wito aktuell
Wirtschafts– und Tourismusfördergesellschaft
Landkreis Peine mbH

Newsletter + + + + + + + + + + + + + Dienstag, 15. Dezember 2009

Inhaltsverzeichnis

Partnerschaft als Chance
+ + + mehr auf S. 2

Schulen in den Startlöchern
+ + + mehr auf S. 3

Partner fürs Ideen-Sparring
+ + + mehr auf S. 4

Rekordbilanz
+ + + mehr auf S. 4

Berlin, Köln – und Ilsede
+ + + mehr auf S. 5

2,5 Millionen Euro für Peine
+ + + mehr auf S. 6

Experte für Asien
+ + + mehr auf S. 6

Die Kunst des Telefonierens
+ + + mehr auf S. 7

Veranstaltungen

Marketing und Verkaufen; Rathaus Ilsede; 5. Februar: 18.30 Uhr.
+ + + mehr auf S. 7

Beratungstag für Gründer; Rathaus Ilsede; 18. Februar: 14 Uhr.
+ + + mehr auf S. 7

Redaktion

Gunter Eckhardt
wito gmbh
Ilseder Hütte 10
D-31241 Ilsede
Telefon 0 51 72 / 94 92 600
Fax 0 51 72 / 94 92 601
www.wito-gmbh.de
newsletter@wito-gmbh.de

Vorbereitungen für Schüleraustausch und Kontaktbüro

Nanchang freut sich auf den Besuch aus dem Peiner Land

Wieviel Interesse der bevorstehende Schüleraustausch in Nanchang hervorruft, verdeutlicht die Tatsache, dass jede Menge chinesische Familien sich bemühen, die Gäste aus Deutschland bei sich zu Hause aufnehmen zu dürfen. Am 15. März 2010 werden 20 Schülerinnen und Schüler sowie fünf Lehrkräfte nach China reisen. Auch für das geplante Deutschland-Büro unter dem Dach der wito gmbh gehen die Vorbereitungen voran.

+ + + mehr auf S. 3

Innovationscoach Stefan Lange unterstützt Galvanotechnik Kessel

Erfolgreiche Zusammenarbeit abseits des Tagesgeschäfts

„Wir sind über die Kooperation mit Stefan Lange sehr zufrieden“, sagt Jürgen Göhl. Der Geschäftsführer der Galvanotechnik Kessel GmbH & Co. KG und der Innovationscoach der wito gmbh kooperieren eng miteinander. Das Unternehmen aus Vechelde ist auf der Suche nach neuen Energiesystemen, um von fossilen Primärenergien und ihren Anbietern unabhängiger zu werden und so mehr Handlungsfreiheit zu gewinnen. Dieses Projekt ist eines von vielen, die Stefan Lange seit seinem Start als Innovationscoach im April dieses Jahres angestoßen hat.

+ + + mehr auf S. 4

wito gmbh plant Public Viewing-Angebot auf Hüttengelände

Chevrolet Deutschland von der Gebläsehalle begeistert

„Wir haben uns sehr wohl gefühlt“, sagt Markus Leithe, Geschäftsführer bei Chevrolet Deutschland, nachdem man im Rahmen der regionalen Händlertagungen einen dreitägigen Halt im Peiner Land eingelegt und in der Gebläsehalle die neuen Pläne für das kommende Jahr vorgestellt hatte. Ilsede bildete neben Berlin, München und Köln einen von nur vier Stopps in Deutschland und hinterließ bleibenden Eindruck. „Das tolle Ambiente der Gebläsehalle spricht für sich.“

+ + + mehr auf S. 5

wito aktuell

Wirtschafts– und Tourismusfördergesellschaft
Landkreis Peine mbH

Newsletter + + + + + + + + + + + + + Dienstag, 15. Dezember 2009

wito-Geschäftsführer Gunter Eckhardt über die bestimmenden Themen des Jahres 2009

„Nanchangs Deutschland-Büro bedeutet eine Riesenchance“

Die Partnerschaft mit Nanchang, das Projekt Innovationscoach, die Vermarktung der Gebläsehalle: Die vergangenen Monaten präsentierte sich aus Sicht der wito gmbh sehr ereignisreich. In welche Richtung sich die Dinge entwickelt haben, erläutert wito-Geschäftsführer Gunter Eckhardt.

