

wirtschafts spiegel

Das Magazin der
IHK Nord Westfalen

3|2012

K 5060
1. März 2012



www.ihk-nordwestfalen.de

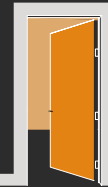


CONTROLLING
Wer ist König?

BILDUNG
Wo sind die Besten?

DESIGN
Was bringen Preise?

UNTERNEHMENSNACHFOLGE
Wer macht's?



Glastrennwände verbessern Büroflächen in vielen Aspekten

Sie bieten gleichzeitig Ausblicke durch das gesamte Gebäude und dennoch eigene Büros, in denen konzentriertes Arbeiten möglich ist. Die Aufteilung von Büroflächen bleibt flexibel und kann bei veränderten Anforderungen schnell und unkompliziert angepasst werden. Sogar der Umbau „über Nacht“ ist inzwischen durch Systeme in Monoblockbauweise realistisch.

Vor allem profitieren die Mitarbeiter: Tageslicht am Arbeitsplatz und eine spürbar offenere und kommunikativere Atmosphäre sind die am häufigsten genannten Vorteile. Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, ein attraktives Arbeitsumfeld bieten zu müssen. Nur so lassen sich qualifizierte und motivierte Mitarbeiter gewinnen und langfristig halten. Ein Aspekt, der nicht nur bei großen Konzernen, sondern auch bei regionalen Mittelständlern immer stärker in den Fokus rückt.

Dass Wirtschaftlichkeit und hoher ästhetischer Anspruch und Qualität dabei keine Gegensätze sein müssen, zeigen wir Ihnen anhand konkreter Beispiele gerne im persönlichen Gespräch.

Krüger
Krögerweg 33–47
48155 Münster
T: 0251 627 41-0
www.krueger.ms



Alles braucht seinen Platz

Geht es nach dem Willen von Landesumweltminister Johannes Remmel, dann dürfen für neue Gewerbegebiete zukünftig keine Freiflächen mehr in Anspruch genommen werden. Der Vorschlag, auch in der Flächenpolitik die Belange der gewerblichen Wirtschaft hinter die von Naturschutz und Landwirtschaft zu stellen, ist populär. Doch laut amtlicher Statistik ist der Wohnungsbau der eigentliche „Flächenfresser“ in Nordrhein-Westfalen: Für Wohngebiete wurden demnach jährlich mehr Hektar ausgewiesen als für gewerblich genutzte Flächen in den vergangenen 15 Jahren insgesamt.

Dennoch wird immer wieder so getan, als ob gerade neue Flächen für Gewerbe die Existenzgrundlage der Landwirtschaft bedrohen. Dabei sind es vielmehr die gesetzlichen Ausgleichsmaßnahmen. Je Hektar Gewerbefläche müssen bis zu vier Hektar Ausgleichsfläche für den Naturschutz ausgewiesen werden, die der Landwirtschaft fehlen. Diese Ausgleichsregelung ist kein Naturgesetz, sondern eine politische Entscheidung, die kritisch diskutiert werden darf.



Auch der „Traum vom Eigenheim“ braucht Platz.

Foto: Dark Vectorangel/Fotolia

Spürbare Auswirkungen auf die verfügbaren landwirtschaftlichen Flächen, die der Umweltminister schützen will, hat auch eine weitere politische Richtungsentscheidung: die Energiewende. Die regionale Wirtschaft trägt die Energiewende mit. Doch ist klar: Auch der Ausbau der regenerativen Energien braucht Fläche, viel Fläche. Wie viel, davon vermittelt folgende Rechnung einen Eindruck: Das alte Dattener Kohlekraftwerk mit 440 Megawatt Leistung liefert den Bahnstrom für Norddeutschland. Fällt es weg und geht das neue Kraftwerk aus juristischen Gründen nicht ans Netz, sind rein rechnerisch (in Wirklichkeit wohl deutlich mehr) 220 Windkrafträder mit einer Nennleistung von zwei Megawatt notwendig, damit die Züge in Norddeutschland weiterfahren können.

Wo die allermeisten dieser Windkrafträder gebaut werden müssen, ist spätestens mit dem Windenergieerlass der Landesregierung und der Ankündigung für Windenergieprojekte in NRW seit Mitte 2011 klar. Hinzu kommen müssen neue Stromleitungen und -trassen, Pumpspeicherwerke, Biogasanlagen und noch manches mehr, um die Energiewende zu schaffen. Alles braucht Platz. Das wird in der Diskussion um den Flächengebrauch häufig vergessen.

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Nachfolge | Chiefsessel zu vergeben

Viele Familienunternehmen stehen früher oder später vor dieser Situation: Der Chef oder die Chefin nähern sich dem Rentenalter, und die Suche nach dem Nachfolger beginnt. Wie kann man's machen und wann sollte man beginnen?
.....Seite 12

Design mit Mehrwert

Wie machen sich Designpreise wie der red dot oder der iF award für die ausgezeichneten Unternehmen bezahlt?
.....Seite 58

Die 30 Besten

Mit dem Karl-Holstein-Preis 2011, dem höchsten Bildungspreis der IHK Nord Westfalen, sind die besten Auszubildenden und Weiterbildungsabsolventen aus der Region ausgezeichnet worden.
.....Seite 31

Titelthema

- 12__ Nachfolger gesucht**
Wenn in Familienunternehmen der Chef in Rente geht
- 14__ Früh gewinnt**
Checkliste für die Übergabe des Unternehmens
- 16__ In gute Hände**
Boss aus der Nachfolgerbörse: EFBe Prüftechnik
- 19__ Eigener Nachwuchs**
Zwei Möglichkeiten der Familien-nachfolge: Betten Gahrman und mondomo
- 22__ Aus alt mach neu**
Wie „der Neue“ der Schuckenberg GmbH seinen Stempel aufdrückte

Themen

- 38__ Junge Talente**
Unternehmen der Akzeptanz-offensive Industrie werben um Jugendliche
- 40__ Wiegen und Waagen**
Innovationspreis für Di Matteo Förderanlagen in Beckum
- 42__ König Kunde?**
Wie richtiges Controlling bei der Kundenbindung hilft
- 44__ Schwarze Schafe**
Unseriöse Angebote für Adressbucheinträge
- 56__ Kein Kind ohne Abschluss**
Kinder aus benachteiligten Stadtvierteln bekommen ihre Chance
- 58__ Design mit Mehrwert**
Was bedeuten Designpreise für die Unternehmen?

- 62__ Schwarze Null mit Inklusion**
Integrationsunternehmen informieren über ihre Arbeit

TELEFONNUMMERN

IHK Nord Westfalen
0251 7070 (Münster)
0209 3880 (Gelsenkirchen)
02871 99030 (Bocholt)

IHK-ADRESSEN

Münster, Sentmaringer Weg 61
Gelsenkirchen-Buer, Rathausplatz 7
Bocholt, Willy-Brandt-Straße 3



In der Waage

Die Di Matteo Förderanlagen GmbH & Co. KG hat eine Lösung gefunden, inhomogene Schüttgüter möglichst gleichmäßig zu befördern. Für ihre Rohrwaage WeighTUBE erhielt sie den dritten Platz beim Innovationspreis Münsterland 2011.

Seite 40



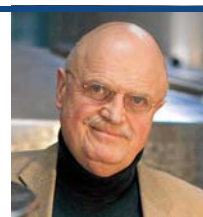
Welcher Kunde ist König?

Der Kunde ist König - diese Botschaft gilt in vielen Unternehmen. Doch erst mit den richtigen Controlling-Instrumenten wird es deutlich, bei welchen Kunden sich tatsächlich „königliche Behandlung“ lohnt.

Seite 42

ÖkoNomen

Familie, Weizen und Tradition bestimmen das Handeln des Kaufmanns und Kornbrenners Johann-Heinrich Sallandt aus Burgsteinfurt.



Seite 36

ProduktHinweis

Mit Ohrmarken von Caisley in Bocholt erkennt man jedes Schwein und jedes Rind.



Seite 24

Rubriken

- 3 __ Ausrufezeichen
- 6 __ TerminBörse
- 8 __ NachrichtenPool
- 10 __ KonsumGut
- 45 __ LandesKunde
- 46 __ BetriebsWirtschaft
- 64 __ WirtschaftsJunioren
- 65 __ SteuerVorteil
- 66 __ Neues aus Berlin und Brüssel
- 67 __ NachrichtenPool
- 86 __ KarriereZukunft
- 88 __ LebensWert
- 90 __ SchlussPunkt

IHK-Profil

- 26 ■ Standortpolitik
- 28 ■ Starthilfe | Unternehmensförderung
- 30 ■ Aus- und Weiterbildung
- 32 ■ Innovation | Umwelt
- 33 ■ International
- 34 ■ Recht | FairPlay

WWW

Der Wirtschaftsspiegel steht als e-Paper unter www.ihk-nordwestfalen.de/p289
Einzelne Seiten lassen sich als PDF-Dokument drucken.

VerlagsSpezial

- 68 __ Maschinenbau und Technik
 - Jobmotor auf Leihbasis
 - Zukunftssichere Jobs mit Power
 - Rekordjahr stimmt positiv
 - Effizienz entscheidet über den Erfolg
 - Gefahrstoffe managen
 - In der dritten Dimension
 - Speicher für Ökostrom
 - Spannende Innovation für leichte Flugzeuge
- 80 __ Büro und Kommunikation
 - Zukunft zum Anfassen
 - Lebendige Nischen
 - IT-Plattform liefert schnelle Antworten

SPRECHTAGE



Erfinder

Ein Patentanwalt berät zu gewerblichen Schutzrechten. Anmeldungen: Tina Benning, Tel. 02871 9903-14 oder www.ihk-nordwestfalen.de/E1509

15. März
Regionalstelle für den Kreis Warendorf, Schlenkhoffs Weg 57, Beckum

15. März
Wirtschaftszentrum,
Fabrikstraße 3, Gronau



Finanzierung

Die IHK Nord Westfalen und die Handwerkskammer Münster informieren über Finanzierung und Förderung bei Investition, Übernahme und Sanierung. Anmeldung: Jutta Plötz, Tel. 0251 707-221 oder www.ihk-nordwestfalen.de/E1714

15. März
IHK Nord Westfalen in Bocholt



Mentoren

Im IHK-Mentorennetz unterstützen Führungskräfte Existenzgründer, Jungunternehmer und Unternehmensnachfolger. Anmeldung: Christian Seega, seega@ihk-nordwestfalen.de, Tel. 0251 707-246 oder www.ihk-nordwestfalen.de/E1729

22. März
NRW.BANK, Friedrichstraße 1,
Münster



Statt Firmenrechner zu belasten, geht es in die Cloud.

Foto: Fotolia

Chancen in der Cloud erkennen

Cloud Computing bietet Controllern neue Möglichkeiten.

Immer mehr Unternehmen verlagern ihre IT-Dienste und elektronischen Anwendungen „in die Cloud“. Die Organisation, Vorteile und Kosten von Cloud Computing sind Thema beim nächsten Controller Forum Nord Westfalen. Das Controller Forum ist ein von der IHK Nord Westfalen unterstütztes Netzwerk von Führungskräften aus regionalen

Unternehmen, Wissenschaftlern und Controlling-Dienstleistern. Es dient dem Austausch von Wissen und Kontakten. Infos und Anmeldung: Arnold Isken, Telefon 0251 707-219, isken@ihk-nordwestfalen.de

27. März, ab 16 Uhr
Tobit Campus,
Tobit Software,
Parallelstr. 41, Ahaus

Leitbilder

Vortrag | Welche Botschaften Leitbilder übertragen, wie sie Mitarbeiter und Betrieb verbinden und wann sie mehr sind als Umschreibungen, erklärt Prof. Dr. Ulrike Röttger (Institut für Kommunikationswissenschaft der Westfälischen Wilhelms-Universität). Infos: Bernhard Böckers, dgq-regionalkreis@ihk-nordwestfalen.de und www.ihk-nordwestfalen.de/E1811

15. März, 17 bis 19 Uhr
IHK Nord Westfalen
in Münster

Steuern

Beratung | Experten beraten zum Umgang mit der deutschen Umsatzsteuer beim grenzüberschreitenden Handel, zu Änderungen bei der Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung und zu rechtlichen Vorgaben für Nachweispflichten. Infos: Evelyn Wolpert, Tel. 0251 707-229, wolpert@ihk-nordwestfalen.de, www.ihk-nordwestfalen.de/E1818

6. März, ab 15 Uhr
IHK Nord Westfalen
in Münster

Gründung

Seminar | IHK-Existenzgründungsberater informieren über den Weg in die Selbstständigkeit. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/E1170 und /E1751.

6. März, 17 bis 20 Uhr
IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen
29. März, 17 bis 20 Uhr
IHK Nord Westfalen in Bocholt

Versicherungen morgen

Tagung | Für ein gutes Agenturmanagement braucht man ein kritisches Auge und die Entscheidung, Neues anzupacken. Experten erklären am 3. VersicherungsvermittlerTag Nord Westfalen, wie das gelingt, und informieren über Folgen der EU-Finanzver-

mittlerrichtlinie. Anmeldung: Martha Rabeler-Freise, Tel. 0251 707-258, rabeler-freise@ihk-nordwestfalen.de, www.versicherungsvermittlertag.de

21. März, 10 bis 18 Uhr
Mövenpick Hotel, Kardinal-von-Galen-Ring 65, Münster

Alle Veranstaltungen |
www.ihk-nordwestfalen.de/P234

IHK-ADRESSEN:

45894 Gelsenkirchen-Buer,
Rathausplatz 7

48151 Münster,
Sentmaringer Weg 61

46395 Bocholt,
Willy-Brandt-Straße 3

Verkehr

Tagung | Wer zahlt für die Verkehrswege von morgen? Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft diskutieren das bei „Mehr Verkehr – weniger Geld“. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/E1807

12. März, ab 15 Uhr
Casino Zollverein,
Zeche Zollverein in Essen

Recruiting

Messe | Unternehmen können sich als Aussteller bei der „jobmesse deutschland tour“ auf die Suche nach neuen Mitarbeitern machen. Die Anmeldung ist noch möglich. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/E1655

5./6. Mai, 10 bis 17 Uhr
Hakvoort GmbH, Weseler
Straße 729-735, Münster

Abiturienten im Handel

„Doppelt stark“ | Die IHK Nord Westfalen informiert Handelsunternehmen über Ausbildungsmöglichkeiten und Karrierewege für Abiturienten. Im Fokus steht das neue IHK-Ausbildungsmodell „AusbildungKompakt“, das Lehre und Weiterbildung miteinander kombiniert. Auch duale Studiengänge sind Thema. Die Veranstal-

tung ist Teil der IHK-Initiative „Nord-Westfalen. Doppelt stark“ und setzt sich dafür ein, dass Unternehmen zusätzliche Ausbildungsplätze für den doppelten Abiturjahrgang 2013 schaffen.

28. März, 10 bis 12 Uhr
IHK Nord Westfalen
in Münster

Erfindungen schützen

Beratungstag | Experten beraten bei der CeNTech GmbH zum gewerblichen Schutzrecht. Infos: Christian Seega, Tel. 0251 707-246,

seega@ihk-nordwestfalen.de

13. März, 14 bis 18 Uhr
CeNTech GmbH, Heisenbergstr. 11, Münster

IHK-WEITERBILDUNGSTAG 2012

Save the date. Der „IHK-Weiterbildungstag 2012“ findet am Samstag, 16. Juni, von 13 bis 18 Uhr in der IHK Nord Westfalen in Münster statt. Experten informieren über Seminare und Karrierewege. Zudem gibt es Workshops.



„Das Unternehmen in der Familie halten.“

Die Übernahme optimal gestalten:
VR-FinanzPlan
Mittelstand.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Mit dem VR-FinanzPlan Mittelstand verschaffen Sie sich einen optimalen Start bei der Übernahme eines Unternehmens. Denn gemeinsam mit Ihnen finden wir die passende Finanzlösung, auch für Ihre veränderte private Situation, und sorgen dafür, dass Sie Ihre Fördermittel optimal ausschöpfen können. Sprechen Sie einfach persönlich mit einem unserer Berater ganz in Ihrer Nähe oder gehen Sie online auf vr.de

Volksbank 

KURZMELDUNGEN

Wettbewerbsrecht |

Kunden zu binden und Alleinstellungsmerkmale zu schaffen ist Ziel jedes Einzelhändlers. Wichtig ist allerdings, die Fallstricke des Wettbewerbsrechts zu kennen, um bei der Ansprache von Neukunden und bei Werbeaktionen rechtssicher zu handeln. Auch der richtige Umgang mit Beschwerden und Reklamationen kann eine Chance sein.

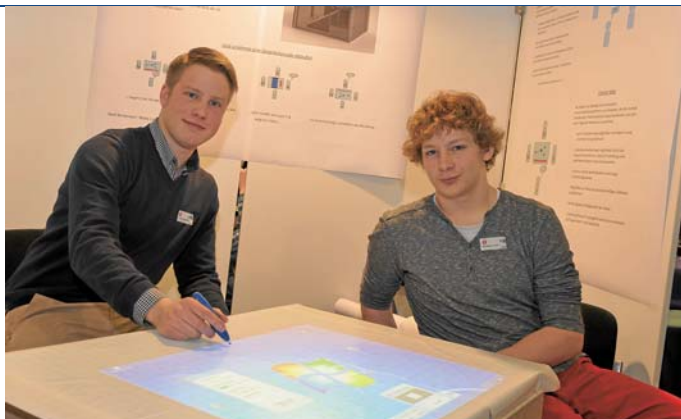
Die IHK informiert zusammen mit Rechtsanwalt Thomas Prehn aus Emsdetten am Donnerstag, 29. März 2012, von 18.30 Uhr bis ca. 20.00 Uhr in der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen.

Anmeldung bis 20. März und Infos: Silvia Voss, Telefon 0209 388-206, voss@ihk-nordwestfalen.de

Elektronisch zahlen |

Die Nutzung elektronischer Zahlungssysteme soll für alle Unternehmen sicherer, effizienter und wettbewerbsfähiger werden, ebenso sollen innovative Technologien einfacher eingesetzt werden können. Das ist Ziel der EU-Kommission und ihres Grünbuchs „Ein integrierter europäischer Markt für Karten-, Internet- und mobile Zahlungen“. Um die damit verbundenen Probleme besser bewerten zu können, bittet die Kommission betroffene Unternehmen, bis zum 14. März einige Fragen dazu zu beantworten, die auf der Internetseite der IHK Nord Westfalen stehen.

www.ihk-nordwestfalen.de/p693



„Tischlein, deck dich!“ nannten Malte Linnenschmidt und Gerit Brinkmann (v.l.) ihre preisgekrönte Forschungsarbeit: Am „Tischlein“ kann man Ideen während eines Brainstormings sofort veranschaulichen.

Foto: Joachim Busch

Junge Forscher

170 Schüler von 18 Schulen präsentierten 87 Forschungsarbeiten beim Wettbewerb „Jugend forscht“. Die Sieger fahren zum Landeswettbewerb.

Die Teilnehmer des 26. IHK-Regionalwettbewerbs „Jugend forscht“ untersuchten die Festigkeit von Nutella, beobachteten die Rillen im Sand, die die Wasserbewegung verursacht, maßen den Einfluss von Magneten auf das Pflanzenwachstum oder konstruierten einen Dachrinnenreiniger mit Lichtschranke. Mit diesen und vielen anderen Forschungsthemen haben viele Jugendliche wochen- und monatelang beschäftigt. Die Sieger vertreten in einigen Wochen das Münsterland in den Wettbewerben auf Landesebene. Erfolgreichste Schule beim Wettbewerb am 23. Februar in Münster war das Berufskolleg Rheine, das von der IHK Nord Westfalen mit dem IHK-Präsidentenpreis ausgezeichnet wurde.

Der 26. IHK-Regionalwettbewerb Jugend forscht

war für Dr. Franz Kappenberg gleichzeitig der letzte als Wettbewerbsleiter. „Mr. Jugend-forscht“, wie der inzwischen pensionierte Lehrer vom Gymnasium Wolbeck gern genannt wird, übergab die Leitung an Dr. Carsten Penz vom Annette-Gymnasium, Münster.

Auch in diesem Jahr hat die IHK den Wettbewerb wieder mit Unterstützung der BASF Coatings GmbH organisiert. „Das Interesse an Naturwissenschaften, Mathematik und Technik ist bei vielen Schülern vorhanden und muss meistens nur geweckt werden“, betont der für den Wettbewerb verantwortliche stellvertretende IHK-Geschäftsführer Dr. Eckhard Göske.

www.ihk-nordwestfalen.de/P2725

Ressourcen schonen

Veranstaltung | Ist die Frequenzumrichtung so etwas wie Energiesparlampe der Antriebstechnik? Diese und andere Fragen werden erörtert bei Veranstaltung am 25. April von 17.00 Uhr bis 19.00 Uhr in der IHK Nord Westfalen.

www.ihk-nordwestfalen.de/E1844

Netzwerk

Termine | „Frauen u(U)nternehmen“ aus Münster bietet erstmals Termine in Buer an. Jahresthemen sind zeitgemäße Betriebsführung und Gedächtnisstraining. Am 31. Mai gibt es in Münster ein Sommerfest. Am 12. September spricht Moderatorin Melanie Graeve ab 14 Uhr in Gelsenkirchen und ab 18 Uhr in Münster zu „Think Business“.

www.frauen-u-unternehmen.de

Wettbewerb

Energieeffizienz | Bis zum 4. Mai 2012 können sich Unternehmen aus Industrie und produzierendem Gewerbe um den mit insgesamt 30.000 Euro dotierten internationalen dena Energy Efficiency Award 2012 bewerben. Voraussetzung ist, dass die Unternehmen vorbildliche Projekte zur Steigerung der Energieeffizienz durchgeführt haben.

www.industrie-energieeffizienz.de

„Gemeinsam mit osnatel beweisen wir, wie stark regionale Synergien sein können!“

Axel Gambietz

Geschäftsleiter pco GmbH & Co. KG



„Als Fullservice-Systemhaus beliefern wir unsere mittelständischen Kunden mit innovativen, ganzheitlichen IT-Lösungen. Für unsere jüngste Geschäftserweiterung im Bereich „Managed Services“ reichten unsere eigenen infrastrukturellen Kapazitäten nicht aus, so dass wir einen kompetenten Partner brauchten. Wir fanden ihn direkt vor Ort: Mit osnatel, einem Anbieter, dessen Leistungsstärke, technisches Know-how und Serviceverständnis uns durchweg überzeugten. Gemeinsam realisierten wir in kürzester Zeit moderne Businesslösungen. osnatel stellt dabei das hochverfügbare Datennetz und das osnatel-Rechenzentrum zur Verfügung. Unter dem Motto ‚Aus der Region – für die Region‘ ist so eine äußerst erfolgreiche Kooperation entstanden!“ **Axel Gambietz, Geschäftsleiter pco GmbH & Co. KG**

osnatel
Vertrauen verbindet



Foto: Hauer

Das Jahr nimmt Fahrt auf: Am 30. März öffnet der Warner Bros. **MOVIE PARK** in Bottrop-Kirchellen wieder! Mit an Bord sind gleich drei „mitreißende“ neue Attraktionen: eine Stunt- und eine Western-Show sowie eine Revue mit bekannten Filmmusiken. Vorfreude gibt es unter:

www.moviepark.de

Manche Nächte sind etwas Besonderes ... wie zum Beispiel die „**FMO FLIGHT NIGHT**“, bei der man auch in diesem Jahr an drei Terminen die einmalige Atmosphäre eines nächtlichen Flughafens erleben kann. Mit im Paket: Dinner-Bufferet, Busfahrt über die beleuchtete Startbahn und ein Blick hinter die Kulissen.

www.fmo.de



Foto: Niclas Menzzer/FMO

Noch bis Ende März läuft für Genießer im Kreis Recklinghausen die „Feinschmecker-Saison“ des **MENÜ-KARUSSELLS** 2012. Dahinter verbergen sich 31 exquisite Vier-Gänge-Menüs in ebensovielen Häusern – mittlerweile sogar überwiegend online vorbuchbar über „bookatable“. Ein Genuss, der ebenso zeitgemäß wie außergewöhnlich ist.

www.menue-karusell.de



Foto: Grosler



Foto: Fotolia/Jackal

Die Sache läuft! Der **Münster-Marathon e.V.** als Veranstalter möchte die Teilnehmer des **11. VOLKSBANK-MÜNSTER-MARATHONS** am 9. September so trainiert und motiviert wie nur möglich auf die 42,195 Kilometer schicken und bietet daher ein kostenloses Trainingsprogramm im Vorfeld an. Die Trainer wurden bereits auf ihre Aufgabe eingestimmt.

www.volksbank-muenster-marathon.de

Er heißt Radfernweg und liegt doch so nahe: Der **EMSRADWEG**, als einer der beliebtesten Radfernwege in Deutschland bereits mit vier von fünf Sternen ausgezeichnet, erhält nun auf Initiative der Bezirksregierung einen symbolischen fünften. Dieser „Grüne Stern“ verweist auf das außerordentliche Naturerlebnis, das er bietet – und das sich auch per Smartphone und GPS genießen lässt:

www.emsradweg.de



Foto: pd

FROODIES, der „Online-Frische-Supermarkt mit persönlicher Lieferung“, ist seit Mitte Januar auch in Münster aktiv. Kunden wählen online ihre Einkäufe aus dem Vollsortiment und erhalten die Bestellung zur Wunschzeit an die Tür geliefert.



Foto: froodies

www.froodies.de



Foto: sieger design

Zu den 20 potenzialreichsten Trendsettern des Landes zählt die Zeitschrift Fokus die Porzellan-Edition **SIEGER** by Fürstenberg des Sassenberger Designhauses Sieger.

www.sieger.org/de/my_china



Foto: cervotec

Fahrrad-Garagen für den edlen Drahtesel bietet, liefert und montiert **CERVOTEC** in Münster. Die formschönen, praktischen und abschließbaren Konstruktionen versprechen einen ebenso wetterfesten wie sicheren Stand.

www.cervotec.de

www.ihk-nordwestfalen.de

KEMPER aus Vreden, „ein Weltmarktführer bei Absaug- und Filteranlagen“, hat ein System entwickelt, das Produktionsmitarbeiter ohne Schutzausrüstung „zuverlässig vor gefährlichen Partikeln schützt“.

www.kemper.eu



Foto: Kemper

www.olb.de


**Oldenburgische
Landesbank**

Bei größeren Investitionen
vertraue ich dann Experten.

Die **OLB-Investitionsfinanzierung**: So können Sie jederzeit flexibel auf den Markt reagieren. Lassen Sie sich beraten.

Hier zu Hause. Ihre OLB.



UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Wer macht's?

3000 Unternehmen in Nord-Westfalen werden in den nächsten Jahren einen Nachfolger suchen. Mit rechtzeitiger Vorbereitung und Unterstützung durch die IHK erhöhen die Unternehmen ihre Chance, gestärkt aus diesem schwierigen Prozess hervorzugehen.

Jedes mittelständische Unternehmen steht früher oder später vor einer existenziellen Personalentscheidung: Wer übernimmt das Ruder, wenn der Chef von Bord geht? Wird der Wechsel im Chefsessel zu spät eingeleitet oder schlecht vorbereitet, können auch gesunde Unternehmen ins Stolpern kommen. Das muss nicht sein. Übergeber und Übernehmer können auf externe Unterstützung zurückgreifen – auch beim Nachfolge-Team der IHK.

In Nord-Westfalen stellt sich diese Frage Jahr für Jahr sehr konkret für über 600 „übergabewürdige“ Unternehmen und ihre etwa 8000 Mitarbeiter. Dies hat das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, im Auftrag der IHK Nord Westfalen ermittelt (siehe Grafik Seite 18).

Die IHK geht davon aus, dass viele dieser Stabübergaben rechtzeitig eingeleitet, professionell umgesetzt und erfolgreich abgeschlossen werden. Aber nicht in allen Fällen wird es reibungslos laufen. Besonders schwierig ist es dann, wenn die Zeit für einen Wechsel überreif, ein Nachfolger aber noch nicht in Sicht ist.

Komplexität oft unterschätzt

Die Nachfolgeplanung ist ein außerordentlich komplexes, für die meisten Familien-Unternehmer einmaliges Großprojekt. Viele psychologische, rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Gesichtspunkte müssen bedacht werden. Es gibt zahlreiche Gestaltungsoptionen, die sorgfältig abgewogen werden wollen. Das kostet Zeit, die das Tagesgeschäft selten lässt.

Die Schlüsselrolle beim Generationswechsel kommt den Seniorchefs zu. Sie haben

es in der Hand, ihr Lebenswerk mit einer erfolgreichen Nachfolgeregelung zu vollenden und die Weichen so zu stellen, dass ihre Unternehmen ohne sie und sie ohne ihre Unternehmen leben können.

Aber das ist leichter gesagt als getan. Loszulassen ist mindestens so schwer wie anzufangen. Gerade diejenigen, die Selbstständigkeit und Unternehmertum über Jahrzehnte aktiv und erfolgreich gelebt haben, tun sich schwer mit dem Gedanken, nur noch Ratgeber oder Zuschauer zu sein. Deshalb ist es menschlich nur zu verständlich, wenn die Frage nach dem Wann und Wie der Übergabe auf die lange Bank geschoben wird.

Erschwerend kommt hinzu, dass die Suche nach geeigneten Nachfolgern zunehmend schwieriger wird. Seltener als früher kann das Unternehmen innerhalb der eigenen Familie weitergegeben werden. Auch die Nachfolgersuche in der eigenen Mannschaft ist nicht immer erfolgreich, so dass externe Lösungen gefunden werden müssen. Damit wachsen Zahl der Prozessbeteiligten, Komplexität und Zeitbedarf.

Und außerdem: Nachfolger könnten in den nächsten Jahren knapper werden, auch die „Fachkraft Unternehmer“ wird von der Demografie nicht verschont. Nach einer Untersuchung der IHK sinkt die Zahl der Unternehmer in Nord-Westfalen bis 2030 voraussichtlich um rund 9000.

Der Nachfolgeprozess muss deshalb rechtzeitig und konsequent angegangen werden, sonst können selbst erfolgreiche Unternehmen in schweres Fahrwasser kommen. Es braucht in der Regel viel mehr Kraft und Zeit als gedacht, die für das erfolgreiche Weiterbestehen des Unternehmens beste Lösung zu finden und zu rea-

IHK-UNTERSTÜTZER-TEAM

Individueller Rat

Die IHK Nord Westfalen unterstützt ihre Unternehmen und Existenzgründer auf dem Weg zur gelungenen Unternehmensnachfolge. Dabei setzen die IHK-Experten auf den „Vierklang“ von frühzeitiger Sensibilisierung, qualifizierter Information, unbürokratischer Kontaktvermittlung und fachkundiger Einzelbetreuung. Instrumente sind der IHK-Nachfolger-Club, die

Unternehmensbörse nexxt-change, Nachfolgesprichtage, Finanzierungssprechstage, das Mentorennetz und die individuelle Beratung.



Ansprechpartner:
Michael Meese,
Telefon
0251 707-226,
meese@ihk-
nordwestfalen.de.

www.ihk-nw.de/nachfolge

lisieren. Deshalb kann man nicht früh genug beginnen. Wird die Zeit am Ende knapp, kommt es nicht selten zu überhasteten Lösungen, die Vermögen und Arbeitsplätze in Gefahr bringen.

Jedes Unternehmen ist zudem gut beraten, auch für den Fall vorzusorgen, dass der Chef für längere Zeit durch Krankheit oder Unfall ausfällt. Dieser Weitblick zahlt sich aus, denn in jedem Ratinggespräch mit den Banken gibt es dafür wichtige Pluspunkte.

Seniorchefs und Nachfolger können auf viele Ratgeber und Informationsquellen zurückgreifen, nicht zuletzt auf

die IHK Nord Westfalen. Sie bietet eine breite Palette von Hilfestellungen an, so etwa die regelmäßig stattfindenden Nachfolge-Sprechtag, ein breites Informationsangebot im Internet und nicht zuletzt den ersten deutschen IHK-Nachfolgerclub, der in diesem Jahr gezielt weiterentwickelt werden wird. Weitere IHK-Arbeits-schwerpunkte sind neue Hilfsmittel bei der Unternehmenswertermittlung, der intensivere Einbau von Senior-Experten in die Aufschließungsberatung für Senior-Chefs und nicht zuletzt die Bildung eines regionalen Nachfolge-Netzwerkes. Gerade die Optimierung der Zusammenarbeit mit den anderen Akteuren des Nachfolgegeschehens in der Region ist ein wichtiges Handlungsfeld. Nord-Westfalen lebt ganz wesentlich von Familienunternehmen und wenn das so bleiben soll, müssen möglichst alle Stabwechsel gelingen.

WIELAND PIEPER



Im Nachfolger-Club bringt die IHK Nord Westfalen übergabewillige Unternehmensinhaber mit geeigneten Kandidaten zusammen. Dabei kann sie auf einen Pool von rund 200 Interessenten zurückgreifen, die ein Unternehmen kaufen und führen wollen. Die IHK-Nachfolgerberater haben mit ihnen persönliche Gespräche geführt und daraufhin ein Qualifikationsprofil erstellt. Sie stellen unter größter Diskretion den Kontakt her und begleiten auf Wunsch die schwierigen Übergabeprozesse. www.ihk-nordwestfalen.de/P566

senior-Experten in die Aufschließungsberatung für Senior-Chefs und nicht zuletzt die Bildung eines regionalen Nachfolge-Netzwerkes. Gerade die Optimierung der Zusammenarbeit mit den anderen Akteuren des Nachfolgegeschehens in der Region ist ein wichtiges Handlungsfeld. Nord-Westfalen lebt ganz wesentlich von Familienunternehmen und wenn das so bleiben soll, müssen möglichst alle Stabwechsel gelingen.

Früh gewinnt

Unternehmensübergaben folgen keinem Lehrbuch. Je früher die Planung beginnt, umso mehr Zeit bleibt, Hürden aus dem Weg zu räumen.

Bis 2014 werden bundesweit jährlich etwa 22 000 übergabereife Unternehmen einen neuen Chef suchen, wie das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn errechnet.

Erfahrungsgemäß sollte die Übergabe fünf Jahre im Voraus angegangen werden. Je früher die Vorbereitung beginnt, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit auf Erfolg.

1 Zeitpunkt wählen

Das erste, was der abgehende Unternehmer festlegen muss, ist, wann er seinen Betrieb übergeben will. Das ist die Grundlage der gesamten Planung.

2 Geeigneten Nachfolger finden

Ganz gleich ob Sohn, Tochter, Mitarbeiter, Gesellschafter oder Externer – um ein Unternehmen zu führen, müssen Nachfolger sowohl fachlich als auch menschlich qualifiziert sein. Sympathie allein reicht nicht.

3 Zweite Führungsebene vorbereiten

Die zweite Führungsebene sollte über den Stabswechsel informiert und auf ihn vorbereitet werden. Sie übernimmt bei der Einarbeitung des Nachfolgers häufig eine wichtige Rolle.

4 Unternehmenswert ermitteln

Am Kaufpreis scheiden sich oft die Geister. Die Expertise eines anerkannten Gutachters kann Streit vermeiden oder die Fronten zwischen Alt-Inhaber und Nachfolger klären.

5 Altersvorsorge sichern

Der Unternehmer sollte prüfen, ob seine Altersvorsorge sicher ist. Verfügt er über genügend finanzielle Mittel?

Welchen Kaufpreis muss das Unternehmen erzielen, um die Altersvorsorge ganz oder teilweise zu decken? Ab wann zahlt die private Rentenversicherung?

6 Vertragliche Bindungen analysieren

Es kommt nicht selten vor, dass Miterben oder Erbgemeinschaften eine Übergabe im letzten Moment verhindern. Alle vertraglichen und gesetzlichen Erbansprüche und Regelungen müssen rechtzeitig geprüft werden.

7 Beratung mit der Familie und Experten

Der Unternehmer sollte sich bei Experten über alle steuerlichen und rechtlichen Komponenten einer Übertragung informieren und mit seiner Familie offen über die Betriebsübergabe sprechen.

8 Zeit nach der Übergabe planen

Der Alt-Inhaber sollte sich vor dem Ruhestand überlegen, was er nach der Übergabe machen will. Wer Pläne hat, so die Erfahrung, gewinnt leichter Abstand zu seinem Unternehmen und unterstützt den Nachfolger effizienter.

9 Übergabephase gestalten

Vor der Übergabe sollte unbedingt vertraglich geklärt werden, ob und wie lange der Alt-Inhaber im Unternehmen bleibt, um Interna und Fachwissen an den Nachfolger weiterzugeben. Die Kompetenzen sollten dabei klar abgesteckt werden.

www.ihk-nw.de/nachfolge



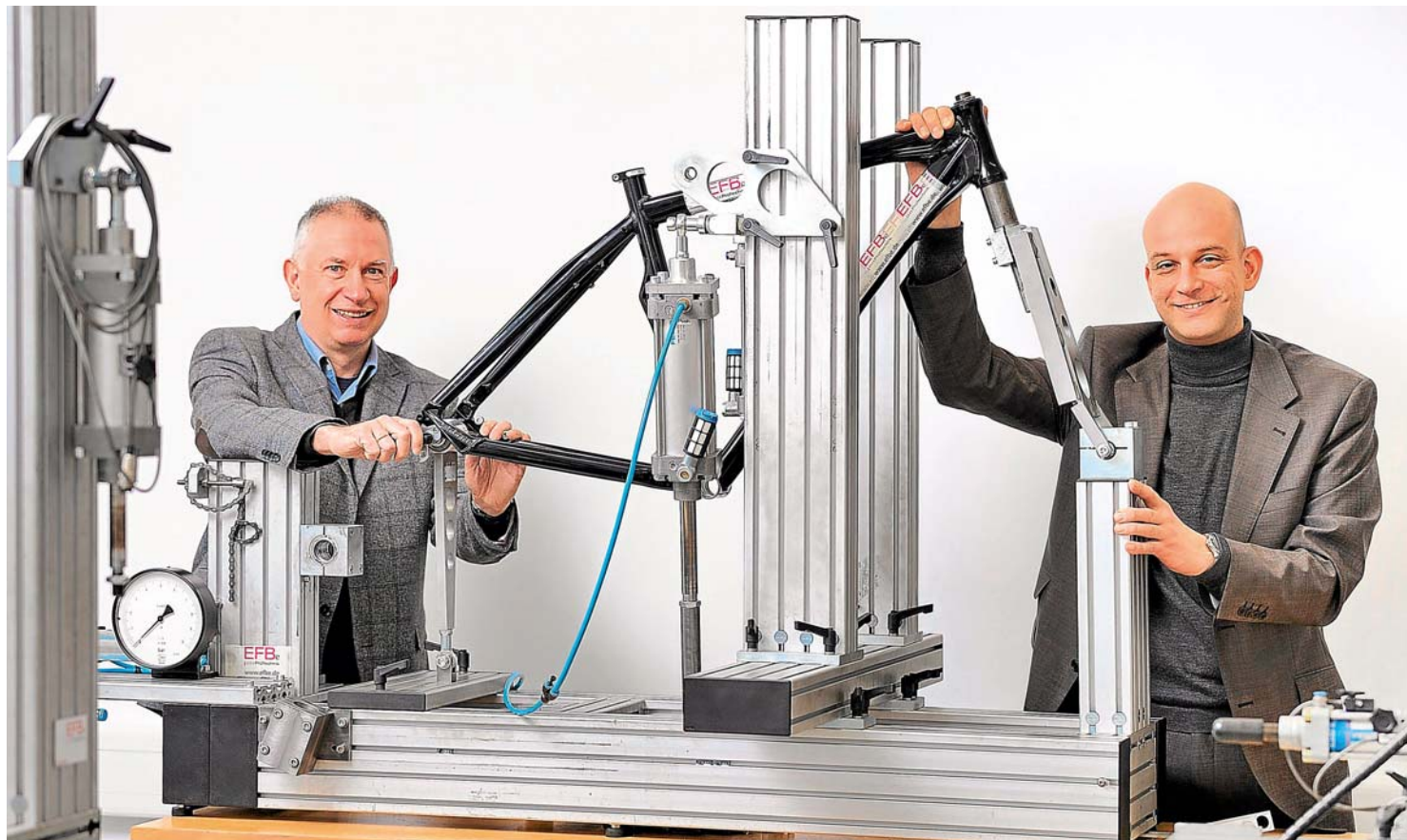
Fachkräfte
sichern

Mitmachen!
Tel. 0251
707-445

Doppelt stark.

Zusätzliche Lehrstellen zum Doppel-Abitur 2013

Melden Sie uns Ihre zusätzlichen Lehrstellen für Abiturienten.
Wir unterstützen Sie bei der Suche nach qualifizierten Bewerbern.
Informationen unter: www.ihk-nordwestfalen.de/doppelt-stark



Marcus Schröder (rechts) ist der neue Chef und Inhaber bei EFBe Prüftechnik. Er und sein Vorgänger Manfred Otto haben zusammen die Schrauben für die Zukunft des Unternehmens rechtzeitig gestellt.

Foto: Kirsten Neumann

In gute Hände abzugeben

Boss aus der Börse

Sekt oder Selters. Bei der Übergabe eines Unternehmens kann vieles schief gehen. Wie man es richtig macht, zeigen Manfred Otto und Marcus Schröder von der EFBe Prüftechnik aus Waltrop.

