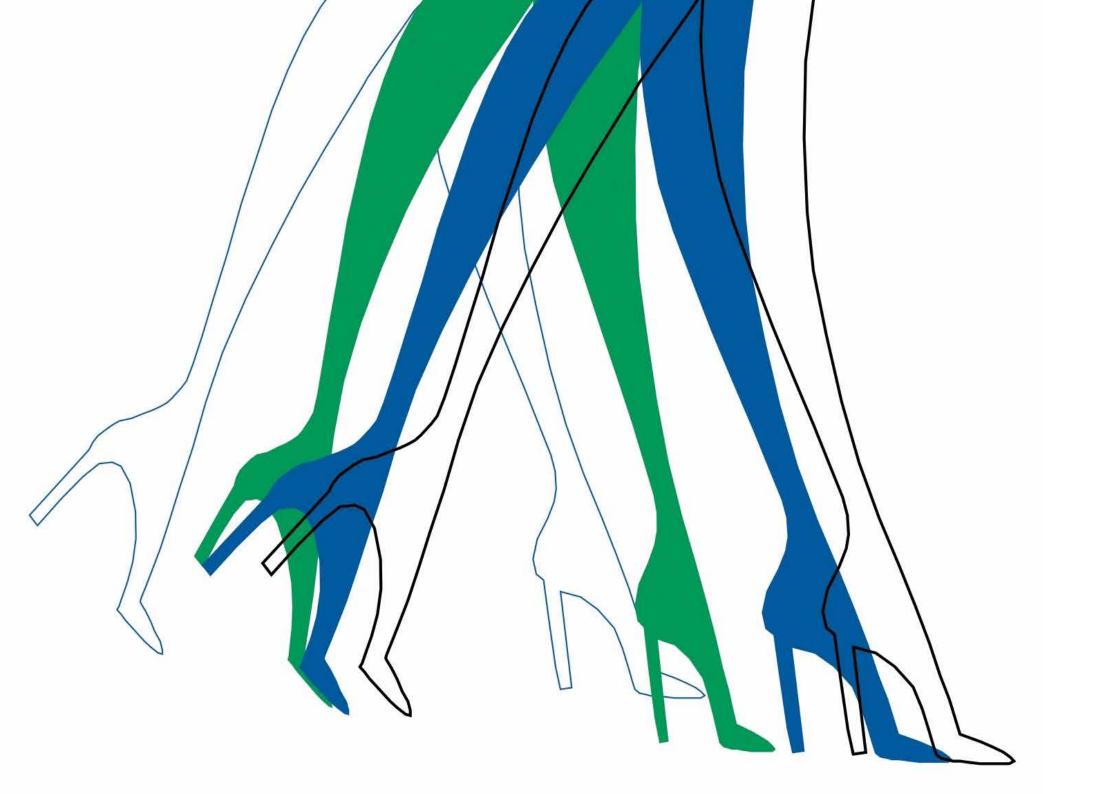


Netzwerk4women in business









Ein Wort voraus

"Aber hier wie überhaupt, kommt es anders als man glaubt" (Wilhelm Busch)

Richtig schön feiern wollten wir! 15 Jahre unternehmerinnen forum niederrhein - so fanden wir, ist ein schöner Grund, ein zünftiges Sommerfest auf dem Mühlenhof unserer Mitgliedsfrau Annette Wilmsen in Kalkar mit Live-Musik und gutem Essen vorzubereiten. Wie wir wissen, kam mit dem Corona-Virus alles anders. Praktisch übergangslos ging es für viele von uns plötzlich um die berufliche Existenz. In vielen Branchen brachen Aufträge zuhauf weg, sorgfältig für das ganze Jahr geplante Seminar- und Veranstaltungspläne waren plötzlich Makulatur.

Doch sehr schnell war zu spüren, welche Kreativität und Energie in diesem Netzwerk steckt. Kein Stillstand, kein Verharren im Schockzustand. Nein! Wie können wir **anders** aktiv werden? Jetzt, wo alle Normalität im alltäglichen Geschäftsleben außer Kraft gesetzt war, gab es auch keine Denkbarrieren mehr. Alles, was das Geschäft in Gang halten könnte, wurde neu gedacht und auf Machbarkeit geprüft. Da wurden ganz neue Kommunikationskanäle für den Verkauf genutzt, Lieferdienste aufgestockt oder neu eingerichtet, Praxen, Kanzleien und Geschäften den neuen Hygiene- und Abstandsbestimmungen angepasst, im Homeoffice der Kontakt zu Kundinnen und Kunden virtuell intensiv gepflegt, Präsenz-Seminare in online-Formate gebracht. Es hat funktioniert und es wird weiter funktionieren!

Ständig in Bewegung zu sein, der Mut zu Veränderungen und die Bereitschaft, Wandel als Chance zu sehen, das sind von jeher die Stärken unserer Mitgliedsfrauen.

Wir wollen Sie mit diesem Heft neugierig machen auf das, was unser Netzwerk seit 15 Jahren für unternehmende Frauen bietet: (Branchen-)Vielfalt, starke Persönlichkeiten, Professionalität, Expertise, Solidarität- und eine große Lust zum Netzwerken.

Wenn Sie dieses Jubiläumsheft in die Hand nehmen, werden Sie hierfür viele spannende Beispiele finden. Was Sie aber auf jeder Seite spüren werden: Diese Frauen lieben, was sie tun!

Viel Vergnügen!

Gabriele Coché-Schüer Karsta Dietert Barbara Baratie Jessica Saum Dr. Romy Latka

Gabriele Coché-Schüer Vorsitzende



Barbara Baratie stellvertr. Vorsitzende Geschäftsführerin



Karsta Dietert stellvertr. Vorsitzende

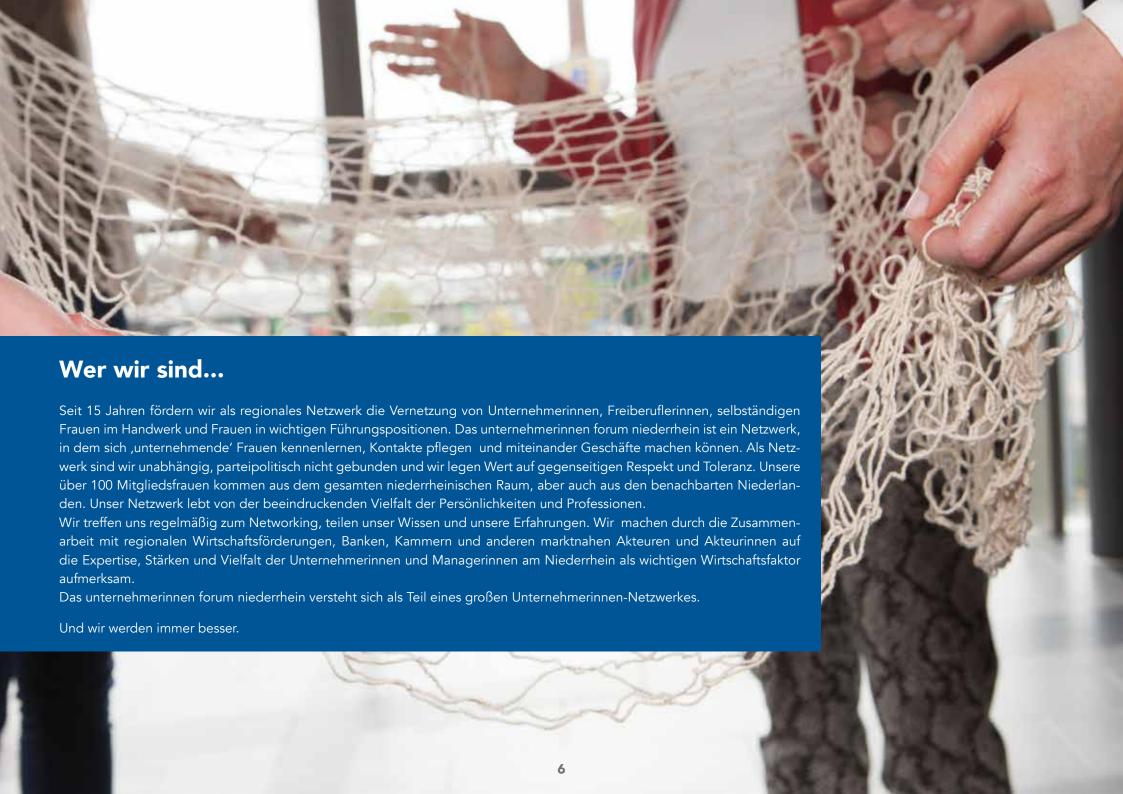


Jessica Saum Beisitzerin



Dr. Romy LatkaBeisitzerin





Unsere Netzwerkregeln

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 Fluchtinstinkt nach einer Veranstaltung nicht nach. Die interessantesten Kontakte ergeben sich meist erst nach dem offiziellen Teil der 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, 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, das zu Ihnen passt. Zeigen Sie Präsenz und bringen Sie sich aktiv ein. Ratgeber – in einem Netzwerk finden Sie erfahrene Menschen, die Ihnen vielleicht ein/e gute/r Mentor/in in einer kniffligen Situation sein können.

Schluss machen – Wenn Sie aus einem Netzwerk austreten, 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 unaufdringlich Ihre Unterstützung an, vielleicht kommt sie gerade zur 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 Am Niederrhein man 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 dies auch wertzuschätzen weiß.

Unternehmen.Stark.Weiblich.

Ladies only? Macht das Sinn? Immer wieder sehe ich ein großes Fragezeichen im Gesicht meines Gegenübers, wenn ich begeistert vom "unternehmerinnen forum niederrhein" erzähle.

Ja, es macht tatsächlich Sinn und es ist klug, sich als Frau den Wettbewerbsvorteil zu sichern, der da Netzwerken heißt. Warum? Nun, Männer haben sich seit Jahrhunderten ihre persönlichen Netzwerke geschaffen und das brachte ihnen ganz selbstverständlich gegenseitige Vorteile auf vielen Ebenen. Die Mitgliedschaft in einflussreichen nationalen und internationalen Netzwerken war viele Jahre selbstverständlich nur Männern vorbehalten. Ich erinnere daran, dass eine der letzten reinen Männerbastionen fiel, als (erst) 1989 im etablierten Rotary Club die Wende eingeläutet wurde. Erst nach der Klage einer Amerikanerin - also ganz und gar nicht freiwillig - mussten nun auch Frauen in den Club aufgenommen werden. Bis dahin hatten sich nur wenige Frauen wirkungsvoll in Netzwerken verbündet. Erst in den Aufbaujahren der jungen Bundesrepublik schlossen sich erste Unternehmerinnen zum bundesweiten, branchenübergreifenden 'Verband deutscher Unternehmerinnen' (VdU) zusammen. Unter den Gründungsmitgliedern waren Frauen, die nach dem Tod ihrer Männer oder Söhne die Familienunternehmen mit großem persönlichen Einsatz erfolgreich fortführten, aber auch Gründerinnen, die in den Nachkriegsjahren ihr eigenes Unternehmen gründeten.

Vor 15 Jahren, zur Gründungszeit des "unternehmerinnen forum niederrhein", gab es in ländlichen Räumen, wie es die Region Niederrhein ist, nur wenig Möglichkeiten für Unternehmerinnen und Frauen in Führungspositionen, sich zu vernetzen. Zu dieser Zeit gab es erstmals frauenpolitische Initiativen, Gründerinnentische stärker zu fördern. Wer über den Gründerinnenstatus hinaus war und sich bereits zu den etablierten Unternehmerinnen oder Managerinnen zählte, suchte vergebens nach einem passenden Netzwerk. Das Angebot eines Business Clubs "unternehmerinnen forum niederrhein' kam also zum richtigen Zeitpunkt und die Mitgliederzahl wuchs schnell. Heute verbindet das unternehmerinnen forum niederrhein mehr als hundert Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen, Ärztinnen und angestellte Frauen in Führungsverantwortung.

Sie alle verbindet eines: Sie lieben was sie tun und zu ihrer großen Erfahrung kommt eine selbstverständliche Kollegialität, Solidarität und Hilfsbereitschaft. Sie haben ein gutes Gespür für Menschen und Situationen. Die typisch weibliche Eigenschaft, die "Neugierde auf das Gegenüber" macht es leicht, ganz selbstverständlich aufeinander zuzugehen. Im unternehmerinnen forum niederrhein treffen die Jungen auf die Erfahreneren, die angestellte Führungsfrau auf die selbständige Unternehmerin oder langjährige Freiberuflerin und das aus ganz vielen unterschiedlichen Branchen und Geschäftsfeldern. Die gemeinsamen Abende bringen spürbaren Aufwind und Motivation.

Hier wird Wissen geteilt, werden Tipps aus erster Hand weitergereicht, Geschäftskontakte geknüpft, erstaunliche Kooperationen eingefädelt. Dabei entsteht ein solidarischer Raum des Miteinanders. Mehr noch: Es entwickeln sich ganz selbstverständliche Freundschaften mit Frauen, denen man sonst so wahrscheinlich nicht begegnet wäre, die aber wunderbarerweise die gleiche Wellenlänge haben. Auch das gemeinsame Genießen kommt nicht zu kurz.

Wir haben von Anfang an einen klaren Kurs genommen: Hier findet ein Austausch im Geben und Nehmen statt – und das Nehmen kommt nicht zuerst. Eine Regel, die uns im Miteinander klug verbindet.

Wir laden regelmäßig zu spannenden Vorträgen ein, die tagesaktuelle Wirtschaftstrends und -themen beleuchten, beschäftigen uns u.a. mit Zukunftsperspektiven wie "NEW WORK" oder "Digitalisierung". Wir besuchen unsere Mitgliedsfrauen an ihren Arbeitsplätzen und dürfen dabei gemeinsam mit ihnen hinter die Kulissen schauen. So weitet sich der Blick und so entfaltet sich KNOW HOW in aller 'Pracht'! Sie sind herzlich gerne eingeladen, uns kennenzulernen. Kommen Sie ganz einfach einmal als Gast zu einem der nächsten Treffen mit dazu und spüren Sie die positive Atmosphäre unseres Netzwerkes selbst. Vielleicht sind Sie dann schon bald selbst mittendrin?

Ihre Barbara Baratie

Kontakt: 02823 928 32 88



"Gründet doch mal einen Businessclub für Unternehmerinnen am Niederrhein..."



Ein Blick zurück und nach vorne von Zweien, die von Anfang dabei waren

Gabriele Coché-Schüer "Hörte sich spannend an, die Idee, die uns da herangetragen wurde. Angefangen hat ja alles 2004 mit einem Projektantrag über das Landesprogramm "Regionen stärken Frauen". Mit kleinem Anschubkapital und der Vorgabe, nach 2 Jahren selbständig weiterzulaufen, sollte es auch am Niederrhein einen Businessclub für Frauen geben."

Barbara Baratie "Damals stand noch in den Sternen, dass ich selbst Unternehmerin werden würde. Ich studierte nebenberuflich und war in meinem Job leidenschaftlich engagiert. Die Idee, ein Frauen-Netzwerk aufzubauen, fand ich jedoch sofort faszinierend und Du musstest mich auch nicht lange bitten, mit ins Boot zu kommen. Ihr Projektverantwortlichen habt mir damals das Management übertragen für den Aufbau des Netzwerkes."

Gabriele C.-Sch. "Bei der Gründungssitzung auf dem Mühlenhof waren wir mit 7 Frauen. Alles war anfangs echt basic: Flyer und Homepage entwickeln, Lobbyarbeit. Mit der Medienfachfrau Petra Gellinger, die leider vor einigen Jahren verstorben ist, hatten wir da eine echt engagierte Mitstreiterin. Wie machen wir uns interessant für unsere Zielgruppe – die etablierten und gestandenen Unternehmerinnen, Handwerkerinnen, Freiberuflerinnen, Geschäftsfrauen und weiblichen Führungskräften?

Dann am 20.5.2005 unsere erste große Veranstaltung im Moerser Schloss..."

