

# WIRtschaft kompakt IN SCHAUUMBURG



## Social Media – Fluch oder Segen?

### AUS DEM INHALT:

Webzwonull – Was soll ich da? ..... 8

„Geballte Resonanz dank Facebook“ ..... 13

Das kleine Energiewerk  
im eigenen Haus ..... 22



# KLARE PERSPEKTIVE FÜR IHRE KARRIERE



## UNSERE ERFOLGSGESCHICHTE KÖNNTE AUCH IHRE WERDEN

**Heye International** setzt als „Global Player“ seit 50 Jahren mit innovativer Technik und modernen Hochleistungsanlagen die Standards in der Behälterglas-Industrie und ist so zum Branchenführer aufgestiegen. Was uns auszeichnet, ist die **Leiden-**

**schaft für das Thema Glas.** Für die spannenden Aufgaben der Zukunft **sucht Heye International neue Mitarbeiter**, die sich mit den Werten und Zielen des Unternehmens identifizieren und es mit ihrem Können und Engagement bereichern.

### **We are Glass People – what about you?**

**Bewerben Sie sich jetzt bei: Frau Petra Vollmann**

**Heye International GmbH**  
Lohplatz 1, 31683 Obernkirchen  
Germany  
personal@heye-international.com

[www.heye-international.com](http://www.heye-international.com)

**heye**  
international

## Liebe Leserinnen und Leser,

Die Art der Kommunikation hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend geändert. Ob Facebook oder Twitter: Social Media ist in aller Munde. Auch wenn die wirtschaftliche Dimension der Nutzung noch nicht gänzlich abschätzbar ist, so zeigt das Engagement vieler Unternehmen in diesem Bereich eine starke Tendenz zur Kundenkommunikation über solche Kanäle.

In diesem Magazin finden Sie Artikel, die die Sonnen- aber auch die Schattenseiten von Social Media beleuchten. Wir stellen Unternehmen vor, die die neuen Medien nutzen, um auf sich aufmerksam zu machen oder um Kunden zu binden.

Die Berichte enthalten zugleich Hinweise, auf welche Aspekte besonders zu achten ist, wenn man sich auf die neuen Medien einlässt. Wissen Sie, liebe Leserinnen und Leser, was von Ihnen beziehungsweise Ihrem Unternehmen ohne Ihr Wissen bereits im Netz kursiert?

Bestenfalls sind es positive Nachrichten oder Meldungen, die mit Ihrem Betrieb in Verbindung stehen. Sie selbst werden sich aber auch schon ein Bild davon gemacht haben, in welchem Umfang abwertende beziehungsweise nicht autorisierte Informationen im Internet zu finden sind. Vielleicht haben Sie sogar in Einzelfällen – zum Beispiel bei Personaleinstellungen – nicht darüber hinweggehen können und Bewerberinnen und Bewerber damit konfrontiert.

Viele Unternehmen nutzen das Netz schon jetzt bei der Personalakquise. Zunehmend werden sie aber selbst auch Opfer von Attacken. Hendrik Tesche nennt das in seinem Artikel einen „shitstorm“, wenn sich erst einmal eine schlechte Meinung oder schlechte Erfahrung ausgebreitet hat, das Unternehmen darauf nicht oder schlecht reagiert und sich ein Berg von Negativkommentaren auftürmt, gegen den der Betrieb nicht mehr anarbeiten kann.

Mit Blick auf diese Gefahren muss Social Media für jedes Unternehmen ein Thema sein. Neben dem genannten Schwerpunktthema hält dieses Heft weitere Beiträge für Sie vor. JobCenter und Agentur für Arbeit stellen Ansprechpartner vor. Daneben blicken wir auf den Gründungstag Ende Februar zurück. Und die Weserbergland AG skizziert ihre neuen Maßnahmen und Projekte.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und anregende Lektüre.

Stadthagen, im März 2012



Jörg Farr  
Landrat



Wirtschaftsförderer Stefan Tegeler hat die redaktionelle Federführung für das Magazin „Wirtschaft kompakt“.

Für Anregungen, Kritik oder Themenvorschläge ist er zu erreichen:

### Landkreis Schaumburg

#### Stefan Tegeler

Jahnstraße 20, 31655 Stadthagen  
Telefon (0 57 21) 70 32 22  
Telefax (0 57 21) 70 35 98  
wirtschaftsfoerderung.80@landkreis-schaumburg.de

### Herausgeber

Landkreis Schaumburg

### Redaktion (verantwortlich)

Klaus Heimann

### Redaktionelle Mitarbeit

Stefan Tegeler, Anja Gewalt,  
Holger Buhre, Carsten Hanke,  
Lena-Marie Hahn, Vera Skamira

### Titelgestaltung

Schaumburger Nachrichten,  
Vera Elze

### Produktion und Layout

Schaumburger Nachrichten,  
Vera Elze

### Anzeigen (verantwortlich)

Arne Frank

### Fotos

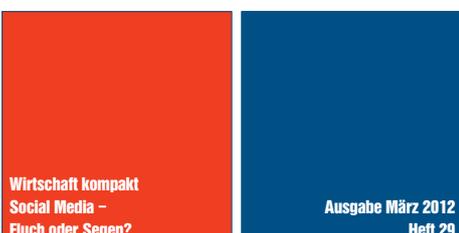
Roger Grabowski,  
fotolia.de, Agenturen

### Druck

Druckerei Kiel,  
Hagenburg

### Auflage

4.000 Exemplare



The background of the entire page is a repeating pattern of computer mice. The mice are arranged in a grid, with some rows being complete and others partially cut off at the edges. The mice are white with black accents and are shown from a three-quarter perspective. The background color is a bright yellow.

# Suchen & finden

Jetzt neu: Die regionale Stellensuchmaschine  
der Schaumburger Nachrichten

[www.sn-job.de](http://www.sn-job.de)

Die größte Stellensuche in der Region

# IN DIESEM MAGAZIN

Editorial und Impressum. . . . .	3	Veranstaltungen im Landkreis . . . . .	31	Branchenverzeichnis . . . . .	32
Inhaltsverzeichnis. . . . .	5			Wegweiser durch den Landkreis. . . . .	34

## SOZIALE NETZWERKE IM INTERNET

**Ehrlich, aktiv und konstruktiv**  
Social Media: Risiken und Chancen für die Unternehmenskommunikation . . . . . 6

**Webzwonull – Was soll ich da?**  
Ohne Kommunikation, Offenheit und Transparenz geht es nicht . . . . . 8

**Heute geht's nicht mehr ohne, oder?**  
Soziale Netzwerke im Internet: Gezielt und mit Bedacht nutzen . . . . . 10

**„Akzeptanz durch die Zielgruppe wird zum entscheidenden Kriterium**  
Tourismusmarketing „made in Schaumburg“ in sozialen Netzwerken . . . . . 12

**Zwischen Hype und Strategie**  
Social-Media-Manager sind bislang meist Quereinsteiger . . . . . 13

## UNTERNEHMENS PORTRAIT

**Elf auf einen Streich**  
Die Schaumburger Privat-Brauerei nutzt aktiv die Möglichkeiten des Web 2.0 . . . . . 14

**Preiskampf mit dem Internet erfolgreich aufgenommen**  
Schuh & Sport Wilkening setzt auf großes Angebot, Flexibilität, Service und Kundennähe . . . . . 15

**„Das Geheimnis liegt im Zylinderkopf“**  
Tim Schmale sorgt dank ausgefeilter Technik für Motoren einer neuen Generation . . . . . 16

**„Geballte Resonanz dank Facebook“**  
Filmtheaterbetriebe Rubba bereits seit 16 Jahren im Internet präsent. . . . . 17

**Fotos mit viel Drumherum**  
BlackLight-Studio nutzt Facebook als wichtigen Multiplikator. . . . . 18

## ARBEITS- UND STELLENVERMITTLUNG

**Erfahrung ist Trumpf**  
JobCenter Schaumburg jetzt in kommunaler Trägerschaft. . . . . 19

**Arbeitsagentur und Jobcenter – Wer macht was für Arbeitgeber?**  
AGS und AVS kooperieren bei der Besetzung von freien Stellen . . . . . 21

## REGENERATIVE ENERGIEN

**Das kleine Energiewerk im eigenen Haus**  
Photovoltaik weiter nachgefragt / Interesse an Windkraft nimmt zu . . . . . 22

## DIE ZUKUNFT DER GLASBRANCHE

**Besuch bei einem Global Player**  
Glascluster Weserbergland trifft sich im April bei Heye in Obernkirchen. . . . . 24

## PERSONAL-MANAGEMENT

**Win-win durch familienbewusste Unternehmenskultur**  
Netzwerktreffen sind ein wichtiger Baustein des überbetrieblichen Verbundes  
Frau und Wirtschaft . . . . . 26

## WILLKOMMENS MAPPE FÜR BEWERBER

**Imagebroschüre mit besonderen Angeboten**  
Weserbergland AG bietet Arbeitgebern „Willkommensmappe“ für Bewerber an . . . . . 28

## GRÜNDUNGSTAG 2012

**Jungunternehmer und Netzwerkpartner im Fokus**  
13. Schaumburger Gründungstag ging mit neuem Konzept über die Bühne . . . . . 29

## SOMMER-UNI 2012

**16 Hochschulen und Akademien sind mit von der Partie**  
8. Sommer-Uni in Rinteln erhält Unterstützung durch neue Kooperationspartner. . . . . 30



**...denn Energiesparen fängt ganz oben !**

**bredemeier**  
G m b H & C o . K G

STEILDACH - FLACHDACH  
BAUKLEMPNEREI - HOLZBAU  
WÄRMEDÄMMUNG - PHOTOVOLTAIK

**31655 Stadthagen**  
**77029**

www.bredemeier-bedachungen.de



**SVG: Wir bewegen die Region**



**Wir sind Ihr kompetenter und sympathischer Partner, wenn es um Omnibusse geht.**

- Linien- und Schülerverkehre im Landkreis Schaumburg
- Vermietung von Omnibussen für Vereinsausflüge und Schulfahrten
- Reparatur, Wartung und gesetzliche Fahrzeuguntersuchungen von Omnibussen durch unsere Tochtergesellschaft Schaumburger Bus-Service GmbH (SBS)

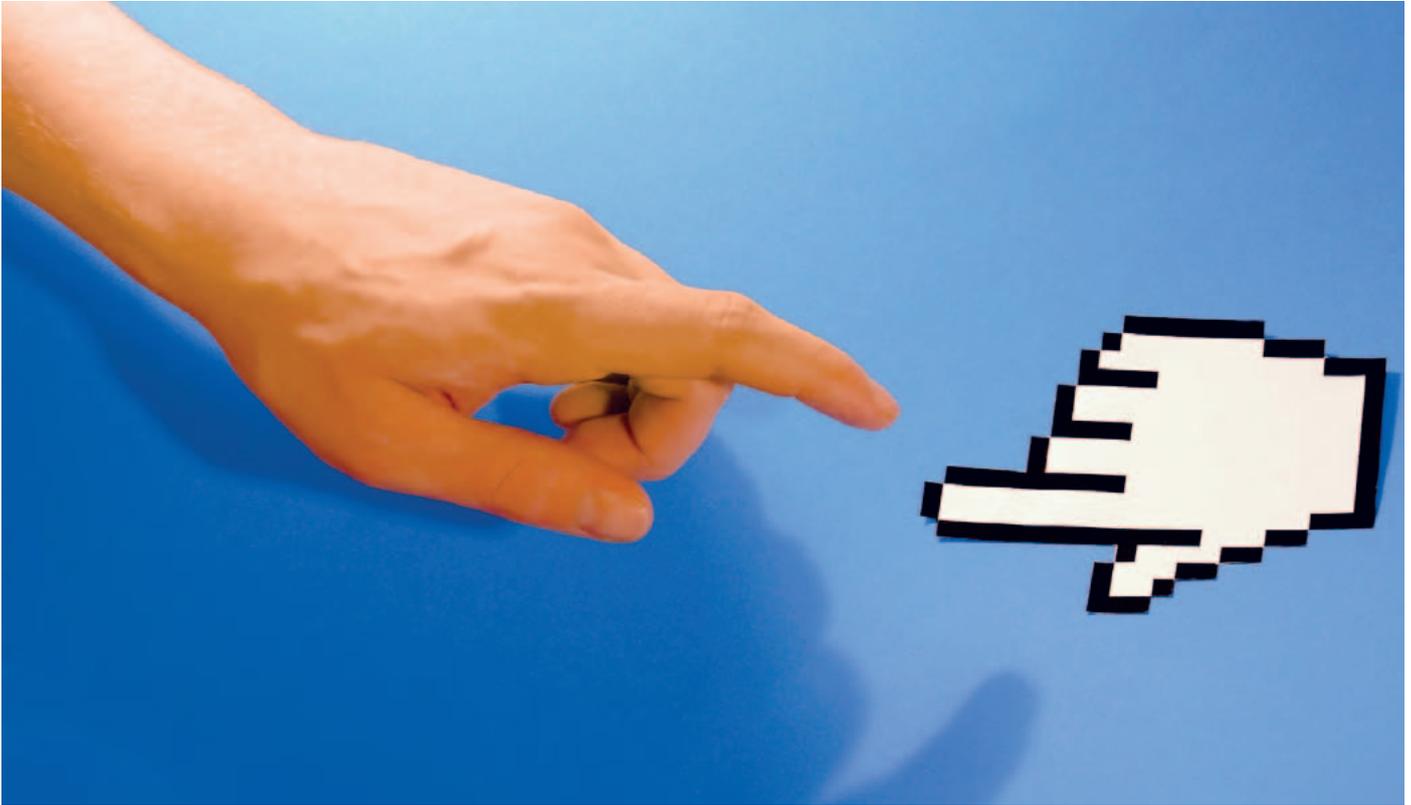
**Rufen Sie uns an!**

**Schaumburger Verkehrs-Gesellschaft mbH (SVG)**  
Industriestraße 3 b  
31655 Stadthagen  
Tel.: 0 57 21/8 30 05-0  
Fax: 0 57 21/8 30 05-55



# Ehrlich, aktiv und konstruktiv

## Social Media: Risiken und Chancen für die Unternehmenskommunikation



Von Hendrik Tesche

**Die Internet-Enzyklopädie Wikipedia definiert mit „social media“ digitale Medien und Technologien, die es Nutzern ermöglichen, sich untereinander auszutauschen und mediale Inhalte einzeln oder in Gemeinschaft zu gestalten.**

Damit ist „social media“ nicht mit ein paar neuen digitalen Erscheinungen – zum Beispiel Twitter oder dem mächtigen Facebook – erklärt. Stattdessen wirkt es sich in fast alle bestehenden digitalen Kanäle aus und ergänzt beziehungsweise verändert generell unsere Art zu kommunizieren.

„Social Media“ ist eine neue Kommunikationsschicht, die die bestehenden Kommunikationskanäle erweitert – wie im vorigen Jahrhundert das Telefon. Nur: Im Unterschied zum Telefon kann der Sprecher oder „Sender“ mit einer Gegenstelle kommunizieren oder seine Stimme an das gesamte Internet richten.

Vor einigen Jahren benutzte ich bei einem Fachkongress zum ersten Mal Twitter. Und ich erlebte, dass im selben Raum, in dem der Fachvortrag stattfand, eine weitere lautlose und lebhaftere Kommunikationsebene ablief: Menschen kommunizieren miteinander, lernen sich kennen und tauschen sich aus. Und diejenigen, die nicht daran teilnehmen, merken es nicht einmal.

Über Social-Media-Plattformen lässt sich nicht nur die eigene Meinung artikulieren, es können sogar spontane Menschenansammlungen, Facebook-Parties oder Flash-Mobs bis hin zu Revolutionen darüber organisiert werden. Die Protestbewegung in Ägypten im vergangenen Jahr wurde maßgeblich über Werkzeuge wie Twitter oder Facebook gesteuert.

Stetig und unaufhaltsam verändert der Einzug von „social media“ damit auch unsere Art, Informationen aufzunehmen und zu bewerten. Es sind nicht mehr nur die Massenmedien, die

die redaktionelle Hoheit haben: Jeder einzelne von uns kann sich über solche Kanäle theoretisch weltweites Gehör verschaffen. Nutzer hören bereits auf Empfehlungen von anderen.

So formen sich Eindrücke, bilden sich Urteile, werden Empfehlungen gegeben und Sympathien ausgedrückt. Reiseempfehlungen, Hotelbewertungen, eBay-Bewertungen, Restaurantempfehlungen und Produktbewertungen sind Beispiele für die Durchdringung der sozialen Empfehlungen. Die Weiterempfehlungsraten von anderen Hotelgästen wird mittlerweile als wichtigeres Kriterium wahrgenommen als die „amtlich“ vergebenen Sterne. Viele Foren – vor allem in technischen Bereichen – sind wichtiger für die Meinungsbildung als Testberichte in Printmedien.

