



Wir halten Ihnen den Rücken frei:

- Mit der Übernahme von Verantwortung für Ihre **EDV** und **Buchführung**.
- Durch ein übersichtliches und sinnvolles **Controlling**.
- Mit fundierter Beratung zur **Finanzierung** Ihres Wachstums.

Weitere Infos unter 0251-97 22 70
und www.schulze-wenning.de

*Controlling soll meinen
Erfolg optimieren und
mich nicht belasten.*

*Dafür hole ich mir
Unterstützung.*



Schulze Wenning

Steuerberater
Vereidigter Buchprüfer

Unser Angebot steht

NRW hat gewählt. Die politischen Verhältnisse wurden neu justiert und die Landesregierung ist gestärkt aus der Wahl hervorgegangen. Nichts geändert hat sich an den Aufgaben. Aber: Mit einer klaren Mehrheit im Rücken lassen sich Lösungen besser durchsetzen – auch innerhalb der designierten Regierungskoalition. Klare politische Verhältnisse schaffen Berechenbarkeit und Vertrauen – und sind eine der wichtigsten Voraussetzungen für Investitionen und Wachstum.

Die Unternehmen zwischen Ems und Emscher setzen jetzt auf eine Wirtschaftspolitik, die vom Wissen um die Bedeutung der Industrie für die Gesamtwirtschaft genauso geprägt ist wie von der Kenntnis der Auswirkungen der Energiewende auf den produzierenden Sektor. Sehr persönlich stand Ministerpräsidentin Hannelore Kraft schon vor den Landtagswahlen genau für diese Politik. Durch ihren sehr persönlichen Wahlsieg kann sie gerade in diesem Punkt nun noch stärker auftreten und klare Entscheidungen treffen.

Ein Klimaschutzgesetz auf Landesebene mit ungewissen Belastungen für die Wirtschaft, wie es hierzulande schon einmal geplant war, hilft NRW nicht weiter. Die Umsetzung der Energiewende mit einem zwischen Bund und Ländern abgestimmten Masterplan schon eher. Das ist deshalb eine der zentralen Forderungen an die neue Landesregierung. Weitere sind: Ausreichend Fläche für die Erweiterung und Ansiedlung von Unternehmen, eine leistungsfähige Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur sowie eine Bildungspolitik, die der Wirtschaft die Fachkräfte sichert, die sie braucht.

Höchste Priorität jedoch hat ein konsequenter Tritt auf die Schuldenbremse. Bei der Lösung der vor uns stehenden Aufgaben kommt es angesichts knapper Kassen weniger auf das vielleicht Wünschbare an, sondern auf das sinnvoll Machbare. Die Lösung selbst ist eine Gemeinschaftsaufgabe, so oder so. Denn erst eine funktionierende Wirtschaft schafft die Voraussetzungen für ein funktionierendes Staatswesen, zumal für einen Sozialstaat.

Alle mal geht es gemeinsam mit der Wirtschaft besser als gegen sie. Deshalb bieten wir – die IHK mit den in der Selbstverwaltung engagierten Unternehmerinnen und Unternehmern – Gespräche an: der Landesregierung, den Ministerien und den Abgeordneten aller im Landtag vertretenen Parteien. Unser Angebot steht: Wir wollen auch in der neuen Legislaturperiode dazu beitragen, dass sich Nord-Westfalen und ganz Nordrhein-Westfalen erfolgreich entwickeln. Und mit dafür sorgen, dass es sich weiter lohnt, Unternehmer in diesem Land zu sein.



Dr. Benedikt Hüffer

Foto: Roman Mensing



Karl-Friedrich Schulte-Uebbing

Foto: Roman Mensing

Dr. Benedikt Hüffer
Präsident

Karl-F. Schulte-Uebbing
Hauptgeschäftsführer

Inhalt



Rohstoffland Nord-Westfalen

Viele Betriebe sind nur in Nord-Westfalen, weil es hier die von ihnen benötigten Rohstoffe gibt. Für den Erhalt der Arbeitsplätze ist es wichtig, dass die Rohstoffe auch weiter abgebaut werden dürfen.

.....Seite 52

Treue Teilhaber

Mitarbeiterkapitalbeteiligung ist nicht nur etwas für große Konzerne. Das zeigt ein Beispiel aus dem Westmünsterland.

.....Seite 36

Titelthema

- 12__ Bunt es Angebot**
Der Handelsreport Ruhr 2012
- 14__ Trendscout Ruhrgebiet**
Kommentar
- 18__ Zwei Konzepte**
Marc und Anja Zierles und ihre Lebensmittelmärkte
- 19__ Lebensmittel im Münsterland**
Studie der BBE Handelsberatung
- 20__ Ideen für Erlebnisse**
Das Modehaus Mensing und sein preisgekrönter Shop in Dorsten
- 21__ Umgewidmet**
Vom Leerstand zum Shopping-Center
- 22__ Zentren stärken**
Ein Kabinettsbeschluss nimmt die IHK-Forderung auf

Themen

- 36__ Treue Teilhaber**
Mittelständler beteiligen Mitarbeiter am Kapital
- 38__ Gute Stimmung**
Unternehmenskultur hilft im Wettbewerb um kluge Köpfe
- 42__ E-Mail-Flut**
Tipps gegen überlaufende Mail-Fächer am Arbeitsplatz
- 52__ Bodenschatz**
Nord-Westfalen hat reichlich Rohstoffe im Boden: Ton, Sand, Kies und vieles mehr sichern hier Industrien
- 56__ Reine Wertschöpfung**
Industrie im Hochlohnland Deutschland ist gut organisiert



TELEFONNUMMERN

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



Gute Stimmung

Die Unternehmenskultur gehört zu den „weichen“ Erfolgsfaktoren, ist aber auch etwas für harte Rechner. Die noventum consulting GmbH wurde schon mehrfach beim Wettbewerb „Great Place to Work“ ausgezeichnet. Dieser Wettbewerb läuft jetzt auch im Münsterland.
Seite 38



Reine Wertschöpfung

Die Schmitz Cargobull AG, Unterstützer der Akzeptanzoffensive der Industrie, zeigt, wie man trotz hoher Löhne in Deutschland erfolgreich produzieren kann – mit japanischer Philosophie.
Seite 56

ÖkoNomen

Björn Kemper pendelt für Aufträge um den Globus und ist trotzdem heimatverbunden geblieben.



.....Seite 34

ProduktHinweis

Das Eis von Sanobub in Everswinkel kann so gar fliegen.



.....Seite 23

NutzWert

Schon einfache Vorkehrungen können einer E-Mail-Flut am Arbeitsplatz vorbeugen.



.....Seite 42

Rubriken

- 3 __ Ausrufezeichen
- 6 __ TerminBörse
- 8 __ NachrichtenPool
- 10 __ KonsumGut
- 42 __ NutzWert
- 43 __ LandesKunde
- 44 __ BetriebsWirtschaft
- 58 __ WirtschaftsJunioren
- 60 __ Neues aus Berlin und Brüssel
- 78 __ KarriereZukunft
- 80 __ LebensWert
- 82 __ SchlussPunkt

IHK-Profil

- 24 ■ Standortpolitik
- 26 ■ Existenzgründung und Unternehmensförderung
- 28 ■ Aus- und Weiterbildung
- 30 ■ Innovation und Umwelt
- 31 ■ International
- 32 ■ Recht
- 59 ■ Steuern

WWW

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

VerlagsSpezial

- 62 __ Der Wirtschaftsraum Borken
 - Auf den Punkt über die Grenze
 - Für MINT-Fächer begeistern
 - Wirtschaft wird eingebunden
 - „Ein starker Standort“
 - Alle sitzen im selben Boot
 - Innovationspreis für Medizintechniker
 - Platz für jede Menge Ideen
- 70 __ Bauen und Erhalten
 - Sanieren für die Klimawende
 - Mobil bauen und flexibel bleiben
 - Die grüne Insel auf dem Dach
 - Aussitzen oder umsetzen?
 - Vertrauen als Erfolgsgrundlage
 - Dienstleister bieten Rechtssicherheit

SPRECHTAGE



Finanzierung

Experten geben Informationen zu Finanzierung und Förderung bei Investition, Übernahme oder Sanierung. Info und Anmeldung: Jutta Plötz, Tel. 0251 707-221, ploetz@ihk-nordwestfalen.de oder www.ihk-nordwestfalen.de/E1716

13. Juni

IHK Nord Westfalen in Bocholt



Mentoren

Im MentorenNetz Nord Westfalen unterstützen erfahrene Führungskräfte Existenzgründer, Jungunternehmer und Unternehmensnachfolger. Info und Anmeldung: Christian Seega, Tel. 0251 707-246, seega@ihk-nordwestfalen.de oder www.ihk-nordwestfalen.de/E1718

21. Juni

NRW.BANK, Friedrichstr. 8, Münster



Erfinder

Ein erfahrener Patentanwalt informiert über gewerbliche Schutzrechte. Info und Anmeldung: Tina Benning, Tel. 02871 9903-14, benning@ihk-nordwestfalen.de oder www.ihk-nordwestfalen.de/E1825

21. Juni, 16 bis 18.40 Uhr

IHK Nord Westfalen in Bocholt und EWG Rheine Wirtschaftskontor, Heiliggeistplatz 2

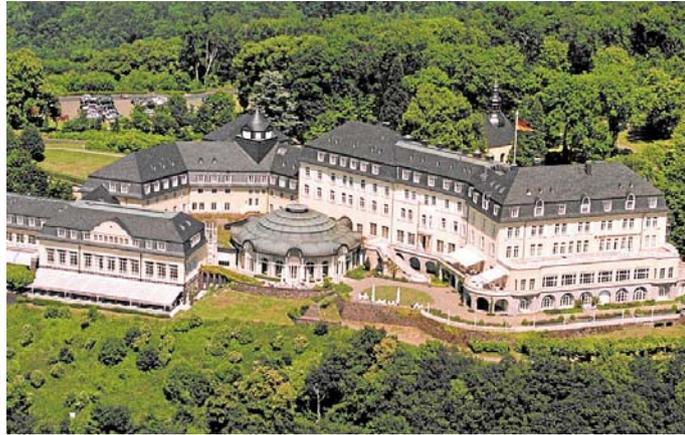


Gründung

Der Gelsenkirchener Gründertag GE-gründet bietet Existenzgründern und jungen Unternehmen Fachvorträge und Kurzgespräche mit Gründungsexperten. Anmeldung für die kostenfreie Veranstaltung unter www.ihk-nordwestfalen.de/e1766 oder unter Telefon 0209 388-105.

14. Juni, 14 Uhr
IHK Nord Westfalen
in Gelsenkirchen

Alle IHK-Veranstaltungen unter www.ihk-nordwestfalen.de/p234



Um Zukunftsideen für die Industrie geht es beim 8. Petersberger Industriedialog auf dem Petersberg bei Bonn.

Foto: Junial/Fotolia

Chancen für die Industrie

Experten erläutern Perspektiven für den industriellen Mittelstand.

Zukunftsstrategien für mittelständische Industrieunternehmen verspricht der 8. Petersberger Industriedialog. Dieses Jahr geht es unter dem Leitmotiv „Erfolgsstrategien für turbulente Märkte: Kundennutzen schaffen, flexibel produzieren, Finanzkraft stärken“ darum, wie Unternehmen ihren Betrieb mit konsequenten Sparmaßnahmen, innovativen Geschäftsmodellen und aktivem Handeln durch die Finanzkrise lotsen. Referent ist unter anderem Prof. Dr.

Michael Hüther, Direktor und Mitglied des Präsidiums der deutschen Wirtschaft. Die Veranstaltung richtet sich an Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte. Anmeldungen sind bis zum 11. Juni möglich bei Tanja Lesch, IHK Düsseldorf, Telefon 0211 3557278 oder www.ihk-nordwestfalen.de/E1884

19. Juni, 13.30 bis 19 Uhr
Steigenberger Grandhotel
Petersberg, Königswinter/Bonn

Kunden an sich binden

Marketing | Prof. Dr. Gerd Wassenberg erklärt, wie nach dem „Känguru-Prinzip“ Umsatz und Gewinn mit wenig Budgeteinsatz gesteigert werden und wie kreatives Marketing funktioniert. Anmeldung: Tina

Benning, Telefon 02871 9903-14, benning@ihk-nordwestfalen.de, www.ihk-nordwestfalen.de/E1866

20. Juni, 17 bis 20 Uhr
Kolpinghaus, Kolpingstr. 3-5,
Bocholt

Kontakte

Visitenkartenparty | Die IHK Nord Westfalen bietet jungen Unternehmen in der Aufbauphase einen Erfahrungsaustausch sowie Informationen rund ums unternehmerische Wachstum an. Die Veranstaltung ist eine Kontaktbörse für Jungunternehmen, die vor längstens fünf Jahren gegründet wurden. Anmeldung unter www.ihk-nordwestfalen.de/E1900 oder bei Jutta Plötz, Tel. 0251-707 221.

5. Juli, 18 bis 21Uhr
Zeche Westfalen, Ahlen

Tag der Ausbildung

Telefonberatung | Am bundesweiten IHK-Ausbildungstag informieren IHK-Berater telefonisch zum Thema Lehre. Betriebe können sich beraten lassen, ob und in welchen Berufen sie ausbilden dürfen. Zudem geben die Experten Hinweise zu Fördermöglichkeiten. Jugendliche, Eltern und Lehrer können bei den Beratern Fragen zu Berufen klären lassen. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/E1659

18. Juni, 9 bis 18 Uhr
IHK-Hotline: 0251 707-114

IHK-ADRESSEN:

45894 Gelsenkirchen-Buer,
Rathausplatz 7

48151 Münster,
Sentmaringer Weg 61

46395 Bocholt,
Willy-Brandt-Straße 3

Erfolg mit Gesundheit

Wiedereingliedern | „Psychische Erkrankungen“ sind Thema einer Veranstaltung zum „Betrieblichen Gesundheitsmanagement“. Dr. Volker Schrage und Carsten Tellkamp werden besonders auf die „Prävention/Heilbehandlung“ und die „Wiedereingliederung von Mitarbeitern nach psychischen Erkrankungen“ eingehen. Anmeldung: Elisabeth Heuser, Tel. 02871 9903-18, heuser@ihk-nordwestfalen.de.

19. Juni, 19.30 Uhr, Hermannshöhe, Haulingort 30, Legden

web 2.0 für Personal

Forum | Das Bocholter Personalforum steht im Zeichen von „social media“. Über die Nutzung des Mediums in der Personalarbeit sprechen Experten auf der vom Unternehmerverband zusammen mit IHK und Agentur für Arbeit organisierten Veranstaltung. Anmeldung: Suzana Pavokovic, Tel. 02871 23698-11, pavokovic@unternehmerverband.org

20. Juni, ab 9 Uhr, TextilWerk, Industriestr. 5 Bocholt

Weiter mit Bildung

Weiterbildungstag | Zum 2. Weiterbildungstag lädt die Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen ein. In Fachgesprächen und Workshops werden viele Themen der beruflichen Aus- und Weiterbildung behandelt - von der richtigen Bewerbung über konkrete Beratungen zu Weiterbildungsmöglichkeiten bis zu Informationen über neue Ausbildungskonzepte, wie die dualen Studiengänge mit Bachelor-Abschluss und die „Ausbildung kompakt“. Auch Dozenten und Ausbilder sind zum intensiven Erfahrungsaustausch eingeladen.



Informationen:
www.ihk-nordwestfalen.de/E01883

16. Juni, 13 bis 18 Uhr
IHK Nord Westfalen
in Münster

EFFIZIENTER LADERAUM. MEHR PLATZ FÜR GROSSE AUFTRÄGE.

RENAULT
Z.E.
ZERO EMISSION

100 % ELEKTRISCH.
0 % EMISSIONEN***



Renault Master Kastenwagen
ab **16.400 €***

Renault Traffic Kastenwagen
ab **15.400 €***

Renault Kangoo Rapid Z.E. | Batteriemiete
ab **20.000 €**** | ab **72,- € mtl.****

Renault Twizy Z.E. Urban 45 | Batteriemiete
ab **5.870 €**** | ab **46,- € mtl.****

Master / Traffic: Gesamtverbrauch (l/100km) kombiniert: 8,5-7,4; CO₂-Emissionen (g/km) kombiniert: 224-195; CO₂-Effizienzklasse E-C
Kangoo Z.E. / Twizy Z.E.: Stromverbrauch gewichtet, kombiniert (kWh/100km): 6,3; CO₂-Emissionen im Fahrbetrieb: 0 g/km; Effizienzklasse A+ (V0 (EG) 715/2007)

Autohaus
Twent

46325 BORKEN • KÖNIGSBERGER STR. 3
TEL. 02861/80451-417 • WWW.TWENT.ORG

48161 MÜNSTER-ROXEL • NOTTULNER LANDWEG 80
TEL. 02534/9742-0 • WWW.TWENT.ORG



*Barpreisangebot für gewerbliche Kunden zzgl. 714,29 Überführungskosten plus Zulassung. **Unser Verkaufspreis für das Fahrzeug ohne Antriebsbatterie € 20.000,- (Kangoo Z.E.) / € 5.870,- (Twizy Z.E. Urban 45) zzgl. € 546,22 Überführungskosten plus Zulassung. Fahrzeug wird nur verkauft bei gleichzeitigem Abschluss eines Mietvertrags für die Antriebsbatterie mit der Renault Leasing bei einer Jahresfahrleistung von z. B. 10.000 km und 36 Monaten Laufzeit. Der monatliche Mietzins deckt die Bereitstellungskosten für die Batterie ab. Alle Angebote nur für gewerbliche Kunden mit gewerblicher Zulassung. Angebote gültig 30.06.2012 *** Keine Emissionen im Fahrbetrieb.

Alle Preise sind Nettopreise zzgl. MwSt. Abbildungen zeigen evtl. Sonderausstattungen. Irrtümer vorbehalten.

KURZMELDUNGEN

Ruhrtourismus | Die Übernachtungszahlen in der Metropole Ruhr sollen in den kommenden Jahren jährlich um mindestens fünf Prozent steigen. Gemeinsam mit der Ruhr Tourismus GmbH laden die IHKs im Ruhrgebiet am 21. Juni von 10 bis 13 Uhr, Zeche Zollverein, zu einer Infoveranstaltung über die Strategien des „Marketingplans Tourismus 2012-2016“. Anmeldung unter Fax 0234-9113-235 oder online unter www.bochum.ihk.de.

Wirtschaftsbuch | Zur Förderung der deutschsprachigen Wirtschaftsliteratur schreiben das Handelsblatt, die Frankfurter Buchmesse und die Investmentbank Goldman Sachs den Deutschen Wirtschaftsbuchpreis 2012 aus. Die mit 10000 Euro dotierte Auszeichnung soll die Bedeutung von Wirtschaftsliteratur bei der Vermittlung ökonomischer Zusammenhänge unterstreichen. www.deutscher-wirtschaftsbuchpreis.de

Turnaround | Im Wettbewerb „Turnarounder des Jahres“ werden Unternehmer, Vorstandsvorsitzende und Geschäftsführer ausgezeichnet, die Krisen ihrer Firmen durch die Umsetzung innovativer Schritte gemeistert haben. Vergeben wird der Preis von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG und dem Unternehmermagazin „impulse“ in unterschiedlichen Betriebsgrößen. Einsendeschluss für Bewerbungen ist der 30. Juni 2012.

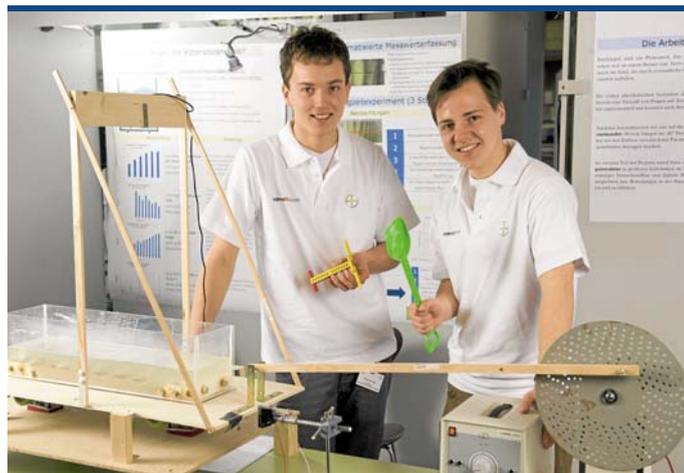
Zahlen zur Wirtschaft

IHK-Datensammlung gibt Auskunft über die Wirtschaft Nord-Westfalens.

Als Druckausgabe und als Download steht die umfangreiche Datensammlung wieder in aktueller Auflage kostenfrei zur Verfügung. Darin erfährt man unter anderem, dass das Bruttoinlandsprodukt Nord-Westfalens mit 65 Milliarden Euro größer ist als das der Slowakischen Republik. Oder dass die Zahl der Arbeitsplätze mit 803 000 ihr Allzeithoch erreicht hat. Oder dass die Industrieunternehmen beim Auslandsumsatz um 17 Prozent auf 18 Milliarden Euro zulegen konnten.

Rund 80 Tabellen geben einen statistischen Überblick über die neuesten Wirtschaftsdaten und strukturellen Entwicklungen in Nord-Westfalen sowie den Teilregionen. Die Themen reichen von „Arbeitsmarkt“ bis „Unternehmen“. Die Broschüre enthält außerdem Kurzprofile der Kreise und kreisfreien Städte sowie das Regionenprofil Nord-Westfalens.

Sie kann heruntergeladen werden unter www.ihk-nordwestfalen.de/P00325 oder angefordert werden unter Telefon 0251 707-0.



Beste Nachwuchsforscher | Bundesforschungsministerin Prof. Dr. Annette Schavan ehrte die Sieger des 47. Bundesfinales beim Wettbewerb „Jugend forscht“ am 20. Mai in Erfurt. Mit dabei waren auch Markus Pohlmann (r.) und Florian Renneke (l.) vom Gymnasium St. Mauritz in Münster. Sie waren die Sieger des IHK-Regionalwettbewerbs im Februar. Für ihre Arbeit über die typischen Wellenmuster in Sandböden erhielten sie auf Bundesebene den 4. Preis im Fach Physik. Foto: Bayer AG

Guter Draht zu Gästen

Social Media | Ein Branchentreff zur „Zukunft des Gastgewerbes“ findet am 18. Juni auf dem Tobit Software Campus in Ahaus statt. Es geht um die Wirkungen von Sozialen Netzwerken wie Facebook auf die Gastronomie. „Nur wer es versteht, einen direkten Draht zu seinen Gästen aufzubauen, wird ein Gewinner sein“, sagt Gastgeber und Tobit-Gründer Tobias Groten. Trendforscher Prof. Peter Wippermann führt in das Thema ein. RTL-Restaurant-Tester Christian Rach diskutiert auf dem Podium mit.

www.tobit.com

60 Jahre

Lothar Niederberghaus | Lothar Niederberghaus feierte am 31. Mai seinen 60. Geburtstag. Der geschäftsführende Gesellschafter der agn Niederberghaus & Partner GmbH aus Ibbenbüren ist seit 2002 Mitglied des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Steinfurt und wurde ein Jahr später in die IHK-Vollversammlung gewählt. Die agn-Gruppe hat sich vom reinen Architektenbüro zu einem Fullservice-Generalplaner entwickelt und ist mit sechs Niederlassungen in ganz Deutschland tätig. Zu den Projekten gehören unter anderem die Rhein-Neckar-Arena und die Coface Arena der Fußballbundesligisten Hoffenheim und Mainz sowie Logistikzentren für adidas in Rieste, Libri in Bad Hersfeld oder Hilti in Liechtenstein.



WEGE ZUM INTERNATIONALEN ERFOLG

7. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 13.09.2012
in den Westfalenhallen Dortmund

Anmeldung und Informationen unter www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de und Telefon 0231 5417-245

PLATIN-Sponsoren

Luther



GOLD-Sponsoren



Okay, Sommer ist nicht unbedingt Kamin-Zeit – bei **CONMOTO** in Münster schon! Denn zu den außergewöhnlichen Kreationen des Designanbieters zählen nicht nur Feuerstellen für den Garten, sondern auch Modelle wie „Rollfire“, den Kamin, den man brennend nach draußen auf die Terrasse oder in den Garten rollen kann.

www.conmoto.com



Foto: Conmoto

Ein TÜV-Siegel steht Marken immer gut: Der Männermode-Anbieter **ENGBERS** aus Gronau geht als Testsieger aus einer repräsentativen Verbraucherbefragung des TÜV Saar NetResearch zum Thema Kundenzufriedenheit hervor: In allen fünf Kategorien Shop-Übersichtlichkeit, Waren-Verfügbarkeit, Kompetenz, Engagement und vor allem Freundlichkeit schnitt engbers sehr gut ab. Wer den Service selbst erleben möchte:

www.engbers.de



Foto: engbers



Landleben ganz exklusiv – das bietet die „**LANDPARTIE SCHLOSS LEMBECK**“, zu der die Grafen von Merfeldt vom 7. bis 10. Juni einladen. Die Freiluftschau zählt zu den größten und traditionsreichsten Veranstaltungen ihrer Art. Rund 120 Aussteller präsentieren im Park und vor dem Schloss Besonderheiten der gehobenen ländlichen Lebensart – Musik- und Gaumenfreuden inbegriffen.

www.landpartie-lembeck.de

Ganz schön mobil: In nur 30 Minuten ist die neue Bühne der **KULTOUR VERANSTALTUNGSSERVICE GMBH** aus Münster aufgebaut und spielbereit. Das ist aber nicht die einzige Besonderheit der „smartStage 30“. Der vordere Teil der Bühne lässt sich absenken, so dass ein mehrstufiges Podium entsteht. Die Bühnenfläche beträgt 30 Quadratmeter.

Die Bühnenfläche beträgt 30 Quadratmeter.

www.kultour.de



Foto: Kultour

Bei **MARKER FECHTWELT** haben Kunden im wahrsten Sinne des Wortes die Wahl der Waffen: Der Online-Anbieter aus Münster bietet auf seiner Seite alle Artikel rund um das Fechten an – vom Glöckchen über die verschiedenen Waffen bis zur kompletten Fechtbahn. Touché!



www.fechtwelt.de



Was Sie für bare Münze nehmen können: Dass die weltgrößte Onlineplattform für Münzsammler ihren Sitz in Bocholt hat. Unter dem Motto „1 Click – viele Shops“ steht **JOACHIM SCHWIENING** hinter dem äußerst erfolgreichen Handelsplatz für Münzen, Medaillen und Banknoten – er arbeitet gerade an einem ähnlichem Angebot für Weine.

www.ma-shops.de

„Frühstück mit einer Prise Urlaub und einem Hauch Mittelmeer“ verspricht jetzt **MR. CHICKEN**.



Foto: Mr. Chicken

Die Gastronomiekette aus Gelsenkirchen erweitert ihr Angebot unter anderem mit der gegrillten Gemüseplatte mit Schafskäse und Bratkartoffeln oder dem Pfannkuchen mit Sesampaste in Traubensirup. Hungrig?

www.mrchicken.de



Foto: Tropicia

Wie aus kleinen Samenkörnern eine große Geschäftsidee werden kann, zeigt **TROPICA**: Unter dem Motto „Urwald in Tüten“ vertreibt der Münsteraner Online-Anbieter Samen-Raritäten an Grün-Fans in aller Welt.

www.tropica.de

Die Konzepte der Eventagentur **EXPECT MORE** kann man jetzt auch per Katalog ordern: Nach dem „Weihnachtsplaner“ legen die Veranstaltungsexperten aus Rheine nun ihren Jahreskatalog „Team- und Business-events“ vor – mit GPS-Schnitzeljagden, Käfer-Cabrio-Touren und mehr.



www.more-event.de

www.ihk-nordwestfalen.de



www.olb.de



Oldenburgische Landesbank

Zu meiner Bank habe ich jederzeit den besten Draht.

Die Firmenkundenbetreuung der OLB. Heiko Harms, Harms Elektromaschinen, OLB-Kunde seit 1997.

Hier zu Hause. Ihre OLB.



Die Zukunft des Handels

Das Ruhrgebiet ist ein Handelsstandort mit hoher Dichte und großem Potenzial. Trends wie die Renaissance der innerstädtischen Einkaufszentren spiegeln sich oft zuerst hier. Der IHK-Handelsreport ist eine Bestandsaufnahme der Handelsstruktur im Ruhrgebiet und zeigt Entwicklungen, die so oder ähnlich auch in anderen Regionen auftreten werden.

Zum zweiten Mal nach 2010 hat die BBE Handelsberatung im Auftrag der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet die Situation des Einzelhandels im Ruhrgebiet untersucht, diesmal unter Federführung der IHKs Mittleres Ruhrgebiet und Nord Westfalen. Die Bestandsaufnahme kann Einzelhändlern, Städteplanern und Investoren bei der Findung von Standorten helfen.

Im Ruhrgebiet gibt es rund 3600 Einzelhändler mit mehr als 650 Quadratmetern Verkaufsfläche. Bei Betrieben zwischen 650 und 800 Quadratmetern hat sich am Gesamtangebot kaum etwas gegenüber 2009 geändert. Es gibt allerdings 44 großflächige Betriebe mehr als in 2009, also Betriebe über 800 Quadratmeter Verkaufsfläche.

Landesplanerische Lücke

Jörg Lehnerdt, Projektleiter der Untersuchung bei der BBE Handelsberatung, sieht hier einen direkten Zusammenhang mit der rechtlichen Lage: „Vor 2010 wurden vor allem großflächige Supermärkte und Discounter nur sehr restriktiv genehmigt, die Betreiber wichen auf kleinere Einheiten aus.“ Denn das Land NRW hatte im Jahr 2007 versucht, den Anteil zentrenrelevanter Sortimente bei Ansiedlungen „auf der grünen Wiese“ zu begrenzen: Wenn beispielsweise das Möbelhaus auch Bettwäsche und ähnliche „Randsortimente“ verkaufe, dürfe deren Anteil maximal zehn Prozent der Gesamtverkaufsfläche betragen, insgesamt jedoch nicht mehr als 2500 Quadratmeter. Diese Regelung, der §24a des Landesentwicklungsprogramms (LEPro) wurde 2009 vom Oberverwaltungsgericht Münster gekippt. Dadurch war nur bedingt eine rechtliche Steuerung des großflächigen Einzelhandels möglich. Mit dem 31. 12. 2011 endete die Gültigkeit des Paragraphen sowieso. Helmut Diegel, IHK-Hauptgeschäftsführer in Bochum, beobachtete seitdem „auffällig viele Vorhaben“ auf der kommunalpolitischen Tagesordnung, „die angesichts ihrer Lage und Ausgestaltung den bisherigen landesplanerischen Kriterien kaum standgehalten hätten.“

Als Nachfolgeregelung für diesen §24a LEPro wurde am 17. 4. 2012 vom Kabinett der Entwurf des



Der IHK-Handelsreport Ruhrgebiet ist zu bestellen bei Heike Budzyk, Telefon 0209-388-207 und steht zum Download unter www.ihk-nordwestfalen.de/PP693

Foto: Ruhr IHKs

Sachlichen Teilplans Großflächiger Einzelhandel zum Landesentwicklungsplan NRW beschlossen (siehe Seite 22). Die Kommunen, soviel macht die Befragung durch BBE deutlich, hatten davon vor allem Regelungen erwartet, mit denen die Randsortimente von Möbelhäusern und Baumärkten begrenzt werden. „Diesen Wunsch hat das Kabinett erfüllt“, so die Einschätzung von Peter Schnepfer, Leitender IHK-Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen. An zweiter Stelle der „Wunschliste“ der Kommunen stehen allerdings auch

schon Regelungen zu den so genannten „Agglomerationsstandorten“. Darunter versteht man eine Ansammlung von Einzelhandelsbetrieben, deren Verkaufsflächengrößen jeweils und für sich betrachtet die Schwelle zur Großflächigkeit nicht erreichen, bei denen aber ein räumlicher und funktionaler Zusammenhang besteht, beispielsweise durch gemeinschaftlich genutzte Zufahrten und Parkplätze. Tatsächlich will hier die Landesregierung zukünftig steuernd eingreifen. Diese Standorte werden, sofern sie Einzelhandel mit zentrenrelevanten Sortimenten anbieten, nur noch innerhalb von Zentralen Versorgungsbereichen zulässig sein. Die Landesregierung nimmt damit eine zentrale Forderung der IHKs auf, denn Einzelhandelsbetriebe mit einem zentrenrelevanten Kernsortiment gehören in die Innenstädte und Stadtteilzentren und sollten zukünftig sowohl auf der „Grünen Wiese“ als auch in Gewerbe- und Industriegebieten unterbleiben.

Flächenzuwachs verlangsamt

Insgesamt betrachtet ist die Verkaufsfläche zwar von 6,76 Millionen Quadratmetern in 2009 auf 6,84 Millionen Quadratmetern in 2012 gewachsen. Der Flächenzuwachs hat sich damit aber gegenüber den neun Jahren vorher verlangsamt. Da gleichzeitig im Ruhrgebiet immer weniger Menschen wohnen (und kaufen), steht jetzt pro Einwohner mit 1,16 Quadratmetern Einzelhan-





delsfläche noch ein bisschen mehr zur Verfügung als 2009 (1,14 Quadratme-

ter). Das Ruhrgebiet liegt damit immer noch geringfügig über dem Bundesdurchschnitt. Weniger Bevölkerung, eine real betrachtet sinkende einzelhandelsrelevante Kaufkraft – dennoch wächst immer noch die Einzelhandelsverkaufsfläche, aber langsamer als vor 2009.

Zu den größten innerstädtischen Betrieben gehören die Kaufhäuser von Karstadt und Kaufhof, die allerdings oft Teil eines Einkaufszentrums geworden sind –

innerhalb der Innenstadt (Duisburg und Essen) oder außerhalb (Mülheim und Oberhausen).

Die Großen: Möbel und Bau

Großflächige Einzelhändler gehören meist zu den Branchen Möbel und Einrichtung oder Bau und Garten. Zusammen mit der dritten starken Warengruppe, den Lebensmitteln, bieten die Betriebe dieser Branchen rund zwei Drittel der insgesamt erfassten Verkaufsfläche. „Der Trend geht auf jeden Fall weg von den kleinteiligen Fachgeschäften und wohngebietsorientierten Lebensmittelmärkten und hin zu den Fachmärkten und groß-

flächigen Supermärkten“, erläutert Lehnerdt (siehe auch das Beispiel Meinhövel auf Seite 20).

Auffällig ist die regional unterschiedliche Ausstattung bei Lebensmittelmärkten (Supermärkte, Discounter und Verbrauchermärkte). Pro Einwohner im Ruhrgebiet gibt es rund 0,27 Quadratmeter Verkaufsfläche je Einwohner, wobei der Kreis Recklinghausen mit 0,32 Quadratmetern deutlich darüber, Gelsenkirchen (0,20) und Bottrop (0,22) jedoch deutlich darunter liegen. Ähnlich ist die Verteilung im Emscher-Lippe-Raum, wenn man die Ausstattung mit Lebensmittelvollsortimentern betrachtet. Darunter versteht man Anbieter mit einem

Trendscout Ruhrgebiet

Das Ruhrgebiet war und ist Seismograph für Entwicklungen und Trends. Das gilt auch für Einzelhandel und Stadtentwicklung, wie der jetzt veröffentlichte „Handelsreport Ruhr 2012“ eindrucksvoll belegt.