Barbara B. ...die sofort ausgebucht war. Das Schloss konnte nur 77 Personen aufnehmen, wir mussten spontane Besucherinnen nach Hause schicken. Die Tische für das Buffet haben wir – mit Stöckelschuhen – aus dem Schlosstheater nebenan geholt. Als Dessert gab es eine Handtasche aus Eis mit allem, was in Damenhandtaschen zu finden ist: Lippenstift, Portemonnaie. Aber wir haben doch mehr solcher Lieblingsmomente, oder?"

Gabriele C.-Sch. "Denk mal an Sabine Asgodom in Graefenthal, damals noch als halbe Baustelle. Die Raumausstattung Tersteegen hat alles Nichtfertige mit dramatisch drapiertem Samt und Taft verdeckt. Wir beide haben 160 Stühle einmal hoch- und einmal wieder runtergetragen, nach Mitternacht Geschirr, Gläser aufgeräumt- und das alles im kleinen Schwarzen. Besondere Highlights waren auch der Besuch von Dr. Irmgard Schwaetzer auf Schloss Hertefeld, der Vortrag von Prof. Gunther Olesch in Geldern oder unsere gemeinsamen Reisen nach Berlin, London, Italien, Den Haag, Amsterdam, Wiesbaden, Paris. Ich habe mal kurz überschlagen: Es waren allein weit über 100 Abendveranstaltungen und Jours fixes."

Barbara B. "Wir wollten von Anfang an mit Professionalität, klaren Regeln, außergewöhnlichen Referentinnen und Veranstaltungsorten überzeugen. Kein Frauenkränzchen, keine Arbeitskreise, keine Grüppchen- sondern es ging um Vernetzung und Kurs auf Unternehmenswachstum. Und das Konzept ging auf. Bei der Vereinsgründung 2007 lagen bereits 30 Mitgliedsanträge vor, kurz darauf waren wir schon 60 und schnell ist das forum auf mehr als 100 Unternehmen gewachsen, die hier vernetzt sind. Und diese Zahl halten wir seit vielen Jahren! Toll ist, dass wir immer wieder, wenn es um besondere Aktivitäten geht, auf deren Engagement zählen können."

Gabriele C.-Sch. Mit dir als Geschäftsführerin und Netzwerkerin par excellence hätten wir es auch nicht besser treffen können. Du hältst seit 15 Jahren den Laden zusammen, ohne dich gäbe es die FrauenFilmNacht nicht, du wirbst Sponsorengeld ein, du wuppst die Veranstaltungen. Chapeau! Eine Projektidee zu haben ist die eine Sache, sie mit Leben zu füllen und auf Erfolg und Nachhaltigkeit zu setzen, die andere. Wir sind jetzt 15 Jahre "am Markt", immer auf der Suche nach guten Themen, neuem Denken, interessanten Kontakten, nach echtem Mehrwert für unsere Netzwerkerinnen. Unsere Vorstandsarbeit läuft wie am Schnürchen. Da machen wir doch weiter, oder?"























Der Natur auf der Spur







- Hofführungen für Groß und Klein
- Gesunde Tiere Gesundes Fleisch
- Leckeres aus dem Hofladen
- Sensen Seminar und mehr...



Dann werden Sie "Bauer für einen Tag" auf dem Gamerschlagshof am wunderschönen Niederrhein. Ein unvergessliches Erlebnis. Gleich buchen oder verschenken als Erlebnis-Gutschein.

www.gamerschlagshof.de

Fon:

+49 171 3716008

info@gamerschlagshof.de

Stimmungsbilder



"Netzwerken ist für mich etwas ganz Herrliches, Selbstverständliches, es macht Spaß. Man lernt neue Leute kennen und bringt Dinge in Bewegung. Das finde ich klasse."





Andrea Grusa von Baak GmbH & Co. KG in Straelen.

"Hier ist echt eine so tolle Atmosphäre und man trifft so viele Frauen hier, die alle etwas bewegen."



"Als langjährige Mitgliedsfrau im unternehmerinnen forum niederrhein komme ich sehr gerne zu den Treffen und gehe immer mit vielen neuen Ideen nach Hause. "





Martina Helmus-Fritz Teamleiterin bei Herbrand

"Hier treffe ich eine große Bandbreite an Unternehmerinnen und Frauen in Führungsposition, mit denen ich mich immer gerne austausche."











K U L T in Kleve

die FrauenFilmNächte des unternehmerinnen forum niederrhein

Einen ersten Glücksmoment erlebt frau, wenn sie es rechtzeitig geschafft hat, sich ein Ticket für die Klever FrauenFilmNacht zu sichern. Die findet traditionell im März statt, der Run auf die 400 Kinokarten startet jedoch schon Monate vorher.

2014 hat das unternehmerinnen forum niederrhein erstmals eine FilmNacht nur für Frauen organisiert. Der Zweck heiligt die Mittel! Der Gewinn aus den Einnahmen sollte besonderen Frauenprojekten zugutekommen. Die Idee zu so einem Charityprojekt war nicht neu. Bereits 2005 hat die Geschäftsführerin und Vorstandsmitglied des forums, Barbara Baratie, das Konzept dazu entwickelt und einige Male im Kleinen quasi als "Probelauf" getestet. Mittlerweile ist die Klever FrauenFilmNacht Kult und Hotspot für Frauen jeden Alters, die einen tollen Abend mit ihren Freun-

dinnen, Müttern und Kolleginnen oder neu geknüpften Kontakten verbringen wollen und gleichzeitig mit ihrem Kinoticket Projekte unterstützen, die Frauen in ihrem Leben stark machen. Seit Jahren unterstützen wir so das Mikrokreditprojekt für Frauen im Niger der Kevelaerer Aktion Pro Humanität. Daneben stärken wir jedes Jahr ein regionales Projekt. In diesem Jahr beteiligen wir uns am Aufbau eines niederrheinweiten Fonds der "Aktion B" zugunsten von Frauen, die an Brustkrebs erkrankt sind.

Die Filme sind handverlesene Frauengeschichten und im Mainstreamprogramm eher nicht zu finden. Filme wie "Hildegard Knef", "DE TWEELING" oder die "Die Göttliche Ordnung" gehen tief. Genauso wurde bei "Auf der anderen Seite ist das Gras viel grüner" viel gelacht. Lachen ist ansteckend und es verbindet die

Gäste an diesen Abenden, die bis spätabends in der CASA CLEVE ausklingen.

Geld kommt nicht nur über den Ticketverkauf zusammen. Kaum eine Kinobesucherin geht an unserem Schwein "Lilly the Pink" vorbei, ohne nochmal einen Obolus hineinzugeben. Dafür gibt es von Mitgliedsfrauen des unternehmerinnen forum niederrhein immer ein gesponsertes Extra-Dankeschön! Auch freuen wir uns in jedem Jahr über großzügiges Sponsoring von Unternehmen und Institutionen vor Ort. Über 35.000 Euro konnten so bereits in Frauenprojekte gegeben werden. Und wir machen weiter!

Die nächste FrauenFilmNacht startet am 4. März 2021 – Der Kartenvorverkauf startet im Dezember 2020.

Gabriele Coché-Schüer



Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

Home Staging oder so verliebt man sich heute... in Immobilien!

Bestimmt kennen Sie dieses spürbare Unbehagen, das in Ihnen aufsteigt, wenn Sie in einem engen, dunklen und schlecht belüfteten Raum stehen. Dort, wo sich ein Souvenir und Dekorationsstück an das nächste reiht, Gardinen den hoffnungsvollen Blick nach draußen versperren und viel zu viele Möbel den Raum erdrücken. Wo der Raum erdrückt wird, da wird es auch für Vorstellungskraft und Fantasie eng. Aber genau die brauchen Kaufinteressierte, um sich in eine Immobilie verlieben zu können. Immobilienkauf ist zum großen Teil eine Bauchentscheidung und hat viel mit der "richtigen" Atmosphäre, dem individuellen Gespür für Räume und Gestaltung zu tun. Je attraktiver Wohnungen oder Häuser auf den allerersten Blick wirken, umso leichter lässt man sich begeistern.

Machen Sie es also potenziellen Käuferinnen und Käufern leichter, Ihre Immobilie kaufen zu wollen.

Schaffen Sie Atmosphäre! Denn eine attraktive Atmosphäre kann nicht nur nachweislich den Verkaufspreis erhöhen, sondern auch die Verkaufsphase massiv verkürzen.

Wie es geht?

Nutzen Sie den gezielten Einsatz von Möbeln, Dekoration, Farbe, Licht, Wand- und Fußbodengestaltung. Denn genau so, wie Sie Ihr Auto selbstverständlich vor dem Verkauf waschen, saugen und polieren, sollten Sie auch den Verkauf Ihrer Immobilie gut vorbreiten.

Home Staging bringt Vorteile:

Höhere Verkaufspreise

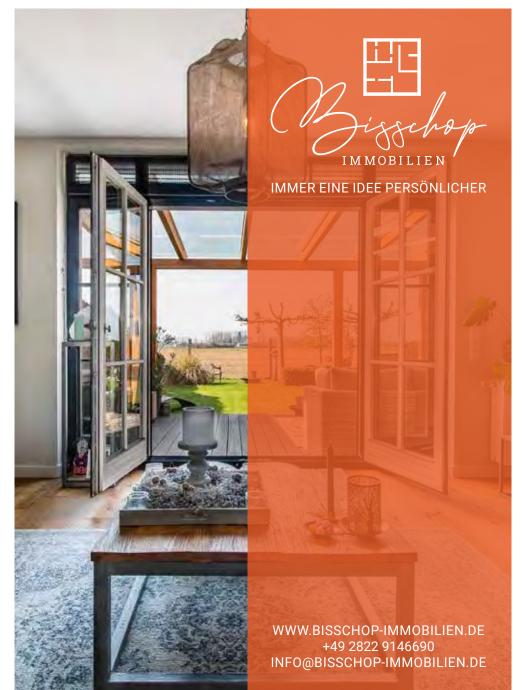
Je mehr eine Immobilie die Kunden anspricht und deren Geschmack trifft, desto höher ist die Preisbereitschaft.

Kürzere Verkaufsphasen

Professionell hergerichtete Häuser verkaufen sich bis zu 50 % schneller als "altmöbelierte" oder leergeräumte Immobilien

Sie steuern die Kraft der Vorstellung:

Nur 20% aller Menschen können sich eine andere Einrichtung als die vorhandene oder eine leere Immobilie möbliert vorstellen.



Wir bauen Brücken – Kanzlei STRICK

Gisela Surmann, Dr. Romy Latka und José de Baan sind Mitgliedsfrauen im unternehmerinnen forum niederrhein. Sie arbeiten bei der Kanzlei STRICK Rechtsanwälte & Steuerberater in Kleve. Die Kanzlei hat sich vor über 30 Jahren auf die Aktivitäten von Unternehmen aus den Benelux-Staaten ausgerichtet und versteht sich als Brückenbauer in vielen grenzübergreifenden Projekten "Aus den Niederlanden gibt es nach wie vor einen großen Bedarf an Fachberatung, wenn es um den deutschen Markt geht. Hierfür braucht es Spezialistinnen und Spezialisten", erklärt Rechtsanwältin Gisela Surmann.

Die Konjunktur in den Niederlanden läuft nach wie vor rund. Für viele Unternehmen ist Deutschland der zweite Hauptmarkt. Das deutsch-niederländische Handelsvolumen befindet sich derzeit mit ca. 190 Milliarden Euro auf Rekordniveau. Entsprechend groß ist der Bedarf an Beratung in juristischen und steuerlichen Fragen. Es sind hier vor allem Fragen rund um Firmengründungen, Niederlassungen, Übernahmen, Joint Ventures, Markenrechte, Patente, Baurecht, Personalangelegenheiten.

Die Kanzlei ist genau hierauf spezialisiert. Niederländische Firmen wollen mehr als nur einfach in Deutschland ein Unternehmen gründen. Ihr Zukunftsziel ist es, mit ihren Geschäftsmodellen dauerhaft erfolgreich in Deutschland Fuß zu fassen. Neue Technologien und die damit verbundenen Rechtsthemen machen einen wichtigen Teil der Arbeit aus. Hier ist Stephan van Dülmen als Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz ausgewiesener Spezialist. Er berät Mandantinnen und Mandanten bei den Themen Marken-, Patent-, Design- sowie Gebrauchsmusterrecht. Ein großes Thema für niederländische Unternehmen ist die Präsenz im deutschen online-Markt. Die Bereiche Digitalisierung, Internet, Webshop und rechtliche Fragestellungen, die z.B. bei der Gründung eines Webshops

berücksichtigt werden müssen, deckt Dr. Romy Latka ab. Sie hat sich unter anderem auf die Fachgebiete IT-Recht, Datenschutz sowie Allgemeine Geschäftsbedingungen spezialisiert. "Obwohl wir so nah bei unseren niederländischen Mandanten leben, unterscheiden sich die Rechtssysteme doch so sehr", sagt Romy Latka. Auf der niederländischen Seite ist die Verwunderung oft groß, wenn sich herausstellt, dass z.B. die europäische Datenschutzgrundverordnung in Deutschland doch so viel anders "gelebt" wird als in den Niederlanden. "Nur wer weiß, wie es im Nachbarland zugeht, kann dort geschäftlich erfolgreich sein. Das sehen wir als unsere Hauptaufgabe an", so Romy Latka.

Für die grenzüberschreitende Kommunikation sorgt Marketeer José de Baan. Sie ist die Netzwerkerin der Kanzlei, reist von einer niederländischen Wirtschaftsveranstaltung zur nächsten, wo sie bestehende Netzwerke pflegt, neue Kontakte knüpft und immer wieder neue Unternehmen kennenlernt. Sie ist es auch, die regelmäßig für Updates und Lesestoff bei Xing, Linkedln und Twitter sorgt. Zudem werden im Rahmen des "Duitsland Borrels" jeden Monat aktuelle Fragen niederländischer Unternehmen mit Blick Deutschland beleuchtet. Auch grenzübergreifende Projekte wie "Samen zijn we sterk", "Portalprojekt" oder das "Euregionaal Economisch Netwerk" werden von der Kanzlei unterstützt.

Derzeit "bauen" ein Team von 65 Kolleginnen und Kollegen – 12 Rechtsanwälte, 3 Steuerberater und 50 weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Brücken für die niederländischen Unternehmen nach Deutschland.

Es muss nicht extra erwähnt werden, dass alle die niederländische Sprache sprechen, schon um bereits an dieser Stelle alle kleinen und großen Stolpersteine auf dem Weg über die Grenze beiseite zu räumen.



Gisela Surmann Rechtsanwältin



Dr. Romy Latka Rechtsanwältin



José de Baan Marketing und Business Development



STRICK Rechtsanwälte & Steuerberater

Siemensstraße 31 | D-47533 Kleve Postfach 1961 | D-47517 Kleve

Tel.: 0+2821 7222 0 Fax: 02821 7222 44 Mail: kanzlei@strick.de Web: www.strick.de

STRICK

Rechtsanwälte & Steuerberater

Jung. Unternehmerin. Mutter

Zwei Drittel von befragten 200 Unternehmerinnen hatten oder haben in ihrer Selbstständigkeit Kinder unter 18 Jahren, besagt die Unternehmerinnenbefragung 2016, veröffentlicht vom VdU und der Deutschen Bank . Danach nahmen lediglich 45% der selbständigen Frauen mehr als einen Monat Elternzeit. Lediglich 2% ihrer Partner gingen überhaupt in Elternzeit. 57% der befragten Unternehmerinnen hatten 1 oder zwei Kinder, 10% haben bzw. hatten drei oder mehr Kinder.

Nahezu die Hälfte der befragten selbständigen Mütter konnte auf die familiäre Unterstützung bei der Kinderbetreuung zählen. An die 40% konnten auf eine externe Kinderbetreuung zurückgreifen. Fast ebenso viele Frauen gaben an, dass sie sich allein um die Kinderbetreuung gekümmert haben und nur teilweise auf die Unterstützung der Väter zählen konnten. So verwundert es nicht, dass flexible Arbeitszeiten zur Vereinbarung von Familie und Beruf für 77 % der Frauen das am meiste geeignete Instrument ist, um Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen.

