

Standort Emsdetten: Unternehmen im Porträt

Remeha zieht erfolgreiche Messebilanz

Hybride Lösungen als zukunftsichere Alternative präsentiert

EMSDETTEN. Proppenvoller Messestand an allen fünf Tagen, Tausende Besucher und Gespräche, extrem hohes Interesse an den Produktneheiten und Lösungen für die Wärmewende.

Die Firma Remeha, Hersteller von Wärmepumpen, Brennwertheizungen und Hybridheizungen aus Emsdetten, zieht nach Abschluss der Weltleitmesse ISH in Frankfurt Mitte März in einem aktuellen Pressebericht eine sehr positive Messebilanz.

„Besser hätten wir uns kaum präsentieren können“, blickt Geschäftsführer Christian Sieg auf die ISH zurück. „Die intensive Vorbereitung, die durchdachte Standkonzeption und nicht zuletzt die grenzenlos positive Energie während der Messtage hat uns herausstechen lassen unter den starken Mitbewerbern.“

Thema Nummer eins unter Handwerkern, Planern, Kontraktoren, Wohnbaugesellschaften und auch beim Großhandel war laut Remeha die so genannte 65 Prozent-Regel. Danach dürfen ab 2024, spätestens jedoch ab 2025, nur noch solche Heizungen neu installiert werden, die einen regenerativen Anteil von mindestens 65 Prozent aufweisen. „Gera- de in Bestandsgebäuden ist das eine große Herausforde-

rung“, führen die Sprecher von Remeha aus und haben auf der Messe die Lösungen präsentiert: „Wir sind ja schon seit mehr als zehn Jahren Experte für hybride Lösungen“, erklärt Remeha Vertriebsleiter Franz Killinger. „Das weiß die Branche und fand logischerweise den Weg zu unserem Stand. Wir konnten Hybrid-Systeme für Ein- und Zweifamilienhäuser präsentieren, die auch nach Inkrafttreten der neuen Verordnungen zukunftsicher sind. Vor allem unsere Lösungen für das Projektgeschäft, also für größere Wärme- und Warmwasserbedarfe in Mehrfamilienhäusern oder in gewerblichen Anwendungsfällen, haben die Besucher überzeugt“, so Killinger.

Die Besucher- und Ausstellerzahlen der ISH waren absolut betrachtet im Vergleich zu 2019 leicht rückläufig. Remeha konnte jedoch starke Zugewinne bei Besucherzahlen, Kontakten und Leads im Vergleich zur Messe vor vier Jahren verzeichnen. Damit steht für das Emsdettener Unternehmen fest: Die ISH 2023 war eine der besten aller Zeiten. Und bei aller Unsicherheit der politischen und geopolitischen Rahmenbedingungen auch sicherlich eine der wichtigsten aller Zeiten.



Imbiss und IT: Pero Vrdoljak führte Diekhues Hoff und PC Schulte zurück in die Erfolgsspur. Menschen, Ideen und Unternehmen professionell zu begleiten und zu unterstützen, ist das Kerngeschäft des Beraters, der vornehmlich – aber nicht nur – im Gastronomie-Bereich tätig ist. Sein Online-Portal „Gastro-Coaching 4.0“ geht bald online. EV-Fotos: Beutgen

Pero Vrdoljak ist in Emsdetten Gastronomie-Coach und Unternehmer

Der Mutmacher-Effekt macht's

Von Peter Beutgen

EMSDETTEN. „Endlich ein Ratgeber, der ohne viel Rumgeier auf den Punkt kommt.“ Der Amazon-Rezensent mit dem Kürzel „KV“ meint niemand anderen als den Emsdettener Pero Vrdoljak und dessen Praxishandbuch zum Thema Gastro-Coaching. Er gibt ihm fünf Sterne. Das Buch wurde ein Bestseller. Entsprechend anerkannt ist Vrdoljak als Experte in der Branche. Aber der Endfünfter ist vor allem eins: ein Unternehmer durch und durch.

Bester Beweis: Kurz vor der Corona-Krise hat er das „Schnitzel-Taxi by Pommes Heinz“ in Diekhues Hoff gekauft und zu einer klingelnden Adresse in der Imbiss- und Restaurantlandschaft vor Ort umstrukturiert. Unlängst übernahm er mit PC Schulte zudem einen IT-Dienstleister, der Kunden in der Emsstadt und darüber hinaus mit Hard- und Softwarelösungen versorgt. Unter dem Dach seiner Empressia-Group GmbH sortieren sich

zudem Online-Shops für Likör und Wellness-Produkte, eine Maklerfirma, ein Unternehmen für Kassensoftware, eine Immobilien-Gesellschaft für die Vermietung von Ferienwohnungen in Kroatien sowie – natürlich – der Bereich „Gastro-Coaching“. „Wo andere Probleme sehen, sehe ich Chancen“, beschreibt Vrdoljak seine Motivation. Der Sohn einer kroatischen Gastronomen-Familie, die viele Jahre in Gronau beheimatet war, liebt es, Potenziale gerade dort zu wecken, wo sie andere eher nicht vermuten. Bei Diekhues Hoff und PC Schulte handelt es sich um Unternehmen, die zuvor finanziell ins Straucheln gekommen waren. Heute geht es wieder bergauf. Wie gelang das?

