

# wirtschafts spiegel

Das Magazin der  
IHK Nord Westfalen

**11|2012**

K 5060

1. November 2012



[www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de)



## So weit, so gut

### Weiterbildung mit Konzept

REGIONAL-STUDIE  
Mehr Jobs durch Industrie

FACHKRÄFTE-UMFRAGE  
Der Druck steigt



**Schulze Wenning**

Steuerberater  
Vereidigter Buchprüfer

*Ich will meine  
Ziele erreichen und  
mich nicht mit Details  
aufhalten. Dafür hole  
ich mir Unterstützung.*

**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](http://www.schulze-wenning.de)

# Auf den Prüfstand

„Die Sonne schickt uns keine Rechnung.“ Dieser Buchtitel und Werbeslogan versprach vor einigen Jahren eine ebenso umweltfreundliche wie kostengünstige Stromversorgung für die Zukunft. Doch spätestens seit dem 15. Oktober ist jedem klar: Die Rechnung kommt. Und sie fällt höher aus als gedacht.

Denn allein die Umlage, die nach dem Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien (EEG) für jede Kilowattstunde Strom von den Verbrauchern zu zahlen ist, steigt 2013 von 3,6 auf 5,3 Cent. Sie summiert sich auf über 20 Milliarden Euro, die an die Produzenten von Strom aus regenerativen Quellen gezahlt werden. Darunter auch die Betreiber von 20 000 Photovoltaik-, 700 Windenergie- und 290 Biogasanlagen in Nord-Westfalen.

Geschaffen wurde die EEG-Umlage als Markteinführungshilfe. Inzwischen hat sie aber längst den Charakter einer überhöhten Dauersubvention erreicht. Das EEG „garantiert“ den Produzenten jenseits von Marktpreisen „hohe Umlagen“ für viele Jahre.

Bezahlen müssen diese Sonderlast auch 99,9 Prozent der Unternehmen. Für viele von ihnen ist mit der Erhöhung der Umlage die Schmerzgrenze bei den Stromkosten endgültig überschritten. Denn diese Unternehmen haben fast alle ausländische Konkurrenz oder Kunden, die eine EEG-Umlage nicht kennen und nicht zahlen müssen.

Ausnahmen bewirken Ausnahmen: Deutschlandweit müssen knapp 700 stromintensive Produktionsunternehmen – darunter gut 40 in Nord-Westfalen – bestimmte Zusatzbelastungen bei den Stromkosten nicht bezahlen – aufgrund ihrer internationalen Wettbewerbssituation! Ob das ausreicht, wird sich zeigen. Denn die nicht belasteten Unternehmen sind in der Regel nur Teil einer längeren Wertschöpfungskette. Durch jede weitere belastete Verarbeitungsstufe verteuert sich das Produkt bei steigenden Strompreisen letztendlich doch, Befreiung hin, Befreiung her.

In der öffentlichen Diskussion wird so getan, als hätte sich die „böse Industrie“ komplett durch ein Schlupfloch der Zahlungspflicht entzogen. Keineswegs! Die Befreiung von der EEG-Umlage ist der notwendig gewordene Versuch, eine spürbare Wettbewerbsverzerrung zu korrigieren, die ansonsten einen wichtigen Teil im Getriebe unseres Wirtschaftsmotors lahmlegen könnte. Wer das nicht will und diese Ausnahmen auch nicht, der muss das EEG auf den Prüfstand stellen. Das ist auch ganz im Interesse einer erfolgreichen Energiewende, die auf eine hohe Akzeptanz ebenso angewiesen ist wie auf die Einnahmen aus einer florierenden Wirtschaft, meint



20 000 Photovoltaik-Anlagen produzieren in Nord-Westfalen Strom.

Foto: Marina Lohrbach/Fotolia.com



## Treffpunkt Messe

Ein Messeauftritt ist keine Vergnügungsfahrt. Ein Marketing-Chef verrät, wie sich sein Unternehmen vorbereitet und welchen Nutzen es zieht.

..... **Seite 58**

## Titelthema

- 12\_\_ So weit, so gut**  
Die richtige Weiterbildung finden
- 15\_\_ Weiterbildung nach Bedarf**  
Die RWE bildet schon Azubis weiter
- 16\_\_ Eine Garantie gibt es nicht**  
Wie rechnet sich die Investition in Weiterbildung?
- 18\_\_ Individuell und schnell**  
Phonehouse qualifiziert die Mitarbeiter kontinuierlich
- 20\_\_ Gemeinsam für Qualität**  
Weiterbildung im Verbund
- 23\_\_ Früh übt sich**  
Azubis gehen ins Ausland
- 24\_\_ Gut geplant zum Erfolg**  
Interview mit einem Personalentwickler

## Themen

- 41\_\_ Demografie-Druck steigt**  
Drei von fünf Betrieben suchen Ersatz für Mitarbeiter, die in den Ruhestand gehen
- 44\_\_ Schwung verloren**  
IHK-Konjunkturumfrage
- 58\_\_ Nicht zum Vergnügen**  
Wie Unternehmen auf Messen wie der IAA erfolgreich sind
- 60\_\_ Zugpferd Export**  
Die Globalisierung nutzt der Industrie – und damit auch den Dienstleistern
- 64\_\_ Stromkapazität**  
Kartellamtspräsident Mundt vertraut auf die Marktkräfte
- 66\_\_ IHK-Handelstag**  
Ein Plädoyer für starke Innenstädte und Stadtteilzentren

### SO ERREICHEN SIE DIE IHK

Münster, Sentmaringer Weg 61,  
Telefon 0251 7070  
Gelsenkirchen-Buer, Rathausplatz 7,  
Telefon 0209 3880  
Bocholt, Willy-Brandt-Straße 3,  
Telefon 02871 99030



## Zugpferd Export

Deutschland ist bislang glimpflich durch die internationale Wirtschaftskrise gekommen. Nicht trotz, sondern wegen der industriellen Basis. Ein Gutachten im Auftrag der IHK Nord Westfalen belegt, welche Beschäftigungseffekte der Export quer durch alle Wirtschaftsbereiche hat.

.....Seite 60



## Junge Köpfe gesucht

Der demografische Druck auf dem Arbeitskräftemarkt steigt. Ein Drittel der von der IHK befragten Unternehmen befürchten dadurch eine Belastung ihrer Geschäftsentwicklung.

.....Seite 41

## ÖkoNomen

Wohnwelten ohne Firlefanz entwirft Lisa Oldhues in Nordwalde.

.....Seite 36



## ProduktHinweis

Farben und Lacke sind das Gebiet von J. W. Ostendorf in Coesfeld: zum Beispiel die Designerfarbe SIGNEO.

.....Seite 25



## NutzWert

Wenn ein Unternehmen mit Social Media PR machen will, braucht es eine gute Strategie.

.....Seite 38



## Rubriken

- 3\_\_Ausrufezeichen
- 6\_\_TerminBörse
- 8\_\_NachrichtenPool
- 10\_\_KonsumGut
- 46\_\_LandesKunde
- 47\_\_BetriebsWirtschaft
- 72\_\_Wirtschaftsjunioren
- 74\_\_Neues aus Berlin und Brüssel
- 75\_\_NachrichtenPool
- 86\_\_KarriereZukunft
- 88\_\_LebensWert
- 90\_\_SchlussPunkt

## IHK-Profil

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

## VerlagsSpezial

- 76\_\_Wirtschaftsraum Warendorf
  - Exportmeister der Region
  - Wenn der Fiskus zwei Mal klingelt
  - Gemeinsam stark am Messestand
  - Vernetzt auch mit den Nachbarn
  - „Ahleener Mammut“ für Rohrwerke
- 82\_\_IT-Prozessoptimierung
  - Mit Sicherheit dokumentiert
  - Telefonieren wird intelligent
  - Fremde Geräte im Firmen-Netz

## WWW

Der Wirtschaftsspiegel steht als e-Paper unter [www.ihk-nordwestfalen.de/p289](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p289) Einzelne Seiten lassen sich als PDF-Dokument drucken.

## SPRECHTAGE



### Nachfolge

IHK-Berater informieren Unternehmer, die eine Nachfolge planen, zum möglichen Vorgehen. Anmeldung: Jutta Plötz, Telefon 0251 707-221, [ploetz@ihk-nordwestfalen.de](mailto:ploetz@ihk-nordwestfalen.de) oder [www.ihk-nordwestfalen.de/e1743](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1743)

**7. November**

**IHK Nord Westfalen in Bocholt**



### Finanzierung

Experten der IHK Nord Westfalen und der NRW.Bank und Bürgschaftsbank beraten in Einzelgesprächen zu Finanzierung und Förderung bei Investition, Übernahme und Sanierung. Anmeldung: Jutta Plötz, Telefon 0251 707-221, [ploetz@ihk-nordwestfalen.de](mailto:ploetz@ihk-nordwestfalen.de) oder [www.ihk-nordwestfalen.de/e1736](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1736)

**14. November**

**IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen**



### Mentoren

Im IHK-MentorenNetz Nord Westfalen unterstützen erfahrene Führungskräfte Existenzgründer, Jungunternehmer und Unternehmensnachfolger. Anmeldung: Christian Seega, Telefon 0251 707-246, [seega@ihk-nordwestfalen.de](mailto:seega@ihk-nordwestfalen.de)

**15. November**

**IHK Nord Westfalen in Münster**  
[www.ihk-nordwestfalen.de/e1723](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1723)

**28. November**

**NRW.BANK, Friedrichstr. 1, Münster**  
[www.ihk-nordwestfalen.de/e1731](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1731)



### Erfinder

Ein Patentanwalt berät zu gewerblichen Schutzrechten. Anmeldung: Tina Benning, Telefon 02871 9903-14, [benning@ihk-nordwestfalen.de](mailto:benning@ihk-nordwestfalen.de) oder [www.ihk-nordwestfalen.de/e1824](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1824)

**15. November**

**IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen**



Südkorea ist für Deutschland ein wichtiger Handelspartner.

Foto: Pavel Ignatov/Fotolia

## Handelsvorteile mit Südkorea

Freihandelsabkommen senkt Zölle für europäische Unternehmen.

Südkorea ist das erste asiatische Land, mit dem die EU ein Freihandelsabkommen abgeschlossen hat. Danach fielen 70 Prozent der Importzölle weg. 2016 sollen 98 Prozent abgeschafft sein. Dies gilt aber nur für Waren, die nach den Bedingungen des Ursprungsprotokolls zum Freihandelsabkommen hergestellt wurden. Wie sich

die koreanische Wirtschaft entwickelt und was es mit dem Ursprungswaren auf sich hat, zeigen Experten bei „Marktchance Korea“. Info: Ergün Aydogan, Tel. 0209 388-113, [www.ihk-nordwestfalen.de/e1990](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1990)

**20. November, 9 bis 17 Uhr**  
**IHK Nord Westfalen, Gelsenkirchen**

## Chefs gehen in die Schule

**Praxisnähe** | Vom 5. bis zum 9. und vom 12. bis zum 16. November findet in Gelsenkirchen das Projekt „Bosse als Lehrer“ statt. Dabei gehen Chefs in die Klassen und berichten aus der

Praxis. Interessierte Chefs können sich noch anmelden. Info und Anmeldung: Alexandra Bernhardt-Kroke, Telefon 0209 388-104, [bernhardt-kroke@ihk-nordwestfalen.de](mailto:bernhardt-kroke@ihk-nordwestfalen.de)

## Mit m:ut 12 voraus

**Symposium** | Referenten zeigen Managern und Unternehmern bei „m:ut 12 - Symposium für ein verändertes Unternehmertum“,

wie sie ihre Betriebe zukunftsfähig machen. Infos:

**29. November, ab 14 Uhr**  
**Schloss Münster**

## Knigge für Niederlande

**Seminar** | Janet Antonissen, interkulturelle Trainerin, zeigt im Auftrag der Deutsch-Niederländischen Handelskammer kulturelle Unterschiede zwischen der deutschen und der niederländischen Geschäftswelt auf. Zudem stellt sie Umgangsformen vor und hilft, Schwierigkeiten vorzubeugen. Anmeldung: [www.ihk-nordwestfalen.de/e1889](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1889)

**7. November, 10 bis 17 Uhr**  
**IHK Arnsberg, Königstr. 18-20**

## Ideen zur Gründung

**Seminar** | IHK-Gründungsexperte Klemens Hütter erläutert, wie aus Ideen Geschäftskonzepte werden. Info und Anmeldung: Angelika Kraus-Buten, Tel. 0209 388-105, [krausbuten@ihk-nordwestfalen.de](mailto:krausbuten@ihk-nordwestfalen.de), [www.ihk-nordwestfalen.de/e1768](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1768)

**20. November, 17 bis 20 Uhr**  
**IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen**

**Alle Veranstaltungen** |  
[www.ihk-nordwestfalen.de/veranstaltungen](http://www.ihk-nordwestfalen.de/veranstaltungen)

### IHK-ADRESSEN:

48151 Münster,  
Sentmaringer Weg 61

45894 Gelsenkirchen-Buer,  
Rathausplatz 7

46395 Bocholt,  
Willy-Brandt-Straße 3

## Emissionen verringern

**CO<sub>2</sub>-Effizienz** | Experten zeigen, welche Ansprüche grüne Logistik an Transport- und Logistikbetriebe stellt und welche Chancen sie bietet. Info: Daniel Janning, Tel. 0251 707-309, [www.ihk-nordwestfalen.de/e1992](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1992)

28. November, 14 bis 18 Uhr  
IHK Nord Westfalen,  
Gelsenkirchen

## Geldwäsche verhindern

**Vortrag** | Experten zeigen, wie das neue Geldwäschegesetz zu handhaben ist und welche Anforderungen insbesondere für Groß- und Einzelhändler gelten. Info: Kathrin Lühl, Telefon 0251 707-292, [luehl@ihk-nordwestfalen.de](mailto:luehl@ihk-nordwestfalen.de), [www.ihk-nordwestfalen.de/e1998](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1998)

26. November, ab 14.30 Uhr  
IHK Nord Westfalen, Münster

## Steuern für Starter

**Beratung** | Experten der IHK Nord Westfalen und der Finanzämter Ahaus und Borken laden Jungunternehmern ein, sich über das Steuersystem, Gewinnermittlung und die elektronische Steuererklärung zu informieren. Info: Tina Benning, Tel. 02871 9903-14, [www.ihk-nordwestfalen.de/e1679](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1679)

22. November, 19 bis 22 Uhr  
IHK Nord Westfalen, Bocholt

## Selbstständig machen

**Beratung** | Experten erklären Existenzgründern, was ein Gründungskonzept ist, wie man bei einer Gründung vorgeht und welche Fördermittel und Hilfestellungen es gibt. Zudem stellen sie den Gründern weitere Institutionen vor, die sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleiten. Info:

[www.ihk-nordwestfalen.de/e1765](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1765)

12. November  
Technologiehof Münster,  
Mendelstr. 11  
20. November  
IHK Nord Westfalen  
in Gelsenkirchen  
22. November  
IHK Nord Westfalen  
in Münster

## Marketing

**Serie** | Wie man auch mit kleinem Budget erfolgreich Werbung treiben kann, zeigt Prof. Dr. Gerd Wassenberg. Info: Tina Benning, Tel. 02871 9903-14, [www.ihk-nordwestfalen.de/e1866](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1866)

21. November, 17 bis 20 Uhr  
Ratshotel, Coesfelder Str.  
21-23, Ahaus



**DAILY 4 YOU**

- 4 JAHRE LEASEN AB 295 €/MONAT<sup>1</sup>
- 4 JAHRE WARTUNG<sup>2</sup>
- 4 JAHRE GARANTIE<sup>3</sup>
- 4 FLEXIBLE LAUFLEISTUNGEN

**OHNE ANZAHLUNG!**

ALLES INKLUSIVE BEIM DAILY4YOU LEASING:

- AUSWAHL: aus allen Daily Motor-Varianten
- FLEXIBEL: Laufleistungen 20.000, 30.000, 40.000 oder 50.000 km/Jahr
- SERVICE: 4 Jahre Wartung inklusive<sup>2</sup>
- SICHER: 4 Jahre Garantie inklusive<sup>3</sup>

TM & © DC Comics, TM & © SHIELD TM & © Warner Bros. Entertainment Inc. (© 12)



DER NEUE DAILY  
GEBAUT FÜR EINEN SUPERHELDEN

IVECO  
[www.iveco.de](http://www.iveco.de)

1) Freiblebendes Angebot der Iveco Capital – ein Vendorprogramm der BNP Paribas Lease Group S.A./ Deutschland, gültig bei Kauf eines Fahrzeuges Daily 35S und Finanzierungszusage bis 31.12.2012, vorbehaltlich positiver Bonitätsprüfung bis 31.12.2012. Bsp.: mtl. Leasingrate 295 € (zzgl. gesetzl. MwSt.) bei Laufleistung von 20.000 km/Jahr und Laufzeit von 48 Monaten. Nur bei teilnehmenden Iveco Händlern. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Abb. unverbindlich. Angebot vorbehaltlich Druckfehler und Irrtümer. 2) Angebot bezieht sich auf Wartungs- und Reparaturvertrag M. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen für Wartungs- und Reparaturverträge der Iveco Magirus AG. 3) Garantieverlängerung auf insgesamt 4 Jahre. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Iveco Garantieverlängerung.

**IVECO WEST  
NUTZFAHRZEUGE**

**Iveco West Nutzfahrzeuge GmbH**  
Dornierweg 11, 48155 Münster  
Telefon 0251.60 83-0  
Ansprechpartner Herr Bruns 01 71/7 65 11 43  
Herr Jezusek 01 60/90 45 85 59  
[www.iveco-west.de](http://www.iveco-west.de)

## TERMINE

**Seminar** | Die Deutsch-Niederländische Handelskammer lädt am 8. November zum Seminar „Aus-schreibungen in den Niederlanden“ in die IHK Nord Westfalen in Bocholt ein. Annette Gülker, Expertin für Marketing und Sales, informiert über das Vergabewesen, berät zur Beteiligung an Ausschreibungen in den Niederlanden und stellt Gesetzesgrundlagen und Anforderungen an den Lieferanten vor. Info und Anmeldung: Marlies Komorowski, Tel. +31 (0)70 3114 100, [m.komorowski@dnhk.org](mailto:m.komorowski@dnhk.org)

**Förderpreis** | Für herausragende Examensarbeiten verleiht der Förderkreis für Angewandte Informatik der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster am 20. November zum achten Mal den Förderpreis für Angewandte Informatik. Der Preis ist mit 1000 Euro dotiert und wird in der IHK Nord Westfalen in Münster überreicht. Interessierte sind herzlich eingeladen. Anmeldung: Mechthild Reetz, Tel. 0251 707-389, [reetz@ihk-nordwestfalen.de](mailto:reetz@ihk-nordwestfalen.de)

**Wo?-Kongress** | Am 5. und 6. Dezember findet im Wissenschaftspark Gelsenkirchen der Wo?-Kongress statt. Unter dem Schwerpunktthema „GeoEnergy“ werden unter anderem Best-Practice-Beispiele für Geo-Lösungen vorgestellt. Zudem wird über unbemannte Flugsysteme (UAS) informiert. Info und Anmeldung: AIR e.V., Tel. 02323 925254, [www.air-verband.de](http://www.air-verband.de)



Rechts und in der Mitte die Wiedergewählten: Vorsitzender Egbert Weber und stellv. Vorsitzende Gisela Pieron; links daneben der neue stellvertretende Vorsitzende Ulrich Grunewald.

Foto: Betz

## Weber bleibt Vorsitzender

„Gute Bildung, starke Branchen und leistungsfähige Infrastruktur“ lautet das Programm des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Borken.

Egbert Weber bleibt Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Borken und damit Sprecher der gewerblichen Wirtschaft. Der Ausschuss der IHK Nord Westfalen, in dem sich 56 Unternehmerinnen und Unternehmer für die Durchsetzung der grundlegenden Interessen aller Unternehmen im Kreis Borken engagieren, bestätigte den geschäftsführenden Gesellschafter der Spahn GmbH (Stadtlohn) einstimmig für weitere drei Jahre in seinem Amt (2013 bis 2015). Als stellvertretende Vorsitzende ebenfalls bestätigt wurde Gisela Pieron, geschäftsführende Gesellschafterin der Pieron GmbH (Bocholt). Neu im Vorstand des IHK-Gremiums ist Ulrich Grunewald.

Die Ausschussmitglieder wählten den alleinvertretenden Geschäftsführer der Grunewald GmbH & Co. KG (Bocholt) zum weiteren Stellvertreter.

„Gute Bildung, starke Branchen und leistungsfähige Infrastruktur“ – mit diesem Dreiklang umriss Weber das Programm für die zukünftige Arbeit des Ausschusses. Einen Schwerpunkt der Arbeit sieht Weber, der auch IHK-Vizepräsident ist, in einer noch engeren Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Schule. „Ziel ist es, den Übergang zwischen Schule und Beruf weiter zu verbessern und schon frühzeitig junge Leute für die duale Ausbildung zu begeistern“, sagte Weber.

## Unterirdisch bauen

**Neues Institut** | Die Fachhochschule Münster hat ein neues Institut gegründet, das das gesamte Spektrum des unterirdischen Bauens anbietet. Es verbindet die Fachgebiete Geotechnik, Tunnelbau und Verkehrsinfrastrukturen. „Die Infrastrukturen für Verkehr, für die Energieversorgung, aber auch für die Versorgung mit Waren des täglichen Bedarfs verlagern sich in den Untergrund“, sagt Prof. Dr. Dietmar Mähner, einer der Instituts-Gründer.

## Kanal bauen

**Machbarkeitsstudie** | Die EUREGIO hat mit mehreren Partnern eine Machbarkeitsstudie des Twente-Mittel-landkanals in Auftrag gegeben. Eine direkte Kanalverbindung zwischen der Grafschaft Bentheim und der Region Nord-Ost-Twente wurde in einer früheren Studie aus dem Jahr 1994 als unwirtschaftlich bewertet. Inzwischen haben sich die Rahmenbedingungen (Verkehrsaufkommen, Spritpreise) allerdings stark verändert.

## Böller

**Gefahrgut** | Wer Gefahrgüter der Klasse 1 transportiert – und dazu gehören auch viele Feuerwerkskörper – muss eine Reihe von Vorschriften beachten. Welche, steht im Merkblatt:

[www.ihk-nordwestfalen.de/p1459](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p1459)

NEU AB FMO

**OLT Express** 

**AIRFRANCE**  



Europa muss sparen.  
Europa fliegt OLT Express.

**BERLIN, MAILAND,  
MÜNCHEN,  
STUTTGART,  
PARIS, WIEN**

ab **98 €**

Hin- und Rückflug  
Info / Buchung  
[www.oltexpress.de](http://www.oltexpress.de)

London Calling.  
Air France antwortet.

**LONDON  
CITY-AIRPORT  
10 MINUTEN BIS  
CENTRUM**

ab **118 €**

Hin- und Rückflug  
Info / Buchung im Reisebüro oder  
[www.airfrance.de](http://www.airfrance.de) / [www.cityjet.com](http://www.cityjet.com)

**WWW.FMO.DE**



**MÜNSTER OSNABRÜCK  
INTERNATIONAL AIRPORT**

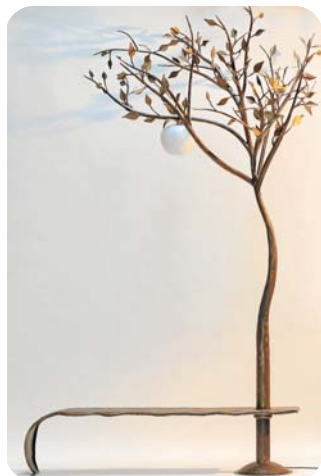


Foto:FMB

Individualität, in Schmiedeeisen gefasst: **FMB-LEUCHTEN** in Borken verwirklicht ungewöhnliche Designstücke verschiedenster Stilrichtungen, teils auch in Kooperation mit Künstlern – darunter Tische, Stühle, Wohnaccessoires und allein über 300 Leuchten. Eine große Auswahl, und jedes Produkt ist ein handgefertigtes Unikat. Harte Fakten unter:

[www.fmb-leuchten.de](http://www.fmb-leuchten.de)

Ein Meer aus Lichtern – Adventszeit auf **HOF BEVERLAND** in Ostbevern. Vom 23. November bis zum 24. Dezember stimmt er mit dem „All Inclusive Weihnachtsmarkt“ samt Weihnachtsbuffet, mittelalterlichem Landknechtsessen, Weihnachtsparty, Eisstockschießen oder Pool-Ball-Turnier auf Weihnachten ein.



Foto: Hof Beverland

[www.beverland.de](http://www.beverland.de)



Foto: Feinbrennerei Sasse

Ein Prosit auf eine seltene Zusammenarbeit: Die **FEINBRENNEREI SASSE** (Herstellung) kooperiert mit dem Kloster Gerleve (Anbau) und dem Fachbereich Oecotrophologie der FH Münster (wissenschaftliche Begleitung), um einen hochwertigen Kräuterschnaps aus und in der Region zu entwickeln. Unseren Segen hat das Projekt!

[www.sassekorn.de](http://www.sassekorn.de)



Foto: Flaschengeist

15 Jahre – und besonders gut gereift! So präsentiert sich das Angebot zum Jubiläum von „**FLASCHEGEIST**“ in Münster: überwiegend flüssige Delikatessen wie feine Öle, hochwertige Weine oder auch außer-

gewöhnliche Saucen. Für mobilen Genuss sorgt dabei die ganz aktuelle, kostenlose Flaschengeist-App für Apple wie Android.

[www.flaschengeist.de](http://www.flaschengeist.de)

Das Jahr neigt sich dem Ende entgegen. Höchste Zeit, die Weihnachtsfeier zu planen. Zum Beispiel im **ALPINCENTER BOTTROP**.

Hier kann man sich entweder für eines der Komplettpakete „Hütten-Triathlon“ oder „Weihnachtsfeier Special“ entscheiden oder sich einen eigenen ganz individuellen Ausflug aus verschiedenen Bausteinen zusammenstellen. Es gibt noch freie Termine.



Foto: A.Schiffner/Fotolia

[www.alpincenter.com](http://www.alpincenter.com)

Siebdrucken will gelernt sein, und zwar von Hand und bei **ALEXANDRA LENZ**. Die diplomierte Textildesignerin bietet in ihrer Münsteraner Werkstatt Kurse an, um das alte, seltene Handwerk kennenzulernen und auszuprobieren – Experimente in Farb- und Formgebung.



Foto: Alexandra Lenz

[www.alexandralenz.de](http://www.alexandralenz.de)

Die Blätter fallen, die Herbstkollektionen erscheinen. Auch bei der Marke **JACK WOLFSKIN**, die jetzt – nach Filialen in Recklinghausen, Bocholt, Münster, Warendorf, Rheine und Coesfeld – den Store in Gelsenkirchen neu eröffnet hat. Hier findet man auch das passende für einen herbstlichen Spaziergang durch die westfälische Parklandschaft.



Foto: Tokarski/Fotolia

[www.jack-wolfskin.com](http://www.jack-wolfskin.com)



Foto: EMSA

Wer jetzt ans Wandern denkt, sollte einen zuverlässigen Begleiter mitnehmen, der hilft,

sich auf der Wanderung auch von innen aufzuwärmen: Zum Beispiel einen aus der Serie mit dem passenden Namen „Mobility“ von **EMSA**, Emsdetten. Die halten Heißes heiß – und sehen auch genauso aus. Mehr Infos unter:

[www.emsa.com](http://www.emsa.com)

[www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de)

Der Herbst bringt die kurzen Tage – und Titus Dittmann seine Biografie. Auf 320 Seiten erzählt der „Skateboard-Papst“ und Unternehmer von seinem Lebensweg, Afghanistan und der pädagogischen Arbeit mit Kindern und Jugendlichen. Der Titel „Brett für die Welt“ ist als Hardcover-Ausgabe und als eBook bei Bastei Lübbe (Quadriga) erschienen.



Foto: Bastei Lübbe

[www.luebbe.de](http://www.luebbe.de)

www.olb.de

Oldenburgische  
Landesbank

Passt – wie ein guter Anzug.

Die Firmenkundenbetreuung der OLB. Curt Leffers, Leffers Wilhelmshaven, OLB-Kunde seit über 60 Jahren.

Hier zu Hause. Ihre OLB.

GAIDA MÄCHKE & JONGENS



# So weit, so gut

Ein Unternehmen ist nur so gut wie die (Weiter-)Bildung seiner Mitarbeiter. Eine längerfristige und gute Strategie für die Weiterbildung ist dabei unerlässlich. Doch worauf müssen Unternehmen achten?

Zunehmend spüren Führungskräfte in ihren Unternehmen, dass Fachkräfte schwer zu finden sind, der eigene betriebliche Nachwuchs nicht mehr gesichert ist und sich die längere Arbeitszeit der älter werdenden Mitarbeiter auch auf die Leistung auswirkt. Gleichzeitig nimmt der Druck im internationalen Wettbewerb zu. Produkte und Dienstleistungen aus dem In- und Ausland werden immer schneller auf den Markt gebracht. Die Halbwertszeit von Wissen wird durch den rasanten technischen Fortschritt extrem verkürzt. Zur großen Herausforderung wird es, das betriebliche Know-how zu sichern und auszubauen. Die eigenen Mitarbeiter werden heute mehr denn je zu einem entscheidenden Faktor für den Unternehmenserfolg. Gut beraten sind Unternehmen, die sich diesen Herausforderungen stellen und das Personal mit System aus- und weiterbilden. Gerade Unternehmen ohne eine eigene Personalentwicklungsabteilung sehen sich jedoch vor der oft ungelösten Frage, wie dies erfolgreich gemacht werden kann.

## Weiterbildung Schritt für Schritt

Es gibt keine pauschalen, für alle Unternehmen gleichermaßen passenden Weiterbildungskonzepte. Wichtig ist es, betriebliche Weiterbildung systematisch und individuell an die jeweiligen Arbeitsprozesse, die Wettbewerbsziele und die schon bestehende Qualifikation der Mitarbeiter anzupassen. Dazu gehört es, auch kurz- und mittelfristig entstehenden

Weiterbildungsbedarf einzubeziehen, der sich zum Beispiel aus neuen Aufgaben, aus Anforderungen nach technischen

Neuerungen und aufgrund von Personalfuktuation ergibt. Dabei gibt es neue Formen der Weiterbildung, die den Praxisbezug und die Verwertungsmöglichkeiten im Unternehmen erhöhen. Nicht zu vergessen: Gute Weiterbildung kostet sowohl Zeit wie auch Geld. Es ist also Chefsache, dementsprechende Ressourcen für ein stimmiges Weiterbildungskonzept bereitzustellen.

Der Autor Thomas B. Schulte aus Münster ist Spezialist für Bildungsmanagement.

Foto: privat



Wie geht nun ein Unternehmen systematisch vor?

### 1. Ist- und Soll-analyse

Eine Analyse der aktuell und zukünftig benötigten Kompetenzen

dient einerseits dazu, das derzeit vorhandene Wissen und die nutzbaren Kompetenzen der Führungskräfte und Mitarbeiter zu erheben. Andererseits sollen das künftig erforderliche betriebliche Wissen und die Kompetenzen systematisiert werden. Dabei wird auch die Alters- und Erfahrungsstruktur der Mitarbeiter berücksichtigt. Bereits hier entsteht im besten Fall eine Verzahnung von Fachkräftegewinnung, betrieblicher Aus- und Weiterbildung sowie Sicherung und Transfer betrieblichen Know-hows.

### 2. Bedarf und Ziele der Qualifizierung

Aus der Kompetenzanalyse müssen Personalverantwortliche den Entwicklungsbedarf ihres Unternehmens und den ihrer Mitarbeiter ableiten. Dies ist die unternehmensindividuelle Grundlage dafür, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu halten und weiterzuentwickeln.

Wesentliche Variablen, für das eigene Unternehmen die passende Weiterbildung zu gestalten, sind:

- ▶ die Struktur und Entwicklung der bearbeiteten Marktsegmente (Marktentwicklung, Wettbewerbsanalyse)
- ▶ die angestrebten Karriereziele der Mitarbeiter
- ▶ die derzeitige und künftig benötigte Anzahl der Mitarbeiter in den Funktionsbereichen
- ▶ eine Analyse der vorhandenen Kompetenz und Qualität der Mitarbeiter
- ▶ eine aus Soll-Ist-Vergleichen abgeleitete, erforderliche Mitarbeiterqualifizierung
- ▶ verfügbare Ressourcen (Zeit, Geld, interne Trainer)
- ▶ Inhalte und Erreichbarkeit von Weiterbildungsangeboten.

### 3. Die „richtige“ Weiterbildung

Betriebliche Weiterbildung muss bedarfs- und praxisorientiert sein und in die betrieblichen Abläufe

## CHECKLISTEN

Eine passende Weiterbildung zu finden ist nicht einfach, denn das Angebot ist groß und recht unterschiedlich. Checklisten können bei der Auswahl einer individuell geeigneten und qualitativ hochwertigen Weiterbildung helfen. Sie sind zum Beispiel im Weiterbildungsinformationssystem (WIS) der IHKs zu finden.

<http://wis.ihk.de/informationen/checklisten.html>

Weiterbildungsanbieter in der Region sind aufgelistet unter:

[www.ihk-nordwestfalen.de/p2502](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p2502)



Die passende Weiterbildung kann Unternehmen zu Höhenflügen verhelfen.

Karikatur: Dirk Meissner

integriert werden. Es zählt also nicht nur die Vermittlung von aktuellem Wissen, sondern auch die Fähigkeit, neue Erfahrungen reibungslos im Betrieb einzusetzen. Betriebliche Weiterbildung verbindet heute formales und informelles Lernen und ermöglicht ein Lernen am Arbeitsplatz. Wie kann das aussehen?

### Nach Bedarf

So hat zum Beispiel ein Maschinenbauunternehmen aufgrund des hohen Innovationsdrucks innerhalb der Branche einen großen Bedarf an jungen, kreativen Nachwuchskräften mit qualifiziertem technischem und wirtschaftlichem Durchblick. Die Verantwortlichen entschließen sich zu einem Personalentwicklungsmodell „Studium plus Leh-

re“. Junge Mitarbeiter erlangen in einem kombinierten Bildungsgang in vier Jahren den Abschluss zum Ausbildungsberuf „Industriekaufmann“ und gleichzeitig den Hochschulabschluss „Bachelor of Science Wirtschaftsingenieurwesen“. Das Unternehmen entwickelt so den eigenen Nachwuchs.

Ein weiteres Beispiel: Die Finanzabteilung eines Lampenherstellers benötigt mittelfristig eine weitere Kraft für die Buchhaltung. Mit finanzieller Unterstützung durch das Unternehmen nimmt eine junge Mitarbeiterin berufsbegleitend an einer Aufstiegsfortbildung mit IHK-Prüfung zum „Geprüften Bilanzbuchhalter“ bei einer Industrie- und Handelskammer teil. Das Unternehmen betreibt aktive Mitarbeiterförderung und deckt zusätzlichen qualifizierten Personalbedarf.

Qualifizierung geht auch im „Tandem“. In der Vertriebsabteilung eines Stoffhändlers wird im nächsten Jahr ein Vertriebsmitarbeiter mit vielen wertvollen Außenkontakten in den altersbedingten Ruhestand verabschiedet. Um die Außenkontakte und Kundenbeziehungen nicht zu verlieren, realisiert das Unternehmen ein „Tandem“-Qualifizierungsmodell. Dem ausscheidenden Vertriebsprofi wird für die Übergangsphase ein junger Nachfolger zur Seite gestellt. Beide betreuen während der Übergangszeit gemeinsam die Kunden. Das Unternehmen sichert betriebliches Know-how und fördert eigene Nachwuchskräfte.