Auf den ersten Blick scheint die Entwicklungsdynamik des Handels im Revier eher verhalten: Wenig Veränderung bei der Zahl der Betriebe, wenig Veränderung bei der Gesamtverkaufsfläche, wenig Veränderung beim Bevölkerungs-

stand jeweils von 2009 bis Anfang 2012. Doch in den Detailkapiteln des Handelsreports wird deutlich, dass das Ruhrgebiet permanent in Bewegung ist, kein Wunder bei

schärfstem Wettbewerb zwischen vielen Städten und sehr vielen Handelsunternehmen. Beispiele gefällig? Eine City ohne klassisches Warenhaus? Früher undenkbar, im Ruhrgebiet heute oft Realität. Natürlich gibt es zwischen Ruhr und Lippe

nach wie vor die großen Flaggschiff-Standorte von Karstadt und Kaufhof. Aber immer mehr Warenhäuser sind mittlerweile Mieter in modernen innerstädtischen Shopping-Centern; Warenhaus- und Kaufhausimmobilien werden häufig zu Einkaufspassagen umgestaltet oder erhalten differenzierte Nutzungskonzepte, die sich rechnen. In Duisburg, Essen oder Dortmund kann man sehen, dass der „Anker der Innenstadt“, die Warenhaus-Immobilie, in modifizierter Form weiterhin funktioniert und Zentralität bewirkt.

Weiteres Beispiel: Die Zentrenorientierung des Einzelhandels, auch des großflächigen Handels, nimmt deutlich zu. In (fast) allen Kommunen zeigen Einzelhandelskonzepte Standortchancen für Investoren und Betreiber auf statt nur Restriktion. „Chancen bieten statt Abwehrschlacht“, könnte diese Strategie lauten.

Das gilt auch für die Nahversorgung in den Stadtteilen. (Zu) kleine Betriebe wei-

chen, größere Einheiten nehmen ihre Stelle ein. Diese Neueröffnungen liegen weit überwiegend an integrierten Standorten und sichern ihren kleineren Nachbarn wichtige Frequenz.

Ob die außerordentliche Flächenexpansion des Möbelhandels ein Frühindikator für einen Stopp des demografisch bedingten Bevölkerungs- (und Kaufkraft-)Rückgangs im Ruhrgebiet ist, diese Interpretation mochten die Ruhr-IHKs in ihrer Studie nicht wagen. Sie wäre wohl auch falsch. Festzuhalten bleibt aber, dass sich die Möbelbranche – wieder – in einem Strukturwandel befindet, hin zu mehr Kompetenz, wahlweise bei Angebotsbreite, Angebotstiefe, Qualität, Preis oder Service. Offensichtlich braucht man dazu in erster Linie mehr Fläche und mehr Randsortiment.

Was sich in der Metropole Ruhr durchsetzt, hat auch in anderen Regionen Erfolg. Damit ist die IHK-Untersuchung mehr als eine Statistiksammlung über den Handel im Ruhrgebiet. Sie gibt Einblicke in den Innovationsprozess, den die Kaufleute vor Ort tagtäglich erfolgreich gestalten. Der aufmerksame Leser kann erahnen, wohin auch für ihn die Reise gehen soll oder könnte.

PETER SCHNEPPER



Peter Schnepfer
ist Stellv. Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen.

Sortiment mit rund 20 000 bis 40 000 Artikeln: Der Kreis Recklinghausen liegt mit 0,18 Quadratmetern über dem regionalen Schnitt von 0,15 Quadratmetern, Gelsenkirchen (0,09) und Bottrop (0,13) jedoch darunter.

Beim Lebensmittelhandel wurde häufig der Tante-Emma-Laden vom kleinen Supermarkt und der wiederum vom großen Supermarkt verdrängt – wenn denn ein entsprechend großes Kundenpotenzial im Einzugsgebiet wohnt. Manchmal gibt es innenstadtnah keine ausreichend großen Grundstücke, oder sie sind zu teuer. Aber „die Grundversorgung in Stadtteilgebieten ist eine wichtige Aufgabe der gesellschaftlichen Daseinsfürsorge“, erinnert Schnepfer. Er appelliert daher an die Kommunen, zu prüfen, wo es noch Standorte für Lebensmittelvollsortimenter gibt unter Berücksichtigung der Zentralen Versorgungsbereiche und der wohnortnahen Versorgung.

Lebensmittelhandelskonzerne wie Rewe oder Edeka arbeiten bereits an eigenen Konzepten, um auch ein Angebot für die nicht so mobile ältere Bevölkerung zu haben. Christiane Auffermann, Gruppenleiterin Handelslogistik des Fraunhofer-Instituts, denkt in eine andere Richtung: „Die Supermarktfiliale könnte sich in Richtung Tante-Emma-Laden 2.0 entwickeln“, erklärte sie beim Lebensmittel-Symposium der Schmitz Cargobull AG. Damit müssten sich „auch die Warenlieferungs-systeme verändern“. (siehe auch Seite 17 zur Lebensmittelversorgung im Münsterland).

Nach den Lebensmitteln stellen die Baumärkte mit 325 Betrieben und einer Verkaufsfläche von rund 1,41 Millionen Quadratmetern die zweitgrößte Branche nach Fläche dar. Davon vereinen die 112 Märkte mit mehr als 5000 Quadratmetern mehr als zwei Drittel der Gesamtfläche auf sich.

Schwierige Leerstände

Gefürchtet von Einzelhändlern und Stadtmarketingexperten gleichermaßen sind leere Ladenlokale in der Innenstadt, die eine Einkaufsstraße schnell öde und unattraktiv erscheinen lassen. Die Leerstandsquote im Ruhrgebiet beträgt nahezu unverändert 5,4 Prozent. Viele sind

ehemalige Standorte von Hertie, Woolworth oder C&A. „Einige kritische Immobilien sind schon längere Zeit ungenutzt“, ist Einzelhandelsexperte Lehnardt aufgefallen, „meist ist äußerst fraglich, ob eine Revitalisierung überhaupt gelingen kann.“ Während leerstehende Supermärkte offensichtlich relativ gut vermarktet werden können, wird eine Nachnutzung besonders schwierig bei den nicht mehr benötigten Obergeschossen größerer Handelsimmobilien.

Einzelhandelskonzepte wirken

Erstmals untersuchten die Gutachter der BBE auch, inwieweit bestimmte Branchen sich tatsächlich dort niederlassen, wo die Städteplaner das in ihren Einzelhandelskonzepten vorgesehen haben. Wichtig dabei sind die so genannten „Zentralen Versorgungsbereiche“ (ZVB), also städtebaulich integrierte, wohnortnahe Bereiche. Diese Bereiche vereinen 29 Prozent der Verkaufsflächen, also knapp ein Drittel, auf sich. Die als zentrenrelevant eingestuften Branchen liegen tatsächlich sehr häufig im Zentralen Versorgungsbereich: Vier Fünftel der Verkaufsflächen für Bekleidung und Wäsche beispielsweise oder 37 Prozent der Lebensmittel und sogar 54 Prozent der Unterhaltungselektronik und 45 Prozent der Sportartikel.

Die Hälfte der Verkaufsflächen befindet sich in Einkaufszentren und an Fachmarktstandorten außerhalb Zentraler Versorgungsbereiche, zum Beispiel an der Schmalkaldener Straße in Recklinghausen oder der Emscherstraße in Gelsenkirchen. Eine Entwicklung allerdings wird sich positiv für die Innenstädte auswirken: Viele der neuen Shopping-Center liegen nicht mehr „außerhalb“, sondern an städtebaulich integrierten Standorten wie die StadtGalerie in Datteln (siehe Seite 21) oder die Recklinghausen-Arcaden.

Die Einzelhändler im Emscher-Lippe-Raum begegnen den Trends auf ihre Weise: indem sie sowohl mit kleinem als auch großem Lebensmittelmarkt arbeiten (Seite 18), als Textilhändler auf Shopping-Erlebnisse setzen (Seite 20) oder selbst einen riesigen Fachmarkt betreiben (Seite 16).

INGRID HAARBECK

Sie haben einen guten Grund ...



... wir die passenden Ideen!



ENTWICKELN | PLANEN | BAUEN

seit 1910
borgers
Generalunternehmen Hoch- und Tiefbau
planen und bauen
Hand in Hand

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



Fahren vor am Standort Gelsenkirchen: Werner Meinhövel, Alf Meinhövel und Norbert Meinhövel (v.l.).

Foto: Kirsten Neumann

„Viele Kunden werden die Beratung vor Ort dem Online-Geschäft weiter vorziehen“

ALF MEINHÖVEL

Der Umsatz im Fahrradgeschäft beginnt traditionsgemäß mit den ersten wärmenden Sonnenstrahlen des Jahres. Seit Anfang März kommt das Geschäft bei Fahrrad XXL Meinhövel ins Rollen. Ein deutliches Zeichen dafür: Ein voller Kundenparkplatz und reichlich Termine in der Servicewerkstatt.

Auf 8000 Quadratmetern Betriebsfläche bietet Meinhövel alles rund um das Thema Fahrrad. Von der Bekleidung über Zubehör bis hin zu Kohlenhydrate-Riegeln gibt es nichts, was man bei Meinhövel nicht bekommt. Dabei spielen Fahrräder im Gründungsjahr 1945 noch eine eher untergeordnete Rolle. „Damals hat mein Vater Nähmaschinen und andere Haushaltsgeräte repariert und verkauft. Auch Mopeds gehörten zum Angebot“, sagt Norbert Meinhövel, der gemeinsam mit seinem Bruder Werner die Geschäftsführung innehat.

Erst 1989, mit dem Umzug auf das heutige Firmengelände, spezialisierten sich die Brüder auf den Drahtesel. „Die Kunden setzen wieder verstärkt auf Qualität und bekannte Marken“, sagt Alf Meinhövel. Der 36-Jährige leitet die Geschäfte in Namen seines Vaters Werner und koordiniert gerade die neue Filiale, die Meinhövel erst im März in Bochum auf 5000 Quadratmetern Betriebsfläche eröffnet hat.

Die Größe bietet den Kunden viele Vorteile. „In unseren Geschäften können wir unsere Kunden das Fahrrad testen lassen“, sagt Alf Meinhövel. Zum Beispiel auf der 180 Meter langen Teststrecke im Geschäft. Das passt zum Motto: „Erleben, Testen, Losfahren“. Auf Wunsch können Vorbauten verändert, Sättel unterschiedlicher Breite und Beschaffenheit getestet sowie Griffvarianten ausprobiert werden.

Mit seiner Größe und der Anzahl der vorrätigen Räder hat Meinhövel ein Alleinstellungsmerkmal in der Region. Wichtig für das Geschäft ist die gute Verkehrsanbindung und eine ausreichende Zahl an Parkplätzen.

Die Gelsenkirchener sind in einer Gruppe freier Händler organisiert, die auf

Groß Größer XXL

Der Trend im Einzelhandel geht zu großen Fachmärkten. Zum Beispiel zu so einem wie dem von Fahrrad XXL Meinhövel in Gelsenkirchen.

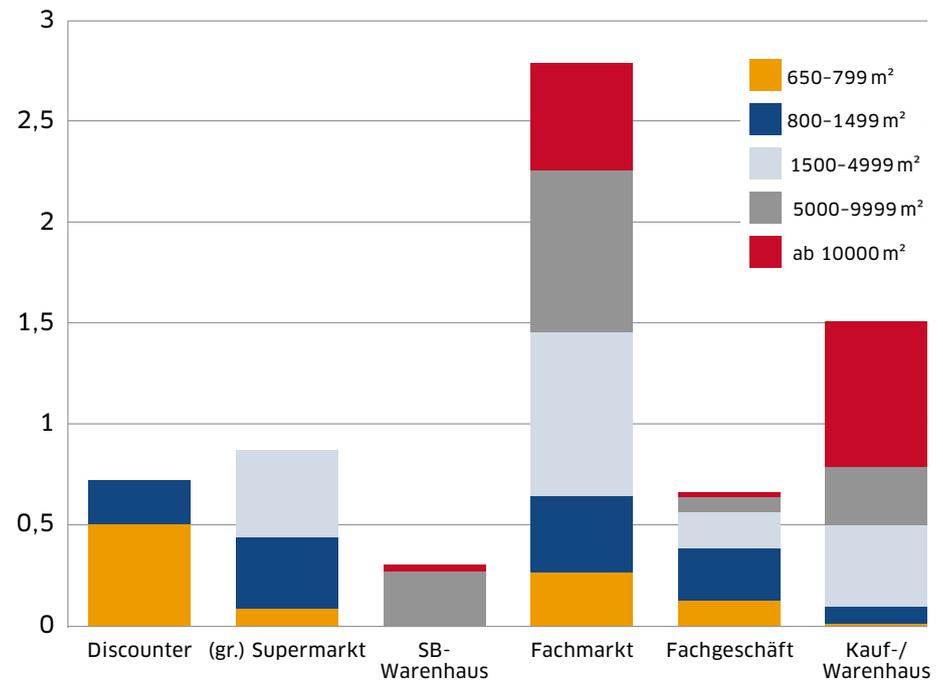
verschiedenen Ebenen zusammenarbeiten. Diese „Fahrrad XXL“-Häuser sind über ganz Deutschland verteilt. „Wir kooperieren unter anderem in den Bereichen Einkauf, Mitarbeiterschulungen, Produktentwicklung und Ladenbau“, sagt Norbert Meinhövel. Jüngstes Projekt der Kooperation ist ein Online-Shop, der zentral von Dresden aus gesteuert wird. „Wir wollen auch dort vertreten sein, um neue Kundenkreise zu erschließen. Obwohl ich denke, dass viele Kunden unsere Beratung vor Ort dem Online-Geschäft weiter vorziehen werden“, sagt Alf Meinhövel.

Geschultes Fachpersonal ist eine der Stärken, mit denen sich Meinhövel am Markt behauptet. 45 Kräfte sind allein in Gelsenkirchen beschäftigt. Das Unternehmen bildet selbst aus und bietet Fortbildungen an. Neue Trends wie das E-Bike haben den Markt zuletzt wieder beflügelt. „Das E-Bike hat uns sicher neue Käuferschichten erschlossen“, sagt Norbert Meinhövel. Für ihn steht fest, dass das Fahrrad auch in Zukunft nichts von seinem Reiz verlieren wird. Es habe etwas Anarchisches. Sich selbst aus eigener Kraft fortzubewegen ist der Grundgedanke des Radfahrens. Das passt gut zu Meinhövel. Denn auch die Gelsenkirchner haben aus eigener Kraft viel bewegt.

JÜRGEN BRÖKER

FACHMÄRKTE DOMINIEREN

Die Dominanz der Fachmärkte hat sich im Ruhrgebiet tendenziell noch verstärkt. In der Größenklasse über 650 Quadratmetern Verkaufsfläche sind sie mit rund 1170 Betrieben und 2,78 Millionen Quadratmetern Verkaufsfläche die vorherrschende Betriebsform.



Verkaufsfläche in Mio. m²

Quelle: Handelsreport Ruhr 2012

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

Teleologische Reduktion*

* Hält ab vom Wesentlichen. Besser, darum kümmert sich ein Profi wie Rechtsanwalt Jörg Pellmann.



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

Zertifizierte Steuerberater-Kanzlei nach DIN EN ISO 9001:2008 Steuerberaterverband Westfalen-Lippe e.V.





Erfolg mit zwei Konzepten

Marc Zierles und seine Frau Anja betreiben zwei EDEKA-Märkte: Einen 3000-Quadratmeter-Markt mit Vollsortiment und einen kleinen Markt zur Nahversorgung.

Marc Zierles ist Kaufmann durch und durch. Er wuchs mit dem EDEKA-Markt auf, den seine Eltern damals in Essen betrieben haben. „Wir haben sogar über dem Markt gewohnt“, sagt Zierles. Dabei steht er in der Gemüseabteilung des Marktes, den seine Frau in Oer-Erkenschwick betreibt. Dort bietet die Familie Zierles auf 3000 Quadratmetern ein echtes Vollsortiment inklusive Frische-theke an.

„Um eine solche Fläche entsprechend betreiben zu können, benötigen wir gut

ausgebildete Fachkräfte“, sagt Zierles. Die sind allerdings auch in der Lebensmittelbranche nicht leicht zu finden. Doch Zierles ist nicht der Typ, der sich über den fehlenden qualifizierten Nachwuchs beklagt. Man müsse auch etwas dagegen unternehmen, sagt er, und bildet selbst aus.

Der Blick für die Kleinigkeiten

Mit prüfendem Blick geht der 39-Jährige durch die großzügigen Gänge des Markt-

Marc Zierles kennt beides: den großen Vollsortimenter-Markt und die wohnortnahe Versorgung im 500-Quadratmeter-Markt.

Foto: Nowaczyk

tes. Bei der kleinsten Kleinigkeit spricht er seine Mitarbeiter an. So etwa, als er feststellt, dass sich an den Tiefkühlthecken Kondensat gebildet hat. Hohe Standards gehören zu seinem Selbstverständnis. Das kommt beim Kunden an.

Gut drei Jahre ist es her, dass er und seine Frau sich dazu entschieden haben, mit einem EDEKA-Markt in diese Räume zu gehen, die zuvor von Real bewirtschaftet wurden. Zierles betreibt zusätzlich einen Markt in Gelsenkirchen-Heßler mit nur 500 Quadratmetern Fläche.

„Im Markt in Gelsenkirchen müssen wir natürlich ganz anders arbeiten“, sagt Zierles. Zwar hat der Kunde auch dort den Anspruch, alle Produkte für den täglichen Gebrauch zu finden. Allerdings ist die Palette der einzelnen Produkte deutlich kleiner. Während in Oer-Erkenschwick ein ganzes Regal an Speiseölen angeboten wird, sind es in Gelsenkirchen eben nur wenige.



Dennoch funktioniert auch dieser Markt hervorragend. Ein Grund ist die starke Einbindung in den Stadtteil. Nicht nur, dass einige Mitarbeiter seit vielen Jahren dort beschäftigt sind und einen persönlichen Draht zu den Kunden haben. Zierles engagiert sich auch im sozialen Bereich, unterstützt Kindertageseinrichtungen und Vereine, beteiligt sich an Festen und kommt seiner unternehmerischen Verantwortung mit regelmäßiger Ausbildung junger Menschen nach.

Markt als Anlaufstation

Gerne würde sich Zierles dort auch vergrößern, was am jetzigen Standort nicht geht. Aber nur wenige Hundert Meter weiter hat er schon ein geeignetes Gelände ausgemacht. „Dort könnten wir einen Markt mit einer Größe zwischen 1200 und 1500 Quadratmetern betreiben, ohne uns aus dem Stadtteil zurückziehen zu müssen“, sagt Zierles. Denn das möchte er auf keinen Fall. Gerade für die älteren Kunden sei der Markt auch eine Art soziale Anlaufstation. Manche Senioren kämen mehrmals am Tag, um einzukaufen, aber eben auch um Gespräche zu führen. Bisher gab es aber noch keine Genehmigung für den „Nah-Umzug“.

Finnland-Wasser und Pferdeklöppe

In Oer-Erkenschwick können die Kunden dagegen aus dem Vollen schöpfen. Allein 800 Weinsorten finden die Kunden in Zierles EDEKA-Markt. Außerdem bietet ihm die Größe des Marktes in Oer-Erkenschwick auch die Möglichkeit, im Non-Food-Bereich breit aufgestellt zu sein. Highlights sind aber ohne Frage besondere Lebensmittel, die in der Region sonst nur schwer zu finden sind. Dazu zählt eine nicht geringe Menge an russischen, polnischen und türkischen Spezialitäten oder Pferdeklöppe in der Dose, seltene Speiseöl und Himalaya-Salz. Aber auch ein spezielles Wasser aus Finnland für etwa neun Euro die Flasche. „Wer bei uns etwas nicht bekommt, der muss bei Tim Mälzer schon sehr genau hingehört haben“, sagt Zierles denn auch. JÜRGEN BRÖKER



Nahversorgung unter Druck

Im Münsterland sind die Menschen rein rechnerisch ausreichend versorgt mit Lebensmittelmärkten. Aber in der Region wachsen die Probleme, eine qualitativ gute Nahversorgung insbesondere in kleinen Kommunen und Ortsteilen zu gewährleisten.

Das sind unter dem Strich die wichtigsten Ergebnisse des aktuellen Handelsreports für das Münsterland, den die IHK Nord Westfalen veröffentlichte.

„Trotz der insgesamt guten Ausstattung müssen sich viele Kommunen angesichts der demografischen Entwicklung Gedanken um die Nahversorgung ihrer Bürger machen“, kommentiert Jens von Lengerke von der IHK Nord Westfalen die Ergebnisse, die die BBE Handelsberatung Münster im Auftrag der IHK ermittelt hat. Denn die Zahl der älteren Menschen, die ihre Mobilität einbüßen und darum angewiesen sind auf Einkaufsmöglichkeiten am Wohnort, steigt schnell.

„Insbesondere veraltete oder kleine Läden werden weniger und von modernen und größeren Märkten ersetzt“, beschreibt der IHK-Handelsexperte die Entwicklung. Ziel der Einzelhandelsplanung müsse es aber sein, „dass die Angebotsqualität erhöht wird“, fordert er. Eine reine Ausweitung von Verkaufsflächen könne die Nahversorgungsstruktur schwächen.

Grundzentren gut ausgestattet

„Aktuell geben die Daten aber keinen Hinweis auf einen grundlegenden Nachholbedarf im Münsterland. Die Region ist sehr gut ausgestattet, betrachtet man die Anzahl der Märkte und die durchschnittliche Verkaufsfläche pro Einwohner“. Selbst Grundzentren sind laut BBE-Studie gut ausgestattet - insbesondere mit Discountern.

Etwa 80 Prozent aller Verkaufsflächen bei Nahrungs- und Genussmitteln im Münsterland liegen nach der aktuellen Erhebung in schätzenswerten oder integrierten Lagen. „Das ist ein überraschend hoher Wert, der zeigt, dass konsequente Einzelhandelssteuerung Nahversorgung sichern kann“, erläutert Hans-Joachim Schrader, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung in Münster. Um die Ansiedlung und Verteilung von Einzelhandelsbetrieben in die richtige Richtung zu lenken, sind Einzelhandelskonzepte ein wichtiges Instrument.

Von Lengerke fordert: „Jede Kommune muss sich mit dem Thema Nahversorgung auseinandersetzen und entsprechende Einzelhandelskonzepte entwickeln. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund neuer landesplanerischer Vorgaben, die am 17. April durch das Kabinett beschlossen wurden. Die Einzelhandelskonzepte sollten im Stadtrat verbindlich beschlossen und bei Ansiedlungsvorhaben beachtet werden.“ (siehe dazu auch Seite 22).

In der Studie wurden sämtliche Betriebe in den 66 Städten und Gemeinden des Münsterlandes mit mehr als 650 Quadratmeter Verkaufsfläche ermittelt. Hierbei wurden rund 530 Betriebe mit dem Sortimentsschwerpunkt Lebensmittel erfasst. Die Gesamtverkaufsfläche summiert sich auf 614 000 Quadratmeter.

Die Gesamtauswertung steht unter www.bbe-standort.de zur Verfügung.



Store-Manager Stephan Reken ist stolz auf die Auszeichnung des Modehauses Mensing als eine der 50 besten Neueröffnungen des Jahres 2010.

Foto: Kirsten Neumann

Hollywood-Kulisse beim Shoppen

Das Mensing-Modehaus in Dorsten überrascht mit vielen eindrucksvollen Ideen.

Jeden Morgen rollen die Mitarbeiter der Mensing Dorsten Textil GmbH für ihre Kunden den roten Teppich aus. Und das ist durchaus wörtlich gemeint. Denn vor der Filiale in der Dorstener Innenstadt liegt seit der Eröffnung vor gut zwei Jahren ein roter Teppich. Ein Glamour-Faktor, der überrascht und die Kundschaft ins Ladeninnere lockt. Und dort

wartet auf 3000 Quadratmetern noch mehr Ungewöhnliches. Eine bunte und stimmige Shopping-Welt, die in der Region sicher einmalig ist. Verantwortlich dafür zeichnet Stephan Reken, der Store Manager. Ihm und seinen Mitarbeitern ist es mit vielen kleinen und großen Dingen gelungen, ein Einkaufserlebnis der besonderen Art zu kreieren. „Wir sind schon stolz auf den Laden“, sagt Reken während eines Rundgangs durch sein Geschäft. Dabei merkt man ihm den Spaß deutlich an, den er an diesem Laden hat.

Mailand, Berlin, Dorsten

Seit mehr als 50 Jahren ist Mensing am Standort Dorsten. Vor gut zwei Jahren

die ursprünglich getrennten Damen- und Herrenhäuser im ehemaligen Woolworth-Gebäude zusammengelegt. Damit ist dem Unternehmen ein wahrer Quantensprung gelungen. Und das hat Reken sogar schriftlich. Denn die Neueröffnung im Jahr 2010 ist in einem Jahrbuch der Branchenzeitschrift „Textilwirtschaft“ geadelt worden. „Dort gehörten wir zu den 50 besten Neueröffnungen des Jahres“, sagt Reken. Neben den Metropolen New York, Mailand, London, Berlin oder Wien hat es Dank des Mensing-Modehauses auch das beschauliche Dorsten in die Auflistung geschafft.

Kicker und Fotofix

Der Einfallsreichtum musste aber auch belohnt werden. In einem alten Lastenaufzug hat das Mensing-Team eine Kaffee-Lounge eingerichtet. Über zwei Sesseln drehen sich an anderer Stelle Hosen an einem Seilkarussell permanent im Kreis. Ein orangefarbenes Moped ist mit Taschen behängt. Ruderutensilien die-

nen als Halter für die Regale. Die Umkleidekabinen für die jungen Damen sehen aus wie aus einem glamourösen Puppenhaus. Und für die Jungs hat Reken ein Motel nachbauen lassen, inklusive eines Blicks aus den einzelnen Kabinen in das gegenüberliegende Hotel – auf Flachbildschirmen eingespielte Filme machen das möglich. Sogar ein Derby-Kickertisch steht im Verkaufsraum, an dem die Jugendlichen Duelle zwischen Schalke 04 und Borussia Dortmund nachspielen können. Außerdem noch ein alter Fotofix-Automat für Passbilder. „Wir haben Perücken und andere Dinge dazu gestellt, damit sich die Kids verkleiden und lustige Bilder machen können“, sagt Reken. Das wird gerne angenommen.

Ziel aller Aktionen und Besonderheiten ist es, die Kleidung an die Kunden zu bringen. Nur sollten sie dabei auch viel Spaß haben. Mensing setzt auf Qualität, bei der Einrichtung seines Stores aber auch bei der Auswahl der Mode. „Wir verkaufen wertig“, sagt Reken. Marken liegen wieder voll im Trend. „Der Billig-

Hype ist vorbei. Es wird wieder mehr auf Qualität geachtet“, erklärt Reken weiter. So wie die Ware präsentiert wird, hat sie einen hohen Aufforderungscharakter: Man greift automatisch in die Regale.

Zahl der Mitarbeiter verdoppelt

Das Konzept funktioniert sehr gut. Wenn Reken durch die Innenstadt geht, sagen ihm die Leute, er habe einen tollen Laden, erzählt er. Auch aus der Branche kommen viele, um sich den Mensing-Store genauer anzusehen. Doch alles wäre ja nur halb so gelungen, wenn nicht auch die Verkaufszahlen stimmen würden. „Die Kunden entscheiden ja auch durch ihr Kaufverhalten, ob ein Konzept aufgeht oder nicht. Wir sind mit dem Verkauf sehr zufrieden“, sagt Reken. Ein Indiz dafür mag die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen sein. Bei der Neueröffnung vor zwei Jahren waren bei Mensing in Dorsten noch 30 Mitarbeiter beschäftigt. Inzwischen hat sich die Zahl auf 60 verdoppelt.

JÜRGEN BRÖKER

Mehr als ein Lückenbüßer

Wenn ein großes Kaufhaus schließt, hinterlässt es oft gähnende Leere in der Innenstadt und damit einen negativen Sog für die benachbarten Einzelhändler. Anders in Datteln.

Das Hertie-Kaufhaus in Datteln Schloss im Sommer 2009. Weniger als drei Jahre später eröffnete ein neues Einkaufszentrum, das Datteln als Einzelhandelsstandort deutlich aufwertet.

In nur zehn Monaten Bauzeit entstand – unter Einbindung des bestehenden Ellermann-Centers – die „StadtGalerie Datteln“, die pünktlich am 29. März 2012 eröffnete. Auf rund 8500 Quadratmetern mit 330 kostenlosen Parkplätzen ergä-

zen nun 24 neue Geschäfte und Gastronomiebetriebe das Angebot der Dattelner Innenstadt. Auch die Bestandsmieter des ehemaligen Ellermann-Centers haben ihre Geschäfte neu gestaltet und werten den Standort deutlich auf.

150 neue Arbeitsplätze

Umgesetzt wurde das Konzept durch die Concepta Projektentwicklung GmbH aus



Die StadtGalerie Datteln: Ein gelungenes Beispiel dafür, wie eine Kaufhausimmobilie weitergenutzt werden kann.

Foto: Concepta Projektentwicklung GmbH

Düsseldorf. Nach Angaben des Unternehmens entstehen direkt und indirekt etwa 150 neue Arbeitsplätze.

Das Centermanagement will in enger Kooperation mit dem etablierten Einzelhandel der Stadt dafür sorgen, dass die hohen Ansprüche dauerhaft erfüllt werden. Die Stadt Datteln hat durch diesen neuen attraktiven Einkaufsmittelpunkt eine Stärkung der Innenstadt erfahren.

Zentren stärken

Seit kurzem liegt ein Kabinettsbeschluss vor mit „landesplanerischen Zielen und Grundsätzen in Aufstellung“, die die Städte und Gemeinden bei der Planung großflächiger Einzelhandelsbetriebe berücksichtigen müssen.

Am 17. April 2012 genehmigte das Kabinett der NRW-Landesregierung den „sachlichen Teilplan großflächiger Einzelhandel“. Mit Hilfe dieses Entwurfes sollen Einzelhandelsgroßprojekte zu-

künftig auf geeignete Standorte gelenkt werden.

Handel stärken! IHK handelt!

Mit Zustimmung reagiert die IHK Nord Westfalen auf den Kabinettsbeschluss. Die IHK hatte zuletzt im Januar auf die Regelungslücke bei der Einzelhandelsplanung hingewiesen und Maßnahmen gefordert. „Neue landesplanerische Regelungen sind dringend notwendig und eine zentrale handelspolitische Forderung unserer IHK“, so Jens von Lengerke, Leiter Handel. „Als Träger öffentlicher Belange beteiligen wir uns aktiv an diesem Prozess, an dessen Ende rechtssichere Rahmenbedingungen für Kommunen und Investoren herauskommen müssen.“ Handelspolitisches Positionspapier:

www.ihk-nordwestfalen.de/P693

Der „Sachliche Teilplan“ enthält insgesamt sechs Ziele und drei Grundsätze. Sofern Entscheidungen über Bauleitplanung oder andere raumbedeutende Planungen und Maßnahmen erst ergehen, nachdem der Sachliche Teilplan in Kraft getreten ist, sind die Ziele nach § 4 Raumordnungsgesetz (ROG) für die planenden Kommunen oder Behörden bindend, die im Sachlichen Teilplan enthaltenen Grundsätze in der Abwägung und bei Ermessensentscheidungen zu berücksichtigen.

Bis zum Inkrafttreten des Teilplans sind die Ziele in Aufstellung nur mit besonderen städtebaulichen Begründungen abwägbar. Die „Grundsätze“ des Teilplans sind: 1) Die Verkaufsfläche von

nicht-zentrenrelevantem Kernsortiment außerhalb zentraler Versorgungsbereiche muss auf die Größe der Stadt oder Gemeinde und den jeweiligen Verflechtungsbereich abgestimmt werden.

2) Der Umfang der zentrenrelevanten Randsortimente sollte 2500 Quadratmeter Verkaufsfläche nicht überschreiten.

3) Regionale Einzelhandelsgutachten sind bei der Aufstellung oder Änderung von Regionalplänen zu berücksichtigen.

Durch diese Grundsätze und die Ziele (siehe rechte Spalte) ergeben sich wesentliche Änderungen gegenüber den bisherigen Regelungen des § 24 a LEP:

Die absolute Begrenzung der Verkaufsfläche von zentrenrelevanten Randsortimenten auf 2500 Quadratmeter bei Einzelhandelsvorhaben mit nicht-zentrenrelevanten Kernsortimenten kann im Rahmen der Abwägung zur Bauleitplanung überwunden werden. Für großflächige Einzelhandelsbetriebe besteht in unterversorgten Gebieten die Möglichkeit einer Ansiedelung außerhalb zentraler Versorgungsbereiche, sofern diese nicht geschädigt werden. Der Aspekt der Einzelhandelsagglomerationen gewinnt an Bedeutung: Kommunen werden aufgefordert, entsprechenden Agglomerationen mit Instrumenten der Bauleitplanung vorzubeugen.

JOHANNES HÖING

IHK-KONTAKT



Johannes Höing
Tel. 0251 707-228
hoeing@ihk-nordwestfalen.de

Ziel 1

Gemäß der Baunutzungsverordnung § 11 Abs. 3 dürfen Standorte für großflächigen Einzelhandel ausschließlich in regionalplanerisch festgelegten, allgemeinen Siedlungsbereichen dargestellt und festgesetzt werden.

Ziel 2

Große Einzelhandelsvorhaben sind grundsätzlich nur in zentralen Versorgungsbereichen zulässig. In Ausnahmefällen können Vorhaben auch außerhalb zentraler Versorgungsbereiche realisiert werden, wenn

- keine integrierte Lage in zentralen Versorgungsbereichen gewährleistet werden kann
- das Vorhaben der wohnortnahen Grundversorgung dient
- zentrale Versorgungsbereiche nicht wesentlich beeinträchtigt werden.

Ziel 3

Großflächige Einzelhandelsbetriebe in Kern- und Sondergebieten mit zentrenrelevanten Hauptsortimenten dürfen zentrale Versorgungsbereiche von Gemeinden nicht wesentlich beeinträchtigen (Beeinträchtigerungsverbot).

Ziel 4

In Kern- und Sondergebieten für nicht zentrenrelevanten großflächigen Einzelhandel außerhalb zentraler Versorgungsbereiche müssen die zentrenrelevanten Randsortimente auf zehn Prozent der Verkaufsfläche beschränkt werden.

Ziel 5

Bei der Überplanung vorhandener Standorte sind die Verkaufsflächen auf den genehmigten Bestand zu begrenzen.