Auch im unternehmerinnen forum niederrhein sind die meisten Frauen auch Mütter. Sie alle können darüber berichten, welchen Spagat es bedeutet, im Geschäftsleben erfolgreich zu sein und gleichzeitig ein normales Familienleben zu führen.

Mara Lütke vom "Der Hauskoch" aus Wesel und Simone Schmitz vom Biohof Büsch in Weeze haben beide im vergangenen Jahr ihr erstes Kind bekommen.

Wir haben gefragt: "Und wie managt Ihr Euren neuen Alltag?"

Mara Lütke – "Der Hauskoch"



"Ein Baby-Jahr habe ich mir gegeben – und das habe ich so genossen!"

Das Jahr ist herum und für Mara Lütke und ihren Sohn Leo heißt es jetzt: Mama ist Chefin und muss jetzt wieder zurück an die Arbeit. Mara Lütkes Arbeitsort ist "Der Hauskoch". Gemeinsam mit ihrem Vater Ulrich leitet sie ein Unternehmen, das täglich 2.000 Essen an Kindertagesstätten und Schulen in der Region kocht und ausliefert. Sie ist Geschäftsführerin und angestellt. Ein Privileg, wie sie selbst sagt, denn so konnte sie ganz entspannt die gesetzliche Elternzeit nutzen und musste nicht – wie viele andere selbständi-

ge Unternehmerinnen – sehr früh wieder einsteigen, um ihre Existenz zu sichern. "Trotzdem, wenn man einen Betrieb hat und eine Familie gründen will, bleibt immer die Frage: Wann ist der richtige Zeitpunkt, ein Kind zu bekommen? Ich sage heute, es gibt nicht den perfekten Zeitpunkt – es muss einfach passieren. Dann sieht man weiter. Ein Kind verändert das komplette Leben. Man entscheidet nicht mehr für sich allein. Leos Vater ist angestellt und ich bin selbständig. Als ich schwanger wurde, haben mein Freund und ich natürlich gemeinsam mit unseren Eltern überlegt, wie wir alles zukünftig managen können. Ich wollte gerne, dass Leo frühzeitig mit anderen Kindern Kontakt hat, weil ich sicher bin, dass das seine Entwicklung fördert." Daher ging es bereits viele Wochen vor dem Wiedereinstieg auf die Suche nach einer geeigneten Tagesmutter. Ist der berühmte Plan B nötig, können die Großeltern einspringen. Mara Lütke wird ab dem Frühjahr zunächst wieder zwei Tage arbeiten und sehen, wie es funktioniert. Danach will sie Stück für Stück aufstocken. "Ich freue mich jetzt auch schon darauf, wieder einzusteigen. Und obwohl mir mein Vater dieses Jahr gegönnt hat, so ist er doch heilfroh, wenn ich wieder an den Schreibtisch zurückkehre."

Der "Hauskoch" beschäftigt gut 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. "Hier liegt wirklich die Betonung auf Mitarbeiterinnen. Über 90% unseres Teams sind Frauen und viele von ihnen sind Mütter. Als Familienbetrieb haben wir viele flexible Arbeitszeitmodelle, so dass Beruf und Familie gut zu vereinbaren sind. Ich kann schon sagen, dass wir sehr familienfreundlich aufgestellt sind."

Was hat sich in ihrem Leben seit Leos Geburt geändert? "Leo steht bei uns definitiv an erster Stelle und natürlich wünsche ich mir, dass er glücklich und gesund ist und sich prima entwickelt, aber genauso wichtig finde ich, dass ich als Juniorchefin wieder aktiv werde. Seit ich Leo habe, bin ich ruhiger und gelassener geworden. Während ich vorher immer schnell ungeduldig wurde, wenn etwas nicht so geklappt hat, regt mich nichts mehr so schnell auf. Das Jahr mit Leo und zuhause hat mir gut getan, ich bin stolz auf mein Kind, bin erwachsener geworden und habe mehr zu mir gefunden."

Gabriele Coché-Schüer







Simone Schmitz - Büsch Naturkost

Wir sitzen im Wohnzimmer und die Sonne lacht. Draußen wuselt Simones Mutter mit Lotte im Kinderwagen durch den Garten. "Der Lavendel ist viel zu buschig. Da kommt man mit dem Kinderwagen ja gar nicht durch." Einmal im Monat kommt sie, um Simone Schmitz und ihre Kleinfamilie zu unterstützen. Seit Lotte da ist, kann Simone die Unterstützung ihrer Mutter bestens gebrauchen. So hilft sie regelmäßig dabei, die von Simone erstellten To-do Listen abzuarbeiten. Dinge, die Simone im normalen Tagesablauf jetzt nicht mehr so einfach schafft. Es gibt ja viel zu tun auf dem Hof. Simone kümmert sich um den Bioladen und Lieferservice und alles an Büro- und Organisationarbeit. Lebensgefährte Daniel Schewe ist für den Gemüseanbau verantwortlich, Johannes Büsch, der "Altbauer", kümmert sich um die Tiere. Jeder hat genau definierte Aufgaben.

"Als Selbstständige ist das schon ein anderes Denken, als wenn man angestellt ist!"

Kurz vor und nach der Geburt, gönnte sich Simone zwar eine Auszeit - aber keine Elternzeit. In den gesetzlichen Mutterschutz 6 Wochen vor und 8 Wochen nach der Entbindung ist Simone gar nicht gegangen. "An der Stelle rechnet sich die staatliche Unterstützung als Selbständige nicht." Schmunzelnd berichtet Simone, dass, als die Schwangerschaft beim Frauenarzt bestätigt wurde, ihr mitgeteilt wurde, "dass der Mutterschutz am 21.6.2019 beginnt". Da musste Simone innerlich lachen und dachte sich: "Das glaube ich wohl eher nicht!" Gerade mal zwei Wochen vor der Geburt hat sie es etwas ruhiger angehen lassen.

Drei Wochen nach Lottes Geburt legte die junge Mutter wieder los. Seither arbeitet Simone wieder ca. 40 Stunden pro Woche. Vor Lotte waren das schon mal gern 80 Stunden. Heute haben sich Simones Prioritäten merklich verschoben. Die Zeit mit Lotte ist doch wichtiger. Die tatkräftige Unterstützung ihres Teams macht es möglich. Lotte ist oft auch im Tuch vor

der Brust oder im Kinderwagen dabei, wenn Simone doch mal mit anpackt. Simone hat es inzwischen so eingerichtet, dass sie überwiegend Verwaltungsarbeit erledigen kann. Sie ist gut vernetzt und wird von vielen Seiten unterstützt. Facebook und Co. muss aktuell bleiben und auch die Presse soll immer auf dem neuesten Stand sein.

"Wir haben schon vor Lottes Geburt zusätzliches Personal eingestellt. Mit der jetzigen Aufgabenteilung ist es schön, dass ich nicht zu bestimmten Uhrzeiten im Laden sein muss", erzählt Simone Schmitz, "Lotte ist ja unser erstes Kind. Wir konnten uns gar nicht vorstellen, was da alles passiert. Ich dachte immer, das wird wohl gehen." Simone hat ihre Tage so organisiert, dass sie z.Zt. nur noch zweimal pro Woche zeitgenau Dinge zu erledigen hat. An den anderen Tagen genießt sie den Luxus, ihre Zeit selbst einteilen zu können.

"Es gibt keinen Chef, der einem organisiert, dass man wegfällt!"

Am Schwierigsten fand Simone, dass "man plötzlich nicht mehr die Starke war, die alles eben schnell selber macht, sondern ständig auf Hilfe angewiesen war und teilweise auch noch ist". Sie als "Glucke" legt aber großen Wert darauf, Lotte nicht ständig in die Obhut anderer zu geben, sondern Lotte ist einfach immer dabei. Das geht gerade noch ganz gut. Wenn Lotte tagsüber oder nachts schläft arbeitet Simone schnell alles ab, was sie so schafft, das gerne auch mal nachts. "Aber nur alles das, was unbedingt muss, wenn Mama da ist, kann ich den Schreibtisch aufzuräumen."

Simone hat vieles, was sie früher selbst gemacht hat, abgegeben. Während ihrer kurzen Babypause hat ihr Barbara Büsch vieles abgenommen. Jetzt hat Simone wieder übernommen. Das Team ist gut aufeinander eingestellt und arbeitet sehr eigenständig.

"Mein Blick auf die geschäftlichen Dinge hat sich verändert. Ich bin entspannter geworden und nicht mehr so die Perfektionistin. Da darf der Spitzkohl schon auch mal mit seiner nicht ganz so schönen Seite vorne im Regal liegen. Ich bezahle lieber unsere Mitarbeiter, um freie Zeit für die Familie zu haben. Ich kriege viel von Lotte mit, da ich vor Ort wohne und arbeite. "Im Haushalt herrscht Arbeitsteilung. Daniel macht das Frühstück. "Ich habe bisher für alle mittags gekocht, bald haben wir eine Köchin, die für uns auf dem Hof kocht – und sie wird sich um die Wäsche kümmern. "Wenn Lotte schläft oder zufrieden vor sich hin tüddelt, will ich zügig meine Sachen erledigen und planen und nicht mit Hausarbeit verbringen."

Alltag sticht Recherche

Wenn der junge Vater dann abends entspannt am Rechner für seine Zukunftsprojekte recherchiert, dann wird Lotte schon mal rübergereicht: "Recherche mache ich schon seit Monaten nicht mehr. Bitte schön! Ich muss noch Alltag machen."

Was wünscht sich Simone Schmitz für die Zukunft? "Ich will in nächster Zeit Kind und Arbeit unter einen Hut bringen, weil Lotte nicht so früh zu einer Tagesmutter soll. Und ich will wieder etwas für mich tun – zum Yoga gehen oder Gymnastik machen."

Interview Romy Latka



einrichtungshaus rexing susanne rexing innenarchitektin kavarinerstr. 39-41 47533 kleve www.rexing.de Tel. 02821-24427 | info@rexing.de



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

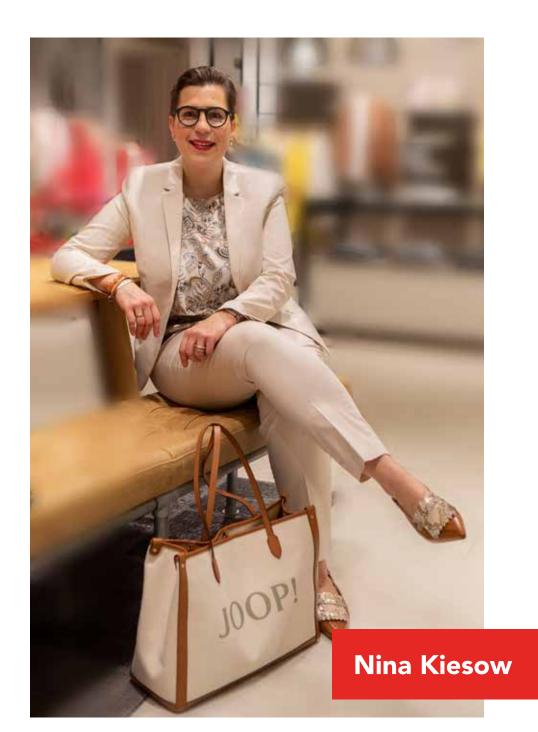
Menschen und ihre Lebensräume in Einklang zu bringen, das ist meine Passion. Mensch und Wohnung vor Ort zu sehen, den Raum zu messen, zu zeichnen und intensive Gespräche zu führen und gemeinsam zu überlegen, von welchen Möbeln man sich trennen kann und welche unbedingt auch in den neu zu gestaltenden Räumen bleiben sollen. Welche Farben, welche Materialien?

Ich erlebe immer wieder bei Kundinnen und Kunden, dass sich über die Jahre ein regelrechter Leidensdruck entwickelt hat. Sie wollen unbedingt etwas in ihren vier Wänden ändern, sehen aber nicht wie und was. Deshalb erstelle ich – nach einer intensiven Beratung – immer ein Gesamtkonzept. Nicht alles muss sofort realisiert werden. Das ist ja auch oft eine Frage des Budgets. Über die Zeit hinweg hilft jedoch so ein "roter Faden" das endgültige Gesamtkonzepts im Auge zu behalten.

Das Einrichtungshaus Rexing führe ich jetzt seit 1991 in 4. Generation und natürlich habe ich in dieser Zeit auch ganz persönlichen Highlights erlebt. So hatte ich vor einiger Zeit die außergewöhnliche Gelegenheit, die komplette Einrichtung der Villa eines amerikanischen Prominenten in der Nähe von Düsseldorf planen und umsetzen zu können – die Kommunikation komplett in englischer Sprache. Dann die Umgestaltung und Einrichtung eines denkmalgeschützten Gutshauses am Niederrhein. Dort habe ich von der Fassadengestaltung, über die Grundrissoptimierung, Neukonzeption der Bäder, Materialabstimmung von Böden und Wänden, über die Möbeleinrichtung bis hin zum Beleuchtungskonzept alles entwerfen können.

Mich faszinieren aber ebenso kleine Räume, auch sie können eine spannende Herausforderung sein. Jede Einrichtung ist anders, weil jeder Mensch anders ist. Es macht einfach große Freude, Menschen mit ihrer neuen Einrichtung glücklich zu machen.

Ein Gespräch mit Gabriele Coché-Schüer



Inspiration und Verführung Wer kann dazu schon nein sagen?

Seit 1850 vertrauen Kunden vom Niederrhein und aus den benachbarten Niederlanden auf die Produkte des Fachgeschäftes für Lederwaren. Das Traditionsunternehmen befindet sich seit fünf Generationen in Familienhand – mitten in der Klever Innenstadt.

Der Tradition des Gründervaters sind Nina und Sebastian Kiesow bis heute treu geblieben, denn klassische Lederwaren bestimmen heute noch einen Großteil des Sortiments. Seit das Paar vor über 15 Jahren die Nachfolge angetreten hat, hat sich allerdings viel geändert:

Kundinnen und Kunden aller Altersklassen finden heute in einem stylischen und großzügigen Ambiente ein weit gefächertes Angebot an faszinierenden Taschen, Schuhen, Koffern und Accessoires. Ein "Extra" sind auch sorgfältig ausgewählte Modelabel wie z.B. Oakwood.

Bis in den kleinsten Winkel des Geschäftes trägt alles die Handschrift von Nina Kiesow. Die gelernte Textilbetriebswirtin liebt perfekte Arrangements und setzt in ihrem Geschäft angesagte Labels und hochwertige Premium- und Designermarken wie Handtaschen von Longchamp bis Liebeskind, Reisegepäck von Samsonite bis Titan als unverzichtbares Accessoire zum perfekten Outfit immer wieder wirkungsvoll in Szene. Seit einigen Jahren machen exklusive Schuhe das Angebot komplett.

Dazu: Schöne Extras wie trendige Armbänder, extravagante Tücher, Schals und Armreifen. Mit spannenden Präsentationen, Modeschauen, Wochenend-Specials, aber auch mit ihren Schultaschen-Aktionen begeistern Nina und Sebastian Kiesow und ihr Team regelmäßig große und kleine Kundinnen und Kunden.

Kiesow 1850 ist Vorbildunternehmen in der Branche. Und Nina und Sebastian Kiesow bringen sich mit großer Leidenschaft ein, damit das so bleibt. Beide sind leidenschaftliche Netzwerker. Nina Kiesow ist zudem seit langem im Handelsverband Lederwaren aktiv, dem sie seit Juni 2019 als Präsidentin vorsteht.