## 4. Planen, umsetzen, kontrollieren

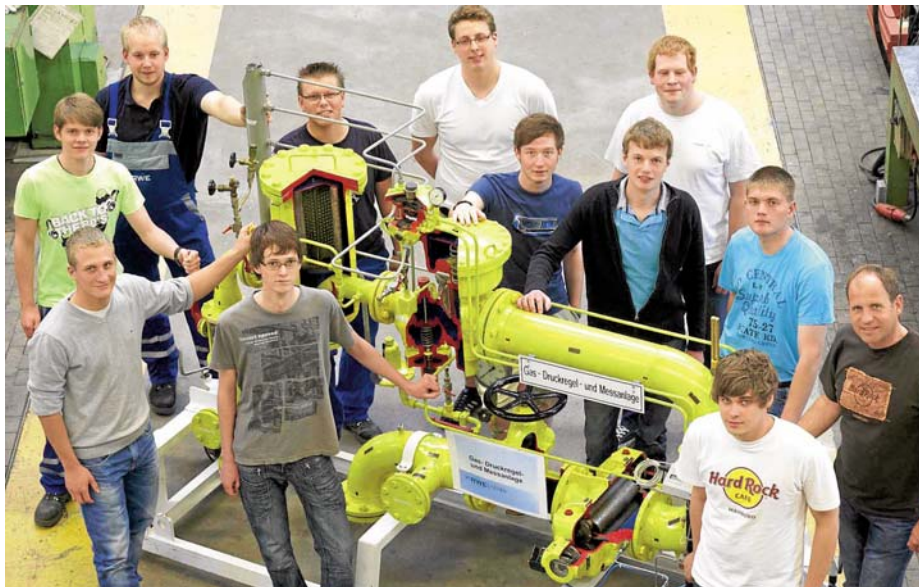
Sind Themen und Ziele der Qualifizierung festgelegt, werden Formen und Konzepte zur Umsetzung der Weiterbildungsziele gesucht. Danach müssen geeignete Qualifizierungsangebote ausgewählt werden. Checklisten können dabei helfen (s. Kasten vorherige Seite).

Für eine erfolgreiche Weiterbildung ist es neben Planung und Auswahl entscheidend, den Qualifizierungsprozess und den Qualifizierungserfolg zu überwachen und bei Bedarf zu optimieren. Zentrale Frage ist, wie gut neues Wissen aufgenommen und in die Praxis umgesetzt wird.

Bildungsmanagement im Unternehmen unterstützt aktiv den individuellen Lernprozess, fördert die Karriereziele der Mitarbeiter und sichert das betriebliche Know-how. Wird die Weiterbildung zur Chefsache, haben Unternehmen gute Chancen, wettbewerbsfähig und wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben und sich als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren.

THOMAS B. SCHULTE

**Ausgezeichnet** Den Bildungspreis InnoWard 2012 erhielt die LVM Versicherung während des Bildungskongresses der Versicherungswirtschaft. Die Jury überzeugte die „LVM-Zukunftswerkstatt“, bei der sich Mitarbeiter aus dem Innen- und Außendienst interaktiv mit Zukunftsthemen wie Markenstrategie, Social Media oder Work-Life-Balance beschäftigen. <https://www.bvv.de/awards/innoward/preistraeger.html>



Die angehenden Netzfachkräfte Gas werden von Ausbilder Martin Schemberg (r.) am Modell einer Gasdruck, Regel- und Messeinrichtung geschult.

Foto: Christian LÄßnig

# Weiterbildung nach Bedarf

Bei der RWE richtet sich die Weiterbildung am aktuellen Bedarf aus. Bereits Auszubildende werden zur Netzfachkraft im Bereich Gas qualifiziert.

Die Anfrage für das Projekt mit Modellcharakter kam aus dem laufenden Betrieb. Die RWE Westfalen-Weser-Ems Netzservice GmbH (WWE) benötigte dringend neue Fachkräfte im Bereich Netzmonteur Gas. „Die Sparte ist auf uns zugekommen und hat angefragt, was wir da machen können“, sagt Ausbildungsleiter Heinz-Uwe Hannemann. Schon seit vielen Jahren werden bei RWE Strommonteure zum Netzmonteur Gas weitergebildet. Allerdings dauerte das bisher in der Regel zwei Jahre im Anschluss an eine Erstausbildung. Um den kurzfristigen Bedarf zu decken, musste Hannemann mit seinen Kollegen neue Wege finden. „Wir haben zunächst geklärt, ob es möglich ist, wäh-

## Von Anfang an

rend der Ausbildung zusätzlich einen Weiterbildungslehrgang durchzuführen“, sagt Hannemann. Anschließend wurde gemeinsam mit der IHK nach einem Weg gesucht, wie man die Weiterbildung organisatorisch abwickeln kann.

### Neuen Weg gefunden

Die IHK schlug vor, aus der Weiterbildung einen IHK-Zertifikatslehrgang zu machen. „Für das Ausstellen von IHK-Zertifikaten gibt es einheitliche Regelungen, damit Lehrgang und Abschluss auch bundesweit Anerkennung finden“, sagt

Klaus Hartung von der IHK Nord Westfalen. Die jungen Auszubildenden drücken beinahe 300 Stunden die Weiterbildungsbank und müssen verschiedene Tests nach den verschiedenen Unterrichtsblöcken bestehen. „Dabei erarbeiten wir uns die Theorie an der Praxis“, sagt Martin Schemberg, zuständiger Ausbilder für den Lehrgang.

Die Teilnehmer arbeiten unter realen Bedingungen. Sie erstellen ein komplettes Erdgasverteilnetz, einschließlich der Hausanschlüsse und nehmen dieses mit Erdgas in Betrieb. „Sie bekommen so von uns innerhalb kürzester Zeit die Techniken an die Hand, die draußen im Alltag wichtig sind“, sagt Schemberg.

Die jungen Teilnehmer arbeiten in ihren letzten Ausbildungsmonaten bereits in den Bereichen, in denen sie nach Abschluss der Ausbildung auch eingesetzt werden sollen. „Für die Teilnehmer an der Qualifizierungsmaßnahme zur Netzfachkraft Gas heißt das, dass sie schon mit den Kollegen aus der Gassparte unterwegs sind. So können sie das während der Schulung Gelernte gleich in die Praxis einbringen“, sagt Schemberg. Das ist wichtig und erhöht die Motivation. Denn die Mehrbelastung durch zusätzliche Stunden und Prüfungen ist nicht unerheblich.

Ähnliche Schulungen haben auch andere Anbieter bereits durchgeführt. Allerdings habe der Umfang tatsächlich Modellcharakter, sagt Hannemann.

Aus Sicht des Unternehmens bietet dieses Verfahren ebenfalls viele Vorteile. „Wir ersparen uns die Qualifizierung während der Facharbeiterzeit“, sagt Hannemann. So verhindert die Maßnahme Fehlzeiten. Außerdem sei sie deutlich kürzer und die Inhalte könnten bedarfsgerecht gestaltet werden. „Aus der Praxis für die Praxis“, sagt Hannemann. Es sei genau das, was der Betrieb benötige.



Ausbildungsleiter Heinz-Uwe Hannemann hat ein Projekt mit Modellcharakter ins Leben gerufen.

Foto: pd

JÜRGEN BRÖKER

# Eine Garantie gibt es nicht

Weiterbildung kostet Zeit und Geld. Doch wie stellen Unternehmen sicher, dass sich die Investition auch für sie rechnet?

**Erfolg sicherstellen**

## Wie funktioniert das System?

GERDAU: Für den nachhaltigen Erfolg ist entscheidend, dass die zu vermittelnden Inhalte unbedingt im praktischen

Kontext der Teilnehmer erarbeitet und verankert werden. Also setzen wir mit unserer Arbeit bereits weit vor dem eigentlichen Seminar an. Insbesondere

bei Verhaltenstrainings zu Führung, Kommunikation oder Präsentation nehmen wir frühzeitig Kontakt zu den Teilnehmern und ihren Vorgesetzten auf, um gemeinsam Ziele festzulegen und wichtige Informationen zu konkreten Praxis-situationen aus dem beruflichen Umfeld zu bekommen. Wir bauen so schon im Vorfeld ein Vertrauensverhältnis auf. Das fördert auch die Bereitschaft der Teilnehmer zu Veränderungen.

## Und während des Seminars wird dann an vertrauten Praxissituationen trainiert und gearbeitet?

GERDAU: Genau. Durch verschiedene Lernschleifen reflektiert jeder Teilnehmer sein eigenes Verhalten und lernt es neu zu justieren. Mit konkreten Zielen, die bis zu genau festgelegten Terminen erreicht sein müssen, dokumentieren die Teilnehmer dies in ihrem Lernbuch, das bei uns TSS Transfer Navigator heißt.

NORDBECK: Außerdem stoßen wir in jedem Inhouse-Seminar Lernpartnerschaften an, die über die Grenzen des Seminars hinaus Bestand haben. Dieser kollegiale Dialog im Anschluss an ein Seminar fördert die Nachhaltigkeit erfahrungsgemäß zusätzlich, weil der Teilnehmer zu einer größeren Verbindlichkeit sich selbst

Fast jeder hat das schon erlebt: Die Weiterbildung war toll. Doch am Arbeitsplatz fällt man zurück in alte Gewohnheiten und sieht kaum eine Chance, das Gelernte anzuwenden. Da hilft nur gute Disziplin, ein verständnisvoller Vorgesetzter – und ein Sicherungskonzept. Als „Spezialisten für die Transfersicherung von Weiterbildungsmaßnahmen“ gelten Jessika Gerdaus und Dr. Ralf-Peter Nordbeck. Was Unternehmen dafür tun können, damit neues Wissen auch tatsächlich zur Anwendung im Arbeitsalltag kommt, erläuterten die beiden geschäftsführenden Gesellschafter der



**„Ich habe mich wenig abgeholt gefühlt ... Mit dem Transfer des Gelernten wurde ich alleingelassen.“**

DR. RALF-PETER  
NORDBECK

TSS MOVE Konzept GmbH aus Nottuln im vergangenen Jahr dem Fachpublikum auf der LEARNTEC, der „Internationalen Leitmesse für professionelle Bildung, Lernen und IT“. Der IHK-Wirtschaftsspiegel hat noch einmal nachgefragt.

**Herr Nordbeck, wann haben Sie zuletzt eine Weiterbildung absolviert?**

DR. RALF-PETER NORDBECK: Das ist knapp drei Monate her.

**Und wer hat dafür gesorgt, dass Sie Ihr neues Wissen anschließend auch anwenden?**

NORDBECK: (lacht) Sie kommen ja schnell auf den Punkt, besser: den Knackpunkt. Bei mir war es häufig so bei Weiterbildungsmaßnahmen: Mit dem Transfer des Gelernten wurde ich alleingelassen, ich habe mich wenig abgeholt gefühlt.

**Was heißt das, den Teilnehmer abholen?**

NORDBECK: Ich hätte mir zum Beispiel gewünscht, dass ich vor dem Seminar gefragt worden wäre, was ich dort eigentlich will und welches meine persönlichen Lernziele sind, welche konkreten Probleme oder Aufgaben am Arbeitsplatz bestehen. Stattdessen wurde wieder einmal viel zu viel Theorie vermittelt, während der unmittelbare praktische Bezug zu meiner Arbeit gefehlt hat.

**Das würden Sie wohl als Kardinalfehler einer Weiterbildungsmaßnahme bezeichnen ...**

NORDBECK: Ja, so könnte eine Anleitung zum Misserfolg aussehen.

**Um den zu verhindern, haben Sie beide ein Konzept entwickelt. Frau Gerdaus, wofür steht der Name TSS MOVE Konzept?**

JESSIKA GERDAU: MOVE signalisiert die Bewegung oder Entwicklung von Menschen und Organisationen, die durch Weiterbildung erzielt wird. Und die Abkürzung TSS steht für das Transfersicherungssystem, das wir entwickelt haben.



**„Die Fragen im Lernbuch helfen, die Inhalte noch einmal in Erinnerung zu rufen.“**

JESSIKA GERDAU

## ZUM UNTERNEHMEN

Die TSS MOVE Konzept GmbH wurde 2008 von Dr. Ralf-Peter Nordbeck und Jessika Gerdau gegründet. Zahlreiche Trainer, Coaches und Berater mit langjähriger Berufserfahrung als Führungskraft, Projektleiter und Trainer verstärken das Team. Der Schwerpunkt des Weiterbildungsunternehmens liegt in der „verhaltensorientierten Entwicklung von Menschen im beruflichen Kontext“.

gegenüber und gegenüber seinem Lernpartner angeregt wird. Außerdem finden wir wichtig, dass der Trainer den Teilnehmer auch nach der eigentlichen Maßnahme noch eine Zeit lang aktiv begleitet.

### Wie kann das aussehen?

**NORDBECK:** Zum Beispiel durch Anrufe oder E-Mails, um den Dialog mit dem Teilnehmer in einem vereinbarten Zeitfenster fortzuführen. Alle Einzelbausteine zusammen festigen die neuen Verhaltensweisen im Alltag des Teilnehmers.

### Wie sieht das Lernbuch aus? Macht es Spaß oder ist es eine bürokratische Last?

**GERDAU:** Unsere Erfahrungen zeigen, dass es eher Spaß bringt. Die Teilnehmer sehen sehr schnell ihren eigenen Nutzen, da die Fragen in dem Lernbuch helfen, die Seminarinhalte noch einmal in Erinnerung zu rufen und zu reflektieren. Dadurch bleibt die Motivation hoch. Zudem münden die Fragen in einen persönlichen Umsetzungsplan für die Zukunft, der dann maßgeblich – neben unseren anderen begleitenden Maßnahmen – für den Transfer in den Arbeitsalltag ist.

### Was sind generell die entscheidenden Voraussetzungen für den Erfolg einer Weiterbildung?

**NORDBECK:** Der Teilnehmer sollte mit konkreten Zielen ins Seminar kommen und mit einem konkreten, realistischen Umsetzungsplan an den Schreibtisch zurückkehren. Dabei spielen die Vorgesetzten und Personalfachleute im Unternehmen eine große Rolle und auch der Trainer, der für die richtigen, praxisnahen Seminarinhalte verantwortlich ist.

### Und was sind zentrale Fehler?

**NORDBECK:** Um es salopp auszudrücken,

wenn der Teilnehmer in ein Seminar „stolpert“ oder „reingestoßen“ wird, wenn er also nicht weiß, warum und mit welchem Ziel er überhaupt teilnehmen soll. Häufig werden in einem Seminar auch so viele Inhalte präsentiert, dass der Teilnehmer seinen eigenen Umsetzungsweg nicht mehr findet.

### Wer ist denn meistens schuld, wenn eine Weiterbildung nicht erfolgreich war, der undisziplinierte Teilnehmer oder der wenig verständnisvolle Vorgesetzte?

**GERDAU:** Von Schuld würde ich nicht sprechen. Oft ist es das Ergebnis aus verschiedenen Faktoren. Sicherlich steht dabei der Teilnehmer im Fokus, dennoch hat der Vorgesetzte eine besondere Funktion: Er sollte vor jeder Weiterbildung mit seinem Mitarbeiter sprechen und ihn auch aktiv einbeziehen: Warum diese Weiterbildung, mit welchem Ziel und so weiter. Da versteht es sich eigentlich von selbst, dass der Vorgesetzte seinem Mitarbeiter den nötigen Raum für die Teilnahme am Seminar und für die Umsetzungsphase gibt und ihn auch im Nachgang mit Feedback unterstützt.

### Ist das nicht selbstverständlich?

**GERDAU:** Das klappt zunehmend besser und oftmals sind wir die Antreiber dafür in den Unternehmen. Doch leider zeigt sich auch manchmal, dass die Vorgesetzten kein Verständnis haben und ihre Mitarbeiter sogar während des Seminars anrufen und aus den Seminaren holen, weil etwas anderes scheinbar wichtiger ist.

### Gibt es so etwas wie eine Erfolgsgarantie für Weiterbildungsmaßnahmen?

**NORDBECK:** Wie im richtigen Leben gibt es auch hier keine Garantie! Da der Erfolg von so vielen Faktoren abhängt, wäre dies auch unseriös. Aber wenn so ein x-facher Airbag eingebaut ist wie bei unserem Seminarpaket, dann bietet das schon eine sehr hohe Sicherheit für den angestrebten Lernerfolg.

Das Interview führte Guido Krüdwagen

**Sie haben einen guten Grund ...**



**... wir die passenden Ideen!**



**ENTWICKELN | PLANEN | BAUEN**

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

#### Borgers GmbH

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

#### Borgers Süd GmbH

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

#### Borgers Ost GmbH

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

E-Mail: [info@borgers-industriebau.de](mailto:info@borgers-industriebau.de)

**[www.borgers-industriebau.de](http://www.borgers-industriebau.de)**

# Individuell und schnell

## Maßgeschneidert

„Weiterbildung ist kein Ereignis, sondern ein Prozess“, sagt die Leiterin Personalentwicklung und Ausbildung von The Phone House, Sonja Wistuba. Kontinuierlich und schnell hält die Firma ihre Mitarbeiter auf dem Laufenden.

Kurze Produktzyklen sowie rasante Marktentwicklungen liefern permanent neuen Stoff für Entwicklungsmaßnahmen. „Mit den Änderungen am Markt ändert sich auch die Ausrichtung des Unternehmens, und was vor einem halben Jahr noch richtig war, muss es heute nicht mehr sein“, beschreibt Sonja Wistuba die Rahmenbedingungen für Weiterbildung bei Phone House. Folglich

zwingt die Firma die Maßnahmen nicht in ein starres Konzept. „Unser Ansatz ist, ganz nah an der Basis zu sein, es zählt die Alltagstauglichkeit“, erklärt Wistuba und fügt an: „In unserem dynamischen Umfeld müssen unsere Führungskräfte ihr Handwerkszeug in Sachen Führung beherrschen und sich selbst stabilisieren können, um dem Team Stabilität zu verleihen.“ Mit Seminaren beispielsweise zu den Themen „Kritikgespräch“ oder „Delegieren“ würden die Kenntnisse und Fähigkeiten für diese Aufgabe geschult. Dabei, sagt Wistuba, stehe für die Teilnehmer eine Frage immer im Mittelpunkt: „Wie stelle ich sicher, dass mein Team und ich die Ziele erreichen, ohne unterwegs stehen zu bleiben oder vom Weg abzukommen?“



Servieren Weiterbildung auch auf dem Tablet: Sonja Wistuba und Christian Räckers

Foto: Dopheide

Stillstand ist bei Phone House ohnehin ein Fremdwort: Das Unternehmen, dessen Geschichte 1984 mit der Gründung der Einzelhandelsfirma „ABC Rufsysteme“ des heutigen Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Telekom AG, René Obermann, beginnt, hat sich zu einem unabhängigen Handelshaus für mobile Kommunikation entwickelt – mit rund 800 Mitarbeitern, einem umfassenden Portfolio an Geräten, Tarifen und Services sowie mit ganz eigenen Anforderungen an die Weiterbildung. Wistuba ist für die Förderung der Fach- und Führungskräfte in der Zentrale in Münster verantwortlich. Für den gesamten Retailbereich dagegen, also für die Teams der deutschlandweit 160 Phone-House-Shops im Eigen- und Franchisebetrieb

sowie der rund 40 Telekom-Shops im Betreibermodell für die Deutsche

Telekom, gibt es eigene Trainer. „Da sich die Entwicklungsmöglichkeiten im Vertrieb von denen im Support Center unterscheiden, haben wir zwei Programme mit unterschiedlichen Schwerpunkten entwickelt – ‚Next Steps‘ für den Vertrieb und ‚Take Off‘ für das Support Center“, erklärt Wistuba.

### Nachwuchs gezielt gefördert

Ihr Kollege Christian Räckers aus dem Trainingsteam für den Vertrieb erklärt, wohin der Weg der „Next Steppers“ führen soll: „Wer Kundenberater ist, will Shopleiter werden, und wer das schon ist, kann gegebenenfalls zum Area Sales Manager aufsteigen“, liefert er die Erklärung, warum es im Phone House an Fach- und Führungskräften kaum mangelt: Von 44 Next-Steppers-Teilnehmern haben inzwischen 38 die Verantwortung in einem Shop übernommen.

Dass auch die Zentrale Perspektiven für die berufliche Entwicklung bietet, dafür gibt Sonja Wistuba selbst das beste Beispiel. Vormalig Referentin in Stabsfunktion, trägt sie nun als Abteilungsleiterin volle Verantwortung – beispielsweise für das Entwicklungsprogramm „Take-Off“. Dessen Teilnehmer, überwiegend Mitarbeiter der Zentrale, werden durch eine Kombination aus Seminaren und Einzelcoachings ein Jahr lang gezielt begleitet, um Managementkompetenzen auszubauen. „Die beiden Weiterbildungsprogramme haben wir ins Leben gerufen“, erläutert Wistuba, „um engagierte und talentierte Kolleginnen und Kollegen individuell zu fördern – und natürlich, um die Zukunft unseres Unternehmens mit gutem Führungsnachwuchs aus den eigenen Reihen zu sichern.“ Bei der Besetzung offener Führungspositionen greift The Phone House bevorzugt auf diese Mitarbeiter zurück.

Christian Räckers unterstützt als Trainer die Teams in den Shops. Bei seinen Touren durch das ganze Land dreht sich alles um die Technik – und um das Timing. „Alle drei Monate kommen neue Produkte auf den Markt, und wer ein hal-

bes Jahr draußen ist, für den ist der Zug abgefahren“, sagt er.

Gemeinsam mit seinen Trainerkollegen hat Räckers ein System entwickelt, das die Mitarbeiter kontinuierlich und bei Bedarf blitzschnell auf den neuesten Stand der Dinge bringt. „Das Motto heißt: ‚Du kennst, Du kannst, Du willst‘“, erklärt er. So stelle The Phone House Literatur und Fachmagazine, um den Zugriff auf grundlegende theoretische Kenntnisse jederzeit zu ermöglichen. Den richtigen Umgang mit den neuesten Produkten – das vom Kunden geforderte Können also – haben die Teams in den Shops in kürzester Zeit buchstäblich auf dem Schirm: Wer sich in der Phone House-Akademie, einer umfangreichen internen E-Learning-Plattform, über die neueste Technik informiert, ist für das Beratungsgespräch mit dem Kunden gut gerüstet. „Wir stellen jeden Monat ein Produkt in den Fokus, produzieren zu diesem Thema ein Video und bieten einen Test zur Überprüfung des Wissens an“, erläutert Räckers. Natürlich hat der Trainer auch den Punkt „Du willst“ fest im Blick: Bei den Sales-Coachings spielt die Motivation des Teams eine große Rolle.

## Bildungsbedarf klären

Individualität ist der zentrale Begriff im gesamten Weiterbildungskonzept des

Unternehmens und wohl auch der entscheidende Erfolgsfaktor. „Alles ist bei uns maßgeschneidert, und es lohnt sich, dafür die notwendige Zeit zu investieren“, erläutert Sonja Wistuba. Um jeweils den persönlichen Bildungsbedarf zu bestimmen, nutzen Bereichs- und Abteilungsleiter im Support-Center die Jahresgespräche mit den Mitarbeitern als Grundlage. „Ich suche danach bedarfsgerechte Maßnahmen aus, die dann zu etwa 70 Prozent ‚on-the-job‘ im Rahmen des Arbeitsalltags, zu 20 Prozent durch Austausch, Coaching und interaktive Trainings sowie zu zehn Prozent durch formales Lernen umgesetzt werden“, erklärt Wistuba. Im Retailbereich unterstützen so eigene Trainer die Teams. „Für unser Support-Center buche ich Seminare mit externen Spezialisten, wie sie beispielsweise von der IHK Nord Westfalen angeboten werden“, erklärt Wistuba und

fügt an: „Ich buche grundsätzlich nur Kurse, deren Inhalte für das Alltagsgeschäft relevant sind.“ Entscheidend sei allein der Bedarf, und der ergebe sich aus der Notwendigkeit, Fachwissen zu erweitern oder aus organisatorischen Veränderungen.

So müssen zum Beispiel einige Mitarbeiter mehr und intensiver als zuvor mit der in Großbritannien ansässigen Muttergesellschaft zusammenarbeiten. Sonja Wistuba nimmt sich die Zeit für eine präzise Bedarfsanalyse: Wer muss welche Anforderungen erfüllen? Erst danach stellt sie Programme mit Inhalten wie „E-Mail-Korrespondenz“ oder „Telefonkonferenzen“ zusammen.

„Es ist nicht genug zu wissen, man muss es auch anwenden“: Mit diesem Zitat ließe

sich das Weiterbildungskonzept von Phone House perfekt betiteln – auch wenn der Zitatgeber, Johann Wolfgang von Goethe, noch ohne Smartphone unterwegs war.

DOMINIK DOPHEIDE

**Wer hilft?** IHK-Ansprechpartner für Inhouseschulungen im kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Bereich sowie für Fremdsprachen und Ausbilderqualifizierung ist Stephan Hols, [hols@ihk-nordwestfalen.de](mailto:hols@ihk-nordwestfalen.de), Telefon 0251 707-35, für Schulungen in den Bereichen EDV, Informationstechnologie, Technik Klaus Hartung, [hartung@ihk-nordwestfalen.de](mailto:hartung@ihk-nordwestfalen.de), Telefon 0209 388313 [www.ihk-nordwestfalen.de/p2953](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p2953)



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

## Abwägungsdisproportionalität\*

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



[www.lauscher-schuermann.de](http://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.





Christian Moll (r.) ist einer von sieben Logistikern, die sich in einem Qualifizierungsverbund Christian Beckhelling (l.) als Personalentwickler teilen – mit guten Erfahrungen.

Foto: Thomas Nowaczyk

# Gemeinsam für mehr Qualität

Der Qualifizierungsverbund Logistiq bündelt Weiterbildungsangebote für insgesamt sieben Unternehmen der Speditions- und Logistikwirtschaft.

Der letzte Weiterbildungslehrgang von Natalie Hermanns liegt ein knappes halbes Jahr zurück. „Ladungssicherung“ stand damals auf dem Lehrplan. „Das können wir im täglichen Geschäft sehr gut anwenden“, sagt die Disponentin der Spedition Moll GmbH aus Dülmen. Wie sind die rechtlichen Grundlagen? Wie sichert man eine Ladung richtig? Welche Hilfsmittel können eingesetzt werden? „Gerade weil wir oft Maschinenteile verschicken, die nicht einfach viereckig oder nur rund sind, war das eine sehr hilfreiche Schulung für mich. Wir haben

## Verbundmodell

einiges ausprobiert und gelernt“, sagt sie.

Angeboten und realisiert wurde die Schulung über den Qualifizierungsverbund Logistiq. Darin sind aktuell sieben Unternehmen aus der Logistikbranche organisiert, die allesamt im Münsterland angesiedelt sind. Ein Verbund mit Vorbildcharakter. Das finden Christian Moll, Geschäftsführer der Spedition Moll GmbH, und Christian Beckhelling von der Akademie Überlingen, Institut für

Unternehmensentwicklung GmbH, in Rheine. „Gerade wir kleinen Mittelständler haben nicht die Ressourcen, um ein Weiterbildungsprogramm für unsere Mitarbeiter allein auf die Beine zu stellen“, sagt Moll. Außerdem ginge das Thema Weiterbildung im täglichen Geschäft leider zu oft unter.

### Eigene Wege finden

Während die Branchenriesen meist eigene Abteilungen für Weiterbildung und Personalentwicklung haben, müssen die kleineren Unternehmen andere Wege für diesen immer wichtiger werdenden Bereich finden. „Wir stellen fest, dass im Kampf um die Besten auch Perspektiven und Weiterbildungsmöglichkeiten für neue Mitarbeiter immer interessanter werden“, sagt Moll. Aber weshalb hat er sich dann ausgerechnet mit anderen Unternehmen der eigenen Branche zusammengeschlossen? Stärkt er damit nicht auch die Konkurrenten im Wettkampf um gute Kräfte und potenzielle Aufträge? „Ein ganz klares Nein, weil die Vorteile des Netzwerkes überwiegen“, sagt er. Ohne das Netzwerk könnten seine Mitarbeiter in vielen Bereichen gar nicht oder nur mit erheblichem Mehraufwand geschult werden. Außerdem könnten die beteiligten Unternehmen sich durch das Projekt einen Personalentwickler teilen.

### Einer für sieben

Diese Aufgabe übernimmt Christian Beckhelling. Regelmäßig steht er in Kontakt zu den am Netzwerk beteiligten Firmen. „Wir treffen uns mindestens drei Mal im Jahr in großer Runde, um über mögliche Inhalte für Schulungen zu sprechen, von denen alle Unternehmen profitieren“, sagt er. In den Meetings mit den Unternehmensleitungen fragt Beckhelling ab, wo momentan der Schuh drückt, welche Prozesse ein wenig haken. Anschließend stellt er ein Schulungsprogramm für das kommende Halbjahr zusammen, wählt entsprechende Dozenten aus, sucht nach Räumlichkeiten. „Es gibt viele Schulungen, die wir sehr gut für alle Unternehmen des Verbunds anbieten können“, sagt er. Das können Sprachkur-



# Anschluss gesucht?

**Jetzt Verfügbarkeit checken und  
zu Fernwärme wechseln:**

- ✓ die klimafreundliche Wohlfühlwärme
- ✓ preiswert und direkt aus Münster

Wir beraten Sie gerne: Telefon 02 51.6 94-16 42



Wir unterstützen die klimafreundliche Fernwärme.

**Fernwärme:  
Jetzt individuelle  
Förderung sichern!**



E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster

se sein, aber auch Kurse zu gängigen Computerprogrammen oder der Erwerb des Staplerführerscheins für gewerbliche Mitarbeiter. Daneben gibt es natürlich die Möglichkeit individueller, unternehmensspezifischer Angebote.

Entstanden ist der Verbund 2009 aus einem Förderprojekt der Bundesagentur für Arbeit für einen Qualifizierungsverbund. „Als die Förderung auslief, haben sich von 22 Unternehmen, die in der Pilotphase dabei waren, vier dazu entschieden, weiterzumachen“, sagt Beckhelling. Drei weitere sind im Laufe der vergangenen beiden Jahre hinzugekommen. Sie investieren einen Grundbetrag von 2000 Euro im Jahr. Hinzu kommen weitere zehn Euro je angestelltem Mitarbeiter. Dafür bekommen sie einen externen Personalentwickler und maßge-

schneiderte Weiterbildungsmaßnahmen. „Ohne die geht es heute nicht mehr. Schließlich agieren wir in einem Umfeld, das sich ja auch permanent weiterentwickelt“, sagt Moll. Dem müsse man Rechnung tragen, um auf die veränderten Kundenwünsche reagieren zu können.

Seine Mitarbeiter bringen die Schulungsinhalte dann in den Betrieb, und berichten bei Meetings über ihre Erfahrungen. „Man braucht Zeugen, um zu überzeugen“, so der Logistiker. Moll selbst bekommt das nötige Feedback zu den Weiterbildungsmaßnahmen darüber hinaus im persönlichen Gespräch mit den Mitarbeitern, die gerade von Weiterbildungsmaßnahmen zurück sind. Aber auch über die allgemeine Stimmung im Betrieb. Gut geschulte Mitarbeiter sind

effizienter in ihrer Arbeit. Und damit potenziell auch zufriedener. „Das ist ein ganz wichtiger Aspekt“, sagt er. Auch Beckhelling überprüft den Erfolg der Maßnahmen. „Durch unseren regelmäßigen Austausch bekomme ich Informationen darüber, ob Schulungen erfolgreich waren. Im Idealfall haben sie dazu beigetragen, tägliche Abläufe zu verbessern“, sagt Beckhelling.

Für ihn steht fest, dass der Schulungsbereich angesichts der aktuellen Probleme, Fach- und Nachwuchskräfte zu rekrutieren, immer wichtiger wird. „Ein großes Thema wird in Zukunft die Schulung von Mitarbeitern ab 50 sein“, sagt er. Diese gesund, motiviert und produktiv bis zur Rente zu begleiten, sei eine der größten Herausforderungen der kommenden Jahre.

JÜRGEN BRÖKER

# Maßgeschneidert

Die Kunst ist es, die richtige Weiterbildung zu finden, umzusetzen und zu überprüfen.

**Christian Beckhelling ist Verbundmanager der Akademie Überlingen. Für die Unternehmen des Qualifizierungsverbunds LOGISTIQ ist er zugleich zuständiger Personalentwickler.**

**Herr Beckhelling, was sind die entscheidenden Kriterien für eine erfolgreiche Weiterbildungsmaßnahme?**

CHRISTIAN BECKHELLING: Weiterbildungsmaßnahmen sollten passgenau und maßgeschneidert für die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens sein. Auf dem Markt gibt es viele Angebote. Das Problem dabei ist es nicht so sehr, eine Weiterbildungsmaßnahme zu finden. Schwierig ist es dagegen, das Passende herauszusuchen. Oder aber die Angebote so zu modifizieren, dass sie den eigenen Mitarbeitern auch etwas bringen und im Unterneh-

mensalltag umgesetzt werden können.

**Wie finden Unternehmen denn ein passendes Angebot für ihre Mitarbeiter?**

BECKHELLING: Grundvoraussetzung ist, dass man mit den Mitarbeitern spricht. Wo und warum läuft es nicht rund? Das muss man dann in Schulungsinhalte übersetzen, um anschließend eine entsprechende Maßnahme einzuleiten.

**Im Alltagsgeschäft gehen diese Dinge aber häufig unter, oder?**

BECKHELLING: Das ist ein wichtiger Punkt. Vielen Unternehmern fehlen Zeit und Know-how, sich ausführlich damit zu beschäftigen. Deshalb haben wir ja



Christian Beckhelling plant Weiterbildung.

Foto: Thomas Nowaczyk

auch den Verbund gegründet. Mehrere Betriebe teilen sich einen Personalentwickler. So können die Unternehmer ihren täglichen Aufgaben nachkommen, vernachlässigen aber auch das wichtige Weiterbildungsgeschäft nicht.

**Wie gelingt eine erfolgreiche Umsetzung von Schulungsinhalten? Wie rettet man das in den Alltag?**

BECKHELLING: Wichtigste Voraussetzung hierfür ist die genaue Auftragsklärung, bevor die Schulung losgeht. Im Idealfall bespricht man mit dem Dozenten, was man genau mit der Maßnahme erreichen will. Unternehmer sollten sich auch nicht zu schade sein, die Inhalte zu überprüfen. Ist die Schulung

gelaufen, kann ich nur durch Gespräche mit den geschulten Mitarbeitern oder aber die – hoffentlich – festzustellende Verbesserung des Workflows den Erfolg einer Maßnahme nachhalten.

Das Interview führte Jürgen Bröker\_\_\_\_\_

# Früh übt sich

Über den beruflichen Tellerrand hinausschauen können auch schon Auszubildende. Philipp Reinhardt, angehender Kaufmann bei der Meade Instruments Europe GmbH & Co. KG in Rhede, war auf einem Seminar in London.

**Wie war Ihre Weiterbildung?**  
PHILIPP REINHARDT: Im Unterricht im Business College haben wir zum Beispiel das wirtschaftliche und politische System in Großbritannien kennengelernt und übten die mündliche und schriftliche Kommunikation am Arbeitsplatz. Unsere Sprachkenntnisse wurden erweitert.

**Was hat der Aufenthalt beruflich gebracht?**  
REINHARDT: Ich wollte sehen, ob es große Unterschiede zu der deutschen Arbeitswelt gibt, und denke, dass ich für meine Tätigkeit in einem international ausgerichteten Betrieb einige Erfahrungen für meine berufliche Zukunft sammeln konnte.

**Warum schicken Sie Ihre Auszubildenden ins Ausland?**  
ULRICH HÖING: (Prokurist): Die jungen Leute sollen die Möglichkeit bekommen, andere Länder kennenzulernen, und ihre Sprachkenntnisse vertiefen. Außerdem ist es eine Anerkennung für gute Leistungen. Unsere Erwartungen haben sich bei beiden

Mitarbeitern, die wir bisher ins Ausland geschickt haben, erfüllt. Auch ihr Selbstbewusstsein wurde gestärkt.

**Haben Sie Tipps zur Planung?**  
HÖING: Die Reise sollte mit Flügen, Unterkunft und Vorabinfos rechtzeitig geplant werden, damit die jungen Leute gut vorbereitet sind.



Foto: Pawlowska/Fotolia

## AB INS AUSLAND

Die Gesellschaft für Bildung und Technik mbH der IHK Nord Westfalen berät kleinere Unternehmen, junge Beschäftigte sowie Auszubildende zu Weiterbildungen im Ausland – gefördert durch den Europäischen Sozialfonds und vom Bundesarbeitsministerium.  
Infos: André Böing, Telefon 0251 707-482, boeing@ihk-nordwestfalen.de  
[www.ihk-nordwestfalen.de/mobilitaetsberatung](http://www.ihk-nordwestfalen.de/mobilitaetsberatung)

*„Was eigenes auf die Beine stellen.“*

**Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.**

**Zukunftsweisend:  
der VR-FinanzPlan  
Mittelstand.**

**Wir machen den Weg frei.**

Der VR-FinanzPlan Mittelstand ist für alle, die unabhängig werden oder es bleiben wollen. Mit ihm finden Sie für jede Herausforderung die richtige finanzielle Lösung. Schnell und unkompliziert. Damit Sie sich voll und ganz auf Ihre Aufgabe als Inhaber konzentrieren können – und der Laden läuft. Sprechen Sie einfach persönlich mit einem unserer Berater ganz in Ihrer Nähe oder gehen Sie online auf [vr.de](http://vr.de)

**Volksbank**

# Gut geplant führt eher zum Erfolg

Weiterbildung sollte zielgerichtet sein. Dann hilft sie Mitarbeitern und Unternehmen gleichermaßen. Matthias Karliner vom Landwirtschaftsverlag hat in seinem beruflichen Werdegang bis zum Personalentwickler und Ausbildungsleiter viele Erfahrungen gesammelt.