Ist die Entwicklung überraschend, die die Kooperation mit Nanchang genommen hat?

In die Partnerschaft ist tatsächlich sehr viel Bewegung gekommen, und durch unsere Reise nach China hat sich die Dynamik weiter verstärkt. Der Vorschlag von Parteichef Xinrong Yu, in Deutschland ein Kontaktbüro bei der wito gmbh einzurichten, hat uns tatsächlich überrascht – allerdings im positiven Sinne. Es bedeutet eine Riesenchance für den Landkreis, aber natürlich auch eine große Herausforderung. In den nächsten Jahren kommt viel Arbeit auf uns zu. Wichtig ist uns dabei, dass nicht nur der Landkreis, sondern die Region und das weitere Umfeld in die Zusammenarbeit mit Nanchang eingebunden werden. Hier wird uns unsere gute Vernetzung sicherlich zugute kommen.

Gunter Eckhardt

Auch die Gebläsehalle hat überregionalen Charakter. Welche Möglichkeiten haben sich durch die Vermarktung ergeben?

Das Potenzial ist noch größer, als wir es uns vorgestellt haben. Wir sehen das daran, dass wir zahlreiche Anfragen aus ganz Deutschland erhalten und die Buchungen steigen. Schon für Mitte 2011 sind Termine reserviert. Das wachsende Interesse zeigt, dass das von uns entwickelte differenzierte Profil der Gebläsehalle den Geschmack trifft und die Bedürfnisse auch des überregionalen Marktes bedient.

Stefan Lange verstärkt als Diplom-Ingenieur seit Jahresbeginn das Team der Unternehmensberater. Wie fällt die erste Zwischenbilanz aus?

Das Projekt Innovationscoach mit Stefan Lange hat einen sehr guten Start gehabt. Über 120 Unternehmen hat er im Projektgebiet Salzgitter, Hildesheim und Peine besucht. Einige Vorhaben stehen quasi in den Startlöchern und werden demnächst umgesetzt. Stefan Lange unterstützt mit seinem Know-how und seinen Kontakten Unternehmen bei Produkt-, Verfahrens- und Prozessverbesserungen. Künftig wollen wir noch deutlicher herausstellen, dass er nicht nur für produzierende Industrieunternehmen, sondern auch für Handwerksbetriebe und Dienstleistungsunternehmen ein wertvoller Ansprechpartner ist.

Vieles hat sich in diesem Jahr positiv entwickelt. Gab es auch Dinge, die aus Sicht der wito gmbh hätten besser laufen können?

Ernüchternd finde ich die nicht vorhandene Kooperationsbereitschaft der Landwirte, die sich bis auf wenige Ausnahmen geweigert haben, uns bei unserem Radwege-Projekt zu unterstützen. Nicht sicher bin ich mir auch, ob die Unternehmen im Landkreis wirklich alle Möglichkeiten nutzen, die sich ihnen in Form von Zuschüssen und zinsgünstigen Krediten bieten – beispielsweise dann, wenn sie einen Hochschulabsolventen einstellen oder in Maschinen und Anlagen investieren. Meine Bitte ist, dass sich Unternehmer grundsätzlich mit der wito gmbh in Verbindung setzen, wenn sie in ihre Weiterentwicklung investieren wollen. Und nicht zuletzt die Reihe von Geschäftsaufgaben und Insolvenzen empfinde ich als ziemlich betrüblich, denn sie sind in der Regel Ergebnis längerfristiger Entwicklungen, die ich nicht immer als unabwendbare Marktbereinigung bewerten würde. Frühzeitiges Gegensteuern, auch unter Mithilfe der wito gmbh, wäre hier in dem ein oder anderen Fall sicherlich möglich gewesen.