Die Mitteilungsbereitschaft und das Engagement der Nutzer ist nicht zu unterschätzen und kann bis zur Mitwirkung an der Neuproduktgestaltung führen. Fiat hat bereits im Jahr 2006

bei der Design-Konzeption des Fiat 500 die „crowd“ eingebunden. Auch BMW und VW setzen bei vielen Projekten auf crowdsourcing.

Der heutige Konsument ist über das Internet sehr viel besser informiert als früher: Er tauscht sich aus und hält mit seiner Meinung nicht hinter dem Berg. Für Unternehmen entstehen damit Chancen und Risiken gleichermaßen.

Das Dilemma: So, wie der Mensch tickt, verbreiten sich „schlecht gemachte“ Spots und Verfehlungen mindestens genauso schnell wie gute Gegenstücke. Im Extremfall kann dies zu geballten negativen und abfälligen Äußerungen führen – bis zum sogenannten „shitstorm“.

Der Hausgerätehersteller Siemens-Bosch hat im Herbst 2011 einen enormen Imageschaden erlitten, indem er zunächst nicht und danach ungeschickt auf die Kritik im Internet reagierte, die der bekannte chinesische Blogger Luo wegen einer schlecht schließenden Kühlschrankschranktür kundtat. Seine Kommentare wurden mehrere 100.000 Mal im Netz verbreitet. Die

Bemühungen von Siemens-Bosch, ihn aufzuhalten, verstärkten nur diesen Effekt.

Als vorzeitiges Fazit lässt sich konstatieren, dass einem Unternehmen, das Produkte oder Dienstleistungen vertreibt, die auf Benutzerinteresse stoßen, meist keine Wahl bleibt: Es muss sich mit den sozialen Medien arrangieren. Und es tut gut daran, dies strategisch und nachhaltig zu tun. Nur der ehrliche, aktive und konstruktive Umgang mit diesem Medium kann einem Unternehmen helfen, die Potenziale von „social media“ erfolgreich zu nutzen.

Nimmt man als Unternehmen die beschriebenen Risiken wahr und agiert offen und authentisch, dann eröffnet „social media“ durch seine Offenheit und Viralität – also die Online-Mund-zu-Mund-Propaganda – enorme Chancen. Der Kunde bekommt ein Gesicht, und „one-to-many“ wird zu „one-to-one“. Mit Witz und guten Ideen gelingt es so auch kleinen Unternehmen mit begrenztem Budget, sich eine Aufmerksamkeit zu verschaffen, für die sie bei der Nutzung klassischer Medien niemals den Etat hätten.

Die User verteilen einen gut gemachten Werbespot, der zum Beispiel auf youtube veröffentlicht wird, über Empfehlungen weiter. Die Kosten einer solchen Kampagne sind um ein Vielfaches geringer als die klassischen TV-Spots – denn der Sendeplatz ist gratis.

Dieses Empfehlungsmarketing wirkt zudem viel stärker als klassisches Marketing, da die Empfehlung über andere Nutzer, meist Freunde und Vertrauenspersonen, an den Nutzer gelangt und er diese Informationen vertrauens- und glaubwürdiger wertet als klassische Werbung direkt durch die werbenden Unternehmen. „Social Media“ ist keine Randerscheinung oder ein vorübergehender Trend, sondern die nächste und folgerichtige Evolutionsstufe der digitalen Kommunikation. Es ist auch keine Zielgruppen- oder Altersfrage, denn gerade die sogenannten Mid-Ager und „Silver Surfer“ gehören zu den am stärksten zunehmenden Nutzergruppen.

*Hendrik Tesche ist Geschäftsführer der Internet Marketing Services GmbH (Bückeburg).*



## DER INFOKASTEN

### Hendrik Tesche

Geschäftsführer  
Internet Marketing Services GmbH

Telefon (0 57 22) 8 90 05 00  
Telefax (0 57 22) 8 90 05 19

info@ims.de  
www.ims.de

## Leitsätze für eine erfolgreiche Unternehmenskommunikation im „social web“:

**Stetig beobachten:** Wohin „driftet“ die öffentliche Meinung? Muss ich unterstützen, Argumente liefern oder gegensteuern?

**Offen kommunizieren:** Nichts verschweigen und keine dominante oder arrogante Position einnehmen. Jede Kritik grundsätzlich erst einmal als berechtigt ansehen.

**Schnell und umsichtig reagieren:** Mit Bedacht kommunizieren und sich keinesfalls auf niedere Kommunikationsebenen und entsprechende Tonfälle einlassen.

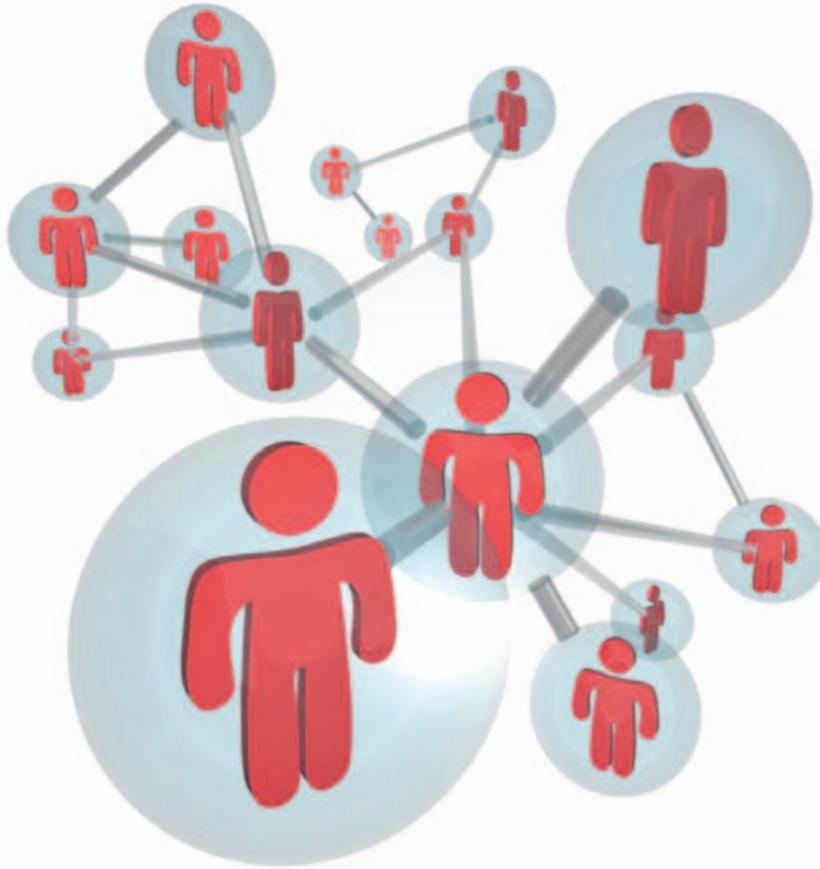
**Themenfäden in der Hand behalten:** Wenn die sozialen Medien vom Unternehmen nicht aktiv betreut werden, werden die Nutzer eine andere Plattform finden, um sich zu artikulieren.

**Relevant und authentisch sein:** Dies ist bestimmt eine der wichtigsten Forderungen für nachhaltigen Erfolg im Internet – und vermutlich nicht nur dort. ;-)

*Hendrik Tesche*

# Webzwonull – Was soll ich da?

Ohne Kommunikation, Offenheit und Transparenz geht es nicht



*Die Welt und die Menschen werden immer vernetzter. Für Unternehmen liegen darin große Marketing-Chancen – wenn sie die Sache richtig angehen.*

**Gut gelaunt sieht anders aus: Fachmännisch, aber mit deutlich erkennbarem Missmut inspizierte VW-Chef Martin Winterkorn auf der letzten IAA das Produkt eines südkoreanischen Konkurrenten. Speziell die anscheinend überzeugende Verarbeitungsqualität bereitet ihm sichtliches Kopfzerbrechen. „Warum kann´s der und wir nicht?“ muss sich der Mitarbeiter fragen lassen, als der Vorstandschef persönlich die Lenkradverstellung prüft. Dieses hinterrücks aufgenommene Filmchen verbreitet sich rasant über Youtube in der ganzen Welt.**

Dieses Beispiel verdeutlicht einen nicht mehr zu stoppenden Trend: Das Image eines Unternehmens kann durch soziale Netzwerke erheblich beeinflusst werden. In diesem Fall dürfte der Nutzen für Volkswagen sogar um einiges das Ausmaß der Schadenfreude übersteigen, das die Web-Community sonst sehr schnell und

gerne bereit hält. Die Botschaft: Bei uns kümmert sich der Chef persönlich um die Qualität – oder wie es ein User auf Youtube ausdrückte: VW will eben gute statt billige Autos bauen. Coup gelungen. Oder glaubt tatsächlich jemand, irgendwer habe mal eben dem Vorstandschef ohne dessen Wissen im Auto die Handykamera über die Schulter gehalten? Eben.

Wer ins Web 2.0 geht und sich in einer der „social communities“ einrichtet, entscheidet sich für Kommunikation, Offenheit und Transparenz. Das gilt für den Teenager bei SchülerVZ genauso wie für das Unternehmen bei Facebook.

Soziale Netzwerke wie Facebook mit weltweit mehr als 800 Millionen Nutzern eröffnen nicht nur neue Kommunikationsplattformen, sondern eine ganz neue Welt des Marketing und der Öffentlichkeitsarbeit. Und Marketing ist mehr als Werbung: Es beschreibt eine ganzheitliche marktorientierte

Unternehmensführung. Wer sich als Unternehmen öffnet, sollte etwas zu sagen oder zu präsentieren haben – und das kontinuierlich. Die Facebook-Seite mit allen guten Wünschen für 2011 nutzt nicht nur nichts, sie schadet sogar erheblich dem Image des dahinter stehenden Unternehmens.

Dauerndes Füttern der Nutzer mit Nachrichten und Informationen ist die eine Seite, die schnelle Reaktion auf Anfragen die andere. Anfragen oder Kommentare halten sich nicht an Geschäftszeiten. Sie kommen – wenn es gut läuft – auch abends, nachts und an Wochenenden. Und sie wollen nicht erst eine Woche später kommentiert oder beantwortet sein.

Transparenz bedeutet aber auch Offenheit bei Kritik. Tadel muss ebenso ernst genommen werden wie Lob. Communities haben eine ganz eigene Dynamik. Wie immer im Leben gilt auch hier: Man kann nicht „nicht kommunizieren“. Setzt sich das Unterneh-

men mit Beschwerden nicht oder nicht befriedigend auseinander, kann sich der Schaden schnell multiplizieren – zum Beispiel, wenn ein eigener Protest-Account bei Facebook entsteht, der beängstigend schnell an Fans gewinnt. Publizität ist dann zwar da, aber sie wird dem Unternehmen keine wirkliche Freude bereiten.

Natürlich wird sich eine Facebook-Präsenz vor allem für Unternehmen mit Produkten und Dienstleistungen nah am Endverbraucher lohnen. Laut einer Untersuchung des EHI Retail Institutes und der Statista GmbH (auf „handelsdaten.de“ / Frühjahr 2011) messen zwei Drittel der befragten PR-Verantwortlichen aus Handelsunternehmen den Communities eine sehr wichtige zukünftige Bedeutung für die Kommunikation der Unternehmen bei. Das entspricht dem Wert der Relevanz der eigenen Homepage, während „althergebrachte“ PR-Kanäle wie Printmedien beziehungsweise TV und Hörfunk bei der genannten Studie nur noch von 56 beziehungsweise 31 Pro-

zent der Befragten in den nächsten Jahren für sehr wichtig gehalten werden. Im Gegensatz zu verbrauchernahen Unternehmen wird der hochspezialisierte Automobilzulieferer dagegen andere, effektivere Formen der Kommunikation suchen. Aber auch die Rekrutierung von Fachkräften spielt bei der Motivation von Unternehmen, eine eigene Community-Präsenz aufzubauen, eine zunehmende Rolle.

Für Unternehmen, die mit dem Gedanken spielen, ins soziale Netz zu gehen, sich darin aber nicht verheddern wollen, hat die IHK Hannover Seminare im Angebot. Die nächste Veranstaltung zum Thema „Facebook-Marketing“ findet am 24. Mai 2012 in Hannover statt und kostet 249,90 Euro (brutto). Weitere Infos gibt es in der IHK-Geschäftsstelle Stadthagen sowie unter folgendem Link:

<http://www.begin.de/seminar/seminarworkshop/veranstaltung/facebook-marketing.html>



#### DER INFOKASTEN

##### Martin Wrede

Leiter Geschäftsstelle Stadthagen  
der IHK Hannover  
Bahnhofstraße 31  
31655 Stadthagen  
Telefon (0 57 21) 97 20 - 0  
Telefax (0 57 21) 7 29 67  
wrede@hannover.ihk.de  
www.hannover.ihk.de

## Lassen Sie uns Freunde werden!

- Social Media Konzepte
- Suchmaschinenmarketing
- Websites und mobile Apps

Von der Konzeption über die Realisierung bis zum Hosting sind wir Ihre kompetente und professionelle Internet-Agentur vor Ort.



Internet Marketing Services GmbH



# Heute geht's nicht mehr ohne, oder?

Soziale Netzwerke im Internet: Gezielt und mit Bedacht nutzen



*Die Internet-Plattform Xing ist eine von vielen Möglichkeiten, um sich beziehungsweise sein Unternehmen in einem sozialen Online-Netzwerk zu präsentieren.*

**Die Idee hinter sozialen Netzwerken im Internet besteht darin, eine gemeinsame Anlaufstelle für Freunde und Bekannte zu schaffen, sowie neue Freunde und Bekannte kennenzulernen. Bekanntestes Beispiel für ein Social Network ist der amerikanische Anbieter Facebook. Ein deutscher Anbieter ist beispielsweise das MeinVZ-Projekt.**

Auch ist es attraktiv über die sozialen Netzwerke alte Freunde, Schulkameraden, Ausbildungskollegen oder gar die alte Kindergartenliebe zu finden. Man soll schnell in einer neuen Stadt oder Region aufgenommen werden und schnell Anschluss und Freunde finden. Wobei man auch behaupten

kann, dass der Begriff Freunde ziemlich entwertet und entkräftet wird, durch alle sozialen Netzwerke sind Freunde eigentlich mehr zu Bekannten geworden – und umgekehrt.

Ob Facebook, MeinVZ, SchülerVZ, Wer-Kennt-Wen oder Stayfriends: Alle Portale arbeiten mit einer Freundesliste, die teilweise noch kategorisiert werden kann in Schulfreunde, Bekannte, Arbeitskollegen und dergleichen.

Die Webseiten dieser „neuen“ Welt dienen aber im Nutzen vorwiegend dazu, sein persönliches Leben im Internet zu präsentieren und auch zu veröffentlichen. Als User kann man einstellen und freigeben, wo man

zur Schule gegangen ist, wann man wo Ausbildung oder Studium absolviert hat, welcher Tätigkeit man nachgeht, wann man Geburtstag hat und vieles mehr.

Als Benutzer solcher Portale sollte man immer vorsichtig sein, was man preisgibt und welche Informationen von wem zu sehen sind. Standardmäßig sind die Grundeinstellungen meist immer noch so, dass erstmal jeder fast alles sehen kann – aber gerade Kinder und Jugendliche sind teilweise sehr offen und frei mit Informationen. Auch bei Bildern sollte man unbedingt darauf achten, was man öffentlich zeigt und was lieber nicht.



## DER INFOKASTEN

**Cornelia Szalies**

Wirtschaftsakademie Weserbergland  
Geschäftsstelle Schaumburg

Jahnstraße 21a  
31655 Stadthagen

Telefon (0 57 21) 787 - 252  
Telefax (0 57 21) 787 - 199

szalies@wa-wbl.de  
www.wirtschaftsakademie-weserbergland.de

Besonders beliebt sind sogenannte Statusmeldungen – also eine Information darüber, was ich gerade mache. Auch hier ist Vorsicht geboten: Muss denn jeder wissen, dass ich gerade Feierabend mache, Pizza bestellt habe oder gerade auf dem Frühlingsfest in XY bin? Dann weiß es ja auch jeder Einbrecher.

Also: Was man von seinem Leben frei zur Verfügung in alle Welt schickt, sollte stets gut überlegt sein, denn das Internet vergisst nie – weder einen Eintrag (Post) noch ein Bild, das einst eingestellt wurde.

