Weltweit kein Coronaverdacht bei Hella

Lippstadt – Immer wieder gehen Gerüchte um, dass Hella einzelne Mitarbeiter oder ganze Büros wegen Coronavirus-Verdachtsfällen nach Hause schickt. „Soweit wir wissen, gibt es bei Hella derzeit weltweit keinen Coronafall“, macht Unternehmenssprecher Markus Richter im Patriot-Gespräch klar. Auch einen Verdachtsfall gebe es aktuell nicht.

Er bestätigt aber auf Nachfrage, dass Mitarbeiter nach Hause geschickt würden. „Teilweise auch mehrere aus einem Büro.“ Bei diesen Beschäftigten handele es sich aber lediglich um „indirekte Kontakte“, also Personen, die unter Umständen Kontakt zu Kontakten von Infizierten gehabt haben könnten. Als Beispiel nennt er einen Vater, dessen Tochter auf eine kurzzeitig geschlossene Schule gehe. „Das sind reine Vorsichtsmaßen“, ergänzt Richter. Wie lange die Beschäftigten zuhause blieben, werde immer Einzelfallabhängig entschieden. Zahlen Betroffener konnte er dazu nicht nennen.

Gleichzeitig halte Hella seine Mitarbeiter vermehrt dazu an, die ohnehin bereits bestehende Möglichkeit des Home-Office zu nutzen. koss

Girls Day an der Fachhochschule

Soest – Der Zukunftstag für Mädchen hat einen festen Platz im Kalender der Fachhochschule Südwestfalen. Wie die FH mitteilt, haben sich die Fachbereiche zum Girls Day am Donnerstag, 26. März, sechs Angebote aus den Bereichen Technik und Naturwissenschaften einfallen lassen. Für einzelne Angebote sind laut Fachhochschule noch wenige Plätze frei. Der Tag richtet sich an Schülerinnen von Gymnasien, Realschulen und Gesamtschulen der Klassen sieben bis zehn. Los geht es um 9 Uhr in Gebäude 11, Lübecker Ring 2 in Soest. Anmelden unter

www.fh- swf.de/girlsday

Standortforum im Cartec abgesagt

Lippstadt – Das für den heutigen Donnerstag, 12. März, geplante Standortforum im Cartec muss wegen der aktuellen Entwicklungen bezüglich des Corona-Virus abgesagt werden. Das teilte Godehard Pöttker, Vorsitzender des Vereins, gestern mit. Ob und wann es einen Ersatztermin geben wird, konnte er zu diesem Zeitpunkt noch nicht sagen. „Das ist noch zu kurzfristig“, betonte er. Zu der Veranstaltung wurden viele Unternehmer aus Lippstadt erwartet. Um eine Verbreitung des Virus zu erschweren, habe man diesen Schritt gehen müssen, sagte er.

Ausbildung im Justizvollzug

Kreis Soest – Eine gute Ausbildung ist die Basis für den späteren beruflichen Erfolg. Welche Möglichkeiten dazu die Justiz in NRW bietet, wird in einer Infoveranstaltung am heutigen Donnerstag, 12. März, vermittelt. Los geht‘s um 15 Uhr im Berufsinformationszentrum Soest. Bei dem Vortrag werden Interessierte über Ausbildungsberufe im Vollzugs- und Werksdienst in Justizvollzugsanstalten informiert und erhalten Tipps zu Einstellungsvoraussetzungen und zum Bewerbungsverfahren.

Feuer und Flamme für den Vertrieb

Was hat die Feuerwehr mit dem Vertrieb eines Unternehmens zu tun? Auf dem ersten Blick scheinen das zwei völlig verschiedene Welten zu sein. „Das stimmt so nicht“, sagt der in Bad Westernkotten lebende Vertriebstrainer und Feuerwehrmann Stephan Kober. Er findet, dass Führungskräfte viel von der Feuerwehr lernen können. Dem Thema hat er ein Buch gewidmet. „Feuer und Flamme für den Vertrieb“ ist im Springer Gabler Verlag erschienen.

VON DAGMAR MESCHEDE

Bad Westernkotten – Nachts um drei Uhr schrillt der Alarm. Zack, raus aus dem Bett, rein in die Klamotten und los geht’s. Egal wann der Alarm losgeht, mit Leidenschaft versehen die 900 000 Ehrenamtlichen der Feuerwehr ihren Dienst. Selbst wenn es ein Fehlalarm ist, sind die Feuerwehrleute mit Feuer und Flamme dabei.