Ziel 6

Der Entwicklung und Entstehung zentrenschädlicher Einzelhandelsagglomerationen sollte seitens der Kommunen entgegengewirkt werden.

www.nrw.de/landesregierung/landesplanung/?page=2

ProduktHinweis

Eiscreme Sansibar



Von Flugangst hat man gehört. Aber von Flugeis? Tatsächlich musste die Eiscreme „Sansibar“ von Sanobub ihre „Flugtauglichkeit“ erst mehrfach unter Beweis stellen, bevor airberlin das Eis in den Variationen „Bourbon Vanille“ und „Belgische Schokolade“ auf die Speisekarte setzte, um Fluggäste damit zu verwöhnen. Denn in 12 000 Fuß Höhe können die Druckverhältnisse Geschmack und Geruch von Lebensmitteln verändern. Sanobub gehört zur DMK Eis GmbH in Everswinkel, ein Tochterunternehmen des Molkereikonzerns DMK Deutsches Milch Kontor. Mit über 300 Eissorten und einer Gesamtproduktion von 130 Millionen Litern zählt das Unternehmen zu den führenden Eisherstellern in Europa.

www.sanobub.de

Benachteiligung des münsterschen Einzelhandels

Adventssonntag | Als Benachteiligung des Einzelhandels in der Stadt Münster bewertet die IHK Nord Westfalen die erneute Ablehnung eines verkaufsoffenen Sonntags im Advent durch den Rat. „Mit der Genehmigung hätte die Stadt ein deutliches Zeichen der

Anerkennung für das vielfältige Engagement der Einzelhändler beim Stadtmarketing setzen können“, bedauert der stellvertretende IHK-Geschäftsführer Jens von Lengerke die Entscheidung. Die Bedenken der Politik kann der IHK-Handelsexperte nur schwer nachvollzie-

hen. „Wir haben in Nordrhein-Westfalen eine völlig ausreichende Regulendichte für den Einzelhandel“, stellt von Lengerke klar. „Münster scheint das einzige Oberzentrum in NRW zu sein, in dem verkaufsoffene Sonntage im Advent generell nicht ge-

nehmigt werden“, beklagt er, dass die Stadt zum wiederholten Male die gesetzlich eingeräumten Möglichkeiten nicht nutzt. Im Vergleich zu den umliegenden Großstädten bedeute dies für den münsterschen Handel einen klaren Wettbewerbsnachteil. _____

Kalkbrüche: Erweiterung beantragt

Rohstoffabbau | Die Kalkbrüche „Lengerich-Hohne“ und „Lienen“ sollen erweitert werden. Die Betreiber haben die Erweiterung der im Regionalplan Münsterland dargestellten Abgrabungsbereiche bei der Bezirksregierung Münster beantragt. Für die Öffentlichkeitsbeteiligung (Bürgerbeteiligung) liegt der Entwurf zur 25. Änderung des Regionalplans Münsterland mit Umweltbericht und ergänzenden Informationen bis einschließlich 9. Juli 2012 für jedermann zur Einsicht beim Kreis Steinfurt, bei der Bezirksregierung Münster und zusätzlich im Kreishaus Tecklenburg aus. Die Unterlagen sind auch im Internet veröffentlicht:

http://www.brms.nrw.de/startseite/Dez_32_Regionalplan-2012/index.html

Naturschutz im Vorteil

Nord-Westfalen verfügt reichlich über Bodenschätze wie Kalkstein, Ton, Sand oder Kies (siehe Seite 52-55). Klar, dass vor Ort hart gerungen wird, wenn es um den Abbau geht, zum Beispiel um den Kiesabbau bei Bocholt-Suderwick. Verständlicherweise will jeder zu seinem Recht kommen. Manchmal wird auch länger gerungen als Bodenschätze letztendlich abgebaut werden. Dass in den Stadt- und Gemeinderäten die Sorgen der Menschen aufgenommen werden, liegt auf der Hand. Das Abwägen von widerstreitenden Interessen ist die zentrale Aufgabe der politischen Entscheider und der beteiligten Behörden bei der Suche nach einer Lösung, die im Gesamtinteresse der Gesellschaft ist. Die vehement geforderten Dialogprozesse für strittige Projekte nach dem Vorbild von „Stuttgart 21“ kommen da gerade recht. Man setzt sich an einen Tisch und beleuchtet das Vorhaben von allen Seiten, gegebenenfalls noch mit Hilfe teurer Gutachten. Den Gegnern geht es vor allem um Naturschutz sowie um landwirtschaftliche Nutzflächen. Den Befürwor-



Wenn es um den Abbau von Rohstoffen geht, wird vor Ort hart gerungen.

Foto: illustrez-vous/Fotolia

tern dagegen geht es um Wachstum, Arbeitsplätze und um Gewinn – ja, auch darum! Keine der beiden Seiten wird ernsthaft behaupten, sie lebe von der Hand in den Mund. Das sind Zusammenhänge, die in der politischen Diskussion ebenso wie auch bei Abwägungsprozessen eine zentrale Rolle spielen. Dabei ist der Naturschutz klar im Vorteil. Von Kindesbeinen an lernen wir, was bei Eingriffen in die Umwelt passieren kann. Was passieren darf, ist in Gesetzen und Verordnungen detailliert geregelt und durch Gerichtsurteile abgesichert. Anders sieht es für die Wirtschaft aus. Kaum jemanden scheinen die Zusammenhänge zwischen einem Steinbruch oder einer Kiesgrube und dem Wohlstand vor Ort

zu interessieren. Denn: Können Rohstoffe regional nicht mehr abgebaut werden, verlieren die von Ton, Sand, Kies oder Kalkgestein abhängigen Branchen ihre Grundlage und die Mitarbeiter ihre Arbeitsplätze – nicht nur in den Abgrabungsbetrieben, sondern auch im Transportgewerbe und in den nachgelagerten Produktionsstufen. Diese Informationslücke muss dringend geschlossen werden: Unseren Wohlstand erhalten wir nicht durch Stillstand.

Dr. Eckhard Göske

ANSPRECHPARTNER



Dr. Eckhard Göske,
Tel. 0251 707-313
goeske@ihk-nordwestfalen.de



Zulassung gestoppt

Abfalldeponie Dülmen | Neue Entwicklungen haben sich in dem Verfahren zur Errichtung einer Deponie in Dülmen-Rödder ergeben. Per Erlass hat das Düsseldorfer Umweltministerium nun die nachgeordneten Behörden darum gebeten, keine Entscheidungen über die Zulassung von Deponien der Klasse 1 mehr zu treffen, bevor das Land geprüft hat, ob eine auf das gesamte Land Nordrhein-Westfalen bezogene Bedarfsanalyse durchgeführt werden soll.

Der Kreistag hatte dies zuletzt im Sommer vergangenen Jahres in seiner Stellungnahme zum neuen Regionalplan gefordert.

Im Münsterland gibt es nach Recherchen der IHK Nord Westfalen derzeit keine Deponie der Klasse 1 mehr, was nach Angaben von Franz-Josef Tenbenschel, IHK-Referent für Abfallfragen, dazu führe, dass häufig auf Deponien der Klasse 2 entsorgt werde, die eigentlich für Abfälle mit höherem Schadstoffgehalt ausgerichtet sind.



Vertreter der Infracor GmbH, Forschungseinrichtungen sowie IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel (r.) informierten im Chemiepark Marl Schüler und Studenten über die Perspektiven der Logistik.

Foto: IHK

Zukunft der Chemielogistik

Tag der Logistik | Dr. Franz Merath, Leiter Logistik bei den Site Services der Infracor GmbH, begrüßte mehr als 100 Schüler und Studenten zum Tag der Logistik im Chemiepark Marl und gab Einblicke in die logistischen Abläufe des drittgrößten Chemieparks in Deutschland. Die drei entscheidenden Faktoren für eine funktionierende Logistik seien Flexibilität, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Zukünftig werde die Ausbildung von qualifiziertem und motiviertem Nachwuchs eine immer wichtigere Rolle

spielen. Joachim Brendel, Geschäftsführer Handel und Verkehr der IHK Nord Westfalen, skizzierte die Bedeutung der Logistik für die Region und stellte die Akzeptanzoffensive In|du|strie vor. Der Logistikstandort Ruhr gehöre zwar zu den Top-Logistik-Regionen in Europa, es gebe aber Engpässe in der Verkehrsinfrastruktur, die einen reibungslosen Ablauf der logistischen Prozesse behindern. Diese Engpässe seien zeitnah zu beseitigen, damit die Region im Wettbewerb der Standorte nicht zurückfalle.

Neue Ziele ab Münster

FMO | Die Fluggesellschaft OLT Express nimmt zu Beginn des Winterflugplans am 29. Oktober 2012 Low-Cost-Flüge von Münster/Osnabrück (FMO) nach Warschau auf. Geflogen wird mit einem Airbus A320 jeden Mittwoch und Samstag. Mit dieser neuen Flugverbindung schließt der FMO eine Lücke im Flugverkehr nach Osteuropa.

Die neue Gesellschaft City Wings GmbH aus Münster fliegt seit dem 30. Mai von Münster/Osnabrück nach Stuttgart. Geflogen wird mit einem modernen Businessjet montags, mittwochs und freitags jeweils morgens um 6.45 Uhr und abends ab 17 Uhr ab Stuttgart zurück zum FMO.



OLT Express fliegt ab Oktober vom FMO nach Warschau. Foto: OLT

ELSINGHORST

Ihr Partner für den Maschinenbau.

Wir wissen, was Ihnen wichtig ist.

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

ELSINGHORST

www.elsinghorst.eu

Stahl
und
Technik

STUDIE

Beteiligungskapital. Die Private Equity-Branche profitiert deutlich vom Wachstum. Immer mehr mittelständische Unternehmen finanzieren ihre strategische Expansion über Beteiligungskapital. Dies ergibt die Studie der internationalen Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Rödl & Partner: www.roedl.de/PE-Studie-2012

Gute Ideen fördern lassen

Ausschreibung | Bei „Last call for last calls“ informiert die ZENIT GmbH, Kontaktstelle für EU-Förderprogramme, mit den nordrhein-westfälischen IHKS darüber, wie Betriebe durch Forschungsprojekte mit EU-Partnern aus Industrie und Wissenschaft ihre Position stärken und sich auf die Herausforderungen von morgen vorbereiten.

Experten zeigen, wie die EU-Förderpolitik funktio-



Foto: Schwarzer/Fotolia

niert und geben Infos zu Antragstellung und Förderungen für kleine und mittlere Unternehmen. Im Juli werden Ausschreibungen im 7. Forschungsrahmenprogramm der EU veröffentlicht. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/E1879.

25. Juni, 9 bis 16.30 Uhr
DASA Arbeitswelt Ausstellung, Friedrich-Henkel-Weg 1-25, Dortmund



Foto: WestPic/Fotolia

Die IHK hilft

SOZIALE ABSICHERUNG Viele Jungunternehmer finden sich kaum zurecht im Labyrinth der rechtlichen Regelungen, die ihrer eigenen sozialen Absicherung dienen. Wie sollte sich ein Unternehmer gegen Krankheit und Unfall versichern? Was passiert in der Zeit mit dem Unternehmen? Ist es sinnvoll, sich freiwillig gegen Arbeitslosigkeit weiter zu versichern? Und wie sichert man sich für das Alter ab? Der DIHK informiert über dieses wichtige Thema in der Broschüre „Soziale Absicherung“ (Stand 2012) zu bestellen für 5,40 Euro unter

<http://verlag.dihk.de>

Nachfolgebörse international

nexxt-change | Deutschlands größte Internetplattform für Unternehmen, die einen Nachfolger suchen, ist seit dem 1. Mai 2012 auch für ausländische Partner geöffnet. Die Initiatoren der Nachfolgebörse – darunter der DIHK – haben dazu eine Kooperation mit Germany Trade & Invest (GTAI) und der Nachfolgebörse der Wirtschaftskammern Öster-

reichs geschlossen. GTAI wird nexxt-change über ihre rund 40 Auslandsstandorte interessierte ausländische Investoren für Unternehmensnachfolgen in Deutschland betreuen. Über eine Verlinkung mit www.nachfolgeboerse.at können österreichische Nachfolger gefunden werden.

www.nexxt-change.org

Falsche Steuer-Mails

Trickbetrüger | Derzeit werden Unternehmen mit der Aussicht auf eine Steuerrückzahlung in die Falle von Trickbetrügern gelockt. „In Wahrheit versuchen die Absender nur, per E-Mail an Konto- und Kreditarteninformationen zu gelangen“, warnt Jens von Lengerke, stellvertretender Geschäftsführer bei der IHK Nord Westfalen. Die Absender der E-Mails, die bei zahlreichen Unternehmen in der Region eingegangen sind, geben sich als „Bundeszentralamt für Steuern“ aus und behaupten, die Betroffenen hätten zuviel Einkommenssteuer gezahlt.

Um die angeblich zu viel gezahlten Steuern zurückzuerhalten, soll ein in der E-Mail angehängtes Antragsformular ausgefüllt werden, fordern die Betrüger. Dabei werden unter anderem Angaben zu Kontoverbindung und Kreditkarte sowie Sicherheitscode abgefragt. Die IHK Nord Westfalen warnt davor, auf diese oder ähnliche E-Mails zu reagieren. „Benachrichtigungen über Steuerrückerstattungen werden nicht per E-Mail verschickt und Kontoverbindungen nicht in dieser Form abgefragt“, so von Lengerke.

Start-ups gesucht

KfW-Award | Unternehmer mit einem Unternehmen, das nicht älter als fünf Jahre ist, können sich ab sofort für den KfW-Award „Unternehmen“ – GründerChampions 2012 bewerben. Gesucht wird je ein Unternehmen aus jedem deutschen Bundesland mit besonders kreativen und nachhaltigen Geschäftsideen. Für die Beurteilung ist auch maßgeblich, wie umweltbewusst die Unternehmensidee umgesetzt wird, und ob Arbeitsplätze geschaffen wurden.

<http://www.degut.de/>

Beschäftigungslage sorgt für wenig Gründungen

DIHK-Gründerreport |

Wie viele Menschen den Sprung in die Selbstständigkeit wagen, hängt in Deutschland nach wie vor maßgeblich von der Beschäftigungssituation ab. Zu diesem Ergebnis kommt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) im aktuellen Gründerreport.

Das Gründungsinteresse in Deutschland nähert sich einem Tiefstand. Im laufenden Jahr dürfte es weniger als 400 000 neue Unternehmen geben – so wenige wie nie seit der Wiedervereini-

gung. Dass die Zahl der Menschen sinkt, die ihr eigener Chef sein möchten, ist nach Einschätzung des DIHK vor allem auf die gute Entwicklung am Arbeitsmarkt zurückzuführen. Um echte Unternehmensgründungen attraktiver zu machen, fordert der DIHK einen Bürokratieabbau für Existenzgründer und eine Belebung des Marktes für Beteiligungskapital.

Gründung in Zahlen:
www.ihk-nordwestfalen.de/p525

Mehr Beteiligungskapital

Studie | Immer mehr mittelständische Unternehmen finanzieren ihre strategische Expansion über Beteiligungskapital. Private-Equity-Häuser mit Mittelstandsfokus erwarten daher eine positive Entwicklung der Beteiligungsbranche – trotz des wachsenden Wettbewerbs um attraktive Investitionsziele. Dies ergibt die Private Equity-Studie der Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Rödl & Partner.

www.roedl.de/PE-Studie-2012



IHK vor Ort ... | in Münster-Kinderhaus: Berthold Ostlning, Vorsitzender der Werbegemeinschaft Kinderhaus e.V., Dr. Christina Willerding, Wirtschaftsförderung, und Referent Elmar Fedderke (v.l.) trafen sich auf der „IHK vor Ort“-Veranstaltung in Kinderhaus. Diskutiert wurde der Umbruch, in dem sich Kinderhaus befindet und was die Kinderhauser Gewerbetreibenden konkret für die Stärkung des Standortes tun können. Foto: IHK



IHK vor Ort ... | in Rheine: Bruno Müller (r.), Vorsitzender des Handelsvereins Rheine e.V., und Jens von Lengerke, IHK Nord Westfalen, begrüßten den Markt- und Trendforscher Ulrich Eggert (Mitte) zur Vortragsveranstaltung „Zukunft Handel 2020 – Zukunft in Kooperation“. Thematisiert wurde, welche Entwicklungen den Handel in den nächsten Jahren kennzeichnen und wie der Mittelstand seine Stärken ausspielen kann. Foto: IHK

- Logistik- und Produktionshallen
- Stahlkonstruktionen
- Verwaltungsbauten
- Industrie- und 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



Hengst-Auszubildende informieren Schüler.

Foto: WFM

Berufe kennenlernen

Berufsorientierung | 240 Mädchen und Jungen haben sich bei dem Berufsorientierungsprojekt „Schule – und dann?“ beteiligt. Das Projekt, das von der Wirtschaftsförderung Münster und acht Unternehmen durchgeführt wurde, endete bei der Hengst GmbH & Co. KG. Bei einem Betriebsrundgang stellten die Auszubil-

denden die Tätigkeiten unter anderem eines Technischen Produktdesigners, eines Werkzeugmechanikers sowie eines Dualen Studenten im Bereich Maschinenbau vor. Gastgeber waren auch die BASF Coatings, die Westfalen AG, buw customer care GmbH, Beresa, Armacell, die AGRAVIS Raiffeisen AG und die Stadtwerke Münster. _____

Unternehmen für Trainees gesucht

Akademiker | Die Gesellschaft für Bildung und Technik der IHK Nord Westfalen sucht für ein Traineeprogramm für Hochschulabsolventen für die Praxisphase ab dem 21. August noch Unternehmen. Die Teilnehmer sollen dort Arbeitsabläufe kennenlernen oder an Projekten mitarbeiten. Es sind Akademiker aus geisteswissenschaftlichen, rechtswissenschaftlichen

oder naturwissenschaftlichen Studiengängen, zum Teil mit Berufserfahrung. Einsatzbereiche können zum Beispiel in den Bereichen Vertrieb, Recht, Qualitätsmanagement oder Personal sein. Die Finanzierung erfolgt durch die Agentur für Arbeit.

Informationen bei Stephan Hols, Telefon 0251 707 350, hols@ihk-nordwestfalen.de _____

Azubis ins Ausland

Termine | Auszubildende gehen ins Ausland – Was erwartet sie? Wo wohnen die Teilnehmer? Wie kann der Auslandsaufenthalt finanziert werden? Antworten gibt die Mobilitätsberatung der IHK am 25. 6. in der IHK

in Bocholt, am 26. 6. in der IHK in Münster, am 2. 7. in der IHK in Gelsenkirchen, jeweils von 17 bis 18 Uhr. Anmeldung: André Böing, Telefon 0251 707-482 www.ihk-nordwestfalen.de/mobilitaetsberatung _____

1×1 DER AUSBILDUNG

Wichtiges zum Ausbildungsvertrag

Vor Beginn einer Ausbildung muss zwischen dem ausbildenden Unternehmen und dem Auszubildenden ein Berufsausbildungsvertrag geschlossen werden, der möglichst frühzeitig bei der IHK eingereicht werden sollte. Das aktuelle Vertragsformular gibt es unter www.ihk-nordwestfalen.de/ausbildungsvertrag.

Im Ausbildungsvertrag dürfen keine Vereinbarungen getroffen werden, die nicht mit dem Sinn und Zweck der Berufsausbildung übereinstimmen und die den gesetzlichen Vorschrif-

ten widersprechen. Notwendige Angaben sind: Art, Beginn und Dauer der Berufsausbildung; Dauer der Probezeit, der regelmäßigen täglichen Arbeitszeit und des Urlaubs; Höhe der Ausbildungsvergütung und Hinweis auf Tarifverträge, Betriebs- oder Dienstvereinbarungen.

Sofern dem Auszubildenden sogenannte außerbetriebliche Ergänzungsmaßnahmen, wie zum Beispiel EDV-Kurse, Baustellenpraktika oder Maschinenlehrgänge angeboten werden, sollte dies auch in den Vertrag auf-

genommen werden. Wichtig: Der Vertrag muss vor Beginn der Ausbildung vom Auszubildenden oder von seinen gesetzlichen Vertretern und vom Ausbildungsbetrieb unterschrieben werden.

Ein Exemplar des Vertrages und der Antrag auf Eintragung werden zusammen mit der „sachlichen und zeitlichen Gliederung“ bei der IHK eingereicht. Wenn die Auszubildenden bei Beginn der Ausbildung noch minderjährig sind, muss außerdem die ärztliche Bescheinigung über die Erstuntersuchung eingereicht werden.



Nach dem Eintrag in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse erhält jeder Vertragspartner darüber eine Bestätigung von der IHK.

Thema nächste Ausgabe: der Ausbildungsplan.

Weitere Informationen: www.ihk-nordwestfalen.de/ausbildungsberatung

Mehr Marketing für die Ausbildung

Die Unternehmen wollen noch mehr ausbilden. Darauf deutet die aktuelle Ausbildungsumfrage hin.

Nach den Ergebnissen der aktuellen Ausbildungsumfrage der IHK Nord Westfalen bei 400 Ausbildungsbetrieben wollen vier von fünf Betrieben (81 Prozent) gleich viel oder sogar mehr ausbilden als im Vorjahr. „Die Fachkräftesicherung ist und bleibt weiterhin Thema Nr. 1“, fasst Carsten Taudt, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Bildung, die Umfrageergebnisse zusammen. Darauf deuten auch die ersten Trendzahlen der neu einge-

tragenen Ausbildungsverhältnisse hin. Sie liegen rund sieben Prozent über dem Vorjahresniveau.

Die Karrierechancen nach einer beruflichen Ausbildung sind bestens: Mehr als die Hälfte der Unternehmen planen, mindestens drei Viertel ihrer Azubis nach ihrer erfolgreichen Prüfung zu übernehmen. Während die Zeiten für qualifizierte Schuleabgänger also günstig sind, wachsen die Probleme der Unternehmen.

Mehr als die Hälfte der Betriebe registriert rückläufige Bewerberzahlen. „Jedes vierte Unternehmen will sich durch verstärktes Ausbildungsmarketing sowie Kooperationen mit Schulen im zunehmenden Wettbewerb um den Fachkräftenachwuchs besser positionieren“, erläutert Taudt. Genau diesem Ziel diene auch das IHK-Projekt „Partnerschaft Schule-Betrieb“, das den Ausbau und die Förderung von lebendigen Bildungspartnerschaften unterstützt.

Erneut konnten fast 18 Prozent der Ausbildungsbetriebe nicht alle angebotenen Ausbildungsplätze besetzen. Zwei Drittel dieser Firmen nennen als Hauptgrund dafür „keine geeigneten Bewerbungen“. 29 Prozent der Unternehmen sagen, dass Ausbildungsplätze nicht angetreten wurden. Fast ein Viertel der Betriebe nutzen ausbildungsbegleitende Hilfen, um lernschwache Auszubildende zu fördern. Die Umfrage bestätigt auch die Bedeutung der Weiterbildung. Bei der Fachkräftesicherung hat sie mit knapp 58 Prozent Vorrang vor der Rekrutierung der benötigten Kräfte auf dem Arbeitsmarkt (51,3 Prozent). Alle Umfrageergebnisse gibt es im Internet.

www.ihk-nordwestfalen.de/ausbildungsumfrage

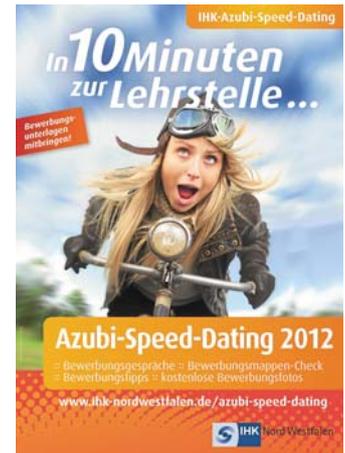


Fachkräfte werden knapp. Die Unternehmen wollen mit einem größeren Ausbildungsplatzangebot entgegen wirken. Foto: bilderbox

Vergütung steigt

Auszubildende | 708 Euro brutto im Monat verdienen die Auszubildenden 2011 durchschnittlich in Westdeutschland. Die tariflichen Ausbildungsvergütungen erhöhten sich um 2,9 Prozent. Die Verdienste betragen im ersten Ausbildungsjahr rund 633 Euro, im zweiten 703 Euro und im dritten 785 Euro pro Monat.

www.bibb.de/ausbildungsverguetung



Bewerber im 10-Minuten-Takt

Speed-Dating? Das ist doch das Flirten, bis der Gong ertönt?! – So ähnlich geht es beim Azubi-Speed-Dating der IHK Nord Westfalen zu, nur dass es hier um den Ausbildungsplatz geht. Beide Seiten profitieren: Interessierte Jugendliche können sich bei den Unternehmen vorstellen und um einen Ausbildungsplatz bewerben. Und die Unternehmen, die sich präsentieren, lernen im Zehn-Minuten-Takt potenzielle Nachwuchskräfte kennen.

Termine:

- 5. Juni in Coesfeld
- 13. Juni in Gelsenkirchen
- 19. Juni in Ahlen
- 28. Juni in Emsdetten
- 4. Juli in Münster
- 5. Juli in Recklinghausen
- 23. August in Bocholt

Anmeldung und weitere Informationen:

Stefan Brüggemann
Telefon 0251 707-277,
E-Mail: brueggemann@ihk-nordwestfalen.de oder

www.ihk-nordwestfalen.de/azubi-speed-dating



Ressourceneffizienz | Rund 80 Unternehmen informierten sich bei einer Veranstaltung in der IHK Nord Westfalen zum Thema „Kostensenkung durch Ressourceneffizienz – Effiziente Elektroantriebe“: Wieland Pieper (r.) und Bernd Sperling (l.) von der IHK Nord Westfalen begrüßten Dirk Recksiek, Elektro-Maschinen-Zentrale GmbH; David Klink, Siemens Applikationszentrum Köln; Eckart Grundmann, Effizienz-Agentur NRW; Thomas Maue, Handwerkskammer Münster und Dr. Johannes Wiedemeier, Münsterländer Bezirksverein des VDI. (v.r.n.l.).

Foto: IHK

BME-INNOVATIONSPREIS

Einkauf und Logistik – Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) fördert auch 2012 erfolgreiches Einkaufs- und Logistikmanagement mit dem „BME-Innovationspreis“. Die Bewerbungsfrist endet am 29. Juni.

www.bme.de

ROHSTOFFEFFIZIENZ-PREIS

Mit dem Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis zeichnen das Bundeswirtschaftsministerium und die Deutsche Rohstoffagentur besonders herausragende Beispiele für rohstoff- und materialeffiziente Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen aus. Bewerbungsschluss: 17. September.

www.Deutscher-Rohstoffeffizienz-Preis.de

Zuschüsse für Beratung

Energieeffizienz | Professionelle Beratung für Unternehmen, die Energiekosten senken und gleichzeitig ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern wollen, wird durch Zuschüsse gefördert.

Initialberatungen, die energetische Schwachstellen untersuchen sowie Detailberatungen, die eine vertiefende Energieanalyse zum Zwecke der Erarbeitung eines konkreten Maßnahmenplans durchführen. Ziel ist es, Schwachstellen bei der effizienten Energieverwendung aufzuzeigen und Vorschläge bzw.



Am 1. März 2012 ist die neue Richtlinie für das Förderprogramm „Energieberatung Mittelstand“ (ehemals „Sonderfonds Energieeffizienz in KMU“) in Kraft getreten. Gefördert werden

konkrete Maßnahmenpläne für Energie und Kosten sparende Verbesserungen zu erarbeiten.

www.ihk-nordwestfalen.de/P01021


*Hallen- und Gewerbebau
Planung, Bau oder schlüsselfertige Erstellung.

Hubert Nabbe GmbH 
Gut gebaut.

Hubert Nabbe GmbH Hoch- und Tiefbau | Hünenburg 16 | 48165 Münster | T. 02501.27 900 | nabbe@nabbe.de | www.nabbe.de

„Weltweiser“ ins Ausland

Außenwirtschaftstag |
Unter dem Motto „Weltweiser: Wege zum internationalen Erfolg“ zeigen die IHKs in NRW Chancen und Perspektiven für die heimische Wirtschaft im Auslands-geschäft auf. Der IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 13. September in Dortmund richtet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen, die im internationalen Geschäft tätig sind oder sein wollen. Marktmöglichkeiten und Chancen für das Ex-



portgeschäft werden in Beratungen und Workshops vermittelt, mit Länder- und Regionen-Schwerpunkten wie die BRIC-Staaten, den Arabischen Golf und Nordamerika. Weitere Themen: die neuen Vorgaben bei der Kreditvergabe und deren Auswirkungen auf die Export- und Investitionsfinanzierung und Alternativen zur Zollbürokratie.

www.ihk-aussenwirtschafts-tag-nrw.de
www.dortmund.ihk24.de

Firmen suchen und finden

Deutsch-niederländisch
Die Firmendatenbank für Unternehmen aus beiden Ländern hat die Deutsch-Niederländische Handelskammer im Internet veröffentlicht. Die Datenbank bietet Informationen über Branche, Standort und Kontaktdaten von mehr als 900 Unternehmen aus Deutschland und den Niederlanden.

Neben der Adresse können persönliche Kontaktdaten, Logos, Hinweise auf Niederlassungen und aktuelle Angebote eingepflegt werden. Gesucht werden kann nach Unternehmensnamen und Branchen und nach Bundesländern und Provinzen.

www.dnhk.org/mitgliedschaft/mitgliederdatenbank/

EINE FRAGE AN DIE IHK

Mitarbeiter im Ausland

? Frage eines mittelständischen Unternehmens aus dem Münsterland: **Wir wollen einen Mitarbeiter ins Ausland entsenden. Wie bereiten wir dies organisatorisch vor und was haben wir rechtlich zu regeln?**

Die Antwort der IHK:

Dauert der Auslandsaufenthalt des Arbeitnehmers bis zu einem Jahr und mehr, so handelt es sich um eine sogenannte Abordnung oder Entsendung. Hier ist es sinnvoll, zu dem weiter bestehenden Arbeitsvertrag eine Zusatzvereinbarung zu machen. Aspekte wie Heimfahrten, Arbeitsbedingungen und Unterkunft vor Ort oder auch zusätzliche Vergütungsbestandteile sollten hierin geregelt werden.

Die Regelungen des Sozialversicherungsrechts gelten weiter, wenn die Entsendung befristet ist. Der entsandte Mitarbeiter bleibt während dieser Zeit regelmäßig im deutschen Unternehmen beschäftigt. Möglich ist diese Art der Auslandstätigkeit jedoch nur in Ländern, deren nationales Recht es Ausländern erlaubt, länger als drei Monate in diesem Land tätig zu werden, ohne dass ein Arbeitsverhältnis mit einem inländischen Arbeitgeber abgeschlossen wird. Möglichst frühzeitig sollte geklärt werden, welche behördlichen Genehmigungen für Einreise, Aufenthalt und Arbeitsaufnahme im Gastland eingeholt werden müssen. Das Unternehmen sollte den Arbeitnehmer beim oft schwierigen Visa-Antragsverfahren unterstützen. Auch in der EU ist eine deklaratorische Aufenthaltsgenehmigung Pflicht.



ES ANTWORTETE:

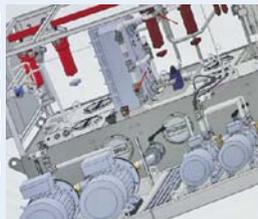
Markus Krewerth, Telefon 0251 707-361
krewerth@ihk-nordwestfalen.de

www.ihk-nordwestfalen.de/p1247
(Themen: Auslandsentsendung)



Niehues

Hydraulik • Automation



Hauptsitz:

Th. Nihues GmbH
Bahnhofstraße 81
48308 Senden-Bösensell

Produkte • Systeme • Service

www.niehues.com

Niederlassung:

Th. Nihues GmbH
Westring 212a
44579 Castrop-Rauxel

Konzepte für mehr Qualität und Leistung

- Gebäude- u. Glasreinigung
- Parkplatz- u. Gehwegreinigung
- Grünpflege
- Hausmeisterdienste

www.pp-service.com



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

cosmotel-IT.de
IT Lösungen - Telefonanlagen - Videoüberwachung

Ihr zertifiziertes Fachunternehmen für alle SIEMENS & ALUCATEL 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



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



45 Jahre

STAPLER-ANBAUGERÄTE
UMWELT-LAGERTECHNIK
GEFAHRGUT-CONTAINER
WERTSTOFF-CONTAINER

... made by **BAUER**

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 22.300,- € + 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

www.auto-timmer.de

TIMMER



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

für  Anwender im Außendienst



QR-Code, für iPhone + iPad
www.rptrade.de

SICHERHEIT IST GUT
Kontrolle ist besser



Ihr Systemhaus für Kommunikation, Sicherheit und IT

SEC COM
Unternehmensgruppe
www.sec-com.de 02361/9322-0

IHK-PROFIL
Recht

Fitness trotz Krankheit

Keine Vortäuschung |
Wird ein krankgeschriebener Mitarbeiter bei sportlichen Freizeitübungen gesehen, ist das nicht unbedingt ein Beweis dafür, dass seine Arbeitsunfähigkeit nur vorgetäuscht ist. Die ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung darf der Arbeitgeber nur bei schwerwiegenden Gründen in Zweifel stellen. Dazu zählt nicht allein der Besuch eines Fitnessstudio. Ein entlassener Kfz-Prüfin-

genieur, der am Ende des Arbeitsverhältnisses mit ärztlichem Attest einen Monat krankgeschrieben war, wurde beim Sport im Fitnessstudio beobachtet. Sein Noch-Arbeitgeber interpretierte das als Vortäuschung einer krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit und zahlte kein Gehalt. Zu Unrecht, wie das Landesarbeitsgericht (LAG) Köln befand. Urteil des LAG Köln vom 18. April 2012 - 9 Sa 1581/10 _____

Unseriöse Firmeneinträge

Wettbewerbswidrig | Mit der möglichen Unachtsamkeit vielbeschäftigter Unternehmer spekulieren dubiose Firmen. Sie versenden Formulare, in denen um Bestätigung oder Korrektur eines (angeblich) bereits bestehenden Interneteintrags gebeten wird. Hierbei handelt es sich jedoch um Veröffentlichun-

gen in Branchenverzeichnissen.
Der Bundesgerichtshof (BGH) hält derartige Angebotschreiben wegen Verstoßes gegen das Verschleierungsverbot sowie gegen das Irreführungsverbot für wettbewerbswidrig. Urteil des BGH vom 30. Juni 2011 - I ZR 157/10 _____

Kein doppelter Urlaub

Zwei Arbeitsverträge |
Auch wenn sich eine Arbeitgeberkündigung in einem Kündigungsschutzverfahren als unwirksam erweist und der Gekündigte zwischenzeitlich ein neues Arbeitsverhältnis eingegangen ist, kann er nicht von

beiden Arbeitgebern Erholungsurlaub verlangen.
Dies stellte das Bundesarbeitsgericht (BAG) unter Hinweis auf § 6 Abs. 1 BUrlG (Bundesurlaubsgesetz) klar. Urteil des BAG vom 21. Februar 2012 - 9 AZR 487/10 _____

Bekanntmachung

Herr Bernd Neufang ist aus der Vollversammlung der IHK Nord Westfalen ausgeschieden. Für ihn wurde in der Sitzung am 15. März 2012 Herr Dr. Andreas Bastian, Vorstandsvorsitzender der Masterflex AG in Gelsenkirchen, aus der Wahlgruppe Industrie, Stadt Gelsenkirchen, in die Vollversammlung nachgewählt.

Textilien genauer kennzeichnen

Eine neue Verordnung verpflichtet Hersteller, Importeure und Händler, die Zusammensetzung der Fasern in Textilerzeugnissen zu etikettieren und genau zu kennzeichnen.

Seit dem 8. Mai 2012 ersetzt die Europäische Textilkennzeichnungsverordnung die nationalen Regelungen, wie etwa das deutsche Textilkennzeichnungsgesetz. Die Kennzeichnungspflicht gilt für Textilerzeugnisse, die auf dem Europäischen Markt erstmals in den Verkehr gebracht werden sowie für gleichgestellte Produkte.

Dies sind in erster Linie Erzeugnisse mit einem Gewichtsanteil an Textilfasern von mindestens 80 Prozent. Außerdem erfasst sind Bezugstoffe für Möbel, Reg- und Sonnenschirme mit einem textilen Gewichtsanteil von mindestens 80 Prozent. Ferner gilt die Kennzeichnungspflicht für die obere Schicht mehrschichtiger Bodenbeläge, für Matratzen- und Campingartikelbezüge.

Textilerzeugnisse dürfen grundsätzlich nur dann auf den Markt gebracht werden, wenn sie etikettiert oder gekennzeichnet sind. Wie bislang müssen die Faserzusammensetzungen auf dem Textilerzeugnis durch ein Etikett oder unmittelbar auf dem Produkt selbst fest angebracht werden. Neu geregelt wurde, dass die Information über Faserzusammensetzungen dauerhaft, leicht lesbar, sichtbar und zugänglich sein muss. Ab-



Nicht nur bei Kleidung, auch bei Bezugstoffen von zum Beispiel Möbeln und Matratzen müssen für den europäischen Markt die Faseranteile genau gekennzeichnet werden.