Der Branchenprimus Facebook hat weltweit rund 865 Millionen aktive Nutzer. In Deutschland sind es rund 18 Millionen. Diese riesige soziale Reichweite machen sich Firmen, Künstler und Großkonzerne gerne zu Werbezwecken zu Nutze. Um ein Produkt zu vermarkten oder beispielsweise einen Film zu bewerben, ist ein soziales Netzwerk ein riesengroßer und vor allem lukrativer virtueller Marktplatz.

Neue Produkte und Trends lassen sich über Facebook, Youtube und Co. ideal testen oder setzen. Vom heimischen Computer aus lässt sich fast die ganze Welt über etwas informieren. Und man kann schauen, wie etwas bei meiner Zielgruppe ankommt und angenommen wird.

Künstler promoten ihre neuen Musiktitel, ihre Tourneen oder ihre neuen Filme. Sie sagen, wann sie wo sind und lassen ihre Fans daran teilhaben. Konzerne präsentieren ihre neuen Produkte und Marken und werben in einem großen Umfeld.

### Wie kann ich ein soziales Netzwerk nutzen?

Fernab vom Unterhaltungsfaktor kann man solche Netzwerke nutzen, um Kundenkontakte zu pflegen oder neue Kunden zu gewinnen. Xing ist beispielsweise eine Plattform, um sich zu präsentieren – ob zu Bewerbungs- oder Marketingzwecken.

Es gibt in allen Netzwerken Gruppen, die außerhalb von Spaß und Unterhaltung auch nützlich sein können. Fachkompetenzen treffen zusammen und tauschen sich aus: Seminare und Meetings können so verwaltet und organisiert werden. Man kann Veranstaltungen erstellen und Freunde beziehungsweise Leute dazu einladen, um ein neues Produkt vorzustellen oder ein Firmenjubiläum zu feiern.

Man sollte die Möglichkeiten von sozialen Internet-Netzwerken gezielt für sich nutzen – fürs Unternehmen oder eine Interessengemeinschaft. Werbung, die gezielt an bestimmte Gruppen gerichtet wird, ist in Relation zur Effektivität und zur Reichweite von Netzwerken eher kostengünstig. Das reine Betreiben eines Accounts ist fast immer kostenlos.

### Tipps

Wer in sozialen Internet-Netzwerken aktiv werden will, sollte sich vorher gut informieren, wie sich in dem gewählten Netzwerk die Einstellungen zur Privatsphäre vornehmen lassen.

Im gewählten Netzwerk lässt sich gut nach interessanten Freunden, Menschen und Geschäftspartnern suchen. Soziale Netzwerke sind momentan ein wichtiger Bestandteil des alltäg-

lichen Lebens und der Arbeitsumgebung. Ganz ohne geht nicht – aber gezielt und mit Bedacht.

Wer möchte, sollte bei Google einfach mal nach „Brad Pitt Facebook“ oder „Coca Cola Facebook“ suchen. So wie diese Stars und Marken kann sich prinzipiell jeder präsentieren und mit wenigen Klicks Gewinnspiele promoten, Onlineshop-Artikel der ganzen Welt anbieten oder einfach nur präsent sein.

Beratung zum Thema Social Media bieten Medienagenturen oder Computerfachleute an. Sowohl privat als auch beruflich kann eine Präsenz förderlich sein. Dabei gilt: Gut beraten ist schon zur Hälfte vernünftig erstellt.

## Facebook-Seminar bei der VHS

Die VHS Schaumburg (Jahnstraße 21a, 31655 Stadthagen) bietet ein Seminar mit dem Thema „Facebook als Schlüssel zum Erfolg?“ an.

Termin:  
21. und 23. März 2012  
(18 bis 21.15 Uhr)

Kosten: 50 Euro

Ansprechpartnerin:  
Cornelia Szalies



### Filmschmiede Schaumburg

Mike Coenen | Kleestraße 10 | 31655 Stadthagen

Telefon: (05721) 929 856 | Mobil: (0152) 5634 00 38

E-Mail: coenen@filmschmiede-schaumburg.de

**Wir drehen Ihren Film!**  
Imagefilme · Immobilienfilme · Dokumentarfilme

[www.filmschmiede-schaumburg.de](http://www.filmschmiede-schaumburg.de)

# Akzeptanz durch die Zielgruppe wird zum entscheidenden Kriterium

## Tourismusmarketing „made in Schaumburg“ in sozialen Netzwerken



Die Startseite der Homepage weist den Weg: Von hier aus geht es auf Wunsch direkt in verschiedenste soziale Netzwerke.

**Der Verein Schaumburger Land Tourismusmarketing präsentiert sich seit eineinhalb Jahren auf verschiedenen Social-Media-Plattformen wie Facebook, Twitter, Google+, Qype, Issuu, Youtube und Vimeo. Auch die Nutzung von QR-Codes auf Printmedien und bei Aktionen hat sich etabliert.**

Als neuer Service wurde die Einbindung eines Live-Chats umgesetzt, mit dem der Kunde beraten werden kann. Die Nutzung von VoIP bei diesem Angebot ist in Vorbereitung, die Erstellung einer App für die rasant wachsende Smartphone-Nutzung ist mittelfristig geplant.

Vor allem Facebook wird von Touristikunternehmen zu Social-Media-Aktivitäten benutzt. Laut der Studie „Social Media in der Reisebranche“ von Tourism haben 48 Prozent der Unterneh-

men eine Seite auf dem sozialen Netzwerk, 33 Prozent verfügen über ein Twitter-Konto, und 23 Prozent sind bei Google Places verzeichnet.

Bisherige Maßnahmen von solchen Social-Media-Engagements sind überwiegend die Informationsverbreitung, das Bewerben von Veranstaltungen und Angeboten sowie die Durchführung von Gewinnspielen. Zunehmend wird jedoch eine strategische Ausrichtung all dieser Aktivitäten erforderlich.

Die Akzeptanz durch die Zielgruppe in sozialen Netzwerken wird zum entscheidenden Kriterium. Zukünftig wird das in Social Networks eingebundene Empfehlungsmarketing seine Wirkung nur durch Community-Building und Community-Management entfalten können. Umsetzungsmuster aus dem konventionellen Marketing greifen immer weniger.



Sogenannte QR-Codes haben sich nach Ansicht des Vereins Schaumburger Land Tourismusmarketing bereits etabliert.

Social-Media-Kompetenz ist die Grundvoraussetzung, um erfolgreich Tourismusmarketing in sozialen Netzwerken zu betreiben. Die Entwicklung des eigenen Ressourceneinsatzes im Social Web Marketing unter strategischen Aspekten sowie die Aus- und Weiterbildung des Personals bei der Realisierung sind die Voraussetzungen, um erfolgreiches Social-Media-Marketing im Tourismus umsetzen zu können.



### DER INFOKASTEN

#### Olaf Boegner

Leiter Tourismusmarketing  
Schaumburger Land  
Tourismusmarketing e.V.

Schloßplatz 5  
31675 Bückeberg

Telefon (0 57 22) 89 05 51  
Telefax (0 57 22) 89 05 52

boegner@schaumburgerland-tourismus.de

www.schaumburgerland-tourismus.de

# Zwischen Hype und Strategie

Social-Media-Manager sind bislang meist Quereinsteiger



*Social-Media-Manager sollten die ganze Klaviatur der Kommunikations-Möglichkeiten beherrschen. Sie kümmern sich ganz speziell und gezielt um den Auftritt ihres Arbeitgebers in Online-Netzwerken.*

**Die Kommunikation auf Online-Plattformen wird immer mächtiger. Unternehmen reagieren darauf mit gezielten Konzepten und dem Engagement spezialisierter Berater.**

Facebook, Twitter, Xing und andere haben ein neues Berufsbild geschaffen: Immer mehr Unternehmen suchen Social-Media-Manager, die sich gezielt um ihren Auftritt in Online-Netzwerken kümmern. Trotz des aktuellen Hypes um das Thema braucht aber längst nicht jede Firma einen solchen Spezialisten, wie Experten betonen.

Wenn ein Unternehmer unsicher sei, helfe ein Test, sagt Torsten Panzer, Geschäftsführer der Social Media Akademie in Mannheim: „Unterhalten sich die Leute im Netz über mein Produkt oder die Produktgattung?“

Nur wenn man mit diesen Nutzern in Austausch treten wolle, sei ein Engagement sinnvoll. Zudem müsse

man überlegen, was der Auftritt bei Facebook und Twitter bewirken soll und dann eine entsprechende Strategie entwickeln. Vor allem große Unternehmen schließen sich dem Social-Media-Trend an, weiß der Personalvermittler Sebastian Voss, der im Sommer 2011 das Portal socialmedia-karriere.de gründete und derzeit 100 Bewerber in der Datenbank hat.

Eine genaue Definition des neuen Berufsbildes gibt es allerdings nicht. Der Begriff sei „global-galaktisch formuliert“, sagte David Rahnaward, Social-Media-Manager beim Versandhändler Otto. So seien die Anforderungen im Online-Kundenservice ganz andere als bei der Öffentlichkeitsarbeit via Twitter und dergleichen. Ob es je ein einheitliches Berufsbild geben wird, bezweifelten die Experten.

Derzeit sind die meisten Social-Media-Manager Quereinsteiger. „Wir haben Bewerber aus den unterschiedlichsten Bereichen mit den unter-

schiedlichsten Vorkenntnissen, was nicht schlecht sein muss“, sagte Benni Wittkamp von der Hamburger Agentur Elbkind.

Feste Bildungsgänge sind noch rar. „Die Hochschulen – vor allem die öffentlichen – haben das Thema sträflich vernachlässigt“, sagt Panzer. Seine Einrichtung bietet Kurse an, in denen Berufstätige via E-Learning das Rüstzeug erwerben sollen. Diese Angebote seien mit Praktikern entwickelt worden.

An Weiterbildungen für Social-Media-Manager mangelt es nicht. Diese Angebote sieht Vivian Pein, Social-Media-Managerin beim Logistiker Hermes, aber skeptisch: „Es gibt viele Anbieter da draußen, aber das meiste ist Müll.“

Die Verdienstmöglichkeiten vergleicht Voss mit der Marketing-Branche. Die Spanne liege zwischen 35.000 und 60.000 Euro – je nach Selbstbewusstsein und Vorerfahrung der Bewerber.

# Elf auf einen Streich

Die Schaumburger Privat-Brauerei nutzt aktiv die Möglichkeiten des Web 2.0

**Die Schaumburger Elf von Brauereichef Friedrich-Wilhelm Lambrecht trägt illustre Namen: Zu den Dauerbrennern Pilsener, Edelherb, Privatbock, Lüttje Lagen, Landbier und Kellerbier haben sich vor einigen Jahren Radler und Alster gesellt. Inzwischen zählen auch die Neuzugänge Fürst Ernst, Bali und Alkoholfrei zum Aufgebot.**

„Diese Vielfalt hat dafür gesorgt, dass wir unseren Bier-Absatz gegen den allgemeinen Trend knapp gehalten haben“, sagt Lambrecht. Als eine von nur noch vier Inhaber-geführten Brauereien in Niedersachsen behauptete sich sein Unternehmen im Wettbewerb mit den Großen „durch Qualität und Spitzenprodukte“, so Lambrecht. „Den Preiskampf der bekannten Marken können und wollen wir nicht mitmachen.“ Was seinem Unternehmen dabei zugute komme, sei die Treue der Kunden zur



*Braumeister Enno Diedrich zapft eine Probe aus einem der großen Biertanks.*

Schaumburger Privat-Brauerei. „Einige Geschäftspartner arbeiten bereits seit unserer Firmengründung 1873 mit uns zusammen“, sagt der 48-jährige Chef von 20 festangestellten Mitarbeitern. Diese Verbundenheit zu vielen Gastronomen im Umkreis von 30 Kilometern um Stadthagen führe auch zu dem mit 40 Prozent außerordentlich hohen Fassbieranteil.

Rund die Hälfte des Ausstoßes entfalle allein auf das Pilsener, schildert Lambrecht. Gebraut wird im Zweischiichtsystem und dank moderner Technik auch nachts. „Die handwerkliche Braukunst steht jedoch klar im Vordergrund.“

Lambrecht führt die von ihm festgestellte „Renaissance der Regional-Brauereien“ auch darauf zurück, dass die Kunden honorieren würden, dass solche Unternehmen ihre Rohstoffe, Waren und Handwerks-Dienstleistungen im Wesentlichen aus der Region beziehen würden. „Das stärkt den heimischen Standort und den hiesigen Wirtschaftskreislauf“, macht Lambrecht deutlich.

Bei aller Besinnung auf die Tradition dürfe man sich Neuerungen jedoch keinesfalls verschließen, schiebt der 48-Jährige sofort nach. Aus diesem Grund hat die Schaumburger Privat-

Brauerei ihren Internet-Auftritt im vergangenen Jahr völlig überarbeitet und ist zum Beispiel auch bei Facebook vertreten. „Ein soziales Netzwerk wie Facebook gibt es sowieso. Für Unternehmen muss es deshalb darum gehen, die Vorteile solcher Plattformen intelligent zu nutzen.“

Die Schaumburger Privat-Brauerei verfügt Lambrecht zufolge über 1800 entsprechende Nutzer, von denen 90 Prozent aus der Region kommen. Diese werden unter anderem mit einem aktuellen Veranstaltungskalender, einem Newsletter und Partybildern versorgt. Auch Gewinnspiele werden über diesen Kanal angeboten.

Während ein Kooperationspartner für die Pflege der interaktiven Brauerei-Homepage zuständig ist, kümmern sich Lambrechts Mitarbeiter persönlich um die Kommunikation mit den Facebook-Nutzern. „Einige unserer Homepage-Besucher haben sich sogar unsere Bier-Etiketten als Bildschirmschoner oder Hintergrundbild auf ihren privaten PC geladen“, hat der Brauereichef auf diesem Weg erfahren.

Für ihn steht außer Frage: „Man muss die Möglichkeiten des Web 2.0 aktiv leben. Eine passive Unternehmensdarstellung im Internet genügt heute nicht mehr.“



## DER INFOKASTEN

### Friedrich-Wilhelm Lambrecht

Geschäftsführer  
Schaumburger Privat-Brauerei GmbH

St. Annen 11  
31655 Stadthagen

Telefon (0 57 21) 97 70 - 0  
Telefax (0 57 21) 97 70 - 40

sekretariat@schaumburger-  
brauerei.de

www.schaumburger.com

# Preiskampf mit dem Internet erfolgreich aufgenommen

Schuh & Sport Wilkening setzt auf großes Angebot, Flexibilität, Service und Kundennähe

**Ist ein Schaumburger Sportler in der Zeitung abgebildet, fällt oft das Logo von Schuh & Sport Wilkening auf dem Trikot ins Auge. Das Niedernwöhrener Familienunternehmen engagiert sich seit mehr als 20 Jahren im Vereinssport, beliefert Mannschaften und Einzelsportler mit Kleidung und Schuhen, außerdem mit Sportgeräten und Pokalen. Und das Unternehmen kümmert sich um gewünschte Schriftzüge auf den Shirts und Jacken – um die sogenannte Beflockung.**

Die Teamausstattung geht jedoch über den Sport hinaus. Auch Firmen und Feuerwehren bestellen bei Wilkening für ihre Mitarbeiter einheitliche Outfits, seien

es Polo-Shirts oder Westen. Die Service-Hotline des Geschäfts ist täglich bis 22 Uhr geschaltet.

Parallel zum Sportgeschäft läuft der Verkauf von „zivilen“ Schuhwerk. Damit hat das Unternehmen einst angefangen. Schuhmachermeister Friedrich Wilkening gründete seine Werkstatt und einen kleinen Laden 1919 auf gerade einmal 14 Quadratmetern. Heute wird auf insgesamt 1000 Quadratmetern verkauft – und das längst nicht mehr nur in Niedernwöhren. Filialen gibt es inzwischen in Petershagen, Minden und in Auetal-Rehren. Das Niedernwöhrener Sport- und Schuhgeschäft hat sich mit mehr als 8000 Artikeln im Sortiment und gleichzeitig mit individuellen Service-



*Das Frühjahr kommt: Nicole Bartels und Anja Thiemann, Mitarbeiterinnen im Wilkening-Stammhaus in Niedernwöhren, probieren die neue Schuhmode.*

leistungen breit aufgestellt – ein Gebot des Überlebens im Internet-Zeitalter und angesichts vieler Schuhhandels-Ketten. Die vier Wilkening-Standorte und die große Artikelzahl sorgen für Umsätze, die wiederum starke Rabattierungen ermöglichen. „Preislich können wir mit den Internet-Shops mithalten“, sagt Juniorchefin Sandra Wilkening-Büngel stolz. 2005 ist die gelernte Kauffrau in den Familienbetrieb eingestiegen.

