

rascheren Wachstum hindert, ist der Fachkräftemangel. Um alle Aufträge erledigen zu können, braucht er mehr Diplomingenieure, Kältetechniker und Lüftungsbauer.

## Virtuelles Büro betreut Mittelständler

Auch im Dienstleistungssektor gibt es noch Wachstumsmöglichkeiten. Jutta Könen hat sich 2007 selbstständig gemacht und bietet einen „virtuellen Sekretariatsservice“ für Freiberufler und mittelständische Unternehmen an. Ihre Firma ofitel (office, telephone & travel management) versteht sich als maßgeschneiderte Alternative zu einer fest angestellten Sekretariatsmitarbeiterin vor Ort oder zur Zeitarbeit. Moderne Kommunikationstechnologien machen es möglich, dass Anrufe zu ihrem Büro umgeleitet und bearbeitet werden. Termine verwalten, Reisen buchen, Projekte bearbeiten, E-Mails empfangen, bearbeiten und versenden – all das gehört zum Dienstleistungskatalog der Korschenbroicherin, die inzwischen zwei Mitarbeiterinnen auf Teilzeitbasis beschäftigt. Zu den ofitel-Kunden gehört eine Firma in Neuss, die während der Betriebsferien alle Telefon- und Mail-Kontakte über Jutta Könen abwickelt, aber auch eine Empfangsdame, die sich täglich während ihrer Mittagspause telefonisch vertreten lässt. Das virtuelle Büro am Niederrhein erstellt für eine japanische Firma Besuchsberichte in englischer Sprache, betreut die Kunden eines Unternehmensberaters und übernimmt Marketingaktionen für eine niederländische Firma. Ihren Schritt in die Selbstständigkeit bereut Jutta Könen, die 18 Jahre als Vorstandsassistentin gearbeitet hat, nicht: „Ich bin froh, dass ich mich nicht von meiner Idee habe abbringen lassen. Mein Ziel ist ein kontinuierliches Wachstum mit netten Kunden und einem motivierten Team.“

Motivation und Qualifikation waren die Leitgedanken für Prof. Dr. Werner Schregel, der seit 2007 als Honorarfacharzt im Bereich Anästhesie arbeitet. „Die Nachfrage war bald so groß, dass ich zum Jahresende schon fünf Kollegen hätte brauchen können“, berichtet Schregel, der daraufhin Ende 2008 in Krefeld die Agentur DFA Die Freien Anästhesisten gründete. Zunächst konzentrierte sich das Einsatzgebiet auf Kliniken und Praxen im Rhein-Ruhr-Raum, bald waren rund 30 Honorarärzte an 15 Einsatzorten tätig. Inzwischen hat DFA bereits einen Franchisenehmer in Bielefeld und einen im niedersächsischen Friesoythe. Auch in Köln, Kassel, Hamburg, Berlin und Münster interessieren sich Ärzte für das Facharzt-Agentursystem, das jeweils mit einem Geschäftsführer und einer Sekretärin schlank, aber effektiv aufgebaut werden kann. „Unsere Vermittlung sorgt dafür, dass ausgebildete Anästhesisten erstens in ihrem Fachgebiet

arbeiten können und dass sie zweitens im Land bleiben“, erläutert Schregel. „Das ist entscheidend für eine ausreichende medizinische Versorgung in Deutschland.“

## Hochschule hilft bei Produkt-Innovationen

Erfolgreiche Geschäftsideen entstehen entweder aus der Praxis heraus – oder aus dem guten Kontakt zur Praxis. Aktuelles Beispiel hierfür ist die jüngste Entwicklung am Forschungsinstitut für Textil und Bekleidung an der Hochschule Niederrhein. Hier haben junge Forscherinnen den Prototypen eines Leucht-Rollos entwickelt, das in Kürze in Serie hergestellt werden kann. „Die Textilien leuchten über elektrolumineszente Pigmente, die durch Wechselstrom angeregt werden“, erläutert Prof. Dr. Maike Rabe, die als



Auf Druckerei-Umzüge und Maschinen-Transporte hat sich die Firma ZBV Fels in Korschenbroich spezialisiert.