Warum das so ist? „Jeder wird eingesetzt nach seinen Stärken, kennt seine Aufgaben und seine Rolle.“ Da seien die Strukturen klar organisiert. „Jeder weiß genau, was zu tun ist und warum.“ Die Arbeit mache Sinn, betont Kober, der selbst aktiver Feuerwehrmann ist, ebenso aber die Vertriebsarbeit seit Jahrzehnten aus dem Effeff kennt. „Und dann ist es natürlich cool, wenn man Anerkennung erfährt, und das Feedback erhält, dass das, was man tut, wirklich etwas bringt.“ So ein Modell hält Kober auch optimal für den Vertrieb. Denn in den Vertrieben vieler Unternehmen läuft’s nicht rund, ist seine Erfahrung. Ein großes Problem, das er von Vertriebsleitern immer wieder hört, ist, dass es schwierig sei, die Mitarbeiter zu motivieren. Kober, der vor Führungskräften Vorträge und Trainings hält, bleibt beim Vorbild Feuerwehr. „Da gibt es ein Kameradschaftsgefühl, Vertrauen und man schwört sich auf ein Ziel ein. Nur mit der gesamten Mannschaft kann man ein Problem lösen.“

So müsse das im Vertrieb funktionieren. Die Arbeit brauche einen tieferen Sinn, wenn man Leidenschaft dafür erwecken will. „Wie kann ich durch das, was im Vertrieb tue, dem Berufsleben mehr Sinn verleihen? Das habe ich in dem Buch analysiert“, sagt Kober.

Außer Frage steht: Geld ist es nicht, was die Mitarbeiter antreibt. „Es geht um Klarheit, um die Strategie. Bei der Feuerwehr weiß man, was zu tun ist. Im Vertrieb ist das nicht immer so.“ Umso wichtiger sei es für jeden Vertrieb, eine möglichst klare, einfache, aber auch verbindliche Strategie zu entwickeln. „Man muss es sehr genau auf den Punkt bringen können, wohin man das Unternehmen bringen will. Solche Ziele sollte man nicht von oben herunter diktieren, sondern gemeinsam erarbeiten“, rät Kober. Und da gelte es – wie schon bei der Feuerwehr – die Mitarbeiter bedarfsgerecht nach ihren Charakterstärken einzusetzen und diese zu trainieren. „Wenn ich will, muss ich meine Stärken einsetzen können“, betont Kober. Und da spiele der Charakter eine wichtige Rolle. Ist der Mitarbeiter ruhig und bescheiden? Ist er hartnäckig? Oder bringt er Enthusiasmus und Kreativität mit. 24 verschiedene Charakterstärken nennt Kober in seinem Buch.

Stephan Kober veröffentlichte das Buch „Feuer und Flamme für den Vertrieb“ FOTO: MESCHEDE

„Die Universität Zürich hat einen Onlinefragebogen entwickelt, der als Stärkefinder gilt. Damit kann man herausfinden, welcher Charaktertyp man ist“, erläutert der Autor. Es gehe schließlich darum, Feuer und Flamme für das, was man tue, zu sein und dafür brauche man auch einen klaren Plan, ist seine Erfahrung. „Strategien wirken nur, wenn die, die sie umsetzen sollen, dafür brennen“, schreibt er in seinem Buch. Jeder Vertriebsmitarbeiter müsse sich fragen, welche Rolle er habe und wo er in fünf Jahren stehen will. „Damit muss man sich ganz konkret auseinandersetzen“, unterstreicht Kober. Am besten gelinge das über eine Story nach dem Szenario „Was wäre wenn“.

In seinem Buch verbindet der Autor Erkenntnisse dieser Art mit Beispielen unter anderem aus dem Feuerwehrbereich, der Politik und daran anschließenden Übungen. Ein Vorbild ist für ihn der Fußballtrainer Jürgen Klopp. „Von ihm kann man lernen, wie man es schafft, Mannschaften zu motivieren.“ So schaue sich Klopp die Spieler nicht nur auf dem Platz an, sondern er wolle auch wissen, wie sie ihr Leben führen. „Wenn man merkt, dass es nicht passt, muss man anderen die Aufgaben geben“, zeigt sich Kober von der harten Seite.