**Herr Karliner, wie ist bei Ihnen die Ausbildung verlaufen?**

MATTHIAS KARLINER: Ich habe mich nach meinem Abitur 1994 statt fürs Studium für eine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel bei einem Großhandel für Dachbaustoffe entschieden. Mein Ausbilder hat meine Stärken im mathematischen Bereich erkannt und mich entsprechend gefördert. So durfte ich beispielsweise schon früh Aufgaben in der Lohnbuchhaltung übernehmen.

**Wie ging es weiter? Welche Fortbildungen schlossen sich an?**

KARLINER: Personalwesen hat mich interessiert und ich habe nach Beendigung meiner Ausbildung hier nach entspre-

chenden Angeboten gesucht. Der Weiterbildung zum „Lohnbuchhalter (IHK)“ schloss sich eine zweite zum „Personalfachkaufmann (IHK)“ an, die sich für meine weitere berufliche Entwicklung als goldrichtig erwies und mir bei meinen beruflichen Stationen sehr geholfen hat. Ich habe dann noch die Ausbilderprüfung (IHK) abgelegt, die heute bei zahlreichen Weiterbildungsangeboten schon integriert ist. Im selben Jahr begann ich im Personalbereich des Landwirtschaftsverlages in Münster. Ein Weiterbildungsstudium zur Personalentwicklung vor zwei Jahren hat mich letztendlich dahingebraucht, wo ich heute stehe: Ich bin jetzt Ausbildungsleiter und Personalentwickler bei uns im Haus.

**Was war Ihre Motivation?**

KARLINER: Ich wollte beruflich nicht stehen bleiben und wusste, dass ich mich dafür weiterbilden musste. Ich bin immer selbst aktiv geworden und habe meine Weiterbildungen selbst finanziert. Der Personalbereich hat mich immer voran-

gig interessiert. Ich habe dabei eine langfristige Perspektive verfolgt und auch meine Weiterbildungen bauten aufeinander auf. Weiterbildung ist meines Erachtens vor allem in dem Bereich sinnvoll, in dem man auch tätig ist oder tätig werden will.

## Mit Perspektive

**Wie profitieren Sie**

**heute von Ihren Weiterbildungen?**

KARLINER: Durch die Weiterbildungsabschlüsse konnte ich mich überhaupt erst auf entsprechende Stellen im Personalwesen bewerben. Seit elf Jahren bin ich nun beim Landwirtschaftsverlag. Mein Tätigkeitsfeld im Personalbereich hat sich sukzessive vergrößert und wurde verantwortungsvoller. So bin ich schrittweise zunächst in den Bereich Personalwesen und später in den Ausbildungsbereich hineingewachsen.

**Was empfehlen Sie kleinen und mittelständischen Unternehmen, die auf der Suche nach geeigneten Weiterbildungskonzepten sind?**

KARLINER: Sie sollten sich für anerkannte Weiterbildungsangebote, wie etwa von der IHK oder für andere staatlich geprüfte Abschlüsse, entscheiden. Ich denke, dass dem Mitarbeiter eine Perspektive für die Zukunft aufgezeigt werden muss. Der rote Faden ist dabei wirklich wichtig. Die Weiterbildung muss der Lebenslage des Mitarbeiters angepasst sein. Der Personalentwickler muss hinterfragen, was für den Mitarbeiter gut ist und was ihm wirklich weiterhilft. Das kann nur im gemeinsamen Dialog geschehen. So gewinnt das Unternehmen letztendlich einen qualifizierten Mitarbeiter für die Zukunft.

Das Interview führte Birgit van der Avoort\_



Matthias Karliners eigene Erfahrungen in der Weiterbildung kommen ihm als Personalentwickler heute zugute.

Foto: van der Avoort

## WEITERBILDUNGSPREIS FÜR KMU

Der Deutsche Weiterbildungspreis aus dem Haus der Technik in Essen wird erweitert. In diesem Jahr gibt es zum ersten Mal einen Sonderpreis über 3000 Euro, der sich speziell an kleine und mittelständische Unternehmen richtet. Wie bei einem mit 10 000 Euro dotierten Weiterbildungspreis, der sich sowohl an Universitäten wie auch an Unternehmen richtet, werden ein innovatives Konzept, ein Projekt sowie besondere Untersuchungen mit wissenschaftlichem Anspruch aus der beruflichen Weiterbildung ausgezeichnet, die nicht älter als zwei Jahre sein sollen. Mehr unter: [www.deutscher-weiterbildungspreis.de](http://www.deutscher-weiterbildungspreis.de)

# ProduktHinweis

## SIGNEO Farbe



Diese Farbe spritzt nur auf dem Foto: Denn die neue Designermarke SIGNEO des Unternehmens J.W. Ostendorf in Coesfeld soll mit dem Plug&Spray-Sprühsystem leicht und tropffrei verarbeitet werden. Die ausdrucksstarken matten und seidenglänzenden Farben wurden von Jette Joop entworfen.

Das Markenportfolio des vor 64 Jahren gegründeten

Unternehmens umfasst neben Signeo zahlreiche Handelsmarken. Hier ist JWO auch europäischer Marktführer. Beliefert werden Baumarkt- und Industriekunden in mehr als zwanzig Ländern innerhalb und außerhalb Europas. Jährlich verlassen 400 Millionen Liter Farben und Lacke das Werk in Coesfeld.

[www.jwo.com](http://www.jwo.com)

## Wirtschaft wartet auf Lückenschluss

**B 67 n** | „Gründlichkeit zahlt sich aus.“ Unter diesem Motto arbeitet der Landesbetrieb Straßenbau NRW an den Plänen für den letzten Lückenschluss der Bundesstraße 67 n zwischen Re-



ken und der A 43 bei Dülmen, betonte Dirk Griepenburg, Leiter der Niederlassung Münsterland, gegenüber den Mitgliedern des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Coesfeld. Das Gremium unter Vorsitz von IHK-Vizepräsident Heinrich Georg Krumme unterstrich in seiner Herbstsitzung in der Coesfelder Niederlassung von Straßen.NRW die hohe

Bedeutung einer leistungsfähigen Verkehrsinfrastruktur für die regionale Wirtschaft.

Parallel zur Straßenplanung für das noch fehlende Stück der B 67 n läuft ein Flurbereinigungsverfahren. „Die Zeit, die wir jetzt investieren, um die Betroffenheiten der Landwirtschaft zu minimieren, wird im Nachhinein manch schwierige Diskussion oder Klage ersparen“, so Griepenburg.

Krumme verwies auf die Unternehmerinitiative pro B 67 n, der es gelungen sei, in der Region einen großen gesellschaftlichen Konsens für die Straße herzustellen. Griepenburg sagte zum Baubeginn: „Wenn wir 2013 ohne Klagen über einen rechtskräftigen Planfeststellungsbeschluss verfügen und die erforderlichen Mittel vom Bund bereitgestellt werden können, ist ab 2014 ein Baubeginn denkbar.“

## Zukunftshäuser

### InnovationCity Ruhr |

Die drei Gewinner des Zukunftshaus-Wettbewerbs der InnovationCity Ruhr | Modellstadt Bottrop stehen fest. Bei dem Projekt sanieren RWE Effizienz, VIVAWEST und Bayer MaterialScience gemeinsam mit dem regionalen Energieversorger ELE ein Einfamilienhaus, ein Mehrfamilienhaus sowie ein

Geschäftshaus energetisch – mit dem Ziel, diese zu Plus-Energie-Häusern umzuwandeln.

Damit zeige die InnovationCity Ruhr, so ihr Geschäftsführer Burkhard Drescher, „was im Bereich der energetischen Sanierung und Modernisierung im Gebäudebestand möglich ist.“

## Ein Atlas zum Surfen

### Wirtschaftsatlas Ruhr |

Die neue Adresse für alle, die sich mit wenigen Klicks Appetit auf die Metropole Ruhr holen wollen und sollen: Die Internetseite [www.wirtschaftsatlasruhr.de](http://www.wirtschaftsatlasruhr.de) ist freigeschaltet. Ein digitales Nachschlagewerk, das Investoren, Projektentwicklern, Unternehmen, aber natürlich auch Politik und Verwaltung einen plakativen und dennoch informativen Blick auf den Wirtschafts-

standort Ruhrgebiet ermöglichen soll.

Hinter [www.wirtschaftsatlasruhr.de](http://www.wirtschaftsatlasruhr.de) steht eine Kooperation der sechs Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebietes mit der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr GmbH. Auf 29 Themenkarten gibt es aufbereitete, standortbezogene Informationen zu so unterschiedlichen Themen wie etwa Infrastruktur, Einzelhandel oder Hochschulen.



\* **EKZ Münster-Hiltrup West**

139 + 170 m<sup>2</sup> Ladenflächen | 96 – 910 m<sup>2</sup> Büro/Praxisflächen

**Hubert Nabbe GmbH**

Gut gebaut.



Hubert Nabbe GmbH Hoch- und Tiefbau | Hünenburg 16 | 48165 Münster | T. 02501.27 90 34 | [vertrieb@nabbe.de](mailto:vertrieb@nabbe.de) | [www.nabbe.de](http://www.nabbe.de)



Interessante Ziele – Komfortabler Jet – Attraktiver Preis: OLT-Geschäftsführer Professor Dr. Joachim Klein (r.) und FMO-Geschäftsführer Prof. Gerd Stöwer (2. v. l.) freuen sich über gleich sechs neue OLT-Verbindungen vom Flughafen Münster/Osnabrück. Foto: FMO

## Beinfreiheit wie in der Businessclass

**OLT am FMO** | Gleich fünf Mal war der 100-sitzige moderne Jet vom Typ Fokker 100 ausgebucht, als der Flughafen Münster/Osnabrück Mitte Oktober seinen neuen Homecarrier offiziell willkommen hieß. Jeweils 45 Minuten dauerten die Rundflüge über das Münsterland, bei denen sich alle Interessierten für 29 Euro vom Komfort an Bord überzeugen konnten.

Insbesondere groß gewachsene Menschen werden die Beinfreiheit zu schätzen wissen, die bei OLT „an jedem Platz inklusive“ ist. Auch das dreigliedrige Preissystem, welches bei 49 Euro für einen Oneway-Flug startet, passt gut zu OLT, die gerade auch den Geschäftsreisenden ein qualitativ hochwertiges und preiswertes, aber kein billiges Discount-Angebot machen möchte.

OLT-Geschäftsführer Professor Dr. Joachim Klein zeigte sich insgesamt zufrieden mit den bisherigen Buchungszahlen, sieht aber gleichwohl noch Luft nach oben: „In Anbetracht der Tatsache, dass wir mit unseren sechs neuen Verbindungen in den Herbstferien starten, ist die Nachfrage okay. Wir setzen aber darauf, dass vor allem die Buchungen von Geschäftsreisenden in der letzten Oktoberwoche nochmals kräftig zulegen werden.“ Bei guter Nachfrage will OLT Anfang 2013 eine dritte Maschine am FMO stationieren. „Dann könnten wir eine weitere Tagesrandverbindung, zum Beispiel nach Stuttgart, anbieten“, so FMO-Geschäftsführer Prof. Gerd Stöwer.

**Weitere Informationen und Buchungen:**  
[www.oltexpress.de](http://www.oltexpress.de)

# HASEHAUS AM NEUMARKT

Miete | Kauf

MAS architectuur



Büro- u. Praxisflächen

Osnabrück

1 A-Lage

[www.hasehaus-os.de](http://www.hasehaus-os.de)

Investor:

HOFF und Partner GmbH  
Gronau / Westf.  
Telefon: 02562 . 70515

Exklusive Vermarkter:

Sparkasse Osnabrück  
ImmobilienCenter  
Telefon: 0541 . 324 3232





**SONDERVERKAUF ORGANISIEREN** Kann ein Händler einen Jubiläumsverkauf mit Rabattaktionen anbieten, wenn nicht das Geschäft, sondern er selbst das Jubiläum feiert? Und was gilt eigentlich als Jubiläum – 25, 50, 75 oder auch 60 Jahre? Und können wir einen Räumungsverkauf machen, wenn im Büro der Chefin frisch gestrichen wird? – Das Wettbewerbsrecht ist in vielen Punkten gelockert worden, aber wer sich allzu sehr auf die Liberalisierung verlässt, riskiert dennoch eine Abmahnung durch einen Wettbewerber oder einen Abmahnverein. Auf der sicheren Seite steht, wer vorher das Merkblatt der IHK zu Sonderverkäufen liest und sich von den IHK-Mitarbeiterinnen Kathrin Lühl (für das Münsterland), Telefon 0251 707-292 oder Silvia Voss (für den EMSCHER-LIPPE-Raum) Telefon 0209 388-206 beraten lässt.

#### BRIEFPREISE GENEHMIGT

### Portoerhöhung

Die Entgelte der Deutschen Post AG (DP AG) für Briefsendungen bis 1000 Gramm wurden genehmigt. Die Standardporti werden sich ab 1. Januar leicht erhöhen, und zwar von 55 Cent auf 58 Cent bzw. von 2,20 Euro auf 2,40 Euro für den Maxibrief. [www.ihk-nordwestfalen.de/p2513](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p2513)

## Geld für den Mittelstand

**Konferenz** | Viele Regulierungsmaßnahmen im Finanzsektor sowie die schwelende Staatsschuldenkrise in Europa beeinträchtigen sowohl Banken als auch Unternehmen und lassen diese vorsichtiger agieren. Die Finanzierung des Mittelstands wird schwieriger, aber Unternehmen können sich darauf vorbereiten: Alternativen zum Bankkredit und eine Optimierung der gesamten betrieblichen Finanzierung werden an Bedeutung gewinnen. Der DIHK veranstaltet zu diesem

aktuellen Themenfeld einen Fachkongress zusammen mit dem Bundesverband deutscher Banken am 6. Dezember 2012 von 10.30 bis 16.00 Uhr im DIHK in Berlin.

In vier verschiedenen Workshops werden Themen wie Finanzkommunikation, Finanzierungsalternativen, Liquiditäts-, Forderungs-, Risikomanagement sowie Stärkung des Eigenkapitals diskutiert.

[www.mittelstandsfinanzierungskonferenz.de](http://www.mittelstandsfinanzierungskonferenz.de)

## CEMT-Genehmigungen zurückschicken

**Güterverkehr** | Die CEMT-Jahresgenehmigungen 2012 sind mit allen zugehörigen Fahrtenberichtsheets bis spätestens 31. Januar 2013 an das Bundesamt für Güterverkehr, Genehmigungsausgabe Berlin, Schiffbauerdamm 13, 10117 Berlin zurückzusenden. Eine Nichtbeachtung dieser Frist kann zur Festsetzung eines Zwangsgeldes und/oder zum

Widerruf der 2013 gültigen Genehmigungen führen.

Mit einer CEMT-Genehmigung kann zwischen allen Staaten, die diesem System angeschlossen sind, unbegrenzt Güterverkehr abgewickelt werden.

Weitere Informationen unter [www.ihk-nordwestfalen.de/p1536](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p1536)

## 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](http://www.brueninghoff.de)



**NRW-IHKs testen Fahrsimulator** | Zwei Mal im Jahr treffen sich die Mitarbeiter der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern, die im Bereich der Ordnungspolitik des Verkehrs tätig sind, um ihr Verwaltungshandeln abzustimmen. Bei der letzten Sitzung in Münster testeten die Verkehrsexperten einen Fahrsimulator ([www.simutruck.de](http://www.simutruck.de)). Der Einsatz eines Simulators ist zum Beispiel in der Schulung zum Erwerb der Zusatzqualifikation gemäß Berufskraftfahrerqualifikations-Gesetz möglich.

Foto: IHK

## Neue Verdienstgrenzen für Mini- und Midi-Jobber

**Koalitionsentwurf** | Ab 2013 sollen geringfügig Beschäftigte (sogenannte Mini-Jobber) und Beschäftigte in der Gleitzone (sogenannte Midi-Jobber) mehr verdienen können. Die Koalitionsparteien CDU/CSU und FDP planen, die steuer- und sozialabgabefreie Verdienstgrenze um jeweils 50 Euro anzuheben. Auch die soziale Absicherung soll verbessert werden. Bislang können Mini-Jobber monatlich bis zu 400 Euro netto steuer- und sozialabgabenfrei verdienen. Die Grenze bei Midi-Jobbern liegt bei monatlich 400,01 Euro bis 800

Euro. Geplant ist auch, eine Versicherungspflicht für die gesetzliche Rentenversicherung von Mini-/Midi-Jobbern einzuführen. Hierzu soll die freiwillige Möglichkeit, den Rentenbeitrag des Arbeitgebers auf den vollen Rentenbeitragssatz aufzustocken, ab 2013 für Neuverträge zum Regelfall werden. Wer die Aufstockung nicht wünscht, muss ihr ausdrücklich widersprechen. Die Koalitionsfraktionen der CDU/CSU und FDP haben hierzu einen Entwurf eines Gesetzes zu Änderungen im Bereich der geringfügigen Beschäftigung vorgelegt.

## Gefahrgut

**GGVSee** | Im Verkehrsblatt Heft 15/2012 hat das BMVBS eine Neufassung der Richtlinien zur Durchführung der Gefahrgutverordnung See (GGVSee) veröffentlicht und damit die Richtlinien vom 14.4.2010 aufgehoben. Neu sind insbesondere die Erläuterung zu § 4 (11) GGVSee bezüglich einer besonderen Schulungsbescheinigung sowie die Ergänzung des Bußgeldkataloges bezüglich der Einhaltung der Aufbewahrungsfristen der Dokumente bei Versender und Beförderer.

**ADR 2013** | Im Bundesgesetzblatt (BGBl) Teil II vom 11. September 2012 wurde die 22. ADR-Änderungsverordnung (ADRÄndV) veröffentlicht, die zum 1. Januar 2013 in Kraft tritt. Der Anlagenband kann beim Bundesgesetzblattverlag angefordert werden.

Einige Änderungen des ADR, das die Vorschriften für den Transport gefährlicher Güter auf der Straße enthält, können jetzt schon angewendet werden. Welche Ausnahmen von Deutschland gegengezeichnet und damit Anwendung finden, ist in einer Liste zusammengestellt, die als Download zur Verfügung steht.

[www.ihk-nordwestfalen.de/p1482](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p1482)



Die Vielfalt des Bauens.



### GEWERBE- & INDUSTRIEBAU

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



**Haas Fertigtbau GmbH**  
Hollenbach 1  
D-34621 Frielendorf  
Telefon +49 5684 92396-55  
[Info@Haas-Fertigtbau.de](mailto:Info@Haas-Fertigtbau.de)

[www.Haas-Fertigtbau.de](http://www.Haas-Fertigtbau.de)

Member of the **Haas GROUP**

## Nachmacher gesucht

**Erstausbilder** | Ausbildung ist der beste Weg zur Fachkräftesicherung. Grund genug für die IHK Nord Westfalen, Unternehmen zu gratulieren, die zum ersten Mal ausbilden.

Um möglichst viele „Nachmacher“ zu finden, überreichte die IHK acht Unternehmen, die jetzt erstmals ausbilden, öffentlich die Urkunde „Anerkannter Ausbildungsbetrieb“ – stell-

vertretend für alle anderen Erstausbilder. Je ein Unternehmen aus den fünf Kreisen und drei kreisfreien Städten des IHK-Bezirks diene als Vorbild.

Vor allem angesichts der demografischen Entwicklung sei der Entschluss, „eine neue Lehrstelle zu schaffen, eine goldrichtige Entscheidung“, betonten die jeweils regional zuständigen Präsidiums- oder Ausschussmitglieder, die die Urkunden überreichten.

Die schrumpfende Zahl der Schulabgänger nach dem doppelten Abiturjahrgang 2013 wird nach IHK-Einschätzung viele Unternehmen vor Probleme bei der Suche nach passenden Nachwuchskräften stellen. Für 2020 werden für den IHK-Bezirk rund 20 Prozent weniger Schulabgänger prognostiziert.



Das Unternehmen Blitz-Folientechnik aus Gelsenkirchen bildet seit Juni aus. Foto: IHK

## Neuer Beruf

**Büromanagement** | Der neue Büroberuf Kaufmann/-frau für Büromanagement tritt voraussichtlich zum 1. August 2014 in Kraft. Mit der Publikation der Verordnung im Bundesgesetzblatt ist im Spätsommer 2013 zu rechnen. Mit der Festlegung des Zeitrahmens bis 2014 haben Ausbildungsbetriebe und Berufsschulen mehr Zeit für die Planung vorbereitender Maßnahmen bekommen (wie Informationsarbeit oder Umsetzungshilfen). Rund 30 000 Lehrbetriebe mit aktuell 90 000 Auszubildenden müssen in den derzeitigen Büroberufen erreicht werden. 2013 werden demnach weiterhin Lehrstellen zum Bürokaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Bürokommunikation und Fachangestellte/n für Bürokommunikation angeboten.

### Termin

Unternehmen, die in diesem Jahr erstmals ausbilden, erhalten beim „Tag der Erstausbildung“ der IHK Nord Westfalen praktische Hilfen für den Ausbildungsalltag. Die IHK informiert über Rechte und Pflichten von Ausbildungsbetrieben, Arbeits- und Berufsschulzeiten sowie über den Ausbildungsnachweis. Die Agentur für Arbeit weist auf Fördermaßnahmen für Azubis hin.

**8. November, 15 Uhr**  
Bergwerk Auguste Victoria der RAG AG, Victoriastraße 43, 45772 Marl  
Ansprechpartnerin: Mara Ammertmann, Tel. 0209 388-205, ammertmann@ihk-nordwestfalen.de

Infos und Anmeldung unter [www.ihk-nordwestfalen.de/e1355](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1355)

### 1×1 DER AUSBILDUNG

## Prüfung von Externen

Wer keine Ausbildung gemacht hat, aber Kenntnisse und Fähigkeiten nachweist, die in der Ausbildungsverordnung eines bestimmten Berufs festgelegt sind, kann in besonderen Fällen zu einer Prüfung vor der IHK zugelassen werden.

Die Voraussetzung für eine Prüfung nach § 45 Abs. 2 BBiG ist eine Berufstätigkeit, die mindestens eineinhalb mal so lange wie die reguläre Ausbildung besteht. Nachgewiesen werden muss außerdem die berufliche Handlungsfähigkeit sowie Kenntnisse und Fer-

tigkeiten des gesamten zu prüfenden Berufsbildes. Sofern diese Voraussetzungen erfüllt sind, kann die IHK im Einzelfall zur Abschlussprüfung zulassen.

Für diejenigen, die nach dieser Regelung zur Prüfung zugelassen werden, gelten in der Prüfung genau die gleichen Anforderungen, wie für Prüflinge einer regulären betrieblichen Berufsausbildung. Die Prüfung umfasst daher alle Fertigkeiten und Kenntnisse des Ausbildungsberufes, der bei der Prüfung zugrunde gelegt ist. Der Antrag auf Zulassung zur externen

Abschlussprüfung muss bei der IHK eingereicht werden, in deren Bezirk der Aufenthaltsort liegt.

Ein Antragsvordruck sowie ein Merkblatt zur „Externen-Zulassung“ gemäß § 45 Abs. 2 Berufsbildungsgesetz stehen als Download auf der IHK-Internetseite bereit. Zum Antrag gehören unter anderem ein Lebenslauf, Tätigkeitsnachweise der Arbeitgeber sowie eine Kopie des Abschlusszeugnisses der zuletzt besuchten Schule. Abschlussprüfungen finden zweimal jährlich jeweils im Sommer und Winter statt. Antragsfrist



für die Zulassung zur jeweiligen „externen“ Prüfung ist im Sommer der 31. Oktober, im Winter der 30. April.

In der nächsten Ausgabe geht es um die Berufsausbildung in Teilzeit.

Weitere Informationen:  
[www.ihk-nordwestfalen.de/ausbildungsberatung](http://www.ihk-nordwestfalen.de/ausbildungsberatung)

# Die Besten

Den besten Auszubildenden aus den Kreisen und kreisfreien Städten im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region rollte die IHK Nord Westfalen buchstäblich den roten Teppich aus.



Gemeinsam übergaben die IHK-Vizepräsidenten und einladenden Unternehmer, hier Gustav Deiters (r.) und Dr. Heinz-Werner Voß aus der Geschäftsführung der RAG Anthrazit Ibbenbüren GmbH, die Urkunden und Glasquader an die erfolgreichen Absolventen. Katharina Langa freut sich über die Auszeichnung.. Foto: Joachim Busch

Mit der Traumnote „Sehr gut“ haben im IHK-Bezirk insgesamt 722 Auszubildende ihre Prüfung vor der IHK abgeschlossen. Dafür wurden sie jeweils in ihren Städten und Kreisen gefeiert. Viele Vorschusslorbeeren gab es dabei von den Festrednern, IHK-Repräsentanten und Unternehmer. „Nun stehen Ihnen für eine Karriere mit Lehre und Weiterbildung alle Türen offen“, versicherten sie unisono. „Hängen Sie sich rein. Es lohnt sich!“

Die ausgezeichneten Einsers-Absolventen seien Aushängeschilder für das duale Ausbildungssystem, um das „wir in vielen Ländern beneidet werden“, erklärte

zum Beispiel IHK-Vizepräsident Gustav Deiters in Steinfurt. Die Einbindung der Lehrlinge in den Betrieb sei der Schlüssel für eine praxisnahe Ausbildung von Fachkräften.

Die im internationalen Vergleich niedrige Jugendarbeitslosigkeit und die hohe Übernahmequote habe Deutschland zu einem gro-

ßen Teil dem dualen Ausbildungssystem zu verdanken.

Die IHK-Repräsentanten riefen die Betriebe dazu auf, bei der Aus- und Weiterbildung nicht nachzulassen: Der Wettbewerb um gute Auszubildende werde in den nächsten Jahren schärfer. Umso wichtiger sei es, frühzeitig auszubilden, um den Fachkräftebedarf zu sichern, betonten sie mit Blick auf die demografische Entwicklung. Gerade die Wirtschaft im Münsterland brauche nicht nur Juristen, BWLer oder Sozialwissenschaftler. Die Unternehmen setzten in erster Linie auf Praktiker.

Stellvertretend für alle Spitzen-Azubis dankte unter anderem Katharina Langa, die bei der Hermann Reckers GmbH & Co. KG in Rheine zur Industriekauffrau ausgebildet worden ist, den Auszubildern, Lehrern, Eltern und Freunden für die Förderung und Unterstützung in der Lehrzeit. Die Entscheidung, trotz Abitur erst eine betriebliche Ausbildung zu machen, habe sie zu keiner Zeit bereut. Langa: „Ich durfte eine tolle Ausbildungszeit genießen.“ Die 22-Jährige schließt an die Ausbildung ein Studium an. Denn „sobald jemand in einer Sache Meister geworden ist, sollte er in einer neuen Sache Schüler werden“, ist ihre Devise für ein lebenslanges Lernen. \_\_\_\_\_

## Bosse machen Schule

**Praxisnah** | Das Projekt „Bosse als Lehrer“ findet vom 5. bis 9. November sowie vom 12. bis 16. November zum

dritten Mal in Gelsenkirchen statt. Unternehmer kommen direkt in die Schulen und berichten im Unterricht aus

der Praxis. Infos: Alexandra Bernhardt-Kroke, Tel. 0209 388-104, Mail: [bernhardt-kroke@ihk-nordwestfalen.de](mailto:bernhardt-kroke@ihk-nordwestfalen.de)

## Lehrer in Betrieben

**Fortbildung** | Welche Anforderungen Unternehmen an Auszubildende und Fachkräfte stellen, erfuhren 35 Lehrerinnen und Lehrer bei Besuchen in neun Ausbildungsbetrieben. Drei Tage lang erhielten sie Hintergrundwissen und Impulse für den Berufsorientierungsunterricht an allgemeinbildenden Schulen im Kreis Steinfurt. Vor allem die betrieblichen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten standen im Mittelpunkt. Die „Bosse“ berichteten dabei auch über ihre eigenen Karrieren und die damit verbundenen Entscheidungen und Schwierigkeiten. „Ziel ist es, Lehrern zu zeigen, welche Ausbildungsmöglichkeiten und welche dualen Studiengänge es gibt“, erklärte Dorothe Hünting-Boll, IHK-Regionalbeauftragte für den Kreis Steinfurt. Darüber hinaus sollen die Pädagogen vor Ort erfahren, was die Betriebe von ihren Bewerbern um einen Ausbildungsplatz erwarten und wie die tägliche Praxis in Unternehmen aussieht. Klaus Weßendorf von deltacityNET (Emsdetten) war vom Engagement der Pädagogen beeindruckt: „Ich bin begeistert über die offene und kritische Herangehensweise der Lehrer.“ Die IHK Nord Westfalen, HWK Münster, Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf und die Agentur für Arbeit organisierten das Seminar.

## 5,227 Cent EEG-Umlage

**Strompreise** | Stromverbraucher werden im kommenden Jahr tiefer in die Taschen greifen müssen. Insgesamt müssen im kommenden Jahr 20,36 Milliarden Euro für die Förderung Erneuerbarer Energien aufgebracht werden. Die Umlage nach dem Erneuerbaren Energien Gesetz (EEG) steigt von derzeit 3,592 Cent auf 5,277 Cent je Kilowattstunde. Das entspricht einem Anstieg von 47 Prozent.



Der Strom wird teurer; viele Unternehmen können einen Ausgleich beantragen.

Foto: emmi/Fotolia

trag aufgrund der schwankenden Erzeugung nur schwer zu kalkulieren. So enthält der Betrag für das kommende Jahr einen Nachholbetrag für die vergangenen zwölf Monate von knapp 2,6 Milliarden Euro, der die Differenz zwischen den im Vorjahr prognostizierten und den tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben ausgleicht. Besonders energieintensive Betriebe können zum Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit unter gewissen Voraussetzungen eine reduzierte EEG-Umlage in Anspruch nehmen. Diese Regelung wird für das Jahr 2013 auf weitere Betriebe ausgeweitet. Insgesamt dienen 1,5 Cent der 5,277 Cent der Finanzierung dieser Ermäßigung.



Die EEG-Umlage wird jedes Jahr von den vier deutschen Übertragungsnetzbetreibern 50Hertz, Amprion, TenneT und TransnetBW mit Hilfe von unabhängigen Gutachtern und im Auftrag des Gesetzgebers für das kommende Jahr prognostiziert und bekanntgegeben. Für das Jahr 2013 wird insgesamt ein notwendiger Umlagebetrag von 20,36 Milliarden Euro vorausgesetzt. Allerdings ist der Be-

### VERANSTALTUNGEN

**KrWG.** Was sind die ersten Erfahrungen mit dem das „Gesetz zur Neuordnung des Kreislaufwirtschafts- und Abfallrechts (KrWG)“? Damit befasst sich eine IHK-Informationsveranstaltung am 22. November 2012, 15.00 Uhr bei der IHK Nord Westfalen in Münster.

[www.ihk-nordwestfalen.de/e1520](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1520)

**Ressourceneffizienz.** Die nächsten Veranstaltungen in der kostenfreien Reihe zum Thema „Kostensenkung durch Ressourceneffizienz“ sind: 8. November 2012, 17.00 Uhr, bei der Westfalen AG: „Effizienter Kältemitteleinsatz“, [www.ihk-nordwestfalen.de/E1912](http://www.ihk-nordwestfalen.de/E1912); 13. Dezember 2012, 17.00 Uhr, Carl Nolte Technik GmbH, „Effizienter Druckluft-einsatz“, [www.ihk-nordwestfalen.de/E1913](http://www.ihk-nordwestfalen.de/E1913)

## Trinkwasser Energie

**Verschoben** | Der Bundesrat hat am 12.10.2012 einer Änderung der Trinkwasserverordnung zugestimmt. Die erstmalige Untersuchungspflicht von Trinkwassererwärmungsanlagen auf Legionellen für den rein gewerblichen Bereich wird auf den 31.12.2013 verschoben. Der regelmäßige Untersuchungsturnus ändert sich von einem auf drei Jahre.

[www.ihk-nordwestfalen.de/P3629](http://www.ihk-nordwestfalen.de/P3629)

**Gefördert** | Das KfW-Förderprogramm „Energieberatung Mittelstand“ fördert Initialberatungen, die energetische Schwachstellen untersuchen sowie Detailberatungen, die eine vertiefende Energieanalyse zum Zwecke der Erarbeitung eines konkreten Maßnahmenplans durchführen. Ziel ist es, Schwachstellen aufzuzeigen und Vorschläge zu erarbeiten.

[www.ihk-nordwestfalen.de/p1021](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p1021)



**WBK** | WISSEN BILDUNG KULTUR

### Tagen direkt neben dem konzert theater coesfeld!

Kongresse - Tagungen - Seminare

in modernen Seminarräumen inkl. Tagungstechnik für Rahmenprogramme und Workshops. Gute Rundum-Versorgung für Gruppen von 14 bis 180 Personen.

Tel. Kontakt unter 0 25 41/84 44 60

[wbk@ernstings-bau-und-grund.com](mailto:wbk@ernstings-bau-und-grund.com)

Osterwicker Straße 29 · 48653 Coesfeld

[www.wbk-coesfeld.de](http://www.wbk-coesfeld.de)

## Aufbruch in Afrika

**Roadshow** | Angola hat eine der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften, Ghana ist unter anderem für sein günstiges Investitionsklima bekannt, Kenia bietet vor allem in den Bereichen Infrastruktur, Gesundheit und Energie Wachstumspotenzial und das ölreiche Nigeria gilt als wirtschaftliches Schwergewicht in des Subsahara-Region. Welche Perspektiven



Ghana hat Potenzial.  
Foto: Schumann/Fotolia

sich deutschen Unternehmen in diesen vier Ländern bieten und wie sie auf dem afrikanischen Markt Fuß fassen, zeigen Delegierte des Netzwerks der Auslandshandelskammern. Infos und Anmeldung: Evelyn Wolpert, Tel. 0251 707-229, [www.ihk-nordwestfalen.de/e1993](http://www.ihk-nordwestfalen.de/e1993)

**19. November, 16 bis 19 Uhr**  
**IHK Nord Westfalen, Münster**

## Leichter ins Ausland

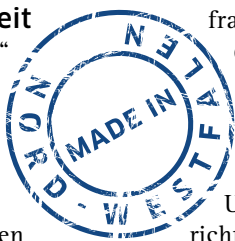
**IHK vor Ort** | Über die Möglichkeiten des Auslandsgeschäftes informiert die IHK Unternehmen in den Kreisen Borken und Warendorf vor Ort. Auf den Veranstaltungen geht es darum, wie internationale Geschäfte

vorbereitet und abgewickelt und dabei mögliche Risiken vermieden werden können. [www.ihk-nordwestfalen.de/p30](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p30)

**22. November, Stadthorn**  
**29. November, Oelde**

## IHK fragt Betriebe

**Produkte weltweit** „Made in Germany“ hat weltweit einen guten Ruf. Auch die Produkte aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region werden auf allen Kontinenten nachgefragt. Um diese Leistungsfähigkeit noch besser nach außen darzustellen, führt die IHK Nord Westfalen im November 2012 eine Außenwirtschaftsumfrage durch. Rund 9000 Unternehmen werden gebeten, die Daten ihrer internationalen Geschäftsbeziehungen auf einen aktuellen Stand zu bringen. Auf Basis der Um-



frageergebnisse will die IHK außerdem ihr Dienstleistungsangebot noch stärker nach den Bedürfnissen der Unternehmen ausrichten. Die individuelle Beratung in Zollfragen, die Vermittlung von Geschäftskontakten und die Bereitstellung von Marktinformationen soll so zielgerichteter möglich sein. Die angeschriebenen Unternehmen werden gebeten, ihre entsprechenden Daten bis zum 14. Dezember 2012 anzugeben. Infos: Christian Ludwig, Tel. 0251 707-286, [ludwig@ihk-nordwestfalen.de](mailto:ludwig@ihk-nordwestfalen.de)

### EINE FRAGE AN DIE IHK

## Geschenke verzollen?

**?** Frage eines mittelständischen Unternehmens aus der Region: **Wir möchten Präsente an Kunden ins Ausland verschicken, größtenteils mit einem Paketservice. Ist es richtig, dass wir auch bei reinen Geschenksendungen Zollbestimmungen einzuhalten haben?**

**Die Antwort der IHK:** Ja, auch Geschenke im Postpaket oder Reisegepäck müssen beim ausländischen Zollamt bei Ankunft angemeldet werden. Dabei hängt es ab von den örtlichen Zollgesetzen, ob es zum Beispiel Sonderregelungen für Geschenksendungen gibt. Viele Länder befreien solche Sendungen von der Zahlung von Zöllen und Steuern. Einige andere dagegen behandeln auch Geschenke wie normale Handelsware und verlangen eine komplette Zollabfertigung. Die meisten Länder kennen außerdem zumindest Beschränkungen für Geschenksendungen. Einige Waren dürfen ausschließlich mengenbegrenzt oder gar nicht eingeführt werden. Unsere Kollegen von der IHK Heilbronn haben in Zusammenarbeit mit ausgewählten deutschen Auslandshandelskammern eine Broschüre „Geschenke über die Grenze“ zusammengestellt. Darin sind die wichtigsten Hinweise für Geschenksendungen in Drittländer aufgelistet.