Wenn sich Manfred Otto, Mitgründer der EFBe Prüftechnik Entwicklungs- und Vertriebs GmbH aus Waltrop, an das vergangene Jahr erinnert, wirkt er gelassen. Kann er auch sein. „Eigentlich hatte ich fünf Jahre für die Suche nach einem geeigneten Nachfolger eingeplant. Aber dann ging eben doch alles viel schneller“, sagt er rückblickend und lehnt sich zurück. Otto ist bewusst, dass

der schnelle Erfolg bei der Suche nach Unternehmensnachfolgern nicht selbstverständlich ist. Vor allem, wenn die eigenen Ansprüche dabei hoch sind. Denn den Chefssessel räumen wollte Otto nur für jemanden, der sein Lebenswerk auf die nächste Stufe heben kann.

Zunächst sah es so aus, als sollte die Suche schwierig werden. Die EFBe Prüftechnik Entwicklungs- und Vertriebs

GmbH bedient mit mechanischen Prüfdienstleistungen für Fahrradbauteile und mit dem Verkauf von Prüfständen einen Nischenmarkt. Ein hochspezialisierter Betrieb, der von demjenigen, der das Sagen hat, kaufmännischen und technischen Sachverstand sowie internationale Erfahrung verlangt. Das macht den Kreis geeigneter Nachfolger kleiner. Eine interne Lösung war zudem nicht in Sicht.

Auf die Suche, fertig, los

„Meine Söhne kamen nicht in Frage“, sagt Otto. Und weder seine drei Mitgesellschafter noch die vier Mitarbeiter waren interessiert. Ihnen fehlte der unternehmerische Ehrgeiz. „Sie wollten sich nicht zu weit aus dem Fenster lehnen“, erklärt er. Ein Externer musste also her, wenn es mit dem Betrieb weitergehen sollte. Otto veröffentlichte sein Nachfolge-Inserat in der „nexit-change-Unternehmensbörse“ und sah sich intensiv

um, was es „auf dem Markt gab“. Aber was der jetzt 62-Jährige, graue kurze Haare, blaue Augen, Drei-Tage-Bart, zunächst fand, überzeugte ihn nicht. Das blieb so, bis Marcus Schröder sich meldete.

Schröder hatte nicht unbedingt nach einem Unternehmen in der Fahrradbranche gesucht. Für den hochgewachsenen 44-Jährigen aus Krefeld stand bei seiner Bewerbung lediglich fest, dass er einen Betrieb übernehmen wollte. Eine Neugründung kam für den Diplom-Ingenieur nicht in Frage. „Ich bin besser darin, eine vorgemalte Skizze weiterzuzeichnen, als ein weißes Blatt Papier neu zu bemalen“, sagt er. Deshalb setzte er sein Inserat in die „nexus-change-Unternehmensbörse“ und sah sich parallel nach einem passenden Übernahmekandidaten um.

Vier Suchkriterien waren für ihn entscheidend: Das Unternehmen musste eine klare technische Ausrichtung, die richtige Größe, eine gute finanzielle Struktur und Potenzial im Export haben. „Ich wollte nicht bei einem Unternehmen einsteigen, um es dann so weiterzuführen, wie es vorher geleitet wurde. Ich wollte es vorantreiben, erfolgreicher machen“, erklärt er. Genau so einen suchte Otto.

Die Chemie muss stimmen

Vorsichtig und zurückhaltend ging Unternehmer Otto auf Nachfolgerkandidat Schröder zu. „Ich habe erst erfahren, mit wem ich es wirklich zu tun habe, nachdem ich eine Vertraulichkeitsvereinbarung unterschrieben habe“, berichtet Marcus Schröder. Er weiß, dass kleine mittelständische Unternehmen ihre Nachfolgesuche üblicherweise nicht gleich an die große Glocke hängen. Das erste Gespräch unter vier Augen fand im Mai 2011 statt. Otto und Schröder merkten schnell, dass die Chemie zwischen ihnen stimmte. „Ich wollte meine Mehrheit an EFBa Prüftechnik abgeben, Marcus wollte Mehrheitsgesellschafter werden. Unsere Interessen passten zueinander“, stellt Manfred Otto fest. Der Nachfolger schätzt das Verhältnis ähnlich ein: „Zwischen uns gab es kaum Konflikte.“ Auch nicht beim Kaufpreis, an dem viele Übergabeverhandlungen scheitern. Schröder

verschränkt die Arme hinter dem Kopf und sieht aus dem Fenster hinüber zur Zeche Waltrop. „Im Gegensatz zu anderen Unternehmen hat die Verkäuferseite den Preis sehr realistisch bewertet“, sagt er anerkennend. Bei der Kaufpreisfindung hütete sich Otto davor, die finanziellen Möglichkeiten seines Nachfolgers zu überreizen. Er wollte schließlich jemanden, der sein Lebenswerk erhält, es wachsen lässt und den Mitarbeitern eine Zukunft gibt. „Man darf außerdem beim Preis nicht nur die Rosinen im eigenen Unternehmen sehen, sondern auch die Defizite“, sagt er.

Förderung sichern

Die beiden Männer trafen sich insgesamt sieben Mal. Seit dem 1. Januar 2012 ist Schröder offiziell Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter. Er hat 51 Prozent des Betriebs gekauft – mit eigenem Geld und Förderkrediten. Die Bank zog mit, weil Schröder einen überzeugenden Businessplan vorlegte.

Der Geschäftsmann holte sich dafür Hilfe von außen und ließ seine Gewinn- und Verlustrechnung von einem Unternehmensberater prüfen. „Das war zwar nicht ganz günstig, hat aber geholfen“, macht Schröder klar. Im Geschäftsplan spielte Schröder die Umsatzentwicklungen in einem guten und einem schlechten Szenario durch. In beiden Fällen würde er seine Kredite zurückzahlen können.

Das überzeugte die Banken und auch die IHK Nord Westfalen, die Marcus Schröder ein Gutachten ausstellte, mit dem er über seine Hausbank bei der KfW

Mittelstandsbank das ERP-Kapital für Gründung beantragte. Zu Gute kam ihm auch, dass er in den vergangenen Jahren als Führungskraft unternehmerisches Fortuna auf internationalem Parkett bewiesen hatte. In den vergangenen zehn Jahren arbeitete der Diplom-Ingenieur als angestellter Geschäftsführer, zuletzt für ein deutsches Unternehmen

in Indien, mit Schwerpunkt im Vertrieb. „Ich bin betriebswissenschaftlicher Autodidakt. Viel Wissen habe ich mir selbst angeeignet. Die fehlende kaufmännische Ausbildung konnte ich so ausgleichen“, sagt er. „Was blieb mir auch anderes übrig? Sink or swim!“

Ein komisches Gefühl

Schröder und Otto arbeiten heute noch zusammen. Die Übernahmeregelung sieht vor, dass Otto dem neuen Chef noch für ein Jahr beratend zur Seite steht. Schröder legt großen Wert auf die Erfahrung und das Wissen seines Vorgängers. Was Otto freut: „Ich möchte noch nicht ganz in die Rentnerpassivität abdriften.“

Otto gesteht aber ein, dass der Stabwechsel nicht ganz ohne Wirkung an ihm vorübergegangen ist: „Als es konkret wurde, war es schon ein komisches Gefühl. Der Neue arbeitete immerhin schon am Konferenztisch, während ich noch an

„Lieber eine Skizze weiterzeichnen als ein Blatt Papier neu bemalen.“

MARCUS SCHRÖDER

NEXXT-CHANGE-UNTERNEHMENSBÖRSE



Foto: Yuri Arcurs / Fotolia

Suchen und finden. Die nexxt-change-Unternehmensbörse ist ein Internetportal, auf dem Unternehmer, die ihren Betrieb ganz oder teilweise abgeben möchten, kostenfreie und anonyme Suchanzeigen für einen externen Nachfolger schalten können. Auch Nachfolgekandidaten können inserieren. Die Suche ist regional oder bundesweit möglich. Die IHK Nord Westfalen hilft bei der Eintragung von Übergabe- und Übernahmewünschen und gibt Tipps zur Formulierung des Textes.

meinem alten Schreibtisch saß. Dabei war er doch schon formal derjenige, der die Entscheidungen getroffen hat.“ In jedem Fall muss aber glasklar feststehen, wer welchen Aufgabenbereich verant-

„Man darf beim Preis nicht nur die Rosinen im eigenen Unternehmen sehen“

MANFRED OTTO

wortet. Das war für Schröder und Otto kein Problem, weil sie die Aufgabenfelder vorher abgesteckt hatten. Derzeit reisen sie gemeinsam durch Deutschland und informieren die Kunden und Zulieferer über den Führungswechsel. „Kontinuität und Zuverlässigkeit ist uns wichtig. Von außen muss man sehen können, dass sich trotz personellem Wandel nichts ändert“, begründet Schröder die Tournee.

Volle Kraft voraus

Der Vertriebsprofi Schröder will in Zukunft wie gehabt in Deutschland und Europa aktiv sein - Expansion nicht ausgeschlossen. „Fakt ist, dass es in Asien eine große Zuliefererindustrie im Fahrradmarkt gibt. Da müssen wir sicherlich näher herankommen“, so Schröder. Seine Vision ist es, mit intelligenter Servopneumatik nicht nur Fahrradtechnik zu testen, sondern auch andere Geräte in

„Professioneller Vertrieb war nicht mein Ding. Aber er kann das schaffen.“

MANFRED OTTO

Leichtbauweise. Schröder arbeitet bereits an Ansätzen für Rollstühle und für andere Produkte aus dem Reha-Bereich. Er will sie leichter machen, bedienbarer für ältere Menschen. „Überall da, wo Menschen Kraft auf Geräte ausüben, können wir unser Know-how zu einfacher und erschwinglicher Betriebsfestigkeitsprüfung einbringen“, sagt Marcus Schröder und ballt beim Wort Kraft die Hand. Solche Sätze machen Manfred Otto zufrieden: „Professioneller Vertrieb war nicht mein Ding. Aber er kann das schaffen.“

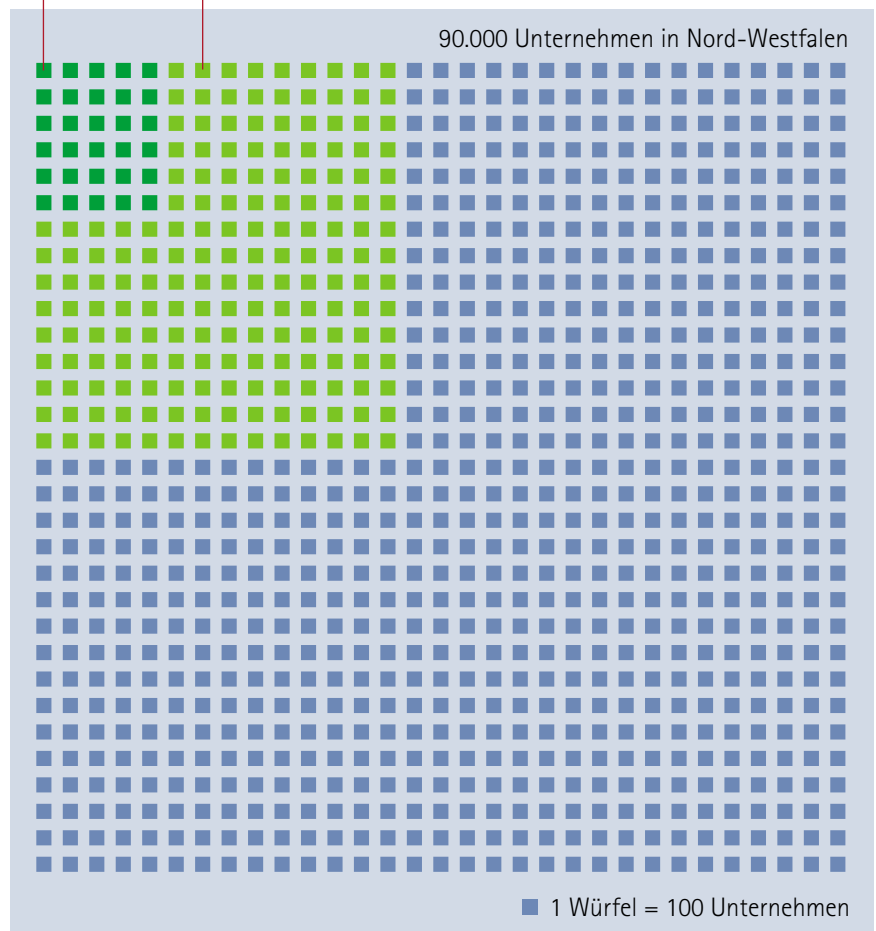
MAREIKE WELLMANN

3000 in fünf Jahren

Ein Unternehmen ist übergabewürdig, wenn es auch in Zukunft mindestens den Unternehmerlohn plus Eigenkapitalverzinsung erwirtschaftet. In über 3.000 der rund 21.000 übergabewürdigen Unternehmen in Nord-Westfalen wird innerhalb der nächsten fünf Jahre ein Nachfolger gesucht.

3.000 übergabewürdige Unternehmen, in denen in den nächsten fünf Jahren ein Nachfolger gesucht wird

21.000 übergabewürdige Unternehmen in Nord-Westfalen



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Nicht alle sind übergabewürdig

Analyse | Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn hat ein Verfahren entwickelt, das ermittelt, wie viele Unternehmensnachfolger tatsächlich gesucht werden: Demnach sollen in Deutschland von 2010 bis 2014 knapp 110.000 Übergaben in Familienunternehmen anstehen. Nach Erkenntnis von Dr. Rosemarie Kay und Sven Boerger vom IfM Bonn seien die Betriebe aber nur übergabewürdig, wenn sie mindes-

tens den Unternehmerlohn plus Eigenkapitalverzinsung erwirtschaftet.

In Nord-Westfalen gelten nach Angaben des IfM Bonn rund 21.000 Unternehmen als übergabewürdig. Bei rund 3.000 von ihnen steht bereits in den nächsten fünf Jahren die Nachfolge an, die meisten davon im Handel (1.050), in der Industrie (900) sowie bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen (750).



Anne Bäumer führt das Unternehmen ihres Vaters Franz-Josef Bäumer weiter. Sie sichert sich den Geschäftserfolg durch Tradition und Kundennähe.

Foto: Kaup-Büscher

Lösung in der Familie

Anne Bäumer aus Ahlen weiß, was es heißt, Unternehmer zu sein. Ihr Vater Franz-Josef Bäumer lebte es ihr vor: Der gelernte Kaufmann übernahm 1982 den Facheinzelhandel „Betten Gahrmann“ inklusive der Namensrechte von Bernhard Gahrmann, dem ehemaligen Inhaber. Tradition war ihm immer wichtig. Schließlich wurde Betten Gahrmann zum ersten Mal 1743 urkundlich erwähnt. Der Name hat Geschichte.

Seit Oktober 2007 setzt Anne Bäumer die Tradition von „Betten Gahrmann“ fort. Sie tut das nicht als Erbin. Sie kaufte ihrem Vater den Laden ab. Ihn zu erben stand nie zur Diskussion. Die Besitz- und Eigentumsverhältnisse sollten auch in einem möglichen Erbfall klar sein. Sie

hat zwei Brüder, die sich zwar beruflich anders orientiert haben, aber im Erbfall nicht leer ausgehen sollen. Sie über-

nahm die nach dem Ausverkauf noch übrige Ware, die Ladeneinrichtung, die Reinigungsanlage für Bettwaren, den Lieferwagen und den Betriebswagen, mietete die Geschäftsräume. Das war preiswerter, als alles neu zu kaufen.

Ohne Moos nix los

Anne Bäumer zahlte einen Kaufbetrag, den jeder andere Käufer auch hätte zahlen müssen, sagt sie. „Bei der Bewertung des Betriebs haben wir nach klaren Richtlinien bilanziert.“ Das war wichtig für die Finanzierungsgespräche mit der Hausbank, bei der sie zwei Darlehen beantragte. Darunter ein Existenzgründungsdarlehen der KfW Mittelstandsbank.

„Anne und ich sind uns persönlich und geschäftlich sehr ähnlich.“

FRANZ-JOSEF BÄUMER

Anne Bäumer bezahlte 80 Prozent des Kaufpreises bei der Übernahme. Der Restbetrag floss zum Ende des Jahres. Für die Lieferung neuer Waren gewährten ihr die Lieferanten Valuten. Die Längste lief sechs Monate. So musste sie die Kredite niemals ganz ausreizen.

Zeit für Wandel

Wenn die nächste Generation übernimmt, muss sie etwas anders machen dürfen. Seniorchefs müssen umdenken und loslassen können. Zwei Beispiele.



Vom Boss zum Herbergsvater

ste Stufe.“ Es gebe kaum Reibungspunkte.

Wenn doch, hätten sie ein Erfolgsrezept: klare Linien.

Schließlich kann es nur einen Chef geben. Und das ist seine Tochter. Er steht bereit, wenn er um Ratschläge gebeten wird. „Das ist viel schöner, als wenn man ständig schlaue Tipps gibt, die niemand hören möchte“, findet er.

Wunsch und Realität

Nachfolge ist kein Wunschkonzert, das zeigt auch das Beispiel von Paul Schmeinc. Früher war der 63-Jährige Inhaber der Möbel Schmeinc KG in Bocholt. Aber Seniorchef Schmeinc musste umdenken, Kompromisse akzeptieren: Sein Sohn Carsten Schmeinc wollte sich das 3000 Quadratmeter große Erbe nicht ans Bein binden. Nicht allein für die Fläche zuständig sein. Er hatte andere Vorstellungen und Wünsche.

Bekömmliche Portionen

„Ich konnte mein Geschäft entweder schließen, es an einen Externen verkaufen

oder die Räumlichkeiten weitervermieten“, schildert Paul Schmeinc seine Möglichkeiten. 45 Jahre lang handelte er mit Möbeln. Er hatte den Betrieb von seinem Vater übernommen. Der hatte Möbel Schmeinc 1934 gegründet. Jetzt wollte Paul Schmeinc die Weichen neu stellen. Mit der IHK Nord Westfalen analysierte er die Zukunftsaussichten für sein Lebenswerk. Auf Rat des IHK-Experten teilte er die Fläche des Möbelhauses in bekömmliche Portionen und stellte alles unter die Marke „Mondomo“, eine Wortkombination aus Mondo, die Welt, und der lateinischen Übersetzung von Haus. Das machte es dem Sohn leicht, einzusteigen. Ein Konzept sowohl für Existenzgründer wie auch für etablierte

Aus der Not machte Paul Schmeinc (l.) ein Konzept. Weil sein Sohn Carsten Schmeinc (r.) sich mit dem Erbe keinen Klotz ans Bein binden wollte, schuf der Vater eine Mietgemeinschaft.

Foto: Christoph Hünting

Sie handelt mit der gleichen Art Waren, die schon ihr Vater anbot. Hat das Sortiment unter anderem um modische Bettwäsche und Handtücher ergänzt. Immer mehr Menschen fahren zum Einkaufen nach Münster, Hamm oder Bielefeld. Um sie an Ahlen zu binden, hat sie den Service ausgebaut, die Mitarbeiterinnen im Kundengespräch geschult. „Kundenorientierung ist mein Ass im Ärmel“, sagt sie.

Vertrauen für den Nachwuchs

Anne Bäumer hat eine Lehre als Einzelhandelskauffrau und den Abschluss als Diplom-Kauffrau gemacht. Zwei Jahre arbeitete sie als Einkaufsleiterin bei

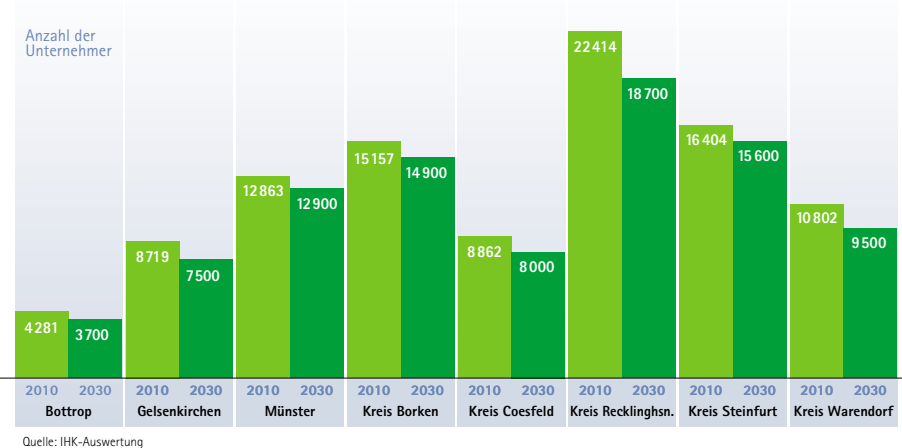
einem Unternehmen in Augsburg. 1999 kam sie nach Ahlen zurück. „Von da an habe ich bis zur Übernahme für meinen Vater gearbeitet“, erklärt sie. Sie kennt das Geschäft aus dem Effeff. Und sie kennt ihre Kunden. Bessere Voraussetzungen für eine erfolgreiche Nachfolge gibt es für sie nicht.

Es kann nur einen geben

Ihr Vater arbeitet immer noch in Vollzeit im Geschäft. Franz-Josef Bäumer, groß, graue Haare, lebhaftes Wesen, ist mit seiner Tochter zufrieden: „Anne und ich sind uns persönlich und geschäftlich sehr ähnlich. Aber in puncto Kundenorientierung bringt sie den Betrieb auf die näch-

Nachwuchs fehlt

Die demografische Entwicklung geht auch an den Chefs nicht vorbei: Immer weniger junge Menschen stehen für eine Betriebsübernahme zur Verfügung. Im Jahr 2030 werden in Nord-Westfalen rund 8800 Unternehmer fehlen.



Händler: kleinere Quadratmeterflächen, niedrigere Kosten und eine Mietgemeinschaft, die sich gegenseitig vertritt, wenn eine Auslieferung gemacht werden muss oder jemand krank wird.

„Mondomo ist die Bühne, auf der die Händler sich versammeln“

PAUL SCHMEINCK

haupt-Küchen. Schmeinc's ehemalige Mitarbeiter Silke Wansing und Jürgen Horstmann verkaufen Wohn-, Schlaf- und Esszimmermöbel. Mit Berthold Schluck, Pianohändler, und dem Ehepaar Elsenbusch, das Badausstattung und Infrarotkabinen anbietet, kamen zwei weitere Händler dazu. Paul Schmeinc wiederum hat sich aus dem Verkauf zurückgezogen.

Er verstehe sich als Herbergsvater und erläutert seine Rolle: „Mondomo ist die Bühne, auf der die Händler sich versammeln“. Dazu besitzt er die Marke,

Die Marke macht's

Unter dem Dach „Mondomo“ bieten heute vier selbstständige Händler ihre Waren an: Der Sohn handelt mit Bult-

verwaltet das Konzept und vermietet die Räume an die passenden Händler.

Ruhestand geplant

Etwa zwei Jahre will Paul Schmeinc noch für Mondomo arbeiten, die Marke verwalten, das Konzept ausbauen. „Bisher haben wir gerade die Basis geebnet“, erzählt er. Als nächster Schritt sollen die noch freien Flächen im Mondomo Premium Design Center vermietet werden.

Vor dem Ruhestand wird er seinen Posten für einen externen Facility- oder Center-Manager räumen. Marke und Konzept werden verkauft. Vielleicht kaufen seine Mieter den Betrieb über einen Mietergemeinschaften-Buy-Out, bei dem sie Anteile des Unternehmens erwerben. Oder ein Externer übernimmt. Geht sein Plan auf, könnte es mit dem Ruhestand im Alter von 65 Jahren noch klappen.

MAREIKE WELLMANN

Unternehmertestament

Der DIHK hat für Inhaber von Familienbetrieben, die ihr Unternehmen langfristig in guten Händen wissen und den Familienfrieden wahren wollen, eine Broschüre herausgebracht. Denn beim häufig gemiedenen Thema „Erben und Vererben“ gibt es vieles zu beachten: Im Fokus stehen die Unterschiede zwischen Gesellschafts- und Erbrecht: www.dihk-verlag.de

Sie haben einen guten Grund ...



... wir die passenden Ideen!



ENTWICKELN | PLANEN | BAUEN

seit 1910
borgers
Generalunternehmen Hoch- und Tiefbau

Borgers GmbH
48703 Stadtlohn · Mühlenstraße 29
Tel: 02563/407-0 · Fax: 02563/407-30

Borgers Süd GmbH
63322 Rödermark · Dieburger Straße 129 b
Tel: 06074/89 09-0 · Fax: 06074/976 53

Borgers Ost GmbH
14469 Potsdam · Kaiser-Friedrich-Straße 96
Tel: 0331/567 09-0 · Fax: 0331/567 09-30

E-Mail: info@borgers-industriebau.de

www.borgers-industriebau.de



Seit 2006 spinnt Friedbert Menke den Faden bei der Schuckenberg GmbH & Co. KG in Sassenberg weiter. Er findet, dass man als Nachfolger kompromissbereit, aber auch entscheidungsfreudig sein muss, wenn es darauf ankommt.

Foto: Kaup-Büscher

Aus alt mach neu

Friedbert Menke hat der Schuckenberg GmbH & Co. KG in Sassenberg seinen Stempel aufgedrückt. Dafür brauchte der Nachfolger Mut und Fingerspitzengefühl.

Als Prokurist hat Friedbert Menke 17 Jahre lang bei einem Großhandel für Schmuck und Uhren in Münster gearbeitet. Für Rechnungswesen, Finanzen, Controlling und Personal war er verantwortlich. „Die Perspektive hat mir nicht gereicht“, erklärt Menke. Er wollte sein eigener Chef sein.

Mut zur Übernahme

Der IHK-Nachfolger-Club verschaffte Menke im Jahr 2004 den Kontakt zu Bernhard Schuckenberg, Inhaber der gleichnamigen Industrienäherei in Sassenberg. Nach den ersten Treffen sei schnell klar gewesen, dass es mit den beiden etwas werden konnte. „Ich hatte ein gutes Bauchgefühl“, erzählt er. Spätestens mit Blick in die Bücher war sich der

„Zahlenmensch“ Menke sicher, dass die Übernahme auch finanziell funktionieren kann. Ein Manko gab es dennoch – trotz guter Zahlen: „Schuckenberg hatte nur einen Kunden.“ Wäre dieser weggebrochen, hätte es mit den Umsätzen düster ausgesehen. Menke entschied sich dennoch für die Übernahme. „Das Risiko reizte mich“, sagt er.

Heute ist Friedbert Menke 48 Jahre alt. Seit sechs Jahren steht er als Geschäftsführer und Inhaber an der Spitze der Schuckenberg GmbH & Co. KG und beschäftigt jetzt knapp 30 Mitarbeiter.

Menke hat das graue Image der Industrienäherei Schuckenberg entstaubt. Den Betrieb wettbewerbsfähig gemacht. Neue Kunden hinzugewonnen. Schuckenberg setzt nicht mehr nur auf Raumausstattung. Das Unternehmen näht heu-

te Industriefilter, Autositze, die Innenausstattung von Reisemobilen, Caravans und Motoryachten. Ab diesem Jahr produziert Menke auch Verpackungen für die Pharmaindustrie.

Grenzen setzen

Die Veränderungen seien notwendig gewesen, sagt Menke, aber nicht immer einfach durchzusetzen. Er hat erfahren müssen, dass man sich bei einer Nachfolge „auf keinen Fall so frei entfalten kann wie bei einer Neugründung“. Im Modernisierungsprozess musste er auf gewachsenen Strukturen Rücksicht nehmen. Zudem unterschied sich sein Führungsstil deutlich von dem des Alt-Inhabers. „Da mussten wir uns irgendwie einigen“, räumt Menke ein. Denn die beiden haben eineinhalb Jahre zusammengearbeitet. Würde Menke heute wieder einen Betrieb übernehmen, regelte er die Einarbeitungszeit aber anders. Würde sich mit dem Alt-Inhaber klipp und klar darauf einigen, wer die Entscheidungen trifft. Würde Grenzen setzen. „Eine gemeinsame Phase war schon der richtige Weg. Nur ging das alles viel zu lange. Ein halbes Jahr hätte es auch getan“, erklärt er.

MAREIKE WELLMANN



Natürlich Ökostrom – wir sind dabei!

Werden Sie Ökostrom-Kunde und zeigen Sie
Ihr Engagement mit unseren kostenlosen Werbemitteln.

Gabriele Volkermann,
Inhaberin der Marien-Apotheke bezieht
Ökostrom „Münster:natürlich“.



Machen Sie mit!

Jetzt einfach wechseln.

E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster

Ohrmarken für Tiere



Von Caisley in Bocholt gibt's was auf die Ohren. Jedenfalls, wenn man ein Rindvieh ist. Die Caisley International GmbH produziert täglich über 200 000 Ohrmarken für Rinder, Schweine, Schafe und Ziegen. Allein in diesem Jahr gehen an ein zentralasiatisches Land rund 27 Millionen Tiermarken. Die Marke ist eine Art Personalausweis für Nutztiere, mit dem staatliche Tierregistrierungssysteme sie zweifelsfrei identifizieren und unter dem Gesichtspunkt des Verbraucherschutzes ihre Herkunft nachweisen können – wichtig für die Vermarktung, aber auch für das Herdenmanagement. Wenn einem Rind diese Ohrmarke hier, die FlexoPlus Geno, verpasst wurde, hat es dabei gleichzeitig eine Gewebeprobe abgegeben, die man hochautomatisiert auf Krankheiten und auf zuchtrelevante genetische Eigenschaften untersuchen kann.

www.caisley.de



Eine gute Entscheidung für Ihren Betrieb: Unsere Gewerbekompetenz für mehr Sicherheit.

Ihre Vorteile:

- ▶ „Vor Ort Präsenz“ für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit
- ▶ Absicherung aller Risiken aus einer Hand
- ▶ Maßgeschneiderten Versicherungsschutz für Rund-um-Sicherheit
- ▶ Schnelle Schadenregulierung: Denn darauf kommt es an.

Immer da, immer nah.

PROVINZIAL
Die Versicherung der  Sparkassen



Das mögliche Autobahnkreuz A2/A52 würden nahe von Schloss Wittringen und den Schloss- und Brillenteichen entstehen. Foto: Landesbetrieb Straßen NRW

Kompromissvorschlag zum Ausbau der B 224

Bürgerentscheid | Noch vor Weihnachten 2011 haben sich Bund, Land und die Stadt Gladbeck auf einen Kompromiss beim Ausbau der B 224 zur A 52 geeinigt: Zwischen der Phoenix- und Graben-/Landstraße soll ein 1500 Meter langer geschlossener Tunnel entstehen. Die Tunnellösung hat mehrere Vorteile: Die Stadtallee auf dem Tunnel würde neue Nutzungs- und Gestaltungsmöglichkeiten im Stadtgebiet eröffnen, die

B 224/A 52 würde die Stadt Gladbeck nicht mehr zerschneiden und die Verkehrsbelastung würde sinken. Am 25. März sollen die Bürger über den Kompromiss entscheiden.

Der Kompromiss sieht ebenfalls vor, dass bei einem Ausbau der A 52 und der Anbindung an die A 2 auf Gladbecker Stadtgebiet ein Autobahnkreuz entstehen müsse. Das Autobahnkreuz soll die Form eines „Überfliegers“ haben und

den Verkehr von der A 52 aus Süden kommend über eine Rampe auf die A 2 in Richtung Oberhausen weiterleiten. Der Gewerbepark Brauck soll bedingt durch den Wegfall der direkten Anschlussstelle an die B 224 ab Bottrop-Boy über eine Parallelstraße an die A 52 angebunden werden. Der Vorschlag sei ein „Durchbruch, der über sehr viele Jahre nicht vorstellbar war, nun aber Realität werden kann“, sagte Dr. Gudrun Renate Bülow, IHK-Vizepräsidentin und Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Recklinghausen, dem 80 Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen aus den Städten des Kreises Recklinghausen angehören. Der Ausbau sei eine „einmalige Chance für die Stadtentwicklung in Gladbeck und für die Verbesserung der Wirtschafts-, Pendler- und Einkaufsverkehre in der gesamten Region“, so Dr. Bülow weiter. Weitere Informationen zum Ausbau der B224:

www.ihk-nordwestfalen.de/P769

12 Prozent Umsatzplus

Industrie | Die Industrie- und Bergbau-Unternehmen des IHK-Bezirks Nord-Westfalen erzielten im Jahr 2011 einen Umsatz von 42,2 Milliarden Euro. Das sind rund 12 Prozent mehr als noch im Jahr 2010.

Im Münsterland wurde ein Plus von 13,2 Prozent, in der Emscher-Lippe-Region ein Anstieg von 9,7 Prozent verzeichnet. Das ging aus einer Auswertung des IT-Dienstleistungszentrums IT.NRW und eigenen IHK-Berechnungen hervor.

Der Kreis Recklinghausen verzeichnete mit 10,9 Milliarden Euro (+ 14,2 Prozent) den meisten Umsatz der Industrie-Branche. Der Kreis Steinfurt belegte mit 7,3 Milliarden Euro (+ 20 Prozent) den zweiten Platz, gefolgt vom Kreis Borken mit 6,8 Milliarden Euro (+ 13,9 Prozent). Die Plätze vier bis acht belegten in dieser Reihenfolge der Kreis Warendorf mit 5,8 Milliarden Euro (+ 16,4 Prozent), der Kreis Coesfeld mit 3,6 Milliarden Euro (+ 10,6 Prozent), Gelsenkirchen mit 3,3 Milliarden Euro (+ 0,5 Prozent), Münster mit 2,7 Milliarden Euro (- 5,5 Prozent) und Bottrop mit 1,7 Milliarden Euro (+ 1,5 Prozent).

www.ihk-nordwestfalen.de/P1930

Emscher-Umbau: Abwasser unter Tage

Auftragsvergabe | Durch den Umbau der Emscher fließt das Abwasser bald unterirdisch. Die Emschergenossenschaft aus Essen hat den Auftrag zum Umbau

zwischen Dortmund und Bottrop nach der europaweiten Ausschreibung an die Wayss & Freytag Ingenieurbau AG aus Frankfurt am Main vergeben. Dr. Jochen

Stemplewski, Vorstandsvorsitzender der Emschergenossenschaft, sagte: „Oberirdisch fließt dann in der Emscher nur noch sauberes Wasser.“



+ Professionelle Sprachkurse
+ Inhouse-Trainings
+ jeden Samstag Business-Seminare
+ Fachübersetzungen in alle Sprachen
+ alle Termine & Anmeldung auch online
www.inlingua-muenster.de
Info-Tel.: (0251) 47 0 47



Dr. Heike Döll-König (Tourismus NRW e.V., Mitte) machte sich auf einer Veranstaltung der IHK Nord Westfalen für den Masterplan Tourismus NRW stark.

Foto: DELICIOUS-PHOTOGRAPHY.DE

Werben für NRW

Landesmarketing | Dr. Heike Döll-König, Geschäftsführerin des Tourismus NRW e.V., forderte bei ihrem Besuch in der IHK Nord Westfalen vor den anwesenden 50 Unternehmern und Akteuren, sich in die Strategie Masterplan Tourismus NRW einzubringen. Er ist die Marketing- und Markenstrategie der Initiative Tourismus NRW und startete im November 2011.

Betriebe, die mitmachen möchten, können entweder eine Basis- und Premiumpartnerschaft erwerben. Über die Marke „Dein Nordrhein-Westfalen“ und den

Materplan Tourismus NRW sollen touristische Produkte mit Ausrichtung auf die sieben Themen Städte, Events, Aktiv, Business, Kultur, Gesundheit und Genuss besser vermarktet werden.

„Hier eröffnen sich Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region zusätzliche Optionen der Kundenansprache“, erklärte Dr. Döll-König.

Weitere Informationen rund um das Thema gibt es unter:

www.ihk-nordwestfalen.de/P641

Grüne Ambitionen

Bewerbung | Das Ruhrgebiet möchte 2014 und 2015 den Titel die „Grüne Hauptstadt Europas“ tragen. Die Städte Bochum, Dortmund und Essen und der Regionalverband Ruhr (RVR) setzten sich dafür ein. Über die Form der Bewerbung soll bald entschieden werden. Bislang ist die Bewerbung einer ganzen Region nicht

zulässig. Gespräche mit der EU über die Erweiterung der Kriterien laufen aber. Bereits möglich ist, mehrere Bewerbungen bei der Europäischen Kommission einzureichen oder eine einzelne Stadt als „Bannerträgerin“ für die Region ins Rennen zu schicken. Infos:

ec.europa.eu



Suchen Sie einen vielseitigen und leistungsstarken Eventausstatter für Ihre Veranstaltung?

Dann beauftragen Sie doch einfach die Party Rent Group mit der Ausstattung Ihrer Live-Kommunikationsmaßnahme. Mit Party Rent als Ausstattungspartner steht Ihnen nicht nur vielfältiges Event-Equipment in Top-Qualität zur Verfügung, mit dem jede erwünschte Eventatmosphäre erzielt werden kann, sondern wir bieten Ihnen auch ein zentral organisiertes Key Account Management für die perfekte Umsetzung Ihrer Veranstaltung.

Überzeugen Sie sich selbst – bei partyrent.com

Find us on Social Media



partyrent.com

partyrent.com
we create atmosphere

Berlin | Bocholt | Bremen | Dortmund | Düsseldorf/Köln | Frankfurt a. M. | Hamburg | Hannover | Kassel
Stuttgart | Arnheim | Luxemburg | Paris | Kopenhagen | Malmö | Stockholm | Oslo | Wels (A)



Tagung | IHK-Handelsausschussvorsitzender Michael Radau (erste Reihe l.) und Michael Hoffmann (erste Reihe r.), Director Corporate Communications bei LR Health & Beauty Systems, freuen sich mit dem Handelsausschuss der IHK Nord Westfalen über die Tagung bei LR in Ahlen.

Foto: LR

Frühzeitig fortbilden

ADR-Bescheinigung | Fahrzeugführer, die Gefahrgut auf Straßen transportieren, müssen nach 8.2 ADR eine ADR-Bescheinigung haben. Sie wird nach einer Schulung und der erfolgreichen Prüfung von der IHK Nord Westfalen ausgestellt. Sie gilt fünf Jahre. Danach kann sie durch eine Fortbildungsschulung und die bestandene Prüfung um fünf Jahre verlängert werden. Die Fortbildungsschulung sollte zwölf Monate vor Ablauf der ADR-Bescheinigung verlängert werden, damit bei Nichtbestehen der Prüfung genügend Zeit für die Wiederholungsprüfung bleibt.



Gefahrgutfahrer sollten an ihre Schulungen denken. Foto: Fotolia

Besteht der Fahrer die Prüfung nicht und verfällt die Bescheinigung, wird es durch die dann vorgeschriebene Grundschulung teuer. Eine Liste der anerkannten Schulungsveranstalter gibt es als Download:

www.ihk-nordwestfalen.de/P1485

Mehr Power Projekt „IHK goes Campus“ ist gestartet

Jahresauftakt | Über 100 Frauen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft nahmen am diesjährigen Neujahrsempfang der Frauenarbeitsgemeinschaft Emscher-Lippe (FAGEL) in Gelsenkirchen teil. Die Veranstaltung fand bereits zum zweiten Mal gemeinsam mit der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen statt. Dr. Gudrun Bülow, Vizepräsidentin der IHK Nord Westfalen, forderte von den anwesenden Frauen mehr Engagement in den IHK-Gremien. Karola Geiß-Netthövel, neue Regionaldirektorin des Regionalverbands Ruhr, stellte in ihrem Festvortrag die Themen Bildung, Öffentlicher Personalverkehr, Leben und Versorgung in den Innenstädten in den Fokus und ging auf den Handlungsbedarf in diesen Bereichen ein.

www.fagel-netz.de

Existenzgründung | Die IHK Nord Westfalen und die Westfälische Hochschule Gelsenkirchen Bocholt Recklinghausen werben mit „IHK goes Campus“ für Existenzgründungen an und aus der Hochschule. Die nächsten Termine in Gelsenkirchen

sind am 30. März und am 15. Juni. Beim Auftakt stellten Michaela Ehm und Klemens Hütter, Berater des IHK-STARTERCENTERS Gelsenkirchen, fest, dass viele Studierende bereits an oder nach der Uni über Selbstständigkeit nachdenken. ____

Nachweis für Fahrer

Schlüsselzahl „95“ | Das Schulungsangebot zum Erwerb der Schlüsselzahl „95“ besteht aus fünf Modulen a sieben Stunden. Da es nicht unbegrenzt Anbieter gibt, sollten Fahrer, die in der Personen- oder Güterbeförderung arbeiten und Fahrzeuge mit mehr als acht Sitzen ohne Fahrersitz oder mit einem zulässigen Gesamtgewicht von über 3,5 Tonnen lenken, rechtzeitig im Voraus mit der Suche nach einem geeigneten

Schulungsanbieter beginnen. Es entstehen keine Nachteile hinsichtlich des Eintrags „95“, wenn die Weiterbildung frühzeitig absolviert wird, da nur vorgeschrieben ist, dass die fünf Module bis zum entsprechenden Stichtag absolviert werden müssen. Weitere Informationen rund um die Schlüsselzahl „95“ und die Stichtage gibt es im Internet:

www.ihk-nordwestfalen.de/P3118

IHK-KONTAKT



Klemens Hütter
Tel. 0209 388-103
huetter@ihk-nordwestfalen.de

IHK-Börse

Plattform | Die Arbeitsvermittlerbörse der IHK Nord Westfalen wird monatlich rund 500 Mal aufgerufen. Alle Arbeits- und Personalvermittler aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region können ihr Unternehmensprofil kostenlos eintragen und zur Suche nach Personalvermittlern nutzen - Arbeitssuchende zur Suche nach Vermittlern.

www.ihk-nordwestfalen.de/P1792

Irreführung bei Rabattaktion vermeiden

Wettbewerbsrecht | Bewirbt ein Unternehmer eine Rabattaktion mit festen zeitlichen Grenzen, kann er die Aktion grundsätzlich nicht über die angegebene Zeit hinaus fortführen. Dadurch soll die Irreführung von Verbrauchern vermieden werden. Eine unzulässige Irreführung liegt in der Regel dann vor, wenn das Unternehmen bereits bei Erscheinen der Werbung die Absicht hat, die Rabattaktion zu verlängern, ohne dass dies in der Werbung zum Ausdruck kommt. Beruht die Verlängerung aber auf Umständen, die nach dem Erscheinen der Werbung aufgetreten sind und die für das Unternehmen nicht vorhersehbar waren, kann sie ausnahmsweise zulässig sein. Dies kann zum Beispiel der Fall sein, wenn ein Ladenlokal wegen höherer Gewalt geschlossen werden muss. Diese neuen Umstän-

de konnten bei der Planung und Bewerbung der Veranstaltung nicht berücksichtigt werden und sind daher mangels Irreführung wettbewerbsrechtlich nicht zu beanstanden. Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens ist jedoch kein Grund, der eine Verlängerung der Rabattaktion ausnahmsweise rechtfertigen würde. Das befand der Bundesgerichtshof in einem Urteil vom 7. Juli 2011 (Az.: I ZR 173/09). Weitere Infos rund ums Thema Handel und Wettbewerb im Internet und persönlich:

www.ihk-nordwestfalen.de/P696

IHK-KONTAKT



Kathrin Lühl
Tel. 0251 707-292
luehl@ihk-nordwestfalen.de



Regierungspräsident Prof. Dr. Reinhard Klenke (l.) und IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer (r.) gratulieren Berthold Jaster. Foto: Joachim Busch

Industrie in der Schule

Wettbewerb | Berthold Jaster (Gesamtschule Ahlen) und Elisabeth Stute, Inge Nieländer und Harald Schmidt (Hauptschule Coerde/Münster) haben den Unterrichtswettbewerb „Die Industrie und ihre Rolle in der Wertschöpfungskette“ der IHK Nord Westfalen gewonnen. Der Wettbewerb war mit 10000 Euro dotiert. Die Jury urteilte, dass beide Schulen es geschafft hätten, Industrie zum Thema in der Sekundarstufe I zu machen und die Konzepte in die Unterrichtseinheiten und Lehrpläne zu integrieren.