Foto: bilderbox

kürzungen dürfen nicht verwendet werden.

Die Anforderungen gelten auch für Fernabsatzgeschäfte, etwa beim Angebot von Textilerzeugnissen über Kataloge, Prospekte oder das Internet. Hier ist ebenfalls auf leichte Lesbarkeit, Sichtbarkeit und gute Erkennbarkeit zu achten. Das Schriftbild muss in Bezug auf Schriftgröße, Stil und Schriftart einheitlich sein. Die Fasernamen müssen in der Amtssprache des Mitgliedstaates angegeben werden, in dem der Verbraucher das Produkt kaufen kann.

Künftig muss auch darüber informiert werden, wenn nichttextile Teile tierischen Ursprungs, etwa Fell oder Leder, in Textilerzeugnissen

enthalten sind. Dazu gehören etwa das Lederlabel an Jeans oder aus Horn hergestellte Knöpfe. Da das Gesetz keine Mindestmengen vorsieht, sind auch kleinste Mengen zu kennzeichnen, wobei der wörtliche Hinweis „Enthält nichttextile Teile tierischen Ursprungs“ bei der Etikettierung oder Kennzeichnung von Erzeugnissen verwendet werden soll. Die Faserkennzeichnung „Leder“ oder „Fell“ ist in der Verordnung nicht vorgesehen.

Wichtig für den Handel: Ware, die nach den alten Regeln gekennzeichnet ist, darf noch bis zum 9. September 2014 abverkauft werden.

www.ihk-nordwestfalen.de/p16

EINE FRAGE AN DIE IHK

Urlaub bei Teilzeit

? Frage eines Kleinunternehmens aus dem Münsterland:

Wie hoch ist der Urlaubsanspruch von Teilzeitarbeitnehmern oder geringfügig Beschäftigten?

Die Antwort der IHK: Alle Teilzeitarbeitnehmer, einschließlich der geringfügig Beschäftigten, haben Anspruch auf Jahresurlaub wie Vollzeitbeschäftigte. Arbeitet ein Teilzeitarbeitnehmer an genauso vielen Arbeitstagen wie eine Vollzeitkraft, umfasst der Urlaub gleich viele Tage. Bei Teilzeitkräften, die nicht an jedem Arbeitstag in der Woche arbeiten, sind zur Ermittlung der Urlaubsdauer die Arbeitstage rechnerisch in Beziehung zum Vollzeitverhältnis zu setzen.

Ein Rechenbeispiel: Vollzeit werden fünf Arbeitstage pro Woche gearbeitet, die Teilzeitkraft arbeitet zwei Tage pro Woche. Bei 20 Urlaubstagen für Vollzeitkräfte ergeben sich bei der Rechnung 20 (Vollzeitarbeitstage) dividiert durch fünf (Wochenarbeitstage) mal zwei (Teilzeitarbeitstage) acht Urlaubstage für den Teilzeitarbeitnehmer, bezogen auf die Arbeitstage der Teilzeitkraft.

Informationen unter www.ihk-nordwestfalen.de/p509 (Urlaub) und www.ihk-nordwestfalen.de/p503 (Teilzeit)

Björn Kemper

Der CEO des Weltmarktführers Kemper pendelt für Aufträge um den Globus. Vreden ist trotzdem seine Heimat geblieben



Eigentlich hat er keine Zeit. Das sagt das leise Piepsen des Telefons auf seinem Schreibtisch. Björn Kemper nimmt sie sich. Daran erinnert alle paar Minuten sein Kontrollblick aufs Display. Er ist oft unterwegs: „Zeit ist knapp.“ Termine eines Geschäftsführers aus dem Münsterland. Letzte Woche war's Georgia, morgen ist Hannover dran. Und übermorgen? Indien? Brasilien? „Mindestens zweimal im Jahr bin ich auch in Shanghai und Peking.“ Klingt bei ihm wie Alltag, beim Weltmarktführer Kemper. Das Unternehmen ist führend in Absaug- und Filteranlagen für die Metallindustrie. Und das im Grünen, in der Provinz, kurz vor der Grenze zu den Niederlanden.

Wer schweiß, kennt Kemper. Die Maschinen der Gruppe sind orange-weiß seit der Firmengründung 1977. Unübersehbar. So wollte es schon Vater Gerd Kemper, der die erste Schweißrauch-Absauganlage noch in der heimischen Garage entwickelt hat. Sohn Björn hat einen kräftigen Händedruck. Blaues Sakko, Jeans, breiter Ledergürtel, ein graues Hemd, „selbst gebügelt“, sagt er später beim Fototermin augenzwinkernd.

Kemper ist der CEO, Chief Executive Officer, bei Kemper, diplomierter FH-Betriebswirt, viersprachig, mit Praktika in In- und Ausland - und noch nicht vierzig. Er duzt sich mit seinen Mitarbeitern, er ist ja auch mit ihnen aufgewachsen. Mit zwölf hat er den Firmenrasen gemäht, mit fünfzehn stand er in den Ferien in der Fertigung. Vreden ist für den gebürtigen Vredener „eine tolle Stadt“ mit einer „tollen Entwicklung“, in der seine beiden Töchter aufwachsen. Er ist Schützenbruder bei den St. Georg-Schützen, fördert sein ehemaliges Gymnasium und die International School of Management in Dortmund, an der er studiert hat.

„Hinsetzen und drüber reden“, das ist Björn Kemper's Führungsstil. Endlose Abstimmungen wie in Konzernstrukturen mag er nicht. Das verantwortungslose CC-Feld in E-Mails würde der Mittelständler am liebsten abschaffen. Und das BCC ist für ihn „Mobbing pur“. Sein Schreibtisch ist bestens aufgeräumt. Wie am Lineal ausgerichtet stapeln sich auf der schwarzen Unterlage Papiere, links liegen i-Pad und i-Phone. Mittig ein Autoschlüssel, Kinderfoto und Blume hinter ihm oben auf dem Schrank.

Björn Kemper wächst schon als Kind in dem Bewusstsein auf, dass er als der älteste Sohn des Unternehmers sein potenzieller Nachfolger ist. Über ein Dutzend Jahre ist er in den Job hineingewachsen. Die Hälfte seiner Zeit, schätzt er, muss er in der Welt unterwegs sein. Das hat er auch den Töchtern er-

klärt. Wirtschaft ist global. Heute sitzt der größte Konkurrent in Schweden. Und das Unternehmen steht überall im Wettbewerb. Nur noch ein Drittel der Kemper-Belegschaft arbeitet in Vreden, die anderen in Tschechien und China. Marketing und Vertrieb, die vielen Messen, die verschiedenen Standorte und die acht Niederlassungen fordern ihren Preis. Zum Flughafen Düsseldorf schafft er es „in unter einer Stunde“. Kemper hebt dort oft ab.

„Ich bin Frühaufsteher und oft einer der Letzten im Büro.“ Das erwähnt Björn Kemper eher beiläufig.

Björn Kemper

Vredener, Vielreisender, und Vater von zwei „wundervollen“ Töchtern, 37 Jahre, kann schweißen und hat keine Zeit mehr für Golf. Reisen ist sein Hobby: „Ein Strand und gutes Essen reichen mir.“

Früher hat er gerne Golf gespielt, schon als Teenager war er im Klub in Ahaus, den sein Vater mitgegründet hat. Heute ist er Ausdauer-Läufer. Pättkes gibt es mehr als genug rund um Vreden. Oder Laufbänder in den Hotels dieser Welt. Kemper weiß, warum er sich das antut. Er will „etwas unternehmen“, „aktiv mitgestalten“ sagt er. Wie in der Wirtschaftskrise vor vier Jahren mit dem Ausflug in die Solarbranche. Das Gegensteuern mit

Nachführsystemen für Sonnenkollektoren. Es galt, die Kemper-Gruppe breiter aufzustellen. „Ich habe nicht nur Verantwortung für die Mitarbeiter, sondern ich habe auch eine soziale Verantwortung als Unternehmer.“ Und die lebt Björn Kemper auch in Vreden. Vor drei Jahren hat er mit Parteifreunden den FDP-Ortsverband reaktiviert, den sein Vater mitgegründet hatte. Kemper ist nun der Vorsitzende. Kommunalpolitiker mit Sitz im Stadtrat wäre er gerne. „Nur der Sitzungsplan richtet sich nicht nach meinem Terminkalender.“

Subventionen und Bürokratie sind Björn Kemper ein Graus. Dass ihm sein Parteichef Rösler mit der Kappung der Solar-Förderung in die Parade fährt, findet er volkswirtschaftlich okay. Aber betriebswirtschaftlich, sagt er, ist das nicht so angenehm. Dennoch tritt er konsequent für eine freie Marktwirtschaft ein: „Die Politik soll sich aus der Wirtschaft raushalten. Der Rest regelt sich.“ WERNERHINSE

Die KEMPER GmbH, Vreden

ist ein international aufgestellter Metallbe- und verarbeiter. In den Bereichen Absaug- und Filteranlagen sowie Absaugtischen für die metallverarbeitende Industrie ist die Kemper-Gruppe Weltmarktführer mit Stammsitz in Vreden und weiteren Produktionen in Shanghai und Prag. Es gibt acht Niederlassungen im westeuropäischen Ausland sowie in den USA und Indien. Gründer Gerd Kemper (63) ist für Entwicklung, Produktion und Einkauf zuständig. Sohn Björn Kemper ist CEO und führt als Geschäftsführer die Bereiche Marketing und Vertrieb. Für Finanzen, EDV und Personal ist Karl Segbert zuständig. Der Umsatz der Kemper-Gruppe lag 2011 bei rund 45 Millionen Euro.

Treue Teilhaber

Der Metallbaubetrieb HeiMat zeigt, dass Mitarbeiterkapitalbeteiligung nicht nur etwas für Konzerne ist. Mit Genussrechten und Darlehen stärkt der Mittelständler aus Stadtlohn Motivation und Treue seiner Fachkräfte – und damit sich selbst.

Heinrich Brömmelhues und Matthias Dücker haben in den vergangenen drei Jahren eine ziemlich genaue Vorstellung davon entwickeln können, was Fachkräftemangel bedeutet. Weil der Konjunkturmotor nach der Finanzkrise 2008 rasch wieder auf Touren kam, mussten die Geschäftsführer der Stadtlohner HeiMat GmbH ihre Mannschaft in der Fertigung in dieser Zeit praktisch

verdoppeln. Das war nicht immer ganz einfach, denn die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt um qualifizierte Schweißer und Metallbauer ist groß. Zeitweise blieb und bleibt den HeiMat-Chefs nichts anderes übrig, Auftragsspitzen mit Leiharbeitern abzufedern oder Lieferzeiten zu verlängern. Und die Engpässe wären wohl viel deutlicher ausgefallen, hätte das Unternehmen mit weniger als zwei

Prozent eine fast vernachlässigenswerte personelle Fluktuationsquote.

Gute Mitarbeiter sind in der mittelständischen Wirtschaft ein wichtiges Kapital – und Fachkräftemangel ein wachsendes Risiko. Das bestätigte den HeiMat-Gründern auch Unternehmensberater Dr. Stefan Borchert (Senden) nachdrücklich, als er das Unternehmen 2011 auf Herz und Nieren prüfte. Die Ergebnisse seiner Potenzialanalyse flossen in eine strategische Kapazitätsplanung bis zum Jahr 2015, in der auch eine Frage aufgeworfen wurde, die sich mittelständische Familienunternehmen eher selten stellen: Wie können Mitarbeiter materiell am Unternehmen beteiligt werden, um die Verbundenheit zu stärken?

Mitarbeiterdarlehen

Brömmelhues und Dücker fanden zwei Antworten für ihr Unternehmen. Die erste heißt: „Mitarbeiterdarlehen“. Jeweils im Oktober des Jahres können sich die Beschäftigten ihrem Arbeitgeber Geld leihen – vorausgesetzt, sie sind länger als ein Jahr im Unternehmen beschäftigt. Das Darlehen hat eine feste Laufzeit von fünf Jahren und wird derzeit mit fünf Prozent überdurchschnittlich verzinst.

Genussrechtskapital

Beteiligungsangebot Nummer 2: Seit 2012 vereinbart HeiMat vertraglich Genussrechte mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – ebenfalls auf freiwilliger Basis. Pro Jahr können sie maximal 360 Euro Kapital einzahlen, das nicht nur attraktiv verzinst (fünf Prozent über den Basiszinssatz), sondern vom Unternehmen auch lohnsteuer- und sozialabgabenbefreit verdoppelt wird. Das so gebildete jährliche Genussrechtskapital von maximal 720 Euro wird für sieben Jahre zinsbringend festgelegt und kann jährlich aufgestockt werden. So profitiert der Mitarbeiter zweifach: Er erwirtschaftet eine gute Rendite und bildet Rücklagen für die Altersvorsorge

Zwölf Prozent der bezugsberechtigten HeiMat-Mitarbeiter hat beim Start der Kapitalbeteiligung Anteile gezeichnet. Bis 2015 will die Geschäftsführung die



4form GmbH
Wir schaffen Neues!
Entwicklung
Konstruktion
Projektierung
0251 - 203 18 91 0
info@4form.de
www.4form.de



Gebr. Robers
VERPACKUNGSDIENSTLEISTUNG
HOLZPACKMITTEL-PALETTEN-KISTEN
www.paro.de



Bereiteten die Mitarbeiterkapitalbeteiligung bei HeiMat gewissenhaft vor (v.l.): Heinrich Brömmelhues, Stefan Borchert, Reinhold Terliesner, Helmut Bäumer und Matthias Dücker.

Quote auf über 30 Prozent steigern. „Darlehen und Genussrechte ermöglichen Teilhabe, ohne dass die geschäftsführender Gesellschafter Entscheidungs- und Verantwortungsbefugnisse abgeben“, erklärt Unternehmensberater Borchert. Das sei den Geschäftsführern wichtig gewesen. Die Mitarbeiterbeteiligung sehen sie als einen Baustein in der partizipativen Unternehmens- und Führungskultur, die in der 1995 gegründeten HeiMat GmbH seit je her gepflegt werde. „Die Mitarbeiter verfügen dort über ein sehr hohes Maß an Selbstständigkeit“, berichtet Borchert.

Die Einführung der Mitarbeiterbeteiligung hatten die beiden HeiMat-Geschäftsführer mit Unternehmensberater Dr. Borchert, aber auch ihrem Steuerberater Reinhold Terliesner (Stadtlohn) und Rechtsanwalt Dr. Helmut Bäumer (Coesfeld) intensiv vorbereitet. Auf 15 Mann-tage schätzt Borchert seinen Einsatz. „Im Rahmen der Potenzialberatung NRW beteiligen sich das Land und der Europäische Sozialfonds

an den betriebswirtschaftlichen Beratungskosten in einer Höhe von bis zu 50 Prozent“, erklärt er.

Potenzialberatung NRW

Mehr Informationen im Internet:
www.ihk-nordwestfalen.de/P2192

Trotz staatlicher Förderung trauen sich aber nur wenige Mittelständler, solche Programme zur Fachkräftesicherung



HeiMat GmbH, Stadtlohn

Die HeiMat GmbH wurde 1995 von Heinrich Brömmelhues und Matthias Dücker in Stadtlohn gegründet. Das Unternehmen beschäftigt zurzeit rund 85 Mitarbeiter. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen: Metallkonstruktionen, Maschinenbau und Anlagenbau, Umwelttechnik und Konstruktionsdienstleistungen. Auf 9500 Quadratmetern Produktionsfläche konstruiert und fertigt HeiMat einzelne Metallwaren und Baugruppen, aber auch komplette Aggregate vor allem für den inländischen Markt.

www.heimat-gmbh.de

umzusetzen - zumal zu den Investitionskosten für Beratung und Konzeption noch laufende Kosten etwa durch Verzinsungen für Darlehen oder Zuschüsse auf Genussrechtskapital kommen. „In Zeiten des Fachkräftemangels sind treue und motivierte Mitarbeiter diese Investitionen aber allemal wert“, ist Unternehmensberater Borchert überzeugt. Eine funktionierende Mitarbeiterbeteiligung sei zudem ein überzeugendes Argument bei der Gewinnung neuer Fachkräfte.

BETEILIGUNGSMODELLE

Mitsprache kein Muss

Mitarbeiterkapitalbeteiligung ist ein freiwilliges Angebot des Unternehmens an die Mitarbeiter. Sie muss nicht, aber sie kann einhergehen mit Mitsprache- und Mitentscheidungsmöglichkeiten der Beschäftigten. Hier die wichtigsten Formen und Modelle mit ihren spezifischen Merkmalen.

► **Eigenkapitalbeteiligung** (Belegschaftsaktie, GmbH-Beteiligung oder Genossenschaftsanteil): Mitarbeiter haben die gleichen Informations-, Kontroll- und Entscheidungsrechte wie die anderen Eigentümer oder Gesellschafter; Beteiligung am Wertzuwachs und an der Gewinnausschüttung; Verlustrisiko in Höhe des Eigentumsanteils.

► **Mischformen oder Mezzanin-Beteiligungen** (stille Beteiligung, Genussrecht, Genussschein): Der wesentliche Einfluss bleibt beim Unternehmer, Ausgestaltung der Verzinsung ist variabel, Verlustbeteiligung möglich.

► **Fremdkapitalbeteiligung** (Mitarbeiterdarlehen, Schuldverschreibung): Keine gesetzlichen Regelungen über Informations- und Mitspracherechte; schuldrechtliches Verhältnis zwischen Beschäftigten (Gläubiger) und Unternehmen (Schuldner); feste Verzinsung; Verlustrisiko nur im Insolvenzfall, keine Beteiligung am Wertzuwachs des Unternehmens.

► **Mittelbare Beteiligung** (Mitarbeiterbeteiligungsgesellschaft): Beteiligungsgesellschaft (GmbH oder GbR) zwischengeschaltet; nur indirekte Beteiligung des einzelnen Mitarbeiters.

► **Überbetriebliche Beteiligung** (Mitarbeiterbeteiligungsfonds): Relativ geringer administrativer und juristischer Aufwand; Fonds dient als überbetriebliche „Kapitalsammelstelle“; geringes Verlustrisiko durch Kapitalstreuung, indirekte Beteiligung des einzelnen Mitarbeiters.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, www.bmwi.de



Die Mitarbeiter stehen auch beim Feiern im Mittelpunkt: Das noventum-Team um Uwe Rotermund (5. v.l.) bei der Kür zum „Besten Arbeitgeber Deutschlands“.

Foto: pd

Weicher Faktor für harte Rechner

Ist Unternehmenskultur nur die Kür? Oder ist sie Pflicht, um im Wettbewerb um gute Mitarbeiter zu punkten?

Uwe Rotermund sieht es gern, wenn seine Mitarbeiter Theater machen. Der Geschäftsführer der noventum Consulting GmbH hat sich jüngst Schauspieler ins Haus geholt, um seinem Team ein besonders reales Kommunikationstraining zu bieten. „Der Workshop mit dem Improvisationstheater ‚Placebo‘ hat uns gezeigt, dass jede Überraschung im Gesprächsverlauf zugleich eine Einladung ist, den Dialog weiter zu entwickeln“, erklärt Rotermund. Dann formuliert er einen Satz, der als Überschrift für die ganze Erfolgsgeschichte seines Unternehmens bestehen könnte: „Wichtig ist, eine positive Grundhaltung zu zeigen“. Eine positive Grundhaltung ist bei no-

ventum ein wesentliches Kennzeichen der Unternehmenskultur. Das ist deutlich zu spüren – und zu messen. Zum dritten Mal in Folge ist die IT-Management-Beratung aus Münster im Rahmen des Wettbewerbs „Beste Arbeitgeber Deutschlands“ in der Gruppe der deutschen Unternehmen bis 500 Mitarbeiter zum Sieger gekürt worden. Das Institut „Great Place to Work“ unterstützt damit Firmen bei der systematischen Überprüfung einer mitarbeiterorientierten Arbeitsplatzkultur und somit auch bei der Entwicklung der Arbeitgebermarke, dem Employer Branding. Eine Fachjury entscheidet den Wettbewerb auf Grundlage eines umfangreichen Vergleichs. Wie in

den Vorjahren haben alle Mitarbeiter von noventum, unter Wahrung der Anonymität, ihrem Arbeitgeber ein exzellentes Zeugnis ausgestellt. Um der Jury einen Einblick in die Maßnahmen und Konzepte im Personal- und Führungsbereich zu verschaffen, hatte auch das Management einen Fragebogen auszufüllen.

Bei Fachkräften „bewerben“

Das definierte Ziel, eine Kultur zu schaffen, in der sich Vertrauen über alle Funktionen, Abteilungen und Standorte hinweg entfaltet, hat noventum nach Ausweis der Ergebnisse klar erreicht. Gleiches gilt für ein weiteres Unternehmen aus dem Münsterland: Die apetito AG, die ihren Hauptsitz in Rheine hat, wurde in der Kategorie „Unternehmen mit 501 bis 2000 Mitarbeitern“ als bester Newcomer geehrt. „Wir wollten wissen, ob wir im Bereich der Arbeitsplatzattraktivität wirklich so gut sind, wie wir glauben“, erläutert Dr. Diane Bitzel, im Vorstand verantwortlich für die Bereiche Personal und IT, die Motivation für die Teilnahme am Wettbewerb. Jetzt will der Lebensmittelkonzern auf Basis der Befragungsergebnisse seine Unternehmenskultur systematisch weiterentwickeln. „Natürlich setzen wir das gute Ergebnis der Studie auch zum Recruiting von Fachkräften ein. Wir stehen vor vielen altersbedingten Abgängen, und es kommen nicht genügend Fachkräfte nach“, beschreibt Dr. Bitzel jene „höhere Gewalt“, die das Thema Unternehmenskultur auf vielen Prioritätenlisten weit nach oben geschoben hat: den demographischen Wandel.

Diese Herausforderung beantwortet auch noventum mit wohlgesetzten Worten „Wir haben eine Broschüre entwickelt, mit der wir uns bei den Fachkräften bewerben“, erklärt Marketing-Leiter Dr. Matthias Rensing. Tatsächlich ist das Druckwerk in Form und Inhalt wie eine Bewerbung aufgebaut – inklusive „Lebenslauf“ des Unternehmens.

Positive Grundhaltung

Weiche Faktoren entscheiden also den harten Wettbewerb um Fachkräfte. Dass Unternehmenskultur und Unterneh-



Ruth Fislage (l.) und Dr. Diane Bitzel geben dem Thema Nachhaltigkeit einen exponierten Platz in der Unternehmenskultur. Foto: Dopheide

menserfolg zusammengehören, ist jedoch nicht erst seit Beginn des demographischen Wandels bekannt. Unternehmenskultur wird, vereinfacht, als ein Muster gemeinsamer Werte definiert, die als bindend gelten und die weitergegeben werden. Diese Vermittlung beginnt bei *apetito* und *noventum* buchstäblich am ersten Tag. „Alle neuen Mitarbeiter erhalten eine eintägige Einführungsveranstaltung, in denen wir ihnen die in unserem Leitbild verankerten Werte erläutern“, sagt Ruth Fislage, Leiterin der Unternehmenskommunikation bei *apetito*. Bei *noventum* läuft es ähnlich: Wer neu ist, hat „Pickupday“ bei der Geschäftsleitung. Auf dem Programm stehen die Geschichte des Leitbildes, eine Begrüßung, eine Vorstellungsrunde der Kollegen sowie ein Auftaktturnier im *noventum*-„National Sport“ Kickern.

Vertrauen statt Misstrauen

apetito und *noventum* haben mit der zielgerichteten Gestaltung ihrer Unternehmenskultur bereits begonnen, als das Wort Fachkräftemangel noch in keiner Schlagzeile zu finden war. So schafft Firmengründer Karl Düsterberg die Basis der Unternehmenskultur von *apetito* bereits in den 60er Jahren. „Die Familie Düsterberg war schon immer international aufgestellt, vor allem die Geschäftsbeziehungen in die USA gaben die Impulse zur Entwicklung unserer Kultur“, erläutert Dr. Diane Bitzel. Offenheit, Wärme und Freundlichkeit seien die be-

stimmenden Elemente, sagt sie, und das zeige sich nicht nur in der internen und externen Kommunikation der Mitarbeiter, sondern sogar in der Architektur und Farbgebung von Bauten und Räumen. Im Jahr 1993 entwickeln Vorstand und Mitarbeiter von *apetito* unter dem Titel „Partnerschaftliches Erfolgsma-

agement“ gemeinsam ein Leitbild, das die Prinzipien für den Umgang mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern festhält. „Gelebtes Vertrauen ist bei uns das Fundament für eine engagierte und beständige Zusammenarbeit“, sagt Ruth Fislage.

Gut zwei Jahre, nachdem *apetito* sein Leitbild entwickelt hat, gründet Uwe Rotermund nach einem Management-Buy-Out eine eigene GmbH und schafft

vom ersten Tag an die Rahmenbedingungen für offene Kommunikation. „Wir schalten immer wieder auf Empfang“, sagt Rotermund. So findet bei *noventum* zweimal im Jahr eine anonyme Mitarbeiterbefragung statt, zudem bieten interne Medien die Möglichkeit, Lob und Tadel anzubringen. Für Führungskräfte gilt das ungeschriebene Gesetz, ein Höchstmaß an Glaubwürdigkeit zu verkörpern. „Ich habe 15 Jahre als leitender Angestellter in großen Firmen Misstrauenskultur erlebt, nun wollte ich in meinem eigenen Unternehmen Vertrauenskultur aufbauen“, sagt Rotermund und fügt an: „Ich habe nur Leute eingestellt, die das verstanden haben.“ Im Bedarfsfall können die Mitarbeiter alles noch einmal nachlesen: Ein Regelwerk, das Qualitätshandbuch, gibt ihnen Hinweise zur Umsetzung der Unternehmenskultur.

Immer vielseitiger, immer innovativer wird der Kanon an Instrumenten, die *noventum* einsetzt, um die Arbeitsplatzqualität und somit seine Arbeitgebermarke zu stärken. So kooperiert die Firma inzwischen aktiv mit Hochschulen und der IHK in der Region. Seiner Belegschaft bietet *noventum* Weiterbildungen nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse an - wie den Selbstverbundenheitsworkshop, der zu besserer Teamfähigkeit und Motivation führen soll.

Handbuch für Kulturtransfer

Ein guter Ruf als Arbeitgeber ist für Rotermund das wichtigste Markenzeichen für die Qualität der Unternehmenskultur. Entsprechend klar definiert er den Begriff: „Unternehmenskultur sind die Bedingungen, unter denen Menschen arbeiten“, sagt er und nennt drei für ihn entscheidende Kriterien: Glaubwürdigkeit, Respekt und Fairness. Wesentlich sei, dass Dinge auch kritisch angesprochen, beim Namen genannt werden können. „Wir haben es laut Vergleichsstudie in den vergangenen Jahren geschafft, dass bei uns Glaubwürdigkeit positiv ausgeschöpft ist“, freut sich der *noventum*-Chef, um dann Verbesserungsansätze in anderen Bereichen zu nennen: „Inzwischen haben wir gelernt, unsere Erfolge zu feiern, und wir werden unsere Mitarbeiter in dieser Hinsicht noch wei-

Beste Arbeitgeber im Münsterland gesucht

Das Münsterland kann sich im Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte weiter profilieren. Erstmals in diesem Jahr startet die regionale Ausrichtung des Wettbewerbs „Great Place to Work“ um „Die Besten Arbeitgeber im Münsterland“. Der Vergleich der Unternehmenskultur steht auch kleineren Firmen mit einer Beschäftigtenzahl von zehn bis 49 offen. Konzerne können sich mit dem ganzen Unternehmen oder mit einzelnen, rechtlich eigenständigen Teilgesellschaften anmelden. Beteiligen können sich auch Standorte, Unternehmensteile oder Werke aus dem Münsterland, deren Zentrale außerhalb der Region liegt. Durch den „Great Place to Work“ soll die Gestaltung einer attraktiven Arbeitsplatzkultur in den Unternehmen gefördert werden. Anmeldeschluss: 31. August 2012. www.greatplacetowork.de

ter in den Mittelpunkt stellen“, sagt Rotermund. Auch am Gesundheitsmanagement werde aktuell gearbeitet: Das Fürsorgepaket „Take Care“ befinde sich im weiteren Ausbau.

Kultur-Transfer ins Ausland

„Die Bewertung bei Great-Place-to-Work ist so angelegt, dass es unmöglich ist, die volle Punktzahl zu bekommen“, erklärt der noventum-Gründer, warum

auch ein dreimaliger Champion weiterhin an sich arbeiten kann. Eine neue Aufgabe kommt ohnehin auf das Unternehmen zu: der Transfer

Firmen-Entwicklung

Eine Unternehmenskultur ist nur lebendig, wenn sie in Bewegung bleibt.

seiner Kultur zu den Tochtergesellschaften in der Türkei, in Südafrika und in Luxemburg. „Es gibt Länder, in denen Vertrauenskultur schon stark gelebt wird, etwa in den Niederlanden und in den skandinavischen Staaten. Und es gibt andere, wie die Türkei, die sich auf dem Weg befinden“, erläutert Rotermund die Herausforderung und fährt fort: „Die Türkei ist ein interessanter Markt, und wir haben dort Menschen gefunden, die über eine internationale Ausbildung verfügen und so ticken wie wir.“ Jetzt komme es darauf an, auch dort die Unternehmenskultur aufzubauen. „Dabei hilft uns das Qualitätshandbuch, weil darin die gesamte Entwicklung dokumentiert ist“, erklärt Rotermund.

Schon weiter gediehen ist die internationale Kulturbildung bei der apetito AG, die seit vielen Jahren auf globalen Märkten präsent ist. Hier halten unter anderem Schulungen des Führungspersonals sowie die Mitarbeiterzeitschrift „apetito Dialog“, mit Nachrichten aus Frankreich, England, den Niederlanden und Kanada, zusammen, was zusammen gehört.

Sinn-volle Arbeit

Welche Instrumente im Einzelnen zur Kulturförderung eingesetzt werden sollen, dazu wollen weder Dr. Diane Bitzel noch Uwe Rotermund allgemeingültige Empfehlungen abgeben. Bei der generellen Zielrichtung folgen beide demselben

Credo: Unternehmen sollten Mitarbeitern in ihrer Arbeit Sinn bieten – und Möglichkeit, erfüllende Tätigkeiten auszuüben. „Eine Kultur kann man sich nicht kaufen, sie muss sich aus dem Unternehmen heraus entwickeln, und die Maßnahmen sollten immer zum Gesamtkonzept passen“, erklärt Dr. Bitzel. Die Best-Place-to-Work-Studie bestätigt ihre Einschätzung: Bestnoten hat das Unternehmen in Bereichen „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ und „Nachhaltigkeit“ erzielt. Dem Aspekt der Nachhaltigkeit hatte der Food-Konzern bereits in den frühen 80er Jahren einen besonderen Platz in der Unternehmenskultur eingeräumt, ist für sein Engagement sogar ausgezeichnet worden. Auch das weitreichende Gesundheitsmanagement hat guten Grund: „In unserer Produktion wird körperlich schwer gearbeitet,

und wir wollen, dass unsere Mitarbeiter entlastet werden, damit sie fit bleiben“, erklärt Dr. Bitzel.

Fit bleiben, auch da sind sich Dr. Diane Bitzel und Uwe Rotermund einig, kann auch eine Unternehmenskultur nur, wenn sie in Bewegung bleibt. „Hier ist gutes Erwartungsmanagement gefragt, die Mitarbeiter wollen eine Entwicklung sehen, aber das Unternehmen muss nicht mit einem Schritt am Ziel ankommen“, empfiehlt Rotermund. „Die Kultur muss wachsen, es gibt immer Dinge die man auf den Prüfstand stellen und ändern sollte“, sagt Dr. Bitzel. Zurzeit seien es die „Digital Natives“, die Generation der selbstverständlichen Nutzer von Computern und Mobiltelefonen, die neue Ideen und Konzepte geradezu einforderten.

Zurzeit entwickelt der Konzern verschiedene Maßnahmen, um im Wettbe-

ARBEITGEBERWETTBEWERBE

Great Place to Work

Das „Great Place to Work Institute“ bietet neben der Benchmarkstudie „Deutschlands beste Arbeitgeber“ das Ranking „Beste Arbeitgeber im Gesundheitswesen“ sowie erstmalig den Wettbewerb „Bester Arbeitgeber im Münsterland“ an. Das Institut ist ein Forschungs- und Beratungsunternehmen mit Stammsitz in den USA und Partnerbüros in mehr als 40 Ländern weltweit. In Deutschland vertritt die GPTW Deutschland GmbH (Köln) das Institut. <http://www.greatplacetowork.de>

Top Arbeitgeber

Die Corporate Research Foundation (CRF) Deutschland GmbH & Co.KG vergibt Titel in drei Wettbewerben: „Top Arbeitgeber“, „Top Ingenieure“ und „Top Automotive“. Das „CRF Institut“ hat seinen Hauptsitz in Amsterdam und ist, in dreizehn Ländern, auf vier Kontinenten tätig. Das Marktforschungsunternehmen wurde gegründet, um die Best Practices auf dem Gebiet des Human-Resources-Managements zu identifizieren und zu präsentieren. <http://de.toparbeitgeber.com>

Top Job

Die in Überlingen am Bodensee ansässige compamedia GmbH hat sich auf Benchmarkprojekte für mittelständische Unternehmen spezialisiert. Im Rahmen der Auswertung der Untersuchungen für den Top-Job-Award arbeitet compamedia mit dem Institut für Personalmanagement der Universität Sankt Gallen zusammen. Ergänzend zum Award lobt compamedia unter anderem den Sonderpreis „Top Job: Fokus Frauen“ aus. <http://www.topjob.de>

BestPers Award

Das Institut für Managementkompetenz an der Universität Saarbrücken schreibt in zweijährigen Intervallen den BestPers Award aus. Der Wettbewerb richtet sich an mittelständische Unternehmen. Das Wettbewerbsfeld ist auf 50 Firmen limitiert. Im Rahmen einer Vorauswahl wird über die Teilnehmer entschieden. <http://orga.uni-sb.de/bpa/>

Neue Transparenz

Die Unternehmenskultur ändert sich gerade durch Social Media. Die Unternehmensberaterinnen Petra Diebitz und Sabine Dankbar haben sich damit beschäftigt.

werb um die jungen Fachkräfte zu punkten. So sollen Arbeitszeiten und Arbeitsort noch flexibler sowie Kontaktwege per Social Media deutlich schneller werden. „Die neue Generation tickt anders, und das wird Auswirkungen auf die Organisation auch bei unseren Kunden und Zulieferern haben“, erläutert Dr. Bitzel und fügt an: „Ein Unternehmen hat immer eine Kultur, entweder eine gute oder eine schlechte, deshalb ist es sinnvoll, sie so zu gestalten, dass sie für Fachkräfte interessant ist.“ Zweifel an der Rentabilität der Maßnahmen hat sie nicht: „Die Unternehmenskultur ist mit absoluter Sicherheit einer unserer Haupterfolgsfaktoren, denn wer begeistert ist, arbeitet besser“, sagt die Personalexpertin. Auch für Uwe Rotermund rechnen sich die Investitionen ins Kulturressort: „Geringere Kosten durch Verringerung von Fluktuation und krankheitsbedingten Ausfällen, Bindung von Know how, erfolgreiche Werbung von Fachkräften, die Kunden kaufen bei uns lieber, und wir bleiben länger im Projekt“, zählt er die Effekte auf und zieht ein klares Fazit: „Wenn wir das nicht so machen würden, wäre unsere Wirtschaftlichkeit schlechter.“

Regionaler Wettbewerb

Nach drei Siegen in Folge will Uwe Rotermund nicht mehr an „Great Place to Work“ teilnehmen. Künftig verstärkt er das Organisationsteam des Wettbewerbs und ist mitverantwortlich für dessen neue regionale Ausrichtung „Beste Arbeitgeber im Münsterland“. Sein Ziel ist, mehr Firmen für die Teilnahme sowohl am regionalen wie am deutschlandweiten Vergleich zu gewinnen, damit die gesamte Region im Rennen um die Fachkräfte ein noch besseres Profil gewinnt. „Ich glaube, dass es hier viele Firmen mit einer guten Unternehmenskultur gibt und dass sich viele als gute Arbeitgeber positionieren können“, sagt Rotermund. Manchen Unternehmensleitungen falle es jedoch noch schwer, loszulassen. Für alle Firmen, sagt der noventum-Gründer, bilde der Wettbewerb den idealen Rahmen, um Vertrauenskultur aufzubauen und zu fördern; und das geht, wie Rotermund versichert, auch ohne viel Theater.

