

ist dabei nicht immer einfach. Mit einem attraktiven Regionalmarketing und einer gemeinsamen Entwicklungsstrategie können wir aber durchaus erfolgreich gegen den Trend arbeiten.

Gibt es Ziele, die Sie für Südwestfalen erreichen wollen?

Innerhalb Südwestfalens möchte ich er-

reichen, dass die Menschen sich als starke und authentische Region begreifen. In der Außenwirkung muss Südwestfalen als Metropole der Familienunternehmen und Weltmarktführer bekannt werden, um junge Menschen und Arbeitsuchende als Fans unserer einmaligen Region zu gewinnen.

Ein riesengroßes Plus

Christoph Dahlmann ist zufrieden: Der Spediteur aus Arnsberg-Hüsten hat keine Schwierigkeiten, gute Nachwuchs- und Fachkräfte zu finden und für seinen Betrieb und die Region zu begeistern. Aber er sagt auch: Man muss am Ball bleiben. „Und um anderen zu zeigen, wie attraktiv wir hier als Arbeits- und Lebensregion sind, hilft die moderne Marke Südwestfalen.“



**Wir haben
eine sehr gute
industrielle
Struktur und
spannende
Betriebe.**

Christoph Dahlmann

Vor knapp 27 Jahren hat Christoph Dahlmann sein Unternehmen, die Allgemeine Land- und Seespedition (ALS), in Hüsten – damals zusammen mit Helmut Schulte – gegründet. Inzwischen führt Dahlmann den Betrieb alleine und beschäftigt 18 Mitarbeiter, davon 3 Auszubildende. Auf einen eigenen Fuhrpark verzichtet das Unternehmen größtenteils und setzt stattdessen auf den Einsatz von langjährigen, zuverlässigen Frachtführern, wie der Transcoop 09 AG zu Land. In der Luft- und Seefracht kann die ALS durch langjährige Beziehungen direkt mit den Fluggesellschaften und Reedereien zusammenarbeiten.

„Ich selbst verstehe mich als Ur-Hüstener“, sagt Dahlmann lachend. Aber sobald es um seinen Betrieb geht, denkt der Unternehmer anders: „Wir haben hier eine sehr gute industrielle Struktur, spannende Betriebe und das Ganze gepaart mit einer schönen Landschaft und tollen Tourismusangeboten. Um mit diesen Vorzügen zu punkten, ist es wichtig, gemeinsam als Region Südwestfalen aufzutreten und ein Zeichen zu setzen.“ Sicherlich, das Sauerland sei als Region auch über seine Grenzen weit bekannt – aber in erster Linie eben als Tourismusregion. Mit Süd-

westfalen könne man hingegen auch auf die wirtschaftliche Stärke aufmerksam machen.

Das ist für die mittelständischen Unternehmen der Region gleich in mehrfacher Hinsicht wichtig. Viele südwestfälische Betriebe sind zwar tief verwurzelt an ihrem Standort, dafür aber weltweit aktiv. So sind Dahlmanns Kunden nicht nur im Raum Westfalen, sondern über die Grenzen Deutschlands hinaus in Italien, Frankreich, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz zu finden. Als Spediteur ist Dahlmann zudem besonders an einer intakten Verkehrsinfrastruktur interessiert, die, wie er sagt, an einigen Stellen noch deutlich verbessert werden könne. Für ihn ist es aber auch wichtig, dass Kunden und Partner das richtige Bild von der Region gewinnen, „denn die wird oft noch unterschätzt“. Nach wie vor müssten immer noch Vorurteile beseitigt werden. So hat er selbst erlebt, wie bei einem Treffen am Sorpesee die Mitglieder der Kooperation Transcoop 09 AG, dessen Gründungs- und Aufsichtsratsmitglied Dahlmann ist, überrascht und begeistert auf die Kombination von Natur und Industrie reagiert haben.

Mittelständler wie Christoph Dahlmann wollen aber nicht nur Kunden und Partner



ALS-Chef Christoph Dahlmann und Azubi Julian Rademacher.

von Südwestfalen überzeugen, sondern auch Nachwuchskräfte. „Wer langfristig gute Auszubildende und Mitarbeiter gewinnen will, der muss sich anstrengen“, sagt der Hüstener Unternehmer. Er profitiert als Mitglied im Verein Wirtschaft für Südwestfalen e. V. vom Regionalmarketing der Südwestfalen Agentur. Auf der anderen Seite engagiert er sich persönlich, setzt in seinem Betrieb auf Teamgeist, Weiterbildungsangebote, gemeinsame Aktionen und Ausflüge, aber auch auf ehrenamtliches Engagement im Ort.

Nicht zuletzt durch diesen Einsatz war Julian Rademacher die ALS bekannt. Der 29-Jährige absolviert derzeit eine Ausbildung zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung in dem Betrieb. Im November, nach zweieinhalbjähriger Lehrzeit, wird er zur Abschlussprüfung antreten. Danach möchte Rademacher bei ALS bleiben. Und auch sein Chef sieht die Zukunft des jungen Mannes in der Spedition.

Dass er einmal diesen Berufsweg einschlagen würde, das hätte Julian Rademacher nach dem Schulabschluss allerdings noch nicht gedacht. Zunächst einmal zog es ihn zum Studium nach Fulda, raus aus der Region. Allerdings bemerkte er, dass es

ihn doch eher in die praktische Arbeit zog, orientierte sich beruflich um und entschied sich für eine duale Berufsausbildung. Und das in Südwestfalen.

„Aus meiner ehrenamtlichen Jugendarbeit wusste ich, dass mir Planung, Organisation, Durchführung von Projekten und der Kontakt zu Menschen liegen“, sagt der 29-jährige Hüstener. Da lag die Ausbildung zum Speditionskaufmann auf der Hand. Und ebenso der Entschluss nach Südwestfalen zurückzukehren. Ja, sagt er, nachdem er kurz nachgedacht hat, für junge Menschen sind die Möglichkeiten abends doch etwas ausbaufähig, hier fehlt ein wenig die Attraktion, das Event. Aber Langeweile kommt so schnell nicht auf, auch dank vielfältiger Freizeitangebote, die unter anderem die Umgebung zu bieten hat, wie Sport und – vor allem im Sommer und Winter – die Natur. Und auch die Lage Südwestfalens stimme. „Hier sitze ich mittendrin“, sagt Julian Rademacher. Wenn er aus der Haustür trete, dann sei er direkt im Ort, im Geschehen. Auch durch die direkte Autobahnanbindung ist in 30 Minuten sowohl der nächste Skilift im Hochsauerland, als auch das Stadion von Borussia Dortmund erreichbar. „Und das empfinde ich als riesengroßes Plus.“ **sil**



**Hier sitze ich
mittendrin.**

Julian Rademacher