Die Schülerinnen und Schüler verfolgten am Beispiel einer Holzkiste und eines Flaschenöffners aus Metall die Produktionsprozesse und -stufen in der Industrie. Bei der Praxiserprobung unterstützte sie die IHK Nord Westfalen auf Wunsch als Türöffner bei den Betrieben. Ziel des Wettbewerbs war es, den Rückhalt der Industrie bei den Menschen bereits in der Schule zu stärken und Industrie für Schüler interessant zu machen.

wsp.brms.nrw.de



WIR VERMIETEN DAS*

*EKZ Münster-Hiltrup West

139 + 170 m² Ladenflächen | 96 – 910 m² Büro/Praxisflächen

Hubert Nabbe GmbH
Gut gebaut.



Hubert Nabbe GmbH Hoch- und Tiefbau | Hünenburg 16 | 48165 Münster | T. 02501.27 90 34 | vertrieb@nabbe.de | www.nabbe.de



Freuen sich über das gelungene Pilotprojekt mit zehn Rats-Schülern: IHK-Geschäftsführer Michael Vornweg (Vierter von rechts) und Schulleiterin Gabriele Jansen (Achte von rechts).

Foto: IHK

Eingestuft

Berufliche Ausbildung |

Auf Bundesebene wurde nach langem sachlichen Ringen beschlossen, berufliche Ausbildungsabschlüsse auf Stufe 4 des künftigen Deutschen Qualifikationsrahmens (DQR) einzuordnen. Allgemeinbildende Schulabschlüsse sollten erst gar nicht eingeordnet werden. Durch die Einstufung wird die berufliche Ausbildung für Abiturienten nun nicht als Bildungsrückschritt verstanden. Die Kultusministerkonferenz hatte für das Abitur auf Niveaustufe 5 beharrt. Die Unterteilung der Bildungsabschlüsse in acht Stufen soll den europaweiten Vergleich erleichtern. Der in einem Spitzengespräch mit DIHK-Präsident Driftmann und anderen gefundene Kompromiss verhindert die Abwertung der dualen Ausbildung und setzt die richtigen Zeichen zur Sicherung von Fachkräften.

CARSTEN TAUDT

Qualifikation: Englisch für den Beruf

Schülerprojekt | Zehn Schüler des Ratsgymnasiums in Münster haben 2011 freiwillig zusätzlich die Schulbank gedrückt, um ihre Englischkenntnisse für das spätere Berufsleben zu verbessern. Als Belohnung für ihr Engagement und als Nachweis ihres Könnens erhielten die Oberstufenschüler das Prüfungszeugnis der IHK Nord Westfalen über den Abschluss ihrer Zusatz-

qualifikation. Die Schüler haben gelernt, Bewerbungsgespräche zu führen, Angebotsanfragen mündlich und schriftlich zu beantworten sowie Beschwerden zu bearbeiten und Kurzpräsentationen zu halten. Die Prüfung ist vom European College of Business and Management der German-British Chamber of Industry and Commerce anerkannt. „Dadurch gewinnt diese

Qualifikation an Gewicht“, freut sich Schulleiterin Gabriele Jansen. „Wer Wirtschaftsenglisch unterrichtet, bereitet seine Schüler auf die Anforderungen der modernen Berufswelt vor“, ermunterte IHK-Geschäftsführer Michael Vornweg die Schulen in der Region, in das Projekt einzusteigen. Infos bei Ulrike Stiemert-Annegarn, Telefon 0251 707-273.

1x1 DER AUSBILDUNG

Betriebe bilden gemeinsam aus

Was tun, wenn das Unternehmen eigenen Mitarbeiter-Nachwuchs kompetent ausbilden möchte, aber nicht alle Ausbildungsinhalte selbst abdecken kann? Eine Möglichkeit ist es zum Beispiel im Verbund auszubilden.

Viele kleinere und mittlere Betriebe wollen ausbilden, können aber unter anderem aufgrund ihrer Spezialisierung oder Größe nicht alle vorgeschriebenen Inhalte vermitteln. Sie möchten aber dennoch ihre eigenen Mitarbeiter-Nach-

wuchs selbst kompetent ausbilden. Hier bietet die Verbundausbildung eine gute Möglichkeit. In einem Ausbildungsverbund kooperieren dabei mehrere Unternehmen, möglicherweise unter Einbindung einer Bildungseinrichtung, um gemeinsam die Ausbildung zu organisieren.

Davon profitieren alle: Auszubildende lernen durch den Aufenthalt in verschiedenen Betrieben nicht nur die fachliche Seite, sondern auch, ihren sozialen Horizont zu erweitern. Noch unerfahrene Ausbildungsbetriebe können

auf die Kompetenz der Partnerunternehmen vertrauen und davon profitieren.

Das Unternehmen, in dem die Ausbildung hauptsächlich stattfindet, schließt die Verträge mit den Auszubildenden. Gleichzeitig vereinbart es mit den Verbundpartnerunternehmen ergänzende Kooperationsverträge über die dort zu vermittelnden Qualifikationen und deren Verrechnung.

Verbundausbildungen sind unter bestimmten Voraussetzungen über die Bezirksregierung Münster förderfähig.



In der nächsten Ausgabe geht es um die Zwischen- und Abschlussprüfung.

Weitere Informationen zur Verbundausbildung und zu den Förderbedingungen: www.ihk-nordwestfalen.de/P2995



Gratulation: IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer zeichnet die Besten von allen erfolgreichen Auszubildenden und Weiterbildungsabsolventen mit dem Karl-Holstein-Preis 2011 aus.

Foto: Joachim Busch

Die 30 Besten

„Der Erfolg der Region ist von dualer Berufsbildung abhängig“ betonte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer vor den Karl-Holstein-Preisträgern 2011.

Mit dem höchsten Bildungspreis der IHK Nord Westfalen sind in Münster 25 Auszubildende und fünf Weiterbildungsabsolventen von Unternehmen aus der Region ausgezeichnet worden. Sie haben bei den jeweiligen Abschlussprüfungen in ihrem Beruf am besten abgeschnitten und wurden dafür mit dem Karl-Holstein-Preis geehrt. Mit dem jährlich vergebenen Preis für die Prüfungsbesten will die IHK darauf aufmerksam machen, „dass der wirtschaftliche Erfolg der Region davon

abhängt, ob es uns auch zukünftig gelingt, genügend junge Menschen für eine Karriere mit Lehre und Weiterbildung zu begeistern“, betonte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer. Als eine der führenden Industrieregionen Deutschlands mit einer enormen Zahl familiengeführter kleiner und mittelständischer Unternehmen sei Nord-Westfalen besonders auf Absolventen der dualen Berufsausbildung angewiesen.

Der IHK-Präsident empfiehlt auch den Abiturienten

des doppelten Abiturjahrgangs 2013, eine Lehre „als attraktive Alternative gegenüber einem Studium“ ins Auge zu fassen. „Es gibt für jeden Anspruch passende Angebote, etwa in Kombination mit einem Studium oder einer Weiterbildung,“ sagte er.

Die 25 ehemaligen Auszubildenden, denen Hüffer eine Urkunde und 250 Euro Preisgeld überreichte, gehören zu den Besten der über 10 400 Absolventen, die 2011 ihre Berufsausbildung in Unternehmen der IHK-Region erfolgreich abgeschlossen haben. Die fünf Weiterbildungsabsolventen, die eine Urkunde und ein Preisgeld von 500 Euro erhielten, sind die Besten unter den 800 Teilnehmern an IHK-Weiterbildungsprüfungen im Jahr 2011.

Unternehmen und Azubis finden sich

Lehrstellenbörse | Jugendliche, die Lehrstellen suchen, und Unternehmen, die diese anbieten, sollen einfacher zusammengeführt

werden. Diese Idee steckt hinter der neuen IHK-Lehrstellenbörse. Sie bietet eine Plattform für Angebot und Nachfrage auf dem Ausbil-

dungsmarkt. Die Zugangsdaten bekamen die Ausbildungsbetriebe per Post.

www.lehrstellenboerse.de

PREISTRÄGER 2011

Ausbildung:

Anna-Lena Homölle, **WL-BANK WESTFÄLISCHE LANDSCHAFT Bodenkreditbank AG**, Münster; Kerstin Wittenberg, **Volksbank Gronau-Ahaus eG**; Julia Hünker, **Brillux GmbH & Co. Kommanditgesellschaft**, Münster; Johannes Verneuer, **AGRAVIS RAIFFEISEN AG**, Münster; Karsten Ignacy, **RAG AK-TIENGESELLSCHAFT**, Bottrop; Lars Jaensch, **Gigaset Communications GmbH**, Bocholt; Patrick Heil, **K+K Klaas & Kock B.V. & Co. KG**, Gronau (Fil. Max-Planck-Str. Borken); Tim-Christopher Schnitger, **RAG AK-TIENGESELLSCHAFT**, Bottrop; Nikolaus Maihöfer, **Deutsche Telekom AG**, Coesfeld; Marvin Kapteina, **TRW Automotive GmbH**, Gelsenkirchen; Lisa von Uchtrup, **DM Drogerie Markt GmbH & Co. KG**, Gelsenkirchen; Sarah Fein, **Lidl GmbH & Co. KG**, Bottrop; Marcel Wittig, **BuS Gesellschaft für Bildung und Soziales mbH**, Bottrop; Sebastian Bächler, **Stadtwerke Gronau GmbH**, Gronau; Thomas Egeling, **Siemens Aktiengesellschaft**, Bocholt; Marcus Bleyl, **LWL – Klinik Herten**; Fynn Jankowski, **Westfleisch eG**, Münster; Lisa Alfes, **Saueressig GmbH + Co. KG**, Vreden; Annika Rensmann, **Peek & Cloppenburg**, Münster; Jan Dilchert, **E.ON Kraftwerke GmbH Aus- und Fortbildungszentrum**, Gelsenkirchen; Gabriela Wedding, **Schmitz Cargobull Aktiengesellschaft**, Vreden; Daniel Großhoff, **apetito Aktiengesellschaft**, Rheine; Karin Engeler, **BASF Coatings GmbH**, Münster; Theresa Pöhler, **AGRAVIS RAIFFEISEN AG**, Münster; Peter Francken, **Siemens Aktiengesellschaft**, Bocholt.

Weiterbildung:

Thomas Liebrand, Bocholt; Tobias Pauliks, Ibbenbüren; Anke Höwelhans, Münster; Christian Pritsch, Paderborn; Alexandra Hölzer, Warendorf.

Fotogalerie:

www.ihk-nordwestfalen.de/P2105

Erklärung abgeben

Verpackungsverordnung

Zahlreiche Unternehmen sind nach der Verpackungsverordnung zur Abgabe einer Vollständigkeitserklärung (VE) verpflichtet. Der letzte Termin für das Berichtsjahr 2011 ist der 1. Mai 2012.

FRISTABLAUF: 1. Mai 2012
www.ihk-nordwestfalen.de/P2075

Organisatorische Rückfragen zur VE beantwortet die IHK Nord Westfalen, technisch erfolgt die Hinterlegung ausschließlich elektronisch über das VE-Register.

IHK-KONTAKT



Bernd Sperling
 Tel. 0251 707-214
sperling@ihk-nordwestfalen.de

Diese zentrale Informations-, Kommunikations- und Hinterlegungsstelle für die verpflichteten Unternehmen ist erreichbar unter der Adresse www.ihk-ve-register.de.

Wer seine VE später hinterlegt, riskiert empfindliche Geldbußen. Ab dem 2. Mai wird dann im VE-Register die Adressenliste der Unternehmen veröffentlicht, die eine Vollständigkeitserklärung abgegeben haben. _____

Online-Handel einbezogen

Produktsicherheit | Das neue Produktsicherheitsgesetz (ProdSG) regelt die Bereitstellung von Produkten auf dem Markt, wenn keine speziellere Vorschrift Anwendung findet (§ 1 Absatz 4). Damit ersetzt es das bisherige Geräte- und Produktsicherheitsgesetz (GPSG).

Ein Händler darf nur sichere Verbraucherprodukte bereitstellen. Der Onlinehandel wird nun mit einbezogen. Die Definition des Begriffs „Produkte“ ist weiter gefasst als bisher. Das ProdSG stellt klar, dass die CE-Kennzeichnung grundsätzlich auf dem Produkt angebracht werden muss. Es sieht unter anderem eine Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen Marktüber-

wachung (Zuständigkeit der Länder) und Zoll vor. Ein Richtwert zur Entnahme von 0,5 Stichproben auf 1000 Einwohner wird neu definiert.

Die Behörden unterliegen Informationsverpflichtungen: Gemeinsam mit der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) ist die Öffentlichkeit über Gefahren zu informieren, die von Produkten ausgehen.

Die enthaltenen Neuerungen gehen auf die europäische Verordnung (EG) Nr. 765/2008 zurück, die seit dem 1.1.2010 in Kraft ist.

Infos unter
www.ihk-nordwestfalen.de/p3461

Günstige Energie für Industrie & Handel!



Ihr Heimvorteil:
 Wir sind in der Nähe!

watt extra®

Die günstige Energie aus Bocholt.
Besser BEW.

www.wattextra.de/industrie

Wir beraten Sie gerne!

Rufen Sie uns kostenlos an: 0800 - 954 954 0

Betriebskosten senken, Umwelt schonen

Ökoprofit Münster | Die Betriebskosten senken, die Motivation der Mitarbeiter fördern und gleichzeitig etwas für die Umwelt tun: Das ist Ziel des Projektes Ökoprofit in Münster, dessen siebte Runde in zehn Jahren abgeschlossen wurde.

NRW-Umweltminister Johannes Rimmel und Oberbürgermeister Markus Lewé zeichneten die erfolgreichen Teilnehmer aus. Zwölf Unternehmen starteten im November 2010 neu mit dem Projekt Ökoprofit, vier weitere ließen sich rezertifizieren. Gemeinsam erreichten sie Einsparungen, die sich auf fast 580 000 Euro summieren. Die ausgezeichneten Unternehmen sind: Akademie Überlingen N.

Glasmeier GmbH, Altenzentrum Klarastift gGmbH, Apothekerkammer Westfalen-Lippe, Armstrong Building Products GmbH, Cabelo, Fachhochschule Münster, L+K Luft-Klima-Anlagenbau GmbH & Co. KG, Möllers + Reismann Fensterbau, Rohe GmbH & Co. KG, Schlatter Deutschland GmbH, Pferdesport, -zucht-, und Ausbildungszentrum Münster, WL BANK.

Rezertifiziert wurden: Allwetterzoo Münster, IBS Bürosysteme Karl Isfort GmbH & Co KG, NOWEDA Arzneimittel AG, Westfalenland Fleischwaren GmbH.

Weitere Informationen zum Projekt unter www.muens-ter.de/stadt/umwelt

NACHGEFRAGT

Nummer für den Zoll. Die EORI-Nummer (Economic Operators Registration and Identification) ersetzt in der gesamten Europäischen Union die deutsche Zollnummer und ist seit Juli 2009 Voraussetzung für die Zollabwicklung in der EU. Die Unternehmens-Stammdaten, die zu einer Zollnummer bei den deutschen Zollbehörden im IT-Verfahren ATLAS hinterlegt sind, werden zusätzlich in einer Datenbank auf europäischer Ebene gespeichert. Sie werden über das Registrierungs- und Identifikationssystem EORI an die EU übermittelt. Gespeichert werden die Daten der Wirtschaftsbeteiligten unter der sogenannten EORI-Kennnummer, die aus der Zollnummer ergänzt um ein zweistelliges Länder-Präfix (in Deutschland „DE“) besteht. Die EORI-Nummer wird auf Antrag kostenlos vom Informations- und Wissensmanagement Zoll (IWM Zoll) vergeben. www.zoll.de



Roswaidin Mohd Zain (m.), Direktor der malaysischen Investitionsagentur MIDA, besuchte mit seinem Kollegen David Auras (l.) den für Außenwirtschaft zuständigen stellvertretenden IHK-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Bodo Risch (r.).

Foto: IHK

Malaysia im Fokus

Delegation | China wird aktuell von der deutschen Wirtschaft nüchterner eingeschätzt. Parallel steigt das Interesse an Südostasien, gerade an Malaysia, das sich zu einem erfolgreichen Schwellenland mit derzeit etwa fünf Prozent Wachstum entwickelt hat. Das gilt insbesondere für elektronische Bauteile und IT-Güter, für die das Land zu einem

der wichtigsten Handelspartner aufgestiegen ist. Mit dem Ziel, Malaysia wieder stärker in den Fokus deutscher Betriebe zu rücken, besuchte eine malaysische Delegation die IHK Nord Westfalen. Der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Prof. Bodo Risch bot einen gemeinsamen Malaysia-Tag im Herbst für alle Interessenten aus NRW an. _

MESSE ESSEN

Place of Events

Ihre Treffpunkte 2012

2012	
07.–10.03.	Sanitär Heizung Klima Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima und erneuerbare Energien
22.–25.03.	Techno-Classica Essen Weltmesse für Oldtimer, Classic- und Prestige-Automobile
12.–14.04.	Briefmarken Internationale Briefmarken-Messe
19.–22.04.	FIBO Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness & Gesundheit
19.–22.04.	FIBO POWER Europas größter Treffpunkt der Bodybuilding- und Kraftsport-Szene
05.–08.06.	Reifen* No. 1 in tires and more
16.–19.06.	Modatex Fashion Fair* Internationale Fachmesse für Braut- und Abendmode
02.–05.09.	HOGATEC Die Trend-Messe für erfolgreiche Gastgeber
20.09.	LOCATIONS Rhein-Ruhr Die Messe für außergewöhnliche Veranstaltungsorte
25.–28.09.	Security* Weltmarkt für Sicherheit und Brandschutz
10.–11.10.	CRM-expo Messe + Kongress
13.–14.10.	Euro Teddy Internationale Teddybären- und Steiffiermesse
18.–21.10.	Spiel Internationale Spieltage mit Comic Action
22.–24.10.	GEO-T EXPO* Internationale Geothermie Messe & Kongress
26.–27.10.	Azubi- & Studientage Die Messe für Ausbildung und Studium
03.–11.11.	Mode · Heim · Handwerk Die große Verbrauchermesse für die ganze Familie
08.–11.11.	NRW – Vom Guten das Beste Die Leistungsschau der Ernährungswirtschaft NRW
09.–11.11.	gesund.leben Die Gesundheitsmesse für das Ruhrgebiet
14.–15.11.	easyFairs Gefahrgut* Fachmesse zu Gefahrgut, Gefahrstoffen und Ladungssicherung
01.–09.12.	Essen Motor Show For drivers and dreams

*Nur für Fachbesucher | Termine Stand Februar 2012
Auszug aus dem Veranstaltungsprogramm 2012
Änderungen vorbehalten

www.messe-essen.de | Messe-Info 01805.22 15 14

(0,14 €/Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 €/Minute)

Ihr Partner für die Sicherheit

- Revier- u. Schließdienste
- Notrufzentrale
- Separatbewachung
- Objekt- u. Werkschutz
- Sicherheitskonzepte

www.pp-service.com



**Prior & Peußner
Sicherheitsdienste**

Osnabrück: 05 41/34 94-0
Recklinghausen: 0 23 61/9 07 99 13

SICHERHEIT IST GUT Kontrolle ist besser



Ihr Systemhaus für
Kommunikation, Sicherheit und IT

SECCOM
Unternehmensgruppe

www.sec-com.de 02361/93 22-0

IHK-PROFIL

Recht | FairPlay

Diskriminiert wegen Alter

Unwirksam | Das Diskriminierungsverbot im Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) soll Benachteiligungen wegen der Rasse, des Geschlechts, der Religion oder des Alters verhindern oder beseitigen. Das Bundesarbeitsgericht (BAG) nimmt eine Diskriminierung wegen des Alters an, wenn mit einem älteren Arbeitnehmer ein Arbeitsvertrag mit einer an dessen Lebens-

alter anknüpfenden Befristung abgeschlossen und einem jüngeren, vergleichbaren Beschäftigten ein Vertrag mit längerer Laufzeit angeboten wird. Da die Befristungsdauer des älteren Arbeitnehmers eine unzulässige Benachteiligung darstellt, ist diese unwirksam und das Arbeitsverhältnis läuft auf unbestimmte Dauer. Urteil des BAG vom 6. April 2011 - 7 AZR 524/09.

Lieferzeit zu unbestimmt

Wettbewerbswidrig | Die Klausel in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines Internethändlers „die Lieferung erfolgt in der Regel innerhalb von zwei Werktagen nach Zahlungseingang“ ist unwirksam und verstößt gegen das Wettbewerbsrecht. Die Lieferzeitangabe mit

dem Zusatz „in der Regel“ ist so unbestimmt, dass der Kunde das Ende der Lieferfrist nicht selbst erkennen kann und stellt daher keine nach dem Gesetz hinreichend bestimmte Leistungsfrist dar. Beschluss des Oberlandesgerichts Frankfurt, 27. Juli 2011-6W 55/11.

Vermögen nicht abspalten

GmbH | Nach dem Gesetz zur Modernisierung der GmbH-Rechts ist eine vereinfachte Gründung einer GmbH möglich, wenn sie höchstens drei Gesellschafter und einen Geschäftsführer hat. Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass

die Neugründung einer Unternehmergesellschaft durch Abspaltung vom Vermögen der GmbH gegen das Sacheinlagenverbot nach § 5a Abs. 2 Satz 2 GmbHG verstößt und nicht rechtswirksam ist. BGH-Beschluss, 11. April 2011-II ZB 9/10.

www.cnc-kanttechnik.de
info@cnc-kanttechnik.de

Wir fertigen für Sie:
Blechzuschnitte
Abkantprofile
Laser- u. Stanzteile
in vielen Formen
und Variationen
Rufen Sie uns an!



CNC - KANTECHNIK
Christoph Lenfers KG · Alte Valve 4

59348 Lüdighausen
Tel. (0 25 91) 94 05 80
Fax (0 25 91) 94 05 81

Der neue Katalog ist da!
Unter www.bauer-suedlohn.de anfordern!



**Anzeigenschluss für den nächsten
Wirtschaftsspiegel ist am
8. März 2012**

KDH1 Datentechnik GmbH

NETZWERKE | PROGRAMMIERUNG | IT-SERVICE

Sie suchen nachhaltige, ganzheitliche und individuelle IT-Lösungen?
Sprechen Sie uns an, wir unterstützen Sie gerne.

Nordlandwehr 48 Tel: 02594 / 97392-28 info@kdh1-datentechnik.de
48249 Dülmen Fax: 02594 / 97392-29 www.kdh1-datentechnik.de

NEU

www.auto-timmer.de
TIMMER

Borken · Lingen · Meppen · Nordhorn
Nordring 212-214 · Fon 02861/94 23-0



cosmotel-IT.de
IT Lösungen - Telefonanlagen - Videoüberwachung

**Ihr zertifiziertes
Fachunternehmen
für alle
SIEMENS & ALCATEL
Telefonanlagen**



Service
Kauf
Miete

Tel 02852 . 9697-0 | Die Nr. 1 im Kreis

Stapler mieten!

Ihr Stützpunkt im Münsterland
für Miete und Gebrauchtgeräte.
Mietstapler Ute Lachmuth
Gebrauchtgeräte Winfried Schröder
Telefon 02571 503217

Jungheinrich
Vertrieb Deutschland AG & Co. KG
Mietstützpunkt Münsterland
48268 Greven-Schmedehausen
www.jungheinrich.de



JUNGHEINRICH
Das lohnt sich.

Amtliche Bekanntmachung

Vollversammlung

Dr. Heiko Winkler ist zum 31. Dezember 2011 aus der Vollversammlung ausgeschieden. Für ihn rückt Ralph Jansen, Geschäftsführer der Jansen GmbH & Co. KG, in der Wahlgruppe IX, „Beratungs-, EDV- u. Werbeunternehmen sowie sonstige Dienstleistungen“ im Wahlbezirk „Stadt Münster“, in die Vollversammlung nach.

Einfluss bei Insolvenz

Mit dem geänderten Insolvenzrecht soll es sanierungsfähigen Unternehmen ermöglicht werden, mehr Einfluss auf die eigene Sanierung zu erhalten. Auch Gläubiger können verstärkt eingebunden werden.

Bislang hat fast jedes Unternehmen in der Krise den Insolvenzantrag so spät wie möglich gestellt – meist aus Angst vor dem endgültigen Verlust der Kontrolle und der Aufgabe des eigenen Unternehmens. Mit der Änderung des Insolvenzrechts erhalten sanierungsfähige Unternehmen seit dem 1. März 2012 eine realistische Möglichkeit zur Eigenverwaltung. Gläubiger sollen von Beginn an mehr in die Gestaltung des Verfahrens eingebunden werden. Vier wesentliche Änderungen sollten Schuldner und Gläubiger kennen:

► Gläubiger stärker beteiligt

Es ist zukünftig möglich, schon im Eröffnungsverfahren einen vorläufigen Gläubigerausschuss zur Mitbestimmung bei der Auswahl des Insolvenzverwalters und der Anordnung der Eigenverwaltung einzusetzen. Vorgaben des Ausschusses hinsichtlich der Person des Verwalters sollen für den Richter unter bestimmten Voraussetzungen bindend sein. Das Insolvenzgericht ist verpflichtet, einen vorläufigen Gläubigerausschuss einzusetzen, wenn die Bilanzsumme des Unternehmens mindestens 4,84 Millionen Euro und der Umsatz mindestens 9,68 Millionen Euro betragen sowie durchschnittlich mindestens 50 Arbeitnehmer beschäftigt



Das Insolvenzrecht bietet mehr Möglichkeiten. Foto: Fotolia/mapoli

sind. Zwei der drei Merkmale müssen dabei erfüllt sein.

► Eigenverwaltung gefördert

Die Anordnung der Eigenverwaltung durch das Gericht setzt nur noch voraus, dass sie vom Schuldner beantragt worden ist und keine Umstände bekannt sind, die Nachteile für die Gläubiger erwarten lassen. Vor der Gerichtsentscheidung muss dem vorläufigen Gläubigerausschuss Gelegenheit zur Äußerung gegeben werden.

► Schutzschirmverfahren

Der Schuldner hat bereits bei drohender Zahlungsunfähigkeit oder bei Überschuldung die Möglichkeit, innerhalb eines Zeitraumes von drei Monaten in einem „Schutzschirmverfahren“ unter Aufsicht eines vorläufigen Sachwalters und ohne Vollstreckungsmaßnahmen in Eigenverwaltung einen

Sanierungsplan zu erarbeiten. Dieser kann im Anschluss als Insolvenzplan umgesetzt werden. Auf Antrag des Schuldners sind Maßnahmen der Zwangsvollstreckung zu untersagen oder einstweilen einzustellen. Das Gericht darf während des „Schutzschirmverfahrens“ keinen vorläufigen Insolvenzverwalter bestellen und dem Schuldner die Verfügungsbefugnis über sein Vermögen nicht entziehen.

► Insolvenzplan verbessert

Durch verschiedene Neuregelungen des Gesetzgebers wurde der Insolvenzplan vereinfacht. Erwähnenswert ist insbesondere die Möglichkeit des sogenannten Debt-Equity-Swaps. Danach können Gläubiger im Rahmen des Insolvenzplans ihre Forderungen in Gesellschaftsrechte am insolventen Unternehmen wandeln und partizipieren damit an der Zukunft des Unternehmens. Die Möglichkeit einzelner Gläubiger, den Insolvenzplan zu Fall zu bringen, wurde auf ein rechtsstaatliches Maß zurückgeführt. www.ihk-nordwestfalen.de/P720

IHK-KONTAKT



Dorothee Wackerbeck
Tel. 0251 707-241
wackerbeck@ihk-nordwestfalen.de

NACHGEFRAGT

Gewerbe anmelden

Müssen Unternehmer zum Beispiel ihr Gewerbe bei der örtlichen Gewerbemeldestelle anzeigen, auch wenn für ihr Unternehmen bereits eine Handelsregistereintragung besteht?



Jeder Gewerbetreibende muss den selbstständigen Betrieb eines stehenden Gewerbes, einer Zweigniederlassung oder einer unselbstständigen Zweigstelle anzeigen. Es wird hierbei nicht unterschieden, ob der Gewerbetreibende als Einzelunternehmer auftritt oder ein im Handelsregister eingetragenes Unternehmen hat. Außerdem müssen bei einigen Gewerbebezügen spezielle Zulassungsvoraussetzungen erfüllt werden. Über diese Gründungsformalitäten informieren die STARTERCENTER NRW, deren Träger die IHKS, Handwerkskammern und kommunalen Wirtschaftsförderungen sind.

Bei der Gründung einer Personen- oder Kapitalgesellschaft weisen oft auch die Notare, die den Gesellschaftsvertrag beurkunden, auf die Anzeigepflicht hin. Kommt der Gewerbetreibende seiner Pflicht nicht nach, kann die Ordnungsbehörde ein Bußgeld verhängen. Eine Anzeigepflicht gilt auch, wenn ein Betrieb verlegt oder aufgegeben wird oder sich der Gewerbegegenstand wesentlich ändert.

A portrait of an elderly man with glasses and a mustache, wearing a dark green turtleneck and a light-colored patterned blazer. He is leaning on a large, dark, metallic object, possibly a piece of machinery or a barrel. The background is blurred, showing industrial or agricultural equipment.

Familie, Weizen und Tradition bestimmen sein Handeln in Burgsteinfurt. Er ist Kaufmann und Kornbrenner in der achten Generation.

Johann-Heinrich Sallandt

Wie schmeckt ein echter Sallandt? Johann-Heinrich Sallandt lehnt sich zurück, lacht laut und fragt zurück: „Welcher?“ Wir einigen uns auf den „Steinfurter Korn“. „Rein. Mild.“ Die Antwort kommt sofort. „Ein Familienrezept.“ So ist ein Sallandt. Purer Korn mit Wissen weitergegeben von Generation zu Generation.

Auf dem Etikett der riesigen Drei-Liter-Flasche Korn auf dem Besprechungstisch windet sich der Schriftzug „Seit 1739 im Familienbesitz“ um das Sallandt-Wappen. An den Wänden hängen historische Aufnahmen und Zeichnungen.

Johann-Heinrich Sallandt verkauft Spirituosen in der achten Generation. Er war 1941 der Erstgeborene und damit der Erbe der Familienbrennerei mitten in Burgsteinfurt. Nach der Schule ist er Anfang der 1960er Jahre ein Jahr in Goslar zum Brenner ausgebildet worden. Dann war er bei Mast („Jägermeister“) in Braunschweig, lernte Kaufmann. „Ich bin zu vierzig Prozent Brenner und sechzig Prozent Kaufmann.“

Das Geschäft hat bei Sallandts viel mit Tradition zu tun. „Vermutlich“, sagt Johann-Heinrich Sallandt, haben alle Erben in ihrem Vornamen die Initialen J und H gehabt – nur sein Großvater Alfred nicht. Auch sein Sohn, neunte Generation, trägt die Initialen. Tradition passt zum Kernprodukt des Hauses Sallandt: Kornbrannt aus Weizen oder Roggen. Ohne Zusätze. Ohne Aromastoffe. Mit gesetzlicher Reinheitsgarantie.

Der Winterwind pfeift um die Betonecken der Sallandt-Verwaltung. Mitte der 1970er Jahre siedelt die „Alte Münsterländer Kornbrennerei“ aus der Stadtmitte ins Gewerbegebiet an den Ruhenhof aus. Die Waschbeton-Fassade der Verwaltung bezeugt das Baujahr. Die dicken Triebe des Wilden Weins haben sie längst erobert.

Als Sallandt die Innenstadt hinter sich lässt und hier baut, ändern sich gerade die Spielregeln der staatlich kontrollierten Alkoholerzeugung. 1976 entscheidet der Europäische Gerichtshof gegen das bis dahin geltende Einfuhrmonopol. Preiswerterer Agraralkohol aus anderen EU-Staaten darf auf den deutschen Markt. Aus dem einstigen Monopol wird ein staatlich gestütztes System für die deutschen Kleinbrenner – am Ende mit massiven Überschüssen – wie bei vielen anderen landwirtschaftlichen Produkten. Für die meisten Brennereien ist nächstes Jahr am 30. September Schluss damit.

Vor der Verwaltung und Abfüllung sollte damals vor über 35 Jahren die neue Brennerei entstehen. Die ist dann nicht mehr gebaut worden. Johann-Heinrich Sallandt ist froh, sich damals als junger Be-

triebs-Nachfolger durchgesetzt zu haben. Gegen den Vater. Bis vor sieben Jahren hat Sallandt noch mit münsterländischen Kornbrennern zusammen in Raesfeld gebrannt. Nun kommt das Feindestillat aus Lüdinghausen von der Euro-Alkohol. Dort sitzen die großen Kornbrenner der Region.

Die richtige Mischung, die Länge der Lagerung in den richtigen Fässern – das erst macht den richtigen Korn aus, erläutert Sallandt. Mehr sagt er dann doch nicht. Kornbrenner sind wohl Geheimniskrämer. Er lacht. „Da fängt dann das Familiengeheimnis an.“ Wie viele verschiedene Getränke daraus gemischt werden? „Das weiß ich gar nicht“, sagt er und grinst so, dass man es ihm nicht so ganz glaubt. Allein 28 verschiedene Münsterländer Spezialitäten stehen

im Internet. Und dann gibt es ja noch den großen Ordner mit Seite um Seite Korn- und Wacholdersorten, den Klassikern, den Weinbränden, den trendigen Mixgetränken – alles nach Bedarf und Bestellung. Den ersten „richtigen“ Korn seines Lebens will Johann-Heinrich Sallandt erst in der Lehre getrunken haben, dann gleich einen 50-Prozentigen. Wirklich der erste Korn? Er nickt. Da ist er ganz Kaufmann:

Korn wird verkauft, nicht selbst getrunken.

„So hat am Ende nur die Marke Sallandt überlebt“, ist in der Geschichte des Hauses über die einst reiche Brenner-Tradition Steinfurts zu lesen. Das ist eher ein stiller Triumph: Wir meistern Krisen seit der Mitte des 18. Jahrhunderts. So hört sich Johann-Heinrich Sallandt auch an. Er fühlt sich topfit, ist schon lange ein ausdauernder Läufer. In der Gruppe der über-65-Jährigen ist er beim Steinfurter Nikolauslauf weiterhin der Erste. „Es sind aber immer weniger dabei“, schmunzelt er.

Wann wird denn in der Familie der nächste Staf-felstab übergeben? Johann-Heinrich Sallandt sagt für Sekunden nichts, stützt sich auf den kantigen Nussbaumtisch. Es sieht so aus, als beiße er sich auf die Zunge. Dann lacht er wieder: „Wait and see.“ Es klingt wie: Familiengeheimnis. WERNER HINSE

Johann-Heinrich Sallandt

Verheiratet, zwei erwachsene Kinder. Der gebürtige Burgsteinfurter ist ein begeisterter Zehn-Kilometer-Läufer und hat früher gerne hohe Berge bestiegen.

Alte Münsterländer Kornbrennerei & Liqueurdestillerie GmbH & Co.

Sie zählt zu den traditionsreichsten Herstellern deutscher Spirituosen, ist seit 1739 und in achter Generation im Familienbesitz. Das Unternehmen hat in Steinfurt fünf Mitarbeiter und stellt eine breite Palette von traditionellen Münsterländer Korn-Spezialitäten und trendigen Mix-Spirituosen her. Geführt wird es von Johann-Heinrich Sallandt und seiner Ehefrau Helga. Die Familie Sallandt wanderte im 17. Jahrhundert aus Holland ins Münsterland zu und gehörte bald zu den angesehensten Familien der Stadt Burgsteinfurt. Sie bekleideten zahlreiche Ehrenämter, und stellten Ratsherren, Schöffen und Bürgermeister.

Buhlen um die Besten

Die deutsche Wirtschaft plagt der Fachkräftemangel. Viele Industriebetriebe in Nord-Westfalen setzen deshalb verstärkt auf die Ausbildung des eigenen Nachwuchses und entwickeln immer kreativere Ideen, um sich als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren.

Ein bisschen mulmig war es Pia Verwohlt schon zumute, als sie im August vergangenen Jahres im Flieger saß. Schließlich war es das erste Mal, dass sie allein ins Ausland reiste. Ihr Ziel: Porčí nad Sázavou, ein 1000-Seelen-Nest in der Nähe von Prag. In der tschechischen Niederlassung ihres Arbeitgebers Kemper sollte die Auszubildende zur Indust-

riekauauffrau in zwei Wochen die Produktion von Grund auf kennenlernen. Kemper mit Stammsitz in Vreden ist einer der führenden Hersteller von Absaug- und Filteranlagen für die Metall-Industrie.

„Klar ist, dass unser Bedarf an hervorragend qualifiziertem Personal auch in Zukunft weiter wachsen wird. Deshalb ist die systematische Nachwuchsausbildung in unserem Betrieb ein wesentlicher Fak-

tor, um dauerhaft im internationalen Wettbewerb bestehen zu können“, erklärt Elisabeth Richter, Ausbildungsleiterin bei Kemper. Im vergangenen Jahr wurde der interne Ausbildungsfahrplan komplett überarbeitet und optimiert. Lag bei den kaufmännischen Azubis der Ausbildungsschwerpunkt in der Vergangenheit eher auf den Bereichen Beschaffung, Vertrieb und Buchhaltung, durchlaufen sie nun alle Abteilungen im Unternehmen und lernen so auch die Produktentwicklung, den Bereich Service und Montage und die Produktion kennen. Der zweiwöchige Auslandsaufenthalt an der Produktionsstätte in der Nähe von Prag ist Teil dieser Ausbildungsinitiative.

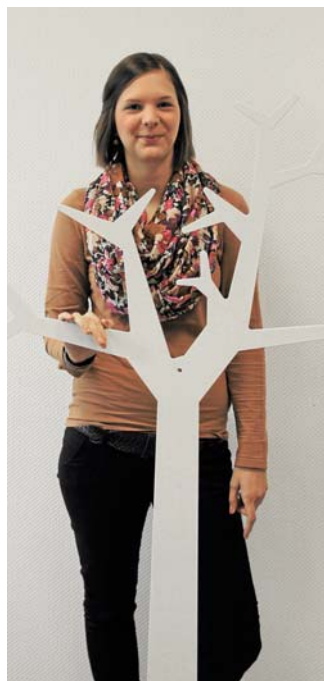
Pia hatte zwei Wochen lang Zeit, ein eigenes Werkstück zu fertigen – von der Idee über die Zeichnung bis hin zum Laserschneiden, Kanten, Schweißen und Pulverbeschichten der Bleche. Ganz nebenbei lernte sie dabei alle Arbeitsschritte in der Produktion kennen. „Mit den großen Maschinen zu arbeiten war richtig toll“, schwärmt sie. „Wie unsere Produktion eigentlich abläuft, konnte ich mir vorher ehrlich gesagt nicht richtig

Höhenangst durfte nicht kennen, wer beim Ausbildungsinfotag von Ruthmann die Welt von oben sehen wollte.