**ES ANTWORTETE:**  
Tanja Glaß, Telefon 0251 707-285  
[glass@ihk-nordwestfalen.de](mailto:glass@ihk-nordwestfalen.de)

**Mehr Informationen:**  
[www.ihk-nordwestfalen.de/p178](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p178)

## Umsatzsteuer erhöht

**Niederlande** | Seit dem 1. Oktober 2012 wurde der bisher geltende Umsatzsteuersatz für die Niederlande von 19 Prozent auf 21 Prozent angehoben. Damit soll unter anderem das niederländische Haushaltsdefizit unter die Drei-Prozent-Marke gedrückt werden. Lieferungen und Leistungen müssen mit 21 Prozent versteuert werden, wenn sie ab dem 1. Oktober 2012 erbracht werden. Das gilt auch, wenn die Rechnung vor dem 1. Oktober 2012 geschrieben wurde.

Vor dem 1. Oktober 2012 erbrachte Lieferungen und Leistungen werden noch mit 19 Prozent versteuert, selbst wenn die Rechnung erst später gestellt wird. Dauerleistungen und -lieferungen (zum Beispiel bei Gas, Strom, Wasser, Telekommunikation) werden mit 19 Prozent versteuert, soweit sie vor dem 1. Oktober 2012 erbracht wurden; danach mit 21 Prozent. Der reduzierte Umsatzsteuersatz in Höhe von 6 Prozent bleibt unverändert. **[www.gtai.de/](http://www.gtai.de/)**

**Der neue Katalog ist da!**  
Unter [www.bauer-suedlohn.de](http://www.bauer-suedlohn.de) anfordern!

**45 Jahre**

**STAPLER-ANBAUGERÄTE**  
**UMWELT-LAGERGEOTECHNIK**  
**GEFAHRGUT-CONTAINER**  
**WERTSTOFF-CONTAINER**

... made by **BAUER**

**Mehr als Verbindungen schaffen**

**Ihr Systemhaus für Kommunikation, Sicherheit und IT**

**SEC.COM**  
Unternehmensgruppe

[www.sec-com.de](http://www.sec-com.de) 02361/9322-0

**Holtkamp**  
**Stahlkonstruktionen**

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

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

**Ihr Partner für die Sicherheit**

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

[www.pp-service.com](http://www.pp-service.com)

**Prior & Peußner**  
**Sicherheitsdienste**  
Osnabrück: 05 41/34 94-0  
Recklinghausen: 023 61/9 07 99 13

**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](http://www.jungheinrich.de)

**JUNGHEINRICH**  
Das lohnt sich.

**Keinen Platz?**

Macht nichts! Wir bauen Stahlhallen für Gewerbe und Industrie, für die Landwirtschaft, für Reitsport... Ihre Stahlhalle in jeder Größe. Schnell! Hochwertig! Komplettpreise!

**MENKE Hallenbau**

49733 Haren/Ems, Im Industriepark 11  
Tel. 05932-72 200, [www.menke.st](http://www.menke.st)

## Keine Sammelpflicht

**Daten aus Hotspots** | In Hotels und zahlreichen Gastronomiebetrieben gehört es mittlerweile zum Service, Gästen oder Besuchern zur Nutzung des Internets kostenlose WLAN-Verbindungen zur Verfügung zu stellen. Nun hat das Landgericht München I entschieden, dass Betreiber solcher kostenloser WLAN-

Hotspots nicht verpflichtet sind, Bestandsdaten von Nutzern zu erheben und zu speichern, um eine Identifizierung vornehmen zu können. Eine solche Verpflichtung ergibt sich weder aus dem Telekommunikationsrecht noch aus dem Urheberrechtsgesetz. Urteil des LG München I, 12. Januar 2012 – 17 HK O 1398/11

## Beleidigungen rechtfertigen Kündigung

**Soziale Netzwerke** | Dass Beleidigungen eine fristlose Kündigung rechtfertigen, hat das Landesarbeitsgericht Hamm entschieden. Die Richter gaben einem Unternehmen Recht, das einem Auszubildenden fristlos gekündigt hatte, nachdem der Mann den Arbeitgeber auf der Internetplattform Facebook als „Menschenschinder“ und „Ausbeuter“ titulierte. Weiter schrieb er im Internet, dass er „dämliche Scheiße für Mindestlohn minus 20 Prozent erledigen“

müsse. Die Richter verwiesen in der Begründung auf das Alter des Mannes. Mit 26 Jahren müsse er über genug Lebenserfahrung verfügen, um die Folgen seines Handelns einschätzen zu können. Daher sei es ihm auch zuzumuten, die arbeitsrechtlichen Konsequenzen zu tragen. In erster Instanz hatte das Arbeitsgericht Bochum noch zu Gunsten des Auszubildenden geurteilt.

Pressemitteilung des LAG Hamm vom 10. Oktober 2012 – 3Sa 644/12

## Bekanntmachung Sachverständige

Die Bestellungen der Sachverständigen Antonius Jostmeier aus Recke, Godehard Pötter aus Recklinghausen und Dr. Werner Unland aus Bocholt sind erloschen.

## Sperrfristen abgeschafft

**Jahresabschluss** | Laut Bundesanzeiger wird die Angabe einer Sperrfrist für die Veröffentlichung von Jahresabschlüssen seit Ende Oktober 2012 bei der Auf-

tragsübermittlung über die Publikations-Plattform nicht mehr angeboten. Information unter aktuellen Meldungen auf [www.publikations-plattform.de](http://www.publikations-plattform.de).

# Weihnacht, Glätte, Viren

Das Jahresende naht und wieder stellen sich für Unternehmer Fragen zu verschiedenen arbeitsrechtlichen Themen.

**Weihnachtsgeld:** Grundsätzlich handelt es sich beim Weihnachtsgeld um eine freiwillige Leistung des Arbeitgebers. Er ist nur dann verpflichtet, Weihnachtsgeld zu zahlen, wenn dieses einzel- oder tarifvertraglich oder aufgrund einer Betriebsvereinbarung geregelt ist. Aber auch eine sogenannte betriebliche Übung kann eine Zahlungspflicht auslösen. Eine solche besteht, wenn ein Arbeitgeber – ohne eine vertragliche Verpflichtung – in drei aufeinanderfolgenden Jahren vorbehaltlos ein Weihnachtsgeld zahlt. Behält sich der Arbeitgeber die Freiwilligkeit der Zahlung hingegen ausdrücklich vor, so entsteht keine betriebliche Übung. Der Arbeitgeber kann dann die Zahlung in Folgejahren verweigern.

**Krankheit:** Im Winter erkranken Arbeitnehmer überdurchschnittlich häufig im Vergleich zu den anderen Jahreszeiten. Der mit dem Ausfall von Arbeitnehmern verbundene Arbeits- und Kostenaufwand kann gerade in kleineren Betrieben schnell die betriebswirtschaftliche Schmerzgrenze erreichen. Unternehmen sind teilweise unsicher, ob ein Mitarbeiter während der Krankheit gekündigt werden darf. Natürlich muss in jedem Einzelfall abgewogen werden, wie lange die Krankheitsphase andauert



Mitarbeiter müssen auch bei widrigen Wetterbedingungen rechtzeitig – und möglichst gesund – am Arbeitsplatz sein.

Foto: Fotolia/Monkey Business

und wie oft der Arbeitnehmer krank ist. Grundsätzlich kann aber auch während einer Arbeitsunfähigkeit ordentlich oder außerordentlich gekündigt werden. Zudem kann festgelegt werden, dass bereits ab dem ersten Krankheitstag ein ärztliches Attest vorgelegt werden muss.

**Wetter:** Muss ein Arbeitgeber auch witterungsbedingte Verspätungen seiner Arbeitnehmer hinnehmen? Nein, denn der Arbeitnehmer ist arbeitsvertraglich in der Regel verpflichtet, seine Arbeitskraft innerhalb der festgelegten Arbeitszeiten zur Verfügung zu stellen. Kommt der Arbeitnehmer also aus Witterungsgründen nicht oder zu spät zur Arbeit, so muss der Arbeitgeber die entsprechende Arbeitszeit nicht vergüten. Der Arbeit-

nehmer hat seinen Weg zum Arbeitsplatz so zu planen, dass er sicherstellen kann, rechtzeitig am Arbeitsplatz zu sein. Andernfalls drohen ihm arbeitsrechtliche Konsequenzen.

**Urlaub:** Der Urlaub soll grundsätzlich im laufenden Kalenderjahr genommen werden. Viele Arbeits- und Tarifverträge enthalten aber einen Übertragungsanspruch bis zum 31. März des folgenden Jahres. Bestand für den Arbeitnehmer die Möglichkeit, den Urlaub bis zum 31. März zu nehmen und hat er dies nicht getan, so verfällt der Urlaubsanspruch. Anders ist es nur, wenn der Arbeitnehmer entweder aus dringenden betrieblichen oder aus in seiner Person liegenden Gründen den Urlaub nicht nehmen konnte (zum Beispiel wegen Krankheit). Die Rechtsprechung hat auch bei langzeiterkrankten Arbeitnehmern das Ansammeln des Urlaubsanspruchs begrenzt. So verfallen Urlaubsansprüche 15 Monate nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem der Anspruch entstanden ist.

## IHK-KONTAKT



Robert Alferink  
Tel. 0251 707-361  
alferink@ihk-nordwestfalen.de

## EINE FRAGE AN DIE IHK

### Minijobs anmelden

? Eine Frage eines Unternehmers aus dem Kreis Warendorf:  
**Was muss ich bei der Einstellung eines geringfügig Beschäftigten beachten?**

**Die Antwort der IHK:** Jeder geringfügig Beschäftigte muss bei der von der Knappschaft-Bahn-See verwalteten Minijob-Zentrale angemeldet werden. Anmelden können Sie ihn über das Internetportal <http://www.minijob-zentrale.de>. Sie müssen als Arbeitgeber zudem Rentenversicherungsabgaben in Höhe von 15 Prozent sowie pauschal weitere 13 Prozent des Arbeitsentgelts für die gesetzliche Krankenversicherung und eine zweiprozentige Pauschalsteuer – einschließlich Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag – abführen. Zusammen also 30 Prozent. Als Arbeitgeber müssen Sie den Arbeitnehmer auch darüber aufklären, dass er die Zahlung zur Rentenversicherung aufstocken kann, indem er einen zusätzlichen prozentualen Teil des Lohns, nämlich die Differenz zwischen 15 Prozent pauschaler Rentenversicherung und dem allgemeinen Rentenversicherungsbeitrag von 19,6 Prozent, mindestens aber einen festgelegten Sockelbetrag monatlich entrichtet.

Weitere Informationen unter [www.ihk-nordwestfalen.de/p661](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p661)

# Lisa Oldhues

**Firlefanzen kann Lisa Oldhues nicht leiden. In Nordwalde entwirft sie stimmige Wohnwelten für Kunden überall in Deutschland – und träumt von einer Filiale in New York.**

Foto: Wilfried Gerharz

Das Atelier ist noch nicht fertig dekoriert. „Die neuen Lampen müssen noch an die Decke.“ Lisa Oldhues wirkt ungeduldig, läuft durch ihr Geschäft, zieht an der silbrigen Decke, rückt ein Polster zurecht. Alles soll stimmen, denn sie bekommt Besuch, viel Besuch. Allein zur Adventsausstellung am 10. und 17. November erwartet sie 1000 Gäste. Lisa Oldhues hat Geschmack und ihr Unternehmen Anziehungskraft – und zwar nicht nur zur Weihnachtszeit. „Dafür habe ich hart gearbeitet“, betont die Künstlerin und Raumgestalterin.

Seit zwölf Jahren lebt und arbeitet Lisa Oldhues in Nordwalde, verkauft heute Floristik und Wohnkultur. Große Sessel. Lammfell auf dem Stuhl. Zig Kerzen flackern, spiegeln sich in silbernen Schalen. Gemütlich, warm, stilvoll. So wie es viele Menschen zu Hause gerne hätten. Nicht erst seit den Veröffentlichungen in Zeitschriften wie *elle decor* oder *Wohnen & Garten* gilt Lisa Oldhues als Botschafterin des guten Geschmacks. „Es liegt an meiner Leidenschaft für die schönen Dinge“, erklärt sie und fügt selbstbewusst hinzu: „Dafür habe ich ein Gefühl“. Ein Gefühl, auf das Privatleute ebenso vertrauen wie Banken, Kanzleien oder Hotels.

Ihre Kunden sind Menschen, die einen besonderen Einrichtungsstil schätzen. Ihr Feindbild Fensterbänke, auf denen dreizehn unterschiedliche Töpfe stehen, dreizehn mal unterschiedlich bestückt. „Dazwischen ein paar Figürchen, Steinchen, die bemalt sind, und Schmetterlinge aus Porzellan.“ Wer unglücklich ist mit dem „Firlefanz“ und Lisa Oldhues um Hilfe bei der Einrichtung von Haus und Garten bittet, riskiert mitunter einen harten Schnitt, der dazu führt, dass man sein Zuhause nicht wiedererkennt. Sie vertritt eine klare Linie und lässt sich davon nicht abbringen.

Alles muss zueinanderpassen. Auftrag hin oder her: „Ich mache aus einem Landhaus kein Bauhaus.“ Es geht letztendlich immer um Lebensqualität und Individualität, darum, dass die Bewohner sich rundum wohlfühlen. Das bekommen nicht viele Menschen alleine hin. Da wird die Einrichtungsberatung schnell zur Persönlichkeitsberatung. Mit einem Schmunzeln erzählt Lisa Oldhues, wie eine Kundin erst mit einem neuen Wohnstil auch einen Mann fürs Leben gefunden hat.

Das Umräumen mag sie. Das hat Lisa Oldhues von der Großmutter gelernt. Die war Schneiderin. „Ich weiß nicht, wie oft ich mein Zimmer umgeräumt habe.“ Aber sie weiß um die Wirkung, die davon ausgeht, wenn sich die eigenen vier Wände verändern. „Frischer Wind“ weht durch ihre Ausstellungen. Alle vier Wochen zeigt ihr Geschäft ein anderes Gesicht. „Die Kunden wissen zu schätzen, dass permanent neue Ware kommt.“

## Lisa Oldhues

Jahrgang 1962, Seglerin, kocht gerne und ist „gute Gastgeberin“, liebt Hamburg und Jörg Ebbing. Sie ist ungeduldig, wenn sich etwas nicht so bewegen will, wie sie es möchte.

Lisa Oldhues ist in Münster geboren. Nach der Schule geht sie nach Hamburg, absolviert dort eine Ausbildung zur Verlagskauffrau und lernt die „Schöner wohnen“-Welt kennen. Bis sie endlich Kunst studieren kann. Ihr Traum, für den sie vier Jahre ins ungeliebte Berlin pendelt. Dann arbeitet sie freischaffend, „vertreibt Kunst“, wie sie es nennt. In Hamburg, auf Sylt, sogar in Sao Paulo richtet sie Häuser ein. „Platz für Neues schaffen. Und Raum. Und Luft.“ Das ist ihr Ziel.

Raum und Luft für ihre Träume hat sie im Münsterland gefunden, in das sie der Liebe wegen zurückgekehrt ist. „Nordwalde ist ein idealer Standort für mich“, sagt Lisa Oldhues. Denn sie benötigt viel Platz, um ihren Geschmack und ihre Ideen auszubreiten. Insgesamt mehr als 1000 Quadratmeter Ausstellungsfläche

stehen ihr zur Verfügung, davon knapp die Hälfte in einem Garten. In Nordwalde in ihrer Kunsthalle schult Oldhues Menschen darin, Farben und Licht richtig einzusetzen, unterrichtet Malerei. Aber als Kunden nach den Kränzen und Gestecken in den Vasen fragen, die sie im Fenster stehen hat, da sieht Lisa Oldhues ihre Chance, beides zusammen zu bringen: Zur Kunst gesellt sich der Handel. „Das war so gar nicht geplant“, aber der Reiz groß, „schöne Dinge zu verkaufen“. Natürlich auch Blumen, „erst damit erhält ein Raum eine Seele“, erst damit wird ihr Programm komplett. Eine Floristin wird eingestellt und eine Auszubildende. So hat sie ihr Hobby langsam zum Unternehmen gemacht – mit Unterstützung der IHK. Senior-Experte Wilfried Hülsmann hilft ihr über manche Klippe hinweg.

Inzwischen verschickt Lisa Oldhues hochwertige Gartenmöbel an Kunden in ganz Deutschland, will ihre Internetpräsenz zu einem echten Shop ausbauen. Wovon sie träumt? Lisa Oldhues schaut nach unten, streicht mit den Händen flach über die Jeans. „Das Geschäft weiter ausbauen und noch drei Mitarbeiter einstellen. Und eine Filiale in New York eröffnen, so ein Typ bin ich“, sagt sie fast warnend. Diese Freiheit als Unternehmerin schätzt sie. Sie lacht auf: „Man könnte noch so viel machen.“ Und schaut nach oben zur Lampe. „Schade, dass das noch nicht fertig ist.“ WHI

## Atelier Lisa Oldhues, Nordwalde

Floristik und Wohnkultur sind die Schwerpunkte des Angebots von Lisa Oldhues in Nordwalde. Die Raumdesignerin und Künstlerin entwickelt seit 2000 individuelle und ganzheitliche Wohnkonzepte. Ihr Planungsbüro für die Dekoration von Privathäusern, Praxen und Restaurants ist in den Gebäuden eines ehemaligen Zweirad-Handels untergebracht. Dort präsentiert Lisa Oldhues auch exklusive Geschenkartikel, Gardinen, Leuchten und Leuchtsysteme.

## PRAXISTIPPS FÜR UNTERNEHMEN



Netzwerke und Blogs öffnen neue Kommunikationskanäle. Das können Betriebe für sich nutzen – vorausgesetzt sie wissen, wie PR in Social Media funktioniert. Ein Leitfaden erklärt den Einstieg Schritt für Schritt.

### Will ein Unternehmen PR in Social Media machen, sollte es zuvor eine Strategie entwerfen.

#### Online-Monitoring

Wo und wie oft wird im Internet über das Unternehmen gesprochen? Welche Themen kommen an? Antworten liefert ein Online-Monitoring.

Es funktioniert wie ein auf das Internet ausgeweiteter Pressespiegel.

#### Ziele festlegen

Jeder Betrieb, der in Social Media aktiv wird, sollte wissen, was er erreichen will. Sollen Kunden gewonnen, Besucher auf die Homepage gelotst oder der Service verbessert werden? Wichtig ist, dass die Ziele „s.m.a.r.t.“ sind, also spezifisch formuliert, messbar, angemessen, realistisch und terminiert.

#### Kampagne entwickeln

Extra für Social Media entwickelte Inhalte, die an der Zielgruppe vorbeigehen

und nicht wahrgenommen werden, sind ärgerlich und teuer. Deswegen sollte man Berichte, Fotostrecken oder Videos so gestalten, dass sie von Suchmaschinen gefunden werden. Das geht, indem wichtige Schlagworte in den Bildzeilen, den Metadaten wie auch in den Textüberschriften verwendet werden. Inhaltlich und stilistisch sollte sich der Betrieb am Medium ausrichten, das es anspricht.

#### Guidelines festlegen

Social Media Guidelines regeln, wie sich der einzelne Mitarbeiter verhalten soll, während er beruflich in sozialen Medien aktiv ist. Die konkrete Formulierung hängt vom Unternehmen ab. Oftmals beinhalten die Richtlinien Regelungen dazu, welche Mitarbeiter mit welchem Aufwand für das Unternehmen kommunizieren und welche gesetzlichen Vorgaben und Anstandsregeln berücksichtigt werden müssen.

#### Einstieg

Zunächst sollte man sich auf ein soziales Medium beschränken. Klappt das, kann das Engagement ausgedehnt werden. Ratsam ist es, in jeweils einem sozialen Netzwerk, Microblogging-Dienst, Multimedia-Portal und Business-Netzwerk aktiv zu sein. Werden die Tätigkeiten nach „lesen, schreiben, kommentieren“ und „nur lesen“ sortiert, verzetteln sich

die Mitarbeiter nicht. Während eine Werbekampagne läuft, sollte man vorhandene Ideen und Strategien weiterentwickeln. Gute Ansätze kann das Feedback der Empfänger bringen.

#### Erfolg messen

Es ist nicht ganz einfach, den Erfolg von Social Media Marketing in Zahlen zu fassen. War es zum Beispiel Ziel des Betriebs, mehr Besucher auf die Unternehmens-Homepage zu ziehen, helfen folgende Punkte bei der Erfolgsberechnung:

- Reichweite: Wie viele Leute waren da?
- Traffic: Wie viele Klicks gibt es?
- Einfluss: Wie ist das Feedback?
- Wie viele Besucher waren auch auf anderen Seiten?
- Wie lange sind die Besucher geblieben?

Wer zielgruppengerechte Inhalte erstellt und platziert, hat gute Chancen, mit Social Media erfolgreiche zu sein.

ZUSAMMENGESTELLT VON MAREIKE WELLMANN

Infos zum Umgang mit Social Media bietet unter anderem der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation, neue Medien e.V. (BITKOM, Quelle): [www.bitkom.de](http://www.bitkom.de) Zudem haben die IHKs den neuen Zertifikatslehrgang „Social Media Manager“ entwickelt. Weitere Informationen: [www.dihk.de/veranstaltungen](http://www.dihk.de/veranstaltungen)

# Hier drin:

Fördermittel  
der NRW.BANK



## Wir fördern Ihre Unternehmensgründung.

Die NRW.BANK fördert Unternehmensgründungen mit zinsgünstigen Krediten, Darlehen zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten und zur Stärkung des Eigenkapitals sowie mit Eigenkapital-Finanzierungen. Fragen Sie Ihre Hausbank – oder direkt uns: Tel. 0211 91741-4800 (Rheinland) oder 0251 91741-4800 (Westfalen-Lippe). [www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

NEU!

» Immer die frischesten  
Business-Infos aus Münster  
und dem Münsterland! «



muenster.business-on.de

Das erfolgreiche Wirtschaftsportal

Media-Infos: 0251 / 690-570



# Demografischer Druck steigt

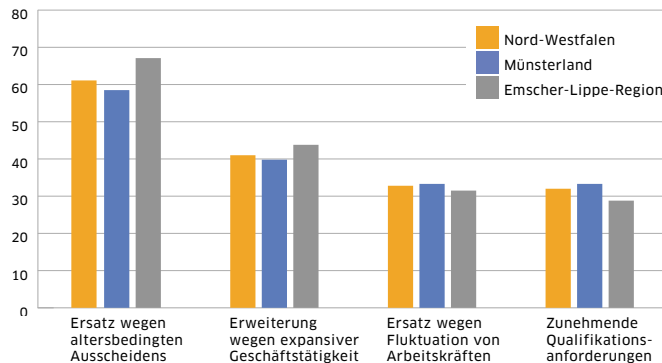
Das gibt zu denken: Fast zwei Drittel der Betriebe in Nord-Westfalen suchen Fachkräfte als Ersatz für Mitarbeiter, die in den Ruhestand gehen.

500 Unternehmen hat die IHK Nord Westfalen im Spätsommer zu ihrem Fachkräftebedarf befragt. Die Auswertung lässt keinen Zweifel daran: Der Fachkräftemangel ist endgültig in der regionalen Wirtschaft angekommen.

Stärkstes Motiv bei der Fachkräftesuche ist der Ersatzbedarf für altersbedingt ausscheidendes Personal. Über 60 Prozent der Betriebe suchen aus diesem Grund. Der demografische Druck ist dabei in der Emscher-Lippe-Region (67 Prozent) größer als im Münsterland (59 Prozent). 40 Prozent der Betriebe geben zudem an, dass sie wegen gut laufender Geschäfte qualifiziertes Personal benötigen. Weitere Gründe sind die Fluktuation von Arbeitskräften und wachsende Qualifikationsanforderungen.

### MOTIVE FÜR DIE FACHKRÄFTESUCHE

Mehrfachnennungen in Prozent



Quelle: Konjunkturumfragen der IHK Nord Westfalen

Die Betriebe wollen in erster Linie mit Ausbildung (62 Prozent) und berufsbezüglicher Qualifizierung (58 Prozent) dem Fachkräftemangel gegensteuern. Damit hat sich der Anteil der Unternehmen, die die Weiterbildung ihrer Mit-

arbeiter fördern wollen, im Vergleich zum Vorjahr noch einmal erhöht. Sie wissen: Das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter entscheidet wesentlich über die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in einer Gesellschaft, in der das Durchschnittsalter stetig steigt.

Darüber hinaus stellen sich die Unternehmen auf einem schärferen Wettbewerb um ausgebildete Fachkräfte ein. Fast die Hälfte der Betriebe - und sogar mehr als zwei Drittel der Großunternehmen - will darum als Arbeitgeber attraktiver werden. Das Regionmarketing

sehen sie als eine wichtige Stellschraube, begehrte Fachkräfte und vor allem auch deren Lebenspartner in die Region zu holen. In diesem Punkt sieht vor allem die münsterländische Wirtschaft Handlungsbedarf, so ein Ergebnis der IHK-Umfrage.

Im Wettbewerb um die „besten Köpfe“ wollen Unternehmen in der Region zudem die Vereinbarkeit von Familie und Beruf verbessern sowie ältere Arbeitnehmer und qualifizierten Arbeitskräften aus dem Ausland anwerben.

Schon im Herbst 2012 können 29 Prozent der Unternehmen im Münsterland offene Stellen nicht besetzen, in der Emscher-Lippe-Region sind es 24 Prozent. Damit ist die regionale Wirtschaft derzeit zwar von einem flächendeckenden Fachkräftemangel nach wie vor nicht bedroht. In einzelnen Be-



**DR. VON DER HARDT & PARTNER**  
Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Ihre Ansprechpartner für:

- Änderungen durch das Jahressteuergesetz 2013
- Unternehmensbewertung und Due Diligence
- Unternehmertestamente und Erbschaftsteuer
- Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen

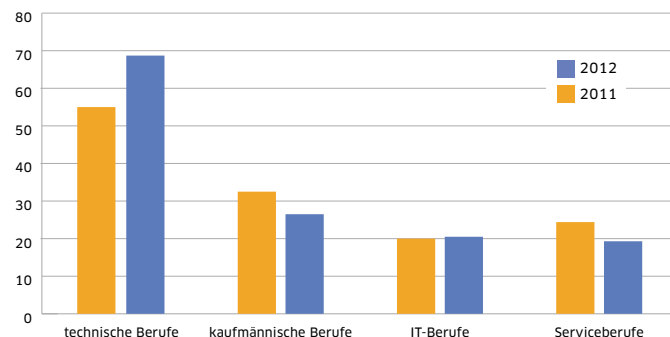
Nevinghoff 30 · D-48147 Münster · [www.vonderhardt.com](http://www.vonderhardt.com)

rufsfeldern oder Branchen sind aber durchaus Engpässe spürbar.

Ein Drittel der 500 befragten Unternehmen sieht in der Knappheit von Arbeitskräften eine Belastung für die weitere Geschäftsentwicklung. Die Sorge um den Personalbestand hat sich seit dem vergangenen Jahr wieder verstärkt. Die Umfrageergebnisse belegen, dass die Situation in einigen Berufsfeldern durchaus Besorgnis erregend ist: Gut zwei Dritteln aller suchenden Unternehmen können ihre zusätzliche Stellen im technischen Bereich längerfristig nicht besetzen. Aus dem Maschinenbau melden sogar alle befragten Betriebe, dass sie erfolglos technisch Qualifizierte, etwa Ingenieure suchen. Darüber hinaus sind, wenngleich mit deutlichem Abstand, Engpässe in kaufmännischen Berufsfeldern spürbar, vor allem im Handel. Es folgen IT-Berufe sowie Servicepersonal.

## GESUCHTE BERUFSFELDER: 2011 UND 2012

Mehrfachnennungen in Prozent



Quelle: Konjunkturumfragen der IHK Nord Westfalen

Die Suche bezieht sich fast ausschließlich auf qualifiziertes Fachpersonal; Arbeitskräfte ohne abgeschlossene Berufsbildung haben nach den Umfrageergebnissen eine deutlich geringere Chance auf dem regionalen Arbeitsmarkt. Lediglich jeder zehnte Betrieb sucht ungelernte Arbeitskräfte.

Dabei lässt die Umfrage nicht erkennen, dass nur eine spezielle Qualifikation

beziehungsweise ein bestimmter Abschluss gefragt ist – ganz im Gegenteil. Gesucht werden sowohl Hochschulabsolventen (55 Prozent), Fachwirte/Meister (52 Prozent) und Absolventen einer dualen Berufsausbildung (31 Prozent).

Die Nachfrage nach speziellen Qualifikationen hängt auch von der Unternehmensgröße ab. Großbetriebe mit mehr als 500 Beschäftigten suchen überwiegend Akademiker. Im Mittelstand und bei Kleinbetrieben sind vor

allem Fachkräfte mit Zusatzqualifikation gefragt.

Fazit: Schon heute sind Fachkräfte zum Teil knapp. Wo sie genau fehlen, zeigt der IHK-Fachkräftemonitor (siehe Infokasten unten). Das Problem der Fachkräftesicherung wird sich verschärfen, obwohl viele Unternehmen mit Aus- und Weiterbildung erfolgreich gegensteuern.

JUTTA GOGRAFE

## FACHKRÄFTEMONITOR NRW

# In Nord-Westfalen fehlen bereits 27 000 Fachkräfte

Den Fachkräftemonitor NRW haben zwölf Industrie- und Handelskammern ge-

meinsam mit dem WifOR-Institut (Darmstadt) realisiert. Mit diesem kostenlosen Internet-Angebot kann sich jeder Interessierte ein Bild davon machen, in welchen Regionen in Nordrhein-Westfalen zu welchem Zeitpunkt wie viele Fachkräfte in einer Berufsgruppe fehlen werden. Die Anwendung unterstützt Unternehmen bei der Personalentwicklung, Jugendliche bei Berufswahl und junge Fachkräfte bei der Weiterbildungsplanung.

Der Prognosezeitraum des IHK-Fachkräftemonitors reicht bis 2025. Ergebnisse gibt es für 50 Berufsgruppen, 18 Hauptbranchen und 12 Regionen in NRW.

Die Prognosewerte aus dem Fachkräftemonitor stützen Ergebnisse der aktuellen IHK-Umfrage:

► Im aktuellen Jahr 2012 (das ausgehend von 2010 als Prognose gerechnet wurde) fehlen rund 27 000 Fachkräfte in Nord-Westfalen, über alle Berufsgruppen und Qualifikationen. Damit werden gut drei Prozent der gesamten Unternehmensnachfrage nicht gedeckt.

► Relativ am höchsten fällt die Fachkräftelücke mit elf Prozent bei den Akademikern aus, bei den beruflich qualifizierten Fachkräften liegt sie bei drei Prozent. Betrachtet man aber die absoluten Zahlen, dann mangelt es vor al-

lem an beruflich qualifizierten Fachpersonal (24 000 gegenüber 3300 Akademikern).

► Angebot und Nachfrage klaffen auch bei den Ingenieuren auseinander. Es fehlen 2400 Fachkräfte.

► Auch den hohen Bedarf an technisch ausgebildeten Arbeitskräften im Jahr 2012, den die Unternehmen angegeben haben, belegt der Fachkräftemonitor. Insgesamt fehlen danach 18 000 beruflich Qualifizierte mit technischer Ausrichtung (6,2 Prozent), davon 8600 mit hoher und 9000 mit mittlerer Qualifikation.

[www.ihk-fachkraefte-nrw.de](http://www.ihk-fachkraefte-nrw.de)



Wir definieren Qualität neu:  
Ganz in Ihrem Sinne.

# An|spruchs|qua|li|tät\*

*\* die, -, <von der Firma Lammers in der Elektromaschinen-Branche neu eingeführter Maßstab für Leistungsfähigkeit>: [Definition:] steht für die durchgängige Ausrichtung auf das ausschlaggebende Plus bei allem, was wir tun: Qualität. [Konkrete Beispiele:] internationaler Handel, vollstufige Wartung und Instandhaltung, hochkompetenter Bereitschaftsdienst, das innovative Konzept ZOI® – ZustandsOrientierte Instandhaltung. [Geschichte:] seit 1946 ist Qualität fester Teil unserer Unternehmensphilosophie.*

# Konjunktur verliert Schwung

Die schwelende Finanzkrise und die nachlassende Nachfrage aus dem Ausland gehen auch an der nord-westfälischen Wirtschaft nicht spurlos vorbei.

Die Konjunktur im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region verliert in den kommenden Monaten an Schwung. „Dennoch bleibt die wirtschaftliche Entwicklung auf einem ordentlichen Niveau“, erklärte IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing am 9. Oktober bei der Vorstellung des IHK-Konjunkturberichtes.

Ihre aktuelle Geschäftslage beurteilten immer noch 38 Prozent der befragten Unternehmen als gut. Zu Jahresbeginn waren es 45 Prozent. „Das zeigt immer noch eine insgesamt gute Stimmungslage“, so Schulte-Uebbing. Vor allem im Dienstleistungssektor, aber auch im Handel ist laut Umfrage die Zufriedenheit mit der derzeitigen Lage groß. Schulte-Uebbing: „Offensichtlich ist, dass die Händler durch den hohen Beschäftigungsstand und die Reallohnsteigerungen der letzten Zeit profitieren.“

Die Industrie, die Schulte-Uebbing als Motor der nord-westfälischen Wirtschaft bezeichnete, spürt dagegen bereits deutlich die Eintrübung der Konjunktur. Nur noch 37 Prozent bewerteten im Spätsommer die aktuelle Geschäftslage als gut. Zu Beginn des Jahres waren es noch 47 Prozent. „Die Zugkraft des Exports lässt

nach, die Investitionsneigung geht zurück“, nannte der IHK-Hauptgeschäftsführer die Gründe.

Entsprechend zurückhaltend sind in der Industrie und im Baugewerbe die Geschäftserwartungen, während der Handel deutlich zuversichtlicher auf die nächsten Monate schaut. „Es ist der private Konsum, der die Binnennachfrage stützt. Die konjunkturellen Impulse im produzierenden Gewerbe werden schwä-

cher“, kommentierte Schulte-Uebbing die Entwicklung.

Das größte Konjunkturrisiko geht nach Auffassung der Unternehmen nach wie vor von einer sinkenden Inlandsnachfrage (50 Prozent) aus, gefolgt von steigenden Energie- und Rohstoffpreisen (48 Prozent) sowie der Verschlechterung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (38 Prozent). Dass es bei der Risikogewichtung kaum Änderungen zur vorangegangenen Umfrage gibt, ist für Schulte-Uebbing ein Zeichen dafür, dass

„für die Unternehmer noch keine klaren Lösungswege erkennbar sind“. Der Fachkräftemangel ist jedoch noch stärker in den Fokus gerückt (siehe Seite 42-43).