KIESOW seit 1850 Große Straße 57 47533 Kleve

Telefon:+49 2821 23409 E-Mail: info@kiesow-kleve.de

www.kiesow-kleve.de





STILsicher mit Mensing















Karsta Dietert

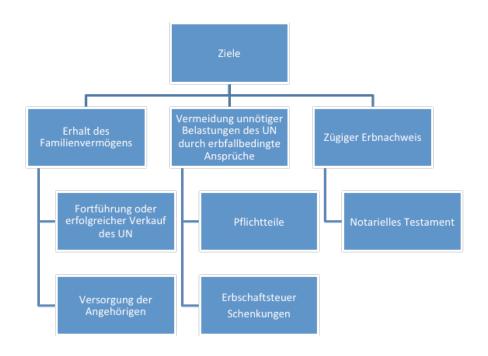
Vorsorgen für den Ernstfall Der Notfallkoffer für ihr Unternehmen

Was heißt es eigentlich genau für ein Unternehmen, wenn der Eigentümer oder die Eigentümerin unerwartet ausfällt? Was passiert, wenn der Geschäftsalltag von heute auf morgen ohne Chef oder Chefin weiterlaufen muss? Und wie kann man für so einen (hoffentlich nicht eintretenden) Fall vorsorgen?

Ist in einem solchen Fall nicht für Vertretung, Bank- oder Weisungsvollmachten gesorgt, droht schnell der Kollaps und vieles ist nur schwer umkehrbar. Werden z.B. fällige Zahlungen für die Sozialkassen und dem Finanzamt nicht zum Stichtag erledigt, Rechnungen nicht beglichen, laufende oder projektierte Geschäfte nicht lückenlos weiter betreut, kumulieren die Gefahren. Schneller als für möglich gehalten, droht durch die Krankenkassen einen Insolvenzantrag für das Unternehmen, flattern Mahnbescheide ins Haus, platzen Aufträge und breiten sich Unsicherheit und Frust bei der

Belegschaft aus. Innerhalb sehr kurzer Zeit kann so ein erfolgreiches Unternehmen in eine bedrohliche Schieflage geraten.

Angenommen, Sie als Firmenchefin oder -chef haben einen Unfall und fallen für (nur) 4 Wochen aus: Wie sieht es da mit Ihrer formellen Vertretung aus? Haben Sie alles geregelt für anstehende Verhandlungen und Verträge? Wer darf jetzt Zahlungsaufträge geben? Kennt noch jemand außer Ihnen alle wichtigen Passwörter und besitzt die Schlüssel? Wer kann jetzt dem Team Anweisungen geben?



Es gilt stets Handlungsfähigkeit zu bewahren.

Bereiten Sie sich auf den Notfall vor, bevor er da ist. Und zwar sowohl auf der geschäftlichen als auch auf der privaten Seite. Packen Sie einen "Notfallkoffer", in dem Sie alles an wichtigen Dokumenten, Urkunden, Passwörtern sammeln und hinterlegen, was für eine reibungslose Vertretung oder (zeitweilige) Geschäftsübernahme notwendig ist. Das kostet Zeit und ist sicherlich mit einigem Aufwand verbunden, vermeidet aber eine Unternehmenskrise, wenn Sie plötzlich ausfallen.

Binden Sie in Ihre Notfallvorsorge die Personen Ihres Vertrauens ein bzw. halten Sie sie auf dem Laufenden, was Sie wo und wie geregelt haben. Und Sie sollten

den Inhalt des Koffers einmal im Jahr auf Aktualität überprüfen. Im Übrigen, und das sollten Sie nicht unterschätzen. wird eine solche Vorsorgearbeit bei den Banken positiv für das Rating bewertet. In den "Notfallkoffer" für die Firma gehören Vollmachten, das sogenannte Unternehmertestament und der Operative



Notfallplan. Das gleiche gilt für die private Notfallvorsorge. Hier sollten Vorsorgevollmachten / Patientenverfügung, Unternehmertestament, Ehevertrag, Vermögensaufstellungen, Versicherungsverträge, Zahlungsverpflichtungen, Passwörter etc. für den Notfall zu finden sein.

Vorsorge für den Notfall sichert nicht nur Handlungsfähigkeit und Fortbestand des Unternehmens, sondern auch die Lebensgrundlage der Familie. Das Vorhandensein einer guten Vorsorge- und Notfallplanung wirkt sich positiv auf Kreditverhandlungen aus und ... sichert Ihr Lebenswerk.

Wirtschaft Recht Steuern



KPP Rechtsanwaltsgesellschaft mbH Hoffmannallee 55, 47533 Kleve TEL: 02821-400 9200 Fax: 02821-400 9201 karsta.dietert@kpp-recht.de www.kpp-recht.de

Unsere Zukunftswerkstatt – von Zeit zu Zeit gemeinsam in die Zukunft spinnen

Das unternehmerinnen forum niederrhein ist ein regionales Netzwerk von über hundert erfolgreichen, kreativen und lebensklugen Frauen mit vielen unterschiedlichen Berufen, die alle wertvolles Wissen, Erfahrung und positive Grundeinstellung in dieses Netzwerk einbringen.

Da heißt es Sorge zu tragen, dass uns als Netzwerk diese sprichwörtliche Vielfalt erhalten bleibt, dass jede Mitgliedsfrau hier ihren Platz hat und alle gleichermaßen eine hohe Wertschätzung, Respekt und Toleranz erfahren.

Deshalb halten wir von Zeit zu Zeit kurz inne und schauen uns im Netzwerk um. Dann stellen wir uns (selbst-)kritischen Fragen nach unserem aktuellen Befinden und Zustand, schauen aber genauso offensiv in die Zukunft, denn "nur wer steuert, kommt ans Ziel" (M. Voss). "Wie steht es mit unseren Haltungen und Werten? Wie können wir uns gegenseitig noch mehr unterstützen und fördern? Sind neue Mitgliedsfrauen in unserer Mitte "angekommen"? Wie positionieren wir uns in der Öffentlichkeit? Welche neuen wichtigen Themen wollen wir in nächster Zukunft aktiv bearbeiten? Was brauchen wir dazu und was können wir mit unseren Ressourcen als Netzwerk leisten?

Gemeinsames Brainstorming ist immer ein Gewinn – und es macht, ehrlich gesagt, auch mächtig Spaß. Der Lindenhof unserer Mitgliedsfrau Sybille Merrettig ist ein Platz, der geradezu dazu einlädt, kreativ zu sein.



"Business ist nichts anderes als ein Knäuel menschlicher Beziehungen" (MLee Iacocca, US-amerikanischer Industriemanager)

Gabriele Coché-Schüer



20 Jahre Apotheke am Stadtgarten in Zeiten von CORONA.



Warum wird man, was man wird? Was treibt einen an? Was ist der Grund für die Leidenschaft, die mich in die Apotheke treibt? Das sind die Fragen, die mich zum 20-jährigen Betriebsbestehen umtreiben!

Für mich war das Pharmaziestudium eine gute Mischung von Praxis und Naturwissenschaft. Der Umgang mit Menschen, Organisationstalent und ein gewisses Helfersyndrom zeichnen viele Apotheker aus, das war mir nicht fremd. Gleichzeitig hatte ich in meinem Umfeld als Vorbild starke berufstätige Mütter.

In den ersten zehn Jahren war ich nicht nur stark mit dem Aufbau meiner Apotheke beschäftigt, sondern musste auch im Wettbewerb meinen Platz finden. Vieles kam damals

zusammen: Familiengründung und der erfolgreiche Aufbau eines guten, zuverlässigen und vertrauensvollen Teams. Hilfreich waren dabei Netzwerke wie meine "Lindaapotheken"-Kooperation, das unternehmerinnen forum niederrhein oder das Reeser Wirtschaftsforum. Andere Biografien und Branchen kennenlernen, sich vernetzten, das erweitert den Horizont und ist enorm hilfreich.

Apotheke ist immer im Wandel: Rezeptbelieferung, Gesundheitsreformen, Rabattverträge, Rahmenverträge, Arzneimittelsicherheitsgesetz, das e-rezept usw. Das bedeutet immer neue Technik. Immer in Bewegung ist ebenso der freie Verkauf, das Einarbeiten in neue Fachgebiete, wie z.B. Aromatherapie, Kosmetik und vieles mehr. Das alles kostet viel Zeit, bereichert aber den Berufsalltag immer wieder auf's Neue. Das soll mein Team spüren.

Zum 15jährigen sagte ich: "Jetzt sind wir Teenager, wir müssen uns bewähren, unsere Kundschaft beraten und begeistern. Also erweiterten wir den Botendienst, Patientenindividuelle Verblisterung kam dazu uvm. Man glaubt es kaum, aber mitt-

lerweile besteht unser Team aus 8 Müttern mit 16 "Apotheken"-Kindern, insgesamt sind wir 12 Kolleginnen und 2 Fahrer.

Und dann kam im März 2020 CORONA : Alles ganz anders. Und wir mitten im Sturm des Virus!

Erstmal war da die Angst des Teams, sich in der Apotheke und untereinander anzustecken. Ich musste mich schnell mit Spuckwänden, neuer Teambildung, Minusstunden, Arbeitsschutz befassen. Ganz andere Lieferketten und Lieferanten mit anderen Produkten traten auf den Plan. Alles zusätzlich zum normalen Versorgungsauftrag und Notdienst. Aber das Spitzenteam am Stadtgarten hat die Krise mit Bravour bestanden: In der Krise zeigt sich der Charakter, sagt man – und das stimmt.

Unsere Apotheke hat in den letzten Monaten unter erschwerten Bedingungen ihr ganzes Können gezeigt: Herstellung und Beschaffung von Desinfektionsmitteln und Masken, App- und Mailbestellungen, Faxe und Telefon standen nicht mehr still. Wir alle mussten komplett neue Aufgaben übernehmen. Dabei immer freundlich, beruhigend und empathisch bleiben. Das ist die große Kunst. Unsere Kundschaft, Patientinnen und Patienten werden nicht vergessen, wer in der Krise so schnell da war und ihnen Paracetamol, Desinfektionsmittel, Antibiotika und Co flott, freundlich und vor allem kontaktlos an die Haustüre gebracht hat.

Wir werden im Herbst 20: Bildlich gesprochen haben wir jetzt den Führerschein und vor uns die neue digitale Welt der Arzneimittel. Eine Herausforderung, der wir uns mutig stellen. Wir werden uns auch weiterhin im Wirtschaftsforum Rees, bei Charity-und Spendenaufrufen, wie z.b der FrauenFilmNacht engagieren. Das Team und ich möchten den Menschen um uns herum etwas zurückgeben und hoffen weiterhin auf das uns bisher entgegengebrachte Vertrauen.





Esther Beckmann e.K. Vor dem Falltor 10 46459 Rees

Tel.: 0 28 51 / 58 93 80

Jours fixes - Ein Blick hinter die Kulissen

Einladungen unserer Mitgliedsfrauen in ihre Unternehmen sind immer ganz besondere Highlights. Unsere "Jours fixes" verteilen sich - je nachdem wie sich ein solcher Besuch in das tägliche Geschäftsgeschehen integrieren lässt – über das ganze Jahr. Jours fixes sind beliebte Termine, wer es einrichten kann, ist dabei, denn es ist immer ein Blick in unbekannte Branchen, Arbeitsbereiche, Techniken, ja oft auch Arbeitsweisen. Nicht selten ist es ein spezieller Anlass, zu dem eingeladen wird – ein Firmenjubiläum, ein neues Produkt oder neu gestaltete Büroräume - oder aber wie im letzten Herbst zur Apfelernte auf der Raadts Edelobstplantage in Wissel-Ward. Gabriele Coché-Schüer war dabei…

Da standen wir nun in Wissel-Ward auf der Edelobstplantage von Annette Raadts: Achtzehn erwartungsfrohe Frauen in zünftigen Jacken, Gummistiefeln oder Wanderschuhen. Das Equipment war durchaus angebracht, denn es sollte gleich losgehen in Richtung Apfelplantage. An der Plantage angekommen, wurden wir von der

82jährigen Mutter von Annette Raadts begrüßt und es gab zur Begeisterung aller inmitten von Apfelbäumen erst einmal einen kleinen Umtrunk: Clostermann Appléritif! Alkoholfrei!

Annette Raadts steuerte mit uns die ersten Reihen Apfelbäume an, sprang auf einen Anhänger, der sonst die Riesenkisten mit den gepflückten Äpfeln in die Lagerhallen transportiert. Wir sollten ja schließlich direkt am Objekt lernen. "Wir haben erfahrene Pflückerinnen aus Polen, die seit vielen Jahren kommen. Sie bleiben über die Erntezeit und fahren dann wieder zurück

dem ist das Pflücken und Aussortieren später sehr viel aufwändiger."

2013 wurden dann die Hagelnetze eingerichtet. Sie sind feinmaschig über die Baumreihen gespannt. Die Apfelbäume sind so ab der Blüte optimal geschützt. Zudem gibt es eine Beregnungsanlage, die im Frühjahr bei einsetzendem Frost die Knospen

dauerberegnet und so vor dem Erfrieren bewahrt. Nachdem der letzte Apfel geerntet ist, werden die Netze, ähnlich wie bei einer Markise, zurückgezogen.

Baumreihe an Baumreihe: Delbar, Elstar, Gala, das sind die frühen Sorte, die ab Mitte August bis Anfang September geerntet werden, Ende September folgen dann Topaz, Rubinette, Jonagold und (der Shooting Star unter den Winteräpfeln) Wellant.

Anfang Oktober sind dann Roter Boskoop, Pilot und Pinova an der Reihe. Nicht zu vergessen die Birnen. Denn auch die Sorten Williams Christ, Vereins Dechant



zu ihren Familien. Sie sind Expertinnen im Pflücken. Man nimmt ja jeden Apfel in die Hand und legt ihn in die Kisten. Schon beim Pflücken werden die Äpfel, die nicht perfekt sind, aussortiert für die Saftproduktion. Was ihr hier oben seht, sind Hagelnetze. Seit 1990 hatten wir immer wieder mit heftigem Hagel zu kämpfen und das bedeutet jedes Mal 30-40% weniger Ertrag. Man ist zwar auch dagegen versichert, aber die schönsten Äpfel, die an der Sonne hängen, sind dann immer kaputt. Zu-

und Conference wachsen hier.

Der Hof Raadts Edelobst ist weithin bekannt. Es kommen viele Stammkunden und mittlerweile werden auch zahlreiche Supermärkte in der Region beliefert.

Und wie lange braucht ein frisch gepflanzter Baum, bis er trägt? Annette Raadts: "Die Zweige müssen Platz für die Früchte haben. Dieses Jahr soll der Baum hier nur wachsen, nächstes Jahr trägt er dann 30, übernächstes Jahr 50 Äpfel und am Ende

soll er dann regelmäßig 100 tragen. Bei den älteren Bäumen achten wir darauf, dass sie nicht mehr als 100 Äpfel haben, weil sie sonst im nächsten Jahr wenig tragen. Wenn alles gut geht, können die Bäume 18-20 Jahre stehen. Wir düngen nur nach Bodenproben, versuchen, immer weniger Pflanzenschutzmittel einzusetzen und setzen dabei auf viele Nützlinge: Marienkäfer gegen Blattläuse und Raubmilben gegen Spinnmilben. Ganz auf die Chemie verzichten können wir bei bestimmten Krankheiten aber nicht."

Wir stehen jetzt alle vor einem Gestell aus Holz und Draht. "Der Imker kommt im Frühjahr mit zehn Bienenstöcken um mit seinen Bienen für ausreichende Bestäubung zu sorgen. "Ich bin sehr froh, dass er kommt", betont Annette Raadts, "wir verkaufen dafür seinen Honig im Hofladen. Eine Grietherin hat zwei weitere Bienenstöcke hier aufgestellt. Mein persönliches Insektenhotel, das ihr hier seht, ist jetzt so eingerichtet, dass die Waben und Insektenbehausungen vor Wind und Wetter geschützt sind, mit einem feinen Draht davor, damit die Spechte nicht die Brut der Wildbienen fressen."