DOMINIK DOPHEIDE

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. hat jüngst zehn Thesen zur Zukunft von Social Media veröffentlicht. Eine Aussage lautet: Social Media verändert die Unternehmenskultur. In welcher Hinsicht zeigt sich der Wandel besonders deutlich?

PETRA DIEBITZ: „Social Media erzeugt Transparenz. Früher boten Hochglanzbroschüren die wesentliche Quelle, um sich von einem Unternehmen ein Bild zu machen. Heute lassen sich in Portalen wie Facebook sowie durch Jobrankings im Internet Informationen über die tatsächlichen Zustände gewinnen.“

Wo liegen die Risiken der Transparenz?

SABINE DANKBAR: Wenn sich die gelebte Kultur von der postulierten unterscheidet, wird das sichtbar und abgestraft. Da kann die ganze Reputation innerhalb einer Woche kaputtgehen. Und: Früher wurde Werbung monologisch kommuniziert, heute entwickelt sich via Social Media ein Dialog, der die zeitnahe Beantwortung von Fragen erfordert. Die Unternehmensleitungen haben ihre Informationshoheit aufgeben müssen. Das haben sicher noch nicht alle verstanden.

Welche Chance bietet Social Media den Unternehmen?

DIEBITZ: Im Arbeitgeberranking weit oben zu stehen. Wenn die Unternehmenskultur stimmt und eine Firma ihre Mitarbeiter zu Fans macht, dann werden diese sich einbringen: mit Begeisterung und Innovationskraft. Dann werden sie in den Netzwerken für das Unternehmen



Petra Diebitz

Foto: privat

einstehen – ein guter Weg, Fachkräfte zu gewinnen und zu binden. Glaubwürdigkeit ist die alte und neue beste Werbung.



Sabine Dankbar

Foto: privat

Wo sind Geschäftsführung und Führungskräfte angesichts der Entwicklungen besonders gefordert?

DANKBAR: Social Media ist der Motor einer Entwicklung, die Menschen verändert hat. Die Generation der ‚Digital Natives‘ drängt auf den Arbeitsmarkt. Sie hat es gelernt, sich sehr schnell mit Informationen zu versorgen. Eine Mitarbeiterzeitung pro Quartal reicht hier zur Kommunikation nicht mehr aus: Sie wollen, dass man direkt mit ihnen spricht. Mitarbeiter wollen ihr Unternehmen verstehen. Ich muss mich als Chef mit dieser Generation auseinandersetzen und mich auch im Hinblick auf meine Kunden und Lieferanten auf schnellere, kürzere Kommunikationswege einstellen.

Wie können kleinere und mittlere Unternehmen Social Media effektiv nutzen, um ihre Unternehmenskultur zu vermitteln?

DANKBAR: Nicht mit einzelnen Aktionen, sondern mit einem Gesamtkonzept. Zuvor muss man die Frage nach der Strategie, dem Leitbild und den Zielen des Unternehmens beantworten. Wenn ein Unternehmen die Grundlagen seiner Kultur nicht geschaffen hat, wird das durch Social Media sofort sichtbar. Es empfiehlt sich auch für kleinere und mittlere Unternehmen, professionelle Beratung zu engagieren.

Das Interview führte Dominik Dopheide

PRAXISTIPPS FÜR UNTERNEHMEN

E-Mail-Flut am Arbeitsplatz

Foto: OrpheusXL/Fotolia

Das E-Mail-Postfach strotzt vor nutzlosen Informationen und unübersichtlichen Dateianhängen. Wenn sich der Nutzer überfordert fühlt, ist das für ihn nicht nur lästig, sondern womöglich auch ungesund. Aber was kann das Unternehmen tun, um Einhalt zu gebieten?

Wenn das Mail-Fach überläuft, bedeutet das Stress für den Nutzer. Schon einige einfache Vorkehrungen können dem vorbeugen.

Software richtig nutzen

► Die Software-Funktionen für das Adressbuch, die Suche nach Mails, das Erstellen von Mail-

ordnern, Filter und Signatur erleichtern die Verwaltung des Posteingangs

► Bei der Wahl der Software sollten Leistungsumfang und Einarbeitungsaufwand abgewogen werden

Qualität verbessern

► Schreiben Sie in korrekter Rechtschreibung und angemessenem Ton
► Informationen kurz, prägnant und übersichtlich weitergeben
► Betreffzeilen sollten aussagekräftig ausgefüllt werden

► Der Bedeutungsgrad der E-Mail sollte markiert werden

Menge abbauen

► Schließen Sie Mehrfachzustellungen aus
► Legen Sie Verteilerlisten nach Zuständigkeitsbereichen an
► E-Mails sollten nur unter bestimmten Voraussetzungen an „alle User“ versendet werden
► E-Mails sollten nur dann weitergeleitet werden, wenn die Information den Empfänger direkt betrifft, aber möglichst nicht zur reinen Kenntnisnahme
► Sende- und Lesebestätigungen sollten sparsam eingesetzt werden
► Informationen sollten auf Laufwerken oder Speichern bereitgestellt werden
► Führen Sie Gespräche, anstatt ausschließlich per E-Mail zu kommunizieren

Umfang verringern

► Begrenzen Sie Dateianhänge und Signaturen
► Verzichten Sie auf endlose Weiterleitungs- und Antwortketten

Mitarbeiter schulen

► Qualifizieren Sie die Mitarbeiter im Umgang mit dem E-Mail-Programm

► Stellen Sie bisher nicht genutzte Softwarefunktionen vor
► Entwickeln Sie Arbeitsstrategien im Umgang mit großen Informationsmengen
► Machen Sie Zeitmanagement-Trainings
► Stellen Sie Regeln für die Kommunikation per E-Mail auf

Wichtiges von Unwichtigem trennen

► Unterscheiden Sie zwischen relevanten und irrelevanten Informationen
► Bestellen Sie verzichtbare E-Mail-Newsletter ab, wenn sie für die Arbeit nicht sinnvoll sind

Auszeiten schaffen

► Für bestimmte Zeit sollte der Mitarbeiter sich nur mit einer Aufgabe beschäftigen können
► Zeitpuffer im Zeitplan schaffen Platz, um auf Unerwartetes zu reagieren

ZUSAMMENGESTELLT VON MAREIKE WELLMANN

Weiterführende Informationen zum Umgang mit der E-Mail-Flut bietet die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (Quelle): www.baua.de



Foto: Fotolia/Parrott

Altengerecht Legden ist „ZukunftsDORF“ und setzt sich im Rahmen der Regionale 2016 und mit der Westfalen-Initiative dafür ein, dass ältere Menschen möglichst lange selbstbestimmt im Ort leben können.

www.gemeinde-legden.de



Informativ Mitten auf dem Pferdemarkt in der Bottroper Innenstadt steht ein Seecontainer. Der Container ist begehbar und eine Anlaufstelle der Innovation-City Ruhr. Besucher können sich über das Projekt, Klimaschutz und Haussanierung informieren.

www.bottrop.de



Foto: Möller

Gekränzt Sieben Monate nach Grundsteinlegung wurde Mitte April Richtfest am neuen Hans-Sachs-Haus in Gelsenkirchen gefeiert. Etwa ein Jahrzehnt stand es leer. Noch 2012 sollen Verwaltung, Politik und Kultur in das Gebäude ziehen.

www.gelsenkirchen.de



Foto: AVK Terwey

Animiert

Smartphone-Nutzer erleben den Airport-Park FMO in Greven nun als 3D-Animation und Video. Die App „junaio Augmented Reality Browser“ wurde von der AVK Terwey aus Emsdetten entwickelt.

www.airportparkfmo.de



Foto: Wolf/Fotolia

Grün

Münster ist mit 14 auf Bio-Naturkost spezialisierten Geschäften die grüne Hauptstadt der Region. Dann folgen die Kreise Recklinghausen (13), Warendorf (9), Borken (8), Steinfurt (6), Coesfeld (6) und die kreisfreien Städte Bottrop und Gelsenkirchen mit je 3 Bio-Läden.



Foto: Warendorf Marketing GmbH

Sportlich

Touristen können unter anderem von Warendorf aus das Münsterland per Kanu auf der Ems entdecken. Die Strecke lässt sich auch abwechselnd mit Rad und Kanu zurücklegen.

www.kanutouren-ems.de



Elektronisch

Gladbeck ist um ein Tourismus-Angebot reicher. Vom Wasserschloss Wittringen aus dürfen Besucher mit dem elektrobetriebenen Roller von Segway durch den Stadtwald, in die City, zur Haldenlandschaft Brauck und zurück. Die Tour dauert etwa zwei Stunden.

www.gladbeck.de

Mobil

Seit Mai kann man das Münsterland wieder von Nottuln aus per Fahrrad und Fietsenbus entdecken.

An Sonn- und Feiertagen tourt der Bus entlang der Route nach Münster. Der Busanhänger bietet Platz für 16 Räder.



Foto: Assais/RNVG

www.bus-und-bahn-im-muensterland.de

Verkauf

Vermietung

Verwaltung

Gutachten

Industrie + Gewerbe
Immobilien



Ahaus

3.200 m² Produktion / Logistik



Steinfurt

1.500 m² Produktion / Büro / Wohnhaus



Bocholt

2.450 m² Produktion / Lager / Büro



Dülmen

500 m² Produktion / Lager



Rosendahl-Darfeld

744 m² Büro- und Lagergebäude

GBM Dr Graue BauManagement

0 25 41 - 944 944

gbm@grauebau.de

www.grauebau.de



BetriebsWirtschaft

IT made in Germany

Firmen aus der Region erregten großes Interesse auf Messe in China.

„Made in Germany“ genießt in China auch im IT-Bereich großes Ansehen: „Ich war überrascht von dem großen Interesse an Internet- und Cloud-Lösungen aus Deutschland“, bilanzierte Lorenz Abu Isbeih von stoneline den Auftritt auf der Electronics & Information Fair 2012 in Hangzhou.

Dort war das Unternehmen aus Rheine gemeinsam mit vier weiteren Betrieben aus dem Münsterland – blue:solution software aus Rheine, Erich Sälker aus Hopsten, Memo-Data aus

Hörstel und MvE Engineering aus Senden – auf dem deutschen Gemeinschaftsstand vertreten. Begleitet und unterstützt wurde die Gruppe von den beiden Asien- und China-Experten Robert Winnemöller von abc china consulting aus Rheine und von Rolf Herrmann vom Beijing Science & Technology Consulting Center. Weitere Messeschwerpunkte waren internetbasierte Anwendungen und Software sowie mobile Anwendungen und Internetsicherheit.



Stark vertreten: Fünf der elf Unternehmen im deutschen Pavillon in Hangzhou kamen aus dem Münsterland.

Foto: st-online

KURZMELDUNGEN

Kundenliebling | Das Modehaus Anna Hoffs in Bocholt ist „Kundenliebling 2011“. Der Preis wird vergeben von Hutter & Unger und Hutner Training, zwei Partnern des Bundesverbandes des Deutschen Textileinzelhandels. In einer Online-Umfrage bewerteten 95,7 Prozent der Teilnehmer die Beratung und Auswahl mit „sehr gut“ und „gut“, 98,7 Prozent lobten das Ambiente des Modehauses.

Smartphone-Basketball | Mit einer interaktiven Plakatwand machte agenta aus Münster Smartphone-Nutzer zu Basketballspielern. Wer sich bei einem Turnier in Mannheim eincheckte, durfte bei drei Freiwürfen sein Smartphone so gekonnt wie möglich in Richtung Korb bewegen, als sei es ein Ball. Den Auftrag für die Plakatwand gab ING-DiBa.

Kläranlage | Die Sahne- und Molkerei H. Wiesehoff aus Schöppingen errichtet eine eigene Kläranlage. Gebaut wird die Anlage von der Gelsenwasser-Tochter AWS, die sie auch für zunächst zehn Jahre betreibt.

Kredite als Wachstumsfaktor

Sparkasse Münsterland Ost | Auf eine gute Entwicklung blickt die Sparkasse Münsterland Ost mit ihren rund 1450 Mitarbeitern in 2011 zurück. Die Bilanzsumme stieg um rund 100 Millionen Euro auf 8,26 Milliarden Euro. Das Kundengeschäftsvolumen wuchs

um rund drei Prozent auf 14,32 Milliarden Euro. Wesentlicher Wachstumsfaktor waren hier die Kredite an Kunden. Mit einem Plus von 5,4 Prozent betrug der Kreditbestand Ende Dezember insgesamt 5,64 Milliarden Euro. Im gewerblichen Kreditbestand ist ein Anstieg

um 4,7 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro zu verzeichnen. Mit einem Betriebsergebnis vor Bewertung von 114,2 Millionen Euro zählt die Sparkasse Münsterland Ost zu den erfolgreichsten Großsparkassen in Deutschland. Der Jahresüberschuss stieg auf 19,1 Millionen Euro.

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



Geschäft des Jahres | Als „gewagt“ und „innovativ“ würdigte die Jury des Handelsverbands Deutschland (HDE) das Ladenkonzept von Ventana. Lohn für den Mut: Das münstersche Möbelhaus wurde als ein „Store of the Year 2012“ in der Kategorie „Living“ ausgezeichnet. Untergebracht ist das Einrichtungs- haus auf dem Stubengassen-Areal in einem 60er-Jahre Park- haus, das eigentlich abgerissen werden sollte. Foto: Ventana



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

Arbeitsgeräte zur Miete



Neu in der Vermietung:
Bison-Lkw-Bühne TKA 28 KS

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

Frisches seit 25 Jahren



Michael Meese (IHK) gratuliert Olaf Giesecking (r.). Foto: Mahlzeit

Mahlzeit | „Es war schon immer ein Familienbetrieb“, sagt Olaf Giesecking anlässlich des 25. Geburtstags sei-

nes münsterschen Vollwert-Catering-Betriebs „Mahlzeit“. 2007 hatte er das Unternehmen, unterstützt von der IHK, von der Familie Kruse übernommen. Täglich beliefert er mehr als 400 Kinder in Übermittagbetreuungsstätten, bietet einen Mittagstisch an, leitet den Partyservice und verleiht Geschirr. Der rote Apfel ist sein Markenzeichen. In den Kochtopf kommen ausschließlich frische Produkte aus der Region. Drei Betriebe, darunter zwei Biohöfe aus dem Münsterland, liefern die Waren.

Produktion in Bangkok

Laudert | Seit Mai unterstützt Laudert seine deutschen Produktionsstandorte in Vreden, Hamburg und Stuttgart von Thailand aus. Von dort liefert Laudert

Asia in Bangkok aufwändige High-End-Retuschen großer Volumina. Dank der Zeitverschiebung könnten noch engere Timings realisiert werden, erklärt Laudert.

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

Kalibrierservice

www.isfort.de

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



i-tec GmbH

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



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.

**Brief
und mehr**

www.briefundmehr.de

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

Größter privater Briefdienstleister in der Region.

BetriebsWirtschaft

Entlackte Flugzeuge

FDS | Seit 25 Jahren produziert FDS Dry Stripping Technology in Metelen Kunststoff-Strahlmittel, die vor allem die Luftfahrtindustrie einsetzt, um Flugzeugteile zu entlacken. Zum Jubiläum gab es ein Wiedersehen mit den Kollegen von der Flugzeug Union Süd aus München, die das Mittel vertreibt. Entstanden ist FDS in der Schlick-Gruppe,

einem ebenfalls in Metelen ansässigen Hersteller von Druckluft- und Schleuderrad-Strahlanlagen. Da die Gruppe Strahlanlagen zur Flugzeugentlackung baute, bot es sich an, das nötige Strahlmittel mit zu verkaufen. Dieses wird auch in neuen Strahlanlagen, zum Beispiel einem von SLF in Greven entwickelten Strahlroboter, eingesetzt.

Fachmarkt Nummer zwei

Fahrrad XXL Meinhövel | Seinen zweiten Fahrrad-Fachmarkt hat Fahrrad XXL Meinhövel aus Gelsenkirchen-Buer jetzt eröffnet, und zwar im Bochumer Hannibal-Einkaufszentrum. 75 Mitarbeiter, durchweg ambitionierte Radler, beraten auf 4500 Quadratmetern ihre Kunden. 1000 fertig montierte Räder können auf einer 200 Meter langen Teststrecke ausprobiert werden. Kunden können auch einzelne Komponenten wie Lenker, Sättel, Beleuchtung, ergonomische Handgriffe oder Luftpumpen testen. Das vor 67 Jahren von Alfons Meinhövel gegründete Unternehmen wurde durch die Söhne Werner und Norbert sowie Gründerenkel Alf Meinhövel weitergeführt. Es



Marktleiter Ulrich Meinhövel (2. Reihe von oben, l.) mit dem Team in Bochum.

Foto: Fahrrad XXL Meinhövel

ist Teil der Fahrrad XXL-Gruppe.

Beliebtes Wohn-Riester

LBS West | Angetrieben von wachsenden Wohn-Riester-Vermittlungen hat die LBS West in Münster ihr Neugeschäft um 1,4 Prozent auf eine Bausparsumme von 9,4 Milliarden Euro erhöht. Allein das Wohn-Riester

legte um 5,5 Prozent zu und steuerte 1,7 Milliarden Euro bei. Die Bilanzsumme übertraf mit 10,7 Milliarden Euro den Vorjahresrekord um 4,1 Prozent. Der Jahresüberschuss vor Steuern stieg auf 47,5 Millionen Euro.



Ex-Minister Laumann besuchte Blumenbecker in Beckum und lobte die lange Ausbildungstradition. Foto: Blumenbecker

Gute Aufstiegschancen

Blumenbecker | Prominenter Besuch auf der Werksmesse bei Blumenbecker. Der ehemalige NRW-Arbeitsminister Karl-Josef Laumann lobte den Beckumer Spezialisten für Automatisierungstechnik: „Unser Land braucht solche Unternehmen“. Er unterstrich die lange Ausbildungstradition von Blumenbecker und die guten Aufstiegsmöglichkei-

ten, auch für Mitarbeiter ohne Abitur oder Studium. Neben dem CDU-Politiker besichtigten mehr als 4000 Besucher anlässlich des 90-jährigen Unternehmensbestehens die Werkshallen. Dort präsentierten sich auch die internationalen Gesellschaften aus China, Indien, den USA, Polen, Russland, der Ukraine, der Slowakei und aus Tschechien.

Neues Lasersystem

Saueressig | Kürzere Prozess- und Servicezeiten erzielt Saueressig, Spezialist für Industriedruckwerkzeuge, durch eine neue Investition: In Vreden wurde das multifunktionale Lasersystem Digilas Prägung-Direkt in Betrieb genommen. Dieses erzeugt vollautomatisch komplexe, mehrstufige Strukturen in 2-D und 3-D. Das Hochleistungslasersystem ermöglicht, Materialien wie Kupfer, Aluminium und Stahl direkt zu strukturieren. Daneben stehen sechs weitere Fräsmaschinen zur Verfügung.

Umzug nach Diestedde

Berief | Der Maschinenbauer Berief aus Wadersloh-Diestedde übernimmt PWR Pack GmbH aus Bochum. Berief produziert Maschinen und Produktionsanlagen für die thermische Behandlung von Lebensmitteln. Die PWR Pack Vertriebs-GmbH ist eine deutsche Niederlassung der niederländischen PWR Pack B.V., die sich auf Automatisierungslösungen in der Lebensmittelindustrie spezialisiert hat. Von Bochum aus wurde bisher der Verkauf der Anlagen abgewickelt. Dies erfolgt nun von Diestedde aus.

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!

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

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD21
21,00m Breite, 40,50m Länge

- Traufe 5,10m, Firsthöhe 6,95m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,20m x 4,00m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 69.900,-
ab Werk Buldern; zzgl. MwSt.

Schneelastzone 2, Windlastzone 2, ca. laut Anfrage

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

Holtkamp
Stahlkonstruktionen

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

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

Repräsentative Hallen für Ihr Unternehmen.

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

Wir bauen Werte!

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

VON UNS DIE TECHNIK – FÜR SIE DEN ERFOLG

WTG Communication – Ihr Partner für alle Bereiche der **Informations- und Kommunikationslösungen, Sicherheitstechnik und Leitstellentechnik**

WTG MÜNSTER GmbH
Ein Unternehmen der WTG COMMUNICATION Group

Gold Partner

Rösnerstr. 8
48155 Münster
0251/3993-0
» www.wtg.com

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



„schon
damals ...“

www.team-vandres.de



... und
immer
noch
heute“

Wir verströmen Qualität.

Nach einem dreiviertel Jahrhundert können wir sehr sicher sagen, dass wir uns mit Strom auskennen. Wenn es um Elektrik geht, sind wir die Nummer 1 in Münster. Andere können Qualität versprechen. Wir verströmen sie.



75
Jahre

BetriebsWirtschaft



Das Wachstum erforderte eine neue Verwaltung, die Stötling jetzt feierlich einweihte.

Foto: Stötling Service Group

Verwaltung eingeweiht

Stötling Service Group | Rund drei Millionen Euro hat die Stötling Service Group in ihre neue Verwaltungszentrale in Gelsenkirchen investiert und mehr als 60 neue Arbeitsplätze geschaffen. Der Traditionsbetrieb, der 1899 als Glasreinigungs-Unternehmen gegründet wurde, agiert heute als Personaldienstleister im infrastrukturellen Bereich, da-

runter Facility Service, Reinigung, Sicherheit und Kurierdienste. Kunden sind Verwaltungen, Sportarenen, Industrie, Logistiker, Einzelhandel, Versicherungen und Kraftwerke. Mit 3000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von mehr als 50 Millionen Euro zählt Stötling in Deutschland zu den größeren Unternehmen seiner Branche.



Jubiläum | Freude bei der Familie Rönnebäumer in Havixbeck. Die Firma von Bernhard Rönnebäumer (r.), die sich auf Reitplatzbau, Hallenboden sowie Erd- und Pflasterarbeiten spezialisiert hat, feiert ihr 50-jähriges Bestehen. IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel (l.) überreichte dem Senior des Unternehmens die Jubiläumsurkunde. Darüber freuten sich auch Mathilde (3. v. r.), Melanie (2. v. l.) und Peter Rönnebäumer (2. v. r.) mit Paul und Grethe.

Foto: Dieter Klein

KURZMELDUNGEN

Lebensretter | Die Saerbecker Ver- und Entsorgungsgesellschaft (SaerVE) spendete dem Bioenergiepark Saerbeck einen lebensrettenden Defibrillator. Der 2500 Euro teure Lebensretter ist einfach und sicher anwendbar. Pro Jahr sterben in Deutschland mehr als 150 000 Menschen am plötzlichen Herztod. Mit jeder vergehenden Minute sinkt die Überlebenschance um rund zehn Prozent.

Umweltpreis | Das Südlohner Unternehmen **Bauer** hat den in Polen verliehenen europäischen Umweltpreis erhalten. Prämiert wurden das umfangreiche Sortiment an Umweltschutz-Produkten sowie die Lösungen für die Abfallwirtschaft. Dazu zählt eine neue Einwurfsäule für die unterirdische Sammlung von Wertstoffen.

Telematik | Wie sie mit TrailerConnect von **Cargobull Telematics** ihre Praxisaufgaben wirtschaftlich lösen, stellten Flottenbetreiber, Kunden und Partner des Telematik-Systems bei einem Symposium des Unternehmens mit über 60 Fachleuten in Münster vor. Bisher wurden mehr als 15 000 Systeme verkauft.

Park mit Energie

Biogas und Photovoltaik

Die Frage der intelligenten Energienutzung beschäftigt viele Firmen: 100 Unternehmer trafen sich auf Einladung von Coesfelds Bürgermeister Heinz Öhmann und Heinrich-Georg Krumme, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland, zu einem Frühstück mit eben diesem Schwerpunkt im Industriepark Nord-Westfalen. Das Softwarehaus **Netgo** und Maschinenbau **Scholz** waren erste Stationen einer Bustour, danach ging es zu **Ernsting's** fami-

ly in Lette. „Kaum ein Areal in der Stadt produziert so viel erneuerbare Energie“, beschrieb Bürgermeister Öhmann den Industriepark. Nahezu jedes der elf angesiedelten Unternehmen nutze die Photovoltaiktechnik, zudem versorge eine Biogasanlage von **BeCoe** die Gewerbefamilie und weitere Betriebe. Bei **Ernsting's** family lernten die Teilnehmer des Unternehmerfrühstücks die ausgeklügelte Technik des gerade entstehenden Hochregallagers kennen.



75 Jahre | Mit einer Woche voller Fachvorträge und Produktpräsentationen für ihre Kunden feierte die **Adler Drogerie Reckfort** das Jubiläum zum 75-jährigen Bestehen. Die Inhaberrinnen und gelernten Drogistinnen **Marianne (M.)** und **Ute Reckfort** freuten sich über die Jubiläumsurkunde, die der stellvertretende **IHK-Geschäftsführer Jens von Lengerke** überreichte. Foto: IHK

Konjunktur boomt

Hengst | Die boomende Automobilkonjunktur, zahlreiche Serienstarts und ein innovatives Produktportfolio haben **Hengst Automotive** im Geschäftsjahr 2011 starken Auftrieb gegeben: Der Umsatz der Gruppe mit Hauptsitz in Münster legte um knapp 20 Prozent auf mehr als 340 Millionen Euro zu. 2011 hat das Unternehmen, das Fluidmanagement- und Filtersysteme für viele Pkw- und Nutzfahrzeug-Hersteller fertigt, 50 Millionen Euro investiert, unter anderem in die Erweiterung des Standortes Nordwalde.

Wachsen in der Türkei

CaPlast | Der Nordkirchener Beschichtungsspezialist **CaPlast** geht ins Ausland: In **Ankara** wurde die **CaPlast Türkiye** gegründet. Die Türkei sei einer der interessantesten Wachstumsmärkte der Welt und ein guter Standort für Marktausweitungen in den mittleren Osten, so das Unternehmen. Zunächst als Vertriebsgesellschaft strukturiert, soll dort auch ein moderner Extrusionsbetrieb entstehen. Bis zu acht Millionen Euro werden in die Fertigung investiert.



+ 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



Sie suchen Ingenieure, techn. Fachkräfte?

Nutzen Sie die Sonderveröffentlichung im WN-Stellenmarkt (Print + Online)
Erscheinungstermin Sa., 25. August 2012, Anzeigenschluss Di., 21. August 2012

Telefon 0251.690-595
stellen@wn.de



Westfälische
Nachrichten



Jobs.de

Gewerbeflächen Miete in Dülmen

Exklusive Büroräume im historischen Bendix-Lagerhaus, 180 m², EDV-Verkabelung vorhanden, Aufzug, ausreichend Parkplätze vorm Gebäude.

Ladenlokal 110 m² in Einkaufsstraße, große Fensterfront, Büro, Aufenthalt, zwei WCs, Gastronomie in Nachbarschaft.

Büroräume 150 m², Souterrain, Besprechungsraum, Küche, zwei WCs, ausreichend Parkplätze vor dem Gebäude.

Kontakt unter 0 25 46/910-900 oder www.immo-voss.de



Dr. Bülow & Masiak GmbH
Professional Network Solutions



- ▶ Netzwerke
- ▶ IT-Security
- ▶ Web-Solutions
- ▶ Managed IT
- ▶ Internetanbindungen
- ▶ Sicherheitsanalysen
- ▶ Serverhousing
- ▶ Planung/Beratung
- ▶ Standortvernetzung
- ▶ Firewalls/VPN
- ▶ Virtualisierung
- ▶ Service/Support

Dr. Bülow & Masiak GmbH ▶ Victoriast. 119 ▶ 45772 Marl ▶ Telefon 02365 | 4146-0 ▶ www.buelow-masiak.de

Hohe Zugkraft, hohe Zuladung und günstig im Unterhalt.

JETZT LEASING OHNE ANZAHLUNG!



Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

FORD RANGER XL

Audiosystem Radio CD mit AUX Eingang, Zentralverriegelung, Fensterheber elektr., Aussenspiegel elektr. und beheizt

Mit der Ford Flatrate Full-Service für
€ 299,-^{1,2} monatl. Leasingrate

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach RL 80/1268/EWG oder VO (EC) 715/2007): Ford Ranger: 10,1 (innerorts), 7,7 (außerorts), 8,5 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 224 g/km (kombiniert), Ford Transit Kastenwagen: 9,3 (innerorts), 7,4 (außerorts), 8,1 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 214 g/km (kombiniert).

FORD TRANSIT CITY LIGHT

Beifahrer-Doppelsitz, elektronisches Sicherheits- und Stabilitätsprogramm ESP, elektrische Fensterheber vorn, halb hohe Seitenwandverkleidung

Mit der Ford Flatrate Full-Service für
€ 289,-^{1,3} monatl. Leasingrate



90 JAHRE
Autozentrum Ebbert Borken · Bocholt
Kleve · 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 Zzgl. gest. MwSt und Überführungskosten, inkl. aller Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie aller anfallenden Verschleißreparaturen. HU/AU im vereinbarten Umfang. Vertriebspartner: ALD Autoleasing D GmbH / Ford Flatrate Full-Service ist ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Gültig bis auf Widerruf. ² Z.B. Ford Ranger XL 2.2 TDCi Duratorq 92 kW (125PS) € 299,- € 0,- Sonderzahlung, 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtleistung. ³ Z.B. Ford Transit City Light 2.2 TDCi 74 kW (100PS) € 289,- € 0,- Sonderzahlung, 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtleistung.

BetriebsWirtschaft



Holz-Manufaktur | Der Name Mertens steht in Olfen seit 50 Jahren für Kompetenz im Bereich Holz. Als Manufaktur für Individualisten reicht die Produktpalette von Spiellandschaften bis zu Koppelzäunen und Toren aus dem Werkstoff Holz. IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel (l.) überreichte Geschäftsführer Wilhelm Merten die Jubiläumsurkunde. Foto: Mertens

Mathieu übernimmt

Armacell | Patrick Mathieu ist neuer Vorstandsvorsitzender von Armacell. Der 51-jährige gebürtige Franzose hat Stephan Kessel abgelöst, der die Geschäftsführung 2011 zwischenzeitlich übernommen hatte und jetzt als Vorsitzender in den Aufsichtsrat zurückkehrt. Der neue CEO des Herstellers technischer Dämmstoffe war mehr als 20 Jahre im Management der Saint Gobain-Gruppe tätig. Vor seinem

Wechsel zu Armacell arbeitete er als „Präsident Westeuropa & Internationale Fußballensparte“ bei der Tarkett Gruppe, einem der weltweit führenden Hersteller von Bodenbelägen.



Patrick Mathieu.

Foto: Armacell

Stabiles Ergebnis

Nordenia | Das Rekordergebnis von 2010 wiederholte Nordenia International 2011 zwar nicht, doch der Grevener Folienhersteller und -veredler behauptete das hohe Niveau. Das operative Ergebnis vor Steuern, Finanzergebnis, Abschreibungen und außerordentlichen Aufwendungen und Erträgen sank um 3,3 Pro-

zent auf 101,1 Millionen Euro. Der Konzernumsatz stieg um 9,9 Prozent auf 880,8 Millionen Euro, die Absatzmenge um 1,4 Prozent auf 244670 Tonnen. 2012 und 2013 will das Unternehmen jeweils 35,6 Millionen Euro investieren, unter anderem am Standort Gronau.

Taktzeiten

Schmitz Cargobull | Das Schmitz Cargobull-Werk in Vreden zählt zu den „besten Fabriken in Deutschland“. Bei einem Wettbewerb der WirtschaftsWoche und mehrerer europäischer Managementschulen belegte das Werk, in dem Lastwagen-Kühlaufleger für den Transport von Lebensmitteln gebaut werden, den zweiten Platz. Schmitz Cargobull war es gelungen, die Taktzeiten in der Montage von 120 auf 13 Minuten zu verkürzen.

Großauftrag

Haupt Pharma | Ab Ende 2014 wird etwa jede dritte Packung einer Antibabypille für Europa in Münster hergestellt: Haupt Pharma Münster hat für einen Pharmakonzern die Produktion von oralen Verhütungsmitteln übernommen. Dazu investiert Haupt 15 Millionen Euro und vergrößert die Belegschaft von 230 Beschäftigten um 60 neue Mitarbeiter.

Eröffnung

Villeroy & Boch | An Münsters Roggenmarkt hat jetzt „The House of Villeroy & Boch“ eröffnet. Auf 115 Quadratmetern finden Kunden Schönes und Praktisches rund um den gedeckten Tisch, von Geschirr, Besteck und Gläsern bis hin zu Geschenkartikeln, Wohnaccessoires und Küchenutensilien. Auf einer Aktionsfläche steht aktuell das Feinschmecker-Grillen im Mittelpunkt.

Nicht nur für Jungen

Girls' Day: Logistik und IT bieten Chancen

Es muss nicht immer ein kaufmännischer Beruf sein, doch noch machen Mädchen um industriell-technische „Männerberufe“ einen großen Bogen. Nur zwölf Prozent der rund 9580 Azubis in diesem Bereich sind nach Zahlen der IHK Nord Westfalen weiblich. Beim Girls' Day engagierten sich viele heimische Firmen dafür, dies zu ändern.

Bei der Managementberatung zeb/ aus Münster erfordern die Schülerinnen einiges über den IT-Bereich – aus erster Hand von drei Informatikerinnen. Sie stellten ihre Arbeit in einem Berufsfeld vor, das noch immer von Männern dominiert



Die Schülerinnen zerlegten einen PC. Foto: Provinzial



Laura Glashörster und Joe Nücklaus arbeiteten in der Küche des Mercure Hotels Münster City mit. Foto: Mercure

wird. Um Computer drehte sich auch alles für 20 Mädchen bei der Provinzial in Münster. Sie nahmen einen Computer auseinander und bauten ihn wieder auf – was sich etwas schwieriger als das Zerlegen gestaltete. Beim Mechatronik-Unternehmen Systec in Münster-Roxel entwarfen drei Schülerinnen mit einem CAD-Programm kleine Symbole wie Herzen oder Sterne und brachten die Motive mit einer Fräse auf Plexiglas-Plaketten auf.

Ob als Speditionskauffrau, Mechanikerin oder Berufskraftfahrerin, auch ein

Transportunternehmen bietet vielfältige Berufschancen für Mädchen. Der Logistikdienstleister Sievert Handel Transporte aus Lengerich ermöglichte Fünftklässlerinnen einen Einblick in Spedition und Werkstatt inklusive eines Lkw-Kurztrips.

Laura Glashörster und Joe Nücklaus bereiteten mit dem Küchenchef des Mercure Hotels Münster City das Mittagsbuffet vor und erlebten beim Front Cooking den Kontakt mit den Gästen. „Ganz schön anstrengend, aber es macht großen Spaß“, lautete das Fazit der beiden Zwölfjährigen.