Der Internet-Konkurrenz hat sich das Unternehmen erfolgreich gestellt. Künftig sollen zusätzlich auch selbst Online-Bestellungen angeboten werden. Personelle und logistische Voraussetzungen dafür müssen aber erst geschaffen werden. So weit sei man noch nicht, sagt Wilkening-Büngel.

Zur Werbung wird das Internet via Homepage ([www.sport-wilkening.de](http://www.sport-wilkening.de)) indes längst genutzt. Und auch im sozialen Netzwerk Facebook

ist das Niedernwöhrener Unternehmen mit einer Seite vertreten. Hier werden vor allem „Neuheiten für jüngere Kunden eingestellt“, erklärt Wilkening-Büngel.

Mit ihr und Ehemann Stefan Büngel geht das Geschäft in die vierte Familiengeneration. Mutter Brigitte Wilkening ist ebenfalls geschäftsführend tätig.

Einerseits ein großes Sortiment anzubieten, andererseits wenig standardisiert und mit viel persönlichem Kundenkontakt und individuellen Leistungen sowie Spezialisierungen zu arbeiten, zeugt von großer Leistungsbereitschaft und Zusammenhalt im Familienbetrieb. Dieser wird außerdem von 25 Mitarbeitern gestützt. Mit „Flexibilität, Service und Kundennähe“ fasst die Juniorchefin die Stärken ihres Unternehmens zusammen, für das konkret Weiterentwicklungen anstehen. Worum es sich genau handelt, will Wilkening-Büngel aber noch nicht verraten.



## DER INFOKASTEN

**Sandra Wilkening-Büngel (links)  
und Brigitte Wilkening**

Geschäftsführung Schuh & Sport Wilkening

Hauptstraße 35 | 31712 Niedernwöhren

Telefon (0 57 21) 47 67

[info@sport-wilkening.de](mailto:info@sport-wilkening.de) | [www.sport-wilkening.de](http://www.sport-wilkening.de)

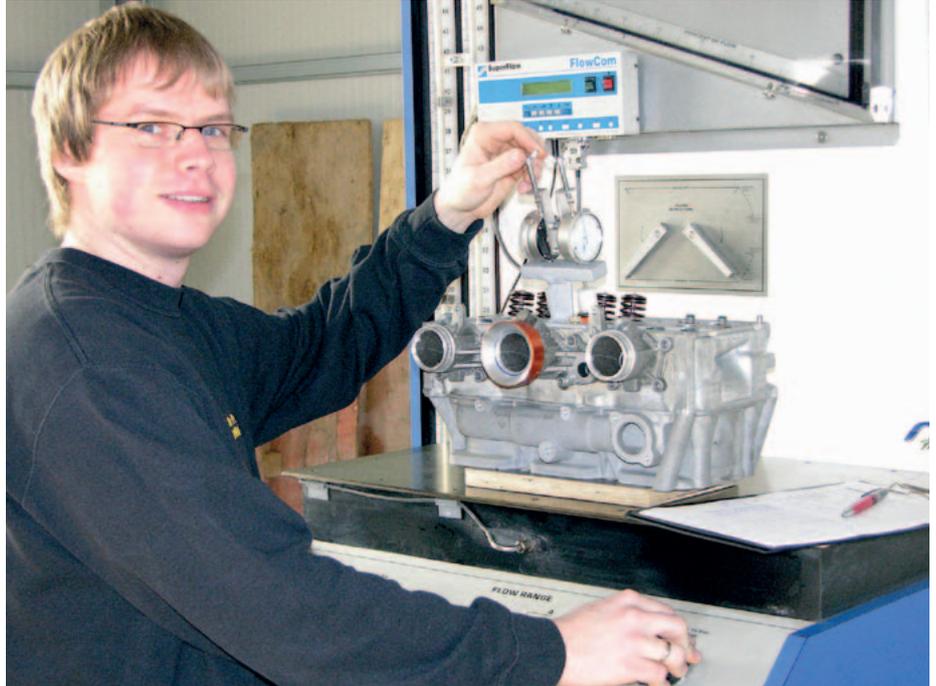
# „Das Geheimnis liegt im Zylinderkopf“

Tim Schmale sorgt dank ausgefeilter Technik für Motoren einer neuen Generation

**Motoren und hohe PS-Zahlen haben es Tim Schmale angetan: Einst selbst mit eigenem Team auf den Rennstrecken Europas unterwegs, sorgt er mit seiner Firma NG Motorsports heute dafür, dass die Leistung von Motoren um 30 bis 100 PS steigt.**

„Das Geheimnis liegt im Zylinderkopf“, verrät der 28-Jährige. „Der ist das Herzstück eines jeden Motors. Die Auslegung und Form der Kanäle und Brennräume ist maßgeblich für die spätere Motorleistung verantwortlich.“ Entstehen würden dadurch Aggregate einer „New Generation“ (NG).

Standard- oder Rennsport-Motoren bearbeitet der begeisterte Technik-Fan so, dass der Luftstrom deutlich erhöht wird. Das Besondere: Zwar entstehen die anzufertigenden Muster zunächst in Handarbeit, die Fertigung erfolgt jedoch per CNC-Technik. „Das lässt die Kosten für die Kunden erschwinglich werden“, sagt Schmale, der sich auf die Marken VW, Audi und Porsche spezialisiert hat.



*Der Strömungsprüfstand gehört zu den Kernstücken der täglichen Arbeit von Tim Schmale. Auf dieser sogenannten Fließbank wird der Luftstrom simuliert und gemessen.*

Mit seiner Idee, „DTM-Technik für Normalbürger“ zu bieten, fährt er auf Erfolgskurs. Anfang Mai wird er seinen neuen Standort im Gewerbegebiet Kirchhorsten beziehen. Der Neubau ist 250 Quadratmeter groß und bietet zudem Platz für eine Erweiterung. Diese war am bisherigen Standort in Eisbergen nicht mehr möglich, wo Büro, Lager und Fertigung derzeit noch in einem 70-Quadratmeter-Keller angesiedelt sind.

Mit seiner 2007 gegründeten Firma betreut Schmale Kunden in ganz Europa. Nach eigener Aussage bearbeitet und verfeinert er pro Jahr aktuell rund 100 Zylinderköpfe. Dabei schätzt er sich in der glücklichen Lage, Aufträge überwiegend durch Mund-zu-Mund-Propaganda zu erhalten – und zwar immer stärker dank seines Internet-Auftritts bei Facebook, gegen dessen Einrichtung er sich nach eigener Aussage lange gesträubt hat. „Seit Anfang 2011 bin ich jetzt mit meiner Firma dort aktiv. Und inzwischen frage ich mich, warum ich diese Möglichkeit nicht schon viel früher genutzt habe.“

Momentan gefällt sein dortiger Auftritt rund 1500 „Freunden“ – Tendenz steigend. „Für mich ist das die ideale Marketing-Plattform“, sagt Schmale, der mehrmals wöchentlich Neuigkeiten und Bilder dort einstellt. „Aber ausschließlich berufliche Dinge“, betont er. „Nichts Privates.“

Er hat erkannt: „Die Leute im Netz wollen ständig mit Infos gefüttert werden. Und das ist bei Facebook denkbar einfach.“ Vergleiche er den persönlichen zeitlichen Aufwand dieser speziellen Art von Kunden- und Kontaktpflege mit den Kosten und dem Nutzen, so komme er an diesem sozialen Internet-Netzwerk nicht mehr vorbei, stellt der 28-Jährige unumwunden fest. „Anfangs musste ich mit meiner Idee der speziellen Zylinderkopfbearbeitung noch Klinken putzen“, erinnert er sich an die ersten Monate nach Firmengründung. „Mittlerweile habe mir einen Namen gemacht und bin in der Branche bekannt“, sagt Schmale nicht ohne Stolz. „Mein Hobby ist damit quasi zu einem beruflichen Selbstläufer geworden.“



## DER INFOKASTEN

### Tim Schmale

Inhaber  
NG Motorsports  
An der Bahn 10  
31691 Helpsen

Telefon (0 57 51) 97 16 07  
info@ng-motorsports.de  
www.ng-motorsports.de

# „Geballte Resonanz dank Facebook“

Filmtheaterbetriebe Rubba bereits seit 16 Jahren im Internet präsent

**Ein kurzer Blick ins Internet genügt, um sich über das Kinoprogramm in Schaumburg zu informieren. Und das ist nicht erst seit Kurzem so. Bereits im Jahr 1996 gingen die Filmtheaterbetriebe Fritz Rubba GmbH mit ihrem Web-Auftritt [www.kinoschaumburg.de](http://www.kinoschaumburg.de) ins weltweite Netz. Das 15 Mitarbeiter zählende Unternehmen betreibt das Residenz-Kinocenter in Bückeburg (3 Säle), das Kinocenter Stadthagen (3 Säle) und das Metropol-Theater in Steinbergen (ein Saal).**

Ebenso wichtig wie die firmeneigene Homepage ist inzwischen die Facebook-Präsenz des Familienbetriebs, der in dritter Generation von den Brüdern Fritz und Frank Rubba geführt wird. „Facebook ist eine gute Werbeplattform“, sagt Frank Rubba. „Man erzielt eine größere

Reichweite als mit Flyern und Broschüren.“

Im Dezember 2010 ging die Seite „Facebook Kino Schaumburg“ an den Start. Rund 5000 Freunde tummeln sich inzwischen in dem Netzwerk, erkundigen sich über neue Filme, kommentieren Pinnwand-Einträge, stellen Fragen und bringen durch Anklicken des „Gefällt mir“-Buttons ihre Vorfreude auf den kommenden Action-Streifen zum Ausdruck. Ob aktuelle Trailer, Fotos, oder das neueste „Twilight“-Poster: Sobald Rubba einen neuen Eintrag „postet“, folgt innerhalb von zwei Tagen „geballtes Feedback“. Mitunter lasse sich ein halbes Jahr im Voraus erkennen, ob ein Film erfolgreich laufen wird. Dank Facebook ist sich der Kinomanager sicher, dass beispielsweise „Türkisch für Anfänger“ besonders beim weiblichen Publikum Anklang finden wird. Den be-



Die Kinosäle der Filmtheaterbetriebe Rubba erlauben von jedem Platz aus eine sehr gute Sicht auf die große Leinwand.

liebten Informationskanal nutzen keineswegs nur junge Leute. „Unsere Facebook-Freunde kommen aus allen Altersschichten“, erklärt Rubba. „Mit Facebook bleibt man im Gespräch.“

Die Netzwerk-Seite wird auch für verschiedene Aktionen genutzt. Zum Beispiel gibt es einen „Facebook-Dienstag“: Wer ein bestimmtes PDF-Dokument ausdruckt oder via Smartphone an der Kinokasse vorzeigt, zahlt dienstags nur fünf statt sechs Euro. Auch [www.kinoschaumburg.de](http://www.kinoschaumburg.de) bietet Nutzern: Kartenreservierungen, Spielzeiten, Verlosungen von Merchandising-Artikeln, Trailer oder ein Gästebuch stehen hier zur Verfügung. Eine Zeit lang hat das Geschäftsführer-Duo auch den Twitter-Dienst genutzt, diesen dann jedoch wieder gekündigt. Wegen der bescheidenen Möglichkeiten habe sich die Resonanz in Grenzen gehalten: 400 Follower hatten sich innerhalb eines Jahres angesammelt – kein Vergleich zum großen Facebook-Freundeskreis, der laut Frank Rubba noch weiter

wachsen soll und wird.

Nicht nur in Sachen Werbung und Kommunikation haben die digitalen Techniken den Kinobetrieb geprägt. Auch in die Kinosäle wird modernste Technologie Einzug erhalten. Voraussichtlich im aktuellen Jahr werden die Standorte Bückeburg und Stadthagen mit digitalen Projektoren ausgestattet. Ob auch Ausrüstung für 3D-Filme angeschafft wird, steht noch nicht fest. Der Grund für die Investition ist simpel. „In Zukunft wird es keine 35-Millimeter-Filme mehr geben“, sagt Frank Rubba. Statt Filmrollen werden dann handelsübliche Festplatten angeliefert. Rund 300 Gigabyte Speicherplatz belegt ein Kinofilm von üblicher Länge.

Die neue Technik bietet Rubba zufolge die Möglichkeit von Live-Übertragungen via Satellit, beispielsweise von Operaufführungen. In Großstädten werde dies bereits praktiziert. „Ob es in der Provinz einen Markt dafür gibt, muss sich allerdings erst noch zeigen.“



## DER INFOKASTEN

### Frank Rubba und Fritz Rubba

Geschäftsführer Filmtheaterbetriebe Fritz Rubba GmbH

Lindenstraße 3 | 31737 Rinteln

Telefon (0 57 51) 91 83 77

[info@kinoschaumburg.de](mailto:info@kinoschaumburg.de)

[www.kinoschaumburg.de](http://www.kinoschaumburg.de)

# Fotos mit viel Drumherum

BlackLight-Studio nutzt Facebook als wichtigen Multiplikator

**Das Fotostudio BlackLight hat sich einen Namen gemacht – und das weit über die Schaumburger Kreisgrenzen hinaus. Aus Hannover und Bielefeld, sogar aus Hamburg und Pforzheim kommen Menschen, um sich von Jana Bakschas fotografieren zu lassen. Die Social-Media-Möglichkeiten – allen voran Facebook – sorgen dafür, dass sich der Ruf ihrer Arbeit in Windeseile verbreitet.**

Ihre Akt-Aufnahmen sind bereits mit Auszeichnungen bedacht worden. Aber auch Familienfotos, Hochzeitsbilder und die restliche Palette bietet Bakschas an.

Dabei geht die Arbeit der Geschäftsfrau weit über das traditionelle Handwerk des Fotografen hinaus. Nicht nur, dass die im Studio aufgenommenen Bilder am Computer bearbeitet und gestaltet werden können, auch die Visiten-, Einladungs- oder Danksagungskarte drumherum liefert Bakschas auf



*Jana Bakschas fotografiert Kunden aus Schaumburg, Hannover, Hamburg und Pforzheim – und mitunter auch ihre Auszubildende Zydre Venckus.*

Wunsch gleich mit. Außerdem gestaltet sie Flyer, Poster und Werbe-Displays mit bis zu eineinhalb Metern Breite, die sie in der zweiten Etage ihres Nienstädter Studios produziert: „Wenn Sie jetzt ein Banner brauchen, können Sie das heute Abend noch aufhängen.“ Das Kerngeschäft sei zwar auf alle Fälle das Fotografieren, aber das Drumherum nicht mehr wegzudenken. Ihre Auszubildende Zydre Venckus erlernt daher nicht Fotografieren, sondern den Beruf der Mediengestalterin für Online und Print.

Ebenfalls nicht mehr wegzudenken ist für Bakschas die Nutzung sozialer Medien im Internet. „Mund-zu-Mund-Propaganda ist das wichtigste. Aber es gibt auch immer mehr Leute, die über unsere Website oder über Facebook zu uns finden“, sagt die Fotografin. „Heute nimmt keiner mehr die Gelben Seiten in die Hand und telefoniert alle ab.“ Ihre Erkenntnis: „Günstiger kann man keine Werbung verbreiten. Es ist erstaunlich, wer wen über 1000 Ecken kennt und miteinander kommuniziert.“ Das gelte nicht nur für junge Leute um die 20. Jede Freundschaftsanfrage sei ein Eintrag mehr in ihrem Adresspool.

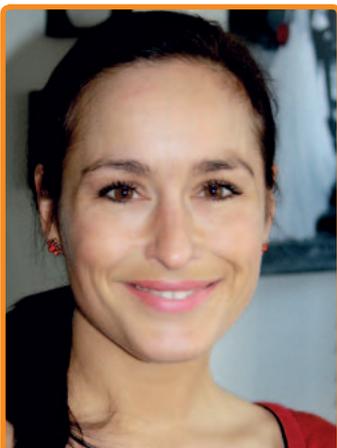
Die Fotografin hat sich mit einer Reihe kleiner lokaler Unternehmen vernetzt, die über die Online-Plattform

Informationen über Angebote und Aktionen teilen. „Das ist ein sehr intensiver Multiplikator“, bilanziert sie.

Und Venckus ergänzt: „Meine Freunde wissen alle, dass ich hier arbeite. Aber erst, wenn ich über Facebook Bilder poste, fragen sie nach und wollen sich auch mal so fotografieren lassen.“ Dabei sieht Bakschas das neue Medium nicht nur positiv. „Ich bin schon bestrebt, die Kontakte auf geschäftlicher Ebene zu halten.“ Leicht entstehe bei Facebook-Freunden eine Erwartungshaltung: „Kannst du nicht mal eben...?“

Der Erfolg gibt den beiden Frauen offenbar Recht. „Die Leute warten oft auf Termine, wenn wir nichts frei haben, statt woanders hinzugehen“, hat Venckus beobachtet. Bakschas nickt zustimmend. „Einmal ist sogar eine Hochzeit wegen uns verschoben worden, weil wir keine Zeit hatten“, berichtet sie schmunzelnd.

