

	Umsatz Euro/Stück	52 Wochen Hoch/Tief	Ten- denz
0	2952/ 859	6,189/ 2,80	➔
0	79824/ 9497	9,605/ 6,078	➔
0	5690/ 560	15,595/ 9,10	➔

18.15 Uhr, Quelle: Sparkasse Münsterland Ost

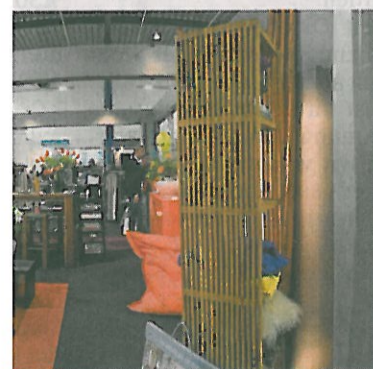
## & Wohnen nals mit hmer-Nacht für Kochshows läuft

chen, Karten für „Münster  
März kocht!“ sind im Vorverkauf  
steren- bei Eventim erhältlich.

### Kinderland

Das Messteam steht den  
ausstellenden Unterneh-  
men vor und während der  
Messe mit Rat und Tat zur  
Seite, und auch Besucher  
müssen schon lange nicht  
mehr ihre Tagesplanung  
für den Messebesuch än-  
dern. So können Kinder  
zum Beispiel im Kinder-  
land in kompetente Betreu-  
ung gegeben werden.

Am Abend des 8. März  
wird erstmals die Unter-  
nehmer-Nacht stattfinden,  
wozu die Messegesell-  
schaft Unternehmer und  
Architekten aus NRW und  
den angrenzenden Regio-  
nen persönlich einlädt. In  
entspannter Atmosphäre  
nach Messeschluss können  
die Aussteller hier mit be-  
stehenden und potenziel-  
len Geschäftskunden in  
Kontakt treten. Wer über-  
nimmt, die Messe zu besu-  
chen, kann sich noch etwas  
Zeit lassen. Wer selbst gern  
einen Stand auf der „Bauen  
& Wohnen“ hätte, muss  
sich beeilen. Noch gibt es  
Plätze.



die „Bauen & Wohnen“. Erstmals  
Unternehmer-Nacht. Foto pd

## twortung ternehmen

men dürfen und müssen

Ökonom mit Schwerpunkt  
Wirtschafts- und Unterneh-  
mensethik. In seinem Vor-  
trag geht er unter anderem  
auf Standards guter Unter-  
nehmensführung ein. Die  
Veranstaltung mit dem Ti-



Die Empfangszentrale ist Julian Sievers' erstes eigenes Unternehmen in der Firmengruppe seines Vaters. Mit ihr stößt er eine neue Tür auf, sichert aber gleichzeitig die Zukunft eines anderen Teils der Gruppe. MZ-Foto Heimann

# Die logische Nische

Die Sievers-Gruppe verkauft Sicherheit in allen Varianten – in Zukunft auch an die Konkurrenz

**MÜNSTER.** Als Klaus Sievers vor 33 Jahren sein Unternehmen gründete, baute er Alarmanlagen. Heute gehören vier Firmen zur Gruppe. Sievers hat immer Nischen gefüllt, die er zuvor geschaffen hatte. Jetzt kommt die erste Gründung von Sohn Julian hinzu. Seine Nische ist anders.

Auf dem Organigramm ist das neue Unternehmen ein Rechteck mit rotem Rand. Darüber schwebt ein Pfeil mit dem Wort „Kundenbeziehung“, aber der Pfeil berührt das Rechteck nicht. Die Kunden werden das neue Unternehmen nicht bemerken. Es arbeitet im Hintergrund.

Julian Sievers hat das neue Unternehmen, die Empfangszentrale (EZS) im Keller eingerichtet. Hinter zwei dicken Sicherheitstüren sitzen drei Mitarbeiter an langen Tischen vor Monitorreihen, die Bilder

von Überwachungskameras zeigen. Löst ein Einbrecher in einer Villa in Mauritz die Alarmanlage aus, geht hier das Signal ein. Dann öffnet sich die Kartei des Kunden. Dort steht, wer zu benachrichtigen ist. Die Polizei, der Bruder, ein Krankenhaus. „Und wenn da steht ‚Der Nachbar‘, dann rufen wir den Nachbarn an. Das legt der Kunde fest“, sagt Sievers.

### 9000 Anlagen

Mehr als 2000 Alarm- und Brandmelder und über 7000 Hausnotrufschaltungen sind auf diese Weise mit der Zentrale verbunden. Sievers bietet den Dienst mit seiner Wachzentrale (AWZ) seit 25 Jahren an. Wachzentrale und Empfangszentrale machen das Gleiche.

Allerdings öffnet die Empfangszentrale zusätzlich die Tür zu einem neuen Ge-

schäftszweig. Andere Firmen sollen ihre Leistung nutzen können. Vor allem aber sichert das neue Unternehmen die Zukunft des alten.