Foto: Ruthmann

vorstellen.“ International erfolgreiches Engagement und Nachwuchssorgen in der Heimat treiben viele Industriebetriebe in Nord-Westfalen um. So auch Ruthmann aus Gescher-Hochmoor. Die Ruthmann-Produkte STEIGER und CARGO-LOADER – Lkw-Hubarbeitsbühnen und Spezialtransport-Lkw mit heb-, senk- und wechselbaren Ladeflächen – werden weltweit überaus erfolgreich vertrieben. 2011 war die Exportquote mit 33 Prozent so hoch wie nie zuvor. Den Nachwuchs sucht man allerdings vor der eigenen Haustür. Den Beitritt zur nord-westfälischen Akzeptanzoffensive „In|du|strie – Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ verknüpfte das Unternehmen mit einem Ausbildungsinfotag für Schüler aus der Region. Hier konnten die Jugendlichen jeden Teil des Unternehmens genau unter die Lupe nehmen und, etwas Mut vorausgesetzt, auf einem Steiger in luftiger Höhe einmal eine ganz andere Perspektive einnehmen. „Mit dem Beitritt zur Akzeptanz-

offensive haben wir uns zur Transparenz verpflichtet“, bekräftigt Geschäftsführer Rolf Kulawik. „Deshalb möchten wir uns noch weiter öffnen und allen Interessierten Einblick in unser Unternehmen geben.“ Insbesondere an junge Menschen richtet sich das Angebot. Auf Anfrage bietet Ruthmann Betriebsbesichtigungen, engagiert sich auf Veranstal-



Pia Verwohlt hat auch die Produktionsstätte von Kemper in Tschechien kennengelernt – und selber gleich ein dekoratives Werkstück gefertigt. Foto: Kemper

In|du|strie
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.

Die Industrie ist wichtiger Arbeitgeber und Ausbilder, Fortschrittsmotor, Innovator und Exporttreiber. Nur merkt es keiner. Nord-westfälische Industrieunternehmen wollen dies ändern und haben 2011 die Akzeptanzoffensive Industrie gegründet, der inzwischen über 200 Unternehmen angehören.

www.industrie-nordwestfalen.de



tungen zur Berufsorientierung in den umliegenden Schulen sowie auf Messen und bietet ein umfangreiches Praktikumsangebot.

Auch bei der Beumer Group aus Beckum setzt man darauf, Schülerinnen und Schüler schon früh für das Unternehmen zu begeistern. Der

international führende Intralogistik-Hersteller kooperiert mit zahlreichen Schulen aus der Region. Ein Beispiel dafür ist die Zusammenarbeit mit Schülern der Jahrgangsstufe 12 des Johanneum Gymnasiums in Wadersloh. Sieben Oberstufenschüler arbeiten derzeit bei Beumer gemeinsam mit sechs Auszubildenden an einer hydraulischen Abkant-

presse. „Der Ausbildungsstellenmarkt hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt. Nach jahrelanger Bewerberflut herrscht nun langsam Ebbe“, erklärt Michael Dilla, Leiter der technischen Berufsausbildung bei Beumer. „Deshalb versuchen wir, in diversen Projektarbeiten eine gute Beziehung zwischen unseren Auszubildenden und den Schülern aufzubauen und durch eine partnerschaftliche Betreuung und Beratung durch unsere Ausbilder Vertrauen zu schaffen.“

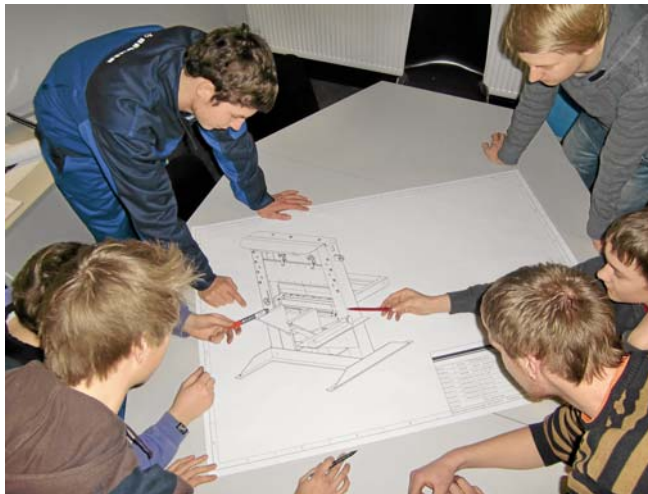
Im Gegenzug wird aber auch den Schülern einiges abverlangt – auch den Gymnasiasten aus Wadersloh. Vor dem Start des eigentlichen Projekts nahmen sie freiwillig in den Herbstferien an einer 3D-CAD Schulung bei Beumer teil. In Absprache mit der Schule treffen sich

Schüler und Azubis nun mehrmals in der Woche im Betrieb. Dann wird konstruiert und berechnet, es werden Angebote eingeholt, Bestellungen ausgelöst, gemeinsam ausprobiert, getüftelt und gebaut.

Erfolgsmodell Schulkooperation

„Hier wachsen junge Talente zusammen, die sich gegenseitig begeistern“, so Dilla. „Man spürt, dass es ihnen Spaß macht, selber anzupacken, eigenständig zu arbeiten, Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen. Sie mussten sich an das vorgegebene Budget halten und alle Preise selbst vereinbaren. Die Anlage muss alle Sicherheitsstandards erfüllen und eine hohe Funktionalität erreichen.“

Das Engagement der jungen Leute zeigt, dass sie so ein Angebot aus der Industrie gerne annehmen und sich dafür auch richtig ins Zeug legen – vorausgesetzt, die Betreuung stimmt.



Schüler aus Wadersloh arbeiten derzeit bei Beumer gemeinsam mit sechs Auszubildenden aus dem ersten Lehrjahr an einer hydraulischen Abkantpresse. Diese Abkantpresse soll für künftige Ausbildungsarbeiten eingesetzt werden.

Foto: Beumer

Pia Verwohlt, die Auszubildende bei Kemper, hat viel aus Tschechien mitgenommen: Sie kennt nun ihr Unternehmen von der Pike auf, konnte sich im Ausland beweisen, und ist stolz auf ihr selbst produziertes Werkstück: „Mein Baum hat bei mir einen Ehrenplatz als Schmuckständer. Sieht hübsch aus.“

ALEXIA VOSSENBERG

Börsting Büro- und Gewerbebau Die Basis für Ihren Erfolg.



- * **Innovativ!**
- * **Kostengünstig!**
- * **Termingerecht!**
- * **Schlüsselfertig!**
- * **Festpreisgarantie!**

BÖRSTING

Börsting Büro- und Gewerbebau GmbH
Boumannstraße 10, 46325 Borken
Tel. 02861/90991-0, Fax 02861/90991-40
E-Mail: info@boersting-gewerbebau.de
www.boersting-gewerbebau.de



Sieht ein bißchen aus wie eine Lok auf dem Kinderspielplatz, aber darin verbirgt sich eine Innovation, die das Verbrennen von Sekundärbrennstoffen lukrativer macht,

Foto: Joachim Busch

Wer wiegt, gewinnt

Die Di Matteo Förderanlagen GmbH & Co. KG hat eine Lösung für alle, die inhomogene Schüttgüter möglichst gleichmäßig befördern wollen: Für ihre Rohrwaage WeighTUBE bekamen sie den dritten Platz beim Innovationspreis Münsterland 2011.

Seit jeher ist der Förderanlagenbau ein gutes Pflaster für Innovatoren. Schon der griechische Mathematiker und Ingenieur Archimedes hat im dritten Jahrhundert vor Christus die Branche nachhaltig vorangebracht. Er erfand mit der archimedischen Schraube ein geniales Prinzip, das unter anderem in modernen „Schneckenförderern“ nach wie vor zum Einsatz kommt. Auch in WeighTUBE®, der neuesten Entwicklung der Di Matteo Förderanlagen GmbH & Co. KG in Beckum, dreht sich die Schraube des Archi-

medes: Sie transportiert Sekundärbrennstoffe, die aus industriellen Abfällen gewonnen werden. Das Material durchläuft in dieser Maschine eine entscheidende Phase auf dem Weg zur Energieerzeugung: die Verwiegung. Dabei soll das Material möglichst gleichmäßig befördert werden, damit auch der Verbrennungsprozess konstant bleibt.

„Dazu wird das Nettogewicht ermittelt und zur Steuerung der Antriebsdrehzahl des Schneckenbaums verwendet“, erklärt Geschäftsführer Dr. Luigi Di Matteo. Das

Di Matteo Förderanlagen GmbH & Co. KG

Gegründet: 1968

Branche: Maschinen- und Anlagenbau

Standorte: Beckum (drei Standorte),

Ilmenau (Thüringen)

Marktbereiche: Schüttguttechnik,

Fördertechnik, Alternative Brennstoffe,

Silotechnik, Umwelttechnik

Mitarbeiter: rund 160 in der

Firmengruppe

Jahresumsatz: rund 20 Millionen Euro

habe mit Waagen klassischer Bauart bisher eher schlecht als recht funktioniert. „Ob pulverförmig, granuliert, pelletiert oder flockig – Sekundärbrennstoffe haben schwierigste physikalische Schüttguteigenschaften und stellen entsprechend hohe Ansprüche an die gravimetrischen Dosiersysteme“, erläutert der Ingenieur und fügt an: „Es hat sich gezeigt, dass die sehr geringe und kurzzeitig schwankende Dichte, der hohe Staubanteil sowie der stark schwankende Brennwert des Materials die üblichen Schneckenwaagen überfordern.“ Das Resultat sind Dosierfehler, die den Brennprozess auf Kosten von Wirtschaftlichkeit und Emissionswerten erschweren oder stoppen. Diesen Unwägbarkeiten setzte die Neuentwicklung ein Ende, so Di Matteo: „Mit unserer Rohrwaage lässt sich der Einsatz von Sekundärbrennstoffen als Alternative zu fossilen Brennstoffen erheblich steigern, und darin liegt ein großer Mehrwert für unsere Kunden.“

Kleine Waage, große Wirkung

Wie bekommt die neue Technologie das schwer berechenbare Brennmaterial so gut in den Griff? Di Matteo erklärt den Innovationsansatz anhand eines Bildes: „Wenn man auf einer Lkw-Waage ein Tütchen Backpulver auswiegt, wird das Ergebnis sehr ungenau“, sagt er und fügt an: „Eine kleine Küchenwaage dagegen ist das Mittel der Wahl, deshalb haben wir eine sehr leichte Waage entwickelt und in die Fördermaschine integriert.“ Der große Vorteil dieser aus vier Wägezellen bestehenden Messstrecke ist ihr geringes Eigengewicht in Relation zum Schüttgutgewicht. Das Entwicklerteam



Dr. Luigi Di Matteo

Foto: Joachim Busch



Innovations-Serie | Welche

Unternehmen aus der Region haben innovative Produkte und Dienstleistungen entwickelt, mit oder ohne wissenschaftliche Unterstützung durch eine der hiesigen Hochschulen? Der Wirtschaftsspiegel stellt einige von ihnen vor und beginnt mit den Siegern der Rubrik „Wirtschaft“ des Innovationspreises Münsterland 2011.

Foto: Fotolia

von Di Matteo hat berechnet, wie präzise WeighTUBE die Transportgeschwindigkeit des „Schneckenförderers“ regelt und bis zu welchem Grade das System den Materialdurchsatz dem idealen Soll-Durchsatz annähert. „Im Vergleich zu anderen Waagen sind die Ergebnisse bahnbrechend“, resümiert Ulrich Strotkamp, der als Projektmanager und Assistent der Geschäftsführung an der Entwicklungsarbeit beteiligt war. „Der Regelkreis, der von unserer Waage gesteuert wird, ermöglicht einen konstanten Durchsatz, und auf die Konstanz kommt es beim Verbrennungsprozess an“, erläutert Di Matteo, um dann ein weiteres Bild ins Spiel zu bringen: Die Waage gleiche einem Tempomat, der ein Fahrzeug zuverlässig auf einer zuvor definierten Idealgeschwindigkeit halte.

In Idealgeschwindigkeit erobert die neue Waage zurzeit auch den Weltmarkt. Zum Einsatz kommt sie vor allem in der Zementindustrie, wo sie dem Brennprozess im Drehofen vorgeschaltet wird.

„Unser Standort Beckum ist ja eine alte Zementhochburg, wir sind in dieser Branche seit langem tätig und setzen diese Tradition gerne fort“, sagt Di Matteo und betont zugleich die Vielseitigkeit der Innovation: Sie lasse sich auch in energieintensiven Betrieben anderer Branchen, wie beispielsweise in Kraftwerken, einsetzen. Für die Flexibilität der Maschine in Hinblick auf ihren Einsatzort spricht auch ihre kompakte Bauweise, die die Integration in bestehende Prozessketten erheblich erleichtert.

Multitalent

In Zukunft soll aus der Maschine ein wahres Multitalent werden: Zurzeit arbeitet das Entwicklungsteam um Dr. Luigi Di Matteo und Ulrich Strotkamp an der Modifikation für weitere Schüttgüter. Wahlweise landen dabei Zement, Sand, Kalkstein, Mehl und Backpulver in der Waagschale – vielleicht ist am Ende wieder ein großer Wurf dabei.

Die Di Matteo Förderanlagen GmbH & Co. KG hat sich in den vergangenen Jahrzehnten vom reinen Zulieferer zu einem Technologieführer gemausert und hat bereits 2005 den Technologie-Transferpreis des deutschen Handwerks erhalten.

Von Salerno nach Beckum

Damit hat sich die Entscheidung, die Seniorchef Orlando Di Matteo im Jahr 1961 getroffen hatte, als glücklich erwiesen: Er verließ seine sonnige Heimat, die italienische Maschinenbau-Stadt Salerno, um fortan in Deutschland berufliche Erfolge zu erzielen. Seiner Innovationskraft hat das Unternehmen übrigens längst einen Platz gewidmet, an dem sie sich frei entfalten kann: „In unserem Technikum werden viele Ideen geboren und die besten zu Innovationen weiter entwickelt“, sagt Di Matteo. Eine Besichtigung dieses Gebäudes, soviel ist sicher, hätte sich auch der große Archimedes nicht entgehen lassen. DOMINIK DOPHEIDE



DR. VON DER HARDT & PARTNER

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Ihre Ansprechpartner für:

- Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen
- Unternehmertestamente und Erbschaftsteuer
- Erstellung/Plausibilisierung von Planungsrechnungen
- Strukturierung privater Vermögen

Nevinghoff 30 · D-48147 Münster · www.vonderhardt.com

Nicht jeder Kunde ist König

Der Kunde ist König – diese Botschaft wird in vielen Unternehmen nachhaltig gepflegt. Doch erst mit den richtigen Controlling-Instrumenten erfährt das Unternehmen, welcher Kunde tatsächlich „königliche Behandlung“ verdient.

Zentrales Steuerungsinstrument sind in mittelständischen Unternehmen häufig Umsatzstatistiken: welcher Artikel, welche Artikelgruppe, welcher Vertriebsmitarbeiter oder welcher Kunde bringt den meisten Umsatz? Davon werden dann zum Beispiel die Werbebudgets, die Konditionenpolitik für Kunden oder die Prämien für Vertriebsmitarbeiter abgeleitet.

Die Beantwortung der Fragen, welche Produkte und welche Kunden zum Gewinn oder Verlust eines Unternehmens beitragen, kann auf diese Art und Weise jedoch nicht beantwortet werden. Um den wahren Erfolgsbeitrag eines Artikels, Kunden oder Mitarbeiters zu erkennen, sind zwingend Kosten in die Betrachtung mit einzubeziehen; zur Ermittlung der Erfolgsbeiträge einzelner Kunden folglich also die durch die jeweiligen Kunden

verursachten Kosten. So erweisen sich beispielsweise umsatzstarke Kunden oder Vertriebsmitarbeiter bei der Findung von „Spezialkonditionen“ häufig als sehr kreativ. Hohe Umsätze können über hohe Rabatte, andere Erlösschmälerungen (Skonto, Werbekostenzuschuss, Boni) oder sonstige Zugeständnisse (beispielsweise bei der Lieferung oder bei verlängerten Garantien) erkaufte worden sein. Werden die dadurch entstehenden Kosten dem entsprechenden Kunden nicht zugeordnet, wird eine Kernaufgabe des Controllings nicht erfüllt, nämlich Transparenz zu schaffen.

Kostenrechnung als Grundlage

Doch wie kann im Hinblick auf den Erfolgsbeitrag einzelner Kunden Transparenz geschaffen werden? Ein erster Blick

sollte in diesem Zusammenhang in die Kostenrechnung gehen. Sie stellt die Basis des Controllings dar, häufig besteht insbesondere in mittelständischen Unternehmen jedoch beim Reifegrad der Kostenrechnung noch „Luft nach oben“. Zwar werden Kostenarten in aller Regel in den Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWAs) dargestellt und insbesondere auch die Lohnkosten einer Kostenstellensystematik zugeordnet. Die innerbetriebliche Leistungsverrechnung und in der Folge auch die Kalkulation erweisen sich jedoch in mittelständischen Unternehmen häufig als wunder Punkt. Um Transparenz im Hinblick auf den Erfolgsbeitrag einzelner Kunden zu schaffen, ist folglich zunächst hier eine Verbesserung zu erzielen – sofern die Qualität der Daten der Kostenrechnung nicht schon ausreichend ist. Im zweiten Schritt ist dann die kundenbezogene Ergebnisrechnung zu entwickeln.

Deckungsbeitrag pro Kunde

Als ein Instrument der Kostenrechnung ist die Deckungsbeitragsrechnung (DB-Rechnung) insbesondere in der Form der artikelbezogenen DB-Rechnung weit verbreitet. Deutlich geringer ist dagegen die Verwendung zum Controlling von Kunden ausgeprägt. Ziel der DB-Rechnung ist – unabhängig von der Ausgestaltung als artikel- oder kundenbezogener DB-Rechnung – die Planung und Ermittlung des Periodenerfolgs aus kostenrechnerischer Sicht. Dies geschieht in aller Regel auf mehreren Stufen: auf der ersten Stufe werden die variablen Herstellkosten auf die einzelnen Artikel durch Abzug von den entsprechenden Umsätzen verrechnet, um so zu den Deckungsbeiträgen zu gelangen. Auf den weiteren Stufen erfolgt die Aufteilung des Fixkostenblocks des Unternehmens. Ziel ist es dabei, die Erfolgsstruktur des Unternehmens transparenter zu machen. Es wird deutlich, inwiefern die Deckungsbeiträge der einzelnen Stufen zur Deckung der auf ihnen verursachten Fixkosten imstande sind und ob sie darüber hinaus noch zur Deckung der folgenden Fixkostenstufen einen Beitrag leisten.

In der Ausprägung der kundenbezogenen DB-Rechnung bedeutet dies, dass

NETZWERK

Controller-Forum am 27. März

Controlling ist heute in jedem gut geführten Unternehmen eine unternehmerische Kernaufgabe geworden.

Im vergangenen Jahr hat sich auf Initiative der Schmitz Cargobull AG das Controller Forum Nord-Westfalen gebildet – ein Netzwerk von Controllern aus Unternehmen in der Region, Wissenschaftlern und Controlling-Dienstleistern. Bei regelmäßigen Treffen wer-

den Erfahrungen ausgetauscht, Wissen vermittelt, Produkte präsentiert und Kontakte geknüpft. Die nächste Veranstaltung widmet sich am 27. März um 16 Uhr in Ahaus dem Thema „Cloud Computing im Controlling“.

Nähere Informationen: Arnold Isken, Telefon 0251 707-219, isken@ihk-nordwestfalen.de.

auf der ersten DB-Stufe den kundenindividuellen Erlösen und Erlösschmälerungen die variablen Herstellkosten der durch den jeweiligen Kunden bezogenen Artikel entgegengestellt werden. Diese Vorgehensweise ermöglicht nun zwei Sichtweisen: erstens die Beantwortung der Frage, aus welchen Kunden-DBs sich der Artikel-DB zusammensetzt und zweitens, aus welchen Artikel-DBs sich der Kunden-DB zusammensetzt. Schaut man sich diesen Erkenntnisgewinn im Vergleich zur reinen artikelbezogenen Rechnung an, so wird die Steuerungsrelevanz dieser zusätzlichen Informationen schnell deutlich. Wenn man darüber hinaus bedenkt, dass in produzierenden Unternehmen zwischen 70 und 85 Prozent aller Kosten im Bereich der Herstellkosten (Material- und Fertigungskosten) anfallen, dann ist man bei der Beantwortung der Fragen, welche Produkte und welche Kunden zum Erfolg eines Unternehmens beitragen, an dieser Stelle schon einen guten Schritt vorangekommen.

Weitere Stufen

Die weiteren Stufen einer kundenbezogenen DB-Rechnung sind frei definierbar. So kann man auf der zweiten Stufe die kundenbezogenen Logistikkosten, auf der dritten Stufe die kundenbezogenen Marketingkosten, auf der vierten Stufe die kundenbezogenen Vertriebskosten und auf der fünften Stufe schließlich die sonstigen Verwaltungskosten verrechnen.

Im Sinne des 80-/20-Prinzips liefern bereits die ersten Schritte bei der verursachungsgerechten Zuordnung einzelner Kostenarten zu einzelnen Kunden eine enorme Verbesserung des Informationsgehalts. Problemlos zuordnen lassen sich dabei die so genannten Einzelkosten. Diese Kosten lassen sich einem Kunden unmittelbar und ohne Schlüsselung zuordnen. Bei den Gemeinkosten sind dagegen geeignete Schlüssel zur Verteilung der Kosten zu finden. Hier könnte in einem späteren Schritt eine Kundenprozesskostenrechnung wertvolle Hilfestellung leisten. Diese sieht bei den Prozes-



Erst mit der kundenbezogenen Deckungsbeitragsrechnung lässt sich feststellen, welcher Kunde wirklich König ist. Foto: rager/Fotolia

sen mit Kundenbezug eine Schlüsselung von Kosten in Abhängigkeit der tatsächlichen Beanspruchung der jeweiligen Ressourcen (insbesondere der Mitarbeiter) vor. Ein einfaches Beispiel zeigt Vorgehensweise und Nutzen der Kundenpro-

zesskostenrechnung: Ein Kunde, bei dem nur jedes zehnte Angebot zum Abschluss führt, beansprucht die Ressourcen im Rahmen der Angebotserstellung im Vergleich zu einem Kunden, bei dem jedes zweite Angebot zum Abschluss führt, fünfmal höher. Entsprechend werden bei der Kundenprozesskostenrechnung diese Kosten zugeordnet.

Steuern mit Kundenerfolgsrechnung

Zur Einführung einer solchen Kundenerfolgsrechnung ist es häufig sinnvoll, zunächst ein abgeschlossenes Geschäftsjahr zu analysieren. Auf Basis realer Ist-Daten kann die zukünftige DB-Rechnung zunächst in Excel pilotiert werden. Dabei sollten neben Geschäftsführung und Controlling auch die IT-Verantwortlichen in das Projekt eingebunden sein, um zum einen eine hohe Akzeptanz bei der Festlegung von DB-Stufen und Zuschlagssätzen und zum anderen auch die spätere Überführbarkeit in das verwendete ERP-System beziehungsweise eingesetzte oder vorgesehene Business Intelligence Systeme sicherzustellen. Bei kleinen und Kleinstunternehmen lässt sich eine solche Rechnung ohne Weiteres auch dauerhaft in Excel umsetzen.

Aufgabe des Controllings ist es, steuerungsrelevante Informationen bereitzustellen. Auf Basis einer Kundenerfolgsrechnung in Form einer Kunden-DB-Rechnung können fundierte Entscheidungen getroffen werden, beispielsweise über das Kundenportfolio, im Preismanagement oder über Vertriebs- und Vermarktungsaktionen.

KLAUS SCHULTE



PROF. DR. KLAUS SCHULTE

Der Autor lehrt unter anderem Kostenrechnung und Controlling am Fachbereich Wirtschaft der FH Münster, E-Mail: klaus.schulte@fh-muenster.de.

Schwarze Schafe

Einträge in Adressbücher oder Branchenverzeichnisse sollen für das Unternehmen werben. Manche Anbieter arbeiten allerdings mit unseriösen Geschäftspraktiken, wie der Bundesgerichtshof gerade feststellte.

Derzeit ist eine Vielzahl von Angebotsschreiben von Branchenverzeichnissen im Umlauf. Der Nutzen dieser Angebote ist oftmals zweifelhaft – die Vorgehensweise in allen Fällen gleich:

Kurz nach der Eintragung ins Handelsregister übersenden verschiedenste Adressbuchverlage an die Jungunternehmer ein Formular, das in seiner optischen Gestaltung rechnungsähnlich ist und auch an behördliche Schreiben erinnert. Diese Schreiben erwecken zum Teil den Eindruck, dass neben der Eintra-

gung ins Handelsregister weitere kostenpflichtige Einträge in Adressbücher, Branchenver-

zeichnisse oder Register notwendig seien. Dem ist nicht so. Der einzige notwendige und auch kostenpflichtige Eintrag ist derjenige, der in das Handelsregister erfolgt. Andere spiegeln vor, es bestehe bereits eine vertragliche Beziehung und die vorhandenen Daten müssten lediglich auf Richtigkeit überprüft werden. Für diese Leistungen stellen die Anbieter inzwischen oft 500 Euro oder mehr in Rechnung. Es handelt sich bei diesen Schreiben in der Regel nur um Werbung, die jedoch auf den ersten Blick nicht als solche zu erkennen ist.

Leider haben die Verlage mit ihrer Geschäftspraktik in vielen Fällen Erfolg. Dies liegt daran, dass zum einen im hektischen Alltag die Schreiben nicht genau genug geprüft werden. Zum anderen ist es bei der Flut der Anbieter kaum mög-

lich, den Überblick über die verschiedenen seriösen Verzeichnisse zu behalten. Im Ergebnis werden die Formulare unterschrieben an die Anbieter zurückgesendet und auf deren Druck hin wird auch gezahlt. Diese Einträge sind nicht nur sehr teuer, sondern häufig auch nicht zweckdienlich. Die Register sind Verbrauchern und anderen Internetnutzern oft unbekannt, so dass die Aussicht, neue Kunden zu gewinnen, gering ist.

Ein aktuelles Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH, GRUR 2012, 184 ff.) be-

Schreibens werde lediglich eine Aktualisierung von Eintragsdaten im Rahmen eines bereits bestehenden Vertragsverhältnisses vorgenommen, verstößt gegen § 4 und § 5 UWG.

Der BGH bejaht eine unzulässige Verschleierung des Werbecharakters einer geschäftlichen Handlung gemäß § 4 Nr. 3 UWG. Es wird durch die äußere Gestaltung des Formulars wahrheitswidrig der Eindruck erweckt, die beworbene Ware oder Dienstleistung sei bereits bestellt. Die Werbung wirkt hier wie ein Korrekturabzug im Rahmen eines bereits bestehenden Vertragsverhältnisses. Jegliche Anpreisung des Leistungsangebotes des Anbieters fehlt, obwohl gerade dies bei einem Erstkontakt zu erwarten wäre. Dadurch wird der werbende Charakter des Schreibens getarnt und der Unternehmer zu einer Erklärung veranlasst, die er gar nicht abgeben will.

Aus den gleichen Gründen stellt der BGH einen Verstoß gegen das Irreführungsverbot gemäß § 5 Abs. 1 UWG fest. Es liegt eine unzulässige geschäftliche

Handlung vor. Der Anbieter des „Branchenbuch Berg“ täuscht hier wegen der Verschleierung der Werbung über die Bedingungen, unter denen er seine Dienstleistungen erbringt.

Das Ergebnis des BGH erscheint richtig und überzeugt auch in der Argumentation. Allerdings kann es nicht auf jeden Fall übertragen werden. Die

Formulare der verschiedenen Anbieter sind im Detail so unterschiedlich gestaltet, dass jeder Einzelfall gesondert zu prüfen ist. Um eine ungewollte Zahlungsverpflichtung gegenüber den Anbietern zu vermeiden, ist eine sorgfältige Prüfung jedes Angebotes erforderlich.

KATHRIN LÜHL

IHK-KONTAKT



Kathrin Lühl
Tel. 0251 707-292
luehl@ihk-nordwestfalen.de

Eintragungsantrag
"Zur Aufnahme in unser regionales Branchenverzeichnis im Internet bitten wir Sie, bei Annahme dieses Angebotes Ihre Unternehmensdaten zu überprüfen und uns den Eintragungsauftrag bis spätestens 20.08.2008 zurück zu senden."

Ausgabejahr	Preis p.M.	Eintragungsart
2008/2009	€ 89,00	Standard Business Eintrag

Bitte die Adressdaten überprüfen und auf Wunsch vervollständigen!

Branchen-	Eintragungsbeschreibung
Boote, Bootszubehör	Eintragungszeitraum vom 01. August 2008 bis 31. Juli 2010 Weiteres: Internet, Standardlink zur Homepage, Positionierung auf Umgebungskarte, eigenständige Datenaktualisierung, Vertragszeit und Preis, Ihre Vertragsbedingungen!

Wichtig: Bitte ergänzen Sie unbedingt Branche, Telefon- und Faxnummer!

Mit solchen Anschreiben, die eigentlich eine Werbung sind, täusche der Anbieter die Adressaten, urteilte der BGH.

Foto: IHK

schäftigt sich mit den wettbewerbsrechtlichen Konsequenzen des Adressbuchschwindels im Fall des „Branchenbuch Berg“ und stellt in diesem konkreten Fall einen Gesetzesverstoß in zweierlei Hinsicht fest: Ein formularmäßiges Anschreiben für einen Eintrag ins Branchenverzeichnis, dessen Gestaltung und Inhalt den Eindruck erweckt, mit der Unterzeichnung und Rücksendung des

Weitere Informationen zum Thema unter www.ihk-nordwestfalen.de/P01670

LandesKunde



Foto: hs creator/Fotolia

überzeugt Unter dem Motto „e-bikes starten durch“ regen die Fachhochschule Bocholt und die Europäische Akademie des Sports (eads) zu einem neuen Förderprojekt an. e-bikes sollen neue Chancen für den deutsch-niederländischen Rad-Tourismus bieten.

www.eads.de



Foto: aldegondé/Fotolia

abgefahren Das alpincenter Bottrop hat jetzt einen Skiclub: den alpincenter Snowriders-Club, für den der Essener Skiclub und die alpincenter-Skischule kooperieren. Schneefreunde können trainieren oder den Pistenführerschein für Fortgeschrittene machen.

www.alpincenter.com



Foto: studio/Fotolia

umweltbewusst Gelsenkirchen will den CO₂-Ausstoß bis 2020 um 25 Prozent senken. Dafür wollen Wirtschaft, Wissenschaft, Bürger und Stadt an einem Strang ziehen. Die Stadt will Mittel und Personal für Projekte bereitstellen, heißt es in einer Pressemeldung.

www.gelsenkirchen.de

geehrt

Der Münsterland e.V. hat das Siegel „ServiceQualität DEUTSCHLAND“ erhalten, weil zwei Angestellte des Münsterland e.V. zu Qualitäts-Coaches ausgebildet wurden. Das Siegel vergibt Tourismus NRW.

www.muensterland.com



ServiceQualität
DEUTSCHLAND

Foto: Tourismus NRW

gewachsen

Münsters Bevölkerung ist gewachsen: 2011 um 3,9 Prozent. Zum Jahresende waren 296440 Einwohner gemeldet. Davon waren 141096 Männer und 155344 Frauen.

www.muenster.de



Foto: ewolff /Fotolia

urlaubsreif

Im IHK-Bezirk verweist es sich gut: Es gibt hier 690 Reisebüros. Der Kreis Recklinghausen (158), Münster (107) und Steinfurt (106) haben die meisten. Danach Borken (85), Gelsenkirchen (77), Warendorf (69), Coesfeld (53) und Bottrop (35).

Foto: Natalie/Fotolia

www.ihk-nordwestfalen.de



spritzig

Die Stadt Dorsten hat von der Bezirksregierung Münster vier Millionen Euro für das Projekt „Soziale Stadt“ erhalten. In den nächsten Jahren werden davon Spielplätze ausgebaut und Grünzüge sowie Grundschulhöfe gestaltet.

www.dorsten.de



Foto: Butcher/Fotolia

familiär

Der Kreis Coesfeld soll 13 weitere Familienzentren bekommen. Das forderten die Kreis-Bürgermeister und der Landrat Konrad Pünning vom Land NRW. Angebote für Familien seien ein wichtiger Standortfaktor. Anfänglich hatte das Land 44 Zentren zugesagt, von denen bisher 31 geschaffen wurden.

www.kreis-coesfeld.de



Foto: Fotolia

Verkauf

Vermietung

Verwaltung

Gutachten

**Industrie + Gewerbe
Immobilien**



Senden-Bösensell

2.600 m² Logistikfläche mit Verwaltung



Laer (48366)

1.650 m² Produktion / Büro / Ausstellung



Ahaus

3.200 m² Produktion / Logistik



Heiden (Zentrum)

650 m² Einzelhandel / Lager



Bocholt

2.450 m² Produktion / Lager / Büro

GBM Dr Graue BauManagement

0 25 41 - 944 944

gbm@grauebau.de

www.grauebau.de



BetriebsWirtschaft

Trend zu Fairtraide

Unternehmen auf der Heimtex

Für Wohn- und Objekttextilien in Deutschland ist die Heimtex die größte und bedeutendste Fachmesse. Fünf Bocholter und ein Grevenener Unternehmen waren in Frankfurt vertreten.

Biederlackborbo, das seinen Sitz im September nach Greven verlegt hat, zog eine positive Bilanz. Vor allem die Deckenlizenz für Joop kurbelte das Geschäft an, so Marketingleiter Holger Streuter. Die EuroComfort Group stellt in Bocholt täglich 2500 Matratzen her und will dort nun ein weiteres Logistikzentrum bauen. „Wir brauchen Platz“, so Geschäftsführer Thomas Bußkamp im Gespräch mit Bür-

germeister Peter Nebelo, der die heimischen Stände besuchte.

Eine starke Nachfrage aus Osteuropa, insbesondere Russland, stellte Anne Beckmann von Ibenafest. Bei Olbrich, das Produktionsanlagen für die Tapetenindustrie liefert, rückt zudem der chinesische Markt in den Fokus. Ralf Hellmann von Dibella sieht einen Trend zu Fairtraide: „Das Thema beschäftigt die Hotellerie in den nächsten Jahren vermehrt“. Mit dem buntesten Stand wartete Herding auf: Betttextilien mit Motiven von Walt Disney bis Justin Bieber waren hier zu sehen.



Fairtraide liegt im Trend, erfuhr Bocholts Bürgermeister Peter Nebelo (2. v. r.) beim Besuch des Messestandes von Dibella. Foto: Bruno Wansing

KURZMELDUNGEN

Sozial netzwerken |

Facebook und Twitter bestimmen immer mehr die Unternehmenskommunikation. Wie man sich im Web 2.0 bewegt, vermittelt die Social-Media-Schule unter dem Dach der **Wrede-Bildungsinitiative** in Münster. Die nach eigenen Angaben erste Schule ihrer Art in der Region bietet ein- bis dreitägige Schulungen zur beruflichen Qualifizierung im Bereich Social Media an. _____

Gelungene Gärten |

Für ihre Präsentationen auf der Bundesgartenschau in Koblenz sind heimische Gärtner ausgezeichnet worden. **Markus Gregg** aus Nordkirchen erhielt für seine „Wohn(t)räume - Hydrokultur und Raumbegrünung“ Silber und Bronze. **Blumen Dahlmann**, Münster, nahm drei Gold- und eine Bronzemedaille für Beiträge in der Hallenschau „Gärtner aus NRW präsentieren sich“ entgegen. _____

Wechsel |

Geschäftsführer Ulrich Brüggemann hat das operative Geschäft in der Borkener Dialogmarketing-Agentur **B&F Brüggemann & Freunde** abgegeben. Nachfolger wurde Andreas Romanowski (43). Er will das Multi-Channel-Angebot der Agentur weiter ausbauen. _____

Besseres Klima durch Folien

Haverkamp | Drei Produktneuheiten präsentierte Haverkamp aus Münster Anfang März auf der R+T in Stuttgart, der Leitmesse für Rolladen, Sonnenschutz und Tore. Der Spezialist für Si-

cherheits- sowie Sonnenschutz- und Folientechnologie zeigte neueste Sonnen- und Blendschutzlösungen seiner Marken Opalfilm und Opalvario. Dabei demonstrierte das Unternehmen, wie

sich das Raumklima durch verschiedene Foliensysteme verbessert. Plisseefolien lassen sich dabei zum Beispiel in ihrer Blendschutzwirkung je nach Jahreszeit beweglich anpassen. _____

125 Jahre Kerngeschäft Wasser

Gelsenwasser | Als „Aktiengesellschaft Wasserwerk für das nördliche westfälische Kohlenrevier“ wurde Gelsenwasser 1887 gegründet. Die Aufgabe, die Bevölkerung an der Ruhr zuverlässig mit Trinkwasser zu beliefern, ist bis heute das Kerngeschäft geblieben. 1893 zog die Gesellschaft

nach Gelsenkirchen – die Stadt machte den Umzug zur Bedingung für die Verlängerung des Wasserlieferungsvertrags. In den 70er-Jahren sank mit dem Rückgang des Kohlebergbaus und der Stahlindustrie auch der Wasserabsatz. Der 1973 in Gelsenwasser umbenannte Betrieb erweiterte das Ge-

schäftsfeld um Energieversorgung, Beteiligungen an Stadtwerken, Abwasserentsorgung und Dienstleistungen. „Wer die Gelsenwasser-Geschichte liest, bemerkt, dass kontinuierlich vorausschauende Entscheidungen getroffen wurden“, so der Vorstandsvorsitzende Henning R. Deters. _____

Flotter

Bocholter Glasfaser | In Dingden geht es künftig „n bit-ken flotter“ – zumindest was die Internetanbindung betrifft. Dies hat sich die Bocholter Glasfaser GmbH auf die Fahnen geschrieben. Sie will 2012 in dem Hamminkelner Ortsteil Glasfaser verlegen, mit dem die Bewohner mit 100 Mbit pro Sekunde im Internet unterwegs sind. Zusammen mit BORnet startete das Unternehmen unter dem Projektnamen „n bit-ken flotter“ eine Informationskampagne.



Investition geplant | Auf Einladung der IHK trafen sich mehr als 50 Unternehmensvertreter zum 18. Unternehmerfrühstück im Miele-Werk Warendorf. Dort werden Kunststoffteile und -baugruppen für den Einbau in Miele-Produkte produziert. In den kommenden Jahren soll die Produktion von Waschmaschinentüren in der Emsstadt konzentriert werden. Dazu investiert das Unternehmen in eine neue Produktionshalle.

Foto: Kraneburg

KURZMELDUNGEN

Hausaufgaben | Nordenia International, Greven, und noventum consulting, Münster, fördern die Kooperation von Preußen Münster mit dem Stadtteilhaus Lorenz Süd. Dort erhalten jugendliche Leistungsfußballer eine Übermittags- und Hausaufgabenbetreuung. _____

Gute Noten | Die Marriott Hotels im Ruhrgebiet, so auch das Courtyard by Marriott Gelsenkirchen, wurden von hotel.de als „top bewertetes Hotel 2011“ geehrt. Die Häuser punkteten mit ihrem Service, den die Kunden überdurchschnittlich gut benoteten. _____

Zufriedene Gäste | Als eines von NRW-weit nur zwölf Häusern hat das Treff Hotel Münster City Centre vom Bewertungsportal Holidaycheck das Label „Top-Hotel 2012“ verliehen bekommen. Gewürdigt wurde die hohe Gästezufriedenheit.

Lassen Sie sich durch bürokratische Hürden und Formalien nicht bremsen. Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie beherrschen – Ihr Geschäft. Wir verstehen unser Fach und begleiten Ihr Unternehmen in allen steuerlichen und rechtlichen Fragen. Effizient, zuverlässig und kompetent.

Lauscher Schürmann
STEUER | RECHT | PRÜFUNG

Salvatorische Entschädigungsklausel*

* Hält ab vom Wesentlichen.
Besser, darum kümmert sich ein Profi
wie Rechtsanwalt und Notar Hubertus Bange.



www.lauscher-schuermann.de

Kardinal-von-Galen-Str. 5
48268 Greven
Telefon: 02571 86-0

Hüfferstr. 73-79
48149 Münster
Telefon: 0251 38 49 98-0

Max-Planck-Straße 2
46459 Rees
Tel. (0 28 51) 91 45- 0
Fax. (0 28 51) 91 45-45
www.habeka.de
info@habeka.de



Ansprechpartner für die Prüfung von Jahresabschlüssen
mittelständischer, mittelgroßer Unternehmen
in den Rechtsformen GmbH und GmbH & Co. KG

Prof. Dr. R. Allhoff

vereidigter Buchprüfer

Anton-Bruchhausen-Straße 8, 48147 Münster

Telefon (02 51) 89 90 90



Tempo ... Service ... Qualität

Brief und mehr – das heißt für Ihr Unternehmen:
Post schnell und günstig versenden.

Wir holen Ihre Post persönlich bei Ihnen ab. Wir übernehmen das Sortieren, Frankieren und Versenden für Sie. Auf uns können Sie sich verlassen.

Alles aus einer Hand! Wir bieten hochwertige Dienstleistungen zu besonders günstigen Konditionen.

Brief und mehr – die kundenfreundliche
Alternative auf dem deutschen Postmarkt.



Infos unter **Tel.: 0800 / 60 94 288** (gebührenfrei)
oder **info@briefundmehr.de**

Größter privater Briefdienstleister in der Region.

