. Im Mittelpunkt steht dabei die Erstellung eines tragfähigen Businessplans. Solche Angebote werden häufig von den Wirtschaftsförderungen oder den Kammern bekannt gegeben.

Text: Kerstin Röhrich



Fotos: Petra Gellinger



Fotos: Petra Gellinger



Fotos: Rose Benninghoff



Fotos: Rose Benninghoff

Die Heftmacherinnen



Ohne Worte - starke Worte.
Entsetzen. Träumen. Verzaubern.
Mitfiebern. Hinsehen. Fühlen.
Schreiben ist Leidenschaft.
Worte sind Leben.

Haben auch Sie ein Unternehmen
zu präsentieren?

Pressearbeit und Unternehmens-PR für
Ihren Betrieb – mit Texten und Kontakten
von Katrin Reinders.
Damit auch Ihr Unternehmen groß rauskommt ...

Pressemitteilungen
Werbetexte
PR-Artikel

Texte texten

KATRIN **R**EINDERS

Katrin Reinders

Hassumer Str. 62
D - 47574 Goch

T: + 49 (0) 28 23 / 92 87 889
M: + 49 (0) 176 / 20 16 92 90
kontakt@katrin-reinders.de
www.katrin-reinders.de



Ihre Kunden werden den Unterschied **sehen**.

Ob im Internet, für die Broschüre oder den Flyer, Ihr Firmenprofil auf Acryl oder Alu - zur erfolgreichen Unternehmensdarstellung gehört die professionelle Fotografie.

Eine professionelle Fotografin hat den Blick und das Handwerkszeug mit einem Foto Emotionen anzusprechen - die berühmten „mehr als 1.000 Worte“, die aus einem Bild sprechen.

Ihre Kunden werden den Unterschied **spüren**.

Langjährige Erfahrung, das Gespür für Menschen und die Geduld, Objekte ins richtige Licht zu rücken, das ist es, was ich Ihnen anbiete.

Sie sind besser als Ihre Mitbewerber. Lassen Sie mich den Unterschied zeigen.

Ihre Kunden werden den Unterschied **honorieren**.

Fürgut und Benninghoff
Fotografie

Rose Benninghoff
www.fuergut-benninghoff-fotografie.de
info@fotofuergut.de

Wallstraße 23
46535 Dinslaken

Tel. 02064 - 40865
Fax 02064 - 40867



Wer
aufhört
besser zu
werden,
hört auf
gut
zu sein.

Schirk Medien GmbH Ein starker Partner...

Druckprodukte beginnen mit Ideen und Daten. Ideen haben Sie selbst oder Ihre Werbeagentur – wenn nicht, helfen unsere Mediengestalter gerne weiter.

Was folgen soll, sind Taten, effektiv und preiswert. Egal, ob es sich um Visitenkarten, Werbeflyer, Plakate, personalisierte Werbebriefe oder um individuelle Fotokalender handelt, bei uns stehen gut ausgebildete Medienfachleute an Ihrer Seite.

Das Zusammenspiel von Druckvorstufe, Druckerei, Weiterverarbeitung, Versand und Logistik führt für Sie zu Zeit- und Kosteneinsparung. Stellen Sie uns auf die Probe, wir sind gerne für Sie da.

Offsetdruck · Digitaldruck · Veredelung
SCHIRK MEDIEN
GmbH

46499 Hamminkeln Fon 02852.9654-0 info@schirk-medien.de
Loikumer Rott 30 Fax 02852.9654-13 www.schirk-medien.de

**„Erfolg ist der Raum,
den man in der Zeitung
einnimmt.“**

(Elias Canetti, Literaturnobel-
preisträger, 1905-1994)

Wer über seine Arbeit
informieren oder sich
positionieren will, kann
auf Pressearbeit nicht
verzichten. Die 1000 Volt
Medienkommunikation
unterstützt Sie dabei.



Zu unseren Leistungen gehören Strategieberatung und
Konzeptionsentwicklung, Pressearbeit im Fullservice
sowie Mitarbeiter- oder Kundenzeitschriften. Dabei
kommt uns vor allem zugute, dass wir „die andere Seite
des Schreibtisches“ genau kennen: Als gelernte Journalistinnen mit langjähriger Zeitungs- und Rundfunkerfahrung kennen wir uns in der regionalen Redaktionsszene bestens aus.