Für Julian Sievers ist es die erste eigene Gründung. Mit ihr feiert der 25-jährige Wirtschaftsingenieur sein Debüt als Unternehmer in der Firmengruppe des Vaters. Die Existenz seiner Firma erklärt sich vor allem durch die europäische Norm 50518, die von Sicherheitszentralen mehr Sicherheit fordert. Hinter der

Tür zum Serrerraum im Keller verbirgt sich eine hohe Wand aus Technik. Die kalte Luft der Klimaanlage weht aus der Tür, als Julian Sievers die Tür öffnet. Mehr als 350 000 Euro hat die Firma investiert, um der neuen Norm gerecht zu werden. Sie verlangt eine Notstromversorgung, schussichere Fenster und Türen, dicke Wände und Decken.

Die Wachzentrale hätte diesen Anforderungen nicht genügt. Sie wird gewisserma-

ßen Kunde der Gründung. So löst sich das Problem.

### Haftungsproblem

Auch andere, kleinere Sicherheitsunternehmen auf dem Markt können nicht mehr bieten, was das Gesetz verlangt. Sievers schaut auch auf die kleinen Anbieter, die nicht garantieren können, 24 Stunden erreichbar zu sein, was bei einem Notfall zum Haftungsproblem werden kann.

Sievers will die Notrufüberwachung für andere Firmen übernehmen. So können sie den Sprung über die Hürde schaffen, die mit der Vorschrift aufgestellt wurde. Die Empfangszentrale ist seit Dezember besetzt. Noch fehlen ein paar Möbel, aber sie sollen bald kommen. Dann ist der nächste Schritt geschafft. Und bleibt eigentlich nur die Frage, wo sich die nächste Nische auftut. Ralf.Heimann@mdhl.de

### i Die Firmengruppe Sievers

Vor 33 Jahren gründete der Elektroingenieur Klaus Sievers das erste Unternehmen seiner Gruppe (Sitronic). Er verkaufte Alarmanlagen. Neun Jahre später kam eine Wachzentrale (AWZ) hinzu, die Notrufe überwacht. Seit 1990 gehört auch der Hausnotrufdienst DMD zur Sievers-Gruppe, bei dem Menschen rund um die Uhr per Knopfdruck einen Alarm abgeben können. 1994 gründete Sievers den Pflegedienst Care-Aktiv. Die Empfangszentrale (EZS) ist das fünfte Unternehmen der Gruppe. Sievers hat etwa 80 Mitarbeiter.

## Workshop: Das iPad im Unternehmen

**MÜNSTER.** Das Systemhaus Bense informiert in mehreren Workshops über den Einsatz von Tablet-PCs in Unternehmen. Bei den ganztägigen Veranstaltungen, die Teil der so genannten „iPad Mobile Business Tour“ sind, geht es unter anderem um die Kommunikation in sozialen Netzwerken, aber auch ganz generell um die Einsatzmöglichkeiten der mobilen Geräte. „Ziel ist es, Interessierten in Workshops von rund 90 Minuten Länge das nötige Orientierungswissen zu vermitteln – ganz gleich ob es darum geht, die Gerätevielfalt zu beherrschen, mobile Apps

## Ungeliebte Talente

Ein Coach erklärt heute, warum Selbstzweifel eine Kompetenz sind

**MÜNSTER.** Andreas Schulte-Werning (49) Coach für Unternehmer und Führungskräfte, hat Antworten darauf, wie man mit schwierigen Entscheidungen oder Leistungsdruck umgeht und wie man sich im Beruf und persönlich weiterentwickelt. In einem Vortrag mit dem Titel „Umwege erhöhen die Ortskenntnis – Gute Nachrichten für das Karriere- und Lebensglück“ spricht Schulte-Werning heute Abend über „praxisnahes Wissen für neugierige Selbstentwickler“.

Der Vortrag ist Teil der Veranstaltungsreihe „Unternehmen Leben“. Die Herausforderung ist: Persönlichkeitsentwicklung lässt sich weder



Jede Woche mindestens eine halbe Stunde über sich nachdenken. Wenn viel zu tun ist, eine ganze Stunde: Andreas Schulte-Werning rät zur Selbstreflexion. Foto pd

## Studenten beraten Rotes Kreuz

**MÜNSTER.** Die studentische Unternehmensberatung Move aus Münster hat das Deutsche Rote Kreuz (DRK) in Köln kostenlos beraten. Die Studenten haben Lösungen erarbeitet, um den Mitarbeitern des Servicetelefon den Zugriff auf benötigte Daten zu erleichtern und damit Kunden schneller beraten zu können. Dabei handelte es sich um ein Projekt, das unentgeltlich für die gemeinnützige Organisation durchgeführt und im Herbst 2011 erfolgreich abgeschlossen wurde. Die studentische Unternehmensberatung hat auf diese Weise für den DRK eine Reihe