BetriebsWirtschaft

Bildungschancen erhöhen

Westfalen | Auf Geschenke zum 65. Geburtstag hat Wolfgang Fritsch-Albert verzichtet. Statt dessen bat der Vorstandsvorsitzende der Westfalen AG aus Münster um eine Spende für die Mitmachkinder und die Lernwerkstätten. 16 000 Euro kamen zusammen, die er auf 25 000 Euro aufstockte.

Ein Teil des Geldes kommt der Stiftung Mitmachkinder zugute. „Wir fördern Kinder aus Familien mit geringem Einkommen in den Bereichen Sport, Musik und Kultur“, so Petra Woldt, Geschäftsführerin Kommunale Stiftungen Münster. Von der Spende profitieren auch die Lernwerkstätten,



Renate Fritsch-Albert überreicht Sozialdezernent Thomas Paal die Spende. Foto: Westfalen

die Kinder und Jugendliche mit Schwierigkeiten im Lesen, Rechtschreiben oder Rechnen fördern.

Auftrag erfüllt

Volksbanken | Angesichts von Schuldenkrise und Eurosorgen melden die sieben Volksbanken im Kreis Steinfurt „eher Unspektakuläres“. „Wir haben unseren Auftrag erfüllt“, lautet die Bilanz für 2011. Die addierten Kundeneinlagen stiegen um 5,4 Prozent auf 2,46 Milliarden Euro. Als eine Folge dieses Anstiegs legte auch die addierte Bilanz-

summe um 5,1 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro zu. Die Summe der Ausleihungen erhöhte sich um sechs Prozent auf 2,43 Milliarden Euro. Einschränkungen bei der Kreditvergabe seien trotz „Basel III“ kein Thema: Die Kernkapitalquote von neun Prozent erfüllten die Volksbanken im Kreis Steinfurt schon heute, teilen sie mit.

Akzeptanz gesteigert

Sieger | Das Modelabel Sieger aus Sassenberg hat seinen Umsatz 2011 um fast 50 Prozent gesteigert. Dafür seien besonders der Ausbau der ganzjährig verfügbaren Kollektionen und die vermehrte Akzeptanz im Fachhandel maßgeblich gewesen, berichtet das Unternehmen.

Auch die Nachfrage nach saisonaler Herrenmode wachse stetig. Krawatten, Pochettes und Schals zählten zu den umsatzstärksten Artikeln. Neukunden und neue Agenturpartner in den Niederlanden und Spanien erweiterten die Reichweite der Modemarke.

Dokumente für Staatschefs

viaprinto | „Dieser Auftrag hat uns selbst ein wenig überrascht“, gibt Dr. Michael Fries, Geschäftsführer von viaprinto, zu. Die Münsteraner lieferten Medienpakete und 1500 spiralgebundene Dokumente für die Münchener Sicherheitskonferenz. „Einen solch exklusiven Personenkreis haben wir bislang nicht aktiv als Zielgruppe adressiert.“

Zehn Regierungschefs und 40 Außen- und Verteidigungsminister diskutierten über die Sicherheitspolitik. Datensicherheit steht auch für viaprinto oben: Alle Produktionshallen sind zugangsgesichert, digitale Zertifikate gewähren eine si-



Staatschefs und Minister konferieren, die dazugehörigen Tagungsunterlagen lieferte viaprinto.

Foto: Kai Mörk

chere Übertragung. Zudem legt viaprinto großen Wert auf kurze Lieferzeiten. „Die Unterlagen für München hätten wir innerhalb von 17 Stunden produzieren und

liefern können“, so Fries. So viel Eile war nicht notwendig: Die Bestellung war bereits einige Tage vor der Konferenz eingegangen.

KURZMELDUNGEN

Wärme nutzen | Aus Abwärme wird Nutzwärme: So spart der Borkener Elektronikfachmarkt Telepoint Betriebskosten und schafft ein besseres Ladenklima. Möglich machen das die Ingenieure von **STF E-Energy** aus Dülmen. Sie installieren ein Heiz- und Kühlsystem, das mit der abgeführten Wärme der Kühlung heizt. _

Kampagne des Monats | Die Zeitung für Kommunale Wirtschaft (ZfK) ehrte die Geschäftskunden-Kampagne der Stadtwerke Münster zum Ökostrompaket „Münster: natürlich“ als Kampagne des Monats.

DER PEUGEOT BOXER CARGO EDITION L3 2,2 L. HDI 130

- RAPID Mono® Kofferaufbau
- Dachspoiler
- Verschweißter Kunststoffkorpus
- Lichtdurchlässige Dachplatte
- Nutzlast bis 1.800 kg möglich
- Zurrseilen je 1x rechts + links

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

LEASINGRATE

ab **€ 399,-**¹ mtl.

für den PEUGEOT
Boxer Cargo Edition L3
2,2 L. HDI 130

PROFESSIONAL LEASING

- Mietsonderzahlung: **€ 4.500,-**
- Fahrleistung/Jahr: **15.000 km**
- Laufzeit: **48 Monate**



SO LEICHT KANN SCHWER SEIN.

Der PEUGEOT Boxer Cargo mit RAPID Kofferaufbau.



peugeot-professional.de

¹ Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, für den PEUGEOT Boxer Cargo Edition L3 2,2 L. HDI 130 mit RAPID Kofferaufbau (ca. 3700 mm x 2080 mm x 2100 mm), inkl. Überführung, zzgl. MwSt. und Zulassung. Das Angebot ist gültig für gewerbliche Kunden bei Vertragsabschluss bis 31.03.2012. Zwischenverkauf und Irrtümer vorbehalten. Abbildungen enthalten Sonderausstattungen.

LÖWEN CENTRUM

www.loewencentrum.de

46325 Borken
Nordring 223
Tel. 02861/8087-0

46395 Bocholt
Im Königsech 4
Tel. 02871/23457-0

48249 Dülmen
Halterner Str. 252
Tel. 02594/78224-0

48161 Münster-Roxel
Dingbänger Weg/ Im Derdel 1
Tel. 02534/6201-0

48683 Ahaus
Von-Braun-Str. 62-64
Tel. 02561/429196-0



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

Unsere Servicepartner und
Neufahrzeugvermittler:

AUTOHAUS HARTMANN KG, **48167 Münster**, Albersloher Weg 668, Tel. 0251/98701-0 / AUTOHAUS KÖTTING, **48653 Coesfeld**, Dreischkamp 11, Tel. 02541/4017 /
ANTON SEGBERT GMBH & CO. KG, **48599 Gronau**, Ochtrup Str. 94, Tel. 02562/9366-0

Keine Halle ohne Menke.

Ihre Stahlhalle in jeder Größe. Schnell! Komplettpreise! Stahlhallen für Landwirtschaft, Industrie, Reitsport...



49733 Haren/Ems, Im Industriepark 11
Tel. 05932-72 200, www.menke.st

Hallen aller Art mit Holzleim-Binder F30*



Nach Standard oder angepasst, mit Statik + farbiger Bedachung, mit und ohne Montage – bundesweit – alle Größen
z.B. Typ Lombard Standard (Lastzone II, 250m ü. NN.) Br. 15,00 m, Lg. 24,00 m, Tr. 4,50 m DN 10° – ab Werk 19.250,- € + MwSt.
Reithallentypen 20/40 + 20/60 m besonders preiswert!
*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B



Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Repräsentative Hallen für Ihr Unternehmen.

Planung, Herstellung und fachgerechte Montage für Stahlhallen aller Art. Jetzt kostenlosen Beratungstermin vereinbaren!



J. STEMICK Systemhallen e.K. • www.stemick-hallen.com
An der Ziegelei 38 • 45721 Haltern am See • Tel. 02364-50 55 59

Arbeitsgeräte zur Miete



Steiger TB 220
22 m Arbeitshöhe, 14 m Reichweite

Klinkenbusch und Wissing
Arbeitsbühnen- u. Baumaschinenvermietung
Im Kiwitt 31 • 46359 Heiden
Telefon (0 28 67) 9 73 20 • Fax (0 28 67) 97 32 33
www.klinkenbusch-wissing.de

BetriebsWirtschaft

Umzug bis 2013

Winkhaus | Nach mehr als 120 Jahren verabschiedet sich das Familienunternehmen Winkhaus vom Bohlweg in Münster. Der Hersteller von Fenster- und Türtechnik verlegt seine Produktion von dem zu eng gewordenen Firmengelände in Innenstadtnähe bis Ende 2013 an den Hessenweg im Norden der Stadt.

Winkhaus, das seinen Hauptsitz in Telgte hat, fertigt und vertreibt von Münster aus mechanische Schließtechnik und darüber hinaus „eine komplexe Welt der Zutrittsorganisation“.

Diese steuert das komplette Gebäudemanagement durch On- und Offline-Systeme mit Zeiterfassung, Zutrittsberechtigung, Bewegungsprotokollen oder Abrechnungen.

Technik von Winkhaus steckt im Bundespräsidial- und im Kanzleramt. Flughäfen, Banken und Versicherungen, Krankenhäuser und Sportarenen vertrauen auf Lösungen aus Münster, wo 300 der 2000 Beschäftigten tätig sind. 2010 hat Winkhaus einen konsolidierten Umsatz von 234 Millionen Euro erreicht.



Der erste Spatenstich ist erfolgt: In Rheine entsteht Deutschlands größtes Kühlhaus.

Foto: KLM Logistik

Rekord-Kühlhaus

KLM Logistik/apetito | Seit 25 Jahren besteht die Partnerschaft zwischen dem Logistik-Spezialisten KLM Logistik und dem Tiefkühlkost-Produzenten apetito in Rheine. Für die weitere Kooperation fiel jetzt der Startschuss: KLM baut seine Betriebsstätte für 40 Millionen Euro zur deutschlandweit größten Plattform für

die Lagerung und Distribution von Tiefkühlkost und Speiseeis aus. Auf einer Grundfläche von 14 000 Quadratmetern werden 382 000 Kubikmeter Raum umbaut. 38 Meter wird das vollautomatisch betriebene Kühlhaus in die Höhe ragen. 2013 sollen dann in Rheine 90 000 Palettenstellplätze zur Verfügung stehen.

Starkes Kreditgeschäft

VR-Bank Westmünsterland | Die VR-Bank Westmünsterland hat 2011 ihren Marktanteil im Kreditgeschäft gesteigert. „Während der gesamte Markt um 5,1 Prozent wuchs, vergaben wir 11,9 Prozent mehr Firmenkredite“, erklärte Vorstandssprecher Dr. Wolfgang Baecker. Das Kreditvolumen insgesamt stieg um 7,2 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Der Gewinn vor Steuern kletterte um zehn Pro-

zent auf 13,4 Millionen Euro.

Die Kundeneinlagen stiegen um 4,7 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Insgesamt legten die Kunden über die Bank 1,95 Milliarden Euro an. Die 418 Mitarbeiter der VR-Bank machten mit ihren Kunden Geschäfte im Wert von 3,7 Milliarden Euro (plus 3,4 Prozent), davon 1,9 Milliarden Euro in der eigenen Bilanz (plus 4,5 Prozent). _____



Sparkassenchef Markus Schabel (2. v.l.) überreicht 32081,71 Euro an Michael Füssel und Antonius Wolters (r.) von den Freckenhorster Werkstätten sowie Martin Becker (l.) von Westfalenfleiß. Foto: Sparkasse

Sänger sammeln Spenden

Sparkasse Münsterland-Ost | Mehr als 32.000 Euro kamen bei einer Charity-Aktion der Sparkasse zusammen. Das Geld ist für die gemeinnützigen Organisationen Westfalenfleiß in Münster und die Freckenhorster Werkstätten gedacht. Gesammelt hatten es die

Sparkassen-Nikoläuse, die in Münster, Ahlen, Oelde und Warendorf im Dezember Weihnachtslieder für den guten Zweck angestimmt hatten. Außerdem standen in jeder Filiale Spendendosen. Und auch das Institut selbst fütterte für jede Sparschwein. _____

Glas ist gefragt

Salvus | Die Marke von 100 Millionen verkauften Flaschen ist geknackt: Salvus Mineralbrunnen aus Emsdetten setzt dabei auf Glas und investiert zwei Millionen Euro in eine

spezielle Abfüllanlage. „Unser größter Erfolg 2011 war die Einführung des Logicycle-Glas-Mehrweg-Gebindes“, erläutert Geschäftsführer Guido Schürkötter. _____

STAHLBAU BENNING

GMBH

STAHLBAU IN SEINER GANZEN VIELFALT

- Industrie- und Produktionshallen
- Landwirtsch. Stall- und Gerätehallen
- Sport- und Reithallen
- Asbest-Dachsanierung
- Sonderanfertigungen

Stahlbau Benning GmbH
 Hofkamp 30 · 48599 Gronau-Epe
 Tel.: 02565/40 44-0 · Fax: 02565/40 44-29
 E-Mail: info@benning-stahlbau.de
 Internet: www.benning-stahlbau.de

BAUEN MIT SYSTEM

Modulbau · Stahl-Systembau · Holz-Systembau

Fertigbau GmbH

- Büro- und Verwaltungsgebäude
- Industrie- und Gewerbegebäude
- Mobile Gebäude
- Schlüsselfertig in 6-8 Wochen

www.kip-container.de
 Tel: 02364 508 96 80 / Fax: 02364 508 96 850

Holtkamp

Stahlkonstruktionen

Konstruktiver Stahlbau · Hallenbau · Dacheindeckungen und
 Wandbekleidungen · Kran- und Toranlagen
 Eignungsnachweis nach DIN 4099
 Herstellerqualifikation nach DIN 18800-7 Klasse E

Holtkamp Stahlkonstruktionen GmbH · Otto-Hahn-Straße 33 · 48301 Nottuln
 Telefon (025 02) 94 17-0 · Telefax (025 02) 94 17-25
 E-Mail: info@holtkamp-stahlkonstruktionen.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD11
11,01m Breite, 15,00m Länge

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 5,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,20m x 4,00m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 16.700,-
ab Werk Buldern; zzgl. MwSt.

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 02590-600 · Infos kostenlos
Ausstellung · Fertigung · Verkauf in 48249 Dülmen-Buldern

Verlags-Speziale 2012

Platzieren Sie Ihre Anzeige
in einem optimalen redaktionellen Umfeld!

- ☐ Zeitarbeit/
Personaldienstleistungen
- ☐ Wirtschaftsraum Emscher/Lippe
- ☐ Reisen/Tagen/Präsentieren
- ☐ Wirtschaftsraum Coesfeld
- ☐ Bauen und Erhalten
- ☐ Wirtschaftsraum Borken
- ☐ Finanzen/Versicherungen/Recht
- ☐ Marketing und Werbung
- ☐ Transport/Logistik/Verpackung
- ☐ Immobilien
- ☐ Dienstleistung/Outsourcing
- ☐ Aus- und Weiterbildung
- ☐ Wirtschaftsraum Warendorf
- ☐ IT-Prozessoptimierung
- ☐ Sicherheit im Unternehmen
- ☐ Starke Marken – starke Macher



Foto: pixelio/van Meelis



Foto: pixelio/Waister



Foto: pixelio/Sterzi



Foto: pixelio/Kirchhoff

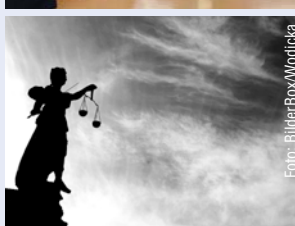


Foto: BilderBox/Wodicka

Änderungen vorbehalten!
Anzeigenschluss ist jeweils am 8. des Vormonats.

► **Fax-Antwort bitte an: 02 51/690-80 48 01**

JA, ich interessiere mich für eine Anzeigenschaltung in der/den angekreuzten Spezialen und bitte um weitere Informationen!

Absender/Firma: _____

Ansprechpartner: _____ Telefon: _____

E-Mail: _____

Aschendorff Media & Sales „IHK-Wirtschaftsspiegel“ · 48135 Münster
Anzeigenservice: Telefon 02 51/690-592 · Telefax 02 51/690-80 48 01
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

BetriebsWirtschaft

Neue Höhen erreicht

Ruthmann | Eine komplett neue Baureihe zeigt der Steiger-Hersteller Ruthmann aus Gescher im April auf der Intermat in Paris. In der Baureihe „Height Performance“ werden Großgeräte mit einer Arbeitshöhe von weit über 40 Metern vorgestellt. „Die Konstruktions- und Entwicklungsphasen für dieses Modell sind komplett abgeschlossen“, erklärt das Unternehmen und kündigt

an, dass der neue Steiger auf einem 18-Tonnen-Lkw-Chassis mit zwei Achsen präsentiert wird. Auf der bauma, die im Frühjahr 2013 in München stattfindet, will Ruthmann die komplette „Height-Performance“-Baureihe mit vier Neuheiten zeigen. Bereits die aktuellen Modelle seien gefragt: Für den Januar melden die Gescheraner einen Rekord-Auftragseingang.



Metzelder zu Besuch | Unter dem Motto „Training für's Leben“ unterstützt die Christoph-Metzelder-Stiftung benachteiligte Jugendliche. 20.000 Euro steuerte egeplast aus Greven bei. Der Fußballprofi revanchierte sich mit einem Besuch des Kunststoffrohr-Herstellers. „Ihr habt einen Ausbildungsplatz. In dieser glücklichen Lage sind nicht alle Jugendlichen“, wandte sich Metzelder an die 28 Azubis.

Foto: egeplast

Übernahme Backup

Hewing | Die Rettig ICC Gruppe hat die Geschäftsanteile von Hewing, Ochtrup, übernommen. Dies haben der bisherige Eigentümer, der finnische Uponor Konzern, und die Rettig Group, ebenfalls aus Finnland, vereinbart. Hewing ist ein weltweit führender Hersteller von PE-Xc-Kunststoffrohren und Mehrschicht-Verbundrohren.

Dr. Bülow & Masiak | Um das Bundesdatenschutzgesetz ging es beim Businessfrühstück von Dr. Bülow & Masiak in Marl. Geschäftsführer Michael Masiak informierte, wie eine Umsetzung im Unternehmen erfolgen kann. Fortgesetzt werden die IT-Business Frühstücke am 22. März mit dem Thema „Backup in Zeiten stetig wachsender Datenmengen“.



Dr. Gabrielle von Schierstaedt, Malteser-Diözesanleiterin, freut sich gemeinsam mit Silvia Licht (l.) von AL°L und Sven Widomski von Zabel Werbung über die neuen Container.

Foto: Malteser

Container mit Pfiff

AL°L | Sie sind bestenfalls elfenbeinfarbig, oft aber beschmiert und zerbeult: Vielleicht ist der Zustand vieler der 350 Container der Malteser im Bistum Münster ein Grund dafür, dass sich darin oft Hausmüll statt Altkleider finden. Damit soll nun

Schluss sein. Die münster-sche Werbeagentur AL°L-Group verpasste den Behältern ein pfiffigeres Aussehen. Auf ein Honorar verzichtete die Agentur. Beklebt werden die Altkleider-container von Zabel Werbung aus Münster.

Aus vier mach eins

Davert | Aus vier Standorten wird einer: Der Bioprodukte-Hersteller Davert aus Senden verspricht sich von einer Zentralisierung wirtschaftliche und organisatorische Vorteile und zieht bis Ende 2012 nach Ascheberg an die A1. „Weniger Transporte, eine ressourcenschonende Produktion und ein geringerer Energieverbrauch durch die Verwendung moderner Baustoffe entsprechen unserem Nachhaltigkeitsgedanken“, so der geschäftsführende Gesellschafter Friedrich Niehoff. 2011 verzeichnete Davert ein zweistelliges Umsatzwachstum.

Piraten an Land

Müller-Touristik | Mit originellen Ideen wie einer Piratenparty im Binnenland oder sehr gutem Service punktet die Partnerhotels von Müller-Touristik aus Münster. Deutschlands größter Veranstalter für Party- und Kurzreisen hatte 25 000 Fragebögen ausgewertet und die Sieger in den Kategorien „Städteprogramm“, „Service“, „Hotelleistung“, „Innovation“ und „Gesamtleistung“ gekürt. Die Gewinner kommen aus Köln, Soltau, Magdeburg und Halle-Peißen. Die beste Gesamtleistung bot das Kreuzfahrtschiff MPS Statendam.

Was auch immer Sie verkaufen, wir finden die passende Verpackung dafür

Ihre Güter perfekt verpackt mit

Gebr. Robers
VERPACKUNGSDIENSTLEISTUNG
HOLZPAKMITTEL-PALETTEN-KISTEN

Gebr. Robers GmbH | Südlohn | Tel: 0 28 62 . 99 90 - 0 | www.paro.de

Haas
Die Vielfalt des Bauens.

GEWERBE- & INDUSTRIEBAU

- Firmen- und Bürogebäude
- Industrie- und Lagerhallen
- Werkstätten und Baumärkte

Haas Fertigbau GmbH
Hollenbach 1 · D-34621 Frielendorf
Telefon +49 5684 92396-55
Info@Haas-Fertigbau.de

Member of the **HAAS GROUP**

www.Haas-Fertigbau.de

Feiern Sie mit uns Jubiläum:

90 JAHRE AUTOZENTRUM EBBER!

JETZT LEASING OHNE ANZAHLUNG!

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

FORD TRANSIT CONNECT CITY LIGHT	FORD TRANSIT CITY LIGHT
Incl. Full-Service!	Incl. Full-Service!
Mit der Ford Flatrate Full-Service für	Mit der Ford Flatrate Full-Service für
€ 199,- ^{1, 2} monatl. Leasingrate	€ 259,- ^{1, 3} monatl. Leasingrate

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EC) 715/2007): Ford Transit Connect: 8,1-6,1 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 214-159 g/km (kombiniert).

90 JAHRE Autozentrum Ebbert Borken · Bocholt Kleeve · Rees

46325 Borken · Raesfelder Str. 22 · Tel. 02861/98068-0 · www.autozentrum-ebbert.de
46395 Bocholt · Im Königsgesch 11 · Tel. 02871/2464-0 · www.autozentrum-ebbert.de

[1] Leasingrate zzgl. 730,- € Überf. + Zul. + MwSt., 0 € Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monate Laufzeit und einer Gesamtaufzeit von 40.000 km. Inkl. aller Inspektionsarbeiten sowie aller anfallenden Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang und der Kosten für HU/AU. Vertragspartner: ALD Auto Leasing D GmbH. Ford Flatrate Full-Service ist ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc, Ford, gültig für Gewerbetreibende bis auf Widerruf. Details erfahren Sie bei uns. [2] z.B. Ford Transit Connect City Light T200 L8 1100cc/Benzol-Motor 52kW (72PS); [3] z.B. Ford Transit City Light 22 1100 74 kW (100 PS).

Unternehmer des Jahres

Blumen Haunert | Thomas Haunert ist Unternehmer des Jahres 2011 in Haltern am See. Vor 120 Gästen wurde er von den „Ruhr Nachrichten“ für seinen unternehmerischen Mut, die Schaffung neuer Arbeitsplätze und seine Standorttreue geehrt. Gemeinsam mit Ehefrau Gaby eröffnete Thomas Haunert 2009 ein 4000 Quadratmeter großes Gartencenter. Als zweites Standbein dienen zwölf Filialen im Shop-in-shop Prinzip, welche in Supermärkten in den Vorkassenzonen geführt werden. Eine Erweiterung des Gartencenters sowie neue Filialen sind geplant. Familie Haunert beschäftigt aktuell 95 Mitarbeiter.



Silvia Voss von der IHK Nord Westfalen gratuliert Thomas Haunert. Foto: Blumen Haunert

Ganz vorn

buch.de | Der Online-Buch- und Medienhändler buch.de internetstores aus Münster hat mit seinen Marken Thalia.de und buch.de beim Deutschen Online-Handels-Award gewonnen. In der Kategorie „Bücher und digitale Medien“ belegte Thalia.de den ersten Platz. Auf Platz drei landete buch.de.



Viel Raum für die Ganztagschule: Das Kopernikus Gymnasium nach der Erweiterung durch Borowski & Sasse. Foto: Sven Rapreger

Direkt in die Lounge

Borowski & Sasse | Ein gläsernes Forum als Haupteingang, drei hintereinander geschachtelte Baukörper sowie eine Mensa mit 360 Sitzplätzen und direkter Verbindung zu einer Chill-out-Lounge: Das Kopernikus Gymnasium in Rheine hat mit der Einführung einer gebundenen Ganztagschule auch baulich ein neues Gesicht gewonnen. Stolz da-

rauf sind Architekt Ulrich Borowski und Bauleiter Peter Sasse, beide Geschäftsführer von Borowski & Sasse aus Hörstel-Dreierwalde. Die Erweiterung der Schule zählt mit einem Investitionsvolumen von rund 7,5 Millionen Euro zu den größten städtischen Projekten, die in den vergangenen Jahren in Rheine realisiert wurden.

Hilfe in Notlage

Saueressig | Mit 3000 Euro unterstützt Saueressig aus Vreden die Aktion Lichtblicke. Diese kümmert sich um Kinder und Familien, die unverschuldet in eine Notlage geraten sind. Außerdem spendete das

Unternehmen „Starterpakete“ im Wert von 1000 Euro an den Sozialdienst katholischer Frauen in Vreden. Die Pakete für besonders junge Mütter enthalten eine individuell zusammengestellte Säuglingsausstattung.

Katalog in Bewegung

Living Concept | Der Finanzkatalog „Geld 2012“ der Sparkasse Münsterland Ost ist in Bewegung geraten. Dafür sorgt die münsterische Agentur Living Con-

cept, die die 100 Seiten starke Publikation erstmals mit Elementen einer „Augmented Reality“ ausgestattet hat. Damit erwecken Leser Katalogmotive mit einem

KURZMELDUNGEN

Umsatzplus | Zwei Jahre nach ihrer Gründung zählt Shopmacher aus Gescher nach eigenen Angaben zu den „Top 50 der eCommerce-Dienstleistung in Deutschland“. 2011 stieg der Umsatz um 80 Prozent gegenüber dem Gründungsjahr, die Zahl der Mitarbeiter wuchs von 20 auf 27. 2012 wird ein Umsatz von 2,4 Millionen Euro angepeilt. Die Shopmacher entwickeln Online-Filialen und fungieren als Berater und Outsourcing-Partner.

Wachstum | Die Briag Brillen International AG, eine Tochter des Dattelner Marketing- und Vertriebsverbunds IGA Optic, ist auf Wachstumskurs. Die AG betreibt neben einem Fachgeschäft in Lüneburg nun auch zwei Geschäfte in Biberach. Der Vorstand hat zudem Zusagen für zwei weitere, umsatzstarke Fachgeschäfte.

Sozial | Die Malteser der Diözese Münster zeichneten Veka für 20 Jahre Fördermitgliedschaft mit einer Ehrenurkunde aus. Auch künftig will sich der Betrieb aus Sendenhorst sozial engagieren. 70 Azubis sollen im September am Social-Day teilnehmen und an Sozialprojekten mitarbeiten.

KURZMELDUNGEN

Marketingpreis | Mit einem Duft, für den Bruce Willis Pate stand, hat **LR Health & Beauty Systems** aus Ahlen den Preis des Marketingclubs Münster/Osnabrück gewonnen. Das Finale erreichten auch **MBH** aus Ibbenbüren, **Apetito** aus Rheine und **Parador** aus Coesfeld.

Topmodel | Fit in den Frühling mit Monica Ivancan: Die münstersche Marke **P. Jentschura** und der Europa-Park in Rust bieten dazu im März zwei viertägige Arrangements an.

12 800 Bäume gezählt

Sahle Wohnen | Josef Bause, Leiter des Gebäudemanagements bei Sahle



Baumexperte im Höheneinsatz.

Foto: Sahle Wohnen

Wohnen aus Greven, hat es schriftlich: 12800 Bäume wachsen in den Grünanlagen der Wohnsiedlungen des Unternehmens. Sachverständige von Gegenbauer Property Services haben nachgezählt und ein Baumkataster erstellt. Demnach gehört zu jeder Wohnung von Sahle umgerechnet etwa ein halber Baum. Überprüft und erfasst wurden die Vitalität, mögliche Erkrankungen oder das Gefahrenpotenzial der Bäume. Rund 600 Bäume waren ganz oder teilweise morsch oder krank und mussten gefällt oder beschnitten werden.

Top-Job

buw/Ratiodata | Bereits zum fünften Mal in Folge ist die buw Unternehmensgruppe mit dem „Top Job“-Gütesiegel ausgezeichnet worden. Der Kommunikationsdienstleister, der in Münster mehr als 700 Mitarbeiter beschäftigt, gehört damit erneut zu den führenden Arbeitgebern Deutschlands. Ebenfalls zu den Preisträgern zählt Ratiodata aus Münster.

Insgesamt hatten 174 Firmen an dem nationalen Wettbewerb teilgenommen, 93 von ihnen haben sich als Top-Arbeitgeber qualifiziert.

Trend zu Titan statt Gold

Engelkemper | Leicht ist der Markt für ein Uhren- und Schmuckhaus nicht: So verteuert der gestiegene Goldpreis den Einkauf und drückt die Nachfrage.

Das Unternehmen Carl Engelkemper aus Münster steigerte 2011 dennoch den Umsatz um zwei Prozent

und erhöhte die Zahl der Mitarbeiter von 150 auf 160. Seine Marktposition will das Unternehmen nun mit einer Produktoffensive mit mehr als 1600 Neuheiten sowie mit einem neuen Shopkonzept für Fachhandelskunden ausbauen. Beides präsentierte Engelkem-

per auf der internationalen Uhren- und Schmuckfachmesse inhorgenta in München.

Als preiswertere Alternative zum Edelmetall Gold liegen Schmuck und Uhren aus Titan im Trend. Titan ist sehr leicht, beständig und hautfreundlich.

Spende

Armacell | 3000 Euro überreichten Vertreter der Armacell GmbH mit Hauptsitz in Münster dem Trägerverein des Heinrich-Piepmeyer-Hauses. Die Einrichtung betreut rund 60 Kinder im Vorschulalter, die vor allem durch Hirnschäden körperbehindert sind.

- Logistik- und Produktionshallen
- Stahlkonstruktionen
- Industrie- und Verwaltungsbauten
- Gewerbebauten
- Fachmärkte
- Autohäuser



BMS

Gewerbe- und Industriebau

Wirtschaftlich und nergieeffizient bauen – kostenbewusst und schlüsselfertig in höchster Qualität!
www.bms-group.de

BMS Brilon GmbH

Alte Heeresstraße 40 | 59929 Brilon
Telefon: 02961 980-0
E-Mail: info@bms-group.de



„Der Hammer“ ist nach Schülereinschätzung die Bibliothek, in der die Jugendlichen gerne zwischen- durch schmökern.

Foto: Neumann

Kein Kind ohne Abschluss

In Gelsenkirchen gibt es vorbildliche Bildungseinrichtungen. Sie sorgen dafür, dass auch Kinder aus benachteiligten Stadtvierteln ihren Schulabschluss schaffen. Das Engagement von Unternehmen ist dabei willkommen und lohnt sich.

Im Ruhrgebiet wachsen inzwischen zwei Drittel der Kinder in benachteiligten Stadtteilen auf. Und ihre Adresse „bestimmt heute wie vor 50 Jahren immer noch darüber, welche Bildungschancen diese Kinder haben“. Das hat Prof. Dr. Klaus Peter Strohmeier vom Zentrum für interdisziplinäre Regionalforschung (ZEFIR) beim IHK-Bildungskongress Anfang November in Münster deutlich gemacht. In einigen Stadtteilen leben viele Arme. „Die, die es sich leisten können, ziehen dort weg, die Armen bleiben zurück“, weiß Strohmeier und stellt fest: „Dort haben wir die größten Bildungsprobleme.“ „Da kommt allmählich Druck auf“, betont Strohmeier, „denn wir wollen ja, dass diese Kinder einmal qualifi-

zierte Jobs ausüben, ihre Steuern zahlen und sich auch sonst anständig verhalten“. Er fordert deshalb eine Bildungs-offensive, die sich nicht allein um die Schulfrage dreht, sondern es möglich macht, „das Aufwachsen von Kindern und Jugendlichen so zu organisieren, dass keiner verloren geht“.

Es gehe darum „Erfahrungen und Erfolgserlebnisse für Kinder und ihre Familien in den abgehängten Stadtteilen zu schaffen, mit denen eine Integration möglich wird“. Erfolgreiche Beispiele aus Problemstadtteilen in Gelsenkirchen bestärken Strohmeier in seinen Forderungen. Wer sich der Evangelischen Gesamtschule in Gelsenkirchen-Bismarck (EEG) nähert, glaubt kaum, dass er auf eine

Schule zufährt. Die Architektur gleicht einem kleinen Dorf. Die Klassen sind in Häusern untergebracht, die die Schüler 1998 bei der Schulgründung gemeinsam mit den Architekten entworfen haben. Im überdachten Innenhof wachsen Bäume bis unters Dach. Ein Wasserspiel plätschert zwischen Tischen und Stühlen. Eine kleine Oase im Schulalltag. Und so heißt der Innenhof auch – Oase.

Rechts geht es ab zum „Rathaus“. Hier sind Sekretariat, Verwaltung und Lehrerzimmer untergebracht. Auch der stellvertretende Schulleiter Volker Franken hat im Rathaus sein Zimmer. Er sitzt an einem runden Tisch und rührt Zucker in den Espresso. „Unsere Schule soll ein Lebensraum sein, in dem man sich wohl fühlt. Schließlich verbringen Schüler, aber auch wir Lehrer, hier einen Großteil der Zeit“, sagt Franken.

An der EEG gibt die Architektur auch den Rahmen für die pädagogische Arbeit vor. So startet der Unterricht morgens um 8 Uhr mit „Freiem Lernen“. Schüler präsentieren ihren Kollegen in Form eines Vortrags ein bestimmtes Thema. Hierzu nutzen sie eine Plattform, die über dem eigentlichen Klassenraum liegt. In einer der 6. Klassen ist er mit blauem Teppichboden ausgestattet. Es ist gerade Pause, dennoch tummeln sich in der Klasse mehrere Schüler. Sie tauschen Fußballkarten oder sitzen an ihrem Platz und essen eine Kleinigkeit. „Es ist echt super schön hier“, sagt ein Junge. Und ein anderer fragt: „Haben Sie die Bibliothek schon gesehen? Die ist der Hammer!“

Kooperationspartner gesucht

150 Plätze vergibt die EEG zu jedem Schuljahr. „Wir haben aber mehr als 400 Bewerbungen“, sagt Franken. Der Großteil der Schüler kommt aus dem Stadtteil, in dem die Schule liegt. Es ist ein Stadtteil mit hoher Arbeitslosigkeit und hohem Migrantenanteil. Kinder, die in solchen Vierteln aufwachsen, haben es in der Regel schwer im deutschen Bildungssystem. Doch 2011 hat kein Kind die EEG ohne Abschluss verlassen. Ein großer Erfolg. Genauso wie die berufsorientierte Klasse, die nach der 8. Klasse für 20 Schüler angeboten wird. Für ein ganzes Jahr besuchen sie an einem Tag in der

Woche einen Betrieb und absolvieren dort ein Praktikum. „Manchmal ergeben sich daraus dann auch Lehrstellen“, sagt Franken. Obwohl jeder der 20 Schüler einen Platz für ein Praktikum findet, sucht die Schule nach weiteren Kooperationspartnern für das Projekt, damit die Palette der angebotenen Berufe noch breiter wird. So wie sich die Evangelische Kirche vor gut 13 Jahren dazu entschieden hat, in einen Stadtteil mit erhöhtem Erneuerungsbedarf zu investieren, bräuchte es auch an anderen Stellen das Engagement von Institutionen, Unternehmen oder Einzelnen, um den negativen Entwicklungen im Bildungsbereich entgegenzuwirken. „Führung ist gefragt, jemand muss sich den Hut aufsetzen und voran gehen“, sagt Professor Strohmeier.

Chancen verbessern

Das tat auch Dr. Rolf Heinrich in Gelsenkirchen-Hassel. Er ist evangelischer Priester im Ruhestand und einer der Initiatoren der Bildungsinitiative Hassel. Gemeinsam mit seinen Mitstreitern wollte er den Satz, wonach die Adresse eines Kindes auch über seine Bildungschancen entscheidet, nicht so stehen lassen. Dann sähe es schlecht aus für die Kinder aus Hassel. „Zur hohen Arbeitslosenquote hier kommen kulturelle und religiöse Unterschiede der Menschen“, erklärt Heinrich. Seine Lukasgemeinde ging

schon in den 1960er Jahren mit der Gründung eines Familienzentrums für alle Menschen des Stadtteils ungewöhnliche Wege. Damals wie heute habe man sich gefragt, was die Menschen in diesem Stadtteil brauchen. Über ein Zentrum für Menschen, die sich in einer schwierigen Lage befinden, wollte man helfen, die Chancen der Kinder zu verbessern. Schnell war klar, dass die Sprache der Schlüssel dazu ist. In der Evangelischen Kindertageseinrichtung und dem Familienzentrum Hassel ist die zentrale Frage, „wer Förderung braucht. Auch Kinder, die trotz einiger Defizite durch den obligatorischen Sprachtest im Alter von 4 Jahren (DELFIN 4) durchkommen, erhalten eine entsprechende Förderung. „Sprache zeigt sich in den Gruppen, nicht in einem einzelnen Test“, sagt Doris Kortmann, Leiterin der Kindertageseinrichtung. Zudem gibt es eine interkulturelle Bücherei, die von den Eltern eingerichtet und geführt wird. Der Kindergarten arbeitet integrativ. Kinder mit Behinderung sitzen hier beim Frühstück mit nichtbehinderten zusammen. „Wir machen alles gemeinsam. Jeder nach seinen Fähigkeiten“, sagt Kortmann. Ansonsten, so die Erfahrung, ist das meistens nicht so. „Wir werden nicht als Mensch wahrgenommen, sondern auf unsere Defizite reduziert“, sagt Heinrich. Er weiß,



dass es anders herum besser funktioniert. Heinrich erzählt von einem Hauptschüler, der in seiner Schulkarriere nur zu den Verlierern zählte. Als dieser an einem HipHop-Workshop im Gemeindezentrum teilnahm, bekam er zum ersten Mal Applaus in seinem Leben. „Der Junge hat sich Selbstvertrauen geholt und das mit in die Schule genommen“, sagt Heinrich.

Bürgerstiftung

Gemeinsam mit Unternehmen haben er und seine Mitstreiter einige Initiativen auf den Weg gebracht. Daraus sind teilweise eigene Schülerfirmen entstanden, die mit Gewinn arbeiten – alles in einem Stadtteil, in dem es kein Gymnasium gibt. Die Bürgerstiftung Hassel hat sich jedoch auf die Fahnen geschrieben, dass es bald eine „Schule für alle“ geben soll. Noch ist dies Zukunftsmusik. Aber schon die Pläne zeigen, dass es Menschen gibt, die sich mit den aktuellen Gegebenheiten nicht einfach abfinden wollen.

JÜRGEN BRÖKER

www.lebeninhassel.de

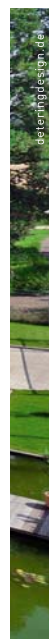


Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Münster
48155 Münster, Gustav-Stresemann-Weg 10
Tel. 0251/26553-0





Applaus für einen hochrangigen Preis: Der iF gold award ging an Jutta Schnieders und Frank Seepe (r.) von cyclos design für die Arbeit für „Laib und Seele“. Links dessen Inhaber Frank Düchting.

Foto: pd



Peter Ahlmer, Geschäftsführer der berbel Ablufttechnik GmbH in Rheine, ist stolz auf die mit dem red dot ausgezeichnete Deckenlifthaube.

Foto: berbel

Design mit Mehrwert

Preisgekröntes Design können einige Unternehmen nachweisen. Aber wie machen sich Preise wie der red dot award für die ausgezeichneten Unternehmen bezahlt?

Die Resonanz auf die Auszeichnungen ließ nicht lange auf sich warten. Nur einen Tag nachdem im vergangenen Jahr bekannt geworden war, dass die cyclos design GmbH gleich mehrere red dot design awards erhalten sollte, klingelte das Telefon von Jutta Schnieders. „Zwei potenzielle Kunden wollten mehr über uns und unsere Arbeit erfahren“, sagt die Geschäftsführerin der Marken- und Kommunikationsagentur aus Münster. Dabei sitzt sie in ihrem Büro und blickt aus den bodentiefen Fenstern auf ein altes Hafenbecken in Münster.

Seit die Agentur 2008 hierher in die schicken Räume aus Glas und Beton ge-

zogen ist, hat sie noch einmal riesige Schritte nach vorne gemacht. Und das haben Schnieders und ihr 35-köpfiges Agenturteam sogar schriftlich. Denn die mit Awards prämierten Arbeiten haben in den vergangenen Jahren enorm zugenommen. Erst Mitte Februar erhielt cyclos design den iF gold award für den besten Markenauftritt. „Das ist wirklich die bisherige Krönung unserer Arbeit. Der iF award in Gold ist so etwas wie der Oscar der Designbranche“, sagt Schnieders. Ausgezeichnet wurde die Arbeit für „Laib und Seele“, eine Bäckerei/Konditorei mit angeschlossenem Café. Eine komplett neue Marke haben Schnieders und

ihr Team entwickelt. In warmen rot und lila Farbtönen präsentiert sich die Ahlener Bäckerei seit der Zusammenarbeit mit den Münsteraner Kreativköpfen.

Für cyclos design selbst sind Bewerbungen für die unterschiedlichen Design-Preise enorm wichtig. „Was Markenwert schafft, muss auch messbar sein. Und solche Preise sind die einzige Möglichkeit, wie wir uns mit anderen Agenturen messen können“, sagt Jutta Schnieders. Zugleich stellt sie klar, dass nicht der Wettbewerb bei der Arbeit ihres Teams im Vordergrund stehe, sondern immer die strategisch und kreativ wertvollsten Lösungen für die Kunden.