Das BlackLight-Duo sieht sich auf dem richtigen Weg in die Zukunft. „Unser Ziel ist es, auch jene Leute zu erreichen, die außerhalb unseres klassischen Einzugsbereichs leben“, sagt Bakschas. Die Nutzung des Internets und seiner Möglichkeiten werde sie daher weiter forcieren.



## DER INFOKASTEN

### Jana Bakschas

Inhaberin  
BlackLight Photostudio  
& Werbeagentur  
Mindener Straße 1  
31688 Nienstadt

Telefon (0 57 24) 95 86 59  
info@blacklight-studio.de  
www.blacklight-studio.de

**Gabriele Schröder**

Telefon (057 21) 703-81 12  
 Samtgemeinden Nenndorf,  
 Rodenberg, Niedernwöhren  
 und Sachsenhagen

**Gerhard Wagner**

Telefon (057 21) 703-81 13  
 Stadthagen, Obernkirchen

**Barbara Chrzesczyk**

Telefon (057 21) 703-81 34  
 Zeitarbeitsbranche

**Dominic Grimm**

Telefon (057 21) 703-80 41  
 Bückeburg, Samtgemeinden  
 Lindhorst und Nienstädt

## Erfahrung ist Trumpf

### JobCenter Schaumburg jetzt in kommunaler Trägerschaft

**Vor etwas mehr als einem Jahr hat der Landkreis die Übernahme des JobCenters in kommunale Trägerschaft beantragt. Die Zeit bis heute war danach sowohl im JobCenter als auch in weiten Teilen der Kreisverwaltung geprägt von umfangreichen Vorbereitungsarbeiten, um dieses recht große Projekt zu realisieren. Von der europaweiten Ausschreibung der Fachsoftware bis zur Übernahme der Mitarbeiter der Arbeitsagentur gab es vielfältige Aufgaben, die von einem hoch motivierten Team in Angriff genommen wurden.**

Zwischen Weihnachten und Silvester 2011 fand die Abkopplung vom EDV-System der Bundesagentur für Arbeit statt, einschließlich Telefonanlage. Parallel dazu wurden die Mitarbeiter mit Hard- und Software des Landkreises ausgestattet. Am 2. Januar öffneten sich pünktlich um 10 Uhr die Türen in Stadthagen und Rinteln für die Leistungsbezieher: Der Start in die kommunale Trägerschaft war Realität.

Einige Anlaufschwierigkeiten sind dabei noch zu bewältigen. So konnten aus technischen Gründen nicht alle Daten der Leistungsbezieher elektronisch ins neue System übernommen werden. Dies muss nun nach und nach im erforderlichen Umfang geschehen. Im Ergebnis wird künftig im JobCenter nur noch eine einzige Software im Einsatz sein,

aus der heraus alle wesentlichen Aufgaben der Leistungsgewährung und der Integrationsarbeit geleistet werden können. Damit wird eine Vielzahl von Einzelanwendungen – die zum Teil nicht einmal miteinander verknüpft waren – aus dem BA-System abgelöst.

Ein weiteres Teilprojekt befindet sich in der Realisierung. Im JobCenter sind zusätzliche Büroräume erforderlich. Mitarbeiter, die in anderen Liegenschaften untergebracht waren (zum Beispiel im ehemals gemeinsamen Arbeitgeberservice mit der Arbeitsagentur), sollen künftig von den Räumen des JobCenters aus ihre Aufgaben wahrnehmen. Auch sollen die Beratungssituationen im Sinne der Leistungsbezieher durch Einzelbüros verbessert werden.

Die Leistungssachbearbeitung findet bisher ebenfalls in zum Teil sehr beengten Verhältnissen statt. Daher wird aktuell für jedermann sichtbar eine bauliche Erweiterung vom Vermieter der Immobilie an der Breslauer Straße in Stadthagen realisiert. Mit der Fertigstellung ist voraussichtlich im Mai zu rechnen. Wenn die dann erforderlichen umfangreichen Umzüge abgeschlossen sind und alle Mitarbeiter ihre Büros bezogen haben, sind auch die letzten Vorbereitungen für eine erfolgreiche kommunale Trägerschaft abgeschlossen. In der Folge kommt es nun darauf an, dass die Mitarbeiter des JobCenters und betroffene Organisationseinheiten der

Kreisverwaltung die Aufgabe gemeinsam zum Erfolg führen. Ein erster Schritt hierzu ist die Gründung eines Einstiegs- und Aktivierungszentrums. Das JobCenter arbeitet dazu eng mit der Volkshochschule (VHS) und der Schaumburger Beschäftigungs-GmbH (SBG) zusammen.

In einem ersten Modul haben alle Neuantragsteller auf Leistungen aus dem SGB II die Möglichkeit, bei der VHS umfassende Informationen zu gesetzlichen Regelungen und insbesondere zum Antragsverfahren zu erhalten. Parallel wird unter anderem ein Profiling durchgeführt. Ziel ist, dass frühzeitig die beruflichen Stärken der Betroffenen feststehen und bei der Planung der nächsten Integrationsschritte berücksichtigt werden können.

In einem zweiten Schritt bietet die SBG Leistungsbezieher die Möglichkeit, ihre beruflichen Fähigkeiten und Interessen im „Echtbetrieb“ auszuprobieren. Dies kann für einige Berufsfelder direkt bei der SBG erfolgen und im Übrigen bei Handwerks- und Gewerbebetrieben im Kreisgebiet.

Von der SBG wurde in den vergangenen Monaten bereits eine beachtliche Zahl von sogenannten Praktikumsplätzen eingeworben, so dass mit einem reibungslosen Start am 1. April zu rechnen ist. Gerade im Rahmen der Tätigkeiten im Handwerks-

**Ines Rohde**

Telefon (05721) 703-81 19  
Rinteln, Gemeinde Auetal,  
Samtgemeinde Eilsen

**Matthias Rüssmann**

Telefon (05721) 703-81 22  
Rinteln, Gemeinde Auetal,  
Samtgemeinde Eilsen

oder Gewerbebetrieb werden Chancen darin gesehen, dass die betroffenen Leistungsbezieher ihre Stärken zeigen und aktuelle Personalbedarfe zu sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen führen.

Mit der Übernahme der Aufgaben nach dem Sozialgesetzbuch II obliegt dem Landkreis Schaumburg auch die Vermittlung der erwerbsfähigen Lei-

Standorte in Stadthagen und Rinteln.

Davon stehen sechs Arbeitsvermittler als direkte Ansprechpartner für die Arbeitgeber innerhalb und außerhalb des Landkreises Schaumburg zur Verfügung. Ihre Aufgabe besteht darin, die Arbeitgeber bei der Besetzung von Ausbildungs- und Arbeitsstellen zu unterstützen. Alle Vermittler verfügen über langjährige Erfahrung in diesem Aufga-

stungsbezieher in Arbeits- oder Ausbildungsverhältnisse. Mit der Arbeitsvermittlung Schaumburg (AVS) ist ein spezielles Team im JobCenter gebildet worden, das sich ausschließlich dieser Aufgabe widmet. Insgesamt gehören dem AVS 14 Arbeitsvermittler an. Sie verteilen sich auf die beiden

benbereich. Bei der Besetzung von Ausbildungs- und Arbeitsstellen arbeitet der AVS weiterhin eng mit dem Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit in Stadthagen und Rinteln zusammen, um den Arbeitgebern eine optimale Dienstleistung anbieten zu können. Die übrigen acht Arbeitsvermittler kümmern sich hauptsächlich um die vermittlungsorientierte Betreuung von erwerbsfähigen Leistungsberechtigten des JobCenters. Dabei liegt der Fokus auf arbeitsmarktnahen Kunden, die ohne Einschränkungen eine Ausbildungs- oder Arbeitsstelle antreten können. Dies schließt auch Kunden ein, die sich aktuell in einer beruflichen Weiterbildung befinden und mit den frisch erworbenen Fachkenntnissen eine passende Beschäftigungsmöglichkeit suchen.

- Die Arbeitsvermittlung Schaumburg ist täglich von 8 bis 18 Uhr telefonisch über die zentrale Jobcenter-Service-Nummer (0 57 21) 703 – 80 00 zu erreichen. Die Mail-Anschrift lautet AVS@JobCenter-Schaumburg.de.

## Erneuerbare Energien sinnvoll nutzen! – wir sind im Thema.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Telefon: 05721 781-0 | [www.vbhs.de](http://www.vbhs.de)

Volksbank  
Hameln-Stadthagen



# Arbeitsagentur und Jobcenter

## – Wer macht was für Arbeitgeber?

AGS und AVS kooperieren bei der Besetzung von freien Stellen

**Zum 1. Januar 2012 hat der Landkreis Schaumburg als eine von bundesweit 41 neuen Optionskommunen die alleinige Verantwortung zur Betreuung der Menschen übernommen, die so genannte „Hartz IV-Leistungen“ erhalten. Die beiden Arbeitsagenturen in Schaumburg betreuen weiterhin diejenigen, die nach einer versicherungspflichtigen Beschäftigung arbeitslos werden oder sich beruflich verändern möchten.**

Was bedeutet das für Arbeitgeber, die eine Stelle zu besetzen haben? Vieles ist gleich geblieben, doch einiges ändert sich auch: Mit dem Übergang zur Optionskommune endet zum Beispiel der gemeinsame Arbeitgeber-Service.

Nunmehr haben Unternehmen die Wahl, ob sie eine neu zu besetzende Arbeits- oder Ausbildungsstelle dem Arbeitgeber-Service (AGS) der Arbeitsagentur oder der „Arbeitsvermittlung Schaumburg“ (AVS) des Jobcenters melden – oder beiden parallel. Im Interesse der heimischen Unternehmen und der Menschen, die Arbeit suchen, kooperieren die beiden Service-Einrichtungen. Kernstück der Zusammenarbeit wird die gegenseitige Information über Stellenangebote sein.

Die AVS greift bei der Besetzung der Stellen auf seine eigenen arbeitsu-

chenden SGB II-Kunden zu. Der AGS hat einen bundesweiten Zugriff auf alle Arbeitssuchenden, die bei den Arbeitsagenturen und den in gemeinsamer Trägerschaft geführten Jobcentern gemeldet sind. Darüber hinaus können die dem AGS gemeldeten Stellenangebote überregional im Internet über die Jobbörse unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) veröffentlicht werden.

Analog ist es bei der Vermittlung von Ausbildungsstellen: Sie wird jeweils durch die Arbeitsagentur beziehungsweise das Jobcenter in Eigenregie durchgeführt. Da es keinen gemeinsamen Arbeitgeber-Service mehr gibt, vermittelt jede Institution jeweils ausschließlich seine eigenen Ausbildungsplatzsuchenden. Arbeitgeber können ihre Ausbildungsstellen folglich bei der Arbeitsagentur und/oder dem Jobcenter melden.

Menschen, die wegen einer Behinderung besondere Hilfen auf dem Arbeitsmarkt benötigen, werden auch weiterhin vom Team „Berufliche Rehabilitation“ der Arbeitsagentur beraten. Für Arbeitgeber, bei deren Mitarbeitern aus gesundheitlichen Gründen Schwierigkeiten am Arbeitsplatz auftreten, ist der Arbeitgeber-Service der Arbeitsagenturen der richtige Ansprechpartner. Dieser stellt den Kontakt zum Team „Berufliche Rehabilitation“ her, das die Probleme in Zusammenarbeit mit dem Arbeitgeber und den Betroffenen löst – beispielsweise durch Arbeitsplatzausrüstung, Umsetzung oder Weiterbildung. Bei Arbeitsausfall aus konjunk-

turellen oder saisonalen Gründen (für Baubetriebe) wenden sich Arbeitgeber wie bisher an die Arbeitsagentur Hameln. Das dortige Team berät über Kurzarbeitergeld und leistet gegebenenfalls die entsprechenden Zahlungen. Ebenso verhält es sich mit dem Insolvenzgeld.

- **Arbeitgeber erreichen den Arbeitgeber-Service der Arbeitsagenturen in Schaumburg unter den bekannten Durchwahlnummern ihrer persönlichen Ansprechpartner sowie über die bundeseinheitliche Servicetelefonnummer (01801) 66 44 66 (Festnetzpreis 3,9 Cent/Minute, Mobilfunkpreise höchstens 42 Cent/Minute).**



### DER INFOKASTEN

**Jörg Lücking**

Teamleiter Arbeitgeber-Service Nord  
Agentur für Arbeit Stadthagen

Enzer Straße 21  
31655 Stadthagen

Telefon (0 57 21) 93 37 09  
Telefax (0 57 21) 93 37 08

[stadthagen.arbeitgeber@arbeitsagentur.de](mailto:stadthagen.arbeitgeber@arbeitsagentur.de)  
[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Seit über 25 Jahren

www.portaltechnik.de  
Automatik - Türen und - Tore

Automatiktüren für  
barrierefreien Zugang

Rufen Sie uns an!

Tel. 05043/91050  
[info@portaltechnik.de](mailto:info@portaltechnik.de)

# Das kleine Energiewerk im eigenen Haus

Photovoltaik weiter nachgefragt / Interesse an Windkraft nimmt zu



*Nachdem der Windenergie eine Zeit lang die Puste auszugehen schien, ist diese Technologie nach Angaben der Volksbank Hameln-Stadthagen derzeit wieder verstärkt im Kommen.*

**Anfang Februar hat der Bundesverband Erneuerbare Energie (BEE) die Jahreszahlen für 2011 veröffentlicht. Nach dessen Berechnungen haben regenerative Energien im vergangenen Jahr Brennstoff-Importe in Höhe von elf Milliarden Euro ersetzt und mehr als neun Milliarden Euro externe Kosten vermieden. Insgesamt stieg der Anteil der Erneuerbaren am End-Energieverbrauch 2011 in Deutschland auf 11,9 Prozent – was einer Einsparung von 127 Millionen Tonnen Kohlendioxid entspricht.**

Laut Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft liegt der Anteil am Strom-Mix bei 19,9 Prozent. Damit ist dieser Sektor zum zweitwichtigsten Energieträger geworden. Im Wärmesektor fiel der Anteil leicht auf 9,4 Prozent. Der Anteil der Windenergie macht davon nach Schätzungen einen Anteil von etwa 7,8 Prozent aus.

Diese Entwicklung macht sich nach Angaben von Matthias Gottschalk auch sehr stark im Firmenkundengeschäft der Volksbank Hameln-Stadthagen bemerkbar. Der Leiter Firmenkundenbetreuung sagt: „In puncto Photovoltaik haben wir uns durch engen Austausch mit Fachbetrieben aus der Region und anderen Branchenspezialisten sehr früh als kompetente Ansprechpartner

positionieren können.“ Das gelte sowohl für den privaten Sektor als auch für Unternehmen.

Trotz zahlreicher Rückstufungen der Einspeisevergütungen in den vergangenen Jahren – einhergehend mit günstigeren Modulpreisen – bewege das Thema auch in diesem Jahr viele Volksbank-Kunden, so Gottschalk. „Auch wenn die Solarförderung 2012 weiter drastisch zusammengestrichen wird, wird das Thema nicht sterben“, ist der Experte überzeugt.

„Die jetzige Technik ist erst der Anfang und in vielen Fällen ein Stückwerk und Puzzle, wie manches Hausdach zeigt.“ Hier sind seinen Angaben zufolge sehr viel weitergehende Lösungen denkbar, wie die Architektur an manchen Großimmobilien bereits erkennen lasse. „Der Trend geht dahin, dass nicht mehr die Förderung des Staates im Vordergrund steht, sondern die energiebewusste Eigenversorgung – quasi das kleine Energiewerk im eigenen Haus.“

Aufmerksam verfolgen Gottschalk und seine Kollegen, dass das „ältere“ Thema Windkraft – zwischenzeitlich wegen vieler Restriktionen eher in den Hintergrund getreten – einen neuen Auftrieb zu erfahren scheint. Nach aktuellen Erhebungen des Deutschen

Windenergie-Instituts (DEWI) wurden 2011 in Deutschland 895 Windenergieanlagen mit einer Leistung von mehr als 2000 Megawatt neu installiert. Das sind 456 Megawatt mehr als 2010 und entspricht einem Zuwachs von 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

„Die Deutschlandzahlen belegen: Im Bereich der Windenergie funktioniert das Erneuerbare-Energien-Gesetz“, schreibt dazu der Bundesverband. „Stabile Rahmenbedingungen sorgen auch für einen stabilen Ausbau der Windenergie in Deutschland“.

