Paragon verkauft weitere Anteile von Voltabox

Delbrück – Der Automobilzulieferer Paragon hat den bereits angekündigten außerbörslichen Verkauf ihrer zuletzt rund 51-prozentigen Finanzbeteiligung am Delbrücker Unternehmen Voltabox umgesetzt. Wie aus einer Pressemitteilung hervorgeht, gehen vom Aktienpaket 28 Prozent an den Investor Trionity Invest, der zudem die Option erhält, weitere rund 2 Prozent von Paragon zu erwerben. Rund 21 Prozent erwirbt der Schweizer Finanzinvestor EW-Trade AG. Die entsprechenden Kaufverträge wurden letzte Woche unabhängig voneinander unterzeichnet. Die Parteien haben Stillschweigen über die Konditionen der Transaktionen vereinbart, heißt es.

„Mit dem Verkauf unserer Finanzbeteiligung an Voltabox wird sich Paragon wieder voll auf den Automotive-Markt konzentrieren“, sagt Gründer Klaus Dieter Frers. „Voltabox wird mit den neuen Ankeraktionären die Fokussierung auf Industrieanwendungen schneller vorantreiben können.“ Die Trionity Invest gehört zur Triathlon Firmengruppe. Triathlon entwickelt und produziert Batterien für die industrielle Anwendung.

Anteile bei zwei Prozent

Mit dem Closing der beiden Transaktionen, das kurzfristig erwartet wird, hält Paragon noch rund zwei Prozent an Voltabox, zu deren Erwerb der Trionity eine Option gewährt wurde. Die Mitglieder des Aufsichtsrats der Voltabox AG, Klaus Dieter Frers, Hermann Börnemeier und Walter Schäfers werden aufgrund ihrer personellen Verbindung zu Paragon zeitnah ihre Mandate niederlegen. Der Vorstand wird beim zuständigen Registergericht einen Antrag auf Neubesetzung des Aufsichtsrats stellen, betont Voltabox.

Wie im Vorfeld angekündigt, übernimmt Paragon im Zuge des Verkaufs ihres Aktienpakets das Automotive-Geschäft von Voltabox mitsamt Mitarbeitern. Außerdem sei geplant, den neuen Geschäftsbereich Power am Standort Delbrück deutlich auszubauen. Der Vollzug dieses Verkaufs steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Aufsichtsrats der Voltabox AG, heißt es abschließend.

Ausbildungsplatz-Suche per Passt!-App: Hauptgeschäftsführer Detlef Schönberger (l.), Ausbildungscoach Dietmar Stemann (Mitte; beide Kreishandwerkerschaft Hellweg-Lippe und Prof. Jörg Muschiol (Firma Netzfactor) stellen die „Dating-App“ für Lehrstellen im heimischen Handwerk vor.

Mit einer Dating-App zur Lehrstelle

Was bei der Liebe funktioniert, kann auch bei der Lehrstellensuche helfen: Eine neue Dating-App will Ausbildungsbetriebe und interessierte Jugendliche zusammenbringen. Initiator ist die Kreishandwerkerschaft Hellweg-Lippe.

VON AXEL SCHWADE

Kreis Soest – Attraktive Angebote in der Nähe finden und nur anhand eines Fotos auf dem Smartphone Angebote nach rechts oder links wischen? Ganz so oberflächlich wie manche Kennenlern-Plattform funktioniert die neue Ausbildungsplatz-App „Passt!“ des heimischen Handwerks aus guten Gründen zwar nicht, aber das Prinzip ist das gleiche.

Und so funktioniert's: Die Jugendlichen registrieren sich und geben einige grundsätzliche Daten zu ihrer Person ein (Name, Geburtsdatum, Wohnort, Suchradius), dazu ihre Interessen und Stärken: welche Werkzeuge gewünscht werden (etwa Nadel und Faden, Zange, Lenkrad; Bildschirm), welche Begabungen bestehen (von Zahlen über Geschicklichkeit, Einfühlungsvermögen oder Kraft bis zum Organisationstalent) und welche Orte sie anziehend finden (draußen, drinnen, Werkstätten, Labore, Büros, Baustellen). Optional können sie auch Fotos einstellen – und es müsse nicht das typische Bewerbungsfoto sein: Auch ein Bild vom selbstgenähten Kissen, mit der reparierten Mofa oder dem selbstgebauten Palettenmöbel sei willkommen.

Basierend auf den Angaben bekommen sie einen oder mehrere passende Ausbildungsbetriebe in der Hellweg-Lippe-Region vorgeschlagen. Der Bedarf seitens der Unternehmen ist nämlich da: Bislang rund 160 Innungsbetriebe aus der Region registriert (ihnen war das neue Instrument in den Innungsversammlungen vorgestellt worden). Pressereferent Thomas Behrning schätzt die Zahl der Lehrstellen auf mindestens 200. Sie stellen sich und ihre Ausbildungsberufe mit Bild und kurzem Text vor; nach dem Prinzip „Hot or not“ können die Jugendlichen mit einem Wisch nach links oder rechts ihr Interesse am Betrieb signalisieren.