Wachstum mit grüner Technologie

HannoverMesse | Drei Botschaften gingen von der HannoverMesse 2012 mit ihrem Leitthema „greentelligence“ aus: Grüne Technologien sind weltweit Wachstumstreiber. Die Industrie hat hier marktreife Lösungen für die nachhaltige Produktion präsentiert und

schreibt damit schwarze Zahlen. 62 Unternehmen aus Nordwestfalen waren in Hannover. Die Masterflex AG aus Gelsenkirchen, einer der führenden Hersteller von Schläuchen und Verbindungssystemen, stellte im 25. Jubiläumsjahr zum 22. Mal in Folge aus. Auf Einla-

dung des Bundesforschungsministeriums demonstrierte CLK aus Münster eine neue Lernsoftware, die Systemen das schnelle Erlernen von intelligentem Verhalten ermöglicht. Mit Hilfe dieser Software brachten Besucher einen Roboter bei, was er zu tun hat.



In Nord-Westfalen lagern reichlich Rohstoffe für heimische Industrien im Boden.

Foto: Kadmy/Fotolia

Überall Schätze

Gut, wenn Rohstoffe in der eigenen Region vorhanden sind. Noch besser, wenn ihre Abgrabung auch ermöglicht wird. Denn davon hängen viele Arbeitsplätze ab.

Bei Rohstoffen denken die meisten zunächst an Eisenerze, Edelmetalle, Kohle oder Erdöl. Dabei haben auch Kalk, Sand und Ton große wirtschaftliche Bedeutung. Nord-Westfalen ist eine der rohstoffreichsten Regionen Deutschlands.

„Die laufende Diskussion über den Zugang zu bestimmten seltenen Rohstoffen auf dem Weltmarkt darf nicht den Blick darauf verstellen, dass die Industrie in Deutschland im hohen Maße auch auf heimische Rohstoffe angewiesen ist“, mahnte Michael Schulz, Vorsitzender des Verbandes der Bau- und Rohstoffindustrie e.V. (vero), beim Rohstoffkongress im April (siehe auch Kommentar auf Seite

55). „Im Münsterland sind es vor allem Kalkstein, Mergelkalk, Tonstein, Ton-schiefer, Ton, Lehm, Naturstein, Sandstein, Kies, Sand und Quarzsand, in der Emscher-Lippe-Region Quarzsand bzw. Quarzkies, Kies und Sand“, weiß Ingo Schäfer vom Geologischen Dienst NRW. Die wertvollen Stoffe werden zum Teil direkt vor Ort weiterverarbeitet. Entsprechend groß ist die Bedeutung für die Wirtschaft im IHK-Bezirk. Die Region besitze, so Schäfer, eine Vielzahl bedeutender Lagerstätten, zum Teil seien sie einzigartig.

Vorkommen von sogenannten karbonatischen, das heißt kalkhaltigen Sandsteinen finden sich insbesondere im Raum Coesfeld. Ein karbonzeitlicher Sandstein ist zum Beispiel der im Raum Ibbenbüren. Überregional gefragt ist er sowohl als Naturwerkstein als auch im Straßenbau. Die im südöstlichen Münsterland zutage tretenden feinkörnigen

Kalksteine werden vor allem für die Zement- und Branntkalkherstellung genutzt. In Nord-Westfalen sind auch sogenannte Geschiebelehme stark verbreitet. Dabei handelt es sich ebenfalls um eiszeitliche Ablagerungen. In einer Dicke - der Fachmann spricht von „Mächtigkeit“ - von etwa einem Meter kommen sie zum Beispiel zwischen Stadtlohn und Gescher vor. Im weiteren Verlauf über Coesfeld und Haltern lagern Geschiebelehme über den tiefer liegenden, noch kalkhaltigen Geschiebemergeln. Unter Beimengung von Tonen eignen sich diese Rohstoffe für Baumaterialien wie Vor-, Hintermauer- und Hochlochsteinen.

Lösslehm der jüngeren Weichsel-Kaltzeit findet man in zwei bis drei Meter dicken Schichten bei Schapdetten. Größere Vorkommen an Ton- und Tonmergelsteinen lagern um Ochtrup und im Bereich Lüdinghausen/Amelsbüren.

Münsterländer Kiessandzug

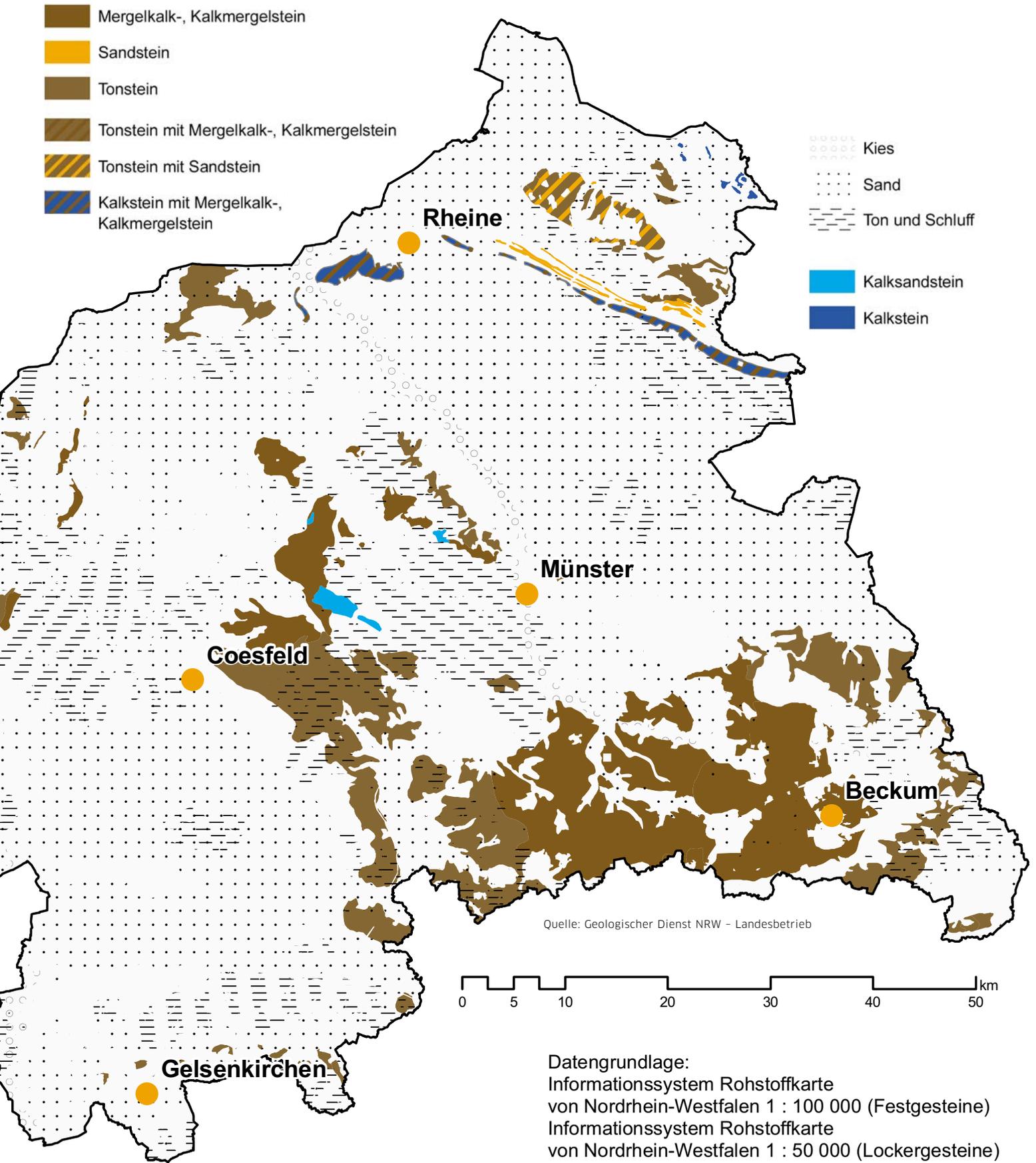
Die im Münsterland gewonnenen Kiese und Sande finden Verwendung als Füll- und Schüttmaterial im Tiefbau, als Mauer- und Putzsande, als Betonzuschlag, zur Herstellung von Kalksandsteinen und zementgebundenen Formsteinen sowie



als Zuschlag für Teerschotter. Der Münsterländer Kiessandzug, wie Fachleute das Rohstofflager nennen, ist ein ein Kilometer breites und 70 Kilometer langes Vorkommen zwischen Rheine und Münster.

Von besonderer Qualität sind die „Halterner Sande“ zwischen Coesfeld und Dorsten. Sie treten dort in Mächtigkeiten von 250 Metern auf und enthalten sehr hohe Quarzanteile. Quarzsande werden für die Glasherstellung, bei der Wasser- und Abwasseraufbereitung oder in der Elektronikindustrie verwendet.

ÜBERSICHT DER OBERFLÄCHENNAHEN STEINE- UND ERDEN-ROHSTOFFE IM REGIERUNGSBEZIRK MÜNSTER



Die Baustoff- und Rohstoffindustrie in Nord-Westfalen steht also auf einem guten Boden. Sie bildet das Fundament vieler anderer Branchen. Zementwerke, Kalk- und Kalksandsteinwerke sowie Ziegel- und Klinkerwerke setzen diese Rohstoffe ein. Verwendung finden sie auch im Straßen-, Wasser- und Wegebau, im Hoch- und Tiefbau, in der Eisen- und Stahlindustrie, der chemischen Industrie, in der Land- und Forstwirtschaft, bei der Wasseraufbereitung und bei der Energieerzeugung.

Rohstoffe als Grundlage

„Die Baustoff- und Rohstoffindustrie steht am Anfang vieler Wertschöpfungsketten“, erklärt Marco Bokies, Geschäftsführer des Verbandes vero: „Die rund 4000 deutschen Unternehmen setzen 25 Milliarden Euro pro Jahr um und beschäftigen aktuell 132 500 Menschen“. Die Rohstoffindustrie und die ihr

WERTSCHÖPFUNGSKETTEN FÜR HEIMISCHE ROHSTOFFE (BEISPIELE)

Rohstoff	Lagerstätten	Verarbeitungsstufen	Abnehmer/Produkte
Ton	Raum Ibbenbüren	Ziegeleien	Bauindustrie
Kalkstein	Beckum, Ennigerloh, Lienen, Rheine, Lengerich	Zementindustrie, Kalksandsteinproduktion	Bauindustrie, Einzelhandel (Vorprodukt für catsan – Katzenstreu)
Quarzsand/-kies	Dorsten, Bottrop, Coesfeld, Dülmen	Glasherstellung, Bauchemie	Wasseraufbereitung, Freizeitsande (Reiten, Golf) Gießereisand, Produkte für Automobilindustrie, Schiffsbau
Naturstein/ Quarzite	Rheine	-	Straßen-, Wasser- und Wegebau, Garten- und Landschaftsbau

Quelle: IHK Nord Westfalen

nachgelagerten Industrien erwirtschafteten 2009 etwa ein Viertel des Bruttoinlandsproduktes von NRW, wie der Verbandsvorsitzende Schulz hervorhebt.

Auch viele Arbeitsplätze bei Zulieferern und Abnehmern hängen von der Gewinnung und Verarbeitung mineralischer Rohstoffe ab. Der Verband schätzt, dass eine Stelle in der Baustoff- und Rohstoffindustrie sieben Folgearbeitsplätze in den nachgelagerten Industrien schafft.

Nach Angaben von Bokies sind in Nord-Westfalen rund 100 Unternehmen tätig, die auf die Gewinnung mineralischer Rohstoffe angewiesen sind. Abgraber sind ebenso darunter wie Zementhersteller oder Ziegel-, Klinker-, Kalk- und Kalksandsteinwerke.

Wenig Blick über den Tellerrand

Die Rohstoffbranche sei, so der vero-Geschäftsführer, wie kaum ein anderer Industriezweig auf die Kompetenz von Behörden und Politik angewiesen. Ob und wie eine Lagerstätte genutzt werden könne, hänge davon ab, ob diese in der Regionalplanung ausgewiesen werde. Damit trage die öffentliche Regionalplanung eine hohe Verantwortung für die Sicherung der Versorgung der Bevölkerung mit diesen Rohstoffen. Bokies: „Die im Planungsprozess mitgestaltende Politik ist dabei häufig den Einflüssen von Interessengruppen ausgesetzt, die eine Flächenausweisung vor der eigenen Haustür erfolgreich bekämpfen. Es fehlt oft der Blick über den Tellerrand hinsichtlich der ökonomischen und ökologischen Folgen.“

VOLKER PIEPER

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

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.




„In Sorge um die Zukunft“

Ein Kommentar von Michael Schulz, Vorsitzender des Verbandes der Bau- und Rohstoffindustrie e.V. (vero), Duisburg, zur Rohstoffsituation in NRW.

Die Bau- und Rohstoffindustrie ist in Sorge, wenn es um die Zukunft unserer Industrie in Nordrhein-Westfalen geht.

Dem Arbeitsbericht des Wirtschaftsministeriums zur Rohstoffsicherung in NRW von Dezember 2005 war noch zu entnehmen, dass das Ministerium in der planerischen Absicherung heimischer Rohstoffe eine infrastrukturelle Aufgabe sah, die der Bereitstellung von Energie, Wasser und Mobilität in nichts nachstand.

Politik und Verwaltung sehen das inzwischen offenbar anders. Rohstoffgewinnung soll unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit restriktiv behandelt und gegebenenfalls zusätzlich finanziell durch Wasserentnahmeentgelte oder Rohstoffabgaben belastet werden, so jedenfalls der Koalitionsvertrag der bisherigen Landesregierung, so die Regionalräte zumindest in Düsseldorf, Essen und Köln.

Die Planungs-Restriktionen in NRW betreffen, insbesondere bei Kies und Sand, inzwischen auch die Örtlichkeit der Ausweisung. Der planerische Grundsatz, die Abbauflächen auf sogenannte „konfliktarme Räume“ zu beschränken, in denen andere Nutzungsinteressen kaum oder gar nicht vertreten sind, verbunden mit der Festlegung einer Vielzahl „konfliktträchtiger“ Flächen, in denen die Nutzung von Lagerstätten von vornherein ausgeschlossen ist, obwohl fach-

gesetzliche Vorgaben, wie das europäische NATURA 2000-Regelwerk, derartige Nutzungen im Einzelfall durchaus gestatten, dieser Grundsatz hat vor allem

am Niederrhein dazu geführt, dass der Zugriff auf wirtschaftlich nutzbare Lagerstätten bereits stark eingeschränkt ist.

Wenn ich nachhaltig sein will, wenn ich den Geboten einer effizienten Ressourcennutzung oder einer flächensparenden Raumentwicklung folgen will, dann muss das nicht heißen,

nur einzusparen, weniger an Abbaufläche zu nutzen, es könnte auch durch die Nutzung besserer Lagerstätten oder durch die Nutzung von Optimierungspotenzialen, etwa im Rahmen eines Projekts, das verschiedene Maßnahmen miteinander verbindet, erreicht werden.

Die regionalplanerische Suche nach neuen Abbauflächen sollte sich deshalb auf alle vorhandenen Lagerstätten beziehen, nicht nur auf die in den „konfliktarmen“ Räumen. Lagerstätten mit einer besonderen Güte, die qualitativ besser als andere sind oder die mit besonders wichtigen Projekten, wie dem Hochwasserschutz, verbunden sind, die könnten dann unter dem Gesichtspunkt der Effizienz auch in „konfliktträchtigen“ Gebieten abgebaut werden. Ein angemessener, diskriminierungsfreier Zugang zu Rohstoffen ist nicht nur bei Importabhängigen Rohstoffen unerlässlich, sondern muss auch bei heimischen Rohstoffen gewährleistet sein. MICHAEL SCHULZ

„Wenn ich nachhaltig sein will ... könnte das auch durch die Nutzung besserer Lagerstätten erreicht werden.“

MICHAEL SCHULZ



Alles außer gewöhnlich.

ECO.PLAN
INDUSTRIE- UND WOHNUNGSBAU

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

Fon 025 41 / 926 29 0
Fax 025 41 / 926 29 99
coesfeld@eco-plan.de

www.eco-plan.de



Fließfertigung bei Schmitz Cargobull im Werk Altenberge: Mussten die Mitarbeiter früher zum Bauteil gehen, kommt es nun zu ihnen. In der Linie wird das Montagematerial in einem festen Takt geliefert.

Foto: Schmitz Cargobull / Andreas Gerich

Reine Wertschöpfung

Warum ist die Industrie im Hochlohnland Deutschland so erfolgreich? „Alles eine Frage der Organisation“, sagt Volker Flatau, Leiter des Geschäftsbereichs Pritschenfahrzeuge der Schmitz Cargobull AG.

Alles fließt im Werk Altenberge des Trailerherstellers Schmitz Cargobull. Scheinbar schwerelos schweben Bauteile von bis zu 13 Metern Länge durch die U-förmige Produktionshalle. An hintereinander angeordneten Produktionsinseln werden Chassis zusammengesetzt, mit riesigen Achsen bestückt, mit dem Fahrwerk verschraubt und mit Aufbauten versehen.

„Bei uns hat in den letzten Jahren ein konsequentes Umdenken bezüglich unserer Arbeitsorganisation stattgefunden“, erklärt Volker Flatau. Mit der Einführung des Schmitz-Produktionssys-

tems seien nicht nur die Bereiche völlig neu strukturiert, sondern auch alles abgeschafft worden, „was nicht zur Wertschöpfung beiträgt“, so der Geschäftsereichsleiter.

In|du|strie
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.

www.industrie-nordwestfalen.de

Wurde das Chassis in der Vergangenheit geschweißt, wird es heute gebolt. Die Bauteile werden nicht mehr lackiert, sondern feuerverzinkt „just-in-time“ und „just-in-sequence“ angeliefert.

Ein Lager? Abgeschafft. Lediglich für eine Schicht ist der Bestand an der Linie vorhanden. „Diese Lösung klappt ganz hervorragend“, erklärt Flatau. „Unsere Bestandssicherheit liegt heute mit einer regellosen Produktion bei nahezu 100 Prozent. Früher hatten wir weitaus mehr Bestände, aber eine Bestandssicherheit von nur 80 Prozent.“

Im Sechs-Minuten-Takt

Schmitz Cargobull setzt konsequent auf die japanische Philosophie des Kaizen. Das Unternehmen will sich stetig verbessern. Schrittweise wurde darum die Produktion von der Boxenfertigung auf die Fließfertigung umgestellt. Mussten die Mitarbeiter in der Vergangenheit zum bearbeitenden Bauteil gehen, kommt es nun zu ihnen. Abgestimmt auf die Taktzeit von etwa sechs Minuten werden die Mitarbeiter an der Linie mit exakt dem Material beliefert, das sie verbauen.

Die Arbeit an der Linie wird in Teams organisiert. Teamleiter sorgen dafür, dass die Arbeit sinnvoll verteilt wird. „Früher haben wir unsere Prozesse nur in ERP-Systemen abgebildet – das alleine reicht heute nicht mehr“, so Flatau. „Wir visualisieren die Aufgaben jetzt vor Ort und nehmen die Menschen mit. So sind bei uns auch die Aufgaben an der Linie viel attraktiver geworden.“

18 Stunden bis zur Auslieferung

Darüber hinaus wurde die Trennung von Büro und Fertigung weitgehend abgeschafft. Logistiker und Fertigungsplanung sitzen in der Fertigung. Flatau: „Durch die Zusammenlegung haben wir die Entfernung zwischen denen im Anzug zu denen im Blaumann deutlich reduziert. Das fördert das kreative Miteinander. Klar ist, dass das Geld in der Fertigung verdient wird.“

Durch das Paket aus sequenzierter Materialandienung, schlanker Auftragsbearbeitung, Fließproduktion mit standardisierten Arbeitsplätzen sowie die

Einbeziehung der Mitarbeiter in die Prozessoptimierung sind die Abläufe perfekt aufeinander abgestimmt. Schmitz Cargobull in Altenberge braucht lediglich 18 Stunden vom Auftragseingang bis zur Fertigstellung eines Aufliegers.

Die Mitverantwortung für diesen Prozess nehmen die Schmitz-Beschäftigten ausgesprochen ernst: „Die Mitarbeiter denken mit. Neulich hatte einer im Rahmen des betrieblichen Vorschlags-

wesen 199 Verbesserungsvorschläge eingereicht.“

Ein weiterer Vorteil des Schmitz-Produktionssystems ist die Flexibilität - eine wichtige Voraussetzung, um auf dem extrem empfindlichen Markt für Nutzfahrzeuge auf Dauer erfolgreich zu sein. „In der Krise 2009 gingen hier die Aufträge um bis zu 95 Prozent zurück“, erinnert sich Flatau. Von drei Schichten musste die Produktion auf eine Schicht he-

runtergefahren werden. Das System half dabei, die schwierige wirtschaftliche Lage zu überstehen.

Inzwischen konnte Schmitz Cargobull die Produktion wieder hochgefahren. Seit April wird in Altenberge wieder in zwei Schichten gearbeitet. 440 Auflieger rollen pro Woche aus dem Werk und starten von dort aus ihre Touren durch ganz Europa.

ALEXIA VOSSENBERG



Von Industriemechaniker bis Produktdesigner | Die Vielfalt der dualen Ausbildung in der Industrie demonstrierten Auszubildende der Unternehmen Bauer, Bewital, Pfreundt und ter Hürne auf der Gewerbeschau „Oeding zeigt's“. Auf dem Infostand der Akzeptanzoffensive In|du|strie wurden die angehenden Fachkräfte von IHK-Ausbildungsberatern unterstützt.

Foto: Georg Beining

Berufe mit Durchblick

Flachglasmechaniker | 18 Berufsberater und Vertreter von Arbeitsagenturen aus Nordrhein-Westfalen informierten sich bei Teutemacher Glas und Spiegel, Warendorf, über die Berufe Flachglasmechaniker und Glaser. Jun-

gen und Mädchen, die diese Berufe erlernen wollen, sollten handwerkliches Geschick, technisches Verständnis und Spaß an der Arbeit mit dem Werkstoff Glas mitbringen, erklärt Inhaber Carl Pinnekamp. In den Berufen sei auch die Fähigkeit wichtig, kreativ zu sein, Ideen zu entwickeln und dem Kunden vorzustellen, ergänzte Geschäftsführerin Anne Pinnekamp. Derzeit beschäftigt das Unternehmen, das die Akzeptanzoffensive In|du|strie unterstützt, neun Lehrlinge.



Ausbildungspraxis: Bei Teutemacher informierten sich Berufsberater über die Berufe Flachglasmechaniker und Glaser. Foto: Teutemacher

UHLENBROCK
1954

Die ganze Welt der Antriebstechnik

TSA

Transparente sichere Anlagenverfügbarkeit

www.uhlenbrock.org

Ingo Mühlhöver
Elektrotechnik

Ihr AGFEO Fachhandelspartner für

- Telefone
- TK-Anlagen
- Software
- Gebäudesteuerung

Im Mühlenfeld 24 • 48163 Münster • T: 02501/952 52
info@im-elektrotechnik.de
www.muehlhoever-elektrotechnik.de

Maßgeschneidert.
In jedem Detail.
In allen Dimensionen.

Erfahren Sie mehr:
www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Die Mitglieder des Fördervereins der Wirtschaftsjunioren waren im Liudgerhaus des Bistums Münster zu Gast. Foto: WJ

Wirtschaft trifft Kirche

Katholische Lobby | Über die Arbeit eines „Lobbyisten des lieben Gottes“ haben die Mitglieder des Wirtschaftsjunioren-Fördervereins mit Domkapitular Martin Hülskamp diskutiert. Der Leiter des katholischen Büros der nordrhein-westfälischen Bischöfe hatte ins Liudgerhaus des Bistums in Münster eingeladen.

Mit konkreten Beispielen berichtete der Domkapitular unter anderem von seiner täglichen Arbeit als Kirchenvertreter gegenüber der Politik. So gebe er beispielsweise Stellungnahmen zum Religionsunterricht vor dem Landesparlament ab oder führe Gespräche mit politi-

schen Entscheidungsträgern zu Fragen der Schul- und Bildungspolitik oder der Militärseelsorge. Martin Hülskamp hatte in einem Vortrag die theologischen und

Autor:

Christian Rieke,
rieko@co-operate.net

rechtlichen Besonderheiten der katholischen Kirche als rechtlicher Institution ganz eigener Art dargestellt.

Die Veranstaltungsreihe „Wirtschaft trifft ...“ wird von ehemaligen Wirtschaftsjunioren ausgerichtet. _____

Wirtschaftsjunioren im Bundestag

Know-how-Transfer |

Eine Woche lang haben unter anderem die nord-westfälischen Unternehmer Jeannine Ziegler und Christoph Budelmann hautnah miterlebt, wie in Berlin Politik gemacht wird. Vom 7. bis zum 11. Mai haben die beiden Wirtschaftsjunioren aus dem Münsterland die

Bundestagsabgeordneten Jens Spahn (CDU) aus Steinfurt/Borken beziehungsweise Dieter Jasper (CDU) aus Steinfurt auf Schritt und Tritt begleitet.

Anlass war der Know-how-Transfer der Wirtschaftsjunioren Deutschland im Bundestag. Die jährlich stattfindende Veranstaltung soll Unternehmern einen Einblick in den Alltag der Parlamentarier geben und umgekehrt. Jeannine Ziegler und Christoph Budelmann, die beiden Geschäfts-



Der CDU-Abgeordnete Dieter Jasper (l.) mit den Wirtschaftsjunioren Jeannine Ziegler und Christoph Budelmann. Foto: WJ

führer der Budelmann Elektronik GmbH aus Münster, haben

„ihren“ jeweiligen Abgeordneten zu Terminen, Fraktions-, Ausschuss- und Arbeitsgruppensitzungen begleitet. Auf dem Rahmenprogramm standen ein Treffen mit Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel sowie Diskussionsveranstaltungen mit Politikern und Fraktionsspitzen wie Hubertus Heil, Volker Kauder, Peter Altmaier, Kerstin Andreae oder Rainer Brüderle.

Insgesamt nahmen 170 junge Unternehmer und Führungskräfte aus ganz Deutschland am diesjährigen Know-how-Transfer teil. Ab dem Sommer werden die Bundestagsabgeordneten Gegenbesuche antreten, um ihrerseits den Alltag und die Probleme in den Unternehmen der Region besser kennen und verstehen zu lernen. _____



WIRTSCHAFTSJUNIoren
NORD WESTFALEN

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 zu Stammtischen: www.wj-nordwestfalen.de

Termine

21. Juni 2011
Betriebsbesuch bei Point of Food

2. Juli 2011
Sommerstammtisch in Haltern

Ehrbar

Landeskongress | Bei der Landeskongress 2012 in Paderborn „mehr, als du denkst“ nahmen knapp ein Dutzend Wirtschaftsjunioren aus Nord-Westfalen teil. Neben Betriebsbesichtigungen, Schulungen, kulturellem und geselligem Netzwerken stand auch die Diskussion von Wirtschaftsthemen auf dem Programm. Klaus-Peter Schöppner von TNSEmid in Bielefeld referierte über den „Ehrbaren Kaufmann“. _____

Schneller bevorzugt

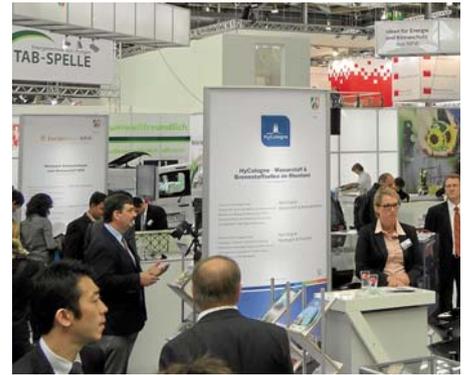
Verkehrsgünstig | Der BFH hat entschieden, dass nicht immer die kürzeste Strecke zwischen Wohnung und Arbeitsstätte der Entfernungspauschale zugrunde zu legen ist. Je nach Einzelfall können auch die Kilometer der tatsächlich genutzten verkehrsgünstigeren, aber längeren Strecke geltend gemacht werden. Eine andere als die kürzeste Verbindung kann zugrunde gelegt werden, wenn diese offensichtlich verkehrsgünstiger ist und vom Arbeitnehmer regelmäßig für Wege zwischen Wohnung und Arbeitsstätte benutzt wird.

Messestände planen

Empfängerortprinzip | Das BMF hat in Folge eines Urteils des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) zur Planung und Bereitstellung von Ausstellungs- und Messeständen an Aussteller/Kunden den Umsatzsteuer-Anwendungserlass (UStAE) „urteilsgetreu“ angepasst. Im B2B-Bereich gilt nun für diese Leistungen zwischen Messebauer und Aussteller/Kunde das Empfängerortprinzip nach § 3a Abs. 2 Umsatzsteuergesetz (UStG).

Empfängerort ist der Ort, an dem der Leistungsempfänger den Sitz seiner wirtschaftlichen Tätigkeit hat. Es kommt also nicht mehr – wie bislang – auf den Ort

der Messe an. Die Finanzverwaltung beschränkt das Empfängerortprinzip aber auf „Planung, Gestaltung sowie Aufbau, Umbau und Abbau von Ständen“ sowie „Überlassung von Standbauteilen und Einrichtungsgegenstände“. Andere „Grundstücksleistungen“, wie technische Versorgung, Standbetreuung und -bewachung, die Reinigung von Ständen und die Überlassung von Garderoben, werden auch weiterhin nicht vom Empfängerortprinzip



Beim Messebau gilt das sogenannte Empfängerortprinzip.

Foto: IHK

erfasst, so dass bei solchen Zusatzleistungen differenziert werden muss.

Auch weiterhin müssen also deutsche Unternehmen ganz genau hinschauen, welche Ortsbestimmung nach Ansicht der Verwaltung greift.

Transportlogistik. Kontraktlogistik. Europaweit.



Partnerschaftlich nah
Mittelständisch flexibel
Unser Anspruch
Groß in der Leistung
Europäisch vernetzt
Nachhaltig aktiv

Branchenfokussiert
Unsere Kontraktlogistik
Zertifizierte Dienstleistung nach Maß
In Verbindung mit
eigenem Stückgut-Netzwerk

Europaweit einheitliche Leistungen
Zertifizierte Stückgutverkehre mit Laufzeitgarantie
Unsere Systemverkehre
Durchgängige Sendungsverfolgung

www.cargoline.de

Ihre Partner vor Ort:



Heinrich Koch
Internationale Spedition GmbH & Co. KG
49076 Osnabrück
Tel. +49 (0)541 12168-0
info@koch-international.de



BTG Feldberg & Sohn GmbH & Co. KG
46395 Bocholt
Tel. +49 (0)2871 9970-0
info@btg-feldberg.de

DUALE AUSBILDUNG

Bildungsexport

Berlin. Die Jugendarbeitslosigkeit ist in Deutschland mit 7,9 Prozent so gering wie in keinem anderen EU-Staat. Das spricht für die Duale Ausbildung – für die sich neben China oder Spanien inzwischen auch viele andere Staaten interessieren. Aus Interesse wurde jetzt in Ecuador eine handfeste Vereinbarung: Der Rahmenvertrag der deutschen Auslandshandelskammer in Ecuador mit der dortigen

Regierung sieht in einer ersten Stufe die Gründung eines Berufsbildungszentrums für gewerblich-technische Berufe in Quito vor. Dieses soll den lokalen Fachkräftebedarf der Unternehmen decken und Modellcharakter für die duale technische Ausbildung in ganz Ecuador haben. In einem zweiten Schritt ist dann die landesweite Einführung geplant. Dabei geht es unter anderem um die Erarbeitung von Qualifikationsstandards, Berufsprofilen



Die duale Ausbildung ist ein Exportschlager geworden.

Foto: Morse/Hartmann

und Prüfungsstandards, die Erstellung von Lehrplänen und Prüfungsunterlagen sowie die Aus- und Weiterbildung der Lehrkräfte.

Politik ohne Schulden

Berlin | Angesichts der Krise der Staatsfinanzen in Europa und USA fordert DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann größere Sparanstrengungen von der Bundesregierung. „Es gilt jetzt auf eine Politik praktisch ohne Neuverschuldung umzuschwenken“, heißt es in einem Brief des DIHK-Präsidenten an Bundeskanzlerin Angela Merkel, in dem er ihr die wirtschaftspolitischen Positionen 2012 als Empfehlung für die Wirtschaftspolitik übermittelt. Darin schlägt die IHK-Organisation vor allem zehn Punkte für „mehr Wettbewerbsfähigkeit, weniger Schulden“ vor. „Ein stabiler Euro liegt im Interesse der Bürgerinnen und Bürger. Rettungsschirme dürfen dabei nur die Ultima Ratio sein“, mahnt Driftmann. Die notwendige Haushaltskonsolidierung dürfe nicht als Grund dafür herangezogen werden, politische Reformen als undurchführbar und Steuererhöhungen als Bestandteil einer vermeintlich zukunftsweisenden Finanzpolitik darzustellen. „Gute Politik besteht eben nicht aus kostenintensiven Förderprogrammen, Subventionen oder Vergünstigungen.“ Als Beispiel für einen solchen Politikansatz nennt er eine Steuerreform mit dem Ziel der drastischen Vereinfachung durch weniger Ausnahmen und Pauschalierungen. Auch müsse die Substanzbesteuerung abgeschafft werden. Im Gegenzug, so der Vorschlag der IHK-Organisation, könnten Subventionen gekürzt werden.

Werte finden

Berlin | Im Haus der Deutschen Wirtschaft startete am 20. April das Förderprogramm der Bundesregierung „Gesellschaftliche Verantwortung im Mittelstand“. Mit dem Programm werden bundesweit passgenaue Qualifizierung und Coachingmaßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen angeboten, die Konzepte für eine verantwortliche Unternehmensführung nutzen und in ihren Betrieben einführen wollen. Staatssekretär Gerd Hoofe aus dem federführenden Bundesarbeitsministerium zeigte sich erfreut, dass über 2000 mittelständische Unternehmen im Laufe von 36 Monaten qualifiziert werden. Das Förderprogramm ist Teil des nationalen Aktionsplanes, der auf Empfehlungen des CSR-Forums (Corporate Social Responsibility) beruht.

Verkehr durch Europa

Berlin | Ob Straße, Schiene, Wasser oder Luft – der Verkehr in Europa soll auf allen Ebenen besser fließen. Das ist das Ziel der neuen Leitlinien für Transeuropäische Netze (TEN-V), denen jetzt alle 27 Verkehrsminister zugestimmt haben. Benötigt werden für den Ausbau nach Schätzungen insgesamt 500 Milliarden Euro – die EU beteiligt sich daran mit 31,7 Milliarden Euro.

Sechs der zehn vorgesehenen großen Verkehrsachsen führen durch Deutschland. Damit kommen auf Deutschland die höchsten Kosten zu. Umso wichtiger ist es aus Sicht der Wirtschaft, dass es keinen Zwang der einzelnen Mitgliedstaaten zum Ausbau bis 2030 gibt. Planung und Budget bleiben in nationaler Hand, Brüssel legt auf strategischer Ebene das Netz fest.