Auch in der Fertigung hat sich Wesentliches verändert: Man spricht Gottschalk zufolge von der „Industrialisierung der Windindustrie“, angeheizt durch den wachsenden Preisdruck in der Branche. Schließlich sei auch hier China im Blickwinkel. „Windkraft ist die sauberste Energiequelle und auch eine Chance für den ländlichen Raum“, ist Gottschalk überzeugt. Doch bis zur großen Lösung, die für alle passe, sei es noch ein weiter Weg.



## DER INFOKASTEN

### Matthias Gottschalk

Leiter Firmenkundenbetreuung  
Stadthagen  
Volksbank Hameln-Stadthagen eG  
Marktstraße 7  
31655 Stadthagen  
Telefon (0 57 21) 781 - 180  
Telefax (0 57 21) 781 - 820 180  
matthias.gottschalk@vbhs.de  
www.vbhs.de

Die wichtigsten aktuellen Deutschlandzahlen auf einen Blick (Quelle: DEWI/BWE/VDMA, Stand: 31.12.2011):

Bereich	2011	2010
Installierte Gesamtleistung	29.060,04 MW *	27.190,62 MW
Neubau an installierter Leistung	2.085,72 MW	1.551,03 MW
Anlagenzahl	22.297	21.572
Repowering (Ingebaute)	123 MW	55,7 MW
Repowering (Solar aufgebaut)	238 MW	183,4 MW
Neue aufgebaute Anlagen	895	754
Stromproduktion durch WEA	48 Mrd. kWh	37,3 Mrd. kWh
Anteil am Energieverbrauch	7,8 % (vorläufige Schätzung)	6,20 %
Potenzieller Jahresenergieertrag	50,7 Mrd. kWh	47,3 Mrd. kWh
Vermiedene CO2-Emissionen	36,1 Mio. t	31,9 Mio. t

\* Jährlich bereinigte Zahlen

„Dennoch ist ein zunehmendes Kundeninteresse festzustellen, und zwar aus unterschiedlichsten Richtungen.“ Der Volksbank-Experte nennt hier beispielhaft Unternehmen, die solche Anlagen aufstellen, aber auch Landwirte, Architekten und Gewerbetreibende, die sich für Kleinanlagen in Industriegebieten interessieren, ebenso Privatkunden sowie Städte und Gemeinden.

Bei der Finanzierung von Windkraft-

anlagen handelt es sich laut Gottschalk um sehr komplexe Projektfinanzierungen, die die Volksbank Hameln-Stadthagen zusammen mit leistungsstarken Partnern mit hoher Branchenkenntnis darstellt. Hierzu zähle insbesondere die DZ BANK, die sich mit dem Kompetenzteam „Agrar-NaturEnergie“ bereits seit Anfang der neunziger Jahre eine hohe Expertise für die mittelständische Kundschaft erworben habe.

Die Analyse und Prüfung von Finanzierungsanträgen gehört nach Angaben von Gottschalk ebenso zum Leistungsspektrum wie Finanzierungen, Leasingmodelle und die notwendige Absicherung möglicher Risiken.

Zwar sei die behördliche Genehmigungspraxis noch sehr uneinheitlich. Jedoch sind Gottschalk zufolge deutliche Fortschritte erkennbar. Mehr und mehr gehe der Trend zu Bürger-Windkraftanlagen durch Bildung von

Genossenschaften. „Wer nicht durch die eigene Immobilie dabei sein kann, möchte häufig dennoch teilhaben an dem Energietrend seiner Region.“

Das Thema Photovoltaik ist aus Gottschalks Sicht eine „Erfolgsgeschichte und entwickelt sich nun durch die geplanten Neuregelungen Schritt für Schritt aus den Kinderschuhen heraus in eine richtige Richtung“. Wichtig sei dabei die anfangs sehr starke staatliche Unterstützung, um eine Breitenwirkung zu erzielen.

„Gerade Deutschland ist auf Rohstoff sparende Energiestoffe angewiesen und hat es geschafft, einen rückläufigen Energieverbrauch bei gleichzeitig beachtlichem Wirtschaftswachstum zu erzielen“, stellt der Volksbank-Mann fest. „Das Kundeninteresse zeigt uns, dass auch in unserer Region das Thema Klimaschutz ganz oben an steht und dass innovativ und zukunftsorientiert gedacht wird.“



## Noch mehr Platz für noch mehr Service!

- Verkauf von Neuwagen der Marken Volkswagen, Audi und SKODA
- Größtes Gebrauchtwagen - Zentrum der Region: Über 700 Gebrauchtwagen sofort verfügbar!
- Alles aus einer Hand: Lackiererei, Karosseriewerkstatt & Unfallinstandsetzung

**Wir haben unseren Standort in Schaumburg vergrößert. Besuchen Sie uns ab sofort auch an der Vornhäger Str. 65. Wir freuen uns auf Sie!**



Nutzfahrzeuge Service



Audi



SkodaService



**SÖLTER**  
Das Autohaus.

**Autohaus Sölter Schaumburg GmbH & Co. KG**

Vornhäger Straße 61  
31655 Stadthagen  
Tel.: (05721) 80 20 60

Vornhäger Straße 65  
31655 Stadthagen  
Tel.: (05721) 99 55-0

Vornhäger Straße 67a  
31655 Stadthagen  
Tel.: (05721) 99 55-60

[www.autohaus-soelter.de](http://www.autohaus-soelter.de)

# Besuch bei einem Global Player

GlasCluster Weserbergland trifft sich im April bei Heye in Obernkirchen



Auf dieser Heye-Maschine werden Flaschen auf einem Band zur Kühlung transportiert.

**Am 26. April findet das 3. Netzwerktreffen des „GlasCluster Weserbergland plus“ bei der Heye International GmbH in Obernkirchen statt. Dort wird das Unternehmen vorgestellt und über den aktuellen Stand im Netzwerk berichtet.**

Dieser Termin bietet zudem ausreichend Zeit für Diskussionen, Gedankenaustausch und Netzwerkarbeit. Organisiert wird das Treffen von der Weserbergland AG und dem gastgebenden Unternehmen. Das im Dezember 2011 gestartete Netzwerk „Glas-

Cluster Weserbergland plus“ entwickelt sich von Beginn an positiv und dynamisch. Dem Cluster-Management ist es in den ersten Wochen gelungen, neue Akteure für das Netzwerk zu gewinnen. Auch wurden gemeinsam mit den Unternehmen erste wichtige Fokusthemen definiert, die durch das Management angepackt werden sollen.

„Zudem kann bei künftigen Projekten und Maßnahmen in Bereichen wie Hochschulkooperationen, Messeauftritte und Innovationsprojekte auf die Unterstützung des niedersächsischen Wirtschaftsministeriums und des Ministerium für Wissenschaft und Kultur gesetzt werden“, sagt Cluster-Manager Thorben Beißner.

Nachdem die ersten beiden Treffen das Ziel hatten, über den Hintergrund und die Idee eines Netzwerkes für die Glasbranche zu informieren, werden jetzt die Unternehmen und ihre Themen in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Erstmals geschieht dies bei der Heye International GmbH.

## 343.000 Euro als Starthilfe

Weserbergland soll zu führender Region für Hohl- und Flachglasproduktion werden

**Die große quantitative und qualitative Bedeutung der Glaswirtschaft sowie den Strukturwandel der letzten Jahre haben die vier Landkreise der Region (Hameln-Pyrmont, Holzminden, Schaumburg und Nienburg) zum Anlass genommen, Anfang Dezember 2011 ein Netzwerk-Management für das „GlasCluster Weserbergland plus“ einzurichten.**

Hierzu ist bei der Weserbergland AG ein Cluster-Management mit 1,5 Personalstellen eingerichtet worden, das die Unternehmen aktiv unterstützt. Gemeinsam mit Unternehmensvertretern der Glaswirtschaft wurden vier Handlungsfelder – Ko-

operation, Information, Innovation, Qualifikation – definiert, die im Projektverlauf noch konkretisiert und weiter entwickelt werden. Für die 36-monatige Projektlaufzeit ist ein Gesamtbudget von knapp 343.000 Euro vorgesehen.

Nach Abschluss des Förderzeitraums sollen Strukturen aufgebaut worden sein, auf deren Basis das Cluster-Management eigenständig und aus Beiträgen der Mitgliedsunternehmen finanziert werden kann.

Das Weserbergland zählt zu den wesentlichen deutschen Schwerpunktreionen der Glaswirtschaft und verfügt über ausgeprägte Spezi-

alisierungsmuster in der Hohl- und Flachglasindustrie. Wenngleich das Glasgewerbe in der Region in den vergangenen Jahren in großem Maße Stellen abgebaut hat, waren dort Ende 2010 insgesamt immerhin noch rund 4900 Personen beschäftigt.

Zentrales Projektziel ist die (Weiter-)Entwicklung der Region zu einer der führenden Wirtschafts-, Innovations- und Technologie-Regionen für die Hohl- und Flachglasproduktion. Zudem soll die Glaswirtschaft zu einer Profil bildenden Schwerpunkbranche für das Weserbergland weiterentwickelt werden.



Die neueste Entwicklung von Heye International: Diese Inspektions- und Sortiermaschine arbeitet mit deutlich höherer Geschwindigkeit als ihre Vorgänger.

Das Unternehmen mit Sitz in Obernkirchen und einem weiteren Standort in Nienburg ist Anbieter für innovative Lösungen und Hochleistungsanlagen im Bereich Behälterglas-Industrie. Heye International ist ein Global Player, der konsequent seine Wachstumsstrategie umsetzt. Ob im Weserbergland, in Australien, China oder Mexiko: Überall laufen hocheffizient produzierende Glashütten mit Maschinen von Heye International.

Im Rahmen der Netzwerktreffen können sich Unternehmen und Forschungseinrichtungen vorstellen. Auch interessante Projekte können präsentiert werden. Des Weiteren werden Fachvorträge zu bestimmten Themen angeboten. Nach dem „offiziellen Programm“ gibt es die Möglichkeit neue Kontakte zu knüpfen, bestehende Beziehungen zu vertiefen oder Informationen über das Gehörte auszutauschen. „Während der 36-monatigen Projektdauer ist es wichtig, möglichst die komplette Wertschöpfungskette der im Glasbereich tätigen Unternehmen abzubilden und ein-

zubeziehen“, sagt Cluster-Manager Bruno Höwelkröger. Darum stehe die Tür für interessierte Unternehmen aus der Glasbranche jederzeit offen.

Zu diesen zählt Höwelkröger neben Produzenten auch Serviceunternehmen, Zulieferer, Veredler, Berater, Ingenieure, Abfüller und Logistiker.

- **Wer an einem Netzwerktreffen teilnehmen möchte, sollte sich unbedingt vorher anmelden, da die Plätze begrenzt sind. Zudem besteht die Möglichkeit, sich mit Hinweisen und Vorschlägen an der Programmplanung zu beteiligen.**



**DER INFOKASTEN**

**Bruno Höwelkröger und Thorben Beißner**

GlasCluster Weserbergland plus

HefeHof 8

31785 Hameln

Telefon (0 51 51) 5 85 10 01

Telefax (0 51 51) 5 85 10 99

b.hoewelkroeger@

weserberglandag.de

t.beissner@weserberglandag.de

www.weserberglandag.de



**Das IT-Systemhaus aus Schaumburg**

• **Verstehen:**

Lösungswege  
Problemanalyse

• **Planen:**

Beschaffung  
Implementierung

• **Umsetzen:**

Konfiguration  
Service

Habichhorster Str. 107

31655 Stadthagen

Tel. 0 57 21 / 80 22- 0

Fax 0 57 21 / 80 22-99

info@bcs-shg.de

www.bcs-shg.de

# Win-win durch familienbewusste Unternehmenskultur

Netzwerktreffen sind ein wichtiger Baustein des überbetrieblichen Verbundes Frau und Wirtschaft

**Familienbewusste Strukturen sind aus der Personalpolitik mittlerweile nicht mehr wegzudenken. Der aktuelle Fachkräftebedarf rückt das Familienbewusstsein, das zunehmend über die Attraktivität des Arbeitgebers mitentscheidet, in den Vordergrund des Personalmarketings.**

Um qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und über Familienphasen hinweg zu binden, schließen sich jetzt Unternehmen im Wirtschaftsraum Weserbergland zu dem überbetrieblichen Verbund Frau und Wirtschaft zusammen. Die Geschäftsstellenarbeit dieses Verbundes führt die Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft der Weserbergland AG mit Sitz in Hameln. Auf Einladung der Koordi-

nierungsstelle hat bereits im September 2011 das 1. Unternehmens-Netzwerktreffen bei der BKK24 in Obernkirchen stattgefunden. Wie der Bedarf der Mitarbeiter nach familienfreundlichen Angeboten bei der Krankenkasse mit den betrieblichen Anforderungen „unter einen Hut“ gebracht werden kann, schilderte Personalleiterin Jutta Eggers. Sie stellte Ideen aus dem Programm „Familienfreundlichkeit auf dem Weg zum Best Practice“ vor.

Mittlerweile ist in Zusammenarbeit mit der Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft, der Hochschule Weserbergland sowie den Unternehmen BKK24 und Bornemann (Obernkirchen) für Eltern in Elternzeit ein Weiterbildungsangebot entwickelt worden, das im Sommer dieses Jahres be-



*Der überbetriebliche Verbund Frau und Wirtschaft wurde während des 20. Unternehmerfrühstück der Weserbergland AG bei der Arbeitsagentur in Hameln vorgestellt.*

ginnen wird. Gastgeber für das zweite Netzwerktreffen Ende Februar 2012 war das im Pharmabereich tätige Unternehmen „hameln group“. Dieses hat bereits erste positive Erfahrungen mit der familienorientierten Ausrichtung durch die Entwicklung und Einrichtung der betriebseigenen Kinder-

krippe „hameln mini group“ gesammelt.

Dass aber auch kleine Unternehmen – gerade wenn sie familiengeführt sind – durchaus attraktiv für Eltern sind, zeigen Beispiele aus der betrieblichen Praxis. „Diese und die sogenannten kleinen und mittleren Un-

## Online-Marketing spricht gezielt Arbeitgeber und Fachkräfte an

Bei der Ansprache vor allem von Schülern, Studierenden und bereits berufserfahrenen Fachkräften spielt in der Kampagne „Wirtschaftsraum Weserbergland“ das Serviceportal [www.wirtschaft-weserbergland.de](http://www.wirtschaft-weserbergland.de) eine tragende Rolle.

Die beiden Plattformen „Taumjob testen“ mit einer Auswahl von Praktikumsstellen in der Region sowie „Top Jobs“ mit ausgewählten Stellenangeboten regionaler Arbeitgeber wird zunehmend nachgefragt. Dies belegt zum einen die kontinuierliche

Nachfrage der Arbeitgeber, die ihre Angebote veröffentlichen möchten und zum anderen auch die Analyse der Website-Besuche. Immer mehr Nutzer informieren sich gezielt auf den beiden Plattformen über Praktika und Stellenangebote.

Der Facebook-Auftritt „Wirtschaftsraum Weserbergland“ präsentiert sich seit Jahresbeginn mit einer individuell gestalteten Startseite. Mit bekannten Bildern und Überschriften aus der Kampagne „Wirtschaftsraum Weserbergland“ wird auf das Kern-

thema „Arbeiten und Leben im Wirtschaftsraum Weserbergland“ verwiesen. Über direkte Links zu [www.wirtschaft-weserbergland.de](http://www.wirtschaft-weserbergland.de) sowie auf die Portale „Traumjob testen“ und „Top-Jobs“ können sich Besucher nun unmittelbar von der Facebook-Startseite aus über zentrale Themen der Kampagne informieren. Mit Online-Werbekampagnen sowie Verlosungen soll der Kreis der Fans von „Wirtschaftsraum Weserbergland“ bei Facebook in diesem Jahr weiter vergrößert werden.

ternehmen sind sogar ausdrücklich im Verbund Frau und Wirtschaft erwünscht“, sagen die beiden Projektleiterinnen Kirstin von Blomberg und Lena Specht unisono. „Denn häufig ist es die direkte Einbindung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in betriebliche Ziele und unterschiedliche Aufgabenbereiche, die das gegenseitige Verständnis für den einerseits gemeinsamen Unternehmenserfolg und andererseits mehr Vereinbarkeit von Beruf und Familie möglich machen.“

Die Zusammenarbeit im überbetrieblichen Verbund Frau und Wirtschaft beinhaltet die Mitwirkung an der Entwicklung von überbetrieblichen Initiativen, die Inanspruchnahme von Weiterbildungs- und Kontaktaltheitprogrammen sowie von

Projekten zur Einführung familienfreundlicher Maßnahmen in der Personalpolitik. Weiterhin haben die Verbundunternehmen die Gelegenheit, unentgeltlich an den vierteljährlichen Unternehmens-Netzwerktreffen teilzunehmen.