wito aktuell
Wirtschafts– und Tourismusfördergesellschaft
Landkreis Peine mbH

Newsletter + + + + + + + + + + + + + Dienstag, 15. Dezember 2009

Vorbereitungen für Schüleraustausch und Kontaktbüro gehen voran

Nanchang freut sich auf den Besuch aus dem Peiner Land

Je näher der große Tag rückt, desto mehr Mails werden zwischen Ilsede und Nanchang hin- und hergeschickt. Am 15. März werden 20 Schülerinnen und Schüler sowie fünf Lehrkräfte nach China reisen, um das mit Leben zu füllen, was in dem jüngst unterzeichneten Partnerschaftsvertrag geschrieben steht. „Es ist deutlich zu merken, dass man sich in China sehr auf den Besuch aus Deutschland freut“, sagt Melitta Arz, die für die wito gmbh mit Nanchang in Kontakt steht und die letzten Details mit den Verantwortlichen der Stadt sowie dem Schulleiter der Partnerschule regelt.

Die Peiner Delegation mit Schülerinnen und Schülern der Partnerschule während der Reise nach Nanchang im Oktober dieses Jahres

Wieviel Interesse der Schüleraustausch in Nanchang hervorruft, verdeutlicht die Tatsache, dass viele Familien die Gäste aus Deutschland bei sich zu Hause aufnehmen wollen. Insgesamt fünf Schulen beteiligen sich an der Reise: Gymnasium am Silberkamp, Ratsgymnasium Peine, Gymnasium Groß Ilsede, Julius-Spiegelberg-Gymnasium Vechelde und die Berufsbildenden Schulen des Landkreises.

Auf Anregung der wito gmbh, die die operative Planung des Schüleraustausches in Absprache und in enger Abstimmung mit den Schulen übernommen hat, wird jeder Reiseteilnehmer ein Profil mit einer kurzen Beschreibung von sich und einem Foto erstellen. „Die schicken wir nach Nanchang, damit man sich bereits im Vorfeld ein wenig kennenlernen kann“, sagt Melitta Arz. Wichtiger Bestandteil des Aufenthalts wird die Teilnahme am Schulunterricht sein. Die Partnerschule ist riesig, 3.000 Mädchen und Jungen lernen dort – darunter bis zum 26. März auch Schülerinnen und Schüler aus dem Peiner Land. Der Gegenbesuch aus Nanchang ist vom 10. bis 23. Mai vorgesehen.

Enge Beziehungen: Der Wunsch Nanchangs, im Landkreis Peine ein Kontaktbüro zu eröffnen, wurde in einer Absichtserklärung schriftlich niedergelegt

Auch für das geplante Deutschland-Büro unter dem Dach der wito gmbh gehen die Vorbereitungen voran. Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen vermitteln, die Möglichkeiten schulischer und beruflicher Bildung kennenlernen, den Beamten einen Einblick in das deutsche Verwaltungssystem verschaffen – die Stadt Nanchang verspricht sich eine Menge von ihrem Kontaktbüro auf dem Ilseder Hüttengelände.

Insbesondere in den Bereichen Stadtplanung, Wasserwirtschaft, Photovoltaik und Umweltschutz baut Nanchang auf Unterstützung. „Ab Jahresbeginn werden wir uns verstärkt um den Aufbau des Büros kümmern“, sagt wito-Geschäftsführer Gunter Eckhardt, „wir werden mit unseren chinesischen Partnern diskutieren, wie eine sinnvolle Lösung aussehen kann und wie wir die Potenziale am besten nutzen.“

Innovationscoach Stefan Lange unterstützt Vechelder Unternehmen Galvanotechnik Kessel

Erfolgreiche Zusammenarbeit abseits des Tagesgeschäfts

Mit weit mehr als hundert Unternehmen ist Stefan Lange, Innovationscoach für die Landkreise Peine und Hildesheim sowie die Stadt Salzgitter, im vergangenen dreiviertel Jahr in Kontakt getreten. Viele von ihnen unterstützt er seit seinem Besuch bei der Vorbereitung und Umsetzung wichtiger Entscheidungen – darunter auch die Galvanotechnik Kessel GmbH & Co. KG. „Wir sind mit der Zusammenarbeit mit Stefan Lange sehr zufrieden“, sagt Geschäftsführer Jürgen Göhl.