Erfolgsfaktor Familie

Berlin | Bundesfamilienministerium und DIHK haben gemeinsam Leitsätze für eine flexible und familienbewusste Arbeitszeitkultur erarbeitet und beim Unternehmenstag „Erfolgsfaktor Familie“ vorgestellt. Sie sollen Unternehmen als Anregung und Orientierung dienen. Themen sind unter anderem Führung in Teilzeit,

mobiles Arbeiten oder individuelle Arbeitszeitlösungen. „Innovative Arbeitszeitmodelle sind ein wichtiger Schlüssel, um Fachkräftepotenziale besser zu nutzen“, hob DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann hervor.

www.erfolgsfaktor-familie.de/netzwerk

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

Bauen

WIR³
entspannt modernisieren
www.wir-3.net



Container

MIETCONTAINER
• Büro-, Wohn-, Mannschaft-,
• Sanitärcontainer-, Magazin-,
• Gebraucht-Container
• Kindergärten, Schulklassen
• Lieferung sofort, europaweit.
ELA
Mobile Räume mieten
Produktion • Vermietung • Verkauf • Service
Tel. (05932) 5 06-0 Fax (05932) 5 06-10
www.container.de

Gebäudekühlung

H+S DIETZ GMBH
Klima- und Verdunstungskühlergeräte
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

Gesundheitsförderung

...für das gesunde Unternehmen
Betriebsmassagen
Aktive Gesundheitsförderung
Telefon 0251 - 74 80 910
www.mobile-massage-und-mehr.de

Gew. Immobilien

Lagerhalle zu vermieten
Ca. 400 m² isoliert in Raesfeld, Gabelstapler vorhanden, gute Verkehrsanbindung, ca. 40 km bis zum Ruhrgebiet. Ab Anfang 2013 verfügbar. **Telefon 01 72/2 32 77 06**

Hausverwaltung

Sehr gut geführte Hausverwaltung im Ruhrgebiet – fachlich bestens aufgestellt – **sucht Übernahme** von Verwaltungsbeständen, auch kleine Bestände, zum Kauf. Rainer Beier Hausverwaltung, Hermer Straße 7a/b, 45657 Recklinghausen.

Online-Adressen

INTERNET
www.Firmenfinder.de

Regale

B & L LAGER + FÖRDER
INDUSTRIEBEDARF
Regale
Planung – Ausführung – Montage
B & L Lager- und Fördertechnik GmbH
Werver Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de
☎ 023 07 / 91391-0
Fax 91391-11

Scherenhubtische

B & L Scherenhubtische 0,5–20 t an jede Aufgabenstellung angepaßt
Fordern Sie unser Angebot an.
B & L Lager- und Fördertechnik GmbH
Werver Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de
☎ 023 07 / 91391-0
Fax 91391-11

Siebdruck

Folienaufkleber · Schilder · Banner
Beschriftungsfolien · Textile Werbeträger
Druck auf gestellte Materialien

Schiffer
neue befüllte Klappdeckelosen mit ihrem Aufdruck
Tel: 02534-977 26-0 Vielseitig im Druck.
www.siebdruck-schiffer.de

Verpackungen

www.mense.de

MENSE
DIENSTLEISTUNG
Industrieverpackungen
Alles ist drin!

d'Olde Poort

9.000 m² Showroom
Wohnaccessoires

mehr als 25.000 verschiedene Artikel

1981 30 2011

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

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

Verpackungen

Einwegpaletten
Eichenholz für Fachwerk
(Bohlen und Bretter)
direkt vom Hersteller
Tel. (025 54) 62 61
Fax (025 54) 63 21

BECKENZ
PALETTEN GmbH
Europapalotten+Einwegpaletten+H1Palotten+Gitterboxen+E2Kisten+Reparatur+Kisten+Sonderpaletten+Verschlüsse+Vermietung+EntsorgungvonPalotten+Europapalotten+Einwegpaletten+Gitterboxen+Kisten+CPPaletten+Repa

Zeltverleih

Zeltservice vom Feinsten!
Aufderheide Zeltverleih
Pavillons, VIP- und Partyzelte vom Zeltmeister
Telefon: 02524 5812
www.aufderheide-zelte.de
Anzeigenschluss für den nächsten Marktplatz ist am **8. Juni 2012**

Gewerbliche Immobilien

Existenz/Gewerberäume (125 m² Ausstellungsfläche) langfristig zu vermieten



Kabinett am Schloss

Immer noch eine gute Adresse für Antiquitäten – Kunsthandel – Stilmöbel – Geschenkartikel – Wohnaccessoires und diversen kleinen Kostbarkeiten.

WOLTER · Freiheit 23a · 46349 Raesfeld
Telefon (0 28 65) 70 70

Der Wirtschaftsraum Borken

Das **VerlagsSpezial** „Der Wirtschaftsraum Borken“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9609



In die Niederlande ist es von den meisten Orten im Raum Borken nur ein Katzensprung – wie hier bei Isselburg. Foto: Wikimedia Commons

Auf den Punkt über die Grenze

Im Kreis Borken spielt der Handel mit den Niederlanden naturgemäß eine große Rolle. Dabei wollen die Nachbarn richtig angesprochen werden.

Wie der Eintritt in den niederländischen Markt funktioniert, lernen die Unternehmer der Region zum Beispiel durch die Veranstaltungsreihe „Zielmarkt Niederlande“. „Punktlandung oder Streuverlust – Wege erfolgreicher Werbung“, lautete der Titel der bislang letzten Veranstaltung der Reihe, zu der die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für

den Kreis Borken (WFG) gemeinsam mit der Volksbank Gronau-Ahaus und der Kreishandwerkerschaft Borken eingeladen hatten.

„Werbung in den Niederlanden ist bezahlbar. Sogar die Schaltung von Radio- und TV-Spots sollten deutsche Unternehmen in Betracht ziehen, die über den Markteintritt in die Niederlande nach-

denken und Endverbraucher erreichen wollen“, lautete eine der zentralen Botschaften von Joep Schreurs, Inhaber der Winterswijker Werbeagentur JE/ES.

Der Grund für die niedrigeren Preise seien die im Vergleich zu Deutschland kleineren Regionen. Die Werbung könne so ganz punktu-

ell und gezielt in den Wunschregionen, also zum Beispiel nur im grenznahen Gebiet, geschaltet werden. Schreurs empfahl den Teilnehmern, die digitalen Medien wie Internet und Social Media nicht zu vernachlässigen. Die niederländische Mentalität sei offen und empfänglich für starke visuelle Botschaften und die emotionale, auch gern humorvolle Ansprache. Myriam Horstmann, Marketingleiterin des Gutenberghauses, machte deutlich: Die Medienlandschaft in den Niederlanden ist komplex. „Aufgrund des großen regionalen Angebotes in den Gattungen Print, Online, Radio und sogar TV ist die Recherche nach Zielgruppendaten daher mitunter eine echte Herausforderung“, so Horstmann. Sie ergänzte: „Auf der anderen Seite ist diese sehr feine Marktsegmentierung überaus hilfreich, wenn es darum geht, effiziente Mediapläne ohne große Streuverluste aufzustellen.“ Insbesondere Beilagen hätten einen anderen Stellenwert als in der deutschen Medienlandschaft.

VOSGRÖNE · STARTING · STAMMEIJER · RADEMACHER

Rechtsanwalts- und Notariatskanzlei
im Alten Amtsgericht Borken

Günter Vosgröne

Rechtsanwalt und Notar

Hermann Starting

Rechtsanwalt und Notar

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Monika Stammeijer

Rechtsanwältin und Notarin

Fachanwältin für Verkehrsrecht

Peter Rademacher

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht



46325 Borken, Westf.
Raesfelder Straße 12
Telefon (0 28 61) 89 10 00
Telefax (0 28 61) 16 46
starting-kanzlei@versanet.de
www.starting.de

Für MINT-Fächer begeistern

Die Fachkräfte der Zukunft kommen idealerweise aus der unmittelbaren Umgebung. Im Kreis Borken sollen Schüler im zdi-Zentrum für Fächer begeistert werden, die sie fit machen für ein Studium der Ingenieur- oder Naturwissenschaften.

Seit Januar 2012 ist das zdi-Zentrum im Kreis Borken unter dem Dach der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) aktiv. zdi steht für „Zukunft durch Innovation. NRW“, eine Initiative des Landeswissenschaftsministeriums. Ähnliche Zentren gibt es in Nordwestfalen außer in Borken noch in Oelde, Marl, Gladbeck und Bottrop.

Ziel des zdi-Zentrums ist, mit breit gefächerten Angeboten möglichst viele Schüler im Kreisgebiet für die sogenannten MINT-Fächer (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) zu begeistern und sie einzuladen, ihre technischen und naturwissenschaftlichen Begabungen später in einem entsprechenden Studiengang zu nutzen.

Das Angebot soll im Kreis Borken dem demografischen Wandel vorgebeugen und dem Fachkräftemangel begegnen. Von Gronau bis Raesfeld entsteht ein erheblicher Teil der Wirtschaftskraft im Bereich der handwerklichen und industriellen Fertigung, in denen vielfach spezielles Know-how aus den MINT-Fächern zum Tragen kommt. Genau dort setzt das zdi-Zentrum für Unternehmen im Kreis Borken an und schafft nachhaltige Strukturen für die Förderung des technisch-naturwissenschaftlichen Nachwuchses vor Ort.

Eine MINT-Messe, auf der sich Schulen und Unternehmen treffen und austauschen können, ist bereits in Planung. Zum Erfolg der vom zdi-Zentrum angestoßenen Projekte tragen in der Umsetzung vor allem erfahrene Akteure aus dem Berufsleben bei. Dazu stellt das zdi-Zentrum den Kontakt zu Unternehmen her, die Schülern Einblicke in ihre Arbeitswelt und Produkte zu vermitteln.



Ganzheitliche individuelle Beratung – mit dem Sparkassen-Finanzkonzept.



Für alle,
die Wert auf gute Beratung legen.

 **Sparkasse
Westmünsterland**

Ein guter Berater ist immer da, wo Sie ihn brauchen: an Ihrer Seite, in Ihrer Nähe. So wie Werner Wigbels und Johannes Hesker mit ihren Kolleginnen und Kollegen in den FirmenkundenCentern Ahaus, Bocholt/Rhede, Borken, Stadtlohn und Vreden/Gescher.
Wenn's um Geld geht – Sparkasse.

Wirtschaft wird eingebunden

Aus dem Verkehrsverein Ahaus wurde jetzt der „Ahaus e. V. – Verein für Tourismus und Wirtschaft“. Der neue Verband soll der Ahauser Wirtschaft eine gemeinsame Stimme geben.

Das war eine historische Entscheidung“, sagt Vorsitzender Wolfgang Niehues. „Denn damit ist es uns gelungen, die Wirtschaft unserer Stadt in unser Vereinsleben einzubinden und ihr die Möglichkeit zu geben, in einer Verbandsform gemeinsam

Projekte zu realisieren, sich auszutauschen, gemeinsam und mit einer Stimme für Vorhaben zu sprechen“, so Niehues. Das habe es in dieser Form in Ahaus bislang noch nicht gegeben.

Der neue Verein bringt damit die Bereiche Tourismus

(einschließlich Gastronomie und Hotelgewerbe) und Wirtschaft zusammen, die ohnehin schon an sehr vielen Stellen Schnittmengen bilden. Niehues: „Die Förderung der weichen Standortfaktoren ist für unsere Unternehmen inzwischen lebenswichtig. Diese Förderung ist aber ohne die Partner aus den Bereichen Freizeit, Tourismus und Gastronomie kaum möglich. Und andererseits ist eine gesunde Wirtschaft unverzichtbar für das Gedeihen und damit die Attraktivität eines Standorts.“

Ein Beispiel seien die Ahauser Industrietage, die alle fünf Jahre stattfinden, wie stellvertretender Vereinsvorsitzender Hermann Kühlkamp erklärt: „Dort treten ja die

touristischen Anbieter und die klassischen Wirtschaftsunternehmen unserer Stadt gemeinsam auf, um für den Standort zu werben“, so Kühlkamp, der auch Verwaltungsvorstand der Stadt Ahaus ist.

In vielen Vorgesprächen hatte die Vereinsspitze gemeinsam mit Sebastian Schürmann, Geschäftsführer von Ahaus Marketing und Touristik, und dem städtischen Wirtschaftsförderer Christoph Almering die Bedürfnisse der Unternehmen abgefragt. „Dabei kam deutlich heraus, dass die Ahauser Unternehmen eine Vereins- oder Verbandsplattform wünschen, um ihre Positionen durch gemeinsame Auftritte zu stärken und besser zu bündeln“, so Almering.



DIE TOP-ADRESSE für Unternehmen und Fachkräfte **AHAUS**

Stadt Ahaus | Rathausplatz 1 | 48683 Ahaus | info@ahaus.de | www.ahaus.de



Auch was man hier nicht sieht, ist neu.

Champ revitalisiert klassische Gestaltungsform mit hohem Anspruch - und stellt eine völlig neue Technik vor. Ein exklusives Sitzgefühl des Schwebens durch Bodyfloat-Mechanik zeigt neu auch ungewohnte Form von Technik und Proportion. Product-Design: A.Krob / J.Brüske

SH HEGERING
BÜROTECHNIK GMBH

Gewerbehof 1 / Franzstraße
46395 Bocholt
Tel. 02871/13302 • Fax 02871/180450
info@hegering-buerotechnik.de
www.hegering-buerotechnik.de

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

„Ein starker Standort“

Zwei Ortsteile unter einem gemeinsamen Titel – mit dem Motto „Velen und Ramsdorf: Ein starker Standort“ präsentiert sich die Wirtschaft der Gemeinde.

Vor der malerischen Kulisse von Gut Roß stellen mehr als 40 Aussteller am Sonntag, 17. Juni, von 10 bis 18 Uhr ihre Angebote vor. Die Gewerbeschau auf dem Gut im Ortsteil Waldvelen versammelt die unterschiedlichsten Unternehmen und Gewerbetreibenden aus Velen und Umgebung. Zur der Gewerbeschau laden die Gemeinde Velen und der Verein GiG-Marketing Velen und Ramsdorf ein. Die Veranstalter versprechen eine breitgefächerte Palette mit starken Unternehmen, die die Vielfalt



Gewerbeschau vor imposanter Kulisse: Bereits die letzte Schau im Jahr 2010 war ein Erfolg.
Foto: Gemeinde Velen

und die Stärke des Standorts zeigt. Neben dem sonntäglichen Angebot für Besucher – die Gewerbeschau bietet auch ein umfangreiches Rahmenprogramm –, denken die Veranstalter auch an die Aussteller: Am Vorabend der Gewerbeschau sind diese zum gemeinsamen Abend auf dem Gut eingeladen und bieten so Gelegenheit zum Netzwerken unter Gewerbetreibenden.

Was passiert mit Ihrem Unternehmen, wenn Sie morgen ausfallen?

Wir regeln Ihre Unternehmensnachfolge.

Kohlschein Lütkeemeier & Partner

Rechtsanwälte und Notar

Eschstraße 71 · 48703 Stadtlohn
Telefon (0 25 63) 93 96-0 · Telefax (0 25 63) 93 96-60
E-Mail: kanzlei@ra-kohlschein.de
www.ra-kohlschein.de

Alles, was Sie brauchen! Gewerbeflächen in Velen

1. Verkehrsgünstige Lage (A31/ B 67/ NL)
2. Grundstückszuschnitte nach Maß
3. Ansiedlungsbetreuung von A-Z
4. Großes Freizeit- und Erholungsangebot
5. Kurze Wege

Unser Ziel:

Wirtschaftsfreundlichste Gemeinde des Kr. Borken – Sie werden es spüren!



Wenn Sie Ihren Vorteil suchen, kommen Sie an Velen nicht vorbei!

www.gewerbe-in-velen.de

Ansprechpartnerin: Anke Husmann
Tel.: 02863/ 926-204 Mail: husmann@velen.de

Alle sitzen im selben Boot

Teambuilding ist angesagt: Beim Drachenboot-Rennen in Borken legen sich auch Firmenteams gemeinsam in die Riemen.



Gemeinsamkeit macht schnell: 20 Paddeler bringen das Drachenboot auf Tempo. Engagement des Einzelnen und Integration ins Team sind gleichermaßen wichtig. Foto: Carsten F. Bacher

Einer gibt den Takt vor und alle geben ihr Bestes für den gemeinsamen Erfolg – so wie es in einem Unternehmen laufen sollte, so funktioniert es auch in einem Drachenboot. Im Borkener Stadt-

teil Hoxfeld schossen die schlanken Boote beim Dragonboat-Cup jetzt wieder über den Pröbstingsee. Mehr als 1500 Teilnehmer in rund 60 Booten waren am Start und rund 20 000 Zuschauer ver-

folgten die fünfte Auflage des Drachenboot-Spektakels.

Am Start sind alljährlich auch viele Teams aus Unternehmen. Für diese ist die Teilnahme am Drachenboot-Rennen neben der sportlichen Herausforderung auch eine Möglichkeit zum Teambuilding. Rekordsieger bei den sogenannten Fun- und Business-Teams sind die Lokalmatadoren „Pröbsting Pirates“ des Borkener Maschinenbauers Fooke.

Der aktuelle Dragonboat-Cup setzte noch einen weiteren Schwerpunkt: Unter dem Motto „Wir sitzen alle in einem Boot“ wurde ein Zeichen für multikulturelles Zusammenleben gesetzt. Drei „Culture-Teams“ mit Ruderern aus Europa, Afrika und Asien erweiterten erstmals das Teilnehmerfeld des Cups.

Drachenboote gibt es in China bereits seit der Antike. Das erste Drachenbootrennen in Europa fand 1980 in London statt. Ein Sport-Drachenboot ist 12,50 Meter lang, dabei nur 1,25 Meter breit. Die Besatzung besteht aus 20 Paddlern und einem Trommler. Der gibt den Rhythmus vor, damit die große Mannschaft synchron paddelt. Ein Steuermann im Heck hält das Boot auf Kurs. Die Veranstaltung in Borken ist Teil des „Dragon Boat Cup Germany“, einer Rennserie mit 16 Terminen in Deutschland und der Schweiz.

STADTLOHN – Der Wirtschaftsstandort im Kreis Borken!

Stadtlohn ist

- ✓ ein expandierender, wirtschaftsfreundlicher Standort für Handwerk und Industrie,
- ✓ ein ideales Einkaufsziel mit verkehrsberuhigter Innenstadt und
- ✓ eine charmante Stadt mit vielfältigen kulturellen und touristischen Angeboten

Investieren Sie in Stadtlohn!

- Gewerbeflächen:
- ✓ sofort verfügbar
- ✓ Kaufpreis ab 26,00 €/m²
- ✓ Auf Wunsch ist Erbpacht möglich

Die Stadt Stadtlohn begleitet alle Unternehmen von der Planung bis zur Umsetzung des Bauvorhabens.



Stadt Stadtlohn • Service-Center Wirtschaft • Markt 3 • 48703 Stadtlohn
Telefon 0 25 63 / 87-232 • Fax 0 25 63 / 87-92 32 • E-Mail: b.mesken@stadtlohn.de • www.stadtlohn.de

Innovationspreis für Medizintechniker

Kontaktlose Technologien sind auf dem Vormarsch. Eine Innovation für die Medizintechnik kommt aus Gronau und Enschede.

Beim Bezahlen steht die kontaktlose Technologie in den Startlöchern: Ab August sollen Sparkassen-Kunden mit einer neuen Girocard (der früheren EC-Karte) Beträge bis 20 Euro ohne PIN oder Unterschrift begleichen können.

In der Medizintechnik hat das niederländisch-deutsche Unternehmen Qolpac mit Sitz in Enschede und Gronau diese Technologie bereits jetzt nutzbar gemacht: Mit Hilfe eines Aufklebers, der auf jeder Blisterpackung Tabletten ange-

bracht ist, wird jede entnommene Tablette registriert. Das sogenannte e-label kann mit einer Smartphone-App ausgelesen werden. Außerdem ist es möglich, dass bei Fehlentnahmen oder wenn die Einnahme vergessen wurde der Patient via Smartphone alarmiert wird. Außerdem können die Daten hochgeladen und bei Bedarf vom behandelnden Arzt oder Apotheker abgerufen werden.

Für diese Entwicklung erhielt das Unternehmen jetzt den „Contactless And Mobile Award“ in der Kategorie „Innovation des Jahres“. Vergeben wurde der Preis während der jährlichen „Contactless & Mobile Intelligence Conference“ in London, bei der zahlreiche Global Player der Branche vertreten waren.



Wirtschaftsförderung in Gronau

- Verkauf von GI- und GE- Flächen in individueller Größe
- Gewerbeflächenmanagement
- Koordinierung genehmigungsrechtlicher Fragen
- Lotsenfunktion in Behörden und Institutionen
- Standortinformationen
- Vermittlung von Firmenkontakten in die Region
- Durchführung von Veranstaltungen und Seminaren



Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Stadt Gronau mbH
 Frank Vetter · Bahnhofstraße 40 · 48599 Gronau
 Telefon (0 25 62) 12-303 · Telefax (0 25 62) 12-440
 E-Mail: info@wtg-gronau.de · www.wtg-gronau.de



Service mit Stern. Ihr Auto-Sibbing in Gescher.

Willkommen in der Familie.

Als inhabergeführtes Familienunternehmen der 3. Generation wissen wir genau, was unsere Kunden glücklich macht. **Erstklassige Werkstattleistung, individuelle Beratung und attraktive Preise.** Darum gehört Auto-Sibbing seit Jahren zu den besten Servicebetrieben im Mercedes-Benz Verbund.

Überzeugen Sie sich doch einfach. Z. B. bei unserem KomplettCheck für Ihr Fahrzeug. **Wir freuen uns auf Sie.**

Check zum Komplettpreis

nur **19,90 €***
 inkl. 1,0l Mercedes-Benz Motoröl

* inkl. MwSt., ohne Material

Auto-Sibbing GmbH & Co. KG

Autorisierter Mercedes-Benz Service und Vermittlung

Grenzlandring 40, 48712 Gescher, Tel. 02542 9525-0, www.auto-sibbing.de



**Aus HOLZ. Aus STAHL.
 Aus ERFAHRUNG.**

BORKENER



KISTENFABRIK

Borkener Kistenfabrik GmbH • D-46325 Borken
 Telefon 0 28 61/93 39-0 • www.borki.de

Platz für jede Menge Ideen

Wissenschaft und Wirtschaft sind in Bocholt eng verknüpft. Die Forscher der Fachhochschule und die Unternehmen und Existenzgründer im Technologiepark arbeiten Tür an Tür. So findet tagtäglich ein lebendiger Know-how-Austausch statt.

Der Technologiepark Bocholt liegt unmittelbar neben dem Bocholter Campus der Westfälischen Hochschule. Davon profitieren vor allem technologie- und dienstleistungsorientierte Unternehmen. So können diese unkompliziert von zukunftsweisenden Forschungserkenntnissen, zum Beispiel aus den in Bocholt angesiedelten Leittechnologien Mechatronik und Bionik profitieren. „Diese räumliche Nähe kann gerade für Mittelständler aus Maschinenbau und Elektrotechnik ungeahnte Synergieeffekte bringen“, weiß Wendelin Knuf von der Bocholter Wirtschaftsförderung.

Kleinunternehmen und Mittelständler, aber auch Existenzgründer erhalten

im Rahmen des Förderprogramms „Mechatronik für KMU“ Unterstützung bei der Einführung dieser neuen Technologie über das an der Fachhochschule ansässige Mechatronik-Institut Bocholt (MIB). Vor allem für die in der Region Bocholt stark vertretenen Unternehmen aus Maschinenbau, Sondermaschinenbau und Produktionstechnik ist es attraktiv, mit dem MIB zu kooperieren und neue Forschungsprojekte anzustoßen. Zahlreiche Firmenprojekte wurden in den vergangenen Jahren zusammen mit dem MIB verwirklicht – Tendenz steigend. Unlängst ist an der Fachhochschule der „Forschungsschwerpunkt Mechatronik“ entstanden.

An der FH wird seit dem Wintersemester 2010/2011 der Bachelor-Studiengang Bionik angeboten. Erstsemester aus ganz Deutschland haben in Bocholt bereits ihr Bionik-Studium aufgenommen, einige davon bereits mit großer Nähe zu Unternehmen. Auf dem FH-Campus wurde eigens hierfür im letzten Jahr ein neuer Labortrakt errichtet. Für ambitionierte Studienabsolventen wurde der Weg vom Hörsaal ins eigene Unternehmen vereinfacht: Im Gründerzentrum InnoCent, direkt am FH-Campus, finden Jungunternehmer moderne und bezahlbare Räume.

Ein gutes Arbeitsumfeld ist eine Sache, die Erreichbarkeit für Kunden und Mitarbeiter eine andere. Hier punkten Technologiepark und InnoCent durch die Lage direkt an der Münsterstraße am Bocholter Stadtrand. So bietet das Gelände eine gute Anbindung an die B 67n, die Ost-Westachse im südlichen Münsterland. Über die Bundesstraße sind A 3 und die A 31 in wenigen Minuten zu erreichen. Das erweitert das Einzugsgebiet um den Niederrhein.

„Viele Mittelständler aus Bocholt und der Region haben dank intensiver Kontakte mit der Fachhochschule ihre Wettbewerbsfähigkeit ausgebaut, unter anderem durch die Implementierung von Schlüsseltechnologien wie der Mecha-



Technologiepark Bocholt

Wissenschaft trifft Wirtschaft

Interesse?

Rufen Sie uns an!

Ludger Dieckhues +49 2871 294933-0

Wendelin Knuf +49 2871 953-397

E-Mail: dieckhues@bocholt-stadtmarketing.de oder

wendelin.knuf@mail.bocholt.de

- **10 Hektar großer Park direkt neben der Fachhochschule**
- **Gewerbegrundstücke ab 600 qm, voll erschlossen**
- **Günstige Voraussetzungen für dienstleistungs- und technologieorientierte Unternehmen und Existenzgründer**
- **Günstige Verkehrslage** neue B 67 ermöglicht eine direkte Anbindung in alle Richtungen, insbesondere: A 43 Münster, A 31 Emden, A 3 Ruhrgebiet/Köln und Arnheim/NL
- **Breitbandanbindung**
- **Kooperationen mit der benachbarten Fachhochschule**

tronik. Ihr Pioniergeist ist einfach beeindruckend. Sie sind gerade deshalb auch in Deutschland führend in ihren Geschäftsfeldern“, sagt Ludger Dieckhues. Geschäftsführer der Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt. Damit gibt er sich allerdings nicht zufrieden: „Wir möchten noch mehr unserer Unternehmen dafür sensibilisieren, die Chancen zu nutzen, sich dieses Know-hows vor Ort zu bedienen. Daran arbeiten wir täglich.“

Wendelin Knuf von der Bocholter Wirtschaftsförderung ergänzt: „Vom Nebeneinander profitieren Wirtschaft und Hochschule gleichermaßen. So kurz der Weg vom Technologiepark zur Fachhochschule ist, so kurz ist der Weg auch in umgekehrter Richtung. Studierende finden Möglichkeiten für Betriebspraktika und Diplomarbeiten direkt vor ihren Seminarräumen. Unternehmen können qualifizierten Nachwuchs in der unmittelbaren Nachbarschaft rekrutieren.“ Dabei gehe es nicht nur um die begehrten

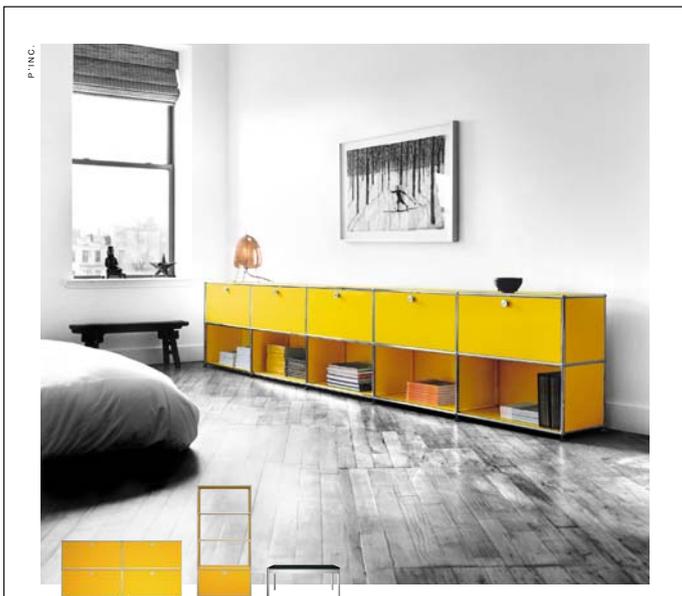
Ingenieure, sondern auch um Studienabbrecher mit interessanten Vorkenntnissen. „So können sich Unternehmen vor Ort die Fachkräfte für die Zukunft sichern“, sagt Knuf.

Eines dieser Unternehmen ist TIS Technische Informationssysteme. Das Bocholter Unternehmen errichtet in Kürze im Technologiepark sein neues Verwaltungsgebäude. Seit vielen Jahren kooperiert das Unternehmen erfolgreich mit der Fachhochschule. Zehn der derzeitigen Mitarbeiter haben ihr Studium an der hiesigen Fachhochschule abgeschlossen, die meisten als Technische Informatiker. Zehn weitere Mit-



Unternehmen im Technologiepark Bocholt profitieren vom benachbarten FH-Campus..
Foto: Wirtschaftsförderung Bocholt

arbeiter haben im Unternehmen ein Praxissemester gemacht. Insgesamt sind bereits rund 20 Diplomarbeiten in Kooperation mit dem Bocholter Unternehmen geschrieben worden. Zurzeit werden zwei Studenten betreut. Einer hat gerade seine Bachelorarbeit abgeschlossen, ein weiterer macht derzeit seine Masterarbeit.



Ruhepol USM Möbelbausysteme harmonieren mit zeitgenössischem Lebensstil.

Fragen Sie nach detaillierten Unterlagen beim autorisierten Fachhandel.

Büro Optimal

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



Die TIS GmbH ist expandierender Anbieter für MOBILE DATENKOMMUNIKATION

und künftig direkt im Technologiepark Bocholt vertreten. Perspektive für neue Kooperationen, Synergien und junge, innovative Köpfe am Puls des Fortschritts - als Durchstarter und Teamworker sind Sie bei uns gern gesehen!

TIS Technische Informationssysteme GmbH
Barloer Weg 188-190
D-46397 Bocholt

Tel. (0 28 71) 2722-0
www.tis-gmbh.de

Bauen und Erhalten

Das VerlagsSpezial „Bauen und Erhalten“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9609



Vor allem Altbauten sind Energiefresser. Richtig saniert, lässt sich ihr Energiebedarf drastisch senken. Foto: Daniel Bleyenber/pixelio.de

Sanieren für die Klimawende

Die Senkung des Energieverbrauchs ist ein wichtiger Baustein des Klimaschutzes – sie lässt sich nicht zuletzt durch Gebäudesanierung erreichen.

Gebäudeeffizienz macht Klimaschutz“ – unter diesem Titel diskutierten rund 200 Experten auf Einladung der EnergieAgentur.NRW unter anderem über ordnungsrechtliche Vorgaben und sinnvolle Sanierungsstrategien. Ihr Fazit: Das Einsparpotenzial für Nordrhein-Westfalens Gebäudebestand ist enorm.

„Die energetische Gebäudesanierung ist ein wichtiger Pfeiler der beschleunigten

Energie-wende. Wenn wir den Energieverbrauch in Gebäuden reduzieren, wird

die Versorgung aus erneuerbaren Quellen ungleich schwerer – wenn nicht sogar auf absehbare Zeit unmöglich“, mahnte Nordrhein-Westfalens Klimaschutz-Staatssekretär Udo Paschedag während der Fachtagung an. „Gerade im Gebäudebestand gibt es noch große Energiesparpotenziale. Die zu nutzen ist unsere Pflicht. Aus Gründen des Klimaschutzes, aber auch um unsere Gebäude aufzuwerten“, so der Staatssekretär.

Vor allem Altbauten sind Energiefresser: „Häuser aus den 1950er oder 1960er Jahren verbrauchen weit über 200 Kilowattstunden Heizenergie pro Quadratmeter und Jahr. Ihr energetischer Standard ist nie den technischen Möglichkeiten und den energetischen Notwendigkeiten angepasst worden. Richtig saniert, lässt sich der Verbrauch deutlich unter 100 Kilowattstunden senken“, erklärte Lale Salur, Architektin bei der EnergieAgentur.NRW.

Die politischen Vorgaben sind deutlich: Innerhalb der Europäischen Union sollen bis 2050 die CO₂-Emissionen um

80 bis 95 Prozent gesenkt werden, um die globalen Klimaschutzziele zu erreichen. Architekt Burkhard Schulze Darup sagte während der Tagung: „Dieses Ziel ist nur dann zu erreichen, wenn bei der Sanierung und beim Neubau mit den jeweils besten Effizienzstandards gearbeitet und die heutige Sanierungsrate verdoppelt wird. Nur so kann der verbleibende Energiebedarf bis 2050 mit Erneuerbaren Energien gedeckt und auf fossile Energieträger verzichtet werden.“ Die Sanierung des Gebäudebestands müsse langfristig und nachhaltig angegangen werden.

Probleme gibt es mitunter bei der Sanierung schützenswerter Bausubstanz – sie muss von der Denkmalschutzbehörde genehmigt werden. „Die energetische Aufwertung der Gebäudehülle ist technisch zwar möglich, aber mit Mehraufwand verbunden. Trotzdem sind Denkmalschutz und energetische Sanierung kein unlösbarer Konflikt“, so Dirk Möbers, Abteilungsleiter bei der EnergieAgentur.NRW.

wichmann gärten
landschaftsbau

Lust auf Garten?

wichmann gärten – landschaftsbau gmbh
delsener heide 11 · 48291 telgte
fon 0 25 04 · 73 99 70
www.wichmann-gaerten.de

Mobil bauen und flexibel bleiben

Unternehmen müssen heute Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit unter Beweis stellen – das verlangt der Markt. Da ist es nur logisch, wenn auch die Gewerbebauten flexibel werden.

Mobile Raumsysteme bestehen aus industriell vorgefertigten Modulen, die auf der Baustelle zu ganzen Gebäuden zusammengefügt werden. Typisch für diese Bauweise sind ein hoher witterungsunabhängiger Vorfertigungsgrad sowie exakte Planung von Anfang an. Das spart Zeit und Geld.

Auftraggeber aus Privatwirtschaft, aber auch aus Kommunen entscheiden sich immer öfter für modulare Gebäude. Neue Büro- und Verwaltungsgebäude, Verkaufsräume, Lager- und Werkshallen, Kindergärten, Schulen oder Pflegeheime entstehen nach diesem Prinzip. Mobile Raumsysteme finden aber nicht nur bei Neubauten, sondern auch bei Erweiterungen von Altbauten, Modernisierungen und Sanierungen Anwendung.

Nach der Devise „Zeit ist Geld“ bieten modulare Raumsysteme einen hohen

Zeitgewinn und damit auch einen finanziellen Vorteil. Innerhalb weniger Wochen entstehen komplexe Gebäude. Die Fertigung der Module erfolgt im Werk witterungsunabhängig. Folglich nimmt die Montage auf der Baustelle nur wenig Zeit in Anspruch.

Die im Vergleich zur konventionellen Bauweise kürzere Bauzeit ermöglicht auch eine schnellere Nutzung der Gebäude. Das wirkt sich auch finanziell positiv aus, denn es gibt keine lange Vorfinanzierung. Sind durch die Gebäudenutzung laufende Erträge geplant, wie zum Beispiel bei einem Ladengeschäft oder einem Hotel, fließen diese schneller als bei herkömmlicher Bauweise.

In einer Zeit schnellen Wandels ist es schier unmöglich, zukünftige Entwicklungen vorherzusehen. Modulare Raumsysteme bieten ein hohes Maß an Flexibi-

lität. Ändern sich im Laufe der Zeit die Gegebenheiten, so kann man die Gebäude problemlos anpassen. Aufgrund der modularen Struktur sind Nutzungsänderung, Erweiterung oder Rückbau jederzeit möglich. Sogar komplette Demontage und Wiederaufbau an einem anderen Standort ist denkbar.