> **„Beide Seiten finden schnell und unkompliziert zusammen.“**
>
> Detlef Schönberger, Kreishandwerkerschaft Hellweg-Lippe

„Die Schülerinnen und Schüler werden mit der App fortlaufend unterhalten und informiert. Während des Matchingprozesses bekommen sie regelmäßig Push-Nachrichten, exakt wie bei einer Dating-App. Dasselbe gilt natürlich auch für die Innungsbetriebe“, erläutert Prof. Jörg Muschiol (Firma Netzfactor). Seien beide Seiten aneinander interessiert, bekämen sie dies angezeigt, könnten sie sich über die App miteinander vernetzen und haben ein Passt!-Match. Über den App-Kontakt könne es dann zu einem Telefonat, Videotermin oder Betriebsbesuch kommen – und im besten Fall zum Praktikum oder Ausbildungsvertrag.

„Beide Seiten finden schnell und unkompliziert mit nur wenigen Klicks zusammen“, erklärt Detlef Schönberger als Hauptgeschäftsführer von der Kreishandwerkerschaft Hellweg-Lippe. Die ersten positiven Praxiserfahrungen zeigten, dass man mit den Umsetzungspartnern Kreishandwerkerschaft Ruhr und Netzfactor genau ins Herz der Jugendlichen getroffen habe. Gerade die Pandemie habe durch den Wegfall diverser Messen gezeigt, dass die Kontaktaufnahme zwischen Betrieben und Jugendlichen auch auf digitale Beine gestellt werden müsse.

Die kostenfrei downloadbare „Passt!“-App unterstütze das direkte Kennenlernen (und das übrigens ganz ohne Bewerbungsschreiben). Bei Fragen steht den Schülern ebenso wie den Betrieben Ausbildungscoach Dietmar Stemann für ein Gespräch zur Verfügung (Tel. (01 73) 5 28 42 69, E-Mail: stemann@kh-hl.de).

www www.passt-app.de

Qualifizierung, Weiterbildung und Orientierung

Kreis Soest – „Qualifizierung, Weiterbildung und berufliche Orientierung“ – im Rahmen der landesweiten Aktionswoche bietet die Agentur für Arbeit Meschede-Soest noch bis Freitag, 19. November, einige Veranstaltungen an. Aber auch das Beratungsangebot für Berufstätige und Arbeitssuchende vor Ort wurde erweitert.

„Die Berufs- und Arbeitswelt ist schnelllebig und befindet sich im Umbruch“, weiß Silke Vorwerk, Teamleitung der Berufsberatung im Erwerbsleben. „Der Arbeitsmarkt steht vor großen Herausforderungen, wie der fortschreitenden Digitalisierung sowie dem demografischen und strukturellen Wandel.“ Auch die Tätigkeiten und Erwartungen an Arbeitnehmer verändern sich.

Beratung auch vor Ort

„Veränderungen und damit Weiterbildung gewinnen immer mehr an Bedeutung“, so Vorwerk. „Mit der aktuell stattfindenden landesweiten Aktionswoche wollen wir gezielt den Fokus auf das Thema Weiterbildung lenken.“

Interessierte haben die Möglichkeit, sich bei „zahlreichen Veranstaltungen zu verschiedenen Themen rund um die Berufswelt zu informieren“ – zum Beispiel bei einer Online-Veranstaltung. Eine Übersicht gibt es im Internet. Darüber hinaus besteht auch die Gelegenheit, einen Beratungstermin bei der Arbeitsagentur Meschede-Soest zu vereinbaren. Möglich ist es unter anderem unter Telefon (0 29 21) 1 06 17 77.

Weitere Informationen zu den Angeboten und Veranstaltungen gibt es im Internet.

www www.arbeitsagentur.de/beruflichezukunft

Bübchen unterliegt im Streit mit Beiersdorf

Düsseldorf/Soest – Der Babypflege-Hersteller Bübchen ist mit einer Klage wegen Verstoßes gegen das Wettbewerbsrecht gegen den Nivea-Mutterkonzern Beiersdorf gescheitert. Das Soester Unternehmen hatte dem Konkurrenten vorgeworfen, bei seiner Babypflege-Serie das Bübchen-Produktdesign kopiert zu haben. Das Düsseldorfer Landgericht wies die Klage jedoch am Mittwoch ab. Die hellblaue Farbe sei heute bei Babyprodukten weit verbreitet und stelle deshalb keine schutzwürdige Eigenart dar. Beide Produkte kommen babyblau daher und weisen auf der Vorderseite ein dunkelblaues Firmenlogo und ein Comic-Element auf. dpa

Äpfel, Möhren und Co. stehen bei den Kindern hoch im Kurs: Steffi Schmidt (l.) nahm die Spende entgegen.

Obstpause dank Spendenscheck

Rüthen – Obst und Gemüse für die Pause der Kinder kann der St.-Josef-Kindergarten Rüthen jetzt dank der Unterstützung der Sparkasse Lippstadt langfristig anbieten. Josef Conredel, Leiter der Sparkassen-Filiale in Rüthen, überreichte Kita-Leiterin Steffi Schmidt den Spendenscheck in Höhe von 1000 Euro. „Durch die Spende der Sparkasse können wir unsere Obstpause nun langfristig anbieten“, freute sich Nicole Ohrmann, zweite Vorsitzende des Fördervereins.