1000 Volt

Gesellschaft für Medienkommunikation

Kerstin Röhrich und Gabriele Büscher
Im Bruch 9
47443 Moers

Telefon 02841/8822890 . Fax 02841/8822891
medien@1000-Volt.de . www.1000-Volt.de



ogos Ausstellungsbanner Flye
irmenbroschüren Werbetafel
ostkarten PKW-Beschriftunge
eschäftspapiere Prospektmapp
oncen Infobriefe Newsletter Plak
ternet Firmenschilder Werbepr

anne graute-otte
dipl. designerin

Werbung wirkt.

**kreativ und durchdacht
 ehrlich und zielgerichtet
 budgetfreundlich und kompetent**

46535 dinslaken
schanzenstraße 13
fon: 02064-4 789 449
fax: 02064-4 789 450
kontakt@otte-und.de
www.otte-und.de

otte
&
grafikDesign



Sabine Hannemann
Journalistin

Sabine Hannemann ist Journalistin mit langjähriger Erfahrung. Sie arbeitet für Tageszeitungen und Magazine.

Das richtige Wort zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle, das ist machbar, frei von Zauberei und auch für Kunden planbar.

Ansprechpartnerin ist sie für Institutionen, Firmen, Verbände und Vereine, die sie zu unterschiedlichen Anlässen in der professionellen Präsentation nach außen begleitet.

Seit Beginn ist sie Mitglied beim unternehmerinnen forum niederrhein.

Bleiben Sie mit anspruchsvollen und ausgefallenen Texten bei anderen präsent und in guter Erinnerung.

Sabine Hannemann

Journalistin
Pastoratstraße 32
47506 Neukirchen-Vluyn

Telefon 0179 67 29 734
sabine-hannemann@t-online.de



Petra Gellinger
Kommunikationswirtin und Web-Designerin

Bei **PG Solutions** bekommen Sie alles für Ihre erfolgreiche Werbung: Flyer, Anzeigengestaltung, Logo, Briefpapier oder Webdesign.

Ihre Werbung bringen wir gemeinsam auf den Punkt!
Gute Werbung muss zu Ihnen passen. Sie kennen Ihr Geschäft, Sie kennen Ihre Kunden. Ich bringe den Blick von außen, zündende Ideen und professionelle Präsentationen mit.

Ihr Auftritt sollte maßgeschneidert sein!
Lassen Sie sich professionell beraten. Ziele und Zielgruppen sollten definiert werden, das öffentliche Erscheinungsbild eines Unternehmens in seiner Gesamtheit soll stimmig und von Kontinuität geprägt sein.

Mehr Kunden – das ist unser gemeinsames Ziel!



Petra Gellinger
Kommunikationswirtin
Torfstraße 2
47574 Goch

Tel. 02823 877-780
Fax 02823 877-368
www.pg-solutions.de
info@pg-solutions.de

Impressum

unternehmerinnen forum niederrhein e.V.

Texte: Barbara Baratie, Goch; Gabriele Coché-Schüer, Neukirchen-Vluyn; Sabine Hannemann, Journalistin, Neukirchen-Vluyn; Katrin Reinders, Journalistin, Goch; 1000 Volt Medienkommunikation, Kerstin Röhrich, Moers

Layout/Satz PG Solutions, Petra Gellinger, Goch
Anzeigen u.a. otte & grafik Design, Anne Graute-Otte, Dinslaken

Fotos wenn nicht anders unter dem Foto vermerkt
Fürgut & Benninghoff Fotografie, Rose Benninghoff, Dinslaken

Satz/Druck Schirk Medien GmbH, Hamminkeln

Kontakt info@unternehmerinnenforum-niederrhein.de
www.unternehmerinnenforum-niederrhein.de

Redaktionell verantwortlich Gabriele Coché-Schüer

Die Verwendung der Texte – auch in Teilen – ist nur unter Angabe der Quelle erlaubt, die Verwendung der Fotos von Rose Benninghoff und Petra Gellinger setzten deren ausdrückliches Einverständnis voraus.

Mai 2010

Vorstand des unternehmerinnen forum niederrhein



Barbara Baratie



Gabriele Coché-Schüer



Gisela Schulz



Monika Dräger-Seibel

freiformat



Einladung

Am Tag der Architektur zeigt Heike Püttgen auf Nachfrage gerne ihre Arbeiten am Niederrhein.



Freiformat GmbH & Co. KG
Heike Püttgen



Sonnige Grüsse aus Goch

A handwritten signature in white ink that reads "Heike Püttgen".

freiformat

Gärten und Landschaften

(Grafenthal) Maasstr. 48-50 - 47574 Goch - 02823 9274607

www.freiformat.eu