Darüber hinaus können sie die Beratung zur Förderung der Berufsrückkehr von Elternzeitnehmenden und den bestehenden Fachkräfte-Pool nutzen. Der fachliche Informations- und Kommunikationsaustausch unter Einbeziehung von Expertenmeinungen ist ebenfalls gewährleistet. Im Mittelpunkt steht das gemeinsame Ziel, die regionale Beschäftigung im Wirtschaftsraum Weserbergland zu sichern und die Wettbewerbsfähigkeit der hiesigen Unternehmen zu stärken.



### DER INFOKASTEN

#### Kirstin von Blomberg und Lena Specht

Projektleitung der Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft im Wirtschaftsraum Weserbergland

Weserbergland AG

Hefehof 8 | 31785 Hameln

Telefon (0 51 51) 5 85 10 08 | Telefax (0 51 51) 5 85 10 09

k.vonblomberg@weserberglandag.de

l.specht@weserberglandag.de

www.weserberglandag.de



05722-28070 · [www.stadtwerke-schaumburg-lippe.de](http://www.stadtwerke-schaumburg-lippe.de)

# Imagebroschüre mit besonderen Angeboten

Weserbergland AG bietet Arbeitgebern „Willkommensmappe“ für Bewerber an

**Die Kampagne „Wirtschaftsraum Weserbergland“ der Weserbergland AG bietet Arbeitgebern in der Region seit Beginn des Jahres eine „Willkommensmappe“ an, mit der sie Bewerber und zukünftige Mitarbeiter positiv ansprechen und über die Vorzüge des Weserberglands als attraktive Lebens- und Arbeitsregion informieren können.**

Die Mappe enthält eine Imagebroschüre über das Weserbergland und ein Gutscheineheft mit 20 hochwertigen Angeboten aus den Bereichen Bildung, Freizeit, Kultur und Tourismus. Enthalten sind Angebote aus den drei Landkreisen Hameln-Pyrmont, Holzminden und Schaumburg.

Das Ganze soll als „Wegweiser“ dienen, der zu vielfältigen attraktiven Angeboten führt und damit die Vorzüge des Weserberglands als Lebens- und Arbeitsregion vermittelt. Ergänzt wird die „Willkommensmappe“ mit einem

*Die Willkommensmappe enthält zahlreiche Informationen über das Weserbergland und kann von Unternehmen mit eigenem Material angereichert werden.*



USB-Stick, der einen Imagefilm über sowie Zahlen, Daten und Fakten zur Region enthält. Auf Wunsch werden in der Mappe auch touristische Informationen angeboten – zum Beispiel eine Entdecker- oder eine Radwanderkarte.

Unternehmen können zusätzlich ihre Firmenbroschüren hineinlegen oder weitere für Bewerber nützliche Informationen auf dem USB-Stick speichern. Arbeitgeber können dieses Willkommenspaket im Rahmen ihrer Personalgewinnung für die positive Ansprache von Bewerbern und neuen Mitarbeitern einsetzen. Das nach Angaben der Weserbergland AG „emotional ansprechende Paket“ informiert über die gesamte Region und lädt zugleich ein, diese gemeinsam mit Familie oder Partnern näher zu erkunden.

Anfang Februar überreichten Hans-Ulrich Born und Thomas Kexel (Vorstand und Aufsichtsratsvorsitzender der Weserbergland AG) eine erste Bestellung über zehn „Willkommensmappen“ an die Firma Bornemann aus Obernkirchen. „Die Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter ist für die Zukunft von Bornemann von großer Bedeutung“, sagte dessen Personalleiterin Anke Westphal. „Der Bedarf an Fach-

kräften lässt sich nicht immer mit Bewerbern aus dem näheren Umfeld decken, auch wenn wir großen Wert auf die regionale Verbundenheit mit der Stadt Obernkirchen und dem Landkreis Schaumburg legen.“

Erklärtes Ziel der Firma Bornemann ist es, mit der „Willkommensmappe“ Bewerber aus anderen Landesteilen für die Region Weserbergland und das Unternehmen zu begeistern. „Besonders gelungen finden wir, dass die Mappe auf dem beigefügten USB-Stick sehr gut mit unternehmensinternen Unterlagen ergänzt werden kann“, so Westphal.

Born wies auf die aktuell rund 30 Kampagnen-Partner hin und lud weitere interessierte Unternehmen ein, sich an der Kampagne aktiv zu beteiligen. Auskunft über Preise und Konditionen für den Erwerb der „Willkommensmappe“ sowie ein Bestellformular erhalten interessierte Unternehmen auf [www.wirtschaft-weserbergland.de](http://www.wirtschaft-weserbergland.de) unter „Service für Arbeitgeber“ sowie direkt bei der Weserbergland AG, Telefon (0 51 51) 585 10 01.



## DER INFOKASTEN

### Wera Hoek

Marketing & Kommunikation

Weserbergland AG

HefeHof 8

31785 Hameln

Telefon (0 51 51) 585 1007

Telefax (0 51 51) 585 1099

[whoek@weserberglandag.de](mailto:whoek@weserberglandag.de)

[www.wirtschaft-weserberglandag.de](http://www.wirtschaft-weserberglandag.de)

# Jungunternehmer und Netzwerkpartner im Fokus

## 13. Schaumburger Gründungstag ging mit neuem Konzept über die Bühne

**Angehende und bereits etablierte junge Unternehmen im Landkreis Schaumburg haben die Möglichkeit genutzt, beim 13. Schaumburger Gründungstag im Kreishaus die Netzwerkpartner des Zentrums für Unternehmensgründung und -sicherung (Z.U.G.) kennenzulernen. Im Mittelpunkt standen dabei Ende Februar wie immer die Themen Unternehmensgründung, -sicherung und -wachstum.**

Bei der Eröffnung erläuterte Landrat Jörg Farr das neue Konzept des Gründungstages. Zudem ermunterte er die Menschen in der Region, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Im Fokus des Gründungstages stehen vorrangig die Institutionen des Z.U.G.-Netzwerks mit ihren Dienstleistungsangeboten und Ansprechpartnern. Gesprächsrunden standen ebenso auf dem Programm wie Erfahrungsberichte von Jungunternehmen.

Die Aufgabe, eine gute Gründungsintensität zu erhalten, wird Farr zufolge aufgrund des demografischen Wandels immer schwieriger werden,

da gerade die Gruppe der 20- bis 40-Jährigen, denen eine große Gründungsneigung zugeschrieben wird, immer kleiner werde.

Farr wies darauf hin, dass sich die Gründungsförderung verändere, da sich auch die Qualität der Gründungen wandle. Eine Änderung sei bereits in Abstimmung mit der Agentur für Arbeit und dem JobCenter umgesetzt worden, indem Kompetenzen stärker gebündelt worden seien. „Die Gründungsberatung des Landkreises wird sich künftig viel stärker darauf konzentrieren, eine Lotsenfunktion zwischen den verschiedenen Netzwerkpartnern und Beratern einzunehmen und ihre Kompetenzen im Bereich der Fördermittelberatung, des Netzwerks und der Kontaktvermittlung einzubringen“, blickte der Landrat voraus. Farr kündigte in diesem Zusammenhang die Beteiligung des Landkreises Schaumburg an der bundesweiten Gründerwoche an, in der angehende und junge Unternehmen in



*Beim Gründungstag kommen Netzwerkpartner und Jungunternehmer ins Gespräch.*

einer Reihe von Veranstaltungen umfassend Informationen erhalten können.

Beim diesjährigen Gründungstag haben jeweils rund 20 Teilnehmer in verschiedenen Gesprächsrunden Ansprechpartner des Z.U.G.-Netzwerks kennenlernen können sowie Tipps und Ratschläge von Jungunternehmern erhalten. Darüber hinaus wurde die Möglichkeit von Einzelberatungsgesprächen ausgiebig genutzt.

### GewerbePark **Großes Klosterfeld**

- **Verfügbarkeit von 13 ha GE-Fläche**, voll erschlossen und sofort bebaubar
- **Direkte Verkehrsanbindung an die B 65** sowie 15 Minuten Fahrzeit zur A 2 (Hannover/Bielefeld)
- **Nachbarschaft** zu attraktiven Handwerks-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen
- **Niedrige Grunderwerbskosten** ab 22,00 Euro/m<sup>2</sup>

Stadt Stadthagen, Wirtschaftsförderung  
Lars Masurek  
Tel.: 05721. 782-143  
Mail: l.masurek@stadthagen.de  
Web: www.stadthagen.de

**STA. THAGEN**  
STADT DER WESERRENAISSANCE

# Rinteln

...rundum sympathisch

## Gewerbeflächen

Maßgeschneidert  
und voll  
erschlossen

Ideale Verkehrs-  
anbindung  
A2 B83, B238

Günstiger  
Kaufpreis



Herr Wendt · Stadtverwaltung · 31737 Rinteln  
Tel. 05751/403-142 · Fax 403-248 · a.wendt@rinteln.de



# 16 Hochschulen und Akademien sind mit von der Partie

## 8. Sommer-Uni in Rinteln erhält Unterstützung durch neue Kooperationspartner



**Unter dem Motto „Was soll ich bloß studieren?“ bietet die 8. Ausgabe der Sommer-Uni Rinteln Jugendlichen vom 28. Juli bis 3. August erneut die Möglichkeit, den Hochschulalltag auszuprobieren und sich über die eigene Studienfachwahl klar zu werden.**

Dozenten von 16 Hochschulen und Akademien bieten Vorlesungen und Seminare in vielen Studienbereichen an. Das Angebot reicht von Architektur über Medizin, Energieinformatik, Maschinenbau und Jura bis BWL und Sprachen. Erneut wird das Programm um neue Studiengänge und zukunftsweisende Themen erweitert, die für den akademischen Nachwuchs von Interesse sind.

Als neue Kooperationspartner sind erstmals die Wolfsburg AG, die Metropolregion Hannover Braunschweig Göttingen Wolfsburg GmbH und die BKK 24 (Obernkirchen) dabei. Die Wolfsburg AG setzt sich in der Region Braunschweig-Wolfsburg für mehr Arbeitsplätze und Lebensqualität ein, in dem sie sich in zukunftsweisenden Handlungsfeldern engagiert. An der Sommer-Uni Rinteln beteiligt sie sich mit praxisnahen Vorträgen zu den Themen „Elektromobilität“ und „Automobilwirtschaft“. Der Seminartag findet in Wolfsburg statt.

Die von Kommunen, Wirtschaft, Wissenschaft und dem Land Niedersachsen getragene Metropolregion GmbH konzentriert sich nicht nur auf die Großstädte, sondern fördert auch innovative Vorhaben in ländlichen



*Die Sommer-Uni in Rinteln bietet allen Interessierten die Möglichkeit sich vorab über diverse Studienfächer zu informieren – damit man nicht erst im Nachhinein in einem überfüllten Hörsaal merkt, dass der gewählte Studiengang doch nicht der richtige ist.*

Gebieten. Geschäftsführer Raimund Nowak: „Hier passt die Rintelner Sommer-Uni in besonderer Weise, da wir Talentgewinnung und Internationalisierung als wichtige Aufgaben unserer Arbeit sehen. Vor diesem Hintergrund wollen wir junge Menschen für die Studienangebote an den Hochschulen der Region interessieren und dabei einen besonderen Schwerpunkt auf die technisch-naturwissenschaftlichen Fächer legen.“

Die Metropolregion GmbH betreibt die deutsch-französische Kooperationseinrichtung Antenne Métropole und wird über die Möglichkeiten des Studierens in Frankreich informieren. Für ausreichend Gesundheit und Bewegung der „Studierenden auf Zeit“ sorgt die BKK 24, die die Teilnehmer mit frischem Obst versorgt und einige Fitnesskurse im Rahmen des Freizeitprogramms anbietet.

Viele Schüler sind Experten zufolge unsicher, ob ein Studium das Richtige für sie ist. Viele wissen auch noch nicht, was sie studieren wollen und würden gern einmal in ihr Wunschstudienfach hineinschnuppern.

Wie schwierig die richtige Entscheidung für ein Studienfach ist, belegt der hohe Anteil der Studienabbrecher (25 Prozent). Als Hauptgrund geben viele der Betroffenen an, mit falschen Studienfach-Vorstellungen ins Studentenleben gestartet zu sein. Wer sich vorab informiert, schränkt die Risiken eines Studienabbruchs ein. „Die Sommer-Uni ist die ideale Gelegenheit, um sich umfassend zu informieren“, sagt Dunja Cordes von der ausrichtenden VHS Schaumburg.

Neben Seminaren und Vorlesungen bietet die Sommer-Uni eine individuelle Studienberatung (Mindestalter: 16 Jahre). Wer sich bis zum 9. April anmeldet, zahlt lediglich 89 Euro (statt des Standardpreises von 112 Euro). Weitere Infos und das Anmeldeformular finden sich im Internet unter [www.sommeruni-rinteln.de](http://www.sommeruni-rinteln.de).

- Die Hochschulorientierungswoche „Sommer-Uni Rinteln“ wird von der REK Weserberglandplus, der Sparkassenstiftung Schaumburg und der Stadt Rinteln finanziell gefördert. Organisiert und durchgeführt wird sie von der Volkshochschule Schaumburg.

# TERMINE

## Regionale Veranstaltungen

### Stammtisch der EFAS - Unternehmen in Schaumburg

jeden 3. Mittwoch im Monat / 20 Uhr  
Veranstaltungsort: wechselnd

### Existenzgründungsberatung im Handwerk

jeden Mittwoch um 9 Uhr  
Stadthagen, Haus des Handwerks, Bahnhofstraße 23

### Facebook als Schlüssel zum Erfolg?

21. und 23.03.2012  
Stadthagen, Haus des Handwerks, Bahnhofstraße 23

### Webseitengestaltung mit Web to date

Freitag, 23.03.2012  
VHS Schaumburg, Jahnstr. 21 a, Stadthagen

### Weiterbildung zum/zur Finanzbuchhalter/-in

ab 21.05.2012  
VHS Schaumburg, Jahnstr. 21 a, Stadthagen

### 3. Netzwerktreffen des GlasCluster Weserbergland plus

Anmeldung über die WeserberglandAG, Tel. 05151-5851001  
bzw. per E-Mail: info@weserberglandag.de  
26.04.2012, 16.00 - 18.00 Uhr  
Heye International GmbH, Lohplatz 1, Obernkirchen

### 3. Unternehmenstreffen Frau und Wirtschaft

28.06.2012  
Ort wird noch bekannt gegeben

### Orientierungsvortrag für Existenzgründer/-innen

13.04., 11.05., 15.06., 20.07., 17.08., 14.09., 19.10., 16.11., 14.12./  
9.00 - 12.00 Uhr  
Kreishaus des Landkreises Schaumburg,  
Jahnstr.20, 31655 Stadthagen

### NBank Beratungssprechtag in Stadthagen

19.03., 21.05., 16.07., 17.09., 12.11.  
ab 9.30 Uhr nach Terminabsprache  
Stadthagen, Termin und Ort werden in der Presse bekannt gegeben



- Verkauf
- Wartung
- Reparatur
- Service
- Ersatzteile

**AUTOHAUS HILLE**  
*Das freundliche Netzwerk*

Tel. 05721 / 76041-42  
Fax 81826  
Habichhorster Str. 24 + 26 · Stadthagen  
[www.hille-auto.de](http://www.hille-auto.de)

# TERMINE

## Überregionale Veranstaltungen

### Venture-Capital-Stammtisch

jeden 3. Montag im Monat / IHK Hannover

### Energiemesse Osnabrück

24.03. - 25.03.2012  
Zentrum für Umweltkommunikation  
der Deutschen Bundesstiftung Umwelt, Osnabrück

### Hannover Messe 2012

23.04. - 27.04.2012  
Messegelände Hannover

### Promotion World

23.04. - 27.04.2012  
Messegelände Hannover

### Fastener Fair

(Internationale Fachmesse für Verbindungs-  
und Befestigungstechnologie)  
24.04.-26.04.2012  
Messegelände Hannover

### Hochschulorientierungswoche „Sommeruni Rinteln“

vom 28.07. - 03.08.2012  
Rinteln, Anmeldung unter [www.sommeruni-rinteln.de](http://www.sommeruni-rinteln.de)

## KOSTENLOS:

Annahme von Elektrogeräten\*, Altmittel,  
und Problemabfällen\*\* ...



... im Entsorgungszentrum Schaumburg  
oder an den Dauerannahmestellen!