Mit dem Obstbau hat ihr Großvater August 1946 begonnen, erzählte sie. In den 60iger Jahren übernahmen dann Annettes Eltern Paul und Maria den Betrieb und eröffneten einen Hofladen. "Für mich war schon ganz früh klar, hier ist mein Platz, das will ich später auch machen. Ich war schon als Kind immer am liebsten mit draußen." 1998 übernahm sie den Betrieb in dritter Generation, der Vater blieb ihr wichtiger Unterstützer. Er starb 2011. Mittlerweile beschäftigt sie mit Darek einen erfahrenen Vorarbeiter und Mitarbeiterinnen für den Hofladen. Mutter Maria ist immer noch unentbehrlich, sie kocht täglich für alle.

Wir kamen jetzt zu den Lagerräumen. Annette Raadts machte mit Schwung eines der großen Tore auf: "Und jetzt könnt Ihr alle einmal frisch geerntete Äpfel riechen." Der Duft ist betörend – ein feucht-frisches, kühl-fruchtiges Aroma strömt uns aus den deckenhoch gestapelten Kisten entgegen. In jeder Kiste werden 300 kg frisch geerntete Äpfel gelagert. "Für die B-Äpfel kommt eine mobile Obstpresse auf den Hof. Wir mosten selbst, unser Apfel- Birnensaft ist im Laden ein echter Renner." Apropos Laden. Quasi durch die Hintertür über den Sortier- und Verpackungsraum betreten wir den Hofladen und werden wieder von einem sehr intensiven Duft von frischen Äpfeln und Birnen empfangen. Säfte, Weine, Honig, Gemüse und Kartoffeln, ausgewählte Bioprodukte, frisch gebackenes Schwarzbrot mit Nüssen. Diese Duftorgie allein hätte zum Glücksgefühl genügt. Aber es kam noch zünftiger:

In der Scheune waren Tische gedeckt, überall leuchteten Kerzen, es roch unwiderstehlich nach Gegrilltem. Widerstand zwecklos.





Raadts Edelobst Hofladen Griether Str. 189 47546 Kalkar Tel: 02824 57 66



"Wir sind Gärtner und dem Grün verpflichtet"



Seit über 60 Jahren ist die Firma Wesser Gärten, Grün & Service in der Hansestadt Wesel und Umgebung ein fester Begriff, wenn es um Gärten und Grünanlagen geht. 1957 gründete Emil Wesser das Unternehmen und führte es erfolgreich bis 1999. Dann übergab er es seinen beiden Söhne Rainer & Michael Wesser. Er wusste die Firma in guten Händen. Auch in der zweiten

Gärtnergeneration werden Werte wie Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Handeln gegenüber Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Umwelt hochgehalten.

"Wer in Wesel und am Niederrhein einen Garten geplant, gebaut, umgestaltet, renoviert oder gepflegt haben möchte, ist bei uns bestens aufgehoben"- so Wiebke Lahrmann-Wesser, die seit 2000 im Unternehmen und Geschäftsführung tätig ist. Zusammen mit ihrem Mann Michael und Schwager Rainer führt sie ein Team aus 27 Mitarbeitern, das rund um das Thema Garten kaum einen Wunsch nicht erfüllen kann.

Und zur ausgewiesenen Fachlichkeit gehören selbstverständlich "Verlässlichkeit, Pünktlichkeit, Sauberkeit und Fleiß". Für uns wichtige Attribute, die gerade in der heutigen Zeit einen hohen Stellenwert bei unseren Kundinnen und Kunden einnehmen." So vielgestaltig die Vorstellungen von einem perfekten Garten sind, so vielfältig ist auch das Klientel der Firma Wesser Gärten, Grün & Service: Privatkunden, Hausverwaltungen, Wohnungsbaugesellschaften, Architektenbüros, Wirtschaftsunternehmen sowie Städte und Kommunen – sie alle nutzen unser Know-How." "Unsere Beratung soll die Wünsche und Vorstellungen von unseren Kundinnen und Kunden aufnehmen und möglich machen, bei einer größtmöglichen Nachhaltigkeit und – Zeitlosigkeit, denn eine Gartenanlage soll ja über viele Jahre zu jeder Jahreszeit Schönheit behalten und damit ihre Werthaltigkeit steigern. Und dazu brauchen wir gut ausgebildetes, motiviertes Personal."

So wird bei Wesser nicht nur gelebt und gearbeitet, sondern auch gemeinsam gefeiert. Alle 2 Jahre geht es zur GaLaBau-Messe nach Nürnberg mit anschließender Exkursion, der Ausflug zum 60-jährigen Firmenjubiläum führte über 2 Tage ins Sauerland. Sommergrillen, Weihnachtsfeier oder auch mal ein "Biertasting"- zusammen sein, sich austauschen und "Quality-Time" miteinander verbringen - das wissen alle zu schätzen.

Die Familie Wesser lebt seit mehr als 150 Jahren in Wesel- "Am Blaufuß 70." Dort befindet sich auch der "Garten Wesser"ein Kleinod, das sich über die Jahre entwickelt hat. "Hier blüht die Lebensfreude und das Gärtnerherz schlägt höher", sagte
einmal eine Besucherin. Es ist ein Sommergarten, der im Juni und Juli seinen Blühhöhepunkt erreicht – passend zur Offenen
Gartenpforte. "Schönes mit allen Sinnen genießen"- diesem Motto folgen jährlich zahlreiche Garten begeisterte Menschen
jeden Alters. Nach englischem Vorbild gestaltet, laden Sitzbereiche zum Verweilen und Gartenbücher zum Stöbern ein.
Wiebke Lahrmann- Wesser: "Was ich besonders schön finde: Hier sieht und spürt man das Ergebnis, wenn sich gutes Design
und Pflanzenkenntnisse über Jahre entwickeln können. Es zeigt sich, dass Gutes Bestand hat. Staudenborder, Blickachsen und
die ausgewogene Mischung der Gartenteile sorgen für ein traumhaftes Ambiente und stimmiges Gesamtbild. Wir freuen uns
jedes Jahr auf diese zwei Sonntage und den Austausch mit den Besuchern."















Wiebke Lahrmann - Wesser:

Ausbildung zur Landschaftsgärtnerin, Studium der Landespflege in Berlin.

"Als Chefin sitze ich im Cockpit und bin erste Ansprechpartnerin für unsere Kundinnen und Kundinnen. Gleichzeitig bin ich immer für unsere Mitarbeiter da.

Neben dem kaufmännischen Bereich, Personal und Finanzen verschiebt sich mein Arbeitsschwerpunkt zunehmend in Richtung Öffentlichkeitsarbeit und Marketing, um die Markenbildung und Präsentation unseres Unternehmens voranzutreiben. Internetauftritt und Social media werden immer wichtiger. Dazu hole ich mir gerne die Unterstützung von Expertinnen und Experten. Ich bin Netzwerkerin. Fachlich und aktiv angebunden bin im Arbeitskreis unseres Bezirksverbandes Niederrhein. Auf Landes- und Bundesebene unseres Berufsverbandes setze ich mich für "gärtne-

rische Belange" ein. Ich engagiere mich bei den "Galabau-Women", einem Netzwerk für mitarbeitende und selbständige Frauen im GaLaBau. Seit einigen Jahren bin ich auch Mitgliedsfrau im unternehmerinnen forum niederrhein.

Was die Zukunft bringen wird? "Ich weiß es nicht – ich bin glücklich, so wie es jetzt ist. Meine Arbeit ist jeden Tag spannend, der Kontakt mit unseren Kunden und Kundinnen fördert meine Kreativität und das Miteinander in diesem tollen Team ist bereichernd – was will ich mehr?"

Interview Gabriele Coché-Schüer





Gärten, Grün & Service Am Blaufuß 70 46485 Wesel

Tel. 0281 - 62990 Fax. 0281 - 60617 www. galabau-wesser.de info@galabau-wesser.de

Generationenberatung der Volksbank Rhein-Lippe eG

Im Grunde wissen wir alle um die Notwendigkeit, unsere persönlichen Dinge genauso zu regeln. Den ersten Schritt hierzu schieben wir gerne von Jahr zu Jahr vor uns her.

Wölki: "Wir begleiten und beraten unsere Kundschaft oft über viele Jahre in allen finanziellen Angelegenheiten. Das beginnt mit der Eröffnung des Girokontos, über die Baufinanzierung bis hin zu einem verantwortungsvollen Vermögensaufbau. Was liegt da näher, gemeinsam darauf zu schauen, was jetzt die weiteren wichtigen Fragen sind? Wie sichere ich meine Zukunft im Alter ab? Wie kann ich mein Unternehmen reibungslos in die nächste Generation führen? Was, wann und wem will ich etwas vererben? Wenn diese Fragen beizeiten angegangen werden, wenn ein eindeutig formuliertes Testament vorliegt, braucht sich niemand zu streiten! Für mich ist unser Beratungsangebot Generationenberatung "Hilfe zur Selbsthilfe". Wir wollen unsere Kundschaft für diese Themen sensibilisieren rechtzeitig selbstbestimmt zu agieren.

Kaßelmann: Der Begriff "Generationenberatung" macht deutlich, dass sich unser Angebot an unsere langjährige Kundschaft *mit* ihren Familien richtet. Im

"Man soll sein Leben planen, als ob man ewig leben würde und so organisieren, als wenn man morgen sterben würde" (Michelangelo)

Vorfeld haben wir auch gefragt: Wo informieren Sie sich eigentlich, wenn es um Vorsorge, Schenkungen, Immobilien oder Erbschaften geht? Im Ergebnis waren es das Internet, Freunde, Rechtsanwälte/ Notare oder Familienangehörige. Spannend an unserer Kundenbefragung ist, dass vor allem die Gruppe der 40-50-Jährigen großes Interesse an unserem Angebot ,Generationenberatung' zeigen. Als sogenannte "Sandwich-Generation" haben sie einerseits die Zukunft ihrer Kinder im Blick. Gleichzeitig müssen sie ihre eigene Zukunft sichern und für die möglicherweise pflegebedürftig werdenden Eltern Sorge tragen.

Wölki: Meine langjährige Erfahrung zeigt, dass es nicht ausreicht, nur einmal eine Bestandsanalyse und den Plan für's Leben zu machen. Die Lebens- und Einkommensverhältnisse, die Familienkonstellationen können sich schnell ändern, da sind immer wieder Anpassungen und neue Überlegungen gefragt. Genau hier sehe ich unsere Expertise. Selbstverständlich nehmen wir auf Wunsch an Gesprächen bei Rechtsanwälten, Notaren und Steuerfachleuten teil. In diesem "rund-um-Pa-

ket" sehe ich den tatsächlichen Mehrwert für unsere Kundschaft.

Kaßelmann: Als Bank haben wir natürlich den Wunsch, die nachfolgende Generation möglichst früh mit einzubinden. Es ist für uns gerade als Hausbank vieler Betriebe und Firmen wichtig, ansässige Familienunternehmen zu erhalten, vielleicht mit dazu beizutragen, dass junge Menschen wieder "nach Hause" kommen. Wir schauen da weit voraus - investieren so bereits in zukünftige Geschäfte."

Das Interview führte Gabriele Coché-Schüer

Joachim Kaßelmann
Dipl. Bankbetriebswirt (ADG)

Norden Volksbank
Rhein-Lippe eG

Volksbank Rhein-Lippe eG Tel.: 0281 922-3179 Mobil: 0172 2567 092

joachim.kasselmann@volksbank-rhein-lippe.de

Birgit Wölki Vermögensberaterin Firmenkunden Certified Estate Planner Volksbank Rhein-Lippe eG Tel.: 02852 85-1538 Mobil: 0173 5232014

birgit.woelki@volksbank-rhein-lippe.de



Joachim Kaßelmann: "Man muss jetzt die Zeit investieren, wenn der Nachlass eintritt, ist es zu spät"



Birgit Wölki:"In über 50% aller Erbschaftangelegenheiten gehen die Erben vor Gericht, bei größeren Vermögen sogar noch sehr viel häufiger."

Die große Kunst, Menschen zu bewegen

In Köln wusste man es schon immer: Jeder Jeck ist anders!" Ja, und das ist gut so. Führungskraft beginnt da, wo Menschen unterschiedlich sein dürfen, wo sie in Ihren Stärken und Fähigkeiten gesehen werden und wo Ihre Unterschiedlichkeit Raum findet.

Menschen in ihren eigenen Facetten zu sehen, zu erkennen, welche inneren Werte sie antreiben, was ihnen wichtig ist und was sie brauchen, um vertraut und wirksam miteinander agieren zu können, hierin zeigt sich Führungsverantwortung und hieraus resultiert Führungskraft.

Wir alle sind Menschen mit Gefühlen und Emotionen und die lassen wir auch während der Arbeit nicht zu Hause. Tief in uns wirken alte Muster und Bilder, die uns geprägt haben und nach denen wir immer noch handeln. Nicht alles ist bewusst und uns auf die Stirn geschrieben, nicht immer ist es erkennbar, wie wir wohl etwas auffassen werden. Und doch gilt für das Management zu erkennen, wie Menschen zu

begeistern sind. Möchte eine Unternehmerin ihre Mitarbeitenden gewinnen, so sollte sie wissen, welche Motive in ihnen ihm oder ihr schlummern, was sie oder ihn bewegt und antreibt. Denn diese (Motiv-)Kräfte zu aktivieren, gemeinsam mit der beruflichen Kompetenz Wirkung zu entfachen, multipliziert das Können und damit den Erfolg des Teams.

Sie werden sich jetzt vielleicht fragen: "Muss ich Hellseherin sein?" Nein, das müssen Sie nicht. Wichtig ist aber, ihren Mitarbeitenden nah zu sein und wirklich mitzubekommen, was diese Person an-

treibt und was sie ausmacht. Das erfordert mehr Zeit zum Zuhören und Verstehen, mehr Hinsehen statt Wegsehen. Das erfordert Nähe, die beiden Seiten gut tut und die Zusammenarbeit beflügelt.

Wenn Sie mehr Leistung und Einsatzkraft erwarten, dann zahlen Sie zunächst auf das "Beziehungskonto" ein. Jeder Mensch führt ein solches inneres Konto mit dem er Soll und Haben abwägt. Ja, genauso, wie Sie es von Ihrer Bank kennen, genauso führen wir Buch über die Einzahlungen und Abbuchungen von unserem inneren

Vertrauenskonto. Ist das Konto überzogen, dürfen Sie nichts mehr erwarten. Ist es aber prall gefüllt, so können Sie auf beste Zusammenarbeit bauen. Was sind die Abbuchungen? Wir kennen Sie alle. Da sind diese Situationen, in denen Fehler nicht eingestanden werden, keine Zeit ist, den Mitarbeitenden Rede und Antwort zu stehen und auf Ihre Fragen einzugehen, sie zu loben. Missachtung, Arroganz, kleine Unloyalitäten wirken verletzend und führen zu einem Vertrauensverlust. Warum sollten Mitarbeitende dann noch Ihr Bestes geben? Die Gallup-Studie aus dem Jahr 2019 zur Mitarbeiterzufriedenheit belegt: Jedes Jahr verlieren wir 123 Milliarden Euro, weil die Mitarbeitenden nicht voll und ganz hinter dem Unternehmen stehen. Was wünschen sich diese Menschen eigentlich?

Eine Führungskraft, die mehr an das Gute im Menschen glaubt, die ihrem Team etwas zutraut, offen und ehrlich ist und einen Vertrauensvorschuss schenkt. Eine, die Integrität ausstrahlt und zeigt, dass sie selbst an das glaubt, was sie sagt und die



selbst bereit ist, aktiv mit anzupacken und voran zu gehen.

Wenn Sie selbst souverän und vorbildlich vorangehen, können Sie auf die Kraft Ihres Teams vertrauen. Dann entsteht Tatkraft und Performance, die das Unternehmen erfolgreich macht. Dann ziehen alle mit Ihnen an einem Strang und wollen gemeinsam mehr erreichen.

Barbara Baratie – Die Unternehmensentwickler



Bei uns gibt es nichts von der Stange

Wir arbeiten maßgeschneidert mit Ihnen an der Personalentwicklung.