Das Buch

Stephan Kobers Buch **„Feuer und Flamme für den Vertrieb“** ist im Springer Gabler Verlag erschienen. Das 192 Seiten umfassende Werk versteht sich als **Schritt-für-Schritt-Anleitung**, wie es Firmen schaffen, die **Arbeit** der Angestellten **erfüllter** zu gestalten. Dazu zieht er Parallelen zwischen den Tugenden und der Einsatzbereitschaft von Feuerwehrleuten auf den Vertrieb.

Mitgliederforum der Volksbank abgesagt

Anröchte – Die Volksbank Anröchte hat ihr für Mittwoch, 1. April, geplantes Mitgliederforum in der Stadthalle Rüthen abgesagt und auf einen noch unbekannten, späteren Zeitpunkt verschoben. Grund dafür ist, dass man das Risiko einer Verbreitung des Corono-Virus bei der Versammlung nicht eingehen möchte, teilte die Bank jetzt mit. Bei der Veranstaltung sollten eigentlich Ehrungen vorgenommen und Vorträge gehalten werden, es wurde mit 500 bis 700 Teilnehmern gerechnet.

Die geplanten Vertreterwahlen von Montag 30. März, bis Mittwoch 1. April, finden nach Angabe der Volksbank hingegen wie angekündigt statt. koss

Vortrag über große Wirtschaftsdenker

Belecke – Mit der VHS-Serie „Die Weltverbesserer – große Wirtschaftsdenker für heute wiederentdeckt“ sollen Person, Werk und Forschungsergebnisse bedeutender Ökonomen ins öffentliche Bewusstsein gerückt werden. Beim nächsten Vortrag am Dienstag, 24. März, wird der Ökonom Thomas Malthus im Mittelpunkt stehen. Los geht‘s laut Mitteilung um 19 Uhr in Stütings Mühle, beziehungsweise in der Stadtbücherei Warstein-Belecke. Die Veranstaltung ist eine Kooperation zwischen der Stadtbücherei Warstein-Belecke und der Volkshochschule Lippstadt. Thomas Malthus war einer der Ersten, der die „Überbevölkerung“ der Erde thematisierte. Infos und Anmeldung:

www.vhs-lippstadt.de

Projekt „Ökoprofit“ startet zum zweiten Mal

Elf teilnehmende Unternehmen stellen sich in Auftaktveranstaltung vor

Lippstadt – „Die Teilnahme am Projekt Ökoprofit löst nachweislich innerbetriebliche Innovationen aus, die die Betriebe zu Kostensenkungen und einer nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung führen“, sagte Dr. Jürgen Wutschka, Dezernent Regionalentwicklung Kreis Soest bei der zweiten Auflage des Ressourceneffizienzprojekts „Ökoprofit“, das jetzt im Cartec stattfand.

Laut Pressemitteilung nehmen elf Unternehmen aus dem Kreis Soest an dem Projekt teil, das von Städten und Gemeinden mit dem Kreis Soest zur Umsetzung des kreisweiten Klimaschutzkonzeptes initiiert wurde. „Am Ende stehen innerbetriebliche Umweltprogramme mit umzusetzenden Maßnahmen und die Auszeichnung als Ökoprofit-Betrieb“, so Wutschka. „Ökoprofit“ sei eine Hilfestellung für die Unternehmen, Klimaschutz zu betreiben und gleichzeitig das eigene Unternehmen nachhaltig ökonomisch, ökologisch sowie sozial zu stärken. „Die Unternehmen sollen in einem einjährigen Coaching-Prozess in die Lage versetzt werden, Ressourceneffizienzpotenziale im Unternehmen mittels eines selbst zu erstellenden Umweltprogramms zu erschließen“, berichtete Markus Helms, Geschäftsführer der wfg Wirtschaftsförderung Kreis Soest.

Im Anschluss an den öffentlichen Teil der Auftaktveranstaltung führten die bereits jetzt teilnehmenden Unternehmensvertreter den ersten von acht gemeinsamen Workshops zu ressourcenrelevanten Themen durch. Darüber hinaus wird die betreuende Beratungsfirma B.A.U.M.-Consult aus Hamm jedes Unternehmen individuell beraten. Das Projekt kann sich laut Mitteilung auf einen großen Unterstützerkreis von Wirtschaftsverbänden und Institutionen berufen und so zu allen relevanten Sachfragen ein Netzwerk von Ansprechpartnern bieten. Der Kreis Soest erhält für die Projektdurchführung eine Landesförderung von rund 20 000 Euro.