Weitere Infos unter [www.aws-schaumburg.de](http://www.aws-schaumburg.de)



Abfallwirtschaftsgesellschaft  
Landkreis Schaumburg mbH

Abfallwirtschaftsgesellschaft  
Landkreis Schaumburg mbH  
Obere Wallstraße 3 • 31655 Stadthagen  
Telefon: 05721/9705-11 bis 14  
Telefax: 05721/9705-90  
Internet: [www.aws-schaumburg.de](http://www.aws-schaumburg.de)  
E-Mail: [info@aws-schaumburg.de](mailto:info@aws-schaumburg.de)

\*Kostenlose Annahme von Elektrogeräten, haushaltsübliche Mengen aus Privathaushalten.  
\*\*Kostenlose Annahme von Problemabfällen bis 50 kg aus Privathaushalten.

# BRANCHENVERZEICHNIS

## >BAUMARKT

**hagebauzentrum**  
**ALTENBURG**

Dülwaldstraße 4 · 31655 Stadthagen  
Baustoffhandel: Tel. (0 57 21) 70 43 00  
hagebaumarkt: Tel. (0 57 21) 70 41 00

## >BAUELEMENTE

**HILDEBRANDT**  
**BAU-ELEMENTE GmbH**

Fenster · Rollläden  
Markisen · Wintergärten

Am Breiten Graben 21  
Hagenburg · 0 50 33 / 70 11

## >BAUGESCHÄFT

**Garten- u. Landschaftsbau**  
**Tiefbau · Betonwerk**  
**Baustoffhandel**

**LUCAS**

Gallweg 55,  
31715 Meerbeck  
Tel. 0 57 21 / 52 23

## >BERUFSKLEIDUNG

Ihr Partner in Schaumburg

**IHR SPEZIALIST FÜR**  
**BERUFSKLEIDUNG**  
**MUGER**

SEIN SERVICE MACHT DEN UNTERSCHIED

Bahnhofstraße 47 · 31698 Lindhorst  
Tel. 0 57 25 - 70 85 39 · Fax 0 57 25 - 70 85 72  
www.berufsbekleidungshaus.de

## >COMPUTER / EDV

**EDANET**

Bückerbergstr. 33  
31710 Buchholz  
05751 - 96 34 96  
info@edanet.de  
www.edanet.de

EDV-Service  
Internet-Design  
Briefpapier / Visitenkarten  
Telefonanlagen  
**LEXWARE-Partner**

## >CONSULTING

**Marketing-Konzepte**  
**www.kasior-consulting.de**

**KASIOR CONSULTING**  
EDITH & MICHAEL KASIOR GBR  
STADTHAGEN

## >DACHDECKER

Ordentlich was auf's Dach.

**Sommerfeld**  
Dachdeckerei

Am Bückerberg 45 · 31655 Stadthagen  
Fon: 0 57 21 - 93 83 90-0  
www.Dachdeckerei-Sommerfeld.de

## >OFFSET-/DIGITALDRUCK

**DRUCKEREI** Wilhelm-Suhr-Str. 30  
**Kiel** 31558 Hagenburg  
Tel. 0 50 33 / 66 72  
Wir fliegen auf Papier kiel@druck-kiel.de

Druckanfragen online:  
**www.druck-kiel.de**

## >ELEKTROMASCHINENBAU

**BREDEMEIER**  
ELEKTROMASCHINENBAU-GmbH

Ostweg 4 · 31749 Auetal-Rehren  
Tel. (0 57 52) 3 13 · Fax 18 06 71

## >FILMSCHMIEDE

**filmschmiede**  
schaumburg

Dokumentarfilme  
Immobilienfilme  
Imagefilme

Kleestraße 10  
31655 Stadthagen  
Tel.: 05721 / 929 856  
www.filmschmiede-schaumburg.de

## >FOLIENBESCHRIFTUNG

**DRUCKEREI** Wilhelm-Suhr-Str. 30  
**Kiel** 31558 Hagenburg  
Tel. 0 50 33 / 66 72  
Wir fliegen auf Papier kiel@druck-kiel.de

Druckanfragen online:  
**www.druck-kiel.de**

## >GALABAU

**TBS Burgemann GmbH**  
Pflaster- und Erdarbeiten

- Pflasterarbeiten
- Baggerarbeiten
- Erdarbeiten
- Kanalbau

Poststraße 21 · 31718 Pollhagen  
Tel. (05721) 7 67 67 · Fax (05721) 92 84 68

## >GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

Im Dorfe 29  
31542 Bad Nenndorf  
OT Horsten

Tel.: (0 57 23) 28 46  
Fax: (0 57 23) 48 57

www.seifert-galabau.de  
dirk.seifert@seifert-galabau.de

**SEIFERT**  
Garten- & Landschaftsbau

## >GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

Seit drei Generationen

**Friedrich Wilharm**

**Garten- und Landschaftsbau**

Horsthöfe 7 · 31712 Niedernwöhren  
Telefon 0 57 21/22 22 · www.wilharm-gartenbau.de

## >GEBÄUDEREINIGUNG

**EWERT GmbH**

Gebäudereinigung · Meisterbetrieb

Kohlenweg 36  
31693 Hesse  
Telefon (0 57 22) 91 65 00

## >HOLZBAU

**WEIKERT**  
**HOLZBAU**

Zimmerei · Tischlerei · Wintergärten · Treppen

Rodenberg · Gutenbergstr. 13 · Tel. 0 57 23 / 91 34-67  
Fax: 0 57 23 / 91 34-68

# BRANCHENVERZEICHNIS

>HEIZUNG/SANITÄR

**Werner Milke**  
GmbH  
HEIZUNG · SANITÄR  
Enzer Str. 140  
31655 Stadthagen  
Tel.: 0 57 21 / 7 43 10



>MAILINGS

**DRUCKEREI Kiel**  
Wilhelm-Suhr-Str. 30  
31558 Hagenburg  
Tel. 0 50 33 / 66 72  
Wir fliegen auf Papier kiel@druck-kiel.de  
Druckanfragen online:  
**www.druck-kiel.de**

>STEUERBERATER

**Diplom-Ökonom**  
**Eckehard Lemke**  
Steuerberater  
Ost-Contrescarpe 5 · 31737 Rinteln  
Telefon: (0 57 51) 44 3 44  
**www.steuerbuero-lemke.de**

>HEIZUNG/SANITÄR

**Der Handwerker in Ihrer Nähe**  
Sanitär · Heizung  
Gas · Bauklempnerei  
**BODE**  
MEISTERBETRIEB · KUNDENDIENST  
Hauptstraße 10 • 31552 Apelern  
Tel. (0 50 43) 24 10 • Fax (0 50 43) 17 78

>PFLANZENHOF

**Pflanzenhof-**  
Stadthagen  
Ostring 26 · Tel. (0 57 21) 7 33 01



>STEUERBERATER

**STEUERBERATER**  
Bock  
Schumacher  
Kollegen  
Steuerberatung  
Wirtschaftsberatung  
Landwirtschaftliche Buchstelle  
Bussardweg 2a  
31655 Stadthagen  
Tel. 0 57 21-97 02-0

>HYDRAULIK

**GÄDECKE**  
HYDRAULIK GmbH  
Ihr Lieferant für Hydraulikschlauchleitungen.  
Schlauchleitungen für Hochdruckwaschgeräte.  
31688 Nienstadt · Schnatwinkel 13  
Telefon: 0 57 21 / 830 03-0  
www.gaedecke-hydraulik.de

>PORTALTECHNIK

**HÖRMANN**  
KLAERDING  
PORTALTECHNIK  
www.portaltechnik.de  
Automatik - Türen und - Tore  
Tel. 0 50 43 / 91 05 0 • Fax 0 50 43 / 91 05 99  
Renovieren Sie Ihr Garagentor jetzt!

>STEUERBERATER

**Bahe & Partner GbR**  
Steuerberatungsgesellschaft  
Helmut Bahe Berthold Bolsewig  
-Steuerberater-  
Kramerstr. 8 · 31542 Bad Nenndorf  
Telefon: 0 57 23 - 94 03-0 · Telefax: 0 57 23 - 94 03-24  
stb.bahe-partner@datevnet.de · www.bahe-partner.de

>KREISHANDWERKERSCHAFT

**www.schaumburg-handwerk.de**



>PROMOTION

Elektronische und mechanische  
**Werbespiele**  
Einzelstücke, Kleinserien und  
Sonderanfertigungen  
lhbelectronics - 31555 Sutfeld  
Tel.: 05723 7930509  
www.lhbelectronics.com

>UNTERNEHMENSBERATUNG

**Restrukturierungen**  
**www.kasior-consulting.de**  
KASIOR CONSULTING  
EDITH & MICHAEL KASIOR GBR  
STÄDTHAGEN

> KUR UND TOURISMUS

**Bad**  
Nenndorf  
www.badnenndorf.de  
**KurTourismus**  
Gesellschaft Staatsbad Nenndorf mbH  
Telefon (0 57 23) 74 85 60

>REINIGUNGSGERÄTE

Seit 1934  
**Kleinert**  
STÄDTHAGEN  
Inh. F. Richter  
Großhandel f. Betriebshygiene, Gastronomie u. Festbedarf  
Am Georgsacht 13 Tel. 05721 - 2036  
31655 Stadthagen www.Max-Kleinert.com

>WERBEAGENTUR

**Klaexx**  
Werbung  
Münchhausen-Ring 27, 31552 Apelern  
Tel. 05043/910522, Fax 05043/910599  
www.klaexx-werbung.de, info@klaexx-werbung.de

>MIETSERVICE

**MBN**  
Lars Hoppe GmbH  
Am Georgsacht 6a • Stadthagen • 05721/4021-0  
www.mbn-baumaschinenwelt.de  
www.mbn-modulwelt.de  
MIETSERVICE - MODULWELT

>SANDSTRAHLEN

**M+M Sandstrahl-  
und Farbtechnik**  
M+M Sandstrahl- und Farbtechnik UG (haftungsbeschränkt)  
Individuelle Glasveredelung in Farbe, Braasstraße 12  
Rinteln, Tel. 05751 / 8903176, www.mmm-glasgestaltung.com

>WERBEAGENTUR

Full-Service-Agentur in Schöneberg  
**IMS**  
INTERNET-MARKETING-SERVICES  
Nordstraße 17  
31675 Bückeburg  
Ruf (0 57 22) 89 00 500  
Ruf (0 57 22) 89 00 519  
www.ims.de  
business@ims.de

# Wegweiser durch den Landkreis

## Ansprechpartnerinnen und -partner

### Landkreis Schaumburg-Wirtschaftsförderung

**Stefan Tegeler**, Wirtschaftsförderer  
Jahnstr. 20, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/703-222, Fax 05721/703-598  
wirtschaftsfoerderung.80@landkreis-schaumburg.de, www.schaumburg.de

### Landkreis Schaumburg-Wirtschaftsförderung

**Anja Gewalt**, Wirtschaftsförderin / Existenzgründungsberaterin  
Jahnstr. 20, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/703-353, Fax 05721/703-598  
wirtschaftsfoerderung.80@landkreis-schaumburg.de, www.schaumburg.de

### IHK Hannover - Geschäftsstelle Stadthagen

**Martin Wrede**, Leiter der Geschäftsstelle  
Bahnhofstr. 31, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/97200, Fax 05721/72967  
wrede@hannover.ihk.de, www.hannover.ihk.de

### Wirtschaftsjunioren Schaumburg

**Kai Harting**, 1. Vorsitzender  
Kreuzbreite 23, 31675 Bückeburg  
Telefon 05722/3013  
www.wj-shg.de

### Kreishandwerkerschaft Schaumburg

**Fritz Pape**, Geschäftsführer  
Bahnhofstr. 23, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/77091, Fax 05721/81463  
info@schaumburg-handwerk.de,  
www.schaumburg-handwerk.de

### Arbeitgeberverband der Unternehmen im Weserbergland e.V.

**Dieter Mefus**, Geschäftsführer  
Erichstr. 4, 31785 Hameln  
Telefon 05151/21088, Fax 05151/958266  
info@adu.de, www.adu.de

### EFAS - Unternehmen in Schaumburg e.V.

**Melanie Thiem**, 1. Vorsitzende  
Im Kirchfelde 21, 31675 Bückeburg  
Telefon 05722/289626  
info@efas-ev.de, www.efas-ev.de

### JobCenter Schaumburg

**Bernd Dittmer**, Geschäftsführer  
Breslauer Str. 2-4, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/9824, Fax 05721/982950

### Agentur für Arbeit Hameln - Geschäftsstelle Rinteln

**Cornelia Kurth**, Leiterin  
Dauestr. 1a, 31737 Rinteln  
Telefon 05751/9655-0  
www.arbeitsagentur.de

### Agentur für Arbeit Hameln - Geschäftsstelle Stadthagen

**Cornelia Kurth**, Leiterin  
Enzerstr. 21, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/933-4  
www.arbeitsagentur.de

### Unternehmerfrauen im Handwerk c/o Autohaus Hille

**Waltraud Hille**, 1. Vorsitzende  
Habichhorster Str. 24-26, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/7 60 41 und -42, Fax 8 18 26

### Produktionstechnisches Zentrum Hannover GmbH

**Manfred Schweer**, Technologiemanagement  
An der Universität 2, 30823 Garbsen  
Telefon 0511/762-19769, Fax 0511/762-18037  
schweer@pzh-gmbh.de, www.pzh-gmbh.de

### Weserbergland AG

**Hans-Ulrich Born**, Vorstand  
Hefehof 8, 31785 Hameln  
Telefon 05151/5851002  
info@WeserberglandAG.de, www.WeserberglandAG.de

## Städte und Gemeinden

### Stadt Bückeburg

**Karl Fehring**, Wirtschaftsförderer  
Marktplatz 2 - 4, 31675 Bückeburg  
Telefon 05722/206-131, Fax 05722/206-228  
kfehring@bueeckeburg.de, www.bueeckeburg.de

### Stadt Stadthagen

**Lars Masurek**, Wirtschaftsförderer  
Rathauspassage 1, 31655 Stadthagen  
Telefon 05721/782-143, Fax 05721/782-110  
l.masurek@stadthagen.de, www.stadthagen.de

### Stadt Obernkirchen

**Oliver Schäfer**, Bürgermeister  
Marktplatz 4, 31683 Obernkirchen  
Telefon 05724/395-48  
oschaefer@obernkirchen.de, www.obernkirchen.de

### Stadt Rinteln

**Andreas Wendt**, Wirtschaftsförderer  
Klosterstr. 19, 31737 Rinteln  
Telefon 05751/403-142, Fax 05751/403-248  
a.wendt@rinteln.de, www.rinteln.de

### Gemeinde Auetal

**Thomas Priemer**, Bürgermeister  
Rehrener Str. 25, 31749 Auetal  
Telefon 05752/18110  
tpriemer@auetal.de, www.auetal.de

### Samtgemeinde Eilsen

**Bernd Schönemann**, Samtgemeindebürgermeister  
Bückeburger Str. 4, 31707 Bad Eilsen  
Telefon 05722/886-10, Fax 05722/886-24  
schoenemann@sg-eilsen.de,  
www.samtgemeinde-eilsen.de

### Samtgemeinde Lindhorst

**Andreas Günther**, Samtgemeindebürgermeister  
Bahnhofstr. 55a, 31698 Lindhorst  
Telefon 05725/700-125, Fax 05725/700-135  
info@sg-lindhorst.de, www.sg-lindhorst.de

### Samtgemeinde Nenndorf

**Bernd Reese**, Samtgemeindebürgermeister  
Rodenberger Allee 13, 31542 Bad Nenndorf  
Telefon 05723/704-15, Fax 05723/704-55  
bernd.reese@bad-nenndorf.de,  
www.badnenndorf.de

### Samtgemeinde Niedernwöhren

**Fritz Anke**, Samtgemeindebürgermeister  
Hauptstr. 46, 31712 Niedernwöhren  
Telefon 05721/9706-17, Fax 05721/970618





## „Ob Internet, Festnetz oder Mobilfunk: Mit EWE sind wir auf der Überholspur!“

Norbert Dix, Geschäftsführer Internationale Spedition Artur Kossack

„Als internationale Spedition sind wir in vielen europäischen Ländern unterwegs. Besonders wichtig dabei ist der kontinuierliche Kontakt mit unseren Fahrern. Deshalb wurden sie mit EWE-Firmenhandys ausgestattet, auf denen wir sie kostenlos erreichen. Auch sonst setzen wir auf günstige Flatrates in deutsche und europäische Festnetze – so werden die Telefonate mit unseren Kunden im Ausland nicht teuer. Konkrete Angebote versenden wir dann per DSL. Kurzum: Mit EWE erreichen wir unsere Ziele noch besser und schneller!“ **Norbert Dix**

Überzeugen Sie sich selbst!  
Infos unter 0800 2005200 oder [service-gk-tk@ewe.de](mailto:service-gk-tk@ewe.de).

Energie. Kommunikation. Mensch. | [www.ewe.de](http://www.ewe.de)