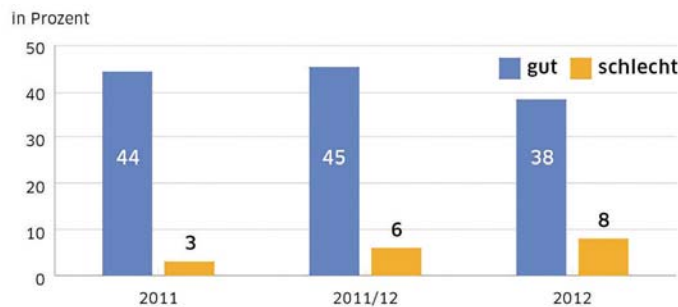
Ein Viertel der Unternehmen erwarten für die nächsten Monate, dass das Exportgeschäft zurückgeht, nur 16 Prozent sehen Luft nach oben. „Die Finanzkrise erfasst zunehmend die Exportwirtschaft“, nannte der IHK-Hauptgeschäftsführer einen wesentlichen Grund für die Eintrübung. Da auch außerhalb der Eurozone die Weltwirtschaft lahme, sei das Auslandsgeschäft vorerst keine verlässliche Nachfragestütze mehr. Schulte-Uebbing: „Daher wäre eine dauerhafte Einhaltung der europäischen Verträge mit einem stabilen Euro ein langfristig wirksames Konjunkturprogramm, das die Politik der Wirtschaft bieten könnte.“

Die nachlassende wirtschaftliche Dynamik dämpft auch die Investitionsneigung. Nur noch 18 Prozent der Unternehmen wollen die Investitionen aufstocken, der geringste Wert seit dem

Konjunkturtief 2009. Schulte-Uebbing: „Das ist ein Warnsignal für die Konjunktur.“

### WIRTSCHAFTLICHE LAGE

Wie beurteilen Sie Ihre gegenwärtige Geschäftslage?



### ERWARTUNGEN

Mit welcher Geschäftsentwicklung rechnen Sie in den nächsten zwölf Monaten?



### 500 Betriebe befragt

Für den IHK-Konjunkturbericht wurden 500 Unternehmen mit etwa 57 000 Beschäftigten repräsentativ befragt.

[www.ihk-nordwestfalen.de/konjunktur](http://www.ihk-nordwestfalen.de/konjunktur)

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

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



**CNC - KANTTECHNIK**  
Christoph Lenfers KG · Alte Valve 4

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

## wirtschafts spiegel

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

Wir informieren Sie gerne über die Werbemöglichkeiten! Kontaktieren Sie uns!

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

Wir sind ein kleiner aber feiner Weinhandel, dessen oberste Maxime es ist, Ihnen mehr als einfach nur guten Wein zu bieten. Bei der Vielfalt unseres internationalen Weinangebotes paaren sich Entdeckungsfreude und Lust auf Genuss. Ebenso stehen moderate Preise im Vordergrund.

**Unser Firmenpräsenstservice übernimmt für Sie den kompletten Versand.**

**Sie liefern Daten und Adressen, wir erledigen alles andere!**

Bei uns finden Sie originelle Geschenkkarten, individuell nach Ihrem Bedarf „zugeschnitten“. Da stimmen Qualität und Optik!

Guter Geschmack verpackt mit Stil. – Wir sind präsent für Sie!

**Beugelink  
Weine**

Ludgerstraße 1 · 48619 Heek  
Tel.: 0 25 68/12 97 · Fax: 27 56  
direkt gegenüber der Kirche

...denn das Leben ist viel zu kurz,  
um schlechten Wein zu trinken!

www.beugelink-weine.de

**cosmotel-IT.de**  
IT Lösungen – Telefonanlagen – Videoüberwachung

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

Service  
Kauf  
Miete



Tel 0252 · 9697-0 | Die Nr. 1 im Kreis

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

**AVAYA  
CONNECT**

Gold Partner

Rösnerstr. 8  
48155 Münster  
0251/3993-0

» [www.wtg.com](http://www.wtg.com)



WTG COMMUNICATION

## BUSINESSDAYS

[www.citroen-business.de](http://www.citroen-business.de)



**CITROËN JUMPY**  
ab 199,- € mtl. zzgl. MwSt.<sup>1</sup>

**CITROËN JUMPER**  
ab 225,- € mtl. zzgl. MwSt.<sup>1</sup>

**BUSINESS DAYS FULL SERVICE LEASING<sup>1</sup> INKL.:**

**4** BIS ZU  
JAHRE • Garantie<sup>2</sup>  
• Übernahme aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen<sup>2</sup>  
• Mobilitätsgarantie „Premium Assistance“

**EXKLUSIVE ANGEBOTE  
FÜR GEWERBEKUNDEN.**

**0,- €  
ANZAHLUNG**

**BUSINESS DAYS  
FULL SERVICE LEASING:**

**1%  
ZAHLEN<sup>1</sup>  
100%  
FAHREN**

BESSER KÖNNEN IHRE GESCHÄFTE NICHT LAUFEN.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



## AUTOHAUS LÜTKE UPHUES

Martin-Luther-King-Weg 51 48155 MÜNSTER-SÜD (H)  
Der gute Ruf 0251 / 28057-0 [www.luetke-uphues.de](http://www.luetke-uphues.de)

Königsberger Straße 257 48157 MÜNSTER-NORD (V)  
Business- und Nutzfahrzeug-Center  
Der gute Ruf 0251 / 917999-0 [www.luetke-uphues.de](http://www.luetke-uphues.de)

Schützenstraße 87 • 48329 HAVIXBECK (V)  
Der gute Ruf 02507 / 9831-0 [www.luetke-uphues.de](http://www.luetke-uphues.de)

Splietterstraße 29 • 48321 WARENDORF (V)  
Der gute Ruf 02581 / 78964-0 [www.luetke-uphues.de](http://www.luetke-uphues.de)  
**Ihr CITROËN-Händler im Herzen des Münsterlandes**

(H)=Vertragshändler, (A)=Vertragswerkstatt mit Neuwagenagentur, (V)=Verkaufsstelle

<sup>1</sup>Bei dem Business Days Full Service Leasing der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Geschäftsbereich CITROËN BANK, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg für Gewerbetreibende beträgt die monatl. Rate 1% des UVP zzgl. MwSt. und Fracht für folgende Aktionsmodelle: CITROËN JUMPY PKW und Kastenwagen und CITROËN JUMPER Kastenwagen (nicht für die Version Minibus), Laufzeit 48 bis 48 Monate, 15.000 km Laufleistung/Jahr, gültig bis 31.10.2012. <sup>2</sup>Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, André-Citroën-Straße 2, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter [www.citroen.de](http://www.citroen.de). Abb. zeigen evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

CITROËN empfiehlt TOTAL



Foto: dzain/Fotolia

## International

Das Projekt **TOURISMUS-MARKETING GRENZREGION** aus Gronau und Enschede hat als erste internationale Organisation das Siegel „ServiceQualität Deutschland“ erhalten.

[www.servicequalitaet-deutschland.de](http://www.servicequalitaet-deutschland.de)



Foto: M. Yemelyanov/Fotolia

## Ausgelobt

Das Stadtplanungsbüro AS&P GmbH aus Frankfurt soll für die **INNOVATIONCITY RUHR** in Bottrop einen Masterplan und ein Handbuch erstellen. Ziel ist es, die Senkung des Energieverbrauchs zu dokumentieren.

[www.bottrop.de](http://www.bottrop.de)

## Nachhaltig

Im Schülerlabor **ENERGYLAB** im Wissenschaftspark Gelsenkirchen lernen Kinder und Jugendliche nachhaltiges Denken und Handeln. Dafür wurde es von der Deutschen UNESCO-Kommission ausgezeichnet.

[www.wipage.de](http://www.wipage.de)



Foto: EnergyLab



Foto: Minnerup

## Stark

Die Bürger von Tecklenburg-Brochterbeck haben für insgesamt 200 000 Euro Anteile am „**GASTHOF FRANZ**“ erworben. Damit sind sie Eigentümer der Dorfkneipe. Mit dem Geld wird die Genossenschaft die leer stehende Gaststätte renovieren.

[www.gaststaette-franz.de](http://www.gaststaette-franz.de)

## Bestellbar

Rechtzeitig vor Ende der Happy Hour einen Cocktail bestellen oder zu Hause die Speisekarte als eBook durchblättern: Das funktioniert mit der App **BESTELLBAR**, die die IT-Unternehmensberatung viadee aus Münster herausgebracht hat. Sie ist iOS 6-kompatibel und kann im AppStore heruntergeladen werden.



Foto: Viadee

[www.viadee.de](http://www.viadee.de)

## Anerkannt

Reiter ausbilden und den Tierschutz fördern – das sind Ziele der „**HANS GÜNTER WINKLER STIFTUNG**“, die jetzt von der Bezirksregierung Münster anerkannt wurde. Springreiter-Legende Hans Günter



Foto: A. Kausche / Fotolia

Winkler nahm die Urkunde auf dem „Birkenhof“ in Warendorf entgegen.

[www.brms.de](http://www.brms.de)



Foto: B.Brandhuber/Fotolia

## Heiß

Ob Malve, Mate oder Minze – die meisten **TEE-HÄNDLER** gibt es mit zehn Einzelhändlern im Kreis Recklinghausen, gefolgt vom Kreis Borken (drei). Laut IHK-Statistik teilen sich die Kreise und kreisfreien Städte Steinfurt, Warendorf, Coesfeld, Gelsenkirchen und Bottrop (zwei) den dritten Platz. Den vierten Platz belegt Münster mit einem Händler.

[www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de)

## Gefiedert

Der Naturschutzbund (Nabu) schätzt, dass es in ganz Deutschland rund 5600 bis 8000 **EISVOGEL-PAARE** gibt. Eines lebt in Olfen in den Steverauen bei der Füchtelner Mühle. Die Tiere gelten als Indikatoren für saubere Gewässer.

[www.olfen.de](http://www.olfen.de)



Foto: Juan Pablo/Fotolia

# BetriebsWirtschaft

## KURZMELDUNGEN

**Wechsel** | Ralf Wilhelm Barkey, zuvor Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Aachen, hat den Vorstandsvorsitz des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbands (RWGV) in Münster übernommen. Der 51-jährige Volljurist folgt auf Hans Pfeifer, der in den Ruhestand getreten ist. Barkey leitet den RWGV gemeinsam mit Siegfried Mehring. \_\_\_\_\_

**Kontakte** | Sowohl auf der Automechanika, der weltgrößten Fachmesse für den automobilen Aftermarket in Frankfurt, als auch auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover war **Hengst Automotive** vertreten. Auf beiden Messen konnten neue internationale Geschäftskontakte geknüpft werden, so das Unternehmen aus Münster. \_\_\_\_\_

**Gebündelt** | Dr. Thomas Niemöller ist in den Vorstand der **Provinzial Nord-West** berufen worden. Der 42-Jährige hat die Bereiche IT, IT-Koordination, Betriebsorganisation und Prozessmanagement, die in einem eigenen Ressort gebündelt wurden, übernommen. \_\_\_\_\_



In Feierlaune: Die Geschäftsführung mit Dr. Michael Ottenjann und Ralf Rensmann, Gesellschafterin Lotty Biederlack, Trigema-Inhaber Wolfgang Grupp, IHK-Geschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing, Gesellschafterin Dr. Julia Biederlack, Bürgermeister Peter Vennemeyer und NRW-Arbeitsminister Guntram Schneider (v.l.). Foto: Peperhowe

## „Sozial vorbildlich“

**Biederlack** | Eines der letzten in Deutschland produzierenden Textilunternehmen feierte 125-jähriges Jubiläum: Hermann Biederlack aus Greven. Das Familienunternehmen, 1887 von Ignaz Hermann Biederlack gegründet, wird mittlerweile in vierter Generation geführt.

Vor 125 Jahren wurden Unterröcke aus Baumwollabfällen hergestellt, heute verlassen designorientierte Wohndecken die Produktionshallen. Biederlack agiert unter dem Namen „biederlackborbo“ und hat 2008 die Fachhandelsmarke

„bocasa“ auf den Markt gebracht. Hinzu kommen Lizenzen wie Kinderdecken mit Motiven aus dem Coppenrath-Verlag und die Zusammenarbeit mit dem Designer-Label Joop!. Auf der Jubiläumsfeier lobte NRW-Arbeitsminister Guntram Schneider die Unternehmensführung und ihre Lohnpolitik als „sozial vorbildlich“. IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing hob die intensive Ausbildung junger Nachwuchskräfte hervor. Den Festvortrag hielt Trigema-Inhaber Wolfgang Grupp. \_\_\_\_\_

## Nordenia ein Teil von Mondi

**Nordenia** | Die Nordenia International AG aus Greven gehört jetzt zum Mondi-Konzern. Der international agierende Verpackungs- und Papierkonzern hat das ausstehende Aktienkapital von Nordenia übernommen. Der Grevenher Hersteller von Konsumgüterverpackungen und Hygienekomponenten

wird als „Business Unit Consumer Packaging“ ein Teil der Mondi Division Europe & International. Mit einem Umsatz von rund 1,2 Milliarden Euro, 19 Produktionsstätten und 4000 Mitarbeitern wird die Geschäftseinheit zu den weltweit führenden Unternehmen in diesem Segment zählen. Mondi

setzte 2011 5,7 Milliarden Euro um.

Bei der Verleihung des Deutschen Verpackungspreises wurde Nordenia noch einmal für eine Folie ausgezeichnet. Der Vorteil der prämierten „Leichtbau-Folie“: Sie wiegt bei gleicher Stärke bis zu 40 Prozent weniger als herkömmliche Folien. \_\_\_\_\_

## Wilminks PARKHOTEL

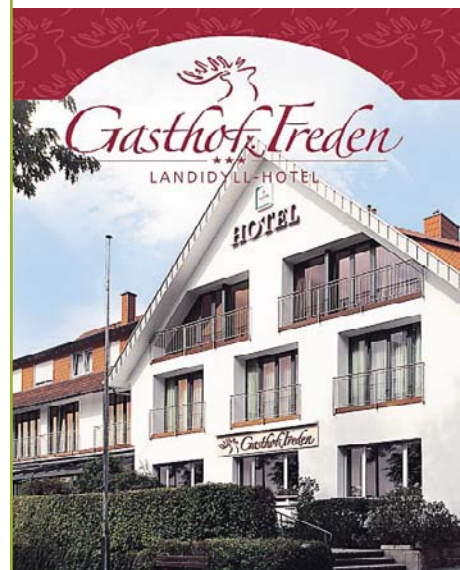


Wettringer Straße 46 · 48485 Neuenkirchen  
Fon: 0 59 73/9 49 60  
info@wilminks-parkhotel.de  
www.wilminks-parkhotel.de



### Wir bieten mehr als einen Seminarraum und ein Mittagessen ...

- verkehrsgünstige Lage in ländlicher Umgebung
- Betreuung durch geschulte Mitarbeiter
- sinnvolle Möglichkeiten der Freizeitgestaltung
- detaillierte Tagungsplanung und -vorbereitung
- mit moderner Technik und Präsentationsmedien ausgestattete Seminarräume



Zum Freden 41 · 49186 Bad Iburg  
Fon: 0 54 03/40 50 · Fax: 0 54 03/17 30  
info@hotel-freden.de · www.hotel-freden.de

## KURZMELDUNGEN

**Gespart** | Vom Sprit sparenden Ultraleichtfahrzeug bis zum Stahl-Wechselkoffer reichte das Spektrum von **Wecon** auf der IAA Nutzfahrzeugmesse. Fünf Transportlösungen stellten die Ascheberger in Hannover vor. Dazu zählten auch Wechselbrücken, mit deren Hilfe Ressourcen in der Baustellenlogistik effizienter eingesetzt werden können.

**Nominiert** | Der Möbelhersteller **hülsta** aus Stadtlohn ist beim Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2012 für den „Blauer Engel“ nominiert worden. Damit werden Unternehmen, Initiativen oder öffentliche Einrichtungen ausgezeichnet, die besonders zum Umweltschutz beitragen. Die Preisverleihung findet am 7. Dezember in Düsseldorf statt.

**Dienstantritt** | Gregor Mersmann hat seinen Dienst als Vorstandsmitglied der **Volksbank Waltrop** angetreten. Bis Ende des Jahres lenkt somit ein Trio das Institut: Neben dem 42-Jährigen gehören dazu Ludger Suttmeier und Ernst Henzl, der zum Jahresende seinen Ruhestand antritt.

## Heimische Verlage in Frankfurt

**lit/Geheimsprachen Verlag** | Auf der Frankfurter Buchmesse haben auch Verlage aus Münster ihre Neuerscheinungen vorgestellt. Zu den Veröffentlichungen des lit-Verlags zählt Dirk Meyers Untersuchung „Zur Zukunft der Währungsunion. Chancen und Risiken“. Darin wägt er ab, ob

der Euro die europäische Wirtschaft zu dauerhafter Stabilität oder in eine anhaltende Krise führt. Als Großformat ist Marga Spiegels Buch „100 Jahre – 4 Leben. Eine deutsche Jüdin erzählt“ erschienen. Sie berichtet von der Todesangst auf der Flucht vor den Nazis und dem Schutz mutiger Bauern

im Münsterland. Mit 15 Neuerscheinungen reisten der Geheimsprachen Verlag und der Schwesterverlag „Auf der Warft“ an den Main. Darunter sind Werke, die sich mit dem in Münster beheimateten Masematte befassen, unter anderem von Verleger und Sprachwissenschaftler Klaus Siewert selbst.



„Wir sind produktiver geworden“, freut sich Wolfgang Tenbusch über die neue Halle von Albaad in Ochtrup.

Foto: Albaad

## Kürzere Wege

**Albaad** | Im neuen Rohstofflager am Hauptsitz in Ochtrup deponiert Albaad Deutschland Papier, Kartonen und Chemikalien.

Der Hersteller von Feuchttüchern investierte 3,5 Millionen Euro und muss nun seine Produktionsstraßen nicht mehr von

vier verschiedenen Außenlagern versorgen. „Wir sind flexibler und produktiver geworden“, so Geschäftsführer Wolfgang Tenbusch.

Die Lagerhalle misst 6200 Quadratmeter, die Gesamtfläche des Standortes wuchs auf 44 000 Quadratmeter.

## Pumpen für Istanbul

**Allweiler** | Für die neue Großkläranlage Ambarli bei Istanbul liefert Colfax Fluid Handling 36 Pumpen der neuen All-Optiflow-Baureihe von Allweiler aus Bottrop. Die Exzentrerschneckenpumpen fördern Schlamm und zeichnen sich durch eine sehr hohe Energieeffizienz aus. Ihre Fördermenge ist bis zu zwei Mal höher als die herkömmlicher Pumpen.

Zusätzlich sind in Istanbul 54 Allweiler-Kreisel- und Exzentrerschneckenpumpen sowie Mazeratoren installiert worden. Die Pumpen wurden im Herbst 2011 geliefert und befinden sich seit August 2012 im Probebetrieb.

# Werbung

eintauchen unter [www.pilotfisch.net](http://www.pilotfisch.net)

# Pilotfisch

INDUSTRIEHALLEN | GEWERBEBAU  
LAGERHALLEN | BÜROGEBÄUDE  
PRODUKTIONSHALLEN

[www.schwevers-raab.de](http://www.schwevers-raab.de)



**SCHWEVERS  
& RAAB**

SCHWEVERS & RAAB | Stahl - Hochbau GmbH  
Wöhrmannstraße 27 | 47546 Kalkar  
T +49 2831 397-0 | F +49 2831 397-32  
E-Mail [info@schwevers-raab.de](mailto:info@schwevers-raab.de)

[www.borisch.de](http://www.borisch.de)

# Der sicherste Ort

## EZS leitet Alarmmeldungen direkt weiter

Er leitet einen der sichersten Orte Deutschlands, da ist sich Julian Sievers sicher. Ende 2011 gründete er die EZS Empfangszentrale Sievers in Münster und stand vor einer großen Herausforderung: 2010 waren strenge Sicherheitsstandards für Betreiber von Notruf- und Serviceleitstellen eingeführt worden. Als eines der ersten Unternehmen in Deutschland nahm EZS ein aufwendiges Zertifizierungsverfahren auf sich und investierte mehr als 400 000 Euro in bauliche Sicherheitsmaßnahmen, EDV-Systeme, eine Notstromversorgung, eine zusätzliche Datenanbindung und Sicherheitsschleusen.

„Mit der neuen Technik stellen wir sicher, dass eingehende Alarmer mit Sicherheit ankommen und zügig weitergeleitet werden“, er-



Prokurist Klaus Resas (l.) und Klaus Sievers (r.) mit Julian Sievers, der mit EZS die jüngste Tochter der Sievers Gruppe leitet.

Foto: Sievers Gruppe

klärt Julian Sievers. Erster Kooperationspartner von EZS ist die Wachzentrale AWZ Sievers mit ihren knapp 10 000 Gefahrenmelde- und Hausnotruf-Aufschaltungen.

AWZ gehört wie EZS zur Sievers-Gruppe und feiert 2012 25-jähriges Jubiläum. „Künftig wollen wir auch

anderen Wachzentralen unsere hochsichere Empfangstechnik anbieten“, kündigt Julian Sievers an. Die EZS ist rund um die Uhr besetzt. Sollte eine kooperierende Wachzentrale nicht erreichbar sein, übernehmen die Zentralisten die Alarmbearbeitung im Handumdrehen.

## Mehr Azubis Biomaterial für Folien

**GAD** | 2013 kommt ein doppelter Abiturjahrgang auf den Bewerbermarkt. Die GAD eG sieht dies als Chance und stockt ihr Ausbildungsangebot auf, um Fachkräftemangel vorzubeugen. Statt bisher 13 bietet der münstersche Spezialist für Banken-IT dann 20 Studien- und Ausbildungsplätze an. In der GAD-Unternehmensgruppe stehen ab 2013 insgesamt rund 30 Ausbildungsplätze pro Jahrgang zur Verfügung. Für 2014 sind zusätzliche Studiengänge und Ausbildungsberufe geplant.

**Bischof + Klein** | Noch ist das Interesse der Kunden wegen der höheren Materialpreise gering, dennoch testet Bischof + Klein intensiv den Einsatz nachwachsender Rohstoffe in Verpackungen und Folienlösungen für Konsumartikel.

Dank guter Kontakte zu Rohstoff- und Folienlieferanten sowie der Mitarbeit im Arbeitskreis „Bioplastics“ des Industrieverbandes Kunststoff greifen die Lengericher auf die neuesten Erkenntnisse in diesem Bereich zu. Recyclingmaterialien sind ein weiterer Ent-

wicklungsschwerpunkt. Insbesondere im Bereich der Nonfood-Verpackungen sieht Bischof + Klein hier verschiedene Einsatzmöglichkeiten.

Einen Erfolg mit einem ersten und einem zweiten Platz feierte Bischof + Klein bei den DFTA-Awards. Die Verpackung für den Tiernahrungshersteller Hill's aus Lengerich, die den ersten Platz belegte, zeichne sich durch einen gleichmäßig hohen Kontrast und ein besonders gutes Aufliegen der Druckfarbe aus, lautete das Urteil der Jury.

**Verkauf**

**Vermietung**

**Verwaltung**

**Gutachten**

**Industrie + Gewerbe  
Immobilien**



**Legden (A31)**

7.500 m<sup>2</sup> Produktion / Logistik



**Bocholt**

2.450 m<sup>2</sup> Produktion / Lager / Büro



**Senden-Bösensell**

2.600 m<sup>2</sup> Logistikfläche mit Verwaltung



**Ahaus**

3.200 m<sup>2</sup> Produktion / Logistik



**Laer (48366)**

1.650 m<sup>2</sup> Produktion / Büro / Ausstellung

**GBM Dr Graue BauManagement**

0 25 41 - 944 944

gbm@grauebau.de

[www.grauebau.de](http://www.grauebau.de)





## VIER ODER NICHT – SO EINFACH

**Vier oder nicht?** Für uns ist das beim Versand Ihrer Post die entscheidende Frage: Denn mit Brief und mehr verschicken Sie Ihre Post zum Vierer-Vorteil: Für alle Standardbriefe, die Sie in das Postleitzahlengebiet 4 schicken, zahlen Sie nur 44 Cent\*. Das Porto beim Versand in das übrige Bundesgebiet beträgt 52 Cent\*. **So einfach.**

\*zuzüglich der gesetzlich vorgeschriebenen Mehrwertsteuer

**Brief**  
und mehr  
Für mehr Durchblick.

[www.briefundmehr.de](http://www.briefundmehr.de)

## Repräsentative Hallen für Ihr Unternehmen.

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



J. STEMICK Systemhallen e.K. • [www.stemick-hallen.com](http://www.stemick-hallen.com)  
An der Ziegelei 38 • 45721 Haltern am See • Tel. 02364-50 55 59

## 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](http://www.klinkenbusch-wissing.de)

## BetriebsWirtschaft

## Ansiedlungserfolg

**AirportPark FMO** | Der Verpackungshersteller Schumacher Packaging aus Ebersdorf bei Coburg errichtet im AirportPark FMO ein neues Wellpappwerk. Die Bayern haben ein Grundstück von 105 000 Quadratmetern zuzüglich einer 35 000 Quadratmeter großen Erweiterungsfläche erworben. Damit verzeichnet der AirportPark FMO „einen der

größten Ansiedlungserfolge der letzten Jahre im Münsterland“. Zunächst will Schumacher 40 Millionen Euro investieren und 100 Arbeitsplätze schaffen, im Endausbau werden rund 100 Millionen Euro in den neuen Werkstandort fließen und etwa 500 Beschäftigte dort arbeiten. Baubeginn ist im Frühjahr, die Produktion soll Anfang 2014 beginnen.



John Cornish, hier mit Sohn David und begrüßt von Stadtbaurat Volker Lindner (r.), will Deutschland mit Wasserstoff-Tankstellen versorgen.

Foto: Stadt Herten

## Aus Herten für Hawaii

**EPC** | Wenn John Cornish seine Wasserstoff-Tankstellen für Hawaii plant, dann tut er dies künftig von Herten aus. Als neuester Mieter hat er sich mit seiner Firma EPC im Wasserstoff-Anwendungszentrum auf Ewald niedergelassen. Dort arbeitet er

außer an seinem Projekt im Pazifik auch beim EU-Vorhaben „H2 Mobility“ mit. Dahinter steht eine Initiative führender Industrieunternehmen, die in Deutschland eine flächendeckende Versorgung mit Wasserstoff erreichen will.

## Nachrichten liefern

**center.tv/MZ** | Die Münstersche Zeitung (MZ) und der Fernsehsender center.tv Münster arbeiten eng zusammen. Die Zeitung liefert Nachrichten, Fotos und Vi-

deosequenzen, der Sender verarbeitet diese Informationen zu TV-Beiträgen für sein Magazin und spielt sie parallel dazu in das Internetportal der MZ zurück.



Mit Autogas ins Ziel: Das Versuchsfahrzeug legte 1030 Kilometer zwischen Saarbrücken und Münster ohne Tankstopp zurück.

Foto: Westfalen AG

## Tankstopp unnötig

**Westfalen AG** | Nach 1030 Kilometern war das Autogas-Versuchsfahrzeug des Projekts S1000plus am Ziel: An der Westfalen-Tankstelle am Schiffahrter Damm wurde der Rekord-Peugeot empfangen. Die Strecke führte von Saarbrücken über Koblenz, Hamm und Hannover bis Münster. Hinter dem Projekt stehen das Institut Automotive Powertrain an der Hoch-

schule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes und Projektpartner wie die Westfalen AG. Dabei wurde eine Großraumlimousine so weiterentwickelt, dass sie ausschließlich mit Autogas mehr als 1000 Kilometer ohne Nachtanken zurücklegen kann. Das Ziel wurde erreicht: Völlig leergefahren war das Fahrzeug erst nach 1365,5 Kilometern.

## Hohe Nachfrage

**Schmitz Cargobull** | Mehr als 4000 Fahrzeuge haben Messebesucher, vor allem aus Deutschland und Osteuropa, auf der IAA Nutzfahrzeuge am Stand von Schmitz Cargobull geordert. Auf der Messe stellten die Horstmarer auch die Wirtschaftsdaten des Geschäftsjahres 2011/2012 vor. Demnach produzierte Schmitz Cargobull 43169 Einheiten, setzte 1,638 Milliarden Euro um und erwirtschaftete einen Jahresüberschuss vor Steuern von 77,3 Millionen Euro.

## Portfolio ausbauen

**ordana** | Die ordana Maik Ernemann & Frank Hellfritzsch IT-Dienstleistungs GbR ist nach Bottrop-Vonderort gezogen und hat eine neue Gesellschafterin aufgenommen: Mit Dina Knorr wird das Dienstleistungsportfolio ausgebaut. Die Diplom-Wirtschaftsingenieurin unterstützt das Team im Bereich Webdesign. Das 2003 in Oberhausen gegründete Unternehmen installiert auch Telefonanlagen, baut EDV-Netzwerke auf und konfiguriert PC- und Serversysteme.



**STAHLBAU BENNING GMBH**

**STAHLBAU IN SEINER GANZEN VIELFALT**

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

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




**TEPE SYSTEMHALLEN**

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

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

**Aktionspreis € 16.700,-**  
ab Werk Buldern: zzgl. MwSt.

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



Schiebetore 2  
Windzone 2 als Auftrags

**DETEKTEI WEBER e.K. · 24-h-Telefon (02 09) 35 95-271**

steht seit über 10 Jahren in Ihrer Region für seriöse, diskrete und erfolgreiche Ermittlungen im privaten und wirtschaftlichen Bereich.

**Info: www.infodetektei.de**



**AUTOHAUS**

**HARTMANN**



**Wir bewegen Sie...**

**4 Mal im Münsterland.**

Zum Kaiserbusch 25  
**48165 Münster**

Edisonstraße 6  
**48432 Rheine**

Taubenstraße 40  
**48282 Emsdetten**

Gildestraße 13  
**49477 Ibbenbüren**

**www.renault-hartmann.de**

## Verlags-Speziale 2013

Platzieren Sie Ihre Anzeige  
in einem optimalen redaktionellen Umfeld!

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



Foto: pixelio/Rainer Sturm



Foto: pixelio/Berlin-pics



Foto: pixelio/Thorben Wengert



Foto: pixelio/Paul-Georg Meister

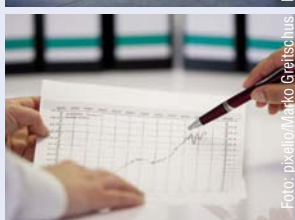


Foto: pixelio/Hariko Greischnus

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

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

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

Absender/Firma: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

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

## BetriebsWirtschaft



Bernhard Lukas (r.) und Bürgermeister Klaus Hermandung mit den  
Preisträgern Askan Geisler, Michael Dahmen und Petra Schmidt (v.l.).

Foto: Sparkasse Gelsenkirchen

## Talente gefördert

**Sparkasse Gelsenkirchen** | Die Sopranistin  
Petra Schmidt ist mit dem  
Gelsenkirchener Theater-  
preis, gestiftet von der Spar-  
kasse Gelsenkirchen, geehrt  
worden. Förderpreise erhiel-  
ten der Dirigent und Repeti-  
tor Askan Geisler und Mi-  
chael Dahmen, Mitglied des  
„Jungen Ensembles am Mu-  
siktheater im Revier“. Die

Sparkasse stiftete die Aus-  
zeichnung zum 15. Mal.  
„Damit wollen wir einerseits  
arrivierte Stars ans Musik-  
theater binden, andererseits  
Talente fördern, Experimen-  
te belohnen und die Arbeit  
der Menschen im Hinter-  
grund würdigen“, so der  
Vorstandsvorsitzende Bern-  
hard Lukas. Das Preisgeld  
betrug insgesamt 8000 Euro.

## Leichtes Minus

**buch.de** | Die buch.de in-  
ternetstores AG aus Münster  
hat 2011/2012 nach vorläu-  
figen Zahlen 124,7 Millio-  
nen Euro umgesetzt. Davon  
entfielen 24,5 Millionen  
Euro auf die im September  
verkaufte Tochter in der

Schweiz. Mit einem Minus  
von 3,8 Prozent wurde das  
Vorjahresniveau knapp ver-  
fehlt. Das operative Ergebnis  
vor Steuern wird am unte-  
ren Rand des erwarteten  
Korridors von 0 bis 0,6 Mil-  
lionen Euro liegen. \_\_\_\_\_

## Partnerschaftlich

**Evonik** | Evonik Industries  
und die Stadt Marl wollen  
partnerschaftlich gegenüber  
potenziellen Investoren im  
Chemiepark und der Öffent-  
lichkeit auftreten. Das  
Unternehmen treibt die Ver-

marktung der neu gewonne-  
nen Flächen federführend  
und eigenverantwortlich  
voran, teilen die Partner  
mit. Die Westerweiterung  
könne wie geplant voran-  
schreiten. \_\_\_\_\_

## KURZMELDUNGEN

**Bestenliste** | Das Redaktionssystem docuglobe von gds aus Sassenberg ist von der Initiative Mittelstand unter 2500 Bewerbern in die Bestenliste 2012, Kategorie „Branchensoftware“, gewählt worden. Damit gehört docuglobe zu den jahresbesten IT-Innovationen für den Mittelstand. \_\_\_\_\_

**Gleiche Chancen** | Als eines von wenigen kleinen Unternehmen ist Dornseif aus Münster mit dem Total E-Quality-Prädikat ausgezeichnet worden. Die Preisträger zeichnen sich durch Chancengleichheit bei der Personalpolitik aus. \_\_\_\_\_



Stadtrat Dr. Manfred Beck, Gelsen-Net-Geschäftsführer Thomas Dettenberg, Schulleiter Georg Altenkamp und Schüler der Gesamtschule Berger Feld freuen sich über den Hotspot.

Foto: Gelsen-Net

## Hotspot für Schüler

**Gelsen-Net** | Erstmals haben Gelsenkirchener Schüler die Möglichkeit, über ihre Smartphones oder Notebooks kostenlos über Schul-Hotspots zu surfen. Gelsen-

Net stellt die drahtlose Internetverbindung in einem Pilotprojekt zwischen Stadt und dem Unternehmen bereit – zunächst als Test an drei ausgewählten Schulen.

## Läufer spenden

**agri.capital** | Zwei Firmstaffeln von agri.capital waren beim Münster-Marathon an den Start gegangen. Bei 50 Euro pro gelaufenem Kilometer, die Geschäftsführer Carsten Leimer ausgelobt hatte, kamen 4200 Euro zusammen, die der Verein running4charity, dem ein agri.capital-Mitarbeiter angehört, auf 5000 Euro aufstockte. Über den Betrag freut sich der Verein Herzenswünsche, der damit zwei schwer kranken jungen Patienten einen Besuch bei Bayern München beziehungsweise eine Urlaubsfahrt ermöglichte. \_\_\_\_\_

Anzeige

# EGW setzt auf selbst erzeugten Strom

**Gescher.** Vor dem Hintergrund steigender Preise und Abgaben für Energie wird die Entsorgungs-Gesellschaft Westmünsterland (EGW) künftig den mit den Windkraftanlagen und der Vergärungsanlage für biologische Abfälle erzeugten Strom am Standort Gescher selbst nutzen.

Ziel des Umschlusses ist eine weitgehende Unabhängigkeit von externen Stromlieferungen, so dass nur im Ausnahmefall Reservestrom bezogen werden muss. Auch wenn sich hierdurch die Einnahmen aus der bisherigen EEG-Einspeisung verringern, er-

wartet die EGW einen markanten wirtschaftlichen Vorteil aufgrund der erheblichen Kostenreduzierungen für den bisherigen externen Strombezug. Mit dieser Maßnahme erzeugt und nutzt die EGW 100 Prozent Öko-Strom und leistet damit einen nachhaltigen Beitrag zur Energiewende. Angesichts der zu erwartenden weiteren Erhöhung der Energiepreise und des EEG-Aufschlages rechnet die EGW mit weiteren Einsparpotenzialen für die Folgejahre.

Die EGW hat aktuell die für den Umschluss der Energieversorgungsanlagen erforderlichen

Baumaßnahmen erfolgreich abgeschlossen.

Die Entsorgungs-Gesellschaft Westmünsterland mbH (EGW) ist als kommunales Unternehmen des Kreises Borken seit 1994 für die operativen Aufgabenbereiche Verwertung und Entsorgung der Abfälle verantwortlich.

Die EGW bietet ein breites Spektrum an Einrichtungen zur Abfallbehandlung und zur Wert- und Schadstoffsammlung. Neben der mechanisch-biologischen Abfallbehandlungsanlage gibt es Kompostierungsanlagen, Schadstoffsammelfahrzeuge, Wertstoffhöfe und eine Vergärungsanlage.