Da das Projekt auf bis zu 15 Unternehmen ausgelegt is, sei eine zeitnahe Teilnahme von bis zu vier weiteren Unternehmen ist möglich, so Hockelmann in der Pressemitteilung.

Die Ansprechpartner sind: Frank Hockelmann (Tel. (0 29 21) 30 26 42) und Artjom Hahn (Tel. (0 29 21) 30 22 65) stehen für Fragen zur Verfügung. Weitere Infos unter

ww.kwlimaschutz-kreis-soest.de.

Gemeinsam ziehen Vertreter der am Ökoprofit-Projekt teilnehmenden Unternehmen und der Institutionen an einem Strang. FOTO: KREIS SOEST

Teilnehmer

Die bis jetzt **teilnehmenden Unternehmen** sind: Infineon Technologies Bipolar GmbH & Co. KG, Kommunale Betriebe Soest/ AÖR, FrieslandCampina Kievit, Quality Hotel Lippstadt, Sälzergemeinschaftsgrundschule Bad Sassendorf, INI Gesamtschule, Tagungs- und Kongreßzentrum Bad Sassendorf GmbH, Rathaus Gemeinde Bad Sassendorf, Wirtschaft & Marketing Soest GmbH, LWL-Klinik Warstein, LWL-Klinik Lippstadt.

Noch freie Plätze in Unternehmerschule

Lippstadt – Die Lippstädter Unternehmerschule startet am Samstag, 21. März. „Die vorausgegangene Infoveranstaltung im Cartec war ein Erfolg“, sagt Gründer Stefan Klose. Etwa 50 Interessierte seien vor Ort gewesen, um sich über die zunächst ungewöhnlich klingende Idee einer Schule für Unternehmer zu informieren (wir berichteten). „Wir haben jetzt noch drei Pätze frei“, ergänzt Klose. Wer also etwas über Personalführung, Finanzwesen und Vertrieb lernen möchte, um sein Unternehmen voran zu bringen, kann sich noch bis zum 19. März online anmelden. koss

https://www.us-lp.de/

Auszeichnung für Unernehmerinnen

Kreis Soest – Mit dem „Unternehmerinnen-Brief“ fördert die IHK Arnsberg zusammen mit der Landesregierung Frauen auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Um diese Auszeichnung zu erhalten, können sich Unternehmerinnen laut Mitteilung noch bis Donnerstag, 16. April, bewerben. Möglich ist dies demnach sowohl für Gründerinnen, die bereits ein entsprechendes Konzept erstellt haben, als auch für Unternehmerinnen, die Wachstumsvorhaben planen. Weitere Informationen gibt Maike Hartz (E-Mail: hartz@arnsberg.ihk.de) Sämtliche Bewerbungsunterlagen können im Internet heruntergeladen werden:

www.unternehmerinnenbrief.de

„Wirtschaft für Südwestfalen“ begrüßt 350. Mitglied

Kreis Soest – Die nächste Schallmauer ist geknackt. Mit Rüsche Catering aus Attendorn wächst die Zahl der Unternehmen im Verein „Wirtschaft für Südwestfalen“ auf satte 350. Das teilte der Verein jetzt mit. „Alle Zeichen stehen auf Wachstum – das freut uns sehr und passt zur starken Region Südwestfalen“, sagte demnach Maik Rosenberg, Vorsitzender des Vereins. „Es zeigt, dass in den vergangenen Jahren eine erfolgreiche Regionalmarketing-Strategie aufgebaut wurde, die wirklich zur Region passt.“ Geschäftsführer Thomas Frye ergänzt: „Dass ein gastronomischer Betrieb dem Verein beitritt, macht deutlich, wie vielfältig die Unterstützung in der Unternehmerschaft inzwischen ist. Wir haben Mitglieder aus allen fünf Kreisen und nahezu allen Branchen.“ Durch die finanzielle Unterstützung jedes weiteren Mitglieds wachse auch die Möglichkeit, mehr für die Bekanntheit Südwestfalens zu tun. Das 350. Unternehmen im Verein ist, laut Mitteilung typisch südwestfälisch, ein Familienbetrieb. Nunmehr 50 Jahre kümmere sich Rüsche Catering um das Gelingen von großen und kleinen Events.

Vorrangiges Ziel des Vereins ist das Regionalmarketing. 2012 nach eigenen Angaben mit 30 Unternehmen gestartet, sei es „eine Hausnummer“, nun das 350 Unternehmen aufnehmen zu können, sagte Marie Ting, Leiterin des Regionalmarketings.