Ähnlich wie beim Festbau sind den Gestaltungsmöglichkeiten mit Individualmodulen so gut wie keine Grenzen gesetzt. Foto: Algeco

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

Die grüne Insel auf dem Dach

Wasser kommt in Nord-Westfalen ja nicht selten in Form von Regen vor. Er ist Lebensgrundlage für die Natur. Aber Regen verursacht auch Kosten. Clevere Architektur hilft hier beim Sparen.

Die Kosten entstehen vor allem dann, wenn es sich um wirtschaftlich genutzte Flächen handelt. Wenn der Boden durch Baumaßnahmen versiegelt ist, kann kein Wasser mehr einsickern. Dem Landverbrauch einer modernen Industriegesellschaft muss daher besondere Beachtung geschenkt werden. Mit wasserdurchlässigem Befestigungsmaterial, das gegebenenfalls auch noch einen Grasbewuchs zulässt, oder grünen Inseln in Form von

Wiesen oder Gärten auf einem Betriebsgelände kann dem Flächenverbrauch entgegen gewirkt werden und ein Areal gleichzeitig optisch aufgewertet werden.

Eine andere Möglichkeit, einer Versiegelung entgegenzuwirken, bieten sogenannte Gründächer. „Mit einer Dachbegrünung geben wir der Natur die Fläche zurück, welche wir im Vorfeld bebaut haben, wir halten Niederschlagswasser zurück und sorgen durch die Verdunstung des Wassers



Ein Dachgarten schafft neue Freiräume und wertet auch Gewerbeimmobilien auf.

Foto: Optigrün international

für ein angenehmeres Klima“, erklärt Carsten Rollfing, Gebietsleiter beim Spezialisten Optigrün international. Zudem werde die Dachabdichtung durch die Begrünung geschützt. Das verlängere die Lebensdauer einer Abdichtung mindestens um das Doppelte. „Sogar Energie können wir mit einem begrüntem Dach einsparen. Im Sommer wird das Gebäude durch die Verdunstung von in der Dachbegrünung gespeichertem Wasser abgekühlt und im Winter

können die Heizkosten reduziert werden“, sagt Rollfing. Damit bieten Dachbegrünungen eine ganze Reihe von Vorteilen, die sich auch betriebswirtschaftlich lohnen.

Ein weiterer Punkt, der für eine Dachbegrünung spricht, ist die Ersparnis bei der Niederschlagswassergebühr, auch Niederschlagswasserentgelt genannt. Diese regelt die Erhebung von Gebühren für die Entsorgung des Regenwassers, das über bebaute beziehungsweise versiegelte



Individuell und flexibel ...

bauen wir nach Ihren Wünschen!

- schlüsselfertiger Neubau
- Gebäudesanierung (Dach u. Wand)



Bußmann
Hallenbau- und vertriebs GmbH
Rupert Mayer Weg 4 · 46325 Borken
Telefon (028 61) 618 78
Telefax (028 61) 60 55 75
www.hallenbau-bussmann.de

Containerdienst • Städtereinigung Entsorgung von Abfällen und Sonderabfällen.



Borken Telefon (0 28 61) 9 34 10
Telefax (0 28 61) 6 47 73

Verwertung von:

- Holz
- Papier
- Glas
- Folien
- Kunststoffen
- Schrott

Spezialfahrzeuge für Stapler- und Maschinentransporte.

borchers

Reinigungs-Service für Mülltonnen

– Ohne Vertragsbindung –
Info-Tel. (kostenfrei)
08 00/26 72 43 77

Flächen in die hiesige Kanalisation gelangt. Wenn Regenwasser auf dem Grundstück verwertet oder versickert wird, senkt das die Regenwassergebühr – unter Umständen bis auf Null. Eine Möglichkeit zum Versickern bietet ein begrüntes Dach.

Ein Dachgarten lässt sich auf jedem Dach realisieren, das ausreichend Lastreserven bietet und eine gute, möglichst wurzelfeste Dachabdichtung hat – wo ein Wille ist, neue Freiräume zu schaffen – und seien diese auf dem Dach –, gibt es auch immer einen Weg.

Einfache, extensive Dachbegrünungen liefern eine Last von 50 bis 80 Kilogramm pro Quadratmeter. Bei Dachgärten müssen mindestens 300 Kilogramm Belastbarkeit möglich sein. Die Dachabdichtung sollte gemäß den Richtlinien der Gartenbau-Organisation FLL wurzelfest ausgebildet werden und in den Randbereichen ausreichend hoch gezogen werden.

Ein begrüntes Dach harmonisiert außerdem sehr gut mit Photovoltaik-Anlagen: Wenn die Aufständigung mindestens 30 Zentimeter Abstand zur Dachbegrünung einhält, steigt durch den Abkühlungseffekt der Dachbegrünung die Effizienz der Solarpanels.

Die Pflege einer Dachbegrünung ist weit weniger aufwendig als es der erste Eindruck vermittelt. Carsten Rollfing beruhigt: „Bei einer extensiven Dachbegrünung mit einem Schichtaufbau von circa neun bis 15 Zentimetern ist der Pflegeaufwand vergleichsweise gering. Etwa zwei Mal jährlich sollte die Dachfläche gepflegt werden. Dabei ist der Fremdaufwuchs zu entfernen, bei Bedarf zu düngen und die Entwässerungseinrichtungen zu kontrollieren.“ Die Bewässerung ist in Nordwestfalen bei zuletzt 551,5 Liter Regen pro Quadratmeter im Jahr 2011 auch in Zukunft gesichert.

SEBASTIAN ROHLING

www.hoffundpartner.de

ENTWICKELN. PLANEN. BAUEN.



inova[®]
Freigeländesicherung nach Maß

- Schiebetore
- Schranken
- Zaunsysteme
- Drehflügeltore

berlemann
Berlemann Torbau GmbH • Ulmenstraße 3 • 48485 Neuenkirchen
Tel.: 05973 9481 - 0 • Fax: 05973 9481 - 50 • www.berlemann.de

Industriebau
HOFF und Partner
48599 Gronau · Tel. 02562 705-0

Aussitzen oder umsetzen?

Nachhaltigkeit ist eine Forderung, die in unser aller Alltag Einzug gehalten hat. Verantwortungsvolle Partner helfen, die Forderung zu einer Leitlinie wirtschaftlichen Handelns zu machen.

Auf Kongressen und Symposien wird Nachhaltigkeit als Messlatte gefordert und gefeiert – und bleibt doch oft nur auf dem Papier stehen. Solange ein Mangel noch nicht für gravierende Einschränkungen in den Arbeits-

abläufen sorgt, ein Problem also noch nicht akut ist, scheuen die Beteiligten häufig die Veränderung – auch wenn der Nutzen offensichtlich ist.

Dabei ist es an der Zeit, eine bauliche Veränderung im



Mit einem Bauteam entsteht ein stimmiges, qualitativ hochwertiges Gebäudes, das durch Werthaltigkeit besticht. Foto: Hoff und Partner

Sinne der Nachhaltigkeit als positiven Anreiz zu sehen: um das Arbeitsumfeld flexibler an die sich wandelnden Arbeitsformen anzupassen, oder als Anreiz, ein identitätsstiftendes Gebäude zu entwickeln, in dem sich die

Firma wiederfindet. Positive Effekte liefert auch die Verbesserung des energetischen Status eines Gebäudes oder der Einsatz regenerativer Energien, um den Verbrauch begrenzter Ressourcen zu mindern. Dazu kommen viele

Stahl

Möllers
Stahlhandel GmbH

Mit Stahl in die Zukunft

- dauerhaft • zuverlässig • vielseitig
- Profilstahl
- Bleche
- Rohre
- Edelstahl
- NE-Metalle
- Betonstahl
- Biegebetrieb

Boschstr. 22-24 · 48703 Stadthohe · Tel. 0 25 63 / 9 14-0 · Fax 0 25 63 / 9 14 14 · www.moellers-stahl.de · info@moellers-stahl.de

PERFEKTION IST UNSERE PROFESSION!

Als erfahrener Spezialist für den schlüsselfertigen Hallen- und Industriebau wissen wir um den hohen Anspruch unserer Kunden. Deshalb entwickeln wir ganzheitliche Lösungen mit System und Mehrwert. Wenn Sie einen Partner suchen, der einen Schritt weiter denkt, sprechen Sie mit uns!

BRÜNINGHOFF
Erfahrung schafft Raum.

Brüninghoff GmbH & Co. KG | Hallen- und Industriebau in Profession | 46359 Heiden/Westfalen | +49 (0) 28 67/97 39-0 | www.brueninghoff.de

weitere Aspekte aus der breiten Palette der Nachhaltigkeit, die lohnenswert in die Realität umgesetzt werden können.

Veränderungen beunruhigen nur solange, wie die Kontrolle darüber nicht in der eigenen Hand liegt. Mit dem richtigen Baupartner bleibt die Entscheidungsgewalt beim Auftraggeber: Der Partner formuliert gemeinsam mit dem Bauherren die Ziele und die Wege zur Umsetzung eines nachhaltigen Projekts. Oberste Kriterien sind dabei die Bereitschaft zuzuhören und die Bereitwilligkeit, etwas mit dem Kunden neu zu denken, bevor es gemeinsam umgesetzt wird.

Diese zwischenmenschliche Komponente lässt sich am

besten mit dem Bauteam-Modell umsetzen, wie es sich beim Gronauer Unternehmen Industriebau Hoff und Partner im Alltag bewährt hat. „Im Team wird sichergestellt, dass die teils unterschiedlich gerichteten Interessen aller am Bau Beteiligten in dieselbe Richtung gelenkt werden, um ein in sich stimmiges, qualitativ hochwertiges Gebäude zu verwirklichen, das durch Werthaltigkeit besticht“, sagt Geschäftsführer Ingo Hoff.

Zentrales Element ist dabei, dass die Verantwortlichkeit der Architekten und Bauleiter nicht mit der Fertigstellung des Bauvorhabens endet. Sie versuchen, die Verantwortlichkeit für ein Gebäude zu tragen, als würden sie täglich selbst dort arbeiten.



/// Wir planen jede Photovoltaik-Anlage individuell und erreichen so optimale Ergebnisse für Ihre Voraussetzungen. ///



Umweltfreundliche Energie und langfristige Sicherheit.

Ganz sicher sonnig. **B&W ENERGY**

B&W Energy GmbH & Co.KG / Leblicher Straße 27 / 46359 Heiden
Telefon: +49 2867 90909-0

www.bw-energy.de

**HALLENBAU
SCHLICHTMANN**

**SCHLICHTMANN
STAHLHALLEN**

Industriehallen

Architektonische Gestaltungsvielfalt, funktionell und wirtschaftlich



Agrarbau

Gute wechselseitige Kooperation, zügiger Bauablauf



Reithallen

Wir passen unsere Leistungen Ihren Anforderungen an.



Wir möchten für Sie das ideale Konzept
Schlichtmann GmbH
Stahlhallen und Leimbinderhallen
Benzstraße 26
48619 Heek
Telefon (0 25 68) 9 63 55
Telefax (0 25 68) 9 61 77
E-Mail: hsschlichtmann@t-online.de
www.stahlhallen-schlichtmann.de



**STAHLBAU
BENNING** GMBH

**STAHLBAU
IN SEINER
GANZEN
VIELFALT**

- Industrie- und Produktionshallen
- Landwirtschaft. Stall- und Gerätehallen
- Sport- und Reithallen
- Asbest-Dachsaniierung
- Sonderanfertigungen




Stahlbau Benning GmbH
Hofkamp 30 · 48599 Gronau-Epe
Tel.: 02565/4044-0 · Fax: 02565/4044-29
E-Mail: info@benning-stahlbau.de
Internet: www.benning-stahlbau.de

Vertrauen als Erfolgsgrundlage

Bei einer gelungenen Kooperation ist das Ergebnis mehr als die Summe der einzelnen Teile. Sowohl vertikale als auch horizontale Partnerschaften versprechen einen Gewinn für alle Beteiligten – für die Partner und die Kunden gleichermaßen.

Netzwerken bringt viele Vorteile: 22 Millionen Deutsche halten via Facebook Kontakt zu Freunden. Professionals pflegen bei Xing ihre Kontakte. „Akademiker und Singles mit Niveau“ treffen sich bei der entsprechenden Partnerbörse im Internet. Im Geschäftsleben profitieren gleich zwei Gruppen von der neu-deutsch Networking genannten Zusam-

menarbeit: die Mitgliedsunternehmen selbst und auch deren Kunden.

Ein Netzwerk, das Anbieter aus drei Bereichen unter einem Dach vereint, ist Wir³. Die hochgestellte Drei im Namen steht für das Dreieck aus Handel, Handwerkern und Architekten. Seit gut einem Jahr ist das Kompetenz-Netzwerk, dessen Fokus auf Innenausbau liegt, aktiv. Zum Start waren es drei Unternehmen, aktuell sind mehr als Partner unter dem Dach von Wir³ vereint. Sie greifen auf die Leistungen der Partner zurück, schaffen Synergien und bieten so den Kunden die Möglichkeit, alles aus einer Hand zu bekommen.

Vertrauen sei die Basis des Netzwerks, so Initiator Dirk Waterkamp, zusammen mit seinem Bruder Frank Inhaber des Holzlands Waterkamp: „Jeder Partner kann darauf vertrauen, dass die Netzwerk-Mitglieder so gut arbeiten wie er selbst. Das macht Wir³ zu einem Gütesiegel, das auch beim Kunden Vertrauen schafft.“ Neben dem Vorteil, Marketing-Kosten auf mehrere Schultern zu verteilen, liege hier der entscheidende Vorteil für die beteiligten Partner, so der Holzhändler aus Nordwalde. Durch die enge Kooperation und das Vertrauen der Netzwerk-Mitglieder untereinander habe sich in den zwölf Monaten des Bestehens von Wir³ ein en-

ges Geflecht entwickelt, das durch gegenseitige Empfehlungen den Erfolg aller Beteiligten gesteigert habe.

Dieses Empfehlungswesen sei ganz besonders auch zum Vorteil der Kunden, sagt Dirk Waterkamp. Durch die Zertifizierung der Netzwerk-Mitglieder könne sich der Kunde zum einen auf die Qualität der gelieferten Leistungen verlassen. Zum zweiten, so Waterkamp, erhalte der Kunde stets die bedarfsgerechte Leistung, wenn sie sich aus dem Pool der Netzwerkpartner bedienen. Dazu gehören zum Beispiel Architektenleistungen für das Ausbau-Projekt, die je nach Umfang und Kundenwunsch beauftragt werden können. Das helfe außerdem – Vorteil Nummer drei –, die Kosten klein zu halten: Wer den exakt passenden Partner für sein Projekt vermittelt bekommt, zahlt nicht mehr als nötig.

Logisch, dass bei dem Holz-Netzwerk das weltweite Datennetz eine wichtige Rolle spielt. Die Homepage www.wir3.net

Bauen im Bestand
Bachelor of Engineering

Praxisnah studieren in Münster. **Max. 25 Studierende pro Semester!**

Kontakt: Gabi Beerhorst,
Tel. 02 51/7 05-13 18
gabi.beerhorst@akademie-bau.de
www.akademie-bau.de

Akademie Bauhandwerk

Fachhochschule Münster University of Applied Sciences
HANDWERKSKAMMER MÜNSTER HWK



Daumen hoch: Im Netzwerk sind Händler, Handwerker und Architekten erfolgreicher.

Foto: Holzland Waterkamp

3.net liefert nicht nur einen Überblick über die Partnerunternehmen und deren Leistungen, sondern bietet Kunden auch Mehrwerte, indem sie Anregungen für das eigene Projekt liefert und über Finanzierungsmöglichkeiten für das Bauen und Sanieren informiert.

Da alle Wir³-Mitglieder im Münsterland oder angrenzenden Orten ansässig sind, stärke das letztendlich die Wirtschaft vor Ort. Dirk Waterkamp: „Die Wir³-Partner sind fest mit der Region verwurzelt. Das bedeutet Verbindlichkeit, Verantwortungsgefühl und Nachhaltigkeit statt schnellem Profit.“

Dienstleister bieten Rechtssicherheit

Immer weitergehende gesetzliche Regelungen sind nicht nur unangenehme Einschränkungen. Für Dienstleister bieten sie auch Möglichkeiten, sich ihren Kunden als kompetente Partner zu empfehlen, der diese durch den Paragrafendschungel lotst.

Das Gebäudemanagement ist eine der Branchen, auf die diese Maßgabe zutrifft. Zum Beispiel durch die Pflicht zur EU-weiten Ausschreibung bei großen Projekten öffentlicher Auftraggeber – diese Pflicht gilt beispielsweise für Reinigungsleistungen. Wer sich in dem Dschungel von Rechtsvorschriften dazu nicht genau auskennt, riskiert schnell

eine Klage von abgewiesenen Anbietern. Rechtssicherheit ist auch der Grund dafür, dass das Thema Betreiberverantwortung immer größeren Raum einnimmt. Bernd Schlockermann, Vorstandsmittglied der Münsteraner Gebäudemanagement Facility Care, sieht einen großen Bedarf: „Wer Eigentum in Form von Gebäuden und Anlagen besitzt, trägt



Experten führen durch den Paragrafendschungel. Foto: Gerd Altmann/pixelio.de

eine große Verantwortung. Wofür im Einzelnen, weiß aber kaum jemand.“ Mit rechtssicheren Betreiberkonzepten unterstützen Dienstleister die Gebäudeinhaber. „Dann weiß der Eigentümer, welche Vorschriften er an welcher Stelle einhalten muss, und kann direkt ein Leistungsverzeichnis für die Handwerker daraus ableiten“, erklärt Schlockermann.

Deventerstraße 9 · 48163 Münster
Telefon (0 25 01) 9 64 69-0 · www.galabau-koenning.de

Stahl
Anarbeitungen nach Wunsch.

Wir sind ein leistungsstarker und flexibler Vollsortimenter: Bewehrungsstahl, Formstahl, Breitflanschträger, Stabstahl, Rohre, Bleche, Edelstahl rostfrei, Aluminium, etc. Und: wir können schneiden, biegen, sägen, bohren, schweißen, brennen, stanzen, strahlen, grundieren. Bei Jücker geht einfach mehr!

Jücker GmbH & Co., Stahlhandels KG
Dammweg 4-12, 48249 Dülmen
Telefon (0 25 94) 94 37-0, Telefax (0 25 94) 94 37-15
email: info@juecker.de, <http://www.juecker.de>

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

www.Haas-Fertigbau.de Member of the **Haas GROUP**



Tür auf...

... für Ihre Karriere

Samstag | 16. Juni 2012

Tag der offenen Tür bei der IHK-Weiterbildung
von 13.00 bis 18.00 Uhr

▶ Münster | Sentmaringer Weg 61



STICHWORT

Einschlägige Berufspraxis



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

Bei zahlreichen Fortbildungsprüfungen müssen die Teilnehmer nicht nur eine abgeschlossene Berufsausbildung, sondern auch eine „einschlägige Berufspraxis“ nachweisen, um zugelassen zu werden. Das gilt für kaufmännische, technische und IT-spezifische Fortbildungsprüfungen. Die Berufsausbildung muss in einem anerkannten Ausbildungsberuf erlangt worden sein, die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zu der angestrebten Fortbildung haben.

Die Berufspraxis muss dem angestrebten Fortbildungsabschluss entsprechen. Wer beispielsweise einen Abschluss als Geprüfte/r Fachkaufmann/-frau für Marketing erlangen möchte, muss Berufspraxis im absatzwirtschaftlichen Bereich nachweisen, wer sich zum Industriemeister der Fachrichtung Metall weiterqualifizieren möchte, benötigt die Berufspraxis im metallverarbeitenden Gewerbe. Wenn lediglich Teilaspekte der in den Prüfungsordnungen beschriebenen Aufgabenfelder die vorhandene Berufspraxis der Bewerber ausmachen, ist das in der Regel nicht ausreichend. Die einschlägige Berufspraxis wird durch einen Tätigkeitsnachweis des Arbeitgebers nachgewiesen. Sie ist Garant dafür, dass der Prüfungsteilnehmer das erlernte theoretische Rüstzeug mit den betrieblichen Praxiserfahrungen zu kombinieren und auf die Lösung praktischer Probleme und Herausforderungen anzuwenden weiß.

SEMINARÜBERSICHT

SEMINARE

Business-Knigge: Neue Regeln im Umgang miteinander

Ort: Münster Termin: 13.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 230 € Trainerin: Caroline Ruppert

Protokollführung

Ort: Münster Termin: 27.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 210 € Trainerin: Michaela Kreye

Erfolgreich handeln mit sozialer Kompetenz

Ort: Münster Termin: 28.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 190 € Trainerin: Birgit Weinand

Workshop Warenursprung/Präferenzen/Neuerungen/Änderungen/prakt. Auswirkungen

Ort: Münster Termin: 14.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Franz-Josef Drees

Spezialseminar: Export- und Zollabwicklung mit Osteuropa, Schwerpunkt Russland

Ort: Münster Termin: 10.7.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 180 € Trainer: Franz-Josef Drees

Wie mache ich mich selbstständig? Existenzgründungsseminar

Ort: Münster Termin: 14.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 145 € Trainer: Jörg Tenwinkel

Effektives Kostenmanagement – Werkzeuge und Umsetzung

Ort: Münster Termin: 19.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Michael Kress

Liquiditäts-Management

Ort: Münster Termin: 26.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Dr. Jürgen Buttgerit

Arbeitsvertragsgestaltung unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung zur AGB-Kontrolle

Ort: Münster Termin: 12.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Reiner Foer

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

Der Demografische Wandel: Eine große Herausforderung im Personalmanagement, in Zeiten des Fachkräftemangels

Ort: Münster Termin: 18.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 210 € Trainer: Christian Krause

Professionelle und erfolgreiche Teamarbeit – Das Arbeiten in Teams aufbauen, entwickeln und verbessern

Ort: Münster Termin: 21.6.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Gerhard Regenthal

Der Gastronom als Gastgeber, Umgang mit Gästen und Tischkultur

Ort: Münster Termin: 3.7.2012, 9.00-16.30 Uhr
Kosten: 190 € Trainerin: Bernadette Everwien

LEHRGÄNGE

Gepr. IT-Projektleiter/in, Gepr. IT-Berater/in

Ort: Münster Termin: 26.10.2012, Fr. von 15.00-21.45 Uhr
mittwochs Online-Termine
Kosten: 6250 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

SOMMER- UND FERIENAKADEMIE

Speziell für Schüler/innen, Auszubildende oder Studenten

Einführung in die kaufmännische Buchführung
Ort: Münster Termin: 23.7.2012, Mo.-Fr. 9.00-16.30 Uhr, 40 UStd.
zzgl. Literaturkosten
Kosten: 220 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Knigge für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 6./7.8.2012 oder 13./14.8.2012
Mo. u. Di. 9.00-16.00 Uhr, 16 UStd.
Kosten: 96 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Rhetorik für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 13./14.8.2012
Mo. u. Di. 9.00-16.00 Uhr, 16 UStd.
Kosten: 96 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

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

ALLERHAND

Tanz | Pina Bausch prägte die deutsche Tanzlandschaft wie keine andere Choreographin ihrer Epoche. Der Fotograf Matthias Zölle hat sie und das Wuppertaler Tanztheater seit 1997 fotografiert und zeigt bis zum 24. Juni in der Ausstellung „Späte Liebe“ auf Burg Vischering bei Lüdinghausen seinen ganz persönlichen Blick auf das Werk der 2009 verstorbenen Künstlerin. www.burg-vischering.de/

Fotografie | In den Arbeiten des Fotografen Tobias Uhlmann bereist ein Raumfahrer mit rotem Overall und Koffer das Ruhrgebiet. Die fiktive Reise führt ihn zu vielen Standorten der Route der Industriekultur: vom Tetraeder in Bottrop über die Jahrhunderthalle in Bochum bis zur Villa Hügel in Essen. Gezeigt wird diese Reise durch das Ruhrgebiet in einer Ausstellung bis zum 24. November, samstags jeweils von 14 bis 17 Uhr in der Galerie Hundert, Bergmannstraße 37, Gelsenkirchen. www.pixelprojekt-ruhrgebiet.de

Architektur | Wer das Musiktheater im Revier (MiR) von seiner architektonischen Seite kennen lernen möchte, sollte die Baukunstführung am 16. Juni um 14 Uhr mit dem Architekten des MiR Prof. Werner Ruhnau nicht verpassen. Ruhnau weiht Besucher beim Rundgang auf persönliche Weise in die baulichen Geheimnisse des Hauses ein. www.musiktheater-im-revier.de

Schicht für Schicht

Eine Ausstellung im Glasmuseum Lette spielt mit der Transparenz des Glases.

Der Künstler Nabo Gaß ist ein Erzähler. Seine Geschichten gibt er preis in Bildern aus Glas. Diese können Interessierte sich bis zum 1. Juli in der Ausstellung „Schicht für Schicht = Geschichten“ im Glasmuseum Alter Hof Herding in Coesfeld-Lette anschauen. Dabei inspirieren Gaß eigene Erlebnisse und Begegnungen mit Menschen, aber auch Nachrichten und Widersprüchlichkeiten aus der ganzen Welt. Mit dem transparenten Material stellt er seine Ideen auf mehreren Bildebenen dar, die übereinander gelegt schließlich das Kunstwerk bilden. Dafür hat der Künstler neue Techniken der Glasgestaltung



Das Kleid von Gaß. Foto: Nobo Gaß

entwickelt, so eine Pressemitteilung des Glasmuseums.

Das Museum hat mittwochs und samstags von 14 bis 17 Uhr geöffnet, sonntags von 11 bis 17 Uhr.

www.ernsting-stiftung.de

Welterbe am Wasser

Ausstellung | Viele Kultur- und Naturstätten, die die UNESCO in ihre Welterbe-Liste aufgenommen hat, liegen am Wasser. Fotografien von 80 dieser Denkmäler werden am Samstag, den 16. Juni, von 10 bis 18 Uhr auf dem Museums-schiff „Ostara“ im Industriemuseum Schiffshewerk Henrichenburg in Waltrop ausgestellt.

Der Bogen reicht dabei von den Schiffshewerken am Canal du Centre in Belgien über den Mont St. Mi-



Die argentinische Halbinsel Valdès gehört zum Welterbe, hier ein Bewohner. Foto: Wirth

chel bis zur Lagunenstadt Venedig oder dem Great Barrier Reef in Australien.

www.kultur-im-ruhrgebiet.de

Sonnig

Ausstellung | Die Sonne mit all ihren Energiepotenzialen und Nutzungsmöglichkeiten ist Mittelpunkt der Ausstellung HERE COMES THE SUN, die bis zum 8. Juli im Rhenusspeicher am Mittelhafen in Münster ihre Tore öffnet.

www.here-comes-the-sun-ausstellung.de

Finissage

Tanzabend | Daniel Goldin, der 16 Jahre lang in Münster erfolgreiche Auf-führungen präsentierte, nimmt Abschied: An dem Tanzabend „Finissage: ... quien me quita lo bailado!“, der am 7., 9. und 12. Juni im Stadttheater Münster zu erleben ist, setzen er und sein Ensemble sich noch einmal mit über 30 Choreographien auseinander.

www.stadttheater.muenster.de

Abenteuer

Naturpark | „Wann haben Sie ein Abenteuer erlebt?“ Diese Frage stellt der Naturpark Hohe Mark den Besuchern. Bis zum 31. August können diese Texte, Fotos oder Videos von Erlebnissen im Naturpark einreichen. Für die zehn besten Erlebnisse winken Gewinne wie ein Familienwochenende in einer Ferienwohnung im Park, Fotokurse, Bootsfahrten und Gastronomie-Gutscheine.

www.hohemark-westmuensterland.de

REISETIPPS



Von Nord nach Süd

Mitten im indischen Ozean liegen Nicole Barcziks Trauminseln. Die Malediven waren ihr bislang schönstes Reiseziel.

Foto: Morsey

Reise-Fachleute aus Reisebüros im IHK-Bezirk geben ganz persönliche Urlaubstipps.

Wo machen Sie selbst in dieser Jahreszeit gerne Urlaub?

NICOLE BARCZIK: Im Frühsommer fahre ich am liebsten mit meinen Hunden zur Ostsee nach Zingst oder Prerow. Dort gibt es kilometerlange Sandstrände und bei schönem Wetter ist es wie in weit südlicheren Gefilden.

Welches war Ihr schönstes oder faszinierendstes Reiseziel?

BARCZIK: Mein schönstes Reiseziel waren die Malediven. Die kleinen Inseln im indischen Ozean mit glasklarem Wasser und einer bunten und reichen Unterwasserwelt haben mich sehr fasziniert. Dazu gibt es dort wunderschöne Hotels.

Und wohin würden Sie immer wieder hinreisen?

BARCZIK: Nach Mallorca reise ich immer wieder gerne. Sowohl die Orte wie auch die Landschaften auf der Insel sind so vielfältig, dass man im Sommer wie auch im Winter zu einem Kurzbesuch dorthin fliegen kann.

Was war denn im Alter von 25 Jahren Ihr Reiseziel und was haben Sie dort erlebt?

BARCZIK: Mit 25 Jahren war ich häufig auf Fuerteventura. Damals war diese kanarische Insel noch nicht so überlaufen und die unendlichen Strände waren oft menschenleer.

Nicole Barczik

Reisebüro Mengede
Freiheit 10
Gelsenkirchen

Was bieten Sie im Reisebüro Ihren Kunden an Mehrwert, den diese über ein Internetportal nicht bekommen würden?

BARCZIK: Wir bieten unseren Kunden in erster Linie unseren Service und unsere individuelle Beratung. Wir bemühen uns, für jeden einzelnen immer das günstigste und das für sie passende Angebot über renommierte Reiseveranstalter zu bekommen. Von A bis Z, von der ersten Beratung bis zur Abfahrt oder möglichen Problemen danach sind wir der direkte Ansprechpartner für unsere Kunden. Wenn es Änderungen gibt, kümmern wir uns auch um Umbuchungen oder Stornierungen. Wir machen immer wieder die Erfahrung, dass wir durch unsere Zusammenarbeit mit den Veranstaltern und gründliche Recherche auch teilweise günstigere Preise anbieten können als es über Internetportale möglich ist. - bz -



Hubert, wir sind heute in die Stadt gefahren, um dir einen Anzug, ein Hemd und eine neue Krawatte zu kaufen...

Karikatur: Dirk Meissner

IMPRESSUM

Amtliches Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 86. Jahrgang
1. Juni 2012
Druckauflage: 51.539 Exemplare
1. Quartal 2012

**wirtschafts
spiegel**

IHK Nord Westfalen

Herausgeber und Eigentümer:
IHK Nord Westfalen, Postfach 4024,
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.

Unserer Ausgabe liegt eine Beilage der Firma Rainbow Animation bei. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Redaktion:
Guido Krüdewagen (verantwortlich),
Ingrid Haarbeck, Berthold Stein,
Britta Zurstraßen, Mareike Wellmann
(Volontärin)
Telefon 0251 707-319,
E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nordwestfalen.de;
Titelgestaltung:
Atelier Oliver Hartmann

Redaktion Verlagsspeziale:
Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-9609
Telefax 0251 690-9610
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.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 Beitragspflicht 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: buchverlag@aschendorff.de.

Im Goodbye-Modus

Ich war in Schottland. Da gibt es auf den Straßen, die durch Weideland führen, waagerechte Gitter auf Bodenhöhe. Sie verhindern anstelle von Toren, dass Kühe oder Schafe die ansonsten eingezäunten Wiesen verlassen. Autos können einfach darüber rattern. Cattle grids heißen diese Gitter. Vor ihnen wird auf Schildern gewarnt. Nicht ohne Grund. Würde sich ein Schaf aufs grid wagen (oder auch ein Esel), um durch das vermeintliche Loch im Zaun in die Freiheit zu schlüpfen, so würde es unweigerlich hineinfallen – mindestens mit dem Fahrgestell, also auf den Bauch. Ich kann mir das ganz gut vorstellen.

In Deutschland las ich dann vom Smart Grid und dachte sofort, dass damit diese tollen kleinen Stadtautos von der Autobahn ferngehalten werden sollen. Das war natürlich Quatsch. Mit dem Smart Grid ist ein intelligentes Stromnetz gemeint. Zukünftig sollen elektrische Maschinen und Haushaltsgeräte selbst erkennen, ob ausreichend Energie im Netz ist und somit der Betrieb der Geräte günstig ist. Echt intelligent. Apropos. Ich plane schon die Weiterentwicklung: Bei eher flachen Unterhaltungssendungen schalten sich Fernseher demnächst selbstständig in den Goodbye-Modus.

GUIDO KRÜDEWAGEN

VORSCHAU AUSGABE 7-8/2012

Titelthema | Außenwirtschaft

Die „Wege zum internationalen Erfolg“ beschreibt der Wirtschaftsspiegel in der kommenden Ausgabe. Hintergrund ist der 7. IHK-Außenwirtschaftstag NRW im September. Unternehmen berichten, wie sie auf ausländischen Märkten aktiv geworden sind und wie die Außenwirtschaft den Unternehmenserfolg insgesamt sichert.



Redaktionsschluss:

14. Juni 2012

Anzeigenschluss:

8. Juni 2012

Erscheinungstermin:

5. Juli 2012

Verlags-Speziale:

Finanzen/Versicherungen/Recht
Marketing und Werbung



ELA-Kontakt Daten 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

Raum für Ihre Ideen

Wohlfühlen am Arbeitsplatz -
ELA Container sind individuell mit
Kommunikationssystemen
ausgestattet, ob Telefon, Fax
oder Internet.



info@container.de



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.



Basel II Tipp:
Erst chartern – später kaufen!
Top AfA oder Direktabzug

**sofort lieferbar –
TOP Mietkonditionen**

... vom Großflächen-Profi!

Am Siek 24 - 26 · 59557 Lippstadt · Telefon +49(0)2941/9765-0
www.ik.deutsche-industriebau.de

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
LIPPSTADT · GESEKE

Stark in der Region



Die Finanzzeitschrift FOCUS MONEY hat auch in 2012 die Qualität unserer Kanzlei getestet und uns in ihrer Ausgabe 3/2012 zum sechsten mal in Folge als ausgezeichnete Steuerexperten gelistet.

Zertifizierte
Steuerberater-
Kanzlei
nach DIN EN
ISO 9001:2008

Steuerberaterverband
Westfalen-Lippe e.V.



■ Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

■ Steuerberatungsgesellschaft

Geschäftsführer: WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte

■ Fachberater für Internationales Steuerrecht

■ Sachverständiger für Unternehmensbewertung

D-59302 Oelde · Obere Bredenstiege 7

Telefon (0 25 22) 93 49 - 0 · Fax (0 25 22) 93 49 - 10

E-Mail: rw@wpwithe.de · www.wpwithe.de

Bürogemeinschaft Münster:

Kanzlei am Aegidiitor in Münster

Rechtsanwälte, Notare und Steuerkanzlei

Werner Quante

Notar

Susanne Schildheuer

Notarin

auch Fachanwältin für Familienrecht

Dr. Horst Eggersmann

Notar

Matthias Neuhaus

auch Fachanwalt für Arbeitsrecht

Ines Neuhaus

auch Fachanwältin für Medizinrecht

Michael Wiefhoff

auch Fachanwalt für Bau- und
Architektenrecht

Detlev Ströcker

auch Fachanwalt für Strafrecht

WPW GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Iris Grohmann

auch Familienrecht / Strafrecht

D-48143 Münster · Aegidiistraße 42 · Telefon (0 251) 4 18 49 - 0 · Telefax (0 251) 4 18 49 - 20