Stromerzeugung aus Windkraft und biogenen Abfällen bei der EGW.

Denken Sie an  
**Morgen**  
informieren Sie sich  
**heute**

Ihr Partner in allen  
Entsorgungsfragen



**egw**

Entsorgungs-Gesellschaft  
Westmünsterland mbH  
Estrn 41 · 48712 Gescher  
Telefon: (0 25 42) 9 29-0  
Telefax: (0 25 42) 9 29-100  
Internet: [www.egw.de](http://www.egw.de)  
E-Mail: [info@egw.de](mailto:info@egw.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,-**<sup>1,2</sup> 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); CO<sub>2</sub>-Emissionen: 224 g/km (kombiniert); Ford Transit Kastenwagen: 9,3 (innerorts), 7,4 (außerorts), 8,1 (kombiniert); CO<sub>2</sub>-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,-**<sup>1,3</sup> 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

<sup>1</sup> Zzgl. gestd. MwSt und Überführungskosten, inkl. aller Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie aller anfallenden Verschleißreparaturen, HU/AU im vereinbarten Umfang. Vertragspartner: ALD Autoleasing ID GmbH / Ford Flatrate Full-Service ist ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Gültig bis auf Widerruf. <sup>2</sup> Z.B. Ford Ranger XL 2.2 TDCi Duratorq 92 kW (125PS) € 299,-, € 0,- Sonderzahlung, 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtleistung. <sup>3</sup> Z.B. Ford Transit City Light 2.2 TDCi 74 kW (100PS) € 289,-, € 0,- Sonderzahlung, 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtleistung.

**HALLENBAU  
SCHLICHTMANN**



### Industriehallen

Architektonische Gestaltungsvielfalt, funktionell und wirtschaftlich



### Agarbau

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 (025 68) 9 63 55  
Telefax (025 68) 9 61 77  
E-Mail: hschlichtmann@t-online.de  
www.stahlhallen-schlichtmann.de

## BetriebsWirtschaft



Die Davert-Geschäftsführer Friedrich Niehoff (2. v. r.) und Andreas Plietker sowie Manfred Hölcher vom Bauamt Ascheberg, Bürgermeister Dr. Bert Risthaus, Davert-Gesellschafter Franz Niehoff und Ingo Hoff (v. l.) von Industriebau Hoff und Partner freuen sich über die neue Adresse.

Foto: Davert

## Neue Adresse

**Davert |** Der erste Spatenstich ist vollzogen: Davert baut ein neues Domizil in Ascheberg. Eigens dafür hat die Gemeinde den Bebauungsplan angepasst und in die Infrastruktur investiert. Bürgermeister Dr. Bert Risthaus präsentierte schon das neue Straßenschild, unter dem das Naturkostunternehmen künftig zu finden ist – „Zur Davert“. Eine überbaute Fläche von 8000 Quadratmetern bietet 80 Mit-

arbeitern und modernen Produktionsanlagen ausreichend Platz, die Lagerkapazitäten reichen für bis zu 8000 Paletten. Eine künftige Erweiterung ist nicht ausgeschlossen. Mit dem Neubau zentralisiert Davert seine bisherigen vier Standorte. Eine Photovoltaikanlage wird 50 Prozent des Strombedarfs decken. Auch an Parkplätze mit Stromanschluss für Elektroautos wird gedacht.

## Einknicken

**Venta-Supply |** 27 Sonderausstattungen aus dem Programm für leichte Nutzfahrzeuge zeigte Venta-Supply auf der IAA Nutzfahrzeuge. Unter dem Motto „Wer wird denn gleich einknicken“ präsentierte das Unternehmen aus Rheine verstärkte Federsysteme und Luftfedern. Zusätzliche Federn verhindern bei hoher Beladung ein Einsinken des Fahrzeugs und verbessern das Fahrverhalten. Zweiter Schwerpunkt waren Einstiegshilfen.

## Frühstücken

**Provinzial |** Mit 22 000 Euro unterstützt die Westfälische Provinzial Versicherung den Verein „Frühstück Zusammen“ (FRÜZ), der Kindern in zehn Schulen und einer Kita in Münster ein gemeinsames Frühstück servieren lässt. Mit dem Betrag ermöglicht der Verein mehr als 200 Kindern ein Jahr lang ein gutes Frühstück. Die gesunde Ernährung verhindert Konzentrationsprobleme im Schulalltag, so Wolfgang Hamann von FRÜZ.

## Schwerpunkt Werkschutz

**WWS** | Der Westfälische Wachschatz (WWS) investiert in die Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Das Unternehmen aus Recklinghausen, das 2012 seit 80 Jahren besteht, bildet neben Bürokaufleuten auch Fachkräfte für Schutz und Sicherheit aus. Insgesamt betreut der WWS 1300 Kunden, darunter Industrie- und

Großunternehmen sowie Mittelständler. Den Arbeitsschwerpunkt bildet der Werk- und Objektschutz, unter anderem für RWE, E.On, BASF Coatings, Handelsunternehmen sowie über 200 Bankfilialen. Zudem verfügt der WWS über eine eigene Notruf- und Serviceleitstelle. \_\_\_\_\_



Sie verlegen das erste Kanalrohr: Jens Sperke (2. v. l.), Volker Duddek (5. v. l.) und Michael Otto (2. v. r.) von RAG Montan Immobilien sowie Bürgermeister Achim Menge (3. v. l.).

Foto: RAG

## Erstes Rohr verlegt

**RAG** | Die Entwicklung des ehemaligen Bergwerks Ewald zum Calluna-Quartier schreitet voran: Mit der Verlegung des ersten Kanalrohres starteten die Stadt Oer-Erkenschwick und die RAG Montan Immobilien die Er-

schließung. Gleichzeitig wird die Infrastruktur für die Versorgung des neuen Wohnquartiers mit Fernwärme aus regenerativen Energien verlegt. Die ersten Hochbaumaßnahmen sollen im Frühjahr 2013 beginnen. \_\_\_\_\_

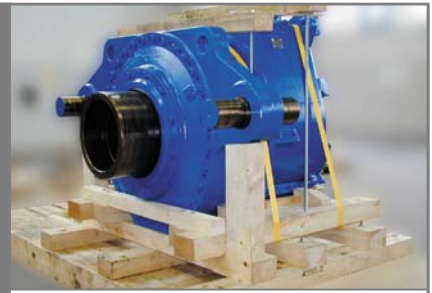
## Neu im Vorstand

**apetito** | Zwei neue Vorstandsmitglieder hat apetito in Rheine bestellt. Jörg Baumgart, der auf Wolfgang Dreuse folgte, ist für die Finanzen zuständig. Der 44-Jährige war vom Thyssen-Krupp-Konzern zu apetito

gekommen. Christian Kessy ist für den Bereich Produktion und Einkauf verantwortlich. Er löste Dr. Manfred Konietzko ab. Der 47-jährige Kessy war in mehreren Unternehmen in der Lebensmittelbranche tätig. \_\_\_\_\_

[www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de)

Was auch immer Sie verkaufen wir finden die passende Verpackung dafür



Ihre Güter perfekt verpackt mit



**Gebr. Robers**

VERPACKUNGSDIENSTLEISTUNG  
HOLZPACKMITTEL-PALETTEN-KISTEN

Gebr. Robers GmbH | Südlohn | Tel: 0 28 62 . 99 90 - 0 | [www.paro.de](http://www.paro.de)

**TIMMER** [www.auto-timmer.de](http://www.auto-timmer.de)



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

**HALLENBAU BÖHLING-KLUG GMBH**

Max-Planck-Straße 2  
46459 Rees  
Tel. (0 28 51) 91 45- 0  
Fax. (0 28 51) 91 45-45  
[www.habeka.de](http://www.habeka.de)  
[info@habeka.de](mailto:info@habeka.de)



Sauberkeit. Service. Plus.

**Wir bringen Service!**  
**Jetzt noch stärker in NRW.**

**Neue Wäscherei  
in Oberhausen!**



Durch unsere Investition in eine der modernsten Mopp- und Mattenwäschereien Deutschlands, können wir von nun an noch direkter, schneller und flexibler auf Ihre Anforderungen und Bedürfnisse reagieren.

[www.cityclean.de](http://www.cityclean.de)

**CityClean**

Sauberkeit. Service. Plus.

# Günstige Energie für Industrie & Handel!



**Ihr Heimvorteil:  
Wir sind in  
der Nähe!**



**Die günstige Energie aus Bocholt.  
Besser BEW.  
[www.wattextra.de/industrie](http://www.wattextra.de/industrie)**

**Wir beraten Sie gerne!  
Rufen Sie uns kostenlos an: 0800 - 954 954 0**

## BetriebsWirtschaft

### Umdenken setzt ein

#### pme Familienservice |

Eine steigende Nachfrage verzeichnet der pme Familienservice. „Das ist bezeichnend für das Umdenken, das in vielen Unternehmen hin zu einer besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf stattfindet“, stellt Britta Hüfing, Filialleiterin am Standort Münster, fest. 2013 will das münstersche Unternehmen neben seinen beiden bestehenden Kindertagesein-

richtungen weitere ein bis zwei Einrichtungen aufbauen. Damit soll die Stadt dabei unterstützt werden, den gesetzlich festgelegten Betreuungsanspruch für Unterdreijährige zu erfüllen. Pme bietet zudem individuelle Betreuungslösungen für Kinder und pflegebedürftige Angehörige sowie Krisenberatung bei Burn-Out, Traumata oder Partnerschaftsproblemen. \_\_\_\_\_

### Designstele auf der IAA

#### Wrocklage Intermedia |

Mit digitaler Beschilderung von Wrocklage Intermedia aus Ibbenbüren trat das Fahrzeugwerk Bernard Krone auf der IAA Nutzfahrzeuge auf. Der Experte für Digital Signage erstellte für seinen Kunden aus Werlte acht Designstelen, jede nur zehn Zentimeter tief. Neben der Hardware lieferte Wrocklage auch die Anzeigensoftware. Im Mittelpunkt der Darstellung steht ein Slider, mit dem der Betrachter zwischen 19 verschiedenen Videos auswählen kann. \_\_\_\_\_



Die Designstele im Einsatz.

Foto: Wrocklage

### Führungsteam erweitert

#### Klaus Lünemann GmbH

Nach 23 Jahren als Gesellschafter und Geschäftsführer haben Theresia und Klaus Lünemann die Weichen für die Zukunft gestellt. Drei Mitarbeiter wurden ins Führungsteam des Messebauers Klaus Lünemann GmbH in Ibbenbüren berufen. Marketingleiter Carsten Peschel wurde zum kaufmännischen

Geschäftsführer, der „Messebauleiter national“ Marco Wallochny zum technischen Geschäftsführer ernannt. Stefan Hagemann, „Messebauleiter international“, übernimmt als Prokurist die Gesamtverantwortung Messebau. Darüber hinaus bezog das Unternehmen einen 2000 Quadratmeter großen Erweiterungsbau. \_\_\_\_\_



**Formgebung USM Möbelbausysteme  
für anpassungsfähige Lösungen.**

Fragen Sie nach detaillierten Unterlagen  
beim autorisierten Fachhandel.

**BüroOptimal**

*Design sieht man 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](mailto:info@buero-optimal-poehlmann.de)  
[www.buero-optimal-poehlmann.de](http://www.buero-optimal-poehlmann.de)

**USM**  
Möbelbausysteme



Die Leifeld-Vorstände Gerhard Glanz (r.) und Oliver Reimann (l.) im Gespräch mit Maschinen-Fachmonteur Raimund Mainusch. Foto: Leifeld

## Hohe Ziele gesetzt

**Leifeld** | Nachdem die Wirtschaftskrise Leifeld Metal Spinning 2010 und 2011 zwei durchwachsene Jahre bescherte, wird das Ahlener Unternehmen 2012 Gewinn erwirtschaften. Elf neue Arbeitsplätze wurden bereits geschaffen, bis 2017 sollen 100 weitere folgen. Der Vorstandsvorsitzende Gerhard Glanz peilt bis dahin einen

auf 50 Millionen Euro verdoppelten Umsatz und eine zweistellige Gewinnmarge vor Zinsen und Steuern an. Erreicht werden soll dies durch Änderungen in der Produktion. So werden die Maschinenbaureihen künftig nach dem Design-to-Cost-Prinzip konstruiert, bei der Zielpreise erreicht oder unterboten werden. \_\_\_\_\_

## Ohne Chemikalien

**Druckhaus Dülmen** | Das Druckhaus Dülmen hat die erste CO<sub>2</sub>-neutral gefertigte Druckmaschine im Münsterland in Betrieb genommen. Das Druckhaus zählt sich selbst zu den umweltfreund-

lichsten Unternehmen seiner Branche in Deutschland. So wird dank einer neuen Technologie ein Prozess eingespart, bei dem erhebliche Mengen an Chemikalien zum Einsatz kamen. \_\_\_\_\_

## Internationale Gäste

**Langguth** | Nicht nur das Münchener Oktoberfest zieht Besucher aus aller Welt an: Langguth-Geschäftsführer Klaus Pekruhl und Irene Langguth begrüßten zu einer zünftigen Feier Gäste

aus China und Russland in Senden-Bösensell. Dort servierten sie Sauerkraut und Hendl. Anlass war das 80-jährige Bestehen des Herstellers von Etikettiermaschinen. \_\_\_\_\_



## LEASING INKLUSIVE SCHUTZENGE.

**Versicherungsanbieter dort. Leasinganbieter da. Mit MINI SMILE erhalten Sie beide Leistungen zusammen. Bequem und zu einem attraktiven Preis. Damit Sie immer einen Grund zum Lachen haben, auch falls einmal etwas schief läuft.**

### DIE VORTEILE.

- Kein Einfluss der Regionalklassen – somit keine Auf- oder Abschläge
- Vollkaskoschutz zum Pauschalpreis – unabhängig vom persönlichen Schadenfreiheitsrabatt

MINI SMILE: Rundum sorglos mit Haftpflicht und Vollkasko.





Messen sind Treffpunkte von Unternehmen mit Kunden, mit Journalisten und mit Politikern, so wie hier Ulrich Schümer (Vorstandsvorsitzender Schmitz Cargobull AG) beim Treffen mit Christina Schulze Föcking (MdL Nordrhein Westfalen), Günter Badersbach (CDU Altenberge), Ulrich Schöpker (Vorstand Schmitz Cargobull AG) (v.l.n.r.). Foto: Schmitz Cargobull

# Treffen auf der Messe

Messen sind die große Chance für alle, die etwas „unternehmen“, aber auf keinen Fall Vergnügungsveranstaltungen. Ein Gastkommentar aus aktuellem Anlass.

Gerade wird im heimischen Regional-Fernsehen äußerst kontrovers diskutiert, ob die Stadt Münster auf der EXPO REAL in München für sich werben darf. Sorry - da hält es mich nicht mehr im bequemen Fernsehsessel und die Tastatur des PC muss her, ehe eine solche fragwürdige Diskussion mir den Abend verdirbt.

Keiner der pointierten Berichterstatter stellt Münster als Markt insgesamt in Frage. Es geht sogar eher darum, den Ruf nach längeren Öffnungszeiten für den Einzelhandel in der Innenstadt zu unterstützen. Schöner, größer, lebenswerter, prominenter - kein Attribut ist zu schade, um Konsumenten zu locken. Aber beim vorausschauenden Marketing für den Wirtschaftsstandort Münster auf der größten internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen scheint es zweierlei Maß zu geben.

Dabei sind doch die Worte Markt oder Messe als Treffpunkt zwischen Verkäufer und Käufer eng verwandt. Und betrachten wir den symbolischen Wert des Wortes Markt oder Messe, sehen wir seit Jahrhunderten eine Auf-

wertung dieses funktionierenden „Marketing-Werkzeuges“, hin zum Kundenbindungsinstrument. Denn wer etwas „verkaufen“ will, muss seine Ware und sein Image auch entsprechend gut aufbereiten und am richtigen Ort präsentieren. Und das hat die Stadt Münster getan - professionell, wertsteigernd und attraktiv. Herzlichen Glückwunsch den Damen und Herren aus Münsters Verwaltung. Weiterhin viel Erfolg bei der Akquise von Investoren, die die bereitstehenden Flächen bebauen, die attraktive Arbeitsplätze schaffen und die Kaufkraft sichern. Nur eine Anmerkung noch: Ich hätte mir noch einen weiteren Schritt um die Er-

gänzung des gesamten Münsterlandes gewünscht.

### Messen: Nicht nur Flagge zeigen - sondern verkaufen!

Die Region Westfalen strotzt vor Industrie- und Handwerksbetrieben, die wichtiger Bestandteil einer florierenden Wirtschaft und im speziellen der Nutzfahrzeugindustrie sind - sowohl im Inland als auch im Ausland. Gerade ist die internationale Automobilmesse für Nutzfahrzeuge (IAA) in Hannover zu Ende gegangen und über 260 000 Besucher aus aller Welt haben sich mit Personen- und Gü-

tertransport auseinandergesetzt. Ob Umweltschutz, Ressourcenverbrauch, Effizienzsteigerung, Arbeitsschutz, - mehr als 354 Weltpremieren für modernste Nutzfahrzeuge beweisen, wie wichtig dieser internationale Marktplatz geworden ist. An kaum einem anderen Ort treffen sich so viele internationale Aussteller und Besucher dieser Branche, immer auf der Suche nach der besten und wirtschaftlichsten Lösung.

### Die vorläufige IAA-Bilanz von Schmitz Cargobull

Gerd Rohrsen bilanzierte für die Beteiligung von Schmitz Cargobull an der IAA-Nutzfahrzeuge 2012: Etwa jeder fünfte der rund 260 000 Besucher kam an den circa 2600 m<sup>2</sup> großen Unternehmensmessestand (55 000 Besucher). Zudem wurden 195 Journalisten, elf Verbände, zwölf Politiker durch das Management, das Pressteam und die Produktspezialisten begrüßt. Das Resultat: rund 150 Mitarbeiter aus den europäischen Vertriebstochtergesellschaften konnten etwa 4000 Fahrzeuge verkaufen, weitere 3500 Angebote wurden direkt auf der Messe ausgelöst, über 12 000 erfasste Kontakte werden nach der Messe weiter bearbeitet.

Und dass die Besucher nicht nur zum Sehen und Staunen kamen, beweisen viele Vertragsabschlüsse oder vereinbarte Besuchstermine nach der Messe.

Unter vielen nationalen und internationalen Ausstellern war auch die Region Nord-Westfalen mit insgesamt 32 Unternehmen in Hallen und auf dem Freigelände stark vertreten. Namhafte Hersteller wie Schmitz Cargobull, Wecon,

richtigen Lage soll den äußeren Anspruch des Unternehmens widerspiegeln und für das „Bauchgefühl“ sollte auch das Catering geplant sein.

### Leistungsziel formulieren

Auch die Vorbereitung auf Gespräche mit Journalisten, Politikern, Verbandsvertretern sollte vorher eingefädelt werden. „Last but not least“ sollte dem Budget gegenüber ein Leistungsziel formuliert werden: Dieses können x neue Kontakte, so und so viel Kundenkontakte oder aber auch verkaufte Einheiten pro Tag sein. Und dieses Leistungsziel sollte täglich re-

flektiert werden, denn wer ohne messbares Ergebnis nach Hause fährt, hat etwas grundsätzlich falsch gemacht.

Wer glaubt, die Messezeit dient der Erholung vom alltäglichen Büroalltag, sollte seine Haltung überprüfen, denn der Tag startet früh und endet zumeist spät bei Gesprächen mit Kunden oder Mitarbeitern, welche auch bei der Körperhaltung die volle Konzentration erwarten. Darum sind letztendlich auch eine Unterkunft mit einem guten Frühstück, einer schnellen Anfahrt und einer ruhigen Lage mit Möglichkeiten zur sportlichen Betätigung „Gold wert“.

GERD ROHRSEN

### Der Autor

Gerd Rohrsen ist seit 1999 Leiter der Unternehmenskommunikation bei der Schmitz Cargobull AG, Europas größtem Nutzfahrzeughersteller für Trailer, Anhänger und Aufbauten. Das Unternehmen nimmt jährlich an drei bis vier nationalen oder internationalen Messen teil und veranstaltet circa vier Symposien oder Markteinführungskampagnen europaweit.



**4form** GmbH  
Entwicklung  
Konstruktion  
Projektierung

Wir schaffen Neues!

0251 - 203 18 91 0  
info@4form.de  
www.4form.de



Schrader, Langendorf und Ruthmann, Zulieferer und Komponentenhersteller wie Hengst und WAECO sowie einige Dienstleister zeigten ihre Leistungskraft, konnten mit innovativen Lösungspunkten und: verkaufen. Wenn – wie im Fall Schmitz Cargobull – einem Aussteller zudem noch ein anerkannter Innovationspreis verliehen wird, ist dieses Auszeichnung, Anerkennung sowie zukünftiges Marketinginstrument zugleich. Also: Messen sind gut investiertes Geld für aktive Firmen.

### Rechtzeitige Planung sichert den Erfolg

Dass man sich bei einer solchen Messe auch an seinen Mitbewerbern „messen“ lassen will und muss, bedingt eine sorgfältige Vorbereitung. Das Produkt- oder Dienstleistungsspektrum muss stimmen, es sollte eine Messe-Budgetplanung erstellt werden, in einem Messetraining sollten das Fachwissen und das Verhalten der Mitarbeiter trainiert werden, ein attraktives Messemotto erleichtert die Kundenansprache, weit im Vorfeld der Messe wollen die Kunden und Interessenten eingeladen sein, ein Messeplatz mit entsprechendem Standbau in der

## Schlechte Zeiten haben Sie nicht verdient.

Einem Gesellschafter-Geschäftsführer wird aufgrund seines Arbeitsverhältnisses oftmals von der Kapitalgesellschaft, an der er beteiligt ist, eine Pensionsanwartschaft eingeräumt. In den Folgejahren können dann Situationen eintreten, die einen (Teil-)Verzicht auf diese Pensionszusage nahelegen. Streitig war bisher, welche Folgen ein Teilverzicht hat, z.B. ein Einfrieren der Ansprüche durch Verzicht auf zukünftig zu erdienende Pensionsansprüche („Future Service“). Das Bundesfinanzministerium hat jetzt zumindest klargestellt, dass kein Gehaltszufluss vorliegt, soweit auf einen noch nicht verdienten Teil der Pensionsanwartschaft verzichtet wird.

**Dies ist nur einer von vielen Punkten, die wir für Sie im Blick haben.**

**Was können wir für Sie tun?**



**DR. SCHUMACHER  
& PARTNER GMBH**

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Rechtsberatung

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



Der Export ist nur wichtig für die Industriebetriebe? – Auf keinen Fall, sagt die Studie von Prof. Siebe, denn auch in anderen Wirtschaftsbereichen hängen zahlreiche Arbeitsplätze direkt oder indirekt vom Export ab – insbesondere in Nord-Westfalen.

Foto: thomaslerchphoto/Fotolia

## Globalisierung als Zugpferd

In|du|strie  
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.

Industrie gleich alt und schmutzig, Dienstleistung gleich jung und zukunftsorientiert? – Mitnichten: Ohne industrielle Basis fehlt die Grundlage für den Dienstleistungssektor. Und ohne das Exportgeschäft fehlt nicht nur der Industrie der Schwung. Das zeigt eine Studie für die IHK Nord Westfalen.

Deutschland ist das einzige führende Industrieland, das nach der tiefen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 schnell wieder auf die Erfolgsspur gefunden und das Vorkrisenniveau sogar übertroffen hat. Entscheidender Motor für diesen unerwartet schnellen Wiederaufstieg war das internationale Geschäft, vor allem mit den aufstrebenden Industrie- und Schwellenländern außerhalb Europas. Auch im längerfristigen Vergleich ist das Auslandsgeschäft eine ent-

scheidende Triebfeder für Wachstum und Beschäftigung gewesen: Seit 1980 stammen 70 Prozent des Gesamtzuwachses der nord-westfälischen Industrie aus dem Ausland.

### Beschäftigung und Export

Wie hat sich die zunehmende außenwirtschaftliche Integration auf die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Münsterland und in der Emscher-Lippe-

Region ausgewirkt und welche Rolle haben dabei die komplementären Vorleistungsbeziehungen zwischen Industrie und dem Dienstleistungsgewerbe gespielt?

Im Zuge der verstärkten internationalen Orientierung hat es tief greifende Umbrüche in der Struktur der Wirtschaft gegeben. Eine Reihe von Dienstleistungsbereichen sind von Industrieunternehmen ausgelagert worden; auf der anderen Seite haben sich neue unternehmensnahe Dienstleister auf den Märkten etabliert, die für die Industrie wichtige absatzbegleitende Dienstleistungen anbieten. Was schon immer für Handels- und Logistikleistungen, Wirtschaftsberatung und Bankdienstleistungen galt, trifft vermehrt jetzt auch auf die IT-Wirtschaft, das Marketing oder Teile der Personalwirtschaft zu. Wie Thomas Siebe, Wirtschaftsprofessor am Campus Bo-

cholt der Westfälischen Hochschule in einem Gutachten für die IHK Nord Westfalen herausgefunden hat: „Die Industrie treibt als Kunde im B2B-Segment Teile des Dienstleistungssektors an. Und die deutsche Wirtschaft ist zurzeit so erfolgreich, weil Industrieprodukte weltweit gefragt sind.“ Vom starken Dreiklang aus Globalisierung, Industrie und Dienstleistungen hat die Wirtschaft im IHK-Bezirk Nord Westfalen überdurchschnittlich profitiert.

## EXPORTABHÄNGIG BESCHÄFTIGTE 2000 UND 2010 IN DEUTSCHLAND

| Sektoren                          | Anteil (%) |      | Exporte<br>direkt |      | indirekt |      |
|-----------------------------------|------------|------|-------------------|------|----------|------|
|                                   | 2000       | 2010 | 2000              | 2010 | 2000     | 2010 |
| Landwirtschaft & Bergbau          | 25         | 34   | 9                 | 10   | 16       | 24   |
| Konsumgüter                       | 32         | 43   | 22                | 30   | 10       | 13   |
| Grundstoffe                       | 58         | 74   | 29                | 41   | 28       | 33   |
| Investitionsgüter                 | 60         | 71   | 46                | 53   | 15       | 18   |
| Sonst. Prod. Gewerbe              | 5          | 7    | 0                 | 1    | 5        | 6    |
| Distributive Dienstleistungen     | 21         | 26   | 10                | 15   | 12       | 11   |
| Unternehmensnahe Dienstleistungen | 25         | 32   | 5                 | 8    | 20       | 25   |
| Öff. und soz. Dienstleistungen    | 3          | 4    | 0                 | 0    | 3        | 4    |

Komponentenzerlegung: Zurechnung der sektoralen Beschäftigung auf Exporte.

Quelle: Gutachten IHK Nord Westfalen

## Studie mit Exportsimulation

Um die Bedeutung des Exports herauszuarbeiten, wird in der Studie unterstellt, dass die Exportnachfrage 2010 um zehn Prozent über den jährlich beobachteten Werten gelegen hat. Das Input-Output-Modell zeigt erwartungsgemäß, dass die Beschäftigungsänderungen in der Industrie deutlicher ausgeprägt sind als im Dienstleistungsgewerbe (siehe Grafik

Seite 62). Gleichwohl entstehen knapp die Hälfte der zusätzlichen Arbeitsplätze in der Simulation im Dienstleistungssektor.

Der Exportimpuls in der Region entspricht dem gesamtwirtschaftlichen Ergebnis – er hat 2,5 Prozent mehr Beschäftigung oder 20 000 Arbeitsplätze zur Fol-

ge. Oder: Ein Prozent mehr Exportnachfrage (entspricht ca. 180 Millionen Euro) bedeutet für den IHK-Bezirk knapp 2000 zusätzliche Arbeitsplätze.

Nach dem Exportszenario würden die distributiven Dienstleistungen „Handel, Verkehr und Kommunikation“ mit rund 5000 Arbeitsplätzen am stärksten profi-

**MAXIMALER NUTZEN.**  
**MINIMALE KOSTEN.**



### CITROËN JUMPY

ab 199,-\* €/Monat zzgl. MwSt.

- Neues 6-Gang-Automatikgetriebe (je nach Version)
- Breites Ausstattungsprogramm: 2 Nutzklassen, 2 Längen, 2 Höhen
- Luftfederung hinten (je nach Version)
- Große seitliche Schiebetüren (je nach Version)

### CITROËN JUMPER

ab 225,-\* €/Monat zzgl. MwSt.

- Umfangreiches Aus- und Aufbauprogramm
- Ergonomische und funktionelle Fahrerkabine
- Hohes Sicherheitsniveau
- Zulässiges Gesamtgewicht von bis zu 4 t

**INKLUSIVE**  
**FREE DRIVE À LA CARTE\*\***  
• ERSATZ VON VERSCHLEISSTEILEN  
• GARANTIEVERLÄNGERUNG  
• WARTUNG  
BEI **75.000 km**  
GESAMTLAUFLEISTUNG

**ALLE ANGEBOTE MIT 0,- € ANZAHLUNG  
UND WARTUNG-/VERSCHLEISSPAKET!**

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



\*Ein Kilometer-Leasingangebot, ausschließlich für Gewerbetreibende gültig bis 30.11.2012, der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Geschäftsbereich CITROËN Bank, Siemensstraße 10, 63263 Neulsenburg, für den CITROËN JUMPY Kastenwagen 27 L1H1 HDi90 und CITROËN JUMPER Kastenwagen 28 L1H1 HDi 110 FAP bei 0 € Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, 25.000 km/Jahr Laufleistung. Alle Angebote zzgl. Überführungskosten € 668,06 netto. Alle Nettopreise gelten zzgl. MwSt. Abb. kann Sonderausstattung enthalten. Irrtümer vorbehalten. \*\*Leistungen gemäß Bedingungen des CITROËN Free Drive à la carte Vertrages der CITROËN Deutschland GmbH, André-Citroën-Straße 2, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter [www.citroen.de](http://www.citroen.de).

**Kraftstoffverbrauch l/100 km: kombiniert 6,8 - 5,1; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert 180 - 133 g/km (RL 80/1268/EWG).**

AUTOHAUS

**BLEKER**

GmbH

Ihre Nutzfahrzeug-  
spezialisten in Borken,  
Ahaus, Bocholt, Dülmen  
und Münster-Roxel.

46325 BORKEN (H)  
Königsberger Str. 1  
Tel. 0 28 61/94 38-0  
[www.bleker.org](http://www.bleker.org)

48683 AHAUS (H)  
Von-Braun-Str. 62-64  
Tel. 0 25 61/93 52-0  
[info@bleker.org](mailto:info@bleker.org)

46395 BOCHOLT (H)  
Industriestr. 40  
Tel. 0 28 71/25 59-0

48249 DÜLMEN (H)  
Münsterstr. 135  
Tel. 0 25 94/7 82 08-0

48161 MÜNSTER-ROSEL (V)  
Nottulner Landweg 79  
Tel. 0 25 34/97 42 5-0

(H)=Vertragshändler, (V)=Verkaufsstelle, (A)=Vertragswerkstatt mit Neuwagenagentur

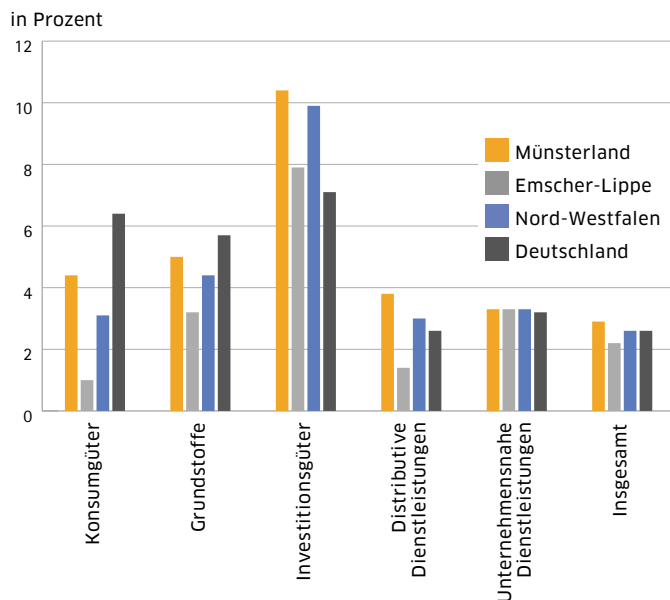
tieren, gefolgt vom Investitionsgütergewerbe (4600). Darauf kommen die unternehmensnahen Dienstleistungen mit rund 3700 zusätzlichen Arbeitsplätzen. Diese Spillover-Effekte sind umso bemerkenswerter, als der primäre Nachfrageimpuls nahezu vollständig die Industrie begünstigt. Ein Nachfrageimpuls aus dem Ausland ist mit hin eine besonders wirksame Beschäftigungsstütze über den exportierenden Bereich hinaus.

Der simulierte Exportboom würde im Münsterland für mehr als 15 000 zusätzliche Arbeitsplätze sorgen, davon gut 7000 im Dienstleistungsgewerbe. In der Emscher-Lippe-Region entstünden insgesamt etwa 4000 Arbeitsplätze, diese allerdings überwiegend im Dienstleistungssektor. Dazu der Autor der Studie: „Das ist nur auf den ersten Blick überraschend und liegt einfach daran, dass die industrielle Basis des nördlichen Ruhrgebiets mittlerweile klein ist und im Vergleich zum industriell strukturierten Raum im Münsterland kaum noch ins Gewicht fällt.“

### Dominante Trends

Mit der nachgezeichneten Entwicklung liegt Nord-Westfalen im Trend der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Mit dem rasanten Aufstieg der Schwellenländer – insbesondere Chinas – hat vor allem das deutsche Investitionsgütergewerbe starken Rückenwind bekommen, da es genau die Produkte anbietet, die für den Aufbau leistungsfähiger Volkswirtschaften gefragt sind. Wie stark diese Impulse waren, zeigt sich daran, dass im

### BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE DER EXPORTNACHFRAGE IN NORD-WESTFALEN



Prozentuales Arbeitsplatzplus in den Wirtschaftsbereichen, wenn man eine um zehn Prozent gesteigerte Exportnachfrage simuliert. Quelle: Gutachten IHK Nord Westfalen 2012

Jahre 2000 jeder fünfte Arbeitsplatz von der Exportnachfrage abhängig war, zehn Jahre später war es bereits jeder vierte (siehe Tabelle Seite 61).

In Deutschland sind derzeit etwa fünf Millionen Beschäftigte direkt und noch einmal fast genauso viele Personen über

**Thomas Siebe: Industrie, Strukturwandel und Beschäftigung in Deutschland und in Nord-Westfalen. Eine empirische Analyse 2000 bis 2010. Gutachten im Auftrag der IHK Nord Westfalen.**

[www.ihk-nordwestfalen.de/p87](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p87)

die Vorleistungsverflechtung – also indirekt – vom Export abhängig. Heruntergerechnet auf Nord-Westfalen bedeutet dies, dass in der Region etwa 200 000 Arbeitsplätze direkt oder indirekt von

Kundenentscheidungen im Ausland abhängen.

Die Siebe-Studie macht für die Region deutlich, dass nicht nur das internationale Geschäft in den letzten zehn Jahren (noch) wichtiger geworden ist, sondern auch, dass sich mehr und mehr ausgeprägte Wachstumscluster entlang der Wertschöpfungskette gebildet haben. Dem Wettbewerbsvorteil, von dem nicht nur das Münsterland überproportional profitiert hat, liegen wettbewerbsstarke Industrieunternehmen zugrunde, die es verstanden haben, sich mit leistungsfähigen Dienstleistern zu verbinden. Deutschlandweit ist der Anteil der exportabhängig Beschäftigten in den distributiven Dienstleistungen von 24 auf 26 Prozent gestiegen, in den unternehmensnahen Dienstleistungen von 29 auf 32 Prozent (2005–2010).

Auch wenn der Anteil der Industrie in der offiziellen statistischen Abgrenzung weiter gesunken ist, so bleibt dennoch die Industrie der entscheidende Wachstumsmotor, der tief in den Dienstleistungssektor hinein ausstrahlt: In der Grundstoffindustrie ist der Anteil der exportabhängig Beschäftigten auf 74 Prozent gestiegen (2005: 68 Prozent), im Investitionsgütergewerbe auf 71 Prozent (2005: 68).