„Ich höre aufmerksam zu und rede gerne Klartext“, umreißt Pero Vrdoljak seine Vorgehensweise. Der Hotelierfachmann hat als junger Mann in besten Häusern in London, New York und Montreal Erfahrungen gesammelt. Später führte er in Gro-

Unternehmensgeschichten
wird Ihnen präsentiert von

ARTOS WERBEAGENTUR
FORUM! „wir unternehmen was“
Kreissparkasse Steinfurt
EV Emsdettener Volkszeitung Stadt Emsdetten

nau eine Disco, Restaurants und zwei Cafés. Vor mehr als 20 Jahren stieg er nach einer gesundheitlichen Krise aus der aktiven Gastronomie aus und wurde Coach. Mehr Berufung als Job. Denn der Praktiker entdeckte in sich eine Stärke, die er so auf den Punkt bringt: „Ich bin ein ganz passabler Mutmacher.“

Bei den beiden Dettener Unternehmen buchstabierte sich das so aus: Vrdoljak erkannte und benannte die Ursachen. Er schaffte in seiner ruhigen Art Klarheit über Stärken und Schwächen und schuf damit das, woran es in Krisen am meisten fehlt: Selbsterkenntnis und Selbstbewusstsein. Sowohl „Pommes Heinz“ als auch Sebastian

erschön, vielfältig, aber eben auch gefährlich. Deshalb fordert sie seinen Unternehmerteil besonders heraus: „Jeder Schuss muss ein Treffer sein, für halberzige Experimente ist hier kein Platz.“

Eine gute Lektion für jedes unternehmerische Handeln, meint Vrdoljak: „Ohne klare Konzepte, umfassendes Know-How, professionelles Marketing, kaufmännisches Denken und Innovationsbereitschaft führt kein Weg zum Erfolg.“ Als dreifacher Vater und zweifacher Großvater legt er dabei Wert auf Tugenden, die problemlos als klassisch Deutsch durchgehen: Zuverlässigkeit, Beständigkeit, lebenslange Bildung und – da ist er wiederum ganz Kind der Adria – gelassenen Optimismus.

Bei aller Coaching-Erfahrung steht er deshalb niemals über den Dingen: Wenn beim Schnitzel-Taxi Not am Herd ist, wirbelt der Berater schon mal in der Schürze durch die Küche und brützelt mit. Gelernt ist gelernt.



Der Emsdettener Hersteller von Wärmepumpen, Brennwertheizungen und Hybridheizungen freute sich über viele Kundenkontakte auf der Messe in Frankfurt. Foto: pif

BIZ lädt zur Online-Veranstaltung ein Über die Vorteile und Herausforderungen

EMSDETTEN. Wie man Dual studieren kann an der Fachhochschule Münster ist das Thema einer Onlineveranstaltung vom BIZ Rheine.

Dual, was ist das eigentlich? Ausbildungsintegrierend, berufsbegleitend oder praxisintegrierend? Auf diese Fragen will die Online-Veranstaltung am Montag, 27. März, ab 16 Uhr Antworten geben. Dipl.-Ing. Stefanie Schäfer möchte anhand der dualen Studiengänge Elektrotechnik, Informatik und Wirtschaftswissenschaften die vielfältigen Varianten des dualen Studiums vorstellen.

Sie informiert über die Vorteile und Herausforderungen eines solchen Angebots.

Die Veranstaltung findet online in Zoom statt und ist kostenfrei.

Interessierte können sich bitte unter www.zoom.biz-rheine.de anmelden.

Notizen

Wanderung in den Riesefeldern

EMSDETTEN. Die Krebsberatungsstelle Münster bietet für Menschen, die durch eine Krebserkrankung belastet sind, eine Wanderung in den Riesefeldern an. Angesprochen sind Menschen, die sich durch die Erfahrung mit einer Krebserkrankung belastet fühlen – entweder, weil sie vor kurzer oder längerer Zeit selbst an Krebs er-

krank sind, oder als Angehörige oder Freunde betroffen sind. Die Wanderung findet in einer Gruppe ab 10 Uhr statt und dauert ca. 3 Stunden. Jonas Kirschner und Marvin Bült, beide Psychologen, begleiten die Gruppe. Anmeldung unter Tel. (0251) 625 620 10 oder per Mail info@krebsberatung-muenster.de.