Mehrwert mit Design

Grundsätzlich lässt sich beobachten, dass die Bedeutung des Designs in den vergangenen Jahren erheblich gewachsen ist. So geben laut der Studie „Die Schönheit des Mehrwerts“ rund 70 Prozent der befragten deutschen Markenunternehmen an, dass Design einen großen Einfluss auf die Gesamtrendite ihres Unternehmens habe. Design sei ein integraler Bestandteil erfolgreicher Markenführung geworden, heißt es weiter. Formgebung wird also zum Wirtschafts-

faktor. Die Studie, die vom Markenverband, der Agentur Scholz & Friends sowie vom Rat für Formgebung durchgeführt wurde, zeigt zudem auf, dass immer mehr Unternehmen in der sich weiter verschärfenden Wettbewerbssituation auf besonderes Design zurückgreifen, um sich von der Konkurrenz abzugrenzen. Und Auszeichnungen wie der red dot award sind quasi das Siegel für das besondere Design.

Was kommt aber danach? Was haben Agenturen oder produzierende Unternehmen davon, sich ein Designlabel auf die Arbeit oder die Verpackung kleben zu können? „In erster Linie ist das gut für das Renommee unseres Unternehmens“, sagt Markus Lück. Er ist Marketingleiter bei der Derksen Lichttechnik GmbH. Im vergangenen Jahr hat das Gelsenkirchener Unternehmen einen red dot design award für den LED-Projektor „PHOS“ erhalten. Möglicherweise habe das auch Effekte bei den potenziellen Käufern. „Wer bei uns in den Katalog schaut, sieht nun, dass wir ein designorientiertes Unternehmen sind“, so Lück. Statistisch lasse sich aber kein Effekt nachweisen. Was zum einen daran läge, dass es sich beim PHOS-Projektor um ein Nischenprodukt handle und zum anderen an der Tatsache, dass man vorher kein vergleichbares Produkt im Sortiment gehabt habe, erklärt Lück.

Umsatzplus durch Auszeichnung

Das ist bei der berbel Ablufttechnik GmbH anders. Dort habe sich die Auszeichnung extrem bemerkbar gemacht, sagt Geschäftsführer Peter Ahlmer. „Wir hatten in den vergangenen Jahren stets ein Umsatzplus von etwa 10 bis 15 Prozent. Im vergangenen Jahr lag es durch die Auszeichnung bei 30 Prozent“, sagt Ahlmer. Seine Marke befindet sich noch im Aufbau und muss sich dabei mit großer Konkurrenz auseinandersetzen. Siemens, Bosch, Miele sind die etablierten großen Unternehmen auf dem Markt. Durch die Auszeichnung mit dem „best of the best award“ habe berbel seine Marktposition gestärkt und die eigene Wahrnehmung in der Branche deutlich erhöht, hat Ahlmer festgestellt. Die Auszeichnung habe auch das Selbstvertrauen der

Mitarbeiter gestärkt, sagt er. Das merke man vor allem im Vertrieb. Zugleich fordere der Endkunde auch immer häufiger das ausgezeichnete Modell, die Deckenlifthaube „Skyline“. So ist die Zahl der Küchenstudios, die berbel seither neu beliefert, um 30 Prozent gestiegen.

14000 Beiträge

Dafür lohnt sich der Aufwand. Denn die Beteiligung am red dot design award kostet die Unternehmen neben dem personellen auch einen nicht unerheblichen finanziellen Einsatz. Wer zu den ausgezeichneten Unternehmen zähle und anschließend die entsprechenden Pakete aus Werbung und Verwendung des Labels buche, müsse schon mit 2800 bis 5500 Euro rechnen, weiß Professor Peter Zec.



Das Corporate Design für Laib und Seele, von cyclos mit viel Liebe gebacken und ausgezeichnet. Foto: cyclos

Er ist der Geschäftsführer der red dot GmbH & Co. KG. Das private Unternehmen erhält inzwischen jedes Jahr mehr als 14 000 Wettbewerbsbeiträge aus den unterschiedlichsten Branchen.

Mehrere Hundert rote Punkte werden dabei von der Jury vergeben. „Wichtig ist, dass das Design wirklich einzigartig

Schenken Sie netto oder brutto?

Sachzuwendungen an Kunden oder Arbeitnehmer müssen diese normalerweise als Einnahmen versteuern. Damit die Freude am Geschenk bleibt, kann die Versteuerung beim Beschenken verhindert werden, indem das gewährende Unternehmen an das Finanzamt eine 30%-ige Pauschalsteuer abführt. Bei Sachzuwendungen an einen im Ausland steuerlich erfassten Arbeitnehmer (z.B. Arbeitnehmer einer ausländischen Niederlassung oder ausländischen Tochtergesellschaft), ist jetzt gerichtlich geklärt, dass dafür keine Pauschalsteuer gezahlt werden muss. Im entschiedenen Fall waren im Rahmen eines Management-Meetings Sachzuwendungen gewährt worden.

Dies ist nur einer von vielen Punkten, die wir für Sie im Blick haben. Was können wir für Sie tun?

Münster · Düsseldorf · Leipzig
info@schumacher-partner.de
www.schumacher-partner.de



**DR. SCHUMACHER
& PARTNER GMBH**

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Rechtsberatung

ist und möglichst auch etwas Neues präsentiert“, erläutert Zec. Die Wirkung des roten Punktes ist dabei ganz unterschiedlich. Sie reiche von unternehmensinternen Faktoren bis hin zur tatsächlichen Steigerung der Verkaufszahlen, stellt der red dot-Geschäftsführer fest.

Design wirkt nachhaltig

Auch die Niessing Manufaktur GmbH & Co. KG aus Vreden hat bereits mehrere Auszeichnungen für ihr außergewöhnliches Design erhalten. Zuletzt wurde die Armspange „Aura“ prämiert. „Wir überbewerten die Auszeichnungen nicht, kommunizieren sie aber dennoch nach



Die Armspange „Aura“ überzeugte die Jury durch außergewöhnliches Design.

Foto: Hoffmann

INTERVIEW

„Der Erfolg eines Produkts hängt nicht allein vom Design ab“

Interview mit Professor Peter Zec, dem Geschäftsführer der red dot GmbH & Co. KG, die jedes Jahr einen der begehrtesten Designpreise der Welt vergibt.

Welchen Wert haben Auszeichnungen im Designbereich für Unternehmen?

PROF. PETER ZEC: Die Unternehmen benutzen den Award in unterschiedlicher Form. Nach innen ist es wichtig, dass die Designer eine Anerkennung im Unternehmen bekommen. Sie stehen oft zwischen den Stühlen. Denn die Produktentwicklungen werden ja meistens von der Marketingabteilung oder der Entwicklungsabteilung vorangetrieben. Immer mehr Unternehmen benutzen den red dot als Gradmesser für die Kreativleistung ihrer Designer. Man will sich also vergewissern, ob man mit den richtigen zusammenarbeitet. Das ist dann besonders wichtig, wenn man mit Agenturen von außen zusammenarbeitet.

Macht ein gutes Design ein Produkt automatisch erfolgreich?

ZEC: Nein. Ob ein Produkt Erfolg hat oder nicht, hängt nicht nur vom Design ab. Wenn der Preis oder der Vertrieb des Produktes nicht stimmt, kann auch eine ausgezeichnete Arbeit ein Flop werden.



Prof. Peter Zec.

Foto: red dot

In Bereichen, in denen der Wettbewerb sehr stark ist, weil die Märkte saturiert sind, wo es also nicht mehr um Marktzugewinn sondern lediglich um Marktverteilung geht, wird der red dot design award aber auch zu einem Verkaufsargument. In diesen Bereichen erleben wir es immer häufiger, dass die ausgezeichneten Unternehmen, den red dot auf die Verpackung oder das Produkt kleben. Dort hat es sicher eine verkaufsfördernde Wirkung.

Wer kann sich denn eigentlich bei Ihnen bewerben?

ZEC: Jeder kann sich bewerben. Allerdings dürfen die Produkte nicht älter als zwei Jahre sein und sie müssen tatsächlich produziert werden. Es dürfen keine Prototypen sein. Das ist wichtig. Dafür gibt es den in Singapur organisierten red dot award: design concept.

Nach welchen Kriterien vergibt die Jury die Auszeichnungen?

ZEC: Es geht um eine Symbiose von Form und Funktion. Die äußere Erschei-

nung muss einhergehen mit der Funktion, dem Gebrauch des Produkts. Nur gutes Aussehen reicht nicht. Es kommt also darauf an, dass die Produkte so gestaltet sind, dass sie entsprechende Einheiten bilden. Wir schauen sehr stark auf Originalität und den Innovationsgrad und natürlich auf die Gestaltungsqualität. Für die sich bewerbenden Unternehmen ist es sehr wichtig, dass sie uns die Produkte auch in einer perfekten Form einreichen und uns die Produkte gut beschreiben. Das ist für die Jury sehr hilfreich.

Welche Entwicklung haben Sie im Laufe der Jahre in Bezug auf die Arbeit der Designer festgestellt?

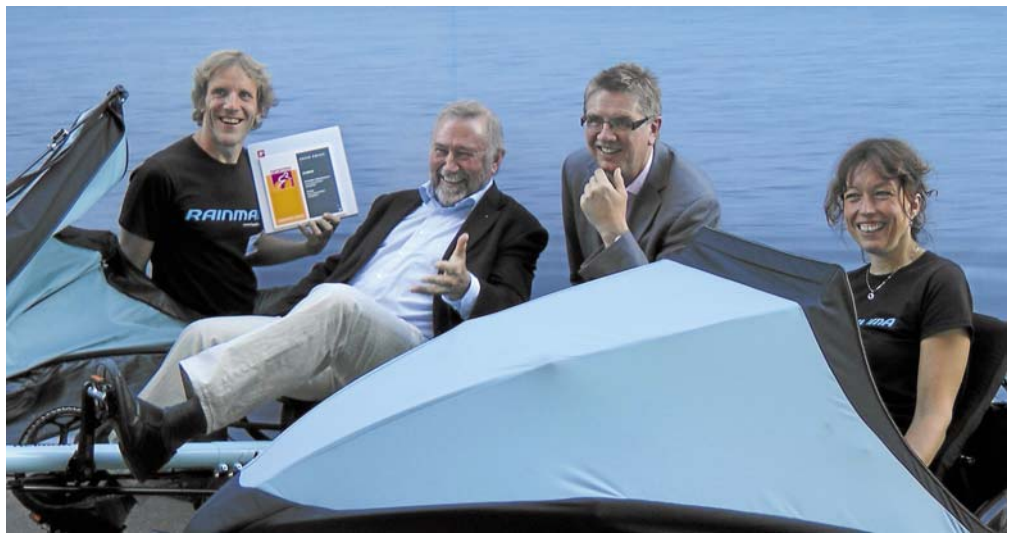
ZEC: Das Niveau wird deutlich besser. Wir haben heute viele Produkte im Wettbewerb, die noch vor einigen Jahren locker einen red dot bekommen hätten. Heute ist die Konkurrenz aber so groß, dass sie leer ausgehen. Dadurch trägt dieser Wettbewerb auch unheimlich zur Innovationsentwicklung in einzelnen Branchen bei.

Sehen Sie sich als Wirtschaftsförderer?

ZEC: Ja, natürlich. Das ist der Hauptimpuls dieses Wettbewerbs. Auf diese Art und Weise können wir ein Vergleichsniveau aufzeigen, an dem sich die Unternehmen orientieren können.

Das Interview führte Jürgen Bröker_____

außen“, sagt Thomas Nünning, Marketingleiter bei Niessing. Schließlich zeige der red dot award, dass „unsere Grundqualität besser ist als der Durchschnitt“. Dass sich die Produkte aber tatsächlich mehr verkaufen, als nicht ausgezeichnete Stücke, kann Nünning nicht sagen. Dennoch hat Design für das Unternehmen einen enorm hohen Stellenwert. Investitionen in gute Designer seien nachhaltig und müssten langfristig gesehen werden, ist Nünnings Ansicht. „Design ist mehr als Styling. Es durchdringt das Wesen eines Produkts.“



Freuen sich über den red dot für das Liegerad mit Abdeckhaube: (v.l.n.r.) Marec (l.) und Kirsten Hase (r.) sowie der ehemalige und der jetzige Präsident der European Cyclists' Federation, Manfred Neun (2.v.l.) und Dr. Bernard Ensink (2.v.r.).

Foto: hase bikes

Schön und funktional

Wenn es dann auch noch mit großer Funktionalität einhergeht, kommen die Juroren kaum an einer Auszeichnung vorbei. Diese Kombination hat die Jury auch beim „Klimax 2k“ aus dem Hause Hase Spezialräder in Waltrop überzeugt. Das Liege-Elektrofahrrad lässt sich bei schlechtem Wetter im Handumdrehen mit einem Regenschutz ausstatten. Die gesteigerte Aufmerksamkeit durch eine Vielzahl an Presseberichten konnte Inhaber Marec Hase nutzen, um sich bei einigen neuen Großhändlern ins Gespräch zu bringen. „Gerade die Veröffentlichungen in Zeitungen und Zeitschriften, in denen wir bis dahin nicht vertreten wa-

eigentlich Ingenieur und betrachte die Dinge eher von der funktionalen Seite. Auf dem Designerauge sehe ich etwas trüber“, sagt Hase und lacht. Die Auszeichnung und die folgende Aufmerksamkeit seines Klimax 2k habe ihm nun noch einmal gezeigt, dass Design für die Nutzer sehr wichtig sei.

Wirkung nach außen und innen

Gesteigertes Renommee, erhöhte Aufmerksamkeit, verbesserte Absatzzahlen – neben der Wirkung nach außen spielt aber auch die Innenwirkung bei Auszeichnungen eine große Rolle. Wer durch die Räume bei cyclos design in Münster geht und mit den Mitarbeitern dort spricht, stellt schnell fest, was damit gemeint ist. Sie sind stolz auf ihre Agentur. Auf irgendeine Weise fühlt sich schließlich jeder beteiligt an diesen Erfolgen. „Das gibt einen Schub für die tägliche Arbeit“, ist sich Jutta Schnieders sicher.

Auszeichnungen erhöhen aber auch den Druck. „Wir wissen, dass wir außergewöhnliche Qualität liefern müssen, aber das ist ohnehin unser täglicher Anspruch“, sagt sie. Zugleich erleichtern Auszeichnungen die Rekrutierung neuer Spitzenkräfte. „Die awards, die wir erhalten haben, geben uns ein Alleinstellungsmerkmal. In der Liga können nur



red dot awards erhielten unter anderem auch der Patientenfernseher von Bewatec aus Telgte (o.) und der Gobo Projektor der Gel-senkirchener Derksen Lichttechnik GmbH (u.).

Fotos: pd

Gesellschaft für Designpreise

Die red dot GmbH & Co. KG ist ein rein privates Unternehmen. Der Wettbewerb um die begehrten red dot awards wird weder staatlich noch über private Sponsoren gefördert. Die Finanzierung läuft über die Teilnahmegebühr. Damit soll eine größtmögliche Unabhängigkeit gewährleistet werden. Bereits seit 1955 wurde vom Design Zentrum Nordrhein Westfalen ein Designpreis ausgeschrieben. 1992 erhielt dieser mit dem „Roten Punkt“ ein Gesicht. Seit dem Jahr 2000 sorgt er als „red dot“ international für Aufsehen.

www.red-dot.org

ren, haben uns dabei sehr geholfen“, stellt er fest. Zukünftig wird er das Label auf den Katalog kleben und natürlich auch im Internet als Werbemittel nutzen.

Für ihn selbst war der gesamte Wettbewerbsverlauf sehr spannend. „Ich bin



wenige mitspielen. Das macht uns interessant für neue, hochqualifizierte Mitarbeiter“, weiß Schnieders.

Für die cyclos design GmbH sind die Auszeichnungen aber auch wegen eines anderen Aspekts interessant. „Zum iF award wird es eine Ausstellung geben, die auch noch auf Reise geht“, sagt Jutta Schnieders. Sie wird nicht nur an verschiedenen Orten in Deutschland gezeigt, sondern auch in Asien. „Vielleicht ergibt sich dadurch für uns ja auch der Zugang zum attraktiven asiatischen Markt“, hofft sie. Übrigens: Die beiden Anrufer aus dem vergangenen Jahr sind heute Kunden von cyclos design.

JÜRGEN BRÖKER



Menschen mit und ohne Behinderung produzieren im Integrationsunternehmen Wolkenlos in Rietberg bei Gütersloh Zulieferteile für die Solarindustrie. So auch der Schwerhörige Torsten Jasper.

Fotos: Thorsten Arendt



„Wir ordnen für Sie“, so heißt der Slogan, mit dem Rafa Lawah auf Plakaten für die LWL-Messe wirbt. Sie sortiert und scannt für das Bocholter Integrationsunternehmen PSA Akten und Dokumente.

Schwarze Null mit Inklusion

Über 80 Integrationsunternehmen aus Westfalen-Lippe stellen sich am 22. März in Münster auf einer Messe des Landschaftsverbandes vor. Sie informieren über ihre Arbeit für die Gesellschaft und ihre Leistungen als mögliche Geschäftspartner.

Mehr Arbeitsplätze im regulären Arbeitsmarkt für Menschen mit Behinderungen zu schaffen, darum geht es bei der Messe. Mit ihren Leistungen werden rund 85 Integrationsunternehmen aus Westfalen-Lippe und der Landschaftsverband Westfalen-Lippe (LWL) vor allem bei Unternehmern und Gründern dafür werben, weitere sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderungen zu schaffen. „Inklusion ist das Gebot“, erklärt LWL-Direktor, Dr. Wolfgang Kirsch, „denn jeder soll die gleichen Chancen haben, am Leben in unserer Gesellschaft

teilzunehmen.“ Durch die gemeinsame Arbeit von Menschen mit und ohne Behinderungen wird Inklusion im Arbeitsleben in Integrationsprojekten Wirklichkeit. Damit wird auch die UN-Konvention für die Rechte von Menschen mit Behinderung umgesetzt.

Integration wird gefördert

Das ist auch das erklärte Ziel des Landesprogramms „Integration Unternehmen!“, das sich an Handwerk, Handel und Industrie richtet. Vom Land NRW fließen seit 2008 insgesamt zehn Millionen Euro

in neue Arbeitsplätze in Integrationsprojekten, die beiden Landschaftsverbände in Westfalen (LWL) und im Rheinland (LVR) haben gemeinsam weitere zehn Millionen Euro bereit gestellt.

Inzwischen gibt es in Westfalen-Lippe 113 dieser Integrationsunternehmen, die Menschen mit Behinderungen Arbeit geben. Die Unternehmen betreiben Catering-Küchen, Kantinen und Gaststätten, brauen Bier, führen Hotels und Tagungsräume, bewachen Gemälde in Museen, stellen Wellness-Artikel oder Lebensmittel her, verkaufen in Lebensmittelmärkten und Second-Hand-Geschäften, entsorgen und recyceln, reinigen oder erbringen industrielle Dienstleistungen.

Seit über 30 Jahren

Rund 1200 Menschen mit Handicaps haben nach Angaben des Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe in diesen geförderten Unternehmen Arbeit gefunden. Die ersten dieser Integrationsunternehmen entstanden vor über 30 Jahren. Als Nachteilsausgleich dafür, dass Firmen schwerbehinderten Menschen einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatz bieten, erhalten Integrationsunternehmen vom LWL-Integrationsamt Westfalen Zuschüsse. Diese gelten den

besonderen Betreuungsaufwand und die Minderleistungen ab, so das LWL-Integrationsamt Westfalen. Finanziert wird dies unter anderem aus der Ausgleichs-abgabe aller Firmen, die nicht die vorge-schriebene Zahl von Mitarbeitern mit Schwerbehinderung erreichen. Der Zu-schuss zum Minderleistungsausgleich liegt bei 30 Prozent des Arbeitnehmer-bruttolohnes, nach vorherigem Abzug von Lohnkostenzuschüssen Dritter. Hin-zu kommt der Betreuungszuschuss, der die arbeitsbegleitende Unterstützung so-wie die zeitweise oder dauernde psycho-soziale Betreuung am Arbeitsplatz mitfin-anziert.

Dem Markt stellen

Unter dem Strich sind für den Steuerzah-ler die Arbeitsplätze in Integrationsun-ternehmen trotzdem rund um die Hälfte günstiger als die Plätze in den Werkstätt-

ten für Menschen mit Behinderungen. Statt durchschnittlich 14 000 Euro, die ein Arbeitsplatz dort jährlich kostet, stellt LWL-Direktor Dr. Wolfgang Kirsch heraus, gibt die öffentliche Hand für einen Arbeitsplatz in einem Integrati-onsunternehmen nur 6000 bis 7000 Euro aus. Kirsch: „In den vergangenen Jahren haben wir uns deshalb zusammen mit Arbeitgebern mit Erfolg daran gemacht, die Zahl dieser Betriebe stark auszu-bauen.“

Bei aller Förderung müssen sich Inte-grationsunternehmen wie jeder andere Marktteilnehmer dem Markt stellen. Auf Dauer müssen sie eine „schwarze Null“ schreiben. Eine wirtschaftliche Garantie gibt es für sie auch nicht. LWL-Sozialde-zernt Matthias Münning verweist aber auf die Nachhaltigkeit der Integrations-unternehmen.

WERNER HINSE/MARC-STEFAN ANDRES

INTEGRATION

Messe am 22. März

Der LWL organisiert am 22. März die zweite Messe für Integrationsunter-nehmen im Messe und Congress Cent-rum Halle Münsterland in Münster. Das Motto heißt von 9 bis 18 Uhr „Unternehmen tun Gutes! – inklusiv arbeiten“. Interessierte Unternehmer oder auch Neugründer können sich dort darüber informieren, wie ein In-tegrationsunternehmen gegründet und geführt wird. Fachvorträge runden den kostenfreien Besuch ab. Der Ein-tritt ist frei.

Porträts von Integrationsunterneh-men, Interviews, Hintergrundtexte, Datenbanken und weitere Informatio-nen zum Thema gibt es auch unter www.integrationsunternehmen-westfalen.lwl.org.

Maßgeschneidert.
In jedem Detail.
In allen Dimensionen.

Erfahren Sie mehr:
www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Smit Systemhallen
www.smit-systemhallen.de
Postfach • 48691 Vreden • Tel. 02564 - 801 • Fax 34212

Engagiert und sympathisch:

DIE NUTZFAHRZEUGSPEZIALISTEN DER MOHAG.

DAS FORD **TRANSIT FT260K CITY LIGHT**
TOP-ANGEBOT: **EXKLUSIV BEI IHRER MOHAG!**
Profitieren Sie jetzt von unseren attraktiven Angeboten!

Erleben Sie jetzt den Ford Transit bei uns im Autohaus.
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Ford Power für den Mittelstand
Für alle, die die deutsche Wirtschaft stark machen

JETZT EINSTEIGEN.

wirtschaftlicher 2,2 l TDCI-Motor, 63 kW (85 PS),
5-Gang-Schaltgetriebe, Pkw-ähnlicher Innenraum,
vorbildliche Innenausstattung

schon ab € **13.990,-** (zzgl. gesetzl. MwSt.)



Fahrzeug-Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach RL 80/1268/EWG oder VO (EC) 715/2007): Ford Transit: 9,1-9,6 (innerorts), 6,4-6,9 (außerorts), 7,4-7,9 (kombiniert). CO₂-Emissionen: 195-208 g/km (kombiniert).

MOHAG mbH · www.mohag.de · 6 x im Ruhrgebiet

Nutzfahrzeugkompetenzzentren:

45891 Gelsenkirchen · Willy-Brandt-Allee 50 · Herr Gudd: Tel. 0209 3619-201
45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27
45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Niewöhner: Tel. 02361 5804-376

Aktionsangebot zzgl. Überführungskosten in Höhe von € 798,32 und Mehrwertsteuer, Aktion gültig bis auf Widerruf. Details erfahren Sie bei uns.



Countdown in Braunschweig läuft

Europakonferenz 2012 |

In drei Monaten sind die Wirtschaftsjunioren in Deutschland Gastgeber der

Autor:

Christian Rieke,
rieke@co-operate.net

JCI European Conference. Wirtschaftsjunioren aus ganz Europa treffen sich vom 13. bis 17. Juni 2012 in Braunschweig. Neben Se-

minaren, Trainings und Vorträgen erwartet die Teilnehmer ein Rahmenprogramm mit mehr als 90 Punkten. Stadtführungen in Braunschweig, Berlin und Hamburg zählen ebenso dazu wie Betriebsbesichtigungen bei Fürstenberg Porzellan, Volkswagen oder Schimmel Piano. Karten für die Europakonferenz können Wirtschaftsjunioren ordern:

www.jci-ec2012.eu

Arbeitgeber wollen sich zusammenschließen

Management & Führung |

Bei ihrem Treffen Ende Februar hat die Projektgruppe Management & Führung der Wirtschaftsjunioren die Möglichkeiten für Arbeitgeberzusammenschlüsse in den eigenen Reihen erörtert.

Bei einem Arbeitgeberzusammenschluss „teilen“ sich mehrere Unternehmen eine Fachkraft, deren Einstellung sich für ein einzelnes Unternehmen nicht rechnen würde. Auch die Frage, ob Aus-

bildungsplatz-Zusammenschlüsse möglich sind, wurde dabei diskutiert: Auszubildende, die in zwei oder sogar drei Unternehmen lernen, könnten eine größere Bandbreite an Wissen erwerben als jene, die nur in einem einzigen Betrieb lernen, so die Jungunternehmer. Voraussetzung ist allerdings, dass zunächst die rechtlichen Rahmenbedingungen dafür geklärt werden müssten.

IHK-Präsident diskutiert mit Vorstand der Wirtschaftsjunioren

WJ-Vorstand | IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer begrüßt eine aktive Beteiligung der Wirtschaftsjunioren an der politischen Diskussion. Gerade jetzt sei es wichtig, die Standpunkte der Unternehmer vorzubrin-

gen. Denn nur mit ihrer Hilfe sei der erreichte Wohlstand auch zu halten, betonte der IHK-Präsident gegenüber dem neuen Vorstand der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen, der sich bei ihm vorstellte.

Aber natürlich nutzten Sascha Stuckmann (SWG Stuckmann GmbH, Beckum), Torsten Dahlke (Wigger GmbH & Co. KG, Rosendahl) und Matthias Schmitter (Commerzbank AG, Münster) ihr Treffen mit Dr. Hüffer auch, um ihn über die geplanten Projekte informieren.

Zum Beispiel werden die Wirtschaftsjunioren im Mai erneut im Bundestag zu Gast sein: Beim sogenannten Know-how-Transfer begleiten die Jungunternehmer eine Sitzungswoche lang Bundestagsabgeordnete aus ihrem Wahlkreis. Im Gegenzug besuchen die Abgeordneten die jeweiligen Unternehmen. Auch im Landtag und im Europaparlament haben die Wirtschaftsjunioren ähnliche Projekte etabliert. Sie sollen Einblicke in die jeweilige Arbeit geben und das gegenseitige Verständnis für einander fördern.



IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer (3. v.l.) begrüßte den WJ-Vorstand: Matthias Schmitter, Torsten Dahlke und Sascha Stuckmann.

Foto: Maik Grundmann



Interesse am Netzwerk der Wirtschaftsjunioren?

Geschäftsführer ist
Jens von Lengerke
Telefon 0251 707-224
wirtschaftsjunioren@
ihk-nordwestfalen.de

Die Wirtschaftsjunioren treffen sich am ersten Montag im Monat in Borken, Recklinghausen und Münster:
www.wj-nordwestfalen.de

Termine

22. März 2012
Ehrbarer Kaufmann,
ISM Dortmund

29. März 2012
Projektgruppe Management
und Führung

Nur noch elektronisch

Steuererklärung | Bisher konnten Jahreserklärungen freiwillig durch Steuerberater elektronisch übermittelt werden. Erstmals für den Veranlagungszeitraum 2011 ist die Einkommensteuererklärung jetzt per ELSTER einzureichen, also nach amtlich vorgeschriebenem Datensatz auf elektronischem

Weg, wenn Gewinneinkünfte nach § 2 Abs. 1 Satz 1 bis 3 EStG erzielt werden. Eine vorübergehende Ausnahme davon gilt für beschränkt Steuerpflichtige und Feststellungserklärungen mit mehr als zehn Beteiligten. Informationen des NRW-Finanzministeriums bei der IHK, Telefon 0251 707-229. _

Ein Arbeitsschwerpunkt

Arbeitsstätte | Nach alter Rechtsprechung konnte ein Arbeitnehmer mehrere regelmäßige Arbeitsstätten innehaben. Das hat der BFH geändert. Für die Abgrenzung kommt es nunmehr auf den Ort des qualitativen Schwerpunktes der Tätigkeit des Arbeitnehmers an. Der Arbeitgeber kann von einer regelmäßigen Arbeitsstätte ausgehen, wenn der Arbeitnehmer aufgrund arbeits- oder dienstrechtlicher Vereinbarungen einer Arbeit-

gebereinrichtung dauerhaft zugeordnet ist.

Alternativ kann von einer regelmäßigen Arbeitsstätte ausgegangen werden, wenn der Arbeitnehmer in einem Betrieb des Arbeitgebers arbeitstäglich, je Arbeitswoche einen vollen Arbeitstag oder mindestens 20 Prozent seiner vereinbarten regelmäßigen Arbeitszeit tätig werden soll. Zu einer Tätigkeit gehört zum Beispiel nicht bloßes Post-, Material- oder Autoabholen.

Partyservice

19 Prozent Steuer | Die Leistungen eines Partyservice stellen grundsätzlich sonstige Leistungen dar, die dem Regelsteuersatz unterliegen. So entschied der Bundesfinanzhof (BFH) in einem am 25. Januar 2012 veröffentlichten Urteil vom 23. November 2011. Anderes gilt nur, wenn der Partyservice lediglich Standardspeisen ohne zusätzliche Dienstleistungselemente liefert oder besondere Umstände belegen, dass die Speisenerlieferung der dominierende Bestandteil des Umsatzes ist.

Die Klägerin betrieb unter anderem einen Partyservice und lieferte insoweit die von ihren Kunden bestellten Speisen in verschlossenen Warmhalteschalen aus. Je nach Kundenwunsch stellte sie auch Geschirr und Besteck, Partytische sowie Personal zur Verfügung. Die Klägerin war der Ansicht, es handele sich um die Lieferung von Spei-



Pommes sind kein Partyservice.

Foto: Fotolia

sen zum ermäßigten Steuersatz. Der BFH widersprach zum Beispiel der Auffassung der Klägerin, sie habe lediglich Standardspeisen ohne zusätzliche Dienstleistungen geliefert. Standardspeisen seien typischerweise das Ergebnis einer einfachen, standardisierten Zubereitung, wie zum Beispiel an Imbissständen, und kein abgestimmtes Buffet. Spezielle Buffets hingegen wiesen einen deutlich größeren Dienstleistungsanteil auf, erforderten bei der Zubereitung mehr Arbeit und seien daher nicht als Lieferung anzusehen. _



Als mittelständisches Unternehmen setzen wir in Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bewusst einen Kontrapunkt zur Arbeitsweise großer WP-Gesellschaften: Wir beraten und begleiten unsere Klienten initiativ, lösungsorientiert und persönlich. Entsprechend intensiv und vertrauensvoll ist die Zusammenarbeit mit unseren Mandanten – vielfach geht sie weit über das gewohnte Maß hinaus: Denn mit fundierter Unternehmensberatung erleichtern wir auch all die Weichenstellungen, die für eine erfolgreiche Unternehmensführung von Bedeutung sind.

DR. BEERMANN **WP** PARTNER

Dr. Beermann WP Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft
www.beermann-partner.de

Marktallee 54 | 48165 Münster
Telefon 02501 8003-0
info@beermann-partner.de

Gartenstraße 4 | 59348 Lüdinghausen
Telefon 02591 23030
post@beermann-partner.de

AUSBILDUNGSPAKT 2011

Positive Bilanz

Berlin. Die Ausbildungschancen für junge Menschen haben sich im vergangenen Jahr erneut verbessert. „Obwohl es für die Betriebe immer schwieriger wird, alle Lehrstellen zu besetzen, können wir bei den Neuverträgen ein ordentliches Plus verzeichnen“, betont DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben. 540 000 betriebliche Ausbildungsplätze wurden 2011 neu besetzt – ein Plus von vier Prozent gegenüber 2010. Im Bereich von In-

dustrie, Dienstleistungen und Handel verzeichneten die IHKs sogar ein Plus von rund sechs Prozent. „Diese Zuwächse haben wir trotz eines Rückgangs bei den Bewerbern um 2,5 Prozent erreicht, weil mehr Altbewerber und lernschwächere Jugendliche eine Chance bekommen haben.“ Nach Wansleben hätte das Plus erheblich höher ausfallen können, „wenn es mehr geeignete Bewerber gäbe“. Er rechnet deshalb damit, dass im Jahr 2011 in der gesamten Wirtschaft rund 75 000

Plätze frei geblieben seien. Die Wirtschaft konnte die Zusagen im Ausbildungspakt in puncto neue Ausbildungsplätze und zusätzliche Ausbildungsbetriebe erneut erfüllen. Die Einstiegsqualifizierungen sind dagegen hinter den Vereinbarungen zurückgeblieben. Durch das sehr große Angebot an Ausbildungsplätzen war der Bedarf geringer. In



Beste Chancen auf einen Ausbildungsvertrag hatten junge Menschen im vergangenen Jahr.
Foto: IHK Köln

Zukunft wird es vor allem darum gehen, mehr Jugendliche ohne eine Vorbereitungsschleife direkt in Ausbildung zu bringen.

Einfacher

Mehrwertsteuererklärung | Die EU-Kommission will den Kreis der Unternehmen erweitern, die ihre Mehrwertsteuererklärungen über ein Webportal in heimischer Sprache abgeben können. Sie greift damit eine Forderung des DIHK auf. Ab dem 1. Januar 2015 soll dies für Unternehmen innerhalb und außerhalb der EU gelten, die Rundfunk-, Telekommunikationsdienstleistungen oder elektronische Services erbringen. Bislang profitieren nur Unternehmer von dieser Arbeitserleichterung, die außerhalb der Union ansässig sind und ihre elektronischen Dienste Privatpersonen innerhalb der EU anbieten. Da sich die Unternehmen mit europäischen Steuerverwaltungen in deren jeweiliger Amtssprache auseinandersetzen müssen, bringt das Portal eine große Erleichterung. _____

Verpackungen angeben

Bis zum 1. Mai | Die gesetzliche Frist für Unternehmen, die eine Vollständigkeitserklärung (VE) für ihre Verpackungsmaterialien für 2011 abgeben müssen, endet am 1. Mai 2012. Sie müssen hinterlegt werden unter www.ihk-ve-register.de. Bei verpasstem Abgabetermin droht den Unternehmen eine Geldbuße. Das Register bie-

tet als zentrale Informations- und Kommunikationsplattform einen Rundum-Service für den Hinterlegungsprozess. Hersteller und Betreiber, die bestimmte Mengen an Glas, Papier und andere Verpackungsmaterialien an private Endverbraucher in Verkehr bringen, müssen jährlich einen Nachweis erbringen. _____

Recyclingmaterial begehrt

Recyclingbörse | Unsicherheiten bei der Rohstoffbeschaffung und steigende Preise lassen das Interesse am Recycling förmlich explodieren. Das zeigt eine aktuelle Auswertung der IHK-Recyclingbörse. Dort können Unternehmen kostenlos verwertbare Abfälle und Produktionsrückstände anbieten oder nachfragen. 2011 suchten rund 88 000 Unterneh-

men nach recycelfähigem Material – fast 35 Prozent mehr als 2010. Die Zahl der Material-Inserate stieg gegenüber dem Vorjahr sogar um rund 38 Prozent auf insgesamt knapp 490 Positionen. Die „aktuellen Renner“ sind Kunststoffe gefolgt von Metallen, Papier/Pappe und Gummi.

www.ihk-recyclingboerse.de

Entschärfen

Gelangensbestätigung | Der Druck auf die Politik wächst, die „unselige“ Gelangensbestätigung zu entschärfen.

„Gut gemeint ist nicht gut gemacht“, kritisiert DIHK-Hauptgeschäftsführer Wansleben in einem Brief an den Vorsitzenden der Finanzministerkonferenz, Walter-Borjans, die Einführung des Dokuments. Es soll künftig als Nachweis der steuerfreien Lieferung innerhalb der EU gelten.

Seit Wochen beschwerten sich viele betroffene Unternehmen bei den IHK-Organisationen darüber, dass die Durchführung nahezu unmöglich sei. Der DIHK appelliert daher an die Finanzminister der Länder über den Bundesrat dafür zu sorgen, dass auch Belege der Transportunternehmen als Nachweis für die Bestätigung anerkannt werden. _____

Aufschlag Ruhrgebiet

Ein internationales sportliches Großereignis nutzen die IHKs im Ruhrgebiet zum Heimspiel.

Vom 25. März bis zum 1. April ruhen die Augen der Tischtennis-Welt auf Dortmund, wo die Liebherr-Tischtennis-Weltmeisterschaften stattfinden.

Die sechs IHKs im Ruhrgebiet wollen diese Mannschafts-WM zu einem Heimspiel für die Wirtschaft machen. „Ich finde es richtig, die Kontakte in den asiatischen Raum immer weiter auszubauen – wenn ich mit meinem Namen dafür werben kann, tue ich dies aus Überzeugung“, so Tischten-

nis-Europameister Timo Boll, der nach Sebastian Vettel der bekannteste europäische Sportler im Tischtennis-Land China ist.

Dortmund – das soll ein doppelter Aufschlag werden: für Fachkräftesicherung und Außenhandelswirtschaft.

Am 27. März können sich über 1000 Schüler aus dem Ruhrgebiet über Berufe informieren lassen, sowohl von den IHK-Mitarbeitern als auch den Unternehmensrepräsentanten am IHK-Stand. Nachmittags können



„Dass die Wirtschaft die internationale Popularität von Tischtennis nutzt, freut mich natürlich“, so Boll.

Foto: pd

sie selbst Tischtennis spielen – oder natürlich auch die Weltbesten bestaunen.

Der 30. März, der Viertelfinaltag, wird den Kontakten zwischen asiatischen Delegationen und heimischen Unternehmern dienen.

Der Vormittag ist dabei für Vorträge und Besichtigungen reserviert, der Nachmittag gehört den Gesprächen am Rande der WM – die IHK-Lounge in der Westfalenhalle ist dafür der geeignete Ort.



Unternehmerfrühstück | Mehr als 50 Firmenvertreter aus dem Kreis Steinfurt trafen sich auf Einladung der IHK und der Wirtschaftsförderung des Kreises im Februar zum dritten Unternehmerfrühstück. Gastgeber waren die Sportfreunde in Lotte, ein Verein mit mehr als 1400 Mitgliedern, der sich hier als Wirtschaftsunternehmen vorstellte. Für die kommende Saison beträgt der Etat des „Profi-Vereins“, der in die dritte Liga aufsteigen will, 1,5 Millionen Euro. Dabei ist die Unterstützung der regionalen Wirtschaft ein großer Erfolgsfaktor.

Foto: IHK

Einsatz gegen Jugendarbeitslosigkeit

Jugendhilfe Direkt |

Hand in Hand mit der Jugendhilfe Direkt setzt sich die BASF Coatings für junge Menschen ein, die sich um einen Einstieg in die Ausbildungs- und Berufswelt bemühen. Erneut hat das Unternehmen dem Verein daher eine großzügige Spende von 5000 Euro zur Verfügung gestellt. Das Geld kommt dem „Hiltruper Modell“ zugute, das sich durch sozialpädagogische Betreuung an der Hauptschule Hiltrup um Schüler mit Lernschwierigkeiten kümmert und ein spezielles Bewerbungstraining anbietet. „Leider ist die Zahl an Ausbildungsab-

brechern immer noch sehr hoch, deshalb sind Praktika für Schüler eine sehr gute Chance, um in Berufe reinzuschnuppern“, erklärt Hans-Werner Kleindiek, Vorsitzender der Jugendhilfe Direkt. Gelegenheit dazu bietet das gemeinschaftliche Konzept „Brücke zum Beruf“. Nach dem Schulabschluss können Jugendliche ein einjähriges Praktikum in verschiedenen Ausbildungsbereichen bei BASF Coatings absolvieren. So liefert fungiert das Projekt zugleich als Auffangnetz für Schüler, denen bisher alle Türen verschlossen blieben.

Maschinenbau und Technik

Das **VerlagsSpezial** „Maschinenbau und Technik“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
words and more GmbH,
Telefon 0251 6909250,
Anzeigen: Aschendorff
Media & Sales,
Telefon 0251 690592



Der Anteil der Zeitarbeiter im Maschinenbau hat sich in den vergangenen sechs Jahren verdoppelt.

Fotos (2): VDMA

Jobmotor mit Zeitarbeit

Eine knappe Million Mitarbeiter sind im deutschen Maschinenbau tätig. Rund 57 000 davon sind Zeitarbeiter.

Die Maschinenbau-Branche freute sich im abgelaufenen Jahr über volle Auftragsbücher. Das Produktionsplus von 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr hat Dr. Thomas Lindner, Präsident des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), „positiv überrascht.“ Das wirkt sich auch auf den Arbeitsmarkt in der Branche aus.