Deutlich wird an der Kostenstrukturanalyse der deutschen Wirtschaft in der Siebe-Untersuchung aber auch: Die wirtschaftliche Integration Mittel- und Osteuropas während der letzten Dekade, das außerordentliche Wachstum einiger Schwellenländer sowie die Einführung des Euro haben die Industrieunterneh-



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

men wettbewerbsfähiger gemacht, ihren Standort in Deutschland und Nord-Westfalen gesichert und insgesamt den Terzialisierungstrend während der vergangenen Dekade verlangsamt. Das hat vor allem den gehobenen Mittelstand gestärkt, der im Zuge der verstärkten Ausrichtung auf internationale Märkte mehr regionale Dienstleistungen nachfragte.

### Was heißt das für die Politik?

Die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen lassen sich so zusammenfassen:

► Große Teile der Industrie sind entlang der Wertschöpfungskette mit Teilen des Dienstleistungsgewerbes so eng verbunden, dass eine einseitige regionale Entwicklungsstrategie ohne Industriebasis nicht funktionieren dürfte.

► Immer mehr Dienstleistungsanbieter werden auf internationale Märkte gehen, was neue Herausforderungen für diesen Bereich schafft. Dazu gehören Präsenz

vor Ort, interkulturelle Kompetenz, lokale Partner und vieles mehr.

► Das „Gesamtkunstwerk“ deutsche Wirtschaft funktioniert auch deswegen so gut, weil die gesamte Produktionspalette in Deutschland noch präsent ist. Damit insbesondere die energieintensiven Grundstoff- und Produktionsgüterzweige nicht wegbrechen, muss die Energiewende gelingen: Gesicherte Wettbewerbsfähigkeit bei bezahlbaren Energiepreisen nützt am Ende auch den Dienstleistungen.

► Per Saldo hat die Integration in die Weltwirtschaft für die heimische Wirtschaft einen kräftigen Wachstumsimpuls ausgelöst. Verluste in schrumpfenden Bereichen durch stärkere Importe konnten durch stark wachsende Segmente in Industrie und Dienstleistungen mehr als ausgeglichen werden. Daher sollte sich die Politik unverändert nachdrücklich für offene Märkte weltweit einsetzen.

BODO RISCH

### TERMINE

## 100 Dialoge

Industriebetriebe der Industrie-Akzeptanzoffensive suchen bei einer Reihe von Veranstaltungen das Gespräch:

**13. November:** Studenten der FH Esslingen besuchen die BASF Coatings GmbH

**14. November:** Deutsch-Niederländisches Unternehmerfrühstück bei der Pfreundt GmbH

**28. November:** Beckumer Azubis pflanzen Bäume

**29. November:** Gespräch auf Gut Havichhorst in Münster mit den Vorsitzenden der Fraktionen im Rat der Stadt Münster

Alle Termine und weitere Informationen rund um die Akzeptanzoffensive der Industrie:

[www.industrie-nordwestfalen.de](http://www.industrie-nordwestfalen.de)

+ MAXIMALEM  
KUNDENVORTEIL

€ 2.480,-<sup>3</sup>

**EASY PROFESSIONAL LEASING<sup>1</sup> inkl.**

- 4 Jahre Garantie
- 4 Jahre Übernahme aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen
- 4 Jahre Mobilitätsgarantie „Professional Assistance“

**z.B. PEUGEOT Boxer inkl. Sortimo AVANTAGE Paket**

- Sobogrip-Montageboden
- SowaFlex-Seitenwandverkleidung
- 2 Spanstangen inkl. Aufbewahrungshalter u.v.m.

**LEASINGRATE ab netto € 259,- mtl.<sup>2</sup>**

**z.B. PEUGEOT Expert inkl. Sortimo AVANTAGE Paket**

- Sobogrip-Montageboden
- SowaFlex-Seitenwandverkleidung
- Verzurrseilen und -gurte u.v.m.

**LEASINGRATE ab netto € 239,- mtl.<sup>2</sup>**

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

## DIE PEUGEOT AVANTAGE + UND AVANTAGE X SONDERMODELLE



peugeot-professional.de



Mit den PEUGEOT Advantage + Sondermodellen und dem PEUGEOT Boxer Advantage x sind Sie beim Transportieren immer auf der sicheren Seite: Die geräumigen Nutzfahrzeuge begeistern neben hohen Nutzlasten auch durch ihr ausgeklügeltes Ausstattungskonzept: Ein umfangreiches Sicherheitspaket ist von Anfang an mit an Bord. Noch mehr Flexibilität und Individualität gibt es optional dazu. Überzeugen Sie sich von den Modellen und den verschiedenen Paketen unter [www.peugeot.de/advantage](http://www.peugeot.de/advantage).

<sup>1</sup>Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten für 48 Monate bzw. eine Laufleistung von max. 80.000 km die Bedingungen des optiway-ServicePlus-Vertrages. <sup>2</sup>Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK (Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstr. 10, 63263 Neu-Isenburg) für den PEUGEOT Expert Kastenwagen Advantage L1H1 HDi90 und Boxer Kastenwagen Advantage 330 L1H1 HDi110 bei 0,- € Anzahlung, Fahrleistung 20.000 km/Jahr, Laufzeit 48 Monate. Angebote zzgl. € 668,07 Überführung plus Zulassung. <sup>3</sup>Maximale Ersparnis beim Kauf eines Sondermodells PEUGEOT Boxer AVANTAGE x L4H2 435 3.0 l HDi FAP 175 gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung für ein vergleichbar ausgestattetes Serienmodell. Alle Nettopreise zzgl. MwSt. Das Angebot ist gültig für gewerbliche Kunden bei Vertragsabschluss bis 30.11.2012. Abbildungen enthalten Sonderausstattungen. Zwischenverkauf und Irrtümer vorbehalten.

**Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 7,5 - 6,7; CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: kombiniert 199 - 177** gemäß ((EG) Nr.715/2007)

**LÖWEN CENTRUM**

www.loewencentrum.de

**46325 Borken (NW-H)**  
Nordring 223  
Tel. 02861/8087-0

**46395 Bocholt (NW-N)**  
Im Königsech 4  
Tel. 02871/23457-0

**48249 Dülmen (NW-N)**  
Halterner Str. 252  
Tel. 02594/78224-0

**48161 Münster-Roxel (NW-N)**  
Dingbänger Weg/ Im Derdel 1  
Tel. 02534/6201-0

**48683 Ahaus (NW-N)**  
Von-Braun-Str. 62-64  
Tel. 02561/429196-0

Autohaus  
GmbH

(NW-H)=Neuwagen-Hauptstandort;  
(NW-N)=Neuwagen-Nebenstandort;  
(SPmVr)=Servicepartner mit Vermittlungsrecht



PEUGEOT  
PROFESSIONAL

Servicepartner und Neufahrzeugvermittler (SPmVr): AUTOHAUS KÖTTING, 48653 Coesfeld, Dreischkamp 11, Tel. 02541/4017 / ANTON SEGBERT GMBH & CO. KG, 48599 Gronau, Ochtrup Str. 94, Tel. 02562/9366-0



Der große „General-Planer“ ist keine Lösung für das Kapazitätsproblem auf dem Strommarkt.

Foto: Jonas Glaubitz/Fotolia.com

# Liberalisierung als Vorbild

Der Umbau der Stromerzeugung hin zu erneuerbaren Energien stellt sowohl die aktuelle Funktionsweise der Stromerzeugungsmärkte als auch die Versorgungssicherheit auf die Probe.

Dabei ist der rasante Ausbau der erneuerbaren Energien zweifelsohne als Erfolg zu bewerten. Im ersten Halbjahr 2012 wurde etwa ein Viertel des nachgefragten Stroms aus erneuerbaren Energien erzeugt. Zu diesem hohen Anteil an der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien haben insbesondere der im Erneuerbare-Energien-Gesetz garantierte Einspeisevorrang und die Festvergütung entscheidend beigetragen. Doch gerade diese beiden Komponenten des insgesamt wenig marktorientierten Förderrahmens sowie die generelle Witterungsabhängigkeit der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien beeinträchtigen zunehmend die Funktionsweise der wettbewerblichen Stromerzeugungsmärkte und letztlich auch die Versorgungssicherheit mit Strom.

### Kapazität wird nicht bezahlt

Je mehr Erneuerbare-Energien-Anlagen installiert sind, desto seltener werden konventionelle Anlagen zur Stromerzeugung eingesetzt. Auf einem „Energy-only-Markt“, auf dem lediglich die erzeugte Arbeit, nicht jedoch die Bereithaltung der Erzeugungskapazitäten vergütet wird, verringern sich die Rendite- und Amortisationsaussichten konventioneller Kraftwerke aufgrund der immer kürzer werdenden Einsatzzeiten zunehmend. Die Attraktivität konventioneller Erzeugungsanlagen nimmt ab. Erste Kraftwerksbetreiber haben bereits Stilllegungen konventioneller Kraftwerke angekündigt. Andere Versorger haben aufgrund der rückläufigen Einsatzzeiten konventioneller Kraftwerke schon beschlossene Investitionsprojekte bis auf Weiteres auf Eis gelegt.

### „Zentraler Planer“?

Droht Deutschland eine Kapazitätslücke im Bereich der gesicherten Kraftwerksleistung und damit ein flächendeckender Blackout? Unter vergleichbar dramatisch klingenden Überschriften wird zurzeit von der Wissenschaft und etlichen Akteuren der Energiewende die Frage diskutiert, ob vom „Energy-only-Markt“ die notwendigen Preissignale ausgehen oder ob es zusätzlicher Anreize in Form soge-

nannter Kapazitätsmechanismen bedarf, um die zur Deckung der Nachfrage erforderlichen Kraftwerkskapazitäten künftig bereitzustellen. Verschiedene Modelle wurden schon in die Diskussion eingebracht. Die Mehrzahl sieht vor, die Stromerzeugungsmärkte völlig neu zu ordnen. Im Mittelpunkt etlicher Kapazitätsmechanismen steht ein „zentraler Planer“, der den Marktteilnehmern umfangreiche Vorgaben macht und unternehmerische Freiräume weitgehend unterbindet.

Dabei ist unklar, ob, ab wann und in welchem Umfang eine Lücke bei den konventionellen Erzeugungskapazitäten besteht. Eine belastbare Bestandsaufnahme muss einer Debatte über das geeignete Modell zur Auflösung möglicher Engpässe vorausgehen.

## Marktorientiert lösen

Wenn die Strommärkte ohne flankierende Kapazitätsmechanismen auf eine Kapazitätslücke zusteuern, ist eine möglichst marktorientierte Lösung zu bevorzugen. Angebotsseitig müssen wettbewerbliche Elemente zu tragenden Eckpfeilern des Systems werden. Die etwaige Beschaffung der benötigten Kapazitäten muss über Ausschreibungen erfolgen. Bei der Auswahl der Kapazitäten ist auf die effizientesten Anlagen abzustellen. Die staatlichen Vorgaben zur Beschaf-

fung strategischer Reserven sollten sich auf das absolut notwendige Maß beschränken. Größtmögliche Handlungsfreiheit der Marktteilnehmer gilt es zu wahren. Ferner gilt es auch Anstrengungen der Marktgegenseite zur Flexibilisierung der Nachfrage in ein System der strategischen Reserve zu integrieren. Die Flexibilisierung der Nachfrage könnte durch die Entwicklungen hin zu „Smart Markets“ und „Smart Grids“ flankiert werden. Stromangebot und Stromnachfrage lassen sich über den Markt am einfachsten in Einklang bringen. Dementsprechend sollten die Voraussetzungen geschaffen werden, die den Marktteilnehmern Verhaltensanpassungen auf Basis des Marktpreises ermöglichen.



Mit der Energiewende wurde der großflächige Umbau der Strommärkte eingeläutet. Kein Industrieland der Welt hat sich bislang einen so abrupten Wechsel hin zu erneuerbaren Energien verordnet. Angesichts der Dimensionen des Projekts wird es nicht ausreichen, lediglich einzelne Stellschrauben neu zu justieren. Zum Teil werden neue Konzepte

erforderlich sein, um die Energiewende zu meistern. Aber es gibt keinen Anlass, die wettbewerbliche Grundausrichtung der Energiemärkte zu vernachlässigen oder gar zur Disposition zu stellen. Dass Wettbewerb und Versorgungssicherheit keinen Widerspruch darstellen, zeigen die Erfolge der Energiemarktliberalisierung. Bei der Liberalisierung hatten die Marktakteure die notwendigen Freiräume, um die Rahmenbedingungen entsprechend auszufüllen. Die Behörden haben diesen Prozess aktiv begleitet, um im Bedarfsfall gegensteuern zu können. Von der Handlungsfreiheit haben die Energieversorger und die Nachfrager in großem Umfang profitiert. Die bei der Liberalisierung beschrittenen Wege können bei der Energiewende durchaus als Vorbild dienen mit dem Wettbewerb als Wegweiser.

ANDREAS MUNDT



Foto: Bundeskartellamt

## Andreas Mundt

Der Autor dieses Artikels ist Präsident des Bundeskartellamtes



## Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. [www.goldbeck.de](http://www.goldbeck.de)



GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Münster  
48155 Münster, Martin-Luther-King Weg 5  
Tel. 0251/26553-0

# Stärkung der Innenstädte

Der IHK-Handelstag plädiert für stärkere Innenstädte und Stadtteilzentren und hofft auf Verbündete gegen „Auswüchse auf der grünen Wiese“.

Ein klares Bekenntnis zur Stärkung von Innenstädten und Stadtteilzentren ist die Kernbotschaft des 1. IHK-Handelstages NRW, zu dem IHK-NRW in den „Malkasten“ nach Düsseldorf geladen hatte. Ausdruck gegeben wurde auch der Hoffnung, in der Kommunalpolitik einen verlässlichen Partner gegen Einzelhandels-Auswüchse auf der grünen Wiese zu finden.

Die Referenten und die mehr als 250 Vertreter aus Wirtschaft, Verwaltung und Landespolitik waren sich noch in einem Punkt einig: Qualitative Entwicklung im Einzelhandel müsse die quantitative Entwicklung ersetzen.

Dr. Markus Bradtke, Stadtbaurat der Stadt Witten, brachte es auf den Punkt:

„Menschen – und damit auch Politiker – handeln nicht immer vernünftig. Deshalb brauchen die Kommunen die Regeln des Landes. Wenn sie auch sehr spät kommen.“ Bradtke meinte damit den „Sachlichen Teilplan Großflächiger Einzelhandel“ als Teil des neuen Landesentwicklungsplans, der Kommunen nach dem Willen der Landesregierung Instrumentarien an die Hand geben soll, den Begehrlichkeiten von Investoren auf der grünen Wiese zu begegnen.

Ein viel stärkeres Miteinander von Handel und Kommunen forderte auch Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding AG und Vorsitzender des Handelsausschusses des DIHK: „Aus meiner Sicht sind Handels-

unternehmen gut beraten, ihr Vorgehen mit den Städten und Regionen gemeinsam abzustimmen. Denn auch die Kommunen müssen ein Interesse daran haben, dass ihre Innenstädte attraktiv und individuell bleiben. Für die gesamte Wirtschaft einer Region sind lebendige Innenstädte mit viel Handel wesentliche Standortfaktoren.“

Einzelhandelsentwicklung, das machte Dr. Günther Horzetzky, Staatssekretär im NRW-Wirtschaftsministerium, deutlich, sei immer auch Stadtentwicklung. Und die Landesregierung wolle sich starkmachen für die Entwicklung der Innenstädte. Man wolle „die Kleinen“ schützen und eine „Chancengleichheit der Standorte“ herstellen. Um dies zu erreichen, so die Vertreter der IHKs, „muss der großflächige Einzelhandel weiter gesteuert werden – und zwar in die zentralen Versorgungsbereiche.“ Also weg von der grünen Wiese.

Stefan Kruse vom Gutachterbüro „Junker + Kruse“ aus Dortmund forderte, „den Wachstumsgedanken aus den Köpfen zu vertreiben“. Es könne angesichts einer stagnierenden Kaufkraft und sinkender Bevölkerungszahlen nicht darum gehen, immer mehr Einzelhandelsfläche anzubieten.



Der „Handelsreport Gelsenkirchen“ wurde bei der Immobilienmesse Expo Real in München vorgestellt, hier mit Andreas Piwek, Stadt Gelsenkirchen, (links) und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing. Foto: IHK

## Handelsreport

**Gelsenkirchen** | Der innerstädtische Einzelhandel in Gelsenkirchen hat auf die Wettbewerbsentwicklung der letzten Jahre reagiert. Mit Ansiedlungen wie Primark, TK Mexx und Olymp & Hades in der City kann gerade junges konsumorientiertes Publikum wieder verstärkt an die Stadt gebunden werden. Durch die Umsetzung städtebaulicher Entwicklungsmaßnahmen erfährt Buer eine deutliche Attraktivitätssteigerung und kann sich weiterhin als Markenstandort profilieren. „Im regionalen Geflecht der in Konkurrenz stehenden Städte hat sich Gelsenkirchen positiv entwickelt“, so IHK-Handelsreferentin Silvia Voss.

Mit Unterstützung der Stadt Gelsenkirchen, Wirtschaftsförderung – Struk-

turentwicklung sowie der Werbe- und Interessengemeinschaften veröffentlicht die IHK im „Handelsreport Gelsenkirchen 2012“ aktuelle Daten. Er enthält unter anderem Zahlen zur Einzelhandelsstruktur, zum Nachfragevolumen und Aussagen zu Entwicklungspotenzialen in den Zentren City und Buer. Die Broschüre bietet den Werbegemeinschaften und Immobilieneigentümern Unterstützung bei der Vermarktung von Ladenlokalen und richtet sich an potenzielle Investoren, gewerbliche Mietinteressenten sowie ansiedlungswillige Geschäftsleute.

„Handelsreport Gelsenkirchen 2012“ unter [www.ihk-nordwestfalen.de/p693](http://www.ihk-nordwestfalen.de/p693) oder bei Heike Budzyk (Tel. 0209 388-207).



# SB

# 100 000 Artikel unter einem Dach

## ZENTRALMARKT

## Ihr C&C Großhandel

### Unsere Kunden:

Verwaltungen  
Kanzleien  
Arztpraxen  
Handwerker  
Dienstleister  
Gastronomie  
Hotellerie  
Krankenhäuser  
Pflegeheime

### Unsere Non - Food Sortimente

- Mode, Lederwaren, Schuhe
- Heimtextilien, Bettwaren, Wäsche
- Glas, Porzellan, Geschenkartikel
- Haushaltswaren, Gastronomiebedarf
- Elektrogroß-/kleingeräte, Multimedia
- Sport-, Spielwaren
- Büroartikel, Schreibwaren
- Bastelartikel, Deko-/Wohnaccessoires
- Werkzeuge, KFZ-, Installationsartikel
- Bauabteilung, Farben
- Garten-, Blumen, Pflanzgefäße

### Unsere Food Sortimente

- Fleischabteilung
- Tiefkühlprodukte
- Molkereiprodukte
- Nahrungsmittel
- Konserven
- Spirituosen, Wein, Sekt
- Frischfisch
- Wasch-, u. Reinigungsmittel
- Drogerie, Kosmetik
- Getränkemarkt
- Obst und Gemüse



Wir akzeptieren  
Ihre alte Ratiokarte



## Gute Gründe bei uns Kunde zu werden!

100 000 Non-Food und Food Artikel unter einem Dach • Gebindegrößen für den gewerblichen Bedarf • Leistungsstarke Eigenmarken • Günstige Einkaufspreise sowie ständige Aktions-Angebote • Sofortige Verfügbarkeit aller Produkte • Zustellservice

**48155 Münster**, Loddenheide 7 • Tel. 0251/60921-0 • Fax 0251/60921-29.

**www.sb-zentralmarkt.de** **Öffnungszeiten** Montag - Freitag: 6.00 - 21.00 Uhr und Samstag: 8.00 - 20.00 Uhr.



Kein Verein für Stubenhocker: Die Wirtschaftsjuvenoren (links der neue Vorstand mit Matthias Schmitter, Torsten Dahlke und Sascha Stuckmann bei IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer) sind unterwegs, zum Beispiel zum Netzwerken bei der Weltkonferenz in Indien, und organisieren auch Theaterstücke für Schüler zum Thema der richtigen Bewerbung.

Fotos: Maik Grundmann (1)/WJ

## Ein starkes Netzwerk

Seit 50 Jahren besteht das Netzwerk der Wirtschaftsjuvenoren in Nord-Westfalen. Wie es sich für die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Führungskräfte gehört, wird mit einer Gala gefeiert.

Sie werden 50 und zeigen doch nicht die geringste Alterserscheinung: Auch nach einem halben Jahrhundert präsentieren sich die Wirtschaftsjuvenoren (WJ) Nord Westfalen agil wie eh und je. Für Sascha Stuckmann ist das kein Wunder: „Dynamisch, wissbegierig, ehrenamtlich engagiert“ – so prägnant charakterisiert der derzeitige Vorsitzende seine Kolleginnen und Kollegen aus der Nachwuchs-Organisation. Und diese Eigenschaften haben seit fünf Jahrzehnten Bestand: Seitdem die Wirtschaftsjuvenoren 1962 ins Leben gerufen wurden, vereinen sich Generationen junger westfälischer Unternehmer und Führungskräfte aus allen Bereichen der Wirtschaft, um sich in Wirtschaft, Poli-

tik und Kultur einzumischen, um ihre Führungsqualitäten weiterzuentwickeln und um zugleich soziale Verantwortung zu übernehmen.

Einzige Voraussetzung, damals wie heute: Mitglied darf nur sein, wer jünger



Foto: Deutsche Telekom

### René Obermann

Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom AG und ehemaliger Wirtschaftsjuvenor in Münster, hält die Keynote zur 50-Jahr-Feier am 17. November.

als 40 Jahre ist. Bei der Feier, die jetzt anlässlich des runden Jubiläums ansteht, sind allerdings ausnahmsweise auch ältere Gäste willkommen: Am 17. November laden die Wirtschaftsjuvenoren zur großen Jubiläumsgala. Die Festrede hält der wohl prominenteste Ex-Wirtschaftsjuvenor: René Obermann, WJ-Mitglied in Münster von 1988 bis 1997 und inzwischen

Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom AG.

### Arbeitsgemeinschaft Junger Unternehmer

Wie 1962 alles anfang, daran kann sich Paul E. Groten noch bestens erinnern. Der heute 83-Jährige war Mitbegründer und erster Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Junger Unternehmer, wie sich die Wirtschaftsjuvenoren zu Anfang nannten. Über deren Erfolgsgeschichte ist er hochofreut: „Natürlich hätte ich es damals nicht für möglich gehalten, dass ich selbst einmal das 50-jährige Bestehen der Wirtschaftsjuvenoren miterleben würde.“ Groten – im Jahr 1962 Gesellschafter des Zangenherstellers ORBIS-Werk Groten in Ahaus – erzählt: „Eins stand damals sofort fest: Im wahrsten Sinne des Wortes viel zu unternehmen, das war uns Jungunternehmern wichtig.“ Erfahrungsaustausch, Diskussionen, Vorträge und Betriebsbesichtigungen, aber auch gesellige Veranstaltungen und gemeinsame Touren zählten von Anfang an zu den Aktivitäten der neu gegründeten Organisation.

50 Jahre später hat sich daran nichts geändert: Der Vorsitzende Sascha Stuckmann, 31 Jahre alt und Mitglied der Geschäftsleitung im Beckumer Unternehmen SWG Stuckmann Wirtschaftliche Gebäudesysteme, sagt: „Es ist einfach schön zu sehen, wie die Wirtschaftsjuvenoren mit ihren unterschiedlichen Lebensläufen auf den Veranstaltungen so schnell miteinander ins Gespräch kommen und versuchen, gemeinsam et-



Auch unter Tage obenauf: Die Wirtschaftsjuvenen besichtigen das Bergwerk in Ibbenbüren, versorgen niederländische Wirtschaftsjuvenen, die auf ihrem Weg zur Europakonferenz in Braunschweig in Nord-Westfalen vorbeikommen, und trainieren Mut, Kooperation und Teamgeist im Hochseilgarten.

Fotos: WJ

was zu bewegen und dabei auch Spaß zu haben.“

Nach wie vor kommt es den Nachwuchsunternehmern darauf an, sich verantwortungsbewusst zu engagieren und mittels der gemeinsamen Arbeit zu Unternehmerpersönlichkeiten heranzureifen. „Durch den Erfahrungsaustausch

und insbesondere durch den Besuch anderer Firmen erhält man ganz konkrete Anregungen für den eigenen Betrieb“, unterstreicht Stuckmann. Netzwerke knüpfen können Wirtschaftsjuvenen regional, national oder sogar international. Denn Kontakte entstehen nicht nur in der heimischen Organisa-

tion, sondern auch innerhalb der Wirtschaftsjuvenen Deutschland mit insgesamt 10 000 Mitgliedern und innerhalb des weltweiten Netzwerkes Junior Chamber International (JCI) mit rund 200 000 Mitgliedern.

In ihrem Jubiläumsjahr zählen die Wirtschaftsjuvenen Nord Westfalen

# Reichweiten-Sieg der IHK-Magazine\* in NRW!

## Profitieren Sie davon und treffen Sie Ihre Zielgruppe.

Die Entscheider im Mittelstand lesen ihre IHK-Magazine. Überregionale Magazine und Zeitungen haben für diese Zielgruppe laut Studie eine nachgeordnete Bedeutung.

Mehr unter: [www.ihk-kombi-west.de](http://www.ihk-kombi-west.de)

### TOP 7 von 26 untersuchten Titeln

|                       |              |
|-----------------------|--------------|
| • <b>IHK-Magazine</b> | <b>50,5%</b> |
| • Der Spiegel         | 22,8%        |
| • Stern               | 19,4%        |
| • Focus               | 19,1%        |
| • Welt am Sonntag     | 11,2%        |
| • Die Zeit            | 9,8%         |
| • FASZ                | 9,8%         |

\* Ranking Leser pro Ausgabe in NRW lt. Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2012“ TNS Emnid, i. A. des DIHK u. a.



agentur-phase2.de | photocase.com: Gunner



Die Wirtschaftsjuvenen unterstützen soziales Engagement mit Spenden und besichtigen Unternehmen, so wie die Hengst-Filterwerke in Münster.

Foto: WJ

### ANSPRECHPARTNER

Geschäftsstelle der Wirtschaftsjuvenen Nord Westfalen:  
Jens von Lengerke  
(Geschäftsführer),  
Telefon 0251 707-222,  
wirtschaftsjuvenen@ihk-nordwestfalen.de,  
www.wj-nordwestfalen.de

rund 70 Mitglieder – rund ein Viertel davon sind Frauen, eine 26-jährige Nachwuchsunternehmerin ist derzeit das jüngste Mitglied. Das Durchschnittsalter liegt bei 33,7 Jahren. Allein das Programm der vergangenen Jahre zeigt, wie vielfältig die WJ-Aktivitäten sind: Es umfasste Besichtigungstermine unter anderem bei einem Radiosender, einer Pharmafirma, einem Crash-Test-Unternehmen und in einem Kohlebergwerk.

Hinzu kamen etliche Seminare und Workshops mit Experten, aber auch zahlreiche ehrenamtliche Aktionen, etwa Bewerbungsmappen-Checks und Hilfen für Schüler, die einen Ausbildungsplatz suchen.

### Ein starkes Netzwerk

Neben den Events steht für die Mitglieder die regelmäßige Arbeit in verschiedenen

Projektgruppen auf dem Programm: Intensiv setzen sie sich in Arbeitskreisen mit Themen wie „Management“ und „Führung“ auseinander. Jeden ersten Montag im Monat bieten die Wirtschaftsjuvenen zudem Stammtische in Münster, Recklinghausen und im Kreis Borken an. Das bisherige Highlight aus der 50-jährigen Geschichte datiert übrigens aus dem Jahr 1982: Damals fand in Münster die Bundesdelegiertenkonferenz aller deut-

schen Wirtschaftsjuvenen statt, zu der weit mehr als 1000 Teilnehmer anreisten.

Aus vielen Wirtschaftsjuvenen wurden später renommierte Unternehmerpersönlichkeiten. Der Ende 2011 verstorbene Kurt Ernsting zählte dazu, Gründer des Coesfelder Textilunternehmens „Ernsting's



Paul E. Groten aus Ahaus war erster Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Junger Unternehmer.

Foto: WJ

family“ und 1969/70 WJ-Vorsitzender. Und auch Hubert Ruthmann, heute Ehrenpräsident der IHK, hat einmal als Wirtschaftsjuvener angefangen.

Was sie den Wirtschaftsjuvenen für die kommenden 50 Jahre wünschen, darin sind sich die Gründungsvorsitzende Paul Groten und der amtierende WJ-Vorsitzende Sascha Stuckmann einig: „Dass wir auch weiterhin viele junge Führungskräfte für die Arbeit bei den Wirtschaftsjuvenen gewinnen können und sich somit das WJ-Netzwerk weiter vergrößert.“

CHRISTIAN RIEKE

## WIR VERSTEHEN IHR HANDWERK! Die Nutzfahrzeugspezialisten der MOHAG.

### FORD TRANSIT FT260K CITY LIGHT

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.)

### JETZT EINSTEIGEN.

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!



Fahrzeug-Abbildung zeigt Wunschzustattung 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). CO<sub>2</sub>-Emissionen: 195-208 g/km (kombiniert).

### MOHAG mbH · [www.mohag.de](http://www.mohag.de) · 7 x im Ruhrgebiet

#### Nutzfahrzeugkompetenzzentren:

45891 Gelsenkirchen · Willy-Brandt-Allee 50 · Herr König: Tel. 0209 3619-211  
45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27  
45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Gudd: Tel. 0201 3613610  
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.



Ihr AGFEO  
Fachhandelspartner für

- Telefone
- TK-Anlagen
- Software
- Gebäudesteuerung

Im Mühlenfeld 24 • 48163 Münster • T: 02501/952 52  
info@im-elektrotechnik.de  
[www.muehlenhoever-elektrotechnik.de](http://www.muehlenhoever-elektrotechnik.de)

## Dezember 2012 | Verlags-Spezial

Sicherheit im Unternehmen  
Starke Marken – starke Macher

Wir informieren Sie gerne über die  
Werbemöglichkeiten! Kontaktieren Sie uns!

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

**UHLLEN-  
BROCK**  
1954

Die ganze Welt  
der Antriebstechnik

**TSA**

Transparente sichere  
Anlagenverfügbarkeit

[www.uhlenbrock.org](http://www.uhlenbrock.org)

**Smit**  
**Systemhallen**

[www.smit-systemhallen.de](http://www.smit-systemhallen.de)

Postfach • 48691 Vreden • Tel. 02564 - 801 • Fax 34212

Jedes Projekt beginnt mit  
einer Vision. Mit **Kreativität**  
lassen wir sie wahr werden.

Erfahren Sie mehr:  
[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)

**BUHRER+WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung



**Lambert Rüter**  
**Maschinenfabrik**  
**GmbH**

Seit 32 Jahren stehen die hochqualifizierten 15 Facharbeiter der  
Maschinenfabrik Lambert Rüter ihren Kunden beratend zur Seite.

## Wir sind tätig im Bereich:

Anlagenbau

Maschinenbau

Stahlbau

Engineering

Montage

Trocknungssysteme

Fördersysteme

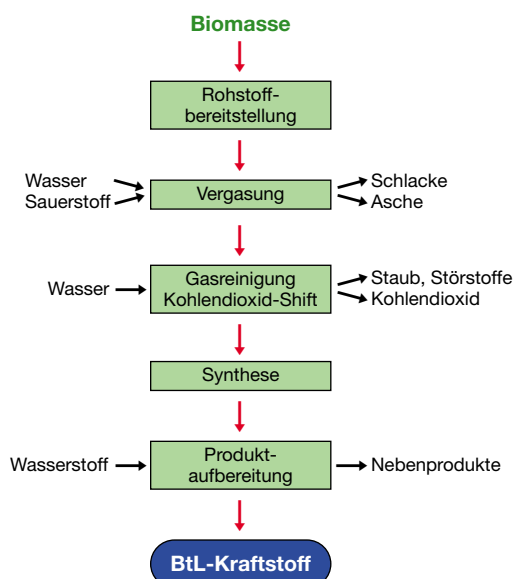
Dosiersysteme

Komplettsysteme

### Bandrockner

Der Trockner wurde für die  
Trocknung von Biomasse und  
Klärschlamm konzipiert. Die  
Anlage ist modular aufgebaut  
und kann so Ihren Anforder-  
ungen genau angepasst wer-  
den. Durch Einsatz eines  
Edelstahlbandes ist die Aus-  
führung vielseitig einsetzbar.  
Die Edelstahlbänder aus  
Drahtgewebe werden optimal  
auf den Trocknungsprozess  
abgestimmt. Der Trockner ist  
mit einem Kondensatabschei-  
der ausgestattet und komplett  
isoliert.

### Verfahrensschema der BtL-Herstellung



**Lambert Rüter Maschinenfabrik GmbH**

Zeppelinstraße 3 • D-49479 Ibbenbüren  
Telefon +49 (0) 54 59/77 71 • Telefax +49 (0) 54 59/65 70  
[www.l-rueter.de](http://www.l-rueter.de)

## Zwei Tage „Schatten“

**Know-how-Transfer |** Zwei Tage als „Schatten“ eines Abgeordneten im NRW-Landtag, diese Chance haben sich rund 70 Wirtschaftsjunioren aus ganz Nordrhein-Westfalen nicht entgehen lassen. Die Landtagsabgeordneten nahmen die jungen Unternehmer und Führungskräfte mit zu Fraktionsitzungen und gaben Einblicke in die Tagesarbeit. Aus dem Münsterland haben Jeannine Ziegler (MdL Christof Rasche, FDP), Christoph Buddelmann (MdL Monika Pieper, Piraten) und Jens von Lengerke (MdL Henning Höne, FDP) Abgeordnete in Düsseldorf begleitet. Dabei zeigten sich die Politiker ihren „Schatten“ aus der Wirtschaft gegenüber sehr offen: Hen-

**Autor:**  
Christian Rieke,  
rieke@co-operate.net

ning Höne etwa lud den ganzen Wirtschaftsjuniorenkreis Nord Westfalen spontan für 2013 in den Landtag ein, um die Kontakte zu vertiefen und den jungen

Unternehmern noch mehr Lust auf Politik zu machen.

Ein wichtiger Schwerpunkt des diesjährigen Know-how-Transfers waren Gespräche über die Energiesicherheit. Neben dem per-

sönlichen Empfang durch die Präsidentin des Landtags, Carina Gödecke, war ein besonderes Highlight die Regierungserklärung von Hannelore Kraft. \_\_\_\_\_



Rund 70 Teilnehmer aus ganz NRW haben am Know-how-Transfer der Wirtschaftsjunioren im Düsseldorfer Landtag teilgenommen.

Foto: WJ

## Akquise nach Fahrplan

**Management & Führung** Neukundenakquise ist das Steckenpferd von Markus Kessler, und mit diesem Thema begeisterte der technische Außendienstler der Würth Elektronik GmbH & Co. KG auch die WJ Nord Westfalen. Sein Vortrag in der WJ-Themenreihe Marketing und Vertrieb im Oktober stand im Zeichen der

Interaktion. Kessler bot den Teilnehmern Einblicke in seinen eigenen Vertriebsalltag und gab Tipps zur Kundengewinnung und -bindung mithilfe eines standardisierten „Fahrplans“. Ein wichtiges Thema für den gelernten Marketingkaufmann und Maschinenbaumechaniker ist auch der Informationsaustausch im Unterneh-

men. Ohne strategische Fragen in der gesamten Belegschaft zu behandeln, könne eine umfassende Professionalisierung des Vertriebs nicht gelingen, so Kessler. Nebenbei stellte er sich den zahlreichen Fragen, mit denen sich die Wirtschaftsjunioren im eigenen Unternehmen immer wieder konfrontiert sehen. \_\_\_\_\_

## Netzwerk

**WJ Academy |** Zur Wirtschaftsjunioren-Weiterbildung „WJ Academy“ haben sich zwei Dutzend Jungunternehmer aus ganz NRW, darunter Christoph Buddelmann, Torsten Dahlke und Sascha Stuckmann, mit ihrem Landesvorstand getroffen, um mehr über die Projekte auf Landesebene zu erfahren. „Noch viel wichtiger ist aber der Netzwerkgedanke“, schwärmt Sascha Stuckmann von den Kontakten aus dem Wochenende. \_\_\_\_\_



### 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](http://www.wj-nordwestfalen.de)

### Termine November 2012

**16. November 2012**  
Juniorentag NRW

**17. November 2012**  
50. Jubiläum der  
Wirtschaftsjunioren  
Nord Westfalen

## Elektronische Lohnsteuer

**Pflicht ab 2013** | Ab dem 1. Januar 2013 besteht die Pflicht aller Arbeitgeber, die relevanten Daten für den Lohnsteuerabzug elektronisch abzurufen. Die Daten können bereits freiwillig zum 1. November 2012 abgerufen werden. Die Finanzverwaltung gewährt den Arbeitgebern eine Kulanzfrist bis zum 31. Dezember 2013. Während der Kulanzfrist kann jeder Arbeitgeber flexibel entscheiden, wann er das bisherige Papierverfahren (Lohnsteuerkarte) auf das elektronische Verfahren umstellt. Es werden von der Finanzverwaltung keine Kriterien für den Einstieg vorgegeben. Dem Arbeitgeber steht es frei, während der Kulanzfrist mit allen Arbeitnehmern gleichzeitig in den elektronischen Abruf einzutreten.

steigen oder Schritt für Schritt mit einer selbst gewählten Anzahl oder bestimmten Abteilungen/Betriebsstätten.