INNOVATION • MOTIVATION • FÜHRUNGSKRAFT ...und verkaufen können wir natürlich auch.

Melden Sie sich gerne für ein persönliches Beratungsgespäch: Barbara Baratie fon: 02823 928 32 88 oder 0174 373 26 02 email: barbara.baratie@die-unternehmensentwickler.de



www.die-unternehmensentwickler.de



Seit zwei Jahren verleihen wir unseren Preis "Die PERLE der Unternehmerinnen". Warum eine Perle?

Perlen wurden große Kräfte nachgesagt, die sich in der Mythologie nahezu aller Kulturen, die ihnen begegneten, wiederfinden. Kein Wunder! Angesichts der Seltenheit der Naturperlen und ihrer Schönheit, wer würde behaupten wollen, dass Perlen nicht etwas Besonderes sind? So etwas Besonderes wie unsere Unternehmerinnen! Wir zeichnen mit diesem regionalen Wirtschaftspreis mutige und innovative Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen und weibliche Führungskräfte für Ihre Ideen, Personal- und Produktentwicklungen aus. Wir wollen sie als Vorbild weithin sichtbar und stolz machen, ihnen noch mehr Öffentlichkeit verschaffen und so zu einem Image- und Motivationsgewinn für ihr Unternehmen und ihre Teams beitragen.

Für 2019 bekamen diesen Preis gleich zwei Expertinnen: **Korinna Evers und Katja Meenen.** Mit ihrem Magazin "Trendguide Niederrhein" und ihrer "Trendguide-Launchparty" setzen sie mittlerweile neue Maßstäbe für die touristische und wirtschaftliche Vermarktung einer Region. Katja Meenen und Korinna Evers leben ihren Job. Das Konzept ist rund, erfolgreich und wird befeuert durch die Energie und Dynamik dieser beiden Frauen. Wer sie erlebt, spürt, dass sie begeistert von dem sind, was sie tun.

Auch in diesem Jahr setzte sich bei der direkten Abstimmung eine von ihrem innovativen Produkt begeisterte Unternehmerin gegen zwei weitere (ebenfalls überzeugende) Bewerberinnen durch. Gewonnen hat schließlich **Andrea Grusa** mit dem in ihrem familiengeführten Betrieb Baak GmbH & Co. KG neu entwickelten "Baak go&relax System". Das Unternehmen stellt Sicherheitsschuhe her. Das neue innovative System bietet Knie- und Rückenfreundlichkeit und trägt neben dem notwendigen Schutz zur langfristigen Gesunderhaltung bei. Baak hat das neue System im Herbst 2019 patentiert und schon im November 2019 wurde das kreative Team mit dem Innovationspreis "Ergonomie" ausgezeichnet. Die PERLE wird gesponsert vom Gocher Juwelier Schotten. Das unternehmerinnen forum niederrhein steuert einen Gutschein zur weiteren Bearbeitung beim Goldschmied bei.

Die 'PERLE der Unternehmerinnen' ist also ein Zeichen von Wertschätzung und Anerkennung für die gewählte Unternehmerin. Und der Preis soll Mut machen. Wie sagte Katja Meenen in ihrer Dankesrede? "Traut Euch neue Ideen und Konzepte aufzugreifen und sie mutig zu entwickeln, ausgetretene Pfade zu verlassen. Wenn uns jemand prophezeit hätte, was wir in den vergangenen Jahren alles neu gedacht und gelernt, probiert und dann tatsächlich geschafft haben – wir hätten ihn für verrückt erklärt".

Gabriele Coché-Schüer

Bewerbungskriterien für die 'Perle der Unternehmerinnen

- Sie sind als Mitgliedsfrau des unternehmerinnen forum niederrhein
- Selbständige Unternehmerin oder weibliche Führungspersönlichkeit
- In der Region Niederrhein verwurzelt und/ oder grenzüberschreitend tätig
- zeigen außergewöhnliches Engagement z. B. in den Bereichen Nachhaltigkeit, Ökologie, Gesellschaft, Familien freundlichkeit oder Förderung von Frauen
- übernehmen Role-Modell für andere engagierte Frauen
- waren erfolgreich bei der Markteinführung einer Innovation
- Sie schaffen oder sichern Arbeits- und Ausbildungsplätze







Heike Püttgen-Evers – Freiformat

Heike Püttgen ist leidenschaftliche Garten- und Landschaftsbauerin und führt seit 14 Jahren ihr Unternehmen Freiformat. "Ich wusste schon während meiner Schulzeit, dass ich in den grünen Bereich wollte!" Nach Lehre und Studium machte sie sich selbständig. Heute lebt und arbeitet sie in Nierswalde, wo sie und ihr

Mann seit ein paar Jahren einen alten Bauernhof liebevoll und mit Blick fürs Detail renovieren.

Mein Blick schweift durch die großen Fenster auf die Terrasse und weiter in den weitläufigen Garten. Dahinter weite Felder und Wiesen. Es ist wunderbar ruhig. Um uns herum wuseln und wachen die beiden Hovawartmädchen Ella und Berta.

Wir lieben große Projekte

Gerade abgeschlossen sind zwei dieser Art. Eines lag im Kreis Kleve, das andere Großprojekt im Kreis Wesel bei Moers. "Bei dem Moerser Auftrag war die Herausforderung, dass es ein Grundstück mit größeren Höhenunterschieden und Hanglage war. Da war die komplette Platte frei.", so Heike Püttgen, "es war eine vollständige Neuanlage. Gewünscht waren unter anderem ein Schwimmteich und eine Wasseranlage."

Aber Sanierungen von bereits bestehenden Gärten findet Heike ebenso spannend. "Weil man dann im Bestand arbeitet und schaut, was man an gegebenen Strukturen bearbeiten und an Vorhandenem mit einbeziehen kann.

Ab Jahresende beginnen die Planungen für das neue Jahr. Vorbereitungen müssen rechtzeitig beginnen, 3-4 Monate Vorlauf für jeden großen Auftrag sind eher die Regel. Während der Planungsphase wird nach Wünschen und Vorstellungen gefragt, die Aufgabenstellung erarbeitet, gemessen. Dann geht es in die Angebotsphase, in

der auch das Planungsbudget festgelegt wird. Sobald man sich einig ist, geht es in die Vorbereitung der Umsetzung.

Große Pläne werfen auch zuhause ihre Schatten voraus

Bald sollen Gäste auf dem Hof entspannte Ferien verbringen können. Ein Teil des Hofgebäudes wird derzeit zu zwei Ferienwohnungen umgebaut.

"Manchmal denke ich, überall bringst du deine Arbeiten zu Ende, dein Zuhause

kommt immer ganz zuletzt an die Reihe – Innenhof noch nicht fertig, der Flügel auch nicht." Seit 2015 bauen Heike Püttgen und ihr Mann Christoph an der Hofanlage. "In den 5 Jahren haben wir doch schon einiges geschafft."

"Freiformat" hat sich in den Jahren über die Kreisgrenzen hinweg einen guten Namen erarbeitet, die Referenzliste kann sich sehen lassen. Heike Püttgen kennt den Grund: "Wir sind authentisch, wir vermarkten uns so, wie wir sind!"



Nachdenken über die Zukunft

"Hab ich bisher alles richtig gemacht?" Heike Püttgen findet es wichtig, von Zeit zu Zeit "ein Resumée zu ziehen. Was war in letzter Zeit, was ist in den nächsten zehn Jahren? Wer macht das in Zukunft weiter?" In ihrer Arbeit steckt viel Idea-

lismus. Und manchmal fragt sie sich, für wen sie das alles macht. Obwohl sie die Antwort bereits weiß "Letztendlich für mich selber, weil ich einfach sehr viel Spaß an meiner Arbeit habe."

In der Saison arbeitet sie oft täglich um die 14 Stunden. Oft wird auch samstags gearbeitet. Den Sonntag versucht sie sich frei zu halten. Ihr Mann - gelernter Sozialpädagoge - unterstützt bei der Buchhaltung, Personal-und IT-Fragen, Mitarbeitergesprächen. Die beiden ergänzen sich hervorragend. Heike ist straight und will ihre Linie

fahren. Sie schätzt es sehr, dass ihr Mann als Pädagoge über ganz anders gelagerte Kompetenzen verfügt, die sich gerade im Personalbereich positiv auswirken. Dass das Team jetzt so stabil und gut steht, war ein Gemeinschaftskraftakt, den beide erfolgreich gestemmt haben.

Freiformat bildet aus

Freiformat beschäftigt derzeit 3 Azubis. "Es kommen die, die Bock auf den Job haben." Einer von ihnen ist ein Flüchtling aus Neuguinea, der anfangs besser Französisch sprach als Deutsch. Er hat Heike schon während des Vorstellungsgesprächs gefallen: "Weil der Charakter hatte. Ein super Typ." Heike und ihr Mann haben ihm eine Wohnung besorgt. Noch heute unterstützen ihn die beiden und Heike paukt mit ihm für die Prüfung "Pflanzen". Ein Ehrenamtlicher unterstützt bei der deutschen Sprache. Heike Püttgen ist glücklich über die gute Ausbildungssituation. Mit den

selbst ausgebildeten Leuten ist sichergestellt, dass auch zukünftig alle Aufgaben und Arbeiten fachgerecht erledigt werden können.

Die Vielseitigkeit macht es

Freiformat deckt das gesamte Spektrum eines modernen Garten- und Landschaftsbaubetriebes ab. Komplette Anpflanzungen gehören genauso dazu wie die professionelle Anlage von Terrassen und Gehwegen. Wasseranlagen, Teiche und Schwimmteiche machen das Angebot komplett.

Organisation ist alles

Pflanzen, Materialien, Logistik - alles will detailliert geplant und organisiert werden. 14 Tage im Voraus plant die Chefin gemeinsam mit Frau Wunderlich, ihrer guten Seele aus dem Büro, wer wann angerufen werden muss, wer wann wohin fahren muss und was tun muss. "Es steckt schon enorm viel Arbeit im Hintergrund!"

Immer wieder Neues für Gärten entwickeln

Momentan beschäftigt sich die Fachfrau intensiv mit besonderen Pflanzen und ausländischen Gartenarchitekten. Wie werden z.B. auf Mallorca Gärten angelegt? Wie arbeiten sie mit Pflanzen? "Ich lerne, wie sich Pflanzen in dem Mallorca-Klima üppig und schnell entwickeln. Ich gucke mir an, was das mit meiner Arbeit zu tun haben könnte. Mein Ziel ist immer, mein Wissen in unsere Arbeit einfließen zu lassen und so den Kundenwünschen entgegenzukommen. Es ist halt jedes Mal ein total spannender Mix aus allem."

Interview Romy Latka





Freiformat GmbH & Co.KG Gärten und Landschaften Berliner Straße 69 47574 Goch

Telefon 02823 9762900 www.freiformat.eu











DAS LEBEN BESTEHT ZU DREI VIERTELN DARAUS, SICH SEHEN ZU LASSEN (WOODY ALLAN)













Marianne Rheker

"Wir führen einen landwirtschaftlichen Betrieb in Xanten und produzieren erneuerbare Energie. Ich bin schon sehr lange Mitgliedsfrau im forum und mich fasziniert immer wieder die Vielfalt und die Power der Frauen hier."



Nina Kiesow KIESOW bags and travel

"Ich bin seit 13 Jahren im forum, und besonders freut es mich, dass ich hier schon über viele Jahre Freundschaften mit vielen Frauen pflege



Ute Kosmell cake & more

"Ich bin gerne im unternehmerinnen forum niederrhein, weil man hier als Selbständige neue Kontakte knüpfen kann. Hier sind tolle und liebenswerte Frauen."



"Ich mag das unternehmerinnen forum, weil wir abends nicht nur interessante Vorträge hören, sondern auch immer noch sehr lustige Gespräch führen."



Sandra Pelser Steuerberaterin bei ETL

"Ich bin im unternehmerinnen forum niederrhein, weil ich jedes Mal tolle neue Impulse mit nach Hause nehmen kann."



Wiebke Lahrmann-Wesser Wesser Gärten

"Ich fühle mich wohl in der Runde, auf Augenhöhe und finde Gesprächspartnerinnen für alle Situationen, ob beruflich oder privat. Und es sind immer schöne Veranstaltungen, die mir gut tun!"





Sylvia Steenken Franchise4You

"Das ufn ist für mich ein Netzwerk von erfolgreichen Frauen, die Vorbilder sind und sich gegenseitig unterstützen. Ich bekomme tolle Anregungen, kann mich einbringen und erlebe schöne Abende!"



Ulla Jockweg-Kemkes Top3-Consult

"Für mich ist unternehmerinnen forum Starke Frauen, Freude, guter Austausch, Wertschätzung und auch ein bisschen Beklopptsein: Ich liebe es."



Astrid Gerdes vom Gamerschlagshof

"Ich bin gerne im unternehmerinnen forum niederrhein, weil ich einfach einen Austausch über alle Branchen hinweg super finde. Mal ein Blick über den Tellerrand hinaus und nicht immer nur ein Fachsimpeln mit Kollegen und natürlich viele nette Frauen."



Meine Motivation den "Unternehmerinnen" beizutreten? Geballte fröhliche selbstbewusste Frauenpower!

Ganz neu und mittendrin!

Dr. Annette Hahne, Frauenärztin mit Praxis in Düsseldorf und Wahl-Krefelderin ist erst seit kurzem im unternehmerinnen forum niederrhein:

Seit 1998 niedergelassen als Frauenärztin in Düsseldorf hatte ich natürlich immer berufliche Netzwerke, Kolleginnen und Kollegen zum Austausch, Qualitätszirkel. Das Thema: Immer die Frauenheilkunde, das Wohl unserer Patientinnen und das Überleben mit den immer weiter einengenden bürokratischen Vorgaben der Gesundheitspolitik.

Neben dem Austausch in einem großen Freundeskreis war ich jedoch schon immer hungrig auf den Austausch mit selbstbewussten, starken und erfolgreichen Frauen, um einfach mal über den engen Tellerrand des eigenen Berufes hinwegzuschauen.

Aus der Enge Düsseldorfs ins grüne Krefeld und an den schönen Niederrhein gezogen, von meiner Wirkungsstätte trennt mich nun der große Stau räumlich und gedanklich ganz gut, ergab sich der Kontakt zu den Unternehmerinnen durch Zufall: Ich hatte meinen PKW bei Mercedes Herbrand gekauft und wurde eingeladen zu einem wundervollen Abend. Maike van den Boom sprach über acht (und mehr) Stunden mehr Glück.

Wow, und dann das Publikum, das wart ihr! Der Raum knisterte vor erwartungsvoller selbstbewusster fröhlicher Energie, ihr habt mich sofort überzeugt. Die Lust das Netzwerk kennenzulernen war geboren, und die bisherigen Gespräche und Abende mit einigen von euch haben mir viel gegeben.

Der Austausch und der Blick in ganz andere Themen, Ziele, Herangehensweisen sind spannend und inspirierend. Ich freue mich auf euch und auf viele weitere persönliche Gespräche.

Dr. Annette Hahne

www.dr-annette-hahne-frauenärztin.de

WERTE - Unser innerer Kompass

Sie ticken in uns und sie machen uns verletzlich, wenn an ihnen gestoßen wird: Unsere inneren Werte. Sie wirken wie ein Kompass tief im Inneren und zumeist bemerken wir sie erst, wenn sie von außen in Frage gestellt werden. Und auch in glücklichen Momenten sind es unsere inneren Werte, die genau passend angesprochen wurden und die sich richtig wohl und gut genährt fühlen.

Was ist das da mitten in uns?

Da gibt es Stimmen in uns, die nach **Autonomie** und Freiheit drängen. Die keinem Konflikt aus dem Wege gehen, immer auf der Suche nach Durchsetzungskraft und Sieg. Die entscheidungsfreudig und wagemutig sind, und sich gerne entschlossen Macht und Einfluss sichern.