Drei Fragen an Pero Vrdoljak: Über Chancen und Lektionen

Aus Visionen Ziele definieren

ptb- EMSDETTEN. Drei Fragen an Pero Vrdoljak zu den vielfältigen Chancen in der Gastronomie und den Lektionen für die Wirtschaft:

Worauf muss man achten, wenn man heute eine Gastronomie aufmacht?

Das gibt es so einiges. Gastronomen müssen aus Visionen konkrete Ziele definieren. Dazu ist es wichtig, sich zuerst einmal selbst zu erkennen: Wer bin ich als Typ und Gastgeber? Was kann ich besonders gut, was nicht so gut?

Es nützt nichts, jedem Trend blind hinterherzulaufen. Authentisch zu sein und authentisch zu handeln, ist extrem wichtig in der Gastronomie, aber auch in anderen

Unternehmen. Da hilft eine gute Portion kritische Selbsterkenntnis.

Welche Trends sehen Sie derzeit im Gastro-Bereich?

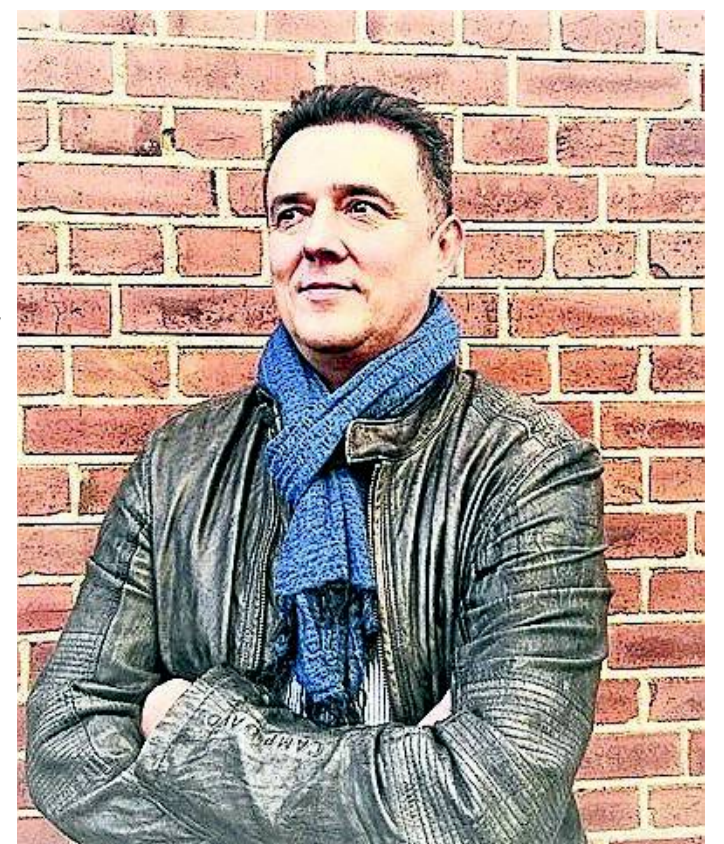
Menschen ändern sich und damit ihre Bedürfnisse. Und die entwickeln sich heute aus Attributen wie Authentizität, Regionalität, Exklusivität und Qualität. In Zeiten von Klimakrise, Globalisierung und Digitalisierung wächst die Sehnsucht nach gesunder, hochwertiger und nachhaltiger Ernährung. Ob nun vegan, vegetarisch, regional oder „Low Carb“: Die Kunst besteht darin, die Bedürfnisse hinter den Trends zu erkennen und zu bedienen. Wo sich Stärken des Gastgebers und die Bedürfnisse des Kun-

den vor Ort treffen, entsteht ein Mehrwert. Dort liegen die Chancen.

Was können Unternehmerinnen und Unternehmer von der Gastronomie lernen?

Mein Appell an sie: Findet eure Stärken, arbeitet mit Leidenschaft an der Kundenzufriedenheit und nutzt die Chancen der Digitalisierung für den unternehmerischen Alltag. Das rate ich jedem. Ganz wichtig auch: Sucht euch professionelle Unterstützung in Bereichen, in denen ihr nicht so stark seid.

Niemand kann alles gleich gut. Aber wer vorhandenes Wissen liegenlässt, schadet sich selbst und seinem Erfolg.



Pero Vrdoljak ist Gastro-Coach und Unternehmer.