Auf der Suche nach neuen Energiesystemen

Das Unternehmen aus Vechelde ist auf der Suche nach neuen Energiesystemen, um von fossilen Primärenergien und ihren Anbietern unabhängiger zu werden und so mehr Handlungsfreiheit zu gewinnen. Jürgen Göhl: „Stefan Lange kennt sich darin hervorragend aus. Wir haben gemeinsam eine Reihe von Anbietern von alternativen Heizanlagen ausgemacht und prüfen zurzeit, ob sich der Invest und die Betriebskosten für uns rechnen würden.“
Dieses Projekt ist eines von vielen, die Stefan Lange seit seinem Start als Innovationscoach im April dieses Jahres angestoßen hat. Unternehmen, die sich verändern und weiterentwickeln wollen, bietet er sich als Unterstützer an. Seine Aufgabe ist es zuzuhören und gemeinsam mit den Unternehmensverantwortlichen Lösungswege zu diskutieren, abzustimmen und umzusetzen. „Immer dann, wenn Unternehmen einen Plan fassen, der nicht zu ihrem Tagesgeschäft zählt, kann ich ihnen eine gute Hilfe sein“, sagt Stefan Lange.

Beratung bis zu zehn Tage kostenlos

Im Rahmen der Entwicklung neuer Märkte und Geschäftsfelder, Produkte und Prozesse, Methoden und Kooperationspartner: Stefan Lange assistiert der Peiner Wirtschaft vom Ideen-Sparring über die Kooperation mit der Wissenschaft bis hin zur Finanzierungs- und Fördermittelberatung. Die Beratung ist je Projekt bis zu zehn Tage kostenlos.
Zurzeit arbeitet Stefan Lange mit einer Reihe von Unternehmen vertrauensvoll zusammen, darunter Handwerker, Dienstleister und Hightech-Betriebe. Wichtig ist ihm zu betonen: „Es muss gar nicht immer das große Projekt sein, das der Anlass für ein erstes Gespräch ist. Häufig entwickelt sich auch aus dem Gespräch heraus eine Idee, deren Umsetzung sich lohnt.“

Veranstaltungsangebot wird ausgebaut

Rekordbilanz: Rund 700 Beratungsgespräche in 2009

Das Angebot der wito-Unternehmensberater, Peiner Unternehmern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, ist in den vergangenen Monaten so häufig in Anspruch genommen worden wie nie. Das wito-Team führte rund 700 Beratungsgespräche im Jahr 2009 – mit etablierten Unternehmern, Jungunternehmern und Gründern.

Erster Ansprechpartner im Peiner Land

Die wito gmbh begleitet Peiner Unternehmen in allen Entwicklungsphasen. Ihre Dienstleistungen sind auf die Wünsche der Unternehmer abgestimmt und reichen von der Unterstützung bei einfachen kaufmännischen Fragestellungen bis hin zur kompletten Unternehmensanalyse mit anschließender Beratung. „Die wito gmbh ist für jedes Unternehmen aus dem Peiner Land der erste Ansprechpartner bei allen betriebswirtschaftlichen Fragen“, betont wito-Unternehmensberater Matthias Adamski. Für ein Gespräch müsse es nicht unbedingt einen konkreten Anlass geben, „viele Unternehmer besuchen uns, um sich einfach einmal auszutauschen oder eine ihrer Ideen zu diskutieren“.