Andere tragen eher die innere Stimme des **Teamplayers** in sich. Sie sind gutherzig, berechenbar, selbstzufrieden. Sie möchte sich gerne erst einmal im Team ein Meinungsbild machen, gemeinsam darüber nachdenken und ihr Handeln auf ihr Bauchgefühl abstimmen. Sie sind loyal, berechenbar und sorgen auch gerne dafür, dass die Bedürfnisse anderer vorn angestellt werden. Diese Menschen haben ein gutes Gespür für Stimmungen, das dafür sorgt, dass sich alle gut integriert fühlen.

Oder gehören Sie zu den Menschen, bei denen **Perfektionismus** auf der Wertskala ganz oben steht? Perfektionisten machen und schätzen Regeln, Normen und Kontrolle. Sie meiden Veränderung und arbeiten sorgsam und akkurat, unabhängig und auf eine eher reservierte Art und Weise, gerne auch in aller Ruhe und Ungestörtheit. Fakten bilden die Grundlage ihrer Entscheidung und wenn sie sich schon austauschen müssen, dann gerne auf logisch begründeter Faktenlage. Sie unter Druck zu setzen, kann nach hinten losgehen.

Vielleicht zählen Sie ja auch eher zu den geselligen Menschen, enthusiastisch und charmant, immer im Kontakt mit anderen. Dann sind Sie eine echte **Netzwerkerin,** die Menschen gewinnen und aus Visionen Taten machen kann.

So unterschiedlich unser Wertekompass ausgerichtet ist, wir alle brauchen eine Atmosphäre, in der sich unsere Kraft entfalten und das Feuer in uns brennen kann - eine Atmosphäre, in der Raum entsteht für Unterschiedlichkeit und ein wertschätzendes Miteinander.

Barbara Baratie





Neue Ziele bestimmen - Veränderung wagen!



Als BusinessCoach begleite ich Sie in persönlichen Themen, sowie Führungskräfte und deren Mitarbeiter in Unternehmen auf dem Weg der Veränderung.

Themenbeispiele:

- Kommunikation in schwierigen Situationen
- Fokussierung auf Unternehmensstärken und Positionierung
- Neugestaltung von Organisationsstrukturen
- berufliche Neuorientierung

Öffentliche Fördermittel sind für Unternehmen einsetzbar. Sprechen Sie mich an.



Ursula Jockweg-Kemkes
Zert. Business-Coach BZTB

top3 consult

Coaching | Beratung | Seminare

www.top3-consult.de

Tel. 0 28 31 / 13 41 41



Eine Kooperation, die Perspektive gibt!

Unternehmerinnen vom Niederrhein unterstützen Unternehmerinnen in West-Afrika...

Hoffnung, die einen Namen hat: Buamtandi

Seit nun 25 Jahren engagiert sich die Kevelaerer Stiftung "Aktion pro Humanität" (APH) in Westafrika, in den Ländern Benin und Niger. Der Schwerpunkt des Engagements liegt im medizinischen Bereich – in Benin unterhält APH u.a. ein Krankenhaus mitten im Busch – mit inzwischen 70 Betten und mehr als 100 einheimischen Beschäftigten - von der Kinderärztin bis zum Chirurgen, von der Hebamme bis hin zum Gärtner, von der Köchin bis zum Hausmeister.

Im Nachbarland Niger unterstützt APH den Bau von Brunnen in den ländlichen Regionen am Rande der Sahelzone – und u. a. ein bislang einmaliges Mikrokredit-Projekt, das mehr als 1000 Frauen eine berufliche Perspektive und finanzielle Unabhängigkeit möglich macht. Das Frauenprojekt Buamtandi (übersetzt: Liebe wird verbreitet). Das unternehmerinnen forum niederrhein unterstützt dieses Projekt seit vielen Jahren regelmäßig – eine wunderbare Hilfe von Kontinent zu Kontinent, von Unternehmerin zu Unternehmerin.

Das Projekt Buamtandi ist aber noch viel mehr – es verbessert die Basisgesundheitsversorgung – weil die Frauen dank des Projektes ein regelmäßges Einkommen ha-

ben. Es hilft in den immer wieder aktuell werdenden Nahrungsmittelkrisen in Zeiten der Dürre und den danach immer häufiger folgenden Überschwemmungen. Und: Es schenkt Perspektiven.

Mehr als 1000 Frauen sind dem Projekt mittlerweile angeschlossen – in einer ländlichen Region im Niger, die nicht nur bitterarm ist, unter Hunger, Hitze und kaum vorhandener Gesundheitsversorgung zu leiden hat und nun auch noch schwer vom IS-Terror bedroht ist.

Mehr als 1000 Frauen bekommen einen Mikrokredit, können unter fachlicher Anleitung und Begleitung seitens der Erzdiözese Niamey und Erzbischof Laurent Lompo ein landwirtschaftliches Programm und ein kleines Viehzuchtprogramm umsetzen. Eine Ordensschwester koordiniert das Projekt, an dem christliche, muslimische und auch Frauen animistischen Glaubens und Vertreterinnen aller Ethnien teilnehmen.

Niger ist nicht nur eines der ärmsten Länder der Welt – das Land ist seit Jahren auch Transitzone für Flüchtlinge aus Afrika auf ihrem Weg nach Europa. Und jetzt: Corona - die Pandemie verschont auch dieses Land, das zu zwei Dritteln von Wüste bedeckt ist, nicht. Und es gibt so gut wie keine Schutzkleidung, keine Isolationsmöglichkeiten – geschweige denn Beatmungsgeräte.

Erzbischof Laurent Lompo betont immer wieder, wie sehr es hilft, Menschen im Rücken zu wissen, die in jeder Situation zur Seite stehen und die helfen, die unterstützen, die Mut machen und Kraft schenken. Dazu gehören die niederrheinischen Unternehmerinnen seit einigen Jahren in großer Nachhaltigkeit!

Die APH sagt Danke, Grand merci! Frauen unternehmen etwas. Frauen unterstützen sich in ihrem Business hier am Niederrhein und fördern engagierte Frauen in Westafrika. Frauen geben und erleben Freude – im Niger – aber auch am Niederrhein, mit der alljährlichen FrauenFilmNacht, zum Beispiel. **Grand merci!**

Die Aktion pro Humanität braucht solche engagierten Helferinnen und Helfer an ihrer Seite – für die Projekte in Afrika – und auch für die Krisen- und Katastrophenhilfe, die APH immer wieder auch in Syrien, im Jemen, auf Lesbos aktiv werden lässt.

Die Aktion pro Humanität arbeitet in Deutschland mit einem ehrenamtlichen Team, finanziert ihre Arbeit und auch das Krankenhaus in Benin mehrheitlich mit privaten Spendenmitteln vom Niederrhein. Das Centre Medical in Gohomey, Benin, erwirtschaftet ein inzwischen beachtliches autofinancement – und trägt sich zu fast 90 Prozent selbst.

Heike Waldor-Schäfer

www.pro-humanitaet.de



Brigitte Grön Modedesignerin

"Ich bin quasi Mit-Gründungsmitglied und ich liebe das Netzwerken . Dabei freue ich mich auf die vielen Veranstaltungen im Jahr, die mich inspirieren und mich immer im Leben weiterbringen."



Cläre Ahrens OE Niederrhein Consulting

"Ich bin schon sehr lange im Netzwerk. Hier treffe ich Frauen, die so viel Power haben. Die Power nehme ich dann immer mit nach Hause."



Friederike Höfer-Wolters Waldrestaurant Höfer

"Ich finde es einfach toll, so viel Kontakt zu anderen selbständigen Frauen zu haben."



"...mit eigener Praxis. Das unternehmerinnen forum ist klasse, weil es hier immer inspirierende Begegnungen mit querdenkenden Frauen gibt."



Eva Kersting-Rader, Lebenskunst -Trauerbegleitung und Bestattungen

"Es sind die Unterschiedlichkeiten, das Miteinander und Mensch sein. Und ich mag sehr diese Frauenpower."



Karsta Dietert, Rechtsanwältin, KPP

"Ich bin Gründungsmitglied und finde das forum natürlich super. Weil hier Frauen sind, die etwas zu sagen haben, die in der Wirtschaft sichtbar sind, im Alltag sichtbar sind und das ist nach wie vor ein wichtiges und heißes Thema."





Jessica Saum, Inhaberin der webagentur CommuniBit

"Ich bin seit vielen Jahren im unternehmerinnen forum niederrhein , weil ich hier so viele Frauen kennenlerne, die mich inspirieren und die Treffen mich immer wieder neu motivieren."



Dr. Katrin van Heumen Leitende Oberärztin KKK Kleve

"Das unternehmerinnen forum ist toll, weil man hier so viele verschiedene interessante Frauen und angenehme Gesprächspartnerinnen findet."



Annette Raadts Edelobst Raadts

"Das Netzwerken in einer entspannten Atmosphäre finde ich gut. Es sind nicht nur die guten Vorträge sondern auch die vielen Fachfrauen, bei denen ich mir, wenn nötig, Unterstützung holen kann. Wir bilden oft eine Fahrgemeinschaft zu den Treffen. Da macht schon das gemeinsame Fahren Spaß."

...und weil wir hier Geschäfte miteinander machen



CommuniBIT – in der digitalen Welt zuhause

Im Jahr 2004, in dem CommuniBIT gegründet wurde, wurde das Wort "googeln" in den Duden aufgenommen. Ebenso die Worte "Webdesign" und "Fotohandy". Es war also genau der richtige Zeitpunkt für Jessica Saum, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Mit einem Studienabschluss in International Business und Zusatzstudium der Wirtschaftsinformatik brachte sie dafür beste Voraussetzung mit. Von Beginn an war ihr Ziel, Marketing- und IT-Know-How zu verbinden, um passgenaue Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen zu entwickeln. Mit den Bereichen Webentwicklung und Online-Marketing hat sie die Spielwiese gefunden, in der sie ihre Fähigkeiten optimal kombinieren und bestmöglich nutzen kann.

In den vergangenen 15 Jahren hat dieser Markt eine enorme Entwicklung erfahren. Und schon wieder ist durch den digitalen Wandel alles in Bewegung. Ohne das Internet ist die Welt nicht mehr denkbar. Die Digitalisierung reicht mittlerweile bis in die kleinsten Bereiche von Wirtschaft, Verwaltung und Privatleben. Smartphones und Tablets haben in vielen Bereichen stationäre PCs und Laptops abgelöst. Bei diesen ständigen Anpassungsprozessen ist CommuniBIT an der Seite ihrer langjährigen Kundinnen und Kunden. Lebenslanges Lernen und agiles Arbeiten sind bei CommuniBIT daher nicht nur Schlagworte, sondern gelebter Alltag. Wenn Jessica Saum auf die vergangenen 15 Jahre zurückblickt, sieht sie auch bei sich ständige Veränderung und Entwicklung. Nicht nur, was die technischen und fachlichen Fortschritte angeht, sondern auch das eigenen Arbeitsumfeld befand sich im ständigen Umbruch und Wandel: Vom Homeoffice über Kooperationspartnerschaften und eine Bürogemeinschaft führte der Weg schließlich in eigene Büroräume in Wesel.

Und wie ist CommuniBIT für die Zukunft aufgestellt? Hierauf antwortet Jessica Saum: "Die Frage für uns wird sein: Was brauchen kleinere Unternehmen an Unterstützung, um für die digitale Welt gut gerüstet zu sein? Wie erklärt man Kunden neue digitale Produkte? Welche Digitalisierungstrends sind auch für kleinere Unternehmen relevant? Wie können Geschäftsprozesse durch webbasierte Services optimiert werden? Mobile Anwendungen, Cloud-Dienste und die Verzahnung verschiedener Kommunikationskanäle sind ein großes Thema. Wir helfen unseren Kunden auf vielen Ebenen dabei, die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern. Unternehmen können beispielsweise diverse regelmäßige Tätigkeiten rund um den Internetauftritt zu uns outsourcen, wir entwickeln individuelle Lösungen und unterstützen zudem dabei, interne Kompetenzen

aufzubauen."

Keine Firma, und sei sie noch so klein, kann sich auf Dauer der Digitalisierung entziehen. "Wir haben immer mehr Kunden, die zwar über verschiedenste Software-Tools und Cloud-Dienste verfügen, diese Instrumente jedoch nicht vollumfänglich verstehen und daher nicht richtig einsetzen können. Auch in Bezug auf Online Marketing Know-How und die Website-Pflege besteht in den Firmen viel Schulungsbedarf. Hier sehe ich auch zukünftig viel Potenzial für

uns," ist sich Jessica Saum sicher.

Fest steht: auch die nächsten 15 Jahre werden bei CommuniBIT von ständiger Veränderung geprägt sein. Interview Gabriele Coché-Schüer





WWW.CO-WORKS.EU

TEXT | ÜBERSETZUNG | MARKETING-SERVICES



Knüpfen auch Sie im unternehmerinnen forum niederrhein neue, interessante Geschäftskontakte und bauen Sie Ihr persönliches und geschäftliches Netzwerk kontinuierlich weiter aus

www.unternehmerinnenforum-niederrhein.de



ANTWORTEN AUF FINANZFRAGEN. plansecur.de



Wertfaktor "Mensch" im Unternehmen

Wenn sich gravierende Veränderungen in Unternehmen vollziehen - Digitalisierung, demografische Personalentwicklung, Branchenwandel und Fachkräftemangel - ist es sehr bedeutsam, bei aller Veränderung auch den Wertfaktor "Mensch" in den Mittelpunkt zu stellen. Was können Unternehmensleitungen in Veränderungsprozessen tun, um ihre Mitarbeiter weiterhin für die Unternehmensziele zu begeistern? Wie gelingt es Unternehmen, den Change-Management-Prozess durchzuführen und dabei gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Unternehmenszukunft erfolgreich zu gestalten? Genau an diesen Fragen setzt Veränderungscoach und Unternehmensberaterin Ulla Jockweg-Kemkes an. Mit ihrem Büro top3 consult in Geldern begleitet sie nun seit top3 consult auf öffentliche Fördermitmehr als 11 Jahren Führungskräfte in Unternehmen und Einzelpersonen bei der persönlichen Entwicklung und Neupositionierung in Veränderungssituationen. U. Jockweg-Kemkes arbeitet in individuellen Workshops zu Themenkreisen wie Kommunikation, Teambildung und Kooperation. Dabei geht es um die Ver-

knüpfung von Zielen mit Lösungswegen und die methodische Begleitung in dem jeweils individuellen Veränderungsprozess.

Es geht um die Verknüpfung von Zielen mit Lösungswegen

Fachliche Kompetenz

Das individuelle, prozessorientierte Arbeiten ist die Leidenschaft von U. Jockweg-Kemkes. Ihr umfangreicher Methodenkoffer ist dafür gut gefüllt. Sie kann auf berufliche Erfahrungen in selbstständiger Handwerkstätigkeit einerseits und vertrieblicher Leitungsposition andererseits zurückblicken. Und um Ihr Gegenüber ins eigene Handeln zu bringen, hat sie viel in die eigene fachliche Aus- und Fortbildung investiert. Auf professionelle Methoden - systemisches Coaching, NLP, Stress- und Emotionscoaching "Wingwave®" wie auch die Potenzialanalyse – greift sie dabei zurück. Dabei steht aber nicht die Methode selbst, sondern allein der Mensch im Mittelpunkt.

Der Methodenkoffer ist gut gefüllt

Kleine und mittelständische Unternehmen können in der Zusammenarbeit mit tel z.B. die Förderprogramme "Potentialberatung" und "unternehmensWert: Mensch" zugreifen, für deren Durchführung Ulla Jockweg-Kemkes akkreditiert ist. Somit kann die Durchführung von Beratungen in KMU Unternehmen durch die finanzielle Unterstützung aus öffentlichen Förderprogrammen gefördert werden.

Auch Existenzgründer/innen können im Ccoaching mit Ulla Jockweg-Kemkes auf öffentliche Förderungen zugreifen.