Laut der aktuellen VDMA-Studie „Zeitarbeit im deutschen Maschinen- und Anlagenbau“ beschäftigen die Unternehmen in diesem Sektor rund 57 000 Zeitarbeiter – zusätzlich zur fest angestellten Stammelegschaft von 945 000 Mitarbeitern. Verglichen mit den vergangenen Umfragen zur Zeitarbeit hat sich die Zeitarbeitsquote im Maschinenbau von drei Prozent im Jahr 2005 und fünf Prozent in 2007 auf nun sechs Prozent erhöht. Drei von vier der befragten Unternehmen beschäftigen Zeitarbeiter. Neben einer strukturellen Komponente sehen die deutschen Maschinenbauer hier einen erheblichen konjunkturellen Einfluss.

Kostengründe spielten dabei eine untergeordnete Rolle, so ein weiteres Ergebnis der Untersuchung: Der entstehende finanzielle Aufwand für die Beschäftigung eines Zeitarbeiters sei vergleichbar mit dem für einen Mitarbeiter der Stammelegschaft, sagten 40 Prozent der befragten Unternehmen. Für jedes dritte Unternehmen sei das Entleihen von Arbeitskräften sogar die teurere Alternative. Dass das Instrument trotzdem genutzt werde, zeuge von einer positiven Zahlungsbereitschaft der Unternehmen für die durch die Zeitarbeit gewonnene Flexibilität.

Ein gutes Drittel der befragten Unternehmen schätzt die Übernahmechancen einer derzeit bei ihnen tätigen Zeitarbeitskraft auf mehr als 30 Prozent. Thomas Lindner interpretiert diesen Wert sehr optimistisch: „Zeit-

arbeit im Maschinenbau ist eine Brücke in die Stammelegschaft“, so der VDMA-Präsident. Lindner möchte die Zeitarbeit als unternehmerisches Werkzeug unbedingt erhalten: „Generell sind wir gut beraten, den Instrumentenkasten zur Kompensierung möglicher Umsatz- und Ergebniseinbußen gut gefüllt bereit zu halten. Dazu gehört elementar die Zeitarbeit.“



Kostengründe spielen bei der Beschäftigung von Zeitarbeitern nur eine geringe Rolle, meldet die Branche.

Wir definieren Qualität neu:
Ganz in Ihrem Sinne.

Kom|pe|tenz|ge|trie|be*

** das, -s, <von der Firma Lammers eingeführtes Synonym für „Wartung und Instandhaltung von Elektromaschinen“>: [Definition:] ein vollstufiges Leistungspaket, bei dem die Kompetenzen für alle elektrischen und mechanischen Arbeiten optimal miteinander verzahnt sind, um bei der Umsetzung der Kundenwünsche zu jedem Zeitpunkt maximale Qualität zu gewährleisten. [Einsatzgebiet:] effiziente und schnelle Beseitigung von Störungsursachen in Ihrem Maschinenpark. [Weitere Besonderheiten:] höchste Zuverlässigkeit für Ihre Produktion, Minimierung der Gesamtkosten.*

Zukunftssichere Jobs mit Power

Berufe im Maschinenbau und in der Metallindustrie bieten Arbeitsplätze mit Zukunft. Auf der Messe METAV zeigte die Branche jetzt Schülern die Berufschancen in ihren Unternehmen.

Maschinenbauer – Job mit Power“ lautete das Motto der Sonderschau Jugend im Rahmen der METAV, die jetzt in Düsseldorf stattfand. Rund 3000 Jugendliche und ihre Lehrer aus Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen lern-

ten, was moderne Fertigungstechnik heißt. Eingeladen waren technische Berufsschulen, Berufsfachschulen und Technikkurse allgemeinbildender Schulen.

„Der Fachkräftemangel gewinnt gerade in mittelständ-

ischen Metallbetrieben immer mehr an Brisanz“, stellt Peter Bole, Leiter der Nachwuchsstiftung des Branchenverbands VDW, fest. Das betreffe sowohl die Werkzeugmaschinenindustrie als auch ihre Kunden im Maschinenbau. So könnten die vorhandenen Ausbildungsplätze in der Branche schon jetzt nicht mehr mit geeigneten Bewerbern besetzt werden. Gleichzeitig steige der Bedarf und die Anforderungen an den Nachwuchs.

„Junge Menschen haben in den Metallberufen allerbeste Möglichkeiten“, bestätigte Bole. „Die Berufe sind spannend. Sie bieten Herausforderungen für engagierte und kreative junge Menschen. Die Bezahlung ist gut und die

Perspektiven ebenfalls“, warb der gelernte Werkzeugmacher, der selbst Karriere in der Werkzeugmaschinenindustrie gemacht hat. Häufig wissen junge Menschen jedoch nur wenig über die Berufe in der Industrie. Hier setzt „Maschinenbauer – Job mit Power“ an.

Mit dabei waren führende Unternehmen aus der Metallbearbeitung, die den Einsatz moderner Maschinen in der Produktion und die dazugehörige Software demonstrieren. Auszubildende berichteten über ihren Berufsalltag, Ausbilder über ihre Anforderungen, Vertreter von Universitäten und Fachhochschulen über die Wahl des richtigen Studienfachs und Weiterbildungsmöglichkeiten.

TSA

Transparente sichere Anlagenverfügbarkeit

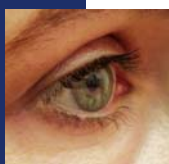
Mit unserer Messtechnik sehen, hören, fühlen und dokumentieren wir den Zustand Ihrer Maschinen und Komponenten. So werden notwendige Reparaturen planbar und die Anlagenverfügbarkeit erhöht. Mit unserem Dienstleistungssystem TSA nutzen Sie die Vorteile unseres qualitativ hochwertigen Sortimentes an C-Teilen. Darüber hinaus übernehmen wir das Ersatzteilmanagement Ihrer Sonderteile. Mit TSA bieten wir Ihnen eine vertrauensvolle Partnerschaft rund um die Optimierung Ihrer Produktionsanlage. Als Fachbetrieb für Antriebstechnik sind wir außerdem in der Lage, sämtliche Wartungs- und Reparaturarbeiten schnell und zuverlässig auszuführen.



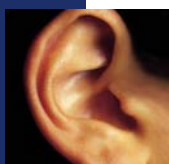
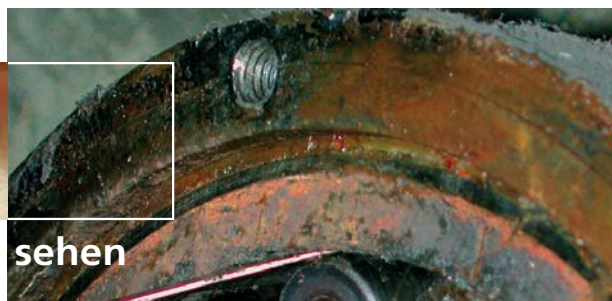
**UHLEN-
BROCK**
1954

Die ganze Welt
der Antriebstechnik

Siemensstr. 41 · 48565 Steinfurt
Tel. (+49) 2552 / 93 33 -0 · Fax 93 33 -61
www.uhlenbrock.org · info@uhlenbrock.org



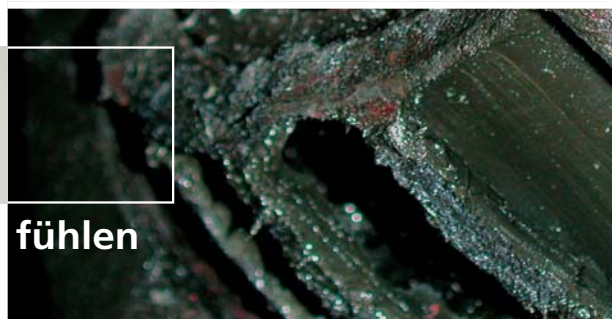
wir sehen



wir hören



wir fühlen



Rekordjahr stimmt positiv

Die deutsche Werkzeugmaschinen-industrie hat sich nach der Krise kraftvoll zurückgemeldet und das vergangene Jahr mit sehr guten Werten abgeschlossen.

Der Aufwärtstrend stimmt positiv für das laufende Jahr: Für 2012 prognostiziert Martin Kapp, Vorsitzender des Vereins Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW), ein Produktionswachstum von fünf Prozent. 2011 erwirtschaftete die Branche 13,1 Milliarden Euro. „Mit 33 Prozent ist das der höchste Zuwachs, der je erreicht wurde“, so Martin Kapp.

Die deutschen Exporte stiegen um 33 Prozent auf 8,1 Milliarden Euro. Der mit Abstand wichtigste Markt ist und bleibt China. Er ist mit über zwei Milliarden Euro und einem Zuwachs von fast 40 Prozent mehr als dreimal so groß wie die Nummer zwei, die USA.

Überraschend jedoch: Nordamerika punktete mit einem Zuwachs von 71 Prozent. Darin spiegeln sich die gestiegenen Ausrüstungsinvestitionen der US-amerikanischen Industrie wider. „Vor allem die Automobilindustrie setzt auf Fertigungstechnik Made in Germany“, erklärt Kapp.

Der Inlandsmarkt wuchs mit 38 Prozent überproportional. Die Automobilindustrie, ihre Zulieferer und der Maschinenbau haben vom Weltmarktboom profitiert

und ihre deutschen Produktionsstätten mit modernster Fertigungstechnik ausgestattet.

Mit 93,8 Prozent waren die Kapazitäten 2011 voll ausgelastet. Der Auftragsbestand reicht mit zuletzt 9,5 Monaten im Oktober 2011 bis weit in das laufende Jahr hinein. Das Ergebnis gehört zu den historischen Spitzenwerten.

Trotz hoher Kapazitätsauslastung schmilzt der Auftragsbestand kaum ab. „Das bietet ein gutes Polster für das laufende Jahr“, zeigte sich Kapp zufrieden. Im Gesamtjahr 2011 stieg der Auftrags-eingang um 45 Prozent. Inlands- und Auslandsnachfrage wuchsen im Gleichschritt um 46 beziehungsweise 45 Prozent.

„Die verfügbaren Daten lassen einen Abbruch der internationalen Investitionstätigkeit unter derzeit gegebenen Umständen nicht erwarten“, sagt Kapp. „Jedoch befindet sich die deutsche Werkzeugmaschinenindustrie bei allen Kennzahlen auf hohem Niveau. Allein deshalb wird sich das Wachstum im laufenden Jahr beruhigen“, so der VDW-Vorsitzende weiter. Speziell bei der Nachfrage sei 2012 nicht mehr mit Zuwächsen zu rechnen.



Wir biegen das schon hin!
Blechbearbeitung in **XXL**

Kanten

Länge 21 m, Presskraft 3000 t

Scherschneiden

Länge 10 m, Stärke 16 mm

Plasmaschneiden

Länge 25 m, Breite 5 m, Stärke 40 mm
Fasenschnitte bis 45°

Laserschneiden

Länge 35 m, Breite 3,5 m, Stärke 25 mm
Fasenschnitte bis 52°

Wasserstrahlschneiden

Länge 8 m, Breite 4 m, Stärke 200 mm
Fasenschnitte bis 90°

Laserschweißen

max. Blechgröße
Länge 20 m, Breite 4 m, Stärke 8 mm

Anarbeitung

Schweißnahtvorbereitung, Schweißen,
Bohren, Sägen, Fräsen, Stanzen, Walzen

Göcke GmbH & Co. KG
Siemensstr. 1 · D-48683 Ahaus
Tel.: +49 (0) 25 61 / 93 30-0
Fax: +49 (0) 25 61 / 93 30-93
www.goecke.com
info@goecke.com



Alles außer gewöhnlich.

ECO.PLAN
INDUSTRIE- UND WOHNUNGSBAU

ECO.PLAN GmbH & Co. KG
Coesfeld • Dresden • Neuenrade
Weßlings Kamp 19
48653 Coesfeld

Fon 02541/92629 0
Fax 02541/92629 99
coesfeld@eco-plan.de

www.eco-plan.de

Effizienz entscheidet über den Erfolg

Im April stehen grüne Technologien im Mittelpunkt: Alle acht Leitmessen der Hannover Messe stehen in diesem Jahr unter dem Leitthema „greentelligence“. Auch das diesjährige Partnerland China setzt auf effizienten Einsatz von Technik.



Rote Flaggen für grüne Technologien: die Hannover Messe 2012.

Weltweit gewinnen Nachhaltigkeit und Effizienz in der Industrie zunehmend an Bedeutung. Unternehmen werden nicht mehr nur an betriebswirtschaftlichen Zielen gemessen, sondern auch am Umgang mit Energie und Rohstoffen. Kapitalgeber unterstützen bereits heute bevorzugt Unternehmen, die auf nachhaltige und effiziente Technologien setzen.

Einen Überblick, welche Technologien in der Industrie für eine effektive Ressourcenschonung sorgen, bietet die

Hannover Messe 2012 vom 23. bis 27. April. Für die Kernthemen der Messe, Industrieautomation und IT, Energie- und Umwelttechnologien, Industrielle Zulieferung, Produktionstechnologien und Dienstleistungen sowie Forschung und Entwicklung, werden in diesem Jahr mehrere tausend Innovationen in Hannover erwartet.

In diesem Jahr steht die Messe unter dem Leitthema „greentelligence“. „In den acht Leitmessen der Hannover Messe 2012 wird über das Leitthema dargestellt, dass nur die intelligente Verbindung von effizienten Verfahren, umweltverträglichen Materialien und nachhaltigen Erzeugnissen in der industriellen Produktion die Wettbewerbsfähigkeit in sich dynamisch entwickelnden internationalen Märkten sichern wird“, sagt Dr. Wolfram von Fritsch, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Messe AG.

Ein Beispiel für Effizienz ist der Einsatz von Elektromotoren. Weltweit sind in der Industrie nach Schätzungen des Vereins Deutscher Ingenieure (VDI) 300 Millionen Elektromotoren im Einsatz. Diese Zahl wächst nach VDI-Schätzungen jährlich um zehn Prozent. Durch intelligente Energieautomation, moderne Energieübertragung und die Nutzung modernster elektrotechnischer Komponenten ließe sich der Energieverbrauch in der Industrie um 30 Prozent senken. Für die Einsparung sorgen drehzahlgeregelte Antriebe. Nach Expertenberechnung könnten durch den Einsatz solcher intelligenten Motorregelungen weltweit 1,7 Milliarden Kilowattstunden Strom eingespart werden. Das entspricht der Jahresleistung von 290 atomaren Kraft-

werksblöcken. Der Trend in der Industrie zu nachhaltiger Effizienz spiegelt sich auch in der Präsentation des Partnerlandes China wider. „Im Fokus des Partnerlandes stehen intelligente Fertigungsverfahren, nachhaltige Energieerzeugung, intelligente Energienetze sowie Elektromobilität. Mit der Hannover Messe nutzt das Partnerland China eine ideale Plattform, um den Wandel der Wirtschaft in die weltweite Öffentlichkeit zu tragen und neue Märkte zu erschließen“, erklärt von Fritsch.

Den Trend zur nachhaltigen Effizienz greift die Hannover Messe besonders deutlich mit der neuen Leitmesse IndustrialGreenTec auf. Dort präsentieren Aussteller Lösungen, Verfahren, Maschinen und Konzepte, die anderen Unternehmen bei der Umstellung auf eine so genannte grüne Produktion helfen. „Die Leitmesse IndustrialGreenTec steht für Lösungen, die von der Industrie für die Industrie entwickelt werden. Im

Fokus stehen umweltgerechte Produktionsverfahren, Kreislaufwirtschaft und Entsorgung, Techniken für eine effektive Nutzung erneuerbarer Energien und Materialien sowie die messtechnische Erfassung und Überwachung von Schadstoffen“, stellt von Fritsch fest. „Damit spiegelt die IndustrialGreenTec das Leitthema ‚greentelligence‘ auf ideale Weise wider und ergänzt die etablierten Themen der Hannover Messe.“

Das Motto „greentelligence“ gilt für die Industrial Automation, die internationale Leitmesse für Prozessautomation, Fertigungsautomation und System-



Gespräche zwischen Ausstellern und Medienvertretern anlässlich der Messe-Preview im Februar. Fotos (2): Deutsche Messe Hannover

lösungen für Produktion und Gebäude, ebenso wie für die Leitmesse Energy, auf der Aussteller zukunftsweisende Lösungen für eine sichere und wettbewerbsfähige Energieversorgung zeigen. Dabei spielen intelligente Netze – so genannte Smart Grids – eine wesentliche Rolle, durch welche die Nutzung erneuerbarer Energien oft erst möglich wird.

Service in Stahl



wiropa

lichtgitter - GRUPPE

Marie-Curie-Straße 1
48712 Gescher
Telefon: 02542 95552-0
Telefax: 02542 95552-222
Mail: info@wiropa.de
www.wiropa.de



XXL

laserschneiden
plasmaschneiden
abkanten



Positionieren. Justieren. Kalibrieren.

Mobile 3D Messdienstleistungen von sigma3D.

sigma3D GmbH
Marie-Curie-Straße 2
D-48712 Gescher
Tel. +49 (0) 2542-918 98 - 0
Fax +49 (0) 2542-918 98 - 20
www.sigma3D.de



SIGMA3D
FLEXIBLE 3D MESSTECHNIK

Gefahrstoffe managen

Die Frage, ob es in einem Betrieb Gefahrstoffe gibt, lautet mit ziemlicher Sicherheit „ja“ – in nahezu jedem Unternehmen gibt es Stoffe, die unter die Gefahrstoffverordnung fallen.

Gefahrstoffe lauern in Putzmitteln, Kraftstoffen, und Schmiermitteln. Auch Getreidestaub oder Schweißrauch können Gefahrstoffe sein. Auf Handelsware kennzeichnen Gefahrensymbole die entsprechenden Stoffe, aber Aerosole, Abgase und Stäube, die bei der Produktion entstehen, bergen häufig ähnliche Gefahren.

Es liegt in der Verantwortung des Unternehmers, Gefahren für seine Mitarbeiter zu vermeiden. Dazu muss er laut Arbeitsschutzgesetz eine Gefährdungsbeurteilung der Arbeitsbedingungen erstellen, bei der auch die Tätigkeiten mit Gefahrstoffen betrachtet werden müssen.

Ein effizientes Gefahrstoffmanagement hilft, Gefahren zu verringern. Beim Umgang mit Gefahrstoffen sind in erster Linie die Gefahrstoffverordnung (GefStoffV) und die zugehörigen Technischen Regeln Gefahrstoffe (TRGS) ausschlaggebend. Dazu kommen noch das Arbeitsschutzgesetz und die EG-Verordnung 1272/2008 über die Einstufung, Kennzeichnung und Verpackung von Stoffen und Gemischen (CLP-VO). Die Vorschriften verlangen ein ganzes Bündel an Maßnahmen beim Umgang mit Ge-

fahrstoffen. Daher ist die beste Lösung, Gefahrstoffe zu vermeiden und sich mit einer Substitutionsprüfung nach Ersatz umzusehen.

Die Gefährdungsbeurteilung ist ein wichtiger Schritt zur sicheren und gesundheitsgerechten Gestaltung von Arbeitsplätzen. Kriterien sind die gefährlichen Eigenschaften der Gefahrstoffe, Art und Dauer der Exposition und die Arbeitsbedingungen.

Neben der Gefährdungsbeurteilung hat der Unternehmer zahlreiche weitere Pflichten beim Umgang mit Gefahrstoffen zu erfüllen: So ist unter anderem ein Gefahrstoffverzeichnis zu erstellen, Gefahrenquellen müssen gekennzeichnet und Grenzwerte am Arbeitsplatz überwacht werden.

Für kleinere und mittlere Unternehmen wurde von der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) das „Einfache Maßnahmenkonzept Gefahrstoffe“ (EMKG) entwickelt. Durch Festlegen einer Gefährlichkeitsgruppe der Gefahrstoffe, der Menge beziehungsweise der betroffenen Fläche können Maßnahmen abgeleitet werden. Diese Maßnahmen sind in den so genannten Schutzleitfäden beschrieben.

*Wir sind Ihr Werkzeug-Partner –
Auswahl und Know-how für Handwerk und Industrie*



**Werkzeuge- und
Maschinenhandel-GmbH**

- Schweißtechnik ● Lagereinrichtungen
- Industriebedarf ● Werksvertretungen
- Gebrauchtmaschinen

Rottweg 17 · D-48683 Ahaus
Tel. (0 25 61) 93 84-0 · Fax (0 25 61) 93 84-36

Internet: <http://www.ab-maschinen.de> · E-Mail: info@ab-maschinen.de

Unternehmensberatung

Erfahrene Ingenieure für eine individuelle Beratung

- Qualitäts- und Umweltmanagement
- SCC und Arbeitsschutzmanagement
- Datenschutz
- IFS, BRC, ISO 22000
- Schulungen

- individuelle Betriebsanalyse
- Schwachstellenermittlung
- Dokumentationserstellung
- Intranetdarstellung
- externe Betreuungsleistungen



Ingenieurbüro Isfort

Am Königsweg 13 - 48599 Gronau - Tel.: 02565 97790

www.isfort.de

Die Schutzleitfäden geben Hilfestellung für die Umsetzung in der betrieblichen Praxis.

Weitere Hilfestellung, etwa zur Auswahl der richtigen persönlichen Schutzausrüstung, geben die Sicherheitsdatenblätter. Diese werden vom Hersteller des Gefahrstoffes zur Verfügung gestellt. Die Unfallversicherungsträger stellen zudem das Gefahrstoffinformationssystem GESTIS bereit.

Ein effizientes Gefahrstoffmanagement beginnt schon bei der Auswahl der Betriebsmittel. Nach der Festlegung der Anforderungen werden Informationen zu den Angeboten beschafft. Mit Produktinformationen aus den Sicherheitsdatenblättern



Zum sicheren Arbeitsplatz gehört der verantwortungsvolle Umgang mit Gefahrstoffen.

Foto: sederis

lässt sich ein Gefahrenpotenzial abschätzen, bei der Auswahl des Produkts sollte das mit der geringsten Gefährdung bevorzugt werden.

Ein durchdachtes Gefahrstoffmanagement ermöglicht

sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten, verringert den nötigen Arbeitsaufwand, um gesetzlichen Forderungen nachzukommen, und hilft damit Kosten zu sparen. Insgesamt ist ein gut organisiertes

und dokumentiertes Gefahrstoffmanagement eine wesentliche Voraussetzung zur Vermeidung von Vorfällen mit Gefahrstoffen und eine gute Prävention auch in Bezug auf die Produktsicherheit.



MÜNSTERMANN
WIR ENTWICKELN LÖSUNGEN

Lokale Stärken global nutzen!



Unsere Mitarbeiter als Garant für den Erfolg

Der Erfolg von Münstermann, gerade auch auf globalen Märkten, basiert auf qualitativ hochwertigen und zuverlässigen Anlagen und der absolut kundenorientierten Abwicklung von Projekten. Grundlage für diese Erfolgsfaktoren sind unsere Mitarbeiter. Qualifizierte, motivierte und verantwortungsvolle Mitarbeiter sind aber keine Selbstverständlichkeit, sondern erfordern ein gemeinschaftliches Miteinander und entsprechende Maßnahmen im Unternehmen.

Ausgezeichnete Ausbildung

Ein Beispiel für ein sozial verantwortliches Handeln ist die Auszubildendenquote bei Münstermann, die in der Regel mehr als 10% beträgt. Nur mit qualifizierten und motivierten Mitarbeitern lassen sich unsere hohen Fertigungs- und Serviceleistungen erhalten. Unsere Anstrengungen werden immer wieder dadurch bestätigt, dass unsere Auszubildenden bei Wettbewerben regelmäßig Spitzenplätze einnehmen.

INNOVATIVER ANLAGENBAU AUS DEUTSCHLAND

www.muenstermann.com

Bernd Münstermann GmbH & Co. KG • Lengericher Str. 22 • 48291 Telgte
Fon +49 (0) 25 04-98 00-0 • E-Mail: info@muenstermann.com



ROLAND TERWORT
Metall- und Maschinenbau

P&M-SERVICE

PLANER & MECHANIKER

Konstruktion - Fertigung - Wartung - Reparatur

Tel.: 02552 60662 · E-mail: info@terwort.com · www.terwort.com



O.KEI
maschinen plus



MITSUBISHI ELECTRIC
ERODIERSYSTEME
CONSUMABLE-LINE

Gustav Blome
POCO und IBIDEN
- Erodiergraphite

Otto Keilhofer
Hanseller Str. 21a
48161 Münster

Ihre Partner rund um die Funkenerosion

Wir liefern Erodierdrähte von 0,03 bis 0,36 mm in verschiedenen Qualitäten und Ausführungen, Filter von führenden Herstellern sowie alle Verbrauchs- und Verschleißteile in OEM-Qualität.

Wir bieten individuell an Ihren Bedarf angepasstes Material für Draht-, Startloch- und Senkerosion, spezielle Werkzeuge, Spann- und Hilfsmittel an.

Eingebunden in einem innovativen Netzwerk sind wir Ihr Partner für Beratung, Vermittlung und Unterstützung bei der praktischen Anwendung. Unser Spezialgebiet: Erodieren mit Graphit!

www.okei-edm.de info@okei-edm.de
Telefon: 02533-934325 Fax: 02533-934322



TELESKOPCENTER
A. Hülsken

Baumberger Straße 55
48720 Rosendahl-Osterwick
Tel. 0 25 47/93 07-0
info@anton-huelsken.de
www.teleskopcenter.de



MERLO

Vermietung, Verkauf, Service



ISFORT
Staplertechnik
Vertrieb und Service
GmbH & Co. KG

Benzstraße 12 · 48619 Heek
Tel. 0 25 68/9 34 68-0
info@isfort.com · www.isfort.com



wirtschaftsspiegel



Der **wirtschaftsspiegel** ist das Entscheidermagazin für die mittelständische Wirtschaft in der Region Nord Westfalen und erreicht pro Monat über 50.000 Führungskräfte in den Unternehmen.

Anzeigenservice „IHK-Wirtschaftsspiegel“
Tel. 02 51/690-592 · Fax 02 51/690-80 48 01
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de



Aschendorff
Media & Sales

In der dritten Dimension

Auch in kleineren Produktionen wird die Steigerung von Sicherheit, Qualität und Effizienz aufgrund neuerer, größerer und genauerer Produkte immer wichtiger.



Exaktheit im Detail sichert Qualität. Foto: colourbox

Wo eine hohe Präzision gefragt ist, rechnet sich auch der Einsatz innovativer 3D-Messtechnik im Vergleich zu konventionellen Techniken immer mehr.

Als Ingenieurdienstleister im Bereich der mobilen 3D-Messtechnik hat sich sigma3D mit Hauptsitz in Gescher in den letzten zehn Jahren einen Namen in der Industrie erarbeiten können. Mit über 30 Fachleuten aus den Bereichen Vermessungstechnik und Maschinenbau unterstützten die Gescheraner Unternehmen wie Airbus, Audi, Siemens und RWE in Deutschland und weltweit bei der Qualitätssicherung von Fertigungs- und Produktionsprozessen.

Das Unternehmen bietet ein vollständiges Dienstleistungsangebot im Segment Maschinenbau für mittelständische Betriebe an. Dieses umfasst unter anderem den Aufbau von Maschinen und Anlagen, Abnahmemessungen, Überwachungsmessungen im Fertigungsprozess, 6D-Positionierung von Maschinenkomponenten, Kalibrierung von Werkzeugmaschinen sowie die Kontrolle und Justierung an Sondermaschinen.

Ein weiteres Tätigkeitsfeld sind 3D-Scan- und Digitalisierungsdienstleistungen bis hin zum Reverse Engineering für Teile, für die keine 3D-CAD-Daten existieren. Unternehmen aus Nordwestfalen profitieren überdies vom Spezialisten vor Ort, der kurze Wege und Flexibilität der 3D-Messsysteme garantiert. Das wichtigste Argument für die Zusammenarbeit ist jedoch das direkt verwertbare Ergebnis, das gemäß den Kundenanforderungen ein professionelles, bis zum letzten Schritt gefertigtes Resultat garantiert. Noch vor Ort wird dieses mit den Qualitätsverantwortlichen besprochen, um entsprechende Optimierungen und Handlungen schnellstmöglich durchführen zu können.

Speicher für Ökostrom

Den richtigen Behälter für regenerativ erzeugten Strom sucht das Batterieforschungszentrum MEET. Den Stand ihrer Arbeiten stellten die Forscher auf der Messe „E-world“ vor.

Die Technologien, an denen wir arbeiten, sind neben mobilen Einsatzmöglichkeiten zunehmend auch in stationären Anlagen gefragt“, erläutert Dr. Gerhard Hörpel, Projektmanager am Batterieforschungszentrum MEET der Universität Münster. Zentrales Einsatzgebiet ist etwa die Zwischenspeicherung von regenerativ erzeugtem Strom. „Innovative Speichersysteme stellen die Vo-

oraussetzung für den Ausbau der Erneuerbaren Energien dar“, erklärt Projektmanager Hörpel. Daher will MEET seine Forschungsaktivitäten auf dem Feld der stationären Anlagen künftig stärker ausbauen.

Über seine derzeitigen Forschungstätigkeiten auf dem Feld der elektrochemischen Energiespeicher informierte das MEET-Team am Gemeinschaftsstand des Landes Nordrhein-Westfalen auf der Fachmesse „E-world – energy & water“ im Februar in Essen.

Aktuelle Forschungsvorhaben konzentrieren sich neben der Lithium-Ionen-Technologie auch auf die Weiterentwicklung der Lithium-Luft- und der Lithium-Schwe-

fel-Technologie sowie auf neue Systeme, wie den Dual-Ionen-Speicher oder lithiumfreie Hochenergiespeichersysteme. Ziel ist es, Energiespeicher leistungsfähiger, langlebiger und kostengünstiger zu gestalten.

MEET steht für „Münster Electrochemical Energy Technology“. Das Forschungszentrum der Münsteraner Uni bringt wissenschaftliche Grundlagenforschung und industrielle Anwendungen an einem Ort zusammen. MEET arbeitet daher sowohl eng mit anderen wissenschaftlichen Einrichtungen als auch mit Partnern aus der Industrie sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen zusammen.

innotronic ELEKTRONISCHE SYSTEME

Entwicklung und Produktion elektronischer Steuerungen

- vernetzte Maschinensteuerungen über CAN-Bus
- Antriebssysteme für Elektrofahrräder und Rollstühle
- Elektronik zum Dosieren und Wiegen
- Filtersteuerungen für Absauganlagen
- Torsteuerung mit Ultraschallmessung
- Motorsteuerungen für AC und DC Anwendungen

innotronic GmbH Am Königsweg 3b 48599 Gronau-Epe www.innotronic.de

Spezialist für technische Übersetzungen

Welche Sprachen spricht Ihr Produkt?

...mit unserer Hilfe jede!

ÜBERSETZUNGSBÜRO
Terber & Partner

Friedrich-Ebert-Straße 7 · D-48153 Münster
E-Mail: info@terberundpartner.de · www.terberundpartner.de
Telefon: +49 (0) 251 / 5 20 90 - 0 · Fax: +49 (0) 251 / 5 20 90 - 40

ELSINGHORST

Ihr Partner für den Maschinenbau.

Wir wissen, was Ihnen wichtig ist.

- Funktionssicherheit durch Produktqualität
- Verfügbarkeit schafft Planungssicherheit
- Zeitersparnis durch Vorkonfektionierung

Stahl und Technik
ELSINGHORST
www.elsinghorst.eu

Spannende Innovation für leichte Flugzeuge

Um den Treibstoffverbrauch von Flugzeugen zu senken, werden als Material für die Außenhülle immer häufiger Kunststoffe eingesetzt. Durch innovative Maschinen optimierten zwei Unternehmen aus Borken und Gronau die Verarbeitung dieser Werkstoffe.



Die Spannvorrichtung ist flexibel erweiterbar auf bis zu 256 Einheiten.

Foto: Fooke Maschinenbau

Der weltweite Bedarf an Flugzeugen steigt, insbesondere die modernen Versionen mit deutlich gesenktem Treibstoffverbrauch werden stark nachgefragt. So rechnet der Flugzeughersteller Airbus damit, dass in den kommenden 20 Jahren rund 28 000 neue Maschinen verkauft werden. Die steigende Nachfrage macht bei den Herstellern eine Optimierung der Fertigungsprozesse notwendig.

Eine Kerntechnologie bei Flugzeugen neuer Bauart ist die Konstruktion der Außen-

hülle mit Faserverbundstoffen CFK (carbonfaserverstärkter Kunststoff) oder GFK (glasfaserverstärkter Kunststoff), um das Gewicht und damit den Verbrauch deutlich zu reduzieren. Bei dieser Technologie werden zunächst in einer Form schichtweise Kohle- oder Glasfaserplatten mit Epoxidharz versehen und dann in einem Autoklavverfahren bei Temperaturen von 800 bis 900 Grad Celsius gebacken.

Das Ergebnis sind zum Teil sehr große Flugzeugteile, wie zum Beispiel Tragflächen, die erst im Zusammenbau formstabil werden. Diese Teile müssen im nächsten Arbeitsschritt zunächst an den richtigen Stellen gebohrt. Außerdem müssen Außenkontur, Taschen und Löcher gefräst werden.

Die bisher verwendeten Spannvorrichtungen haben jedoch gravierende Nachteile: Sie sind zunächst zum Teil sehr groß und benötigen entsprechend viel Platz. Bei vielen Varianten kommt da schnell eine Fläche eines

Zuverlässige Performance in der Blechverarbeitung



Lasern · Stanzen · Pressen · Kanten · Schweißen · Montieren
Pulverbeschichten · Lackieren · Galvanisieren · JIT · JIS

Glüpker
Blechtechnologie GmbH

Rudolf-Diesel-Straße 10 · 49828 Neuenhaus
Telefon (0 59 41) 607-0 · Telefax (0 59 41) 607-250
info@gluepker-blechtechnologie.de
www.gluepker-blechtechnologie.de



Optimierte Bearbeitung von zwei- und dreidimensional gekrümmten Alublechen und Kohlefaserschalen. Foto: Fooke Maschinenbau

Sportplatzes an überdachter Lagerfläche zusammen. Außerdem sind diese Formen unflexibel und konnten nicht auf die Toleranzen eingestellt werden, die durch den „Backprozess“ zwangsläufig entstanden. Auch die Einrichtung von einem auf ein zweites Bauteil dauert dabei oft Stunden.

An dieser Stelle setzt die Optimierung des Fertigungsprozesses ein: Ziel war neben der Verkürzung der Produktionszeiten auch die Verbesserung der Toleranzen in der Fertigung. Die Firmen Fooke Maschinenbau in Borken und innotronic Elektronische Systeme in Gronau entwickelten ein System, das aus einer Portalfräsmaschine vom Typ Endura 900 in Kombination mit einer Spanneinrichtung besteht, die über 100 Aktoren zur Bearbeitung von zwei- und dreidimensional gekrümmten Aluminiumblechen und Kohlefaserschalen verfügt.

Das Spannsystem wird dabei als Feld aufgebaut, bestückt mit den 100 einzelnen Aktoren. Der modulare Aufbau erlaubt die flexible Erweiterung auf bis zu 256 Einheiten. Alle Aktoren werden zentral von der Steuerung der Portalfräse gesteuert, in diesem Fall einer Siemens 840D,

und können so auf CAD-definierte Positionen verfahren werden. Intelligent wird das System, indem jeder Zylinder über eine eigene Messung der Kontaktkraft verfügt. So ist ein genaues Anfahren an das Bauteil möglich, obwohl die Maße nach dem „Backen“ nicht mehr den CAD-Daten entsprechen. Ist die Position erreicht und misst der Aktor mit seinem Kopf eine einstellbare Kontaktkraft, wird das Bauteil fixiert.

Jeder Aktor verfügt über ein eigenes Messsystem und kann so mögliche Abweichungen zwischen Soll- und Istwert ermitteln. Diese Abweichungen können wiederum in die CAD-Daten einfließen, um so, falls notwendig, die Positionen für die mechanische Bearbeitung (Position der Löcher, Ausfräsungen) zu korrigieren.

Zur Vernetzung der bis zu 256 Aktoren mit der Zentralsteuerung kommt der CAN-Bus zum Einsatz, der besonders in der Automobilindustrie Anwendung findet. Mit diesem Bus wird eine robuste und kostengünstige Vernetzung der Systeme erzielt. Im Ergebnis ist auch während der Bearbeitung des Bauteils eine kontinuierliche Überwachung des Spannprozesses durch die Steuerung möglich.



GST
GmbH
Präzision in Stahl

- Wir fertigen Schweißbaugruppen für den Stahl- Fahrzeug- und Maschinenbau
- Stückgewichte bis 6000 kg
- Herstellerqualifikation nach DIN 18800-7:2008-11, Klasse C

Sprechen Sie mit
H. Woltering
(0 25 68) 38 88 30

Benzstraße 22 · 48619 Heek · Tel. (02568) 3888-30 · Fax 3888-10
Mobil (0171)4966980 · www.gst-heek.de · hj.woltering@gst-heek.de

Kalibrierservice

www.isfort.de

Kompletter Service für Messwerkzeuge
 Länge - Drehmoment - Druck
 Erfassung - Verwaltung - Kennzeichnung
 Überwachung
 vom zertifizierten Fachbetrieb



Qualitätsmanagement
ISO 9001:2008
regelmäßige freiwillige
Überwachung
DEKRA
zertifiziert



i-tec GmbH

Dipl. Ing. Frank Isfort, Am Königsweg 13 - 48599 Gronau - Tel.: 02565 97790

Mehr.Power Mehr.Potenzial

MBH -Qualität schweißt zusammen!




Halle 05.2
Stand A089
27.-30.03.2012
KÖLN

ANUGA
FOOD
TEC

Ihr Systemlieferant

- Entwicklung & Konstruktion - garantiert die innovativste Form
- Automatisierte Edelstahlschweißtechnik - macht Ihre Investition rentabel
- Schonende Blechbearbeitung - sichert Ihren Qualitätsanspruch
- 25 geprüfte Edelstahlschweißer - verstehen Ihre Anforderungen
- Oberflächenfinish - für strahlende Optiken
- Komplette Montage Ihrer Maschine - zu Ihrer Entlastung






MBH Maschinenbau & Blechtechnik GmbH
 Zeppelinstraße 7 · 49479 Ibbenbüren-Uffeln
 Tel. 0 54 59 93 09 - 0 · Fax 0 54 59 93 09 - 300
www.mbh-hassink.de

Büro und Kommunikation

Das VerlagsSpezial „Büro und Kommunikation“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
words and more GmbH,
Telefon 0251 6909250,
Anzeigen: Aschendorff
Media & Sales,
Telefon 0251 690592



„Managing Trust“ lautet das Leitthema der CeBIT, die in wenigen Tagen in Hannover stattfindet. Fotos (2): Deutsche Messe Hannover

Zukunft zum Anfassen

Die Tastatur hat zwar noch lange nicht ausgedient, hat aber große Konkurrenz: Tablet-PCs mit Touchscreen sind einer der Trends der diesjährigen CeBIT.

Tablets sind begehrt wie nie: Die stylischen Flachrechner machen nicht nur auf Reisen oder auf der Wohnzimmer-Couch eine blendende Figur, sondern zunehmend auch als Business-Tool: Nach einer Umfrage des Netzwerkausrüsters Cisco unter 1500 IT-Managern liegt Deutschland bei der Nutzung von Tablet-PCs durch Vertriebsmitarbeiter

international klar an der Spitze: 31 Prozent arbeiten hierzulande bereits mit einem flachen Mobilrechner. Im internationalen Durchschnitt sind es lediglich 21 Prozent. Von den Führungskräften in Deutschland besitzen 29 Prozent einen Tablet-Rechner. Der in sechs westlichen Industrieländern durchgeführten Befragung zufolge wird sich der Markt für die

berufliche Tablet-Nutzung in diesem Jahr stark entwickeln.

IT-Experten sehen aber auch neue Anforderungen an die Sicherheit bei Mobilgeräten. So verlangen in den USA drei von vier Befragten klare Regeln zur Gerätenutzung. Bei deutschen IT-Managern sind es 66 Prozent. Die CeBIT 2012 vom 6. bis 10. März geht mit ihrem Leit-

Geschäftspost • Werbung • Messeauftritte?

Von führenden Köpfen empfohlen!



www.münsterdruckt.de

BÜROmacher
Dieter Zimmermann

- Organisationsberater
- Software-Erklärer und EDV-Berater
- prakt. Betriebswirt

berät und unterstützt

- + optimiert Abläufe
- + findet Lösungen
- + bringt Transparenz

Der **externe Mitarbeiter** für Ihre kaufmännischen Angelegenheiten:
Tel: **02507 - 57 29 225**
www.buero-macher.de

Ihr Office in guten Händen!

thema „Managing Trust“ auch dieses Thema an und präsentiert zahlreiche Sicherheitslösungen, unter anderem im Rahmen der CeBIT Security Plaza in Halle 12.

Der Boom der tragbaren Geräte, die über einen berührungsempfindlichen Bildschirm gesteuert werden und per WLAN oder Mobilfunk Verbindung zum Internet aufnehmen, geht ungebremsst weiter: Der Branchenverband BITKOM rechnet damit, dass allein in Deutschland in diesem Jahr rund 2,7 Millionen Tablets verkauft werden – 29 Prozent mehr als 2011.

Im Kampf um die Gunst der Kunden liefern sich aktuell die Betriebssysteme iOS von Apple und Googles Android ein Kopf-an-Kopf-Rennen, wobei iOS nach einer Auswertung der Marktforscher von Strategy Analytics im vierten Quartal 2011 mit knapp 58 Prozent Marktanteil vorne lag. Sie erwarten zudem, dass die Karten bald neu gemischt werden, da

Microsoft mit seinem neuen, auf Fingersteuerung ausgelegten Betriebssystem Windows 8 im Tablet-Segment auf den Markt drängt.