300 Besucher bei Veranstaltungen

Auch die wito-Veranstaltungen für Gründer und Unternehmer zu Themen wie Steuerrecht und Datensicherheit stießen auf großes Interesse. Die insgesamt 16 Workshops und Vorträge wurden von mehr als 300 Teilnehmern besucht. „Wir werden das Veranstaltungsangebot im kommenden Jahr ausbauen“, kündigt Matthias Adamski an.

w;to (aktuell)
Wirtschafts– und Tourismusfördergesellschaft
Landkreis Peine mbH

Newsletter + + + + + + + + + + + + Dienstag, 15. Dezember 2009

wito gmbh plant Public Viewing-Angebot auf dem Ilseder Hüttengelände

Chevrolet Deutschland von der Gebläsehalle begeistert

Exklusiver Besuch in der Gebläsehalle: Chevrolet Deutschland hat im Rahmen seiner regionalen Händlertagungen einen dreitägigen Halt im Peiner Land eingelegt und seine neuen Pläne für das kommende Jahr vorgestellt. 70 Autohändler aus dem ganzen Norden Deutschlands nutzten die Chance und erhielten einen Einblick in die Unternehmensstrategie.

Ilsede bildete neben Berlin, München und Köln einen von nur vier Stopps in Deutschland und hinterließ bleibenden Eindruck. „Wir haben uns sehr wohl gefühlt“, sagt Markus Leithe, Geschäftsführer bei Chevrolet Deutschland. Man werde die Gebläsehalle für weitere Veranstaltungen im Hinterkopf behalten, „ihr tolles Ambiente spricht für sich“.

Festlicher Rahmen: Die Gebläsehalle beim Peiner Kaminabend im November dieses Jahres

Das sehen andere Veranstalter genauso. Das Eventmanagement der wito gmbh, Krishna Freytag und Mohan Janssen, bearbeitet zurzeit mehr als 40 Veranstaltungsanfragen für das kommende Jahr. „Sogar im Hinblick auf 2011 erkundigt man sich schon nach freien Hallenkapazitäten“, sagt Krishna Freytag, „es ist uns gelungen, die Halle in den Fokus von Veranstaltern, Unternehmen und Privatleuten zu rücken.“

Damit aus Anfragen Zusagen werden, setzen die beiden Eventmanager die Vorstellungen der Kunden in die Tat um. Die wito gmbh übernimmt als Full-Service-Dienstleister auf Wunsch sämtliche Aufgaben rund um die Veranstaltung, tritt dabei aber nicht als Veranstalter auf. „Der Kunde allein entscheidet, welche Art von Veranstaltung in der Gebläsehalle stattfinden soll“, sagt Mohan Janssen, „wir sorgen dafür, dass sich der Kunde und seine Gäste rundum wohl fühlen.“ Multifunktionale Räume, neue Formen der Beleuchtung, vielseitige Präsentationsmedien – die Gebläsehalle hat sich zu einem hochwertigen Veranstaltungsgebäude entwickelt, von dem mehrere Unternehmen profitieren. Als Chevrolet zu Gast war, leisteten CPS Catering & Party Service, INOVA Showkonzepte und Securus einen Beitrag zur erfolgreichen Veranstaltung. Ihre Übernachtungen buchten das Team von Chevrolet und das von kogag, das die Veranstaltung in Szene setzte und zu den größten drei Event-Agenturen in Deutschland zählt, in Oberg.

Das Ziel der wito gmbh, die ab dem kommenden Jahr erstmals eine/n Veranstaltungskauffrau/-kaufmann ausbildet: 2009 mindestens 50 Veranstaltungen auf das Ilseder Hüttengelände zu holen – von der Privatfeier über die Unternehmenspräsentation bis hin zur öffentlichen Veranstaltung. Auch einige Großveranstaltungen sollen darunter sein, etwa „ein Konzert mit tollen Musikern, die eine ausverkaufte Halle garantieren“, sagt Mohan Janssen. Bei der Anzahl größerer Events sei noch Luft nach oben, „es ist unsere Aufgabe, Veranstalter dafür zu begeistern“.

Viel Betrieb auf dem Hüttengelände wird im Sommer zur Fußball-Weltmeisterschaft sein. Zurzeit arbeiten Krishna Freytag und Mohan Janssen ein Konzept für ein wetterunabhängiges Public Viewing-Angebot aus.

Kontakt: Krishna Freytag und Mohan Janssen,
(0 51 72) 9 49 26 -16 und -17, www.gebläsehalle.com.