Sozialkompetenz

Die hohe Sozialkompetenz ist eine Stärke, die Ulla Jockweg-Kemkes auszeichnet. Dies bedeutet einen individuellen Umgang mit den Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe und gilt für alle Hierarchieebenen, von der Geschäftsleitung über die Mitarbeitenden bis zu den Auszubildenden. Eine durch Vertrauen geprägte Grundeinstellung zum Menschen ist ihr wichtig, ebenso ein authentisches und natürliches Auftreten.

Eine durch Vertrauen geprägte **Grundeinstellung zum Menschen** ist wichtig

Ihre hohe kommunikative Kompetenz wird in der Fähigkeit deutlich, Sachverhalte zielgruppenverständlich zu formulieren. Aktives Zuhören und proaktives Informieren prägen ihre beratende Handlungsweise. Sie begeistert ihre Kundinnen und Kunden, motiviert an den vereinbarten Themenstellungen zu arbeiten. Zu ihren Stärken gehört auch die emotionale Kompetenz - die Fähigkeit, Stimmungen zwischen Menschen wahrzunehmen und das Gegenüber wertschätzend ernst zu nehmen. Nur so kann eine Begleitung in einer Veränderungsphase mit dem Menschen als Mittelpunkt des neuen unternehmerischen Handelns gelingen.

Kompetent, vernetzt, engagiert – Frauen-Power für die regionale Wirtschaft Mitgliedsfrauen im IHK-Ehrenamt

Die Vollversammlung der Niederrheinischen IHK – das sind 84 Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich mit fachlichem Know-how und viel Herzblut ehrenamtlich für die regionale Wirtschaft einsetzen. 2019 wurde das Parlament der Wirtschaft neu gewählt. "Meinungsbildung lebt von Vielfalt. Deshalb freut es mich sehr, dass unsere neue Vollversammlung deutlich jünger und weiblicher ist", unterstreicht Ariane Bauer, Kommunikationsleiterin der IHK und Mitglied der Geschäftsführung. Schon seit vielen Jahren mit dabei: die Mitgliedsfrauen Susanne Convent-Schramm, Geschäftsleiterin der Convent GmbH und IHK-Vizepräsidentin, und Barbara Baratie, Geschäftsführerin der Unternehmensberatung "Die Unternehmensentwickler" und IHK-Vollversammlungsmitglied. Mit der Emmericher Logistikunternehmerin und der Gocher Unternehmensberaterin sprach Ariane Bauer, selbst Mitgliedsfrau im unternehmerinnen forum niederrhein, über Herzensthemen und Highlight-Momente.

A.B.: Warum ist es Ihnen wichtig, sich ehrenamtlich in der IHK zu engagieren?

B.B.: Die Vollversammlung ist das Herz der Kammer. Hier werden neue Weichen gestellt. Da möchte ich meine Erfahrung einbringen und die Zukunft mit gestalten.

C.-S.: Für mich ist die IHK die wichtigste Vertretung der Wirtschaft, regional und bundesweit. Durch mein Engagement habe ich die Möglichkeit, unsere regionalen Bedürfnisse einzubringen und zu gestalten. Unser Kammerbezirk ist so vielfältig, vom größten Binnenhafen der Welt bis in die ländliche Fläche, da finde ich es wichtig, dass sich Mitglieder aus verschiedenen Branchen und auch Unternehmensgrößen austauschen und gemeinsam engagieren.

A.B.: Welche Themen liegen Ihnen im Rahmen Ihres IHK-Ehrenamtes besonders am Herzen?

C.S.: Mir persönlich liegt die Ausbildung junger Menschen besonders am Herzen. Ich habe selbst vor dem Studium eine kaufmännische Ausbildung gemacht und weiß daher aus eigener Erfahrung, wie wichtig eine fundierte und qualifizierte Ausbildung als Grundlage für die berufliche Zukunft ist. Ich hatte das Glück, in einem sehr engagierten Unternehmen (Colt Kleve) ausgebildet zu werden und möchte dazu beitragen, dass möglichst viele junge Menschen auch so einen guten Start haben. Daher

engagiere ich mich unter anderem im Berufsbildungsausschuss und im Klever Schulmodell.

B. B.: Neben der inhaltlichen Arbeit ist mir natürlich wichtig, auch als Frau und Unternehmerin der Vollversammlung mehr "Farbe" zu geben. Ich freue mich, dass wir inzwischen mehr Frauen sind und hoffe, dass sich dieser Trend weiter fortsetzt. Wir haben starke Unternehmerinnen und Managerinnen in der Region und dies sollte sich auch zahlenmäßig im Gremium zeigen. Mehr Diversity, mehr Vielfalt im Denken – das bringt uns alle weiter!



Susanne Convent-Schramm (Mitte) mit den Beiratsmitgliedern des Klever Schulmodells. Bildnachweis: Niederrheinische IHK/Jacqueline Wardeski

A.B.: Was war Ihr schönster "IHK-Moment"?

C.S.: Meine schönsten IHK-Erinnerungen liegen in der Zeit als Wirtschaftsjuniorin. Das war mein erster branchenübergreifender Kontakt mit Gleichaltrigen. Ich habe schnell gemerkt, wie wichtig und lehrreich das für mich ist. Daraus sind Freundschaften fürs Leben entstanden. Umso schöner, dass viele meiner ehemaligen Juniorenkollegen sich weiterhin in unserer IHK engagieren und wir in verschiedenen Gremien zusammenarbeiten können.

B.B.: Ganz ehrlich, da gab es schon viele schöne Momente. Wenn ich wählen muss, dann war es unsere Diskussionsrunde "Hidden Champignons" im Februar 2010, mit Jutta Stolle (Haniel) und der ersten Präsidentin der neu gegründeten Hochschule Rhein-Waal. Ich selbst hatte gerade mein Unternehmen neu ausgerichtet und gemeinsam zeigten wir, welche Wirtschaftskraft Frauen entfalten.



Barbara Baratie mit Inge Roterberg bei IHK-Neujahrsempfang 2018. Bildnachweis: Niederrheinische IHK/Hendrik Gzebatzki



Ariane Bauer ist Mitglied der Geschäftsführung der Niederrheinischen IHK und leitet den Bereich Presse und Kommunikation. In dieser Funktion verantwortet die studierte Historikerin die gesamte externe Kommunikation. Nach Stationen im NRW-Wissenschaftsministerium und bei der Stadt Kamp-Lintfort ist Bauer seit 2017 bei der IHK und hat dort u.a. den Relaunch des IHK-Magazins "Niederrhein Wirtschaft" und der IHK-Website umgesetzt.





Das unternehmerinnen forum niederrhein ist seit 2009 Mitglied im Förderverein Hochschule Rhein-Waal e.V. Angefangen hat es damit, dass wir uns mit einer Fahrradspende an der Aktion "Fahrräder und Laptops für die ersten 150 Studierenden der neuen Hochschule Rhein-Waal" beteiligt haben









Herzlichen Glückwunsch zum erfolgreichen Netzwerken! Wir wünschen viele weitere kommunikative Jahre!

Unser Konzept für Ihre erfolgreiche Digitalisierung:

Tel. 0281 41972090

www.creativ-CO.DE

Relevante Entwicklungen verstehen und Chancen erkennen. Klare Strategien entwickeln, Mehrwerte schaffen. Kompetenz im Unternehmen aufbauen.

Beratung • Konzeption • Programmierung • Schulung Wir akzeptieren Ihren Bildungsscheck NRW für Seminare und Inhouse-Schulungen!

CommuniBIT e.K. • info@communibit.com • 0281 41972090 • www.communibit.com

Chamäleons sind unglaublich wandlungsfähig

Sie können ihre Farbe perfekt an ihre Umgebung anpassen. So haben sie es geschafft, die letzten 100 Millionen Jahre zu überleben. In einer sich ständig schneller drehenden Welt ist dies die entscheidende Fähigkeit, Möglichkeiten und Herausforderungen der heutigen Zeit agil zu managen und den Erfolg von Unternehmen auszubauen. Was bedeutet hier Agilität? Nun, es sind insbesondere 3 Dinge, die wichtig sind: Flexibel zu sein, offen zu sein für Neues und immer wieder die Kundenperspektive in den Vordergrund zu rücken. Und das ist ja eigentlich gar nicht so neu. Ich denke, das Neue daran ist vielmehr, dass wir diese Haltung bewusst im Unternehmen kultivieren und die Mitarbeitenden motivieren sollten, immer wieder neue Wege auszuprobieren. Gerade wer ein Unternehmen führt, kann die Haltung seiner Mitarbeitenden ganz bewusst hierauf ausrichten. Das bedeutet Führung verändert sich im agilen Kontext. Die Führungskraft ist nicht mehr die Person, die alles weiß, sondern diejenige, die Empowerment-Prozesse konsequent ins Team trägt und damit Anschubkraft bietet, neue Wege zu beschreiten. Die Basis von Zusammenarbeit ist Vertrauen und dafür gilt es eine echte Beziehung aufzubauen, in der Vertrauen und auch der Umgang mit Fehlern positiv erfahren wird. So entsteht eine Kultur des Miteinander, in der Wissen geteilt wird. Das klingt einfach und banal. Doch echtes Leadership fragt nach Haltung. Und dabei bleibt es eine ständige Herausforderung, den Fokus auf den Kundennutzen zu legen. Weg von einer Kultur, in der wir gleich die richtige Lösung präsentieren, hin zu einer Haltung, in der wir uns mit dem Kun-

den gemeinsam Ideenentwürfe und Prototypen anschauen. Dessen kritisches Feedback, Wahrnehmung und Gedanken wiederum sind es, die uns besser werden lassen. Manchmal bedeutet das auch, Ideen zu verwerfen und neu zu beginnen, um Schritt für Schritt (agil) den Weg zur besten Lösung zu gehen. Das erfordert eine ganz neue Haltung, von Führungskräften und gerade auch von uns Unternehmerinnen. Wir müssen uns ganz einfach immer wieder verbessern wollen, ja -sogar eine ausgeprägte Leidenschaft dafür haben und dürfen dabei vor allem die Kundenperspektive nie aus den Augen verlieren. Wenn diese Haltung stimmt, dann ist der Erfolg nicht weit.

Barbara Baratie, Die Unternehmensentwickler





Mut zur Veränderung

Das Coronavirus hat uns kalt erwischt und Virologen lassen keinen Zweifel aufkommen: Das Virus wird uns noch sehr lange beschäftigen und unser Leben, unsere Gesellschaft und die Wirtschaft beeinflussen. Viele von uns – und auch uns als Netzwerk – haben die damit verbundenen Einschränkungen zu einem Zeitpunkt getroffen, wo wir mit Unternehmenswachstum, mit Firmenjubiläen und anderen schönen Dingen beschäftigt waren. Im unternehmerinnen forum niederrhein wurden wir komplett mit unseren Planungen für das 15jährige Jubiläum auf dem Golfplatz Mühlenhof ausgebremst. Nicht zu sprechen von den vielen für 2020 schon geplanten Treffen. Nun gilt es step by step neu zu organisieren, so wie dies die schrittweisen Lockerungen der aktuellen Bestimmungen möglich machen. Wir bleiben am Ball und werden neue Wege für ein Miteinander im Netzwerk finden. Eines zeigt sich aber auch in der Krise: Die Digitalisierung nimmt sich mit einer rasenden Beschleunigung ihren Raum in allen Wirtschaftsbereichen. Nie wurde deutlicher: Wer sich jetzt nicht bewegt, wird am Ende verlieren. Lesen Sie, wie Unternehmerinnen aus unserem Netzwerk in den vergangenen Wochen die Krise in Angriff genommen haben. Die Beispiele machen unbedingt Mut, über neue Wege nachzudenken.



Sylvia Steenken , Unternehmensberatung FranchiseForYou

Seit Jahren bietet sie u.a. bei der IHK Niederrhein den Zertifikatslehrgang "Digitalisierungsmanager" an, um Unternehmen fit für den digitalen Wandel zu machen. Jetzt hat sie ihren Kurs so umgebaut, dass Workshops, Übungen und Teamerfahrungen virtuell verfügbar sind. Lernen im Home Office macht Spaß und dem Erfolg der Fortbildung steht nichts mehr im Wege.... https://www.digitalisierungsmanager.de/semi-

https://www.digitalisierungsmanager.de/seminare-impulse/virtuelle-seminare/



Simone Schmitz, Biohof Büsch

Der Hof hatte früh den Verkauf im Hofladen eingestellt. Gleichzeitig wurde der bestehende Lieferservice auf tägliche Touren umgestellt. Nun fuhren statt drei Touren acht Touren raus. Gut, dass es die Lieferkette der "Gemüse- und Obstkisten" zu treuen Kunden schon seit 1998 gibt! So funktioniert die Versorgung am gesamten unteren Niederrhein in der Coronakrise noch zuverlässiger mit Lebensmitteln aus ökologischer Landwirtschaft. Auf Facebook wird zeitgleich für den Kunden erlebbar, was gerade wie gepflanzt wird. Appetitmachende Rezepte liefert Simone Schmitz gern mit. Mittlerweile ist der Hofladen wieder freitags und samstags geöffnet.



Nina Kiesow, Kiesow seit 1850

Statt das 170. Firmenjubiläum vorzubereiten, galt es von heute auf morgen Kurzarbeit für die Beschäftigten zu sichern und neue Geschäftswege zur Kundschaft zu öffnen. "Wir haben uns sofort auf Lieferservice, Beratung via FaceTime oder Private Shopping Termine und auch Homeshopping bei den Kunden eingestellt. Es hat mir einen Riesenspaß gemacht und mich auf positive Gedanken gebracht. Der Zuspruch unserer Kundinnen und Kunden gab mir Mut und Zuversicht in dieser Zeit", so die clevere Geschäftsfrau. Ihr Tun konnten wir alle auf den virtuellen Kanälen verfolgen. Hier setzte sie nicht nur sich selbst, sondern auch Modells ganz gekonnt ins Szene. Und nach der Wiedereröffnung des Geschäftsbetriebes ist Nina Kiesow sicher: "Diesen Kundenservice leisten wir auch weiterhin!".



Und die gute Nachricht: Weitere Förderprogramme werden im Aufschwung-Paket der Bundesregierung erwartet.

Förderprogramme wie "Go digital", "unternehmenswert:Mensch plus" oder "Die Unternehmensberatung zu unternehmerischem KNOW HOW" bieten sich an für alle kleinen und mittelständische Unternehmen, die die Digitalisierung voranbringen wollen. Die Beantragung ist denkbar einfach und unkompliziert.

Einige unserer Beraterinnen im Netzwerk haben eine Zulassung zu diesen Programmen. Scheuen Sie sich nicht, konkret nachzufragen und mutig einen Schritt voran zu gehen!





Impressum

unternehmerinnen forum niederrhein e.V.

Texte/Interviews: Barbara Baratie, Goch; Gabriele Coché-Schüer, Neukirchen-Vluyn; Dr. Romy Latka, Goch; Heike Waldor-Schäfer

Layout/Satz Korinna Evers, Emmerich

Beratung, Öffentlichkeitsarbeit Redaktion, Text & Grafik

Fotos wenn nicht anders unter dem

Foto vermerkt: MARO-Fotodesign, Kleve

MACAMOCA, MAIKE BARBARA MAIER, Wesel

Rose Benninghoff, Dinslaken Torsten Barthel, Kleve

privat

Adobe Fotostock: Seite 16, 23, 32, 41, 51

Druck Reintjes GmbH, Kleve

Auflage 1.000

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 MARO-Fotodesign (Marjolein van der Mei), MACAMOCA (Maike Barbara Maier) 'Rose Benninghoff und Torsten Barthel setzt deren ausdrückliche Genehmigung voraus.

Jetzt die neue Kollektion entdecken!



mensing

Mensing Kleve Textilhandel GmbH

Damenhaus Kavarinerstraße 1 • Herrenhaus Herzogstr. 32 • 47533 Kleve

Mensing Wesel Textilhandel GmbH • Hohe Str. 1a • 46483 Wesel