Mehr als eine Millionen Log-ins in öffentliches Wlan

Kunden und Einzelhandel ziehen Nutzen aus den Hotspots in der Lippstädter Innenstadt

VON BASTIAN PULS

Lippstadt – Die magische Schallmauer hat der Besucher eines Backshops in der Langen Straße vor einigen Monaten durchbrochen: Als millionster Nutzer loggte er sich in das kostenfreie Wlan in der Lippstädter Innenstadt ein. Bis zum 10. November registrierten die Verantwortlichen gar 1,25 Millionen Anmeldungen. Hinter dem Angebot steckt das ortsansässige IT-Unternehmen Myspot, das die Infrastruktur zur Verfügung stellt und Initiator der Idee war. Binnen der letzten vier Jahre ist das Netzwerk „Free Wifi Plus“ peu à peu ausgebaut worden.

Die mittlerweile 115 Hotspots finanziert die Volksbank mit einer „mittleren fünfstelligen Summe pro Jahr“, wie Mario Deimel, der das Projekt von Seiten der Bank leitet, verriet. „Unser Antrieb war es, eine Wlan-Infrastruktur aufzubauen, die die Digitalisierung vorantreibt und so einen echten Wettbewerbsvorteil für die Stadt darstellt“, erzählt er bei einem Pressetermin.

Vom Internetzugang würden den Kunden auf mehrere Arten profitieren, unterstreicht Myspot-Geschäftsführer Marco Schlep: „Zunächst einmal ist das Angebot eine Möglichkeit für den Nutzer, kostenfrei online zu gehen, ohne Gebrauch von eigenen mobilen Daten zu machen.“ Eine Begrenzung auf Zeit gibt es bei „Free Wifi Plus“ nicht – im Gegensatz zu vielen anderen Hotspots deutschlandweit.

Marco Schlep von Myspot (l.) überreichte Mario Deimel (Mitte), Projektleiter Volksbank, und stellvertretend für den Handel Ingo Arndt eine Stele für den Millionsten Login. FOTO: PULS

Der Internetzugriff erfolgt über die eigene Leitung der 70 Einzelhändler, die sich an dem Projekt beteiligen. Auch die Stadt macht mit. Myspot sorgt mit der Infrastruktur für eine Mindestbandbreite von 50 Mbit pro Sekunde. Je nachdem wie schnell das Internet des Hotspot-Inhabers ist, kann die Geschwindigkeit der Verbindung noch besser sein. „Kunden profitieren dabei vor allem in Innenräumen der Geschäfte“, erklärt Schlep. „Hier ist der Empfang der Smartphones oft unzureichend für eine schnelle Internetverbindung.“

Doch auch die Einzelhändler und Gastronomen ziehen Nutzen aus dem Angebot. „Die Hotspots haben einen echten Marketingwert“, betont Deimel. Um online surfen zu können, müssen die Kunden auf ihrem digitalen Endgerät zunächst die Nutzungsbedingungen akzeptieren. Anschließend werden sie auf eine Seite des Hotspot-Inhabers gleitet, die ein jeder Anbieter selbst gestalten kann: „Das reicht von Werbeanzeigen, Informationstexten bis hin zu Gewinnspielen. Die Volksbank schaltet auf diesen Flächen sogar Stellenausschreibungen für Azubis, weil wir hier einfach nah an der Zielgruppe sind“, verrät Deimel.

Aus statistischen Auswertungen wisse man, dass jeder Zehnte auf diese Anzeigen klickt. Zum Vergleich: Bei einer Google-Anzeige liege dieser Wert bei unter einem Prozent.

Neben diesen Vorteilen gilt es, bei der Bereitstellung eines solchen Netzwerkes aber auch einige Herausforderungen zu bewältigen. Deimel betont: „Es sollte von Anfang an ausgeschlossen sein, dass Bewegungsdaten erhoben, oder bestimmte Seiten – wie beispielsweise pornografische Inhalte – mittels des Wlan abgerufen werden können“.

Nicht nur in Lippstadt können Kunden mit Myspot-Infrastruktur surfen. Auch in Geseke, Wadersloh und Beckum kann man auf „Free Wifi Plus“ zurückgreifen.

KURSE & SEMINARE

Kreis Soest – „Frauen führen anders?!“ Unter diesem Thema steht ein Training, dass das IHK-Bildungsinstitut am Mittwoch, 1. Dezember, in Soest anbietet. Die Teilnehmerinnen lernen, „ihr Kompetenzprofil als weibliche Führungskraft klar zu positionieren und setzen sich dabei intensiv mit ihrem Führungsverhalten sowie ihrer Führungspersönlichkeit auseinander“, heißt es in der Ankündigung. Dabei geht es auch um das Kommunikationsverhalten.
Weitere Infos und Anmeldung bei Carina Ostkamp, Tel. (0 29 41) 9 74 75 28.