Ausstieg aus GRW-Förderung des Landes kann sinnvoll sein

Peiner Wirtschaft stehen 2,5 Millionen Euro aus kommunalem Förderprogramm offen

1,3 Millionen Euro – so hoch ist die Fördersumme, die seit Beginn der neuen EU-Förderperiode in den Landkreis geflossen ist. Sicher ist, dass die Summe weiter steigen wird. „Noch sind fast 2,5 Millionen Euro in den Töpfen“, sagt wito-Unternehmensberater Volker Kolloch, der die Peiner Wirtschaft bei ihren Anträgen berät.
2013 läuft die EU-Förderperiode aus, bis dahin können Unternehmen mit Unterstützung aus dem Landkreis und der EU rechnen. Volker Kolloch ist mit der bisherigen Resonanz zufrieden. „Die Fördersumme teilt sich bisher auf 20 Unternehmen auf, die insgesamt 12,5 Millionen Euro investiert haben.“

70 neue Arbeitsplätze

Die Förderungen sind ein wichtiger Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Förderberechtigt sind nur Unternehmen, deren Investitionen neue Vollzeitjobs (mindestens 30 Wochenstunden) nach sich ziehen. Rund 70 Arbeitsplätze sind auf diesem Weg entstanden. 2010 kommen weitere hinzu. „Ich rechne mit fünf neuen Förderfällen“, sagt Volker Kolloch, der dazu verpflichtet ist, Einblick in die Geschäftsunterlagen von Antragsstellern zu nehmen. „Denn das geplante Investitionsprojekt muss finanziell sicher sein.“
Laut NBank und Wirtschaftsministerium sind dagegen die Fördertöpfe des Landes im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW, ehemals GA) wegen der vielen Anträge vollständig ausgeschöpft. Die Folge: Die für die Mittelvergabe zuständige NBank schraubt die Förderbedingungen erheblich nach oben, sodass wohl nur wenige Unternehmen im Landkreis Peine von der GRW-Förderung profitieren können.

Rat an Unternehmer: Antrag prüfen lassen

Volker Kolloch rät Unternehmern aus dem Landkreis, die sich um GRW-Fördermittel bemühen, ihren Antrag von der wito gmbh prüfen zu lassen. So könne er schnell feststellen, ob ein Antrag auf Förderung durch die NBank überhaupt Erfolgschancen habe und „ob nicht womöglich das Kommunale Förderprogramm mehr Aussichten auf Erfolg bietet“.

Impexx bei der wito gmbh zu Gast

Unterstützung für den Mittelstand auf dem Weg nach China

Impexx German TEC-Trade mit Sitz in Hessen ist ein Dienstleister, der den Mittelstand beim Einkauf und bei der Produktion in Asien unterstützt. Christof Reinhardt, Vertreter von Impexx für den Raum Braunschweig/Hannover, ist bei der wito gmbh zu Gast gewesen und stellte das Unternehmen vor.
China ist durch die Partnerschaft mit Nanchang ein wichtiges Thema im Peiner Land geworden. Laut Eigenangaben ist Impexx der asiatische Markt sehr vertraut. Nach Darstellung von Christof Reinhardt, der sein Büro in Hohenhameln hat, verfügt es dort über ein stabiles Netz an Partnern und bietet Peiner Unternehmen die Möglichkeit, vom weltweiten Beschaffungsmarkt zu profitieren. „Mittelständler haben oft zu wenig Personal, um international effektiv beschaffen zu können“, sagt Christof Reinhardt, „Impexx German TEC-Trade hilft Unternehmen, global zu agieren, ohne dass sie sich eine eigene Auslandsabteilung aufbauen müssen.“
Kontakt: Christof Reinhardt,
(0 51 28) 40 06 97, c.reinhardt@impexx.de.