Auch bei den klassischen Mobilrechnern tut sich auf der CeBIT eine Menge: Mehrere Hersteller bringen ihre extraflachen neuen Ultrabooks nach Hannover, die besonders leicht und kompakt sind. Häufig ist das Display drehbar und lässt sich auf die Tastatur klappen. Bei Bedarf wachen die smarten Rechner blitzschnell aus dem Standby-Modus



Windows Phone ist ein Vorgeschmack auf Microsofts neues Betriebssystem Windows 8, das mit Fingersteuerung arbeitet.

auf. Die Laufzeiten der Akkus betragen teilweise eine Woche und mehr. Auch GPS und Bewegungssensoren sind bei vielen Geräten an Bord. Diese Vielseitigkeit macht die Ultrabooks des Jahres 2012 zur echten Tablet-Alternative.

FARBE SATT FÜR KLEINES GELD.



„5 STERNE“ KYOCERA VERTRAGSPARTNER:

BÜRO-ORGANISATION

steffers

Steffers GmbH & Co. KG

Bahnhofstr. 24/Prof.-Gärtner-Str. 25 • 48607 Ochtrup
Haus Uhlenkotten 26 • 48159 Münster
www.steffers.de • info@steffers.de

Wirtschaftlicher drucken und kopieren.



- PC-Systeme und Beratung
- Netzwerk- und Systemlösungen
- PC-Reparaturen
- Videoüberwachung
- Drucker- und Kopiersysteme
- Internet und DSL
- VoIP-Telefon-einrichtungen
- Vor-Ort-Service

Wellerling
Computer-Service
wellerling-computer.de

Marktallee 78
48165 Münster
☎ (0 25 01) 594 37 37
info@wellerling-computer.de



pc-bees
GBR

computer - service

Computerdienstleistungen für
Unternehmen und Privatkunden

Vor-Ort-Service

bedarfsorientierte
PC-Systeme

Firmennetzwerke

Internet- und
Netzwerkbetreuung

Altgeräteentsorgung

www.pc-bees.de

info@pc-bees.de

Schmitz Kamp 21 · 48329 Havixbeck
Telefon (0 25 07) 69 72 73 · Telefax (0 25 07) 69 74 14

Lebendige Nischen

Büros expandieren, fusionieren, wechseln Standorte, legen Abteilungen zusammen oder geben sich ein neues Gesicht. Vor allem letzteres wirkt sich positiv auf das Arbeitsklima aus.



Diskret und abgeschieden, aber dennoch mittendrin: Flexible Arbeitsbedingungen erfordern flexible Arbeitsplätze. Foto: Werner Huthmacher

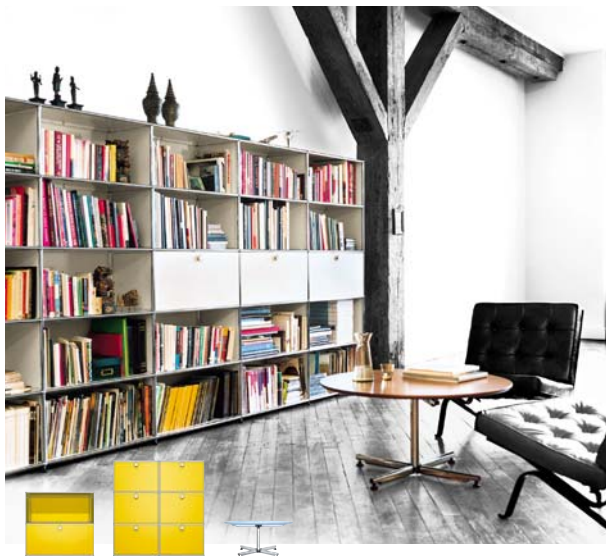
Liebloos gestaltete Büros kosten Geld: Laut einer Studie des Architektur-Büros Gensler gehen der britischen Wirtschaft an die 135 Milliarden Pfund im Jahr verloren, weil der Arbeitsplatz schlecht design't ist. Deutschen Unternehmen gehen durch mangelnde Motivation ihrer Mitarbeiter an die 220 Milliarden Euro im Jahr verloren, so eine Studie des Gallup-Instituts. Das heißt: Gut gestaltete Büros steigern Wohlbefinden, Produktivität und Motivation der Mitarbeiter. Sie sorgen somit für höhere Umsätze.

Jede Arbeitssituation braucht ihren angemessenen Rahmen: Mit Kollegen will man unkompliziert etwas besprechen, spontan ein Team bilden, Kaffee trinken oder

chillen. Das lädt die Batterien auf. Zum konzentrierten Vier-Augen-Gespräch bleibt man lieber unter sich, hin und wieder muss es repräsentativ sein.

Vieles passiert gleichzeitig, mit- und nebeneinander. Transparenz, Kommunikation und Flexibilität sind wichtig. Aber auch die Möglichkeit, klare Grenzen zu setzen und sich zurückzuziehen. Außerdem hat Kreativität längst in alle Branchen Einzug gehalten. Wer Ideen produzieren muss, braucht auch Orte für Rekreation und informellen Austausch.

Althergebrachte Zellen, Kombi-Zonen und Großraumbüros sind mit diesem komplexen Anforderungsprofil schon einmal überfor-



Denkstruktur USM Möbelbausysteme bieten Struktur für individuelle Anwendungsformen.

Fragen Sie nach detaillierten Unterlagen beim autorisierten Fachhandel.

BüroOptimal

Design sichtbar planen.

Büro Optimal Pöhlmann GmbH
Zum Kottland 17
46414 Rhede
Telefon: 0 28 72 - 92 52-0
Telefax: 0 28 72 - 92 52-21/22
info@buero-optimal-poehlmann.de
www.buero-optimal-poehlmann.de

USM
Möbelbausysteme

dert. Die Bürolandschaften der neuen Generation können das: Sie reagieren auf Veränderung und bieten den Menschen die Räume, die sie brauchen. Denn der Büroalltag in der Wissensgesellschaft kennt viele Zyklen, Phasen und Kommunikationsformen. Gewisse Kunden empfängt man gern stilvoll und geschützt, andere lässt man am Geschehen im Büro teilhaben.

Mit beliebig kombinierbaren Elementen lassen sich bis dato ungenutzte Verkehrsflächen, Übergangsbereiche in vorhandenen Büros, aber auch Neubauten in Arbeitsorte verwandeln, die den vielfältigsten Zwecken gerecht werden. Um eine solche Veränderung zu bewirken, muss noch nicht einmal ein ganzes



Kommunikative Nischen können immer wieder neu ausgerichtet werden – für das Vier-Augen-Gespräch, aber auch für die große Teamrunde.

Foto: Andrea Hirsch

Büro umgebaut werden. Um- und Ausbauten sollten mit Maß und Ziel erfolgen. Nachhaltigkeit und Flexibilität

sind die Gebote der Stunde. Unternehmen müssen wendig sein. Im Optimalfall sind auch die Büros so flexibel, dass sie

sich ohne viel Aufwand an die wechselnden Bedürfnisse ihrer Abteilungen adaptieren lassen.

Anzeige

Individuell, flexibel und ganz nah am Kunden

GELSEN-NET hat den Heimvorteil bei maßgeschneiderten IT-Komplettlösungen

Die Anforderungen der kleinen und mittelständischen Geschäftskunden in der Emscher Lippe Region sind so unterschiedlich wie ihr jeweiliges Geschäft. Deshalb sucht GELSEN-NET gemeinsam mit dem Kunden nach optimalen Lösungen für deren ganz individuelle Ansprüche. Ganz nah am Kunden zu sein und flexible Lösungen für ihn zu finden, heißt die Devise des regionalen IT-Systemdienstleisters. Das Angebot reicht von klassischen Festnetz-, Internet- und Mobilfunkdiensten über Systemlösungen bei Standortvernetzung und Virtuellen Privaten Netzwerken, Telefonanlagen, Cloud Diensten bis hin zu komplexen IT-Sicherheitsprodukten.

„Aus der persönlichen Betreuung und der Nähe zu unseren Geschäftskunden entstehen ganz individuelle und maßgeschneiderte Lösungen“, so Thomas Dettenberg, Geschäftsführer von GELSEN-NET. „Was machbar ist, finden wir mit unseren Kunden heraus und setzen es mit unseren technischen Abteilungen professionell und zeitnah um.“

Ob es um den IT-Arbeitsplatz, die moderne Telefon- und Internet-Kommunikation oder um die Einbindung mobiler Mitarbeiter in den betrieblichen Informationsfluss geht: Die Business-Lösungen von GELSEN-NET lassen sich jederzeit bedarfsgerecht und ganz flexibel ergänzen. Zusätzlich punktet GELSEN-NET mit der Bereitstellung von Glasfaseranschlüssen. „Der Zugang zum Hochgeschwindigkeitsnetz ist einfach der entscheidende Unterschied, den andere Wettbewerber in unserer Region vor Ort einfach nicht anbieten können. Das ist ganz klar unser zusätzlicher Heimvorteil“, freut sich Thomas Dettenberg. Immer mehr Unternehmen aus Bottrop, Gelsenkirchen, Gladbeck und Herten surfen schon heute in Lichtgeschwindigkeit, profitieren von beschleunigten Arbeitsprozessen und nutzen die breitbandigen Datenleitungen parallel zu anderen Anwendungen.



Geschäftsführer Thomas Dettenberg



GELSEN-NET Kommunikationsgesellschaft mbH
Horster Straße 119 · 45897 Gelsenkirchen
Telefon (02 09) 702-28 95
www.gelsen-net.de · info@gelsen-net.de

IT-Plattform liefert schnelle Antworten

Kunden legen immer größeren Wert auf schnelle Information: Wie weit ist das Projekt voran geschritten? Wird der Zeitplan eingehalten? Dank einer maßgeschneiderten Lösung hat ein Gronauer Unternehmen die Antworten besonders schnell.

50 Mitarbeiter verteilt auf sechs Abteilungen, derzeit aktiv in vier Bundesländern – wie ist hier ein schneller, immer aktueller Informationsfluss möglich, um dem Kunden jederzeit Rede und Antwort stehen zu können, wenn es um sein Projekt geht? Diese Frage stellte sich das Team des Industriebau-Unternehmens Hoff und Partner aus Gronau vor circa drei Jahren.

Ergebnis ist das seit zwei Jahren praxiserprobte „Hoffice“. Dieses EDV-Arbeitsportal wurde eigens für den Unternehmensbedarf entwickelt und auf

Basis der Microsoft-Plattform Sharepoint nach individuellen Anforderungen programmiert.

Diese Intranet-Lösung ermöglicht es, jederzeit aktuell Informationen innerhalb eines virtuellen Projektarbeitsraumes auszutauschen – egal, ob aus einem Baucontainer in Zwickau oder aus dem Vorzimmer der Geschäftsleitung des Familienunternehmens, das stolz ist auf seine Tradition, ohne in der Vergangenheit stehen zu bleiben.

Ziel dieses Systems ist es, einen Mehrwert für den Kunden zu schaffen, indem



Der „heiße Draht“ via IT macht Informationen jederzeit verfügbar. Foto: Fotolia

jeder Mitarbeiter des Projektteams in der Lage ist, Kundenfragen zum Bauvorhaben zu beantworten oder diese – falls das einmal nicht möglich sein sollte – unverzüglich an den richtigen Ansprechpartner weiterzuleiten. Der Kunde kann somit den Anspruch haben, zu jeder Zeit vollumgänglich über sein Projekt informiert zu werden.

Ein weiterer positiver Effekt, der mit der Einführung von Hoffice angestrebt wurde, ist die beinahe papierlose und somit umweltfreundliche Arbeitsweise in der internen Kommunikation.



An der Natur orientiert:

Wir verbreiten, was Sie mitteilen möchten.

Entwicklung, Realisierung und Versand Ihrer Unternehmenskommunikation.

- Lettershop • Digitaldruck • Offsetdruck
- Großformatdruck • Konfektionierung • Folienverpackung

Office Service Hnida GmbH & Co. KG

Bergstiege 30a · 48624 Schöppingen
Telefon (0 25 55) 9 88 36 · Telefax (0 25 55) 9 88 37
info@office-service-hnida.de
www.office-service-hnida.de



@ccess
DATENTECHNIK

Ihr Partner für die betriebliche EDV

Telefon: 0251/609 229 72 · www.access-datentechnik.de

- Planung
- Beratung
- Umsetzung
- Entwicklung
- Schulungen*

Der neue Schulungskatalog ist da!

Damit Ihre Mailings geöffnet werden:
Briefumschläge von

KAROPA
Lösungen für Briefumschläge



48161 Münster, Otto-Hahn-Str. 40, Tel: 0 25 34/62 12-0,
www.karopa.de, e-mail: kontakt@karopa.de

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Büromöbel

Gebrauchte Büromöbel

Sparen Sie bis zu 70 Prozent!
Expan GmbH, Tel. (05 41) 50 64 67 30
www.bmoebel.de

Container

MIETCONTAINER
• Büro-, Wohn-, Mannschaft-,
• Sanitärcontainer-, Magazin-,
• Gebraucht-Container
• Kindergärten, Schulklassen
• Lieferung sofort, europaweit.
Wir kommen Ihnen entgegen.

ELA CONTAINER
Produktion • Vermietung • Verkauf • Service
Tel. (05932) 5 06-0 Fax (05932) 5 06-10
www.container.de

Gebäudekühlung

H-S DIETZ GMBH
Klima- und Verdunstungskühlgeräte
Hospitalstraße 52 · 45699 Herten
Tel. (0 23 66) 88 76 76 · Fax (0 23 55) 88 76 78
www.ecocooling-deutschland.de
info@ecocooling-deutschland.de

EcoCooling

Hausverwaltung

Sehr gut geführte Hausverwaltung im
Ruhrgebiet – fachlich bestens aufgestellt
– sucht Übernahme von Verwaltungs-
beständen, auch kleine Bestände, zum
Kauf. Rainer Beier Hausverwaltung, Her-
ner Straße 7a/b, 45657 Recklinghausen.

Online-Adressen

INTERNET
www.clicktipps.de

**wirtschafts
spiegel**

Anzeigenschluss für den nächsten
Marktplatz ist am
8. März 2012

Regale

B & L
LAGER + FÖRDER
TECHNIK
INDUSTRIEBEDARF

Regale
Planung – Ausführung – Montage

**B & L Lager- und
Fördertechnik GmbH**
Werwer Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de

☎ 023 07 /
9 13 91-0
Fax
9 13 91-11

Scherenhubtische

B & L
Scherenhubtische 0,5–20 t
an jede Aufgabenstellung
angepaßt

Fordern Sie unser
Angebot an.

**B & L Lager- und
Fördertechnik GmbH**
Werwer Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de

☎ 023 07 /
9 13 91-0
Fax
9 13 91-11

Siebdruck

Folienaufkleber · Schilder · Banner
Beschriftungsfolien · Textile Werbeträger
Druck auf gestellte Materialien

neu befüllte
Klappdeckdosen
mit Ihrem Aufdruck

Schiffer
Tel: 02534-977 26-0 Vielseitig im Druck.
www.siebdruck-schiffer.de

Verpackungen

www.mense.de

MENSE

Dienstleistung
Industrieverpackungen

Alles ist drin!

BECKENZ
PALETTEN GmbH

Europaletten+Einwegpaletten+H1Paletten+Gitterboxen+E2Kisten+Reparatur+Kisten+Sonderpaletten+Verschlüsse+Vermietung+Entsorgung von Paletten+Europaletten+Einwegpaletten+Gitterboxen+Kisten+CPPaletten+Repa

www.beckenz-paletten.de

Gewerbliche Immobilien

Gewerbeobjekt in 45772 Marl
Bj. 1970, Einfamilienhaus 241 m²,
Büro 68 m², Halle 315 m², Grundstück
3685 m², Verkehrswert 147.000 Euro.
Versteigerung zwecks Aufhebung der
Gemeinschaft am **15. März 2012**.
Mindestgebot 73.500 Euro.
Tel. (023 64) 66 00 oder (023 64) 16 84 70

d'Olde Poort

9.000 m²
Showroom
Wohnaccessoires

1981 30 2011

mehr als
25.000
verschiedene
Artikel

Werden Sie jetzt Mitglied und profitieren
von unseren attraktiven Handelskonditionen !!

GOLD CARD MEMBER

Gouden Klanten Kaart
Goldene Einkaufs Karte
Goldcard to Buy
Carte d'Or d'achat

KD60639

CASH & CARRY TRADE CENTRE
WIR SIND EINE ART METRO
IN WOHNARTIKELN,
MÖBELN UND DEKORATIONEN

Viele tausend Unternehmer sind schon vor Ihnen hier gewesen.
Also wenn Sie ein Gewerbe haben ist das Ihre Chance!
Je mehr Sie kaufen desto mehr Rabatt. Keine Mindestabnahme.
Wir haben alles auf Vorrat, direkt lieferbar!

Nie mehr zu viel bezahlen! Das gibt Ihnen das Gefühl,
daß es nie eine Krise gegeben hat!

www.oldepoort.nl - info@oldepoort.nl - 0031-315-632893
Riezenweg 22-24 - 7071 PV Ulft - Holland
Mo. bis Fr. 8.00 - 17.00, Sa. 8.00 - 13.00 Uhr

KDH1 GmbH Ingenieurbüro

BAULEITUNG | BAUABRECHNUNG | SIGEKO

bei Neubau, Modernisierung und Umbau

Nordlandwehr 48 Tel: 02594 / 97392-28 info@kdh1.de
48249 Dülmen Fax: 02594 / 97392-29 www.kdh1.de

Bestellcoupon

Ja, wir möchten auf der Seite Marktplatz eine Anzeige
veröffentlichen!

(Ortspreis/Grundpreis* pro mm.: 3,21/3,77 € zzgl. MwSt.)

- | | |
|--------------------------------------|-------------|
| ☐ 3 Ausgaben | 5 % Rabatt |
| ☐ 6 Ausgaben | 10 % Rabatt |
| ☐ 12 Ausgaben | 20 % Rabatt |

* Gemäß Preisliste Nr. 40, gültig seit 1. Januar 2012.

Firma/Name

Straße, PLZ, Ort

Telefon/Telefax

Bitte ausfüllen und an (02 51) 690-80 48 01 faxen
oder rufen Sie an, Tel. (02 51) 690-592

Datum, Unterschrift



Schon in der Praktikumszeit hat Klaus Wüller, Leiter der Abteilung Qualitätsmanagement bei der OKE Group, Ha Hang eigene Projekte übertragen.

Foto: van der Avoort

Die Eintrittskarte

Junge Akademiker tun sich oftmals schwer mit dem Start ins Berufsleben. Das IHK-Traineeprogramm für Akademikerinnen und Akademiker kann sich da als willkommenes Sprungbrett erweisen.

Fröhlich und aufgeschlossen begrüßt Ha Hang ihre Kollegen auf dem Weg ins Büro im ersten Stock. Sie hat ihren Platz gefunden: Seit knapp einem Jahr arbeitet die junge Frau im Bereich „Qualitätsmanagement“ bei der OKE Automotive GmbH & Co. KG, einem der weltweit führenden Anbieter von Kunststoffkomponenten für die Automobil- und Möbelindustrie.

„Hätten Sie mich zu Beginn des letzten Jahres gefragt, wo ich meine berufliche Zukunft sehe, wäre mir eine

Antwort schwergefallen“, sagt Ha Hang, die an der Universität Münster ihr Studium der Niederlande-Studien abgeschlossen hat. „Ich hatte keinen konkreten Berufswunsch“, erzählt sie. „Das IHK-Traineeprogramm für Akademiker habe ich als Zusatzqualifikation begrif-

INFO

Traineeprogramm für Akademiker.

Der nächste Lehrgang startet am 21. Mai und dauert bis zum 20. November 2012. Förderung durch die Agentur für Arbeit bzw. Jobcenter ist möglich.

Informationen: Hermine Pohlmann, Telefon 0251 707-334
pohlmann@ihk-nordwestfalen.de
www.ihk-bildung.de

fen, um meine Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern.“

Angebot für Akademiker

„Das Angebot haben wir speziell für Akademiker aus nicht betriebswirtschaftlichen Studienrichtungen entwickelt, um sie in einem betriebswirtschaftlichem Seminar und einem sich anschließenden Praktikum bei der Arbeitssuche zu unterstützen“, sagt Stephan Hols von der IHK-Akademie. Akademiker mit abgeschlossenem Studium, aber wenig Berufserfahrung erhalten neben betriebs- und volkswirtschaftlichen Grundlagen einen Einblick in Buchführung, Marketing, Projekt- und Qualitätsmanagement, aber auch Rhetorik, Wirtschaftsenglisch und Personalmanagement.

„Ich habe im Seminarverlauf festgestellt, dass mich das Thema ‚Qualitätsmanagement‘ fasziniert. Es geht nicht nur um Kennzahlen und die Verbesserung von Produkten, sondern auch um die Zufriedenheit der Kunden und Mitarbeiter oder die Gestaltung von Arbeitsabläufen“, erzählt Ha Hang. Daher wollte sie ihr dreimonatiges Praktikum möglichst im Bereich „Qualitätsmanagement“ absolvieren. Stephan Hols hat für sie den Kontakt zur OKE Group aufgenommen, die eine 15 Mitarbeiter starke QM-Abteilung hat.

Chance voll genutzt

Kurz nach Praktikumsende wurde sie gefragt, ob sie sich nicht um eine neu geschaffene Stelle in der Abteilung Qualitätsmanagement bewerben wolle. „Obgleich Frau Hang als Geisteswissenschaftlerin für diese Stelle nicht unbedingt unsere erste Wahl gewesen wäre, hatte sie uns im Praktikum überzeugt“, sagt Personalleiter Carsten Gellrich: „Das war ihre Eintrittskarte in unser Unternehmen.“

„Eine Job-Garantie können wir natürlich nicht geben, aber wir können erste Kontakte zwischen Absolvent und Unternehmen herstellen“, unterstreicht Stephan Hols. „Gut 70 Prozent der Teilnehmer haben in der Regel ein halbes Jahr nach Lehrgangsende eine Arbeitsstelle gefunden.“

BIRGIT VAN DER AVOORT

STICHWORT

Fachgebundene Hochschulreife



IHK-Hauptreferent Helmut Spahn ist in der IHK Nord Westfalen zuständig für die kaufmännische Weiterbildung und die dualen Bachelor-Studiengänge der VWA. Telefon 0251 707-312, E-Mail: spahn@ihk-nordwestfalen.de

Foto: IHK

Immer wieder werden die Begriffe „Fachhochschulreife“ und „Fachgebundene Hochschulreife“ verwechselt, was zu Irritationen führt bei der Frage, wer an welcher Hochschule studieren darf. Die fachgebundene Hochschulreife wird in NRW in einem Zeugnis eher weniger dokumentiert. In anderen Bundesländern, besonders in Baden Württemberg, ist das anders. Hier gibt es spezielle Wirtschaftsgymnasien, die ihren Schülerinnen und Schülern das Zeugnis der fachgebundenen Hochschulreife ausändigen. Dieses Zeugnis berechtigt zu einem Studium an allen deutschen Hochschulen, jedoch nur in wirtschaftsbezogenen Fächern. Die fachgebundene Hochschulreife erhält aber auch mancher, der durch bestimmte Sonderregelungen zum Abitur kommt. Zum Erwerb des Vollabiturs sind zwei Fremdsprachen erforderlich. Wer zum Beispiel auf dem zweiten Bildungsweg das Abitur nachholt, jedoch nur eine Fremdsprache beherrscht, verfügt dann über die „fachgebundene Hochschulreife“. Ein duales Studium in einem Bachelor-Studiengang der Westf. Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie wäre damit möglich. Auch ein Student der Fachhochschule, der beispielsweise nach dem Grundstudium zur Universität überwechselt, würde dann über die fachgebundene Hochschulreife verfügen, und zwar für den Bereich, den er schon an der Fachhochschule studiert hat.

SEMINARÜBERSICHT

SEMINARE

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Gelsenkirchen Termin: 14.3.2012
9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155 € Walter Hennig

Smalltalk im Geschäftsleben – Wirkungsvolle Gespräche am Rande

Ort: Münster Termin: 14.3.2012
9.00–16.30 Uhr
Kosten: 180 € Christoph Dahms

Büroorganisation und Selbstmanagement – Rund um den Schreibtisch

Ort: Bocholt Termin: 20.3.2012
9.00–16.30 Uhr
Kosten: 180 € Johanne Boekhoff

Konfliktmanagement: Konflikte verstehen und Lösungen herbeiführen

Ort: Münster Termin: 22.3.2012
9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Michael Bümmerstedt

Der Gastronom als Gastgeber: Umgang mit Gästen und Tischkultur

Ort: Münster Termin: 21.3.2012
9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190 € Bernadette Everwien

Professionelle Teamassistentz: Effektive Organisation für mehrere Chefs und Kollegen

Ort: Münster Termin: 28.3.–29.3.2012
9.00–16.30 Uhr
Kosten: 430 € Florian Ax

LEHRGÄNGE

Gepr. Personalfachkaufmann/-frau

Ort: Bocholt Termin: 12.3.2012
Mo. 18.00–21.15 Uhr,
Sa. 8.00–13.00 Uhr
Kosten: 3074 € Ansprechpartnerin: Sara Vollrath
Telefon 02871 990-310

Gepr. Technische/-r Betriebswirt/-in

Ort: Bocholt Termin: 3.5.2012
Do. 18.00–21.15 Uhr,
Sa. 8.00–13.00 Uhr
Kosten: 3286 € Ansprechpartnerin: Daniela Hüting
Telefon 02871 990-324

Buchführung leicht gemacht

Ort: Bocholt Termin: 15./16. u. 22./23.6.2012
Fr. 15.00–19.15 Uhr,
Sa. 8.30–12.45 Uhr
Kosten: 80 € Ansprechpartnerin: Sara Vollrath
Telefon 02871 990-310

Technik für Kaufleute

Ort: Münster Termin: 14.5.2012
Mo. u. Do. 18.00–21.15 Uhr
Kosten: 370 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

IHK Computerzertifikat “Network Administrator Windows 7/Server 2008”

Ort: Münster Termin: 18.4.2012
Mi. 18.00–21.15 Uhr,
Fr. 16.30–20.30 Uhr
Kosten: 1630 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

Die Welt des Weines – Der Weinliebhaber

Ort: Münster Termin: 6.3.2012
Di. 18.00–21.15 Uhr
Kosten: 180 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Projektmanager/-in IHK

Ort: Münster Termin: 17.4.2012
Di. 18.00–21.15 Uhr,
Sa. 8.00–13.00 Uhr
Kosten: 1440 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Gepr. Industriemeister/-in Elektrotechnik

Ort: Gelsenkirchen Termin: 13.3.2012
Di. 17.45–21.00 Uhr,
Sa. 8.00–13.00 Uhr
Kosten: 4235 € Ansprechpartner: Sascha Dichta
Telefon 0209 388-315

Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in

Ort: Gelsenkirchen Termin: 25.4.2012
Mi. 18.00–21.15 Uhr,
Sa. 8.00–13.00 Uhr
Kosten: 3445 € Ansprechpartnerin: Sandra Gillner
Telefon 0209 388-309

Gepr. Personalfachkaufmann/-frau

Ort: Gelsenkirchen Termin: 24.4.2012
Di. 18.00–21.15 Uhr,
Sa. 8.00–13.00 Uhr
Kosten: 3074 € Ansprechpartnerin: Sandra Gillner
Telefon 0209 388-309

Weitere Lehrgangsanbieter

Viele Bildungsträger bieten Lehrgänge zur Vorbereitung auf Prüfungen der IHK Nord Westfalen an. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen ist die IHK verpflichtet, auf alle Anbieter hinzuweisen, die Vorbereitungslehrgänge anbieten und diese melden. Eine Zusammenstellung bietet die Seite www.ihk-nordwestfalen.de/P02502

Ihre Ansprechpartnerin:

Christina Gaertner, Telefon 0251 707-318, Telefax 0251 707-377, cgaertner@ihk-nordwestfalen.de

Sofort-Info und Anmeldung im Internet:

www.ihk-bildung.de

MUSIKALISCHES

Festival | Bis zum 11. März findet das KlangZeit-Festival in Münster statt. Dieses Jahr steht Südamerika im Fokus: Einhundert Musiker aus neun Ländern präsentieren elektronische Musik, indianische Klänge und lateinamerikanische Klassik. Insgesamt 15 Vorstellungen stehen auf dem Programm. Der Vorverkauf ist angelaufen. Karten gibt es bei den Städtischen Bühnen.

www.klangzeit-muenster.de

Tanz-Show | Am 22. März kommt „Night of the Dance“ in das Ruhrfestspielhaus nach Recklinghausen. Die Show zeigt Tanz- und Akrobatikchoreographien in Anlehnung an „Riverdance“, „Dirty Dancing“, „Stomp“ oder „King of the Pop“. Neu dabei sind Szenen aus „Shadowland“. Karten für die Vorstellung können online gebucht werden.

www.asa-event.de

Goldschatz in Münster

Kreuze und Kelche | Gold, Silber und Edelsteine – bis zum 28. Mai zeigt die Ausstellung „Goldene Pracht“ über 300 Schmiedekunstwerke aus dem 10. bis 16. Jahrhundert. Viele der Stücke sind internationale Leihgaben und wurden bisher nicht der Öffentlichkeit präsentiert. Gezeigt wird die Ausstellung im LWL-Landesmuseum für Kunst und Kulturgeschichte in Münster sowie in der Domkammer.

www.lwl.org



Die „Heilige Agnes“ ist eines der goldenen Exponate.

Foto: Stephan Kube, Bistum Münster

Jazz, Soul, Funk, Ethno

Jazz-Festival | Vom 24. April bis zum 6. Mai findet das 24. Jazz-Festival Gronau statt. Unter anderem treten Marcus Miller, Avis-hai Cohen, Nicola Conte, Klaus Doldinger's Passport und die WDR Big Band auf. Bei der „Langen Nacht“ am 4. Mai geben 20 Bands unterschiedlicher Stilrichtungen

ihr Können zum Besten. Bei „Jazz & Dine“ runden vier Restaurants das musikalische Programm kulinarisch ab. Der Vorverkauf hat begonnen. Informationen zu den Tickets und dem gesamten Programm gibt es online unter:

www.jazzfest.de

Ausstellung

Alte und neue Kunst | Das Kunstmuseum Ahlen zeigt bis zum 3. Juni zwei Ausstellungen: „Treffpunkt und Topos: Schloss Dilborn 1911–1931“ widmet sich den expressionistischen Werken Heinrich Nauens. Bei „wie gemalt. Bildner im 21. Jahrhundert“ stehen Techniken wie Fotografie und digitale Bildbearbeitung im Fokus.

www.kunstmuseum-ahlen.de

Rennpferde

Sonderausstellung | Das Westfälische Pferd Museum in Münster feiert 2012 den zehnten Geburtstag und zeigt vom 2. März bis 23. September die Sonderausstellung „Rennpferde“. Die Exponate zeigen sowohl die Geschichte des Pferderennsports und der vollblütigen Rennpferde als auch den damit verbundenen Lebensstil.

www.pferdemuseum.de



Vervollständigen Sie Ihr Team!

Profitieren Sie vom führenden Stellenmarkt (Zeitung + Online) im Münsterland!

Nächstes Themenspecial:

Ingenieure und technische Fachkräfte

Erscheinungstermin: Samstag, 17. März 2012

Anzeigenschluss: Dienstag, 13. März 2012

Sie suchen passende Mitarbeiter?

Ihr Ansprechpartner:

Friedhelm Quiter · Medienberater Stellenmarkt
Telefon 02 51 . 690-595 · Fax 02 51 . 690-518 · stellen@wn.de

WN Westfälische
Nachrichten

WN-Jobs.de

REISETIPPS



Entspannt in der Karibik

Zwei von vielen Zielen: Vietnam war das faszinierendste Reiseziel von Sven Hosse, eine Kreuzfahrt in der Karibik sehr vielseitig. Foto: Morsey

Reise-Experten von Reisebüros in der IHK-Region geben ganz persönliche Urlaubstipps.

Wo machen Sie selbst gerne zum Ende des Winters Urlaub?

HOSSE: In dieser Jahreszeit zieht es mich regelmäßig in die Berge. Es gibt für mich nichts schöneres, als mit den Skiern bei sonnigem Wetter die verschneiten Pisten hinunterzufahren. Natürlich gehört eine zünftige Brotzeit auf der Hütte auch dazu. Meinen letzten Skiurlaub habe ich am Arlberg verbracht.

Können Sie sagen, welches Ihr faszinierendstes Reiseziel war?

HOSSE: Schwer zu sagen, ich habe schon viele schöne und interessante Länder bereist. Besonders fasziniert hat mich jedoch vor einigen Jahren Vietnam.

Hier war ich mit meiner Frau vier Wochen individuell mit allen Verkehrsmitteln, Flugzeug, Schiff, Zug und Fahrrad unterwegs.

Wir haben sowohl in Luxus-hotels wie auch in Privatunterkünften übernachtet. Die Geschichte und Kultur des Landes und die Freundlichkeit der Menschen haben diese Reise so einmalig gemacht.

Wohin würden Sie immer wieder reisen?

HOSSE: Thailand, Südafrika, USA, Malediven sind nur einige Ziele, die ich immer wieder gerne bereisen würde! Jedes Ziel hat seinen eigenen Charme.

Sven Hosse

Verkaufsleiter Reiseagenturen Meimberg
Ludgerstr. 65
Münster

Was war denn im Alter von 25 Jahren Ihr Reiseziel, was haben Sie dort erlebt?

HOSSE: Mit 25 Jahren habe ich meine erste große Kreuzfahrt durch die Karibik gemacht. Von Florida aus sind wir nach Jamaica, den Cayman Inseln, Cozumel in Mexiko und nach Key West gefahren. Ich habe das erste Mal erlebt, wie entspannt aber auch vielseitig eine Kreuzfahrt ist. So viele unterschiedliche Kulturen und Landschaften habe ich in einer Woche bei noch keiner anderen Reise erlebt.

Wie sehen Sie die Zukunft der Reisebüros?

HOSSE: Meiner Meinung nach wird es auch in der Zukunft für viele Menschen sehr wichtig sein, sich kompetent und persönlich beraten zu lassen. Reisebüros können dabei mit guten Zielgebietenkenntnissen punkten.

- bz -



Merkten Sie, jetzt haben sich Ihre Ansichten wieder um 180 Grad gedreht. Aber, wir warten noch ein wenig, bis Ihr Stuhl wirklich zum Stillstand gekommen ist.

Karikatur: Dirk Meissner

IMPRESSUM

Amtliches Mitteilungsblatt der
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen, 86. Jahrgang
1. März 2012
Druckauflage: 50.350 Exemplare
4. Quartal 2011



wirtschafts spiegel

IHK Nord Westfalen

Herausgeber und Eigentümer:
IHK Nord Westfalen, Postfach 40 24,
48022 Münster, Sentmaringer
Weg 61, 48151 Münster,
Telefon 0251 707-0,
www.ihk-nordwestfalen.de
- zertifiziert durch
Germanischer Lloyd Certification
GmbH nach DIN EN ISO 9001:2008 -

Namentlich gekennzeichnete Beiträge
geben nicht unbedingt die Meinung
der IHK Nord Westfalen wieder.

Einem Teil unserer Ausgabe liegt eine
Beilage der Firma GAFÖG, Gelsenkir-
chen, bei. Wir bitten unsere Leser um
freundliche Beachtung.

Redaktion:

Guido Krüde Wagen (verantwortlich),
Ingrid Haarbeck, Berthold Stein,
Britta Zurstraßen, Mareike Wellmann
(Volontärin)
Telefon 0251 707-319,
E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nord-
westfalen.de;
Titelgestaltung: elemente designagen-
tur Hesselmann, Klümpel, Liebert GbR

Redaktion Verlagsspeziale:

words and more GmbH,
Telefon 0251 690-9251,
Telefax 0251 690-9259,
E-Mail: info@wordsandmore.de.

Verlag, Druck und Anzeigenservice:

Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG,
Media & Sales, 48135 Münster
Anzeigen: Herbert Eick (verantwortl.),
Anzeigenverkaufsleitung:
Dieter Makowski,
Anzeigenservice/Disposition:
Telefon 0251 690-571,
Telefax 0251 690-804801,
Anzeigenverkauf und -beratung:
Telefon 0251 690-592,
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de.
Zurzeit ist die Preisliste Nr. 40
vom 1. 1. 2012 gültig.

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt
im Rahmen der grundsätzlichen Bei-
tragspflicht als Mitglied der IHK. Als
kostenpflichtiges Abonnement ist er
für jeden erhältlich: Bestellungen zum
Jahrespreis von 19,80 Euro für elf
Ausgaben beim Verlag Aschendorff,
Telefon 0251 690-139, E-Mail: buch-
verlag@aschendorff.de.

Ich muss noch selbst lesen

Überall sehe ich schwarze Flecken. Nein,
nein, mir geht es gut, danke. Die Fle-
cken sind nicht auf meiner Netzhaut, sie
sind auf Plakaten, auf Flugblättern, auf Fahr-
und Visitenkarten sowie in Anzeigen. Sie wis-
sen schon, was ich meine, den QR-Code. Mit
einem modernen Handy und entsprechender
Software können Sie den Code einscannen
und auf „schnelle Antwort“ hoffen. Nichts an-
deres bedeutet nämlich die Abkürzung QR
(quick response). Soweit die Theorie. Ganz
praktisch steckt jedoch hinter fast jedem

„Fliegenschiss“ eine ausufernde Internetseite
mit ellenlangen Hintergrundinformationen.
Und dann erinnert mich das Einscannen des
QR-Codes mit dem Smartphone doch wieder
schwer an das Kopieren von umfangreichen
wissenschaftlichen Abhandlungen. Das habe
ich vor allem während meines Studiums ge-
macht und dabei gedacht, damit wäre die
Arbeit erledigt. Erst später habe ich gemerkt,
dass ich die Texte doch noch selbst lesen
muss.

GUIDO KRÜDE WAGEN

VORSCHAU AUSGABE 4/2012

Titelthema | Verkehr

Steckt unsere Verkehrsinfrastruktur in der
Klemme? Knappe Mittel und schwindende
Bürgerakzeptanz gefährden Erhalt und Aus-
bau des Verkehrsnetzes. Wie ist der „Werde-
gang“ von Verkehrsprojekten, welche Initia-
tiven zeigen Erfolg, wie können Alternati-
ven zur Finanzierung aussehen? Antworten
gibt es in der April-Ausgabe.



Foto: Fotolia/Sanders

Redaktionsschluss:

14. März 2012

Anzeigenschluss:

8. März 2012

Erscheinungstermin:

5. April 2012

Verlags-Speziale:

Zeitarbeit/Personal-
dienstleistung
Wirtschaftsraum
Emscher-Lippe



ELA-Kontaktdaten als QR-Code für Ihr Smartphone.



Mobile Räume mieten
www.container.de

ELA Container GmbH
Zeppelinstr. 19-21
49733 Haren (Ems)
Tel: (05932) 5 06-0

info@container.de

Mobile Räume mieten

Mehr Raum mit mobilen Lösungen von ELA Container – mit Büro-, Wohn-, Mannschafts- oder Sanitärcontainern.



Heinrich Temmink

Bauunternehmen · Baustoffe

www.temmink-bau.de



Bauunternehmen in den Bereichen:

- Industrie- und Gewerbehallen
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Landwirtschaftliche Gebäude
- Kommunale Gebäude



Telefon (0 25 64) 93 66-0
info@temmink-bau.de



Konzeptbau

GmbH & Co. KG

Ammeloe 35 · 48691 Vreden



Schlüsselfertigbau in den Bereichen:

- Gewerbe-, Industrie- u. Büroobjekte
- Wohn-/Geschäftshäuser u. Märkte
- Ein- u. Mehrfamilienwohnhäuser
- Bauträgermaßnahmen



Telefon (0 25 64) 93 66-60
info@ht-konzeptbau.de

KOSTENGÜNSTIGE RAUMLÖSUNGEN

Von der Interims- bis zur Dauerlösung – vom Seecontainer bis zur kompletten Werkstruktur.



**sofort lieferbar –
TOP Mietkonditionen**

... vom Großflächen-Profi!

Am Siek 24 - 26 · 59557 Lippstadt · Telefon +49 (0) 2941 / 97 65-0
www.ik.deutsche-industriebau.de

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
LIPPSTADT · GESEKE

Basel II Tipp:
Erst chartern – später kaufen!
Top AfA oder Direktabzug

Architektur- und
Tragwerksplanung
Generalplanung
Schlüsselfertigbau
Projektentwicklung

EINE ERSTE ADRESSE. FÜR IHRE IDEEN.



Vom Fundament für Ihre Maschinen und Produktionsanlagen bis zur funktionalen und ästhetischen Gebäudehaut. Vom Lagerplatz für Ihre Rohstoffe und Produkte bis zum Bürotrakt. Von den Anforderungen an Raumklima und Haustechnik bis zur reibungslosen Inbetriebnahme: Mit der Erfahrung von mehr als 30 Jahren im Schlüsselfertigbau realisiert Industriebau HOFF und Partner Produktionsimmobilien von der Planung bis zur Übergabe – mit individuell vereinbarten Rahmenbedingungen, auf die Sie sich verlassen können. Damit Ihre Immobilie zu einer ersten Adresse wird.

Industriebau HOFF und Partner GmbH
Bahnhofstraße 36 • 48599 Gronau • Tel. 02562/705-0 • www.hoffundpartner.de



Industriebau
HOFF und Partner