Vermieterstammtisch bot mit Peter Kosciuk einen Führungskräftetrainer auf

Tiefer Einblick in die Kunst erfolgreichen Telefonierens

Das Telefon ist der richtige Draht, um Kunden zu gewinnen und zu binden. Insbesondere Mitarbeiter von Hotels, Pensionen und Privatunterkünften sind täglich gefordert, im Dialog mit Kunden die richtige Strategie anzuwenden und die Gesprächssituation gekonnt zu meistern. Der Vermieterstammtisch der wito gmbh gab einen tiefen Einblick in die Kunst des erfolgreichen Telefonierens – und bot mit Peter Kosciuk einen echten Profi auf.

Peter Kosciuk, in Rosenthal aufgewachsen, ist als Personalentwickler und Führungskräftetrainer deutschlandweit für Unternehmen tätig und nahm die Einladung der wito gmbh gern an. Wie fördern Sprechtempo, Stimmhöhe und Lautstärke den Verkaufserfolg? Warum sind die ersten Gesprächssekunden die entscheidenden? Was sind die wichtigsten Fragetechniken? 25 Peiner Gastgeber nahmen viele Anregungen mit nach Hause, auf was sie am Telefon achten sollen. Bei vorweihnachtlicher Atmosphäre mit heißen Getränken und leckerem Kuchen entfachten Peter Kosciuks „Zehn Gebote für erfolgreiches Telefonieren“ angeregte Gespräche.

Peter Kosciuk

Interessant zu hören war, dass sogar der Körpersprache eine große Bedeutung zukommt. Auch wenn der Gesprächspartner am anderen Ende der Leitung sie nicht wahrnehmen kann – sie unterstützt die Überzeugungskraft. „Lächeln Sie am Telefon, Ihr Gegenüber spürt das.“

Die beiden Themen für die Vermieterstammtische im kommenden Jahr stehen bereits fest. Im Frühjahr geht es um die Entwicklung und Umsetzung eines Marketingkonzepts für das Peiner Land, in welches der gesamte Landkreis und somit auch die Gastgeber einbezogen werden. „Denn solch ein Konzept kann nur erfolgreich sein, wenn alle dahinter stehen“, unterstreicht wito-Mitarbeiterin Birgit Anskat. Im Herbst werden Rechte und Pflichten auf dem Plan stehen, die bei der Zimmervermietung eine zentrale Rolle spielen.

Für den Schritt in die Selbstständigkeit

wito gmbh berät Gründer in Zusammenarbeit mit den Kommunen

In Zusammenarbeit mit den Peiner Kommunen bietet die wito gmbh Beratungstage für Gründer an – das nächste Mal mit der Ilseder Wirtschaftsförderung am Donnerstag, den 18. Februar 2010 ab 14 Uhr im Rathaus Ilsede. Was sind die wichtigsten Informationen vor dem Schritt in die Selbständigkeit? Wie wird das Unternehmenskonzept erstellt? Wo werden Gründer qualifiziert? Berater der wito gmbh und der Gemeinden nehmen sich der Jungunternehmer an. „Wenn der Beratungstag erfolgreich verläuft, wollen wir ihn auch mit den weiteren Kommunen regelmäßig durchführen“, sagt wito-Unternehmensberater Matthias Adamski. Anmeldungen: Wolfram Gnädig, (0 51 72) 41 11 25, wirtschaftsfoerderung@ilsede.de.

Informationsabend am Freitag, den 5. Februar 2010

Mit Marketinginstrumenten den Verkaufserfolg ankurbeln

Das Kundeninteresse gewinnen, Verkaufsmaßnahmen nutzen, den Service verbessern: In Zusammenarbeit mit der wito gmbh richtet die Wirtschaftsförderung Ilsede am Freitag, den 5. Februar 2010 einen Informationsabend zum Thema „Marketing und Verkaufen“ aus. Als Referenten stehen Marc Angerstein, Inhaber der Vier-Säulen-Agentur für Medien, Marketing, Werbung und Events, sowie die beiden Fachdozenten Dirk Miehe und Sten Bens zur Verfügung. Die Veranstaltung findet ab 18.30 Uhr im Ilseder Rathaussaal statt. Anmeldungen und Kontakt: Wolfram Gnädig, (0 51 72) 41 11 25, wirtschaftsfoerderung@ilsede.de.