Für den Abruf der elektronischen Daten benötigt der Arbeitgeber von jedem Arbeitnehmer dessen Steueridentifikationsnummer und das Geburtsdatum. Die Arbeitnehmer müssen zwingend ihre Freibeträge für das Jahr 2013 neu beantragen. Erfolgt dies nicht, wird dem Arbeitgeber beim ersten elektronischen Abruf der Daten für den Arbeitnehmer kein Freibetrag übermittelt. Solange im Papierverfahren abgerechnet wird, gilt der bisher bekannte Freibetrag. Der Start des



Die Karten haben ausgedient, es gilt aber eine Kulanzfrist bis Ende 2013 Foto: eka/Fotolia

ELStAM-Verfahrens stellt einen Beitrag zum Bürokratieabbau gerade im Massenverfahren des Lohnsteuerabzugs dar. Auch wenn die Umstellung zu einmaligen Änderungen im Lohnabrechnungsverfahren bei den Arbeitgebern führen wird, bedeutet die Einführung des elektronischen Abrufs eine Erleichterung bei Aufbewahrung, Kontrolle und Nachhalten der bisherigen Lohnsteuerkarte.

## Stille Reserven steuerfrei

**EU-Klage gegen Deutschland** | Die Europäische Kommission wird Deutschland wegen diskriminierender Steuervorschriften für die Re-Investition stiller Reserven beim Europäischen Gerichtshof verklagen. Hintergrund: Die steuerfreie Übertragung stiller Reserven bei der Veräußerung bestimmter Anlagegüter nach § 6b EStG auf neue Investitionen ist nur dann möglich, wenn diese Investitionen in einer inländischen Betriebsstätte vorgenommen werden. Die EU-Kommission sieht hierin einen Verstoß gegen die Niederlassungsfreiheit. Die Regelung könne zur Folge haben, dass ein Steuerpflichtiger eindeutig benachteiligt ist, wenn er Wirtschaftsgüter seines Anlagevermögens veräußern möchte, um sich in einem anderen EU-Mitgliedstaat niederzulassen oder wenn er seine wirtschaftlichen Aktivitäten im Ausland ausbauen möchte.

## Hinzurechnungen zum Gewerbebeertrag

**Prüfung** | Nach dem Finanzgericht Hamburg hat nun auch das Finanzgericht Köln mit Bezug auf die Hamburger Entscheidung ernstliche Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen geäußert. Nach Gesetz sind pauschale Finanzierungsanteile für Kapitalüberlassungen (Mieten, Leasing, Pachten, Zinsen) dem Gewerbebeertrag hinzuzurechnen und somit letztendlich der Gewerbesteuer zu unterwerfen. An dieser Kostenbesteuerung wurde von vielen Seiten verfassungsrechtliche Kritik wegen eines Verstoßes gegen das objektive Nettoprinzip geäußert.

Die gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen stehen zunehmend auf dem verfassungsrechtlichen Prüfstand. Entsprechende Steuerbescheide sollten bis zu einer endgültigen Entscheidung durch das Bundesverfassungsgericht offengehalten werden.

## HOMANN – Gewerbe



Edles Bürohaus mit angebundener Gewerbehalle in Senden-Bösel, 3.249 m² Gesamtnutzfläche, Kaufpreis 2.225.000,00 €, Bernard Homann, Tel. 0251/41848-70, homann@homann-immobilien.de



Exklusiv ausgestattetes Bürohaus Nähe Münster, 1.081 m² Bürofläche, Aufstockung möglich, Kaufpreis 1.100.000,00 €, Bernard Homann, Tel. 0251/41848-70, homann@homann-immobilien.de



Hochwertige und exklusive Gewerbehalle an der A43, 2.168 m² Gesamtfläche, Aufstockung möglich, Kaufpreis 1.050.000,00 €, Bernard Homann, Tel. 0251/41848-70, homann@homann-immobilien.de



Modernes Bürogebäude in verkehrsgünstiger Lage in Münster-Süd, 3.300 m² Nutzfläche, 2.400 m² Bürofläche, Kaltmiete 19.350,00 € zzgl. HK/NK zzgl. MwSt., Bernard Homann, Tel. 0251/41848-70, homann@homann-immobilien.de



Flexible Gewerbegrundstücke Nähe Münster, bis zu 62.500 m², Kaufpreis 22,50 €/m² inkl. Erschließungskosten, Martin Gerlach, Tel. 0251/41848-15 m.gerlach@homann-immobilien.de



Attraktive Büroetage in verkehrsgünstiger Lage von Münster, Gesamtfläche 546 m², Kaltmiete 4.368,00 € zzgl. HK/NK zzgl. MwSt., Stephan Sponheuer, Tel. 0251/41848-75, s.sponheuer@homann-immobilien.de



Individuell & flexibel – Neubau-Gewerbeflächen im Zentrum von Münster, Ausbau nach Mieterwunsch, Kaltmiete 10,90 €/m² zzgl. HK/NK zzgl. MwSt., Stefan Kaiser, Tel. 0251/41848-83 s.kaiser@homann-immobilien.de



**HOMANN**  
IMMOBILIEN

MÜNSTER • BERLIN • WARENDORF

HOMANN IMMOBILIEN Münster GmbH

Servatiplatz 7 • 48143 Münster

info@homann-immobilien.de

Tel. 0251/41848-0

Fax 0251/41848-90

[www.homann-immobilien.de](http://www.homann-immobilien.de)

## KLEINE NUTZFAHRZEUGE

### Kein digitaler Tacho

**Brüssel.** Die Pläne von EU-Kommission und -Parlament, den Einbau digitaler Kontrollgeräte auch für gewerblich genutzte kleinere Fahrzeuge mit einem Aktionsradius ab 100 Kilometern vorzuschreiben, lehnt der DIHK ab. Begründung: Hoher finanzieller und bürokratischer Aufwand, aber kein Mehr an Verkehrssicherheit. Denn kleinere Fahrzeuge werden durchweg auf kürzeren Strecken

eingesetzt und liegen damit meist weit unter den Fahrzeiten, die Ruhepausen verlangen.

Die neuen Geräte sollen bis 2020 flächendeckend eingebaut sein. Allein der Einbau eines digitalen Kontrollgerätes kostet bis zu 1500 Euro. Er ist bislang für Busse mit mehr als



Hohe Kosten drohen Besitzern auch kleinerer Nutzfahrzeuge, wenn es nach der EU geht.

Foto: DIHK/Heiner Kirch

neun Sitzplätzen und für Fahrzeuge ab 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht vorgeschrieben – künftig soll dies bereits ab 2,8 Tonnen gelten.

## Gefährliche Verteuerung

**Brüssel |** Die Europäische Kommission will Emissionszertifikate jetzt künstlich verteuern. Der Preis ist konjunkturbedingt mit etwa 7 Euro pro Tonne CO<sub>2</sub> im Moment niedriger als erwartet.

Der Plan: Ein Teil der ab 2013 vorgesehenen Emissionszertifikate soll zurückgehalten werden und erst in einigen Jahren in den Markt kommen („back loading“). Dadurch sollen die CO<sub>2</sub>-Emissionsrechte am Markt kurzfristig teurer und die rund 12 000 handelspflichtigen Unternehmen in der EU zu noch mehr Anstrengungen beim Klimaschutz gezwungen werden.

Der DIHK hat in Stellungnahmen früh vor den Risiken für die Wirtschaft gewarnt: Die Spielregeln des Emissionshandels dürften nicht zu Lasten der Betriebe ausgehebelt werden. DIHK-Präsident Hans

Heinrich Driftmann: „Den betroffenen Unternehmen würde jede Planungs- und Rechtssicherheit genommen, so dass Investitionen – gerade auch in Klimaschutz und Energieeffizienz – gehemmt würden.“ Das sei mitten in der Eurokrise das falsche Signal. Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft würden gefährdet. Driftmann: „Jetzt ist es am EU-Gesetzgeber, das Vorhaben zu stoppen.“



Teure Emissionen

Foto: eka/Fotolia

## Effizienz steigern

**Berlin |** Seit 1. Oktober können kleine und mittlere Unternehmen Fördermittel für Querschnittstechnologien beantragen. Darunter fällt zum Beispiel der Ersatz von elektrischen Motoren oder Pumpen durch sparsamere Modelle oder andere, effizientere Antriebstechniken. Ziel ist es, die Energieeffizienz in der Wirtschaft zu steigern. Das Programm ist durch die enge Zusammenarbeit zwischen Ministerium und DIHK sehr unternehmenspraxisnah ausgestaltet. Zudem wurde der Bezieherkreis auf Anregung des DIHK erweitert um Unternehmer aus der Branche Steine und Erden. Pro Antragsteller stehen maximal bis zu 30 000 Euro zur Verfügung. Infos zum Antrag: [www.bafa.de](http://www.bafa.de)

## Gruppen besteuern

**Berlin |** Die Bundesregierung will die zusammenfassende Besteuerung verbundener Unternehmen (Gruppenbesteuerung bzw. Organschaft) jetzt teilweise verbessern. Neben formalen Erleichterungen sollen zukünftig unter anderem Fehler bei der Bilanzierung die Organschaft nicht scheitern lassen, wenn der Jahresabschluss durch einen Wirt-

schaftsprüfer oder Steuerberater testiert wurde. Bundestag und Bundesrat müssen noch zustimmen. DIHK-Steuerexperte Jens Gewinns: „Wir freuen uns, dass die Politik damit einige unserer Verbesserungsvorschläge aufgreift. Das Ziel muss aber weiterhin eine moderne Gruppenbesteuerung sein.“

## Weiter bei Altersvorsorge

**Berlin |** Im Ringen um die Ausgestaltung einer verpflichtenden Altersvorsorge für Selbstständige haben FDP und CDU/CSU offenbar eine wichtige Einigung erzielt: Die Absicherung des Erwerbsminderungsrisikos soll nun doch nicht Teil einer solchen Vorsorgepflicht sein. Damit folgt die Koalition dem DIHK, der

wiederholt davor gewarnt hat, dass die Versicherungsprämien bei einer verpflichtenden Absicherung des Erwerbsminderungsrisikos sehr teuer würden. Das wäre gerade für Existenzgründer und Selbstständige mit geringem Einkommen eine starke Belastung. Ein Gesetzgebungsverfahren steht noch aus.

## Formel-1-Modellwagen und Bienenvölker

**RÜTGERS Stiftungstag** | Wissenschaft und Technik zum Anfassen gab es für die 180 Teilnehmer und Gäste des RÜTGERS Stiftungstags am 28. September 2012 in Castrop-Rauxel: 15 Forstteams von Gymnasien, Realschulen und Gesamtschulen aus Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg mit insgesamt 130 Mitwirkenden stellten Forschungs- und Unterrichtsprojekte aus den MINT-Fächern vor. Die Schülerteams waren im vergangenen Schuljahr aus Mitteln der RÜTGERS Stiftung gefördert worden.

Ein Team des Kardinal-von-Galen-Gymnasiums aus

Münster entschied den Wettbewerb für sich: Die Schüler überzeugten die Jury mit einer Testfahrt ihrer selbst gebauten Formel-1-Modellwagen und einem professionellen Werbefilm. Ein Projektteam der Gesamtschule Emschertal aus Duisburg gewann den mit 600 Euro dotierten zweiten Preis mit einem neu gestalteten Schulgarten, in dem Bienenvölker angesiedelt wurden. Um Gewässer mit Sauerstoff anreichern zu können haben Schülerinnen der Käthe-Kollwitz-Schule Esslingen eine mit Sonnenenergie betriebene Boje entwickelt. Dafür gewannen sie den dritten Preis und 400 Euro. \_

## Gutschein kommt

**Münster** | „Im Herbst ist es endlich soweit“, freut sich Tobias Buller, stellvertretender Geschäftsführer des Einzelhandelsverbandes Westfalen-Münsterland über die bevorstehende Einführung des Münster-Gutscheins.

Der Sinn des Münster-Gutscheins ist, dass er bei möglichst vielen Betrieben aus den Bereichen Handel, Gastronomie, Apotheke, Bildungsträger, Fahrschulen, Heilberufe, Hotellerie, Kino oder aber in Theatern eingelöst werden kann. „Ganz Münster wird zum Kaufhaus – so könnte man es vielleicht am einfachsten erklären! Das Feld

ist unendlich weit“, erklärt Buller.

Mit dem Münster-Gutschein soll die Kaufkraft in der Stadt Münster gebunden werden. Für viele Unternehmen, die bislang keine eigenen Gutscheine angeboten

haben, entsteht mit dem Gutschein eine Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen. In fest vorgegebenen Werten zu je 5, 10, 25 und 50 Euro wird er bei registrierten Verkaufsstellen in ganz Münster zu erwerben sein. Erklärtes Ziel von Buller ist, die Stadtteile mit einzubinden.

[www.muenster-gutschein.de](http://www.muenster-gutschein.de)



Kommt im Herbst:  
Der Gutschein für Münster

Foto: pd



**GroßBildWerk WerbeTechnik**  
Master Esch 74 c | 48691 Vreden  
Tel. +49 (0) 25 64 394 497 0  
info@ht-grossbildwerk.de

**Banner | Roll-Ups | Messe-Displays | Digitaldruck XXL | Schilder**  
**UV-Plattendirektdruck | Bauschilder | Design | Geschäftspapiere**

### Hallenkonstruktionen mit Holzleim-Binder F-30B



Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20/40 m + 20/60 m besonders preiswert! \*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30B  
**Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau**  
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308  
[www.hallenbau-timmermann.de](http://www.hallenbau-timmermann.de) | E-Mail: [info@hallenbau-timmermann.de](mailto:info@hallenbau-timmermann.de)

Typ Pfaffe

## DER NEUE FIAT DUCATO MIT EURO 5

# AB € 14.990<sup>1</sup>

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN,  
GÜLTIG BIS ZUM 31.12.2012.



Abb. zeigt Sonderausstattung

## MEHR LEISTUNG. WENIGER VERBRAUCH.

- NEUER MULTIJET-MOTOR MIT 85 KW (115 PS)
- BIS ZU 17 M<sup>3</sup> LADEVOLUMEN
- AUSGEZEICHNET ALS BESTES NUTZFAHRZEUG DES JAHRES 2011 IN DER IMPORTWERTUNG<sup>2</sup>

Ihr Fiat Professional Händler:

**TREND AUTOMOBILE**  
[www.trend-bocholt.de](http://www.trend-bocholt.de)

...direkt an der B67n / Ausfahrt Aa-See,  
nur 5 Min. von der City entfernt!

**Franzstraße 84 • 46395 Bocholt**  
Tel. 02871/2114-0 • Fax 02871/2114-25  
[www.trend-bocholt.de](http://www.trend-bocholt.de)



PROFESSIONAL

<sup>1</sup> Aktionsangebot zzgl. MwSt. und € 990,- Überführungskosten + Zulassung für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 115 Multijet (Version 250.SLG.1). Details bei Ihrem teilnehmenden autorisierten Fiat Professional Händler. <sup>2</sup> trans aktuell 13/2011.

# Der Wirtschaftsraum Warendorf

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

Redaktion:  
Unternehmensgruppe  
Aschendorff  
Telefon 0251 690-9609



Maschinenbau und Metallverarbeitung sind die Motoren der Wirtschaft zwischen Ems und Lippe.

Foto: s.media/pixelio.de

## Exportmeister der Region

Jeder Bürger im Kreis Warendorf macht im Jahr mehr als 10 000 Euro Umsatz im Geschäft mit dem Ausland. Das ist Rekord in Nord-Westfalen.

Trotz ihres rein statistischen Werts belegt die Zahl, welchen Stellenwert das Exportgeschäft in der Region Warendorf hat. Der Wert, den die IHK für ihren Außenwirtschaftsreport ermittelt hat, liegt bei exakt 10 064 Euro und damit um 1161 Euro vor dem zweitplatzierten Kreis Recklinghausen.

Verantwortlich für den Spitzenwert beim Export ist vor allem der Maschinen- und Anlagenbau. Dort liegt die Exportquote bei mehr als 60 Prozent. Auch bei der Beschäftigtenzahl sind die Maschinenbauer der Region führend: Mehr als 15 000 Menschen sind in der Region in diesem Bereich beschäftigt. Nur vier Prozent aller 439 deutschen Kreise und Stadtstaaten bieten mehr Arbeitsplätze im Maschinenbau.

Dennoch ist der Branchenmix im Kreis Warendorf breit gefächert. Andere Wirtschaftszweige gedeihen neben dem

Maschinenbau, ohne in dessen Schatten zu stehen. Zum Beispiel die Kunststoff- und Metallverarbeitung: 8400 Arbeitsplätze stellt dieser Wirtschaftsbereich. Der Kreis Warendorf verfügt zudem über eine hohe Werkstoffkompetenz. Ein Schwerpunkt befindet sich im Bereich der Erzeugung und Anwendung von Verbund- und Hochleistungswerkstoffen aus Kunststoff und Metallen. 2100 Beschäftigte sind hier tätig.

Ein echter „hidden champion“ ist die Region zwischen Ems und Lippe im Bereich der sogenannten wissensintensiven Dienstleistungen. Mit 5570 sozialversicherungspflichtig beschäftigten Akademikern ist der Kreis Warendorf dabei Spitzenreiter im Münsterland. Grund dafür sind die vielen industrienahen Entwicklungs- und Beratungsdienstleister, aber auch die Bereiche Kommunikation, Finanzen und Gesundheit.

In einer Region, die durch Natur und Landwirtschaft ebenso geprägt ist wie durch die Industrie, spielt naturgemäß auch die Ernährungswirtschaft eine wichtige Rolle. Mit 3540 Beschäftigten in diesem Bereich gehört der Kreis Warendorf zu den Top-30-Standorten in Deutschland. Pflanzenbau und Tierhaltung liefern die Grundprodukte für Fleisch- und Milchverarbeitung, Backwaren- und Stärkeherstellung.

Alles in allem macht das 14 000 Unternehmen, die Bodenständigkeit und Innovationskraft vereinen. Mittelständische Strukturen, flache Hierarchien und eine hohe Innovationsorientierung ziehen auch überregional Fachkräfte an. Das trägt dazu bei, dass der Kreis Warendorf seit Jahren durch eine der niedrigsten Arbeitslosenquoten in NRW hervorsticht – im September 2012 lag sie bei 5,4 Prozent.

GERO STRICKER

Werbung

----->> eintauchen unter [www.pilotfisch.net](http://www.pilotfisch.net)

Pilotfisch

# Rampelmann & Spliethoff

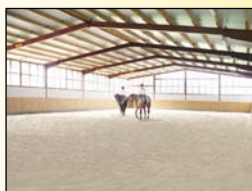


**DIE IDEEN-  
SCHMIEDE.**



• **Stahlhallenbau • Maschinenbau • Motorgeräte • Kommunalmaschinen • Technik-Service**  
Greffener Straße 11 • 48361 Beelen • Tel.: 02586/9304-0 • Fax: 02586/9304-30 • [www.rasplie.de](http://www.rasplie.de) • [info@rasplie.de](mailto:info@rasplie.de)

## Individueller Stahlhallenbau



- **individuell**
  - **flexibel**
  - **leistungsstark**
  - **termin-gerecht**
- durch eigene  
Fertigung  
und Montage**

## Maschinen für den Reitsport

**Platz-Max Reitbodenpflegegeräte:**

**Die meiste Erfahrung – das größte Programm!**

Sydney 2000 – Peking 2008 – **London 2012:**

**3-facher Olympia-Ausrüster**



## Motorgeräte und Kommunalmaschinen • Technik-Service

Große Auswahl an Neu- und Gebrauchtmachines • Verkauf • Vermietung • Service • Finanzierung

### Motorgerätecenter



**Kehrmaschinen &  
Laubentsorgung!**

### Technik-Scheune



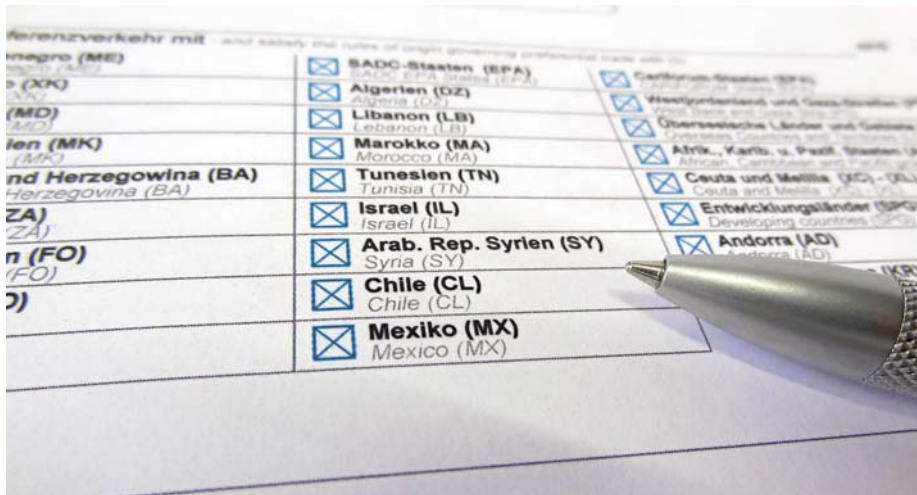
**Erweiterte  
Dauerausstellung**

## Winterdienst & Grundstückspflege

**Gut gerüstet in den nächsten Winter: mit den passenden Geräten halten Sie Wege, Straßen und Plätze mühelos und dauerhaft schnee- & eisfrei:**

- Schneefräsen, elektr. oder Benzin
- Anbau-Räumschilder für Rasentraktoren,
- Kehrmaschinen...
- Schneeräumschilder und Streugeräte
- voll ausgerüstete Kommunaltraktoren für den Winterdienst mit Kabine, Räumschild & Streuer





Exportierende Unternehmen können mit einer steuerlichen Optimierung doppelte Abgaben an den Fiskus vermeiden.

Foto: Matthias Preisinger/pixelio.de

## Wenn der Fiskus zwei Mal klingelt

Die Wirtschaft im Raum Warendorf ist besonders durch den Export geprägt. Für die dort ansässigen Unternehmen ist es deshalb wichtig, die steuerlichen Fallstricke beim Auslandsgeschäft zu kennen, um doppelte Besteuerung zu vermeiden.

Mit einer Vielzahl innovativer Mittelständler und gut ausgebildeten Fachkräften ist der Kreis Warendorf eines der wirtschaftlichen Zentren in Nordwestfalen. Insbesondere der traditionell dort heimische Maschinenbau, aber auch andere prosperierende Branchen sorgen mit weltmarktfähigen Innovationen und einem hohen Exportanteil für eine gute Beschäftigungslage und Wohlstand in der Region. Damit der so wichtige Export der Erfolgsprodukte aus dem Raum Warendorf reibungslos funktioniert – und vor allem profitabel ist –, müssen die Unternehmen umsatzsteuerliche, zollrechtliche und ertragsteuerliche Hürden nehmen.

Damit die regional erzielte Wirtschaftskraft im Kreis Warendorf verbleibt und weiter fortentwickelt wird, ist entscheidend, „dass keine unbotmäßige

Doppelbesteuerung der erzielten Ergebnisse sowohl vor Ort als auch im Exportland eintritt“, sagt Rainer Witte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer aus Oelde. Mit seiner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft WPW hat er sich auf die besonderen steuerrechtlichen Fragestellungen für exportorientierte Unternehmen spezialisiert.

Die heimischen, oftmals familiengeführten mittelständischen Unternehmen im Raum Warendorf sind in der Regel darauf bedacht, die erzielten Gewinne im Unternehmen zu belassen – ein Ansatz, den Witte für ausbaufähig hält: „Diese langfristig ausgerichtete Strategie kann als Beratungsgrundsatz auch auf die steuerliche Optimierung übertragen werden.“ Statt kurzfristig Steuervorteile mitzunehmen, sollten stattdessen langfristige Gestaltungsspielräume erhalten

bleiben. Gerade für die langfristige Ausrichtung der Exportstrategie taue die teilweise kurzlebige Steuergesetzgebung nur bedingt – auch wenn deren Chancen und Risiken berücksichtigt werden müssen.

Vor allem bei der Gründung von Niederlassungen und Tochterunternehmen im Ausland sind gründliche Planungen erforderlich, um die Steuerquote so niedrig wie möglich zu halten. „Die Steuerquote wird insbesondere durch die rechtliche Gestaltung der Exporttätigkeit bestimmt“ erläutert Witte, der auch Fachberater für internationales Steuerrecht ist. „Unterschiede ergeben sich daraus, ob der Weg des Direktgeschäfts oder die Gründung einer ausländischen Betriebsstätte, eines Tochter-Personenunternehmens oder einer Tochter-Kapitalgesellschaft im Exportland gewählt wird.“ Die Anrechnungs- beziehungsweise Freistellungsmöglichkeiten von sowohl im In- als auch im Ausland anfallenden Steuern seien entscheidend für die Gesamtsteuerquote. Berücksichtigt werden müsse außerdem, ob die Besteuerung im Ausland erheblich von den deutschen Steuersätzen abweicht. Auch die Rechtsform des heimischen Mutterunternehmens spiele eine wichtige Rolle.

Wenn das Auslandsgeschäft steuerlich optimiert wird, um den regional erzielten Ertrag zu sichern, ergeben sich darüber hinaus häufig Problemstellungen im Zusammenhang mit der geforderten Dokumentation von Verrechnungspreisen. Die seit 2003 geltenden erhöhten Dokumentationspflichten im Liefer- und Leistungsverkehr mit ausländischen Betriebsstätten oder verbundenen Unternehmen werden regelmäßig von der steuerlichen Betriebsprüfung aufgegriffen. „Ohne eine sorgfältige Vorbereitung der von den Prüfern geforderten Unterlagen und Informationen ergeben sich erhebliche Nachteile in Form von Doppelbesteuerung, Steuerzuschätzungen und Strafzahlungen“, warnt Rainer Witte. Er sieht aber auch Chancen: „Andererseits bietet eine an die Gesamtsteuerplanung des heimischen Unternehmens angepasste Verrechnungspreisgestaltung und die sorgfältige Aufbereitung der Dokumentation die Möglichkeit zur Senkung der Gesamtsteuerbelastung.“

# Beckum an der hier kommt jeder vorbei!

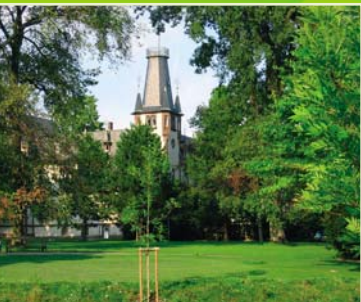
Ein Blick auf den Gewerbepark Grüner Weg

A2

Gewerbegebiet  
Obere Brede an der A2

Gewerbepark Grüner Weg

- sehr gute Verkehrsanbindung
- rd. 25 ha neue Gewerbeflächen
- rd. 10 ha Flächen für Freizeitansiedlungen am Tutenbrocksee
- sehr gutes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften



Als Standort für Unternehmen aus Industrie, Handel und Gewerbe hat sich die 37.000 Einwohner-Stadt Beckum im Wettbewerb mit anderen Kommunen gut positioniert. Mit hervorragender Verkehrsinfrastruktur, einem interessanten Branchenmix sowie qualifizierten Arbeitskräften und nicht zuletzt einer Vielzahl hochwertiger weicher Standortfaktoren kann Beckum als Wirtschaftsstandort beste Bedingungen offerieren.



**Entwicklungs- und Gründungszentrum der Stadt Beckum**

- Eine repräsentative Adresse im Gewerbepark Grüner Weg
- Büroräume und Gewerbeflächen von 15 - 83 m<sup>2</sup>
- Modern ausgestatteter Seminarraum (auch an Dritte)
- Flexible Mietkonditionen

Gewerbepark Grüner Weg 26  
59269 Beckum

Fachdienst  
Stadtplanung und  
Wirtschaftsförderung  
Ihre Ansprechpartnerin:  
**Helga Grothues**  
Tel.: 02521 29-165  
Fax: 02521 2955-165  
egz@beckum.de

**STADT BECKUM  
DER BÜRGERMEISTER**  
Stadtentwicklung

Ihr Ansprechpartner:  
**Thorsten Herbst**  
Weststraße 46 · 59269 Beckum  
Tel.: 02521 29-160  
Fax: 02521 2955-160  
www.beckum.de · stadt@beckum.de



# Gemeinsam stark am Messestand

Sechs starke Stücke aus dem Kreis Warendorf hatten die Wirtschaftsförderer und Behördenchefs der Region auf der Expo Real im Gepäck. Die Gewerbegebiete fanden auf Europas größter Messe für Gewerbeimmobilien reges Interesse.

Im Zentrum des Messeauftritts standen sechs Gewerbegebiete, die in vielen Gesprächen und Talkrunden präsentiert wurden: der Gewerbepark Olfetal in Ahlen, das Gewerbegebiet Obere Brede/Tutenbrock in Beckum, die beiden Oelder Gewerbegebiete Oelde A2 und AUREA sowie Haltenberg Ost III in Ennigerloh und der Telgter Kiebitzpohl.

In den von Mike Atig moderierten Talkrunden wurden den Gästen am Messestand neben den Gewerbegebieten die Vorteile des Wirtschaftsstandortes Kreis Warendorf vorgestellt. Teilnehmer der Gesprächsrunden waren Landrat Dr. Olaf

Gericke sowie die mitgereisten Stadtoberhäupter Elisabeth Kammann (Beelen), Karl-Friedrich Knop (Oelde), Christian Thegelkamp (Wadersloh), Benedikt Ruhmöller (Ahlen) und Karl-Uwe Strothmann (Beckum). Landrat Gericke brachte den gemeinsamen Messeauftritt mit den Kommunen auf die Formel „Gemeinsam sind wir stark“.

„Auch in diesem Jahr hatten wir eine hohe Anzahl an qualitativen Kontakten“, zeigte sich Petra Michalczak-Hülsmann, Geschäftsführerin der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (gfw), zufrieden mit dem Messeauf-

tritt: „An allen drei Tagen war das Messengeschehen geprägt von einem intensiven Dialog über die hervorragenden Potenziale, die der Wirtschaftsstandort Kreis Warendorf bietet.“

Hoher Besuch aus der nordrhein-westfälischen Landesregierung war am Messe-Dienstag am Warendorfer Stand vertreten: Bau-Staatssekretär Gunther Adler informierte sich über die Stärken des Wirtschaftsstandortes Kreis Warendorf. Im Rahmen des Besuchs hoben Dr. Olaf Gericke und Münsters Oberbürgermeister Markus Lewe die Bedeutung der B 64 als zentrale Ost-West-Verbindung hervor und baten den Staatssekretär um Unterstützung.

Zur Expo Real, Europas größter Messe für Gewerbeimmobilien, kamen im Oktober 1700 Aussteller aus 31 Ländern waren – ein Ausstellerplus von fünf Prozent. Auch das war für Gericke ein Grund für ein positives Fazit: „Die gestiegenen Beteiligungszahlen und die zahlreichen Besuche am Messestand zeigen, dass die Expo Real eine unverzichtbare Plattform für Austausch und Orientierung in der Branche bietet. Der Messeauftritt war für den Kreis Warendorf und die Städte und Gemeinden ein großer Erfolg.“

# Vernetzt auch mit den Nachbarn

Die Wirtschaft braucht Fachkräfte – gerade in den im Raum Warendorf so wichtigen technischen Berufsfeldern. In der Region bildet ein umfassendes Netzwerk die Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Studierenden.

Auf der Hochschulkarte Nordwestfalens war der Raum Warendorf lange Zeit ein weißer Fleck. Während Städte wie Bocholt, Gelsenkirchen und Steinfurt schon seit längerem für akademisches Leben auch abseits der Universitätsstadt Münster sorgten, musste die Wirtschaft im Raum Warendorf ihren

studierten Nachwuchs von außerhalb rekrutieren. Seit 2009 verfügt nun auch der Kreis Warendorf über einen Hochschulstandort. Derzeit finden Vorlesungen des dualen Studiengangs Maschinenbau der Fachhochschule Münster in den Räumen des Berufskollegs Beckum statt.

Der Blick über den Tellerrand war lange Zeit Gewohnheit, wenn es um akademisch ausgebildete Berufseinsteiger ging. Kein Wunder also, dass im Kreis Warendorf auch bei der Verzahnung von Forschung und Praxis über die Kreisgrenzen geschaut wird: Im „Hochschul-Kompetenz-Zentrum studieren & forschen“ ist neben der FH Münster auch die Nachbarschaft mit den Fachhochschulen Bielefeld, Hamm-Lippstadt und Südwestfalen vertreten.

Das Netzwerk will unter anderem das Studienangebot im Raum Warendorf ausbauen helfen und die Hochschulkultur fördern. Um diese Ziele zu erreichen, lädt das Kompetenzzentrum regelmäßig zu Info-Veranstaltungen zum dualen Studium und veranstaltet – für die noch nicht ganz studienreife Zielgruppe – den JuniorCampus, bei dem Hochschullehrer wissenschaftliche Themen für Zehn- bis 16-Jährige aufbereiten.

# „Ahleener Mammut“ für Rohrwerke

Der Wirtschaftspreis der Stadt Ahlen geht in diesem Jahr an das Unternehmen Westfälische Rohrwerke (WRW).

Der Hersteller von Mehrschichtverbundrohren überzeugte die 14-köpfige Jury, die das „Ahleener Mammut“ verleiht, unter anderem durch seine ein-

zigartige Gründungsgeschichte, die letztendlich in einer außerordentlichen Erfolgsgeschichte für den Wirtschaftsstandort Ahlen mündete. Die Westfäli-

schen Rohrwerke, 2004 gegründet, produzieren aktuell jährlich circa 35 Millionen Meter Mehrschichtverbundrohre für den Bereich Sanitär und Heizung wie auch für die Industrie.

Die Exportquote liegt bei rund 80 Prozent mit einem weltweiten Kundestamm von zirka 50 Unternehmen aus dem B2B-Sektor. Zurzeit beschäftigt das Unternehmen 62 Mitarbeiter. Neben diversen regionalen Kooperationen gibt es gerade im Bereich der Forschung und Entwicklung eine enge Zusammenarbeit mit internationalen Forschungsinstituten wie beispielsweise mit der Fraunhofer-Gesellschaft.

## Stegemann

### Unternehmensberatung

Ihr Partner für mehr Unternehmenseffizienz

Gründung

Expansion

Nachfolge

Wolbecker Str. 61  
48231 Warendorf

Tel. 02581/941903-5  
Fax 02581/941903-9

e-mail: [info@stegemann-ub.de](mailto:info@stegemann-ub.de)  
[www.stegemann-ub.de](http://www.stegemann-ub.de)

*Wir steuern mit!*

## RP.

Steuerberater

### Reinhard Pöhler

Warendorf 0 25 81 - 930 60  
Rinkerode 0 25 38 - 950 99  
[poehler@stb-poehler.de](mailto:poehler@stb-poehler.de)

Ihr kompetenter  
Ansprechpartner für Land- &  
Forstwirtschaft, Handwerk,  
Handel & Gewerbe

Fachberater

- Controlling
- Kostenrechnung
- Unternehmensnachfolge



**DEULA Westfalen-Lippe GmbH**  
Bildungszentrum

## Zertifizierte Weiterbildung

- **Fahrschule aller Klassen**  
Ganztägige Ausbildung, laufender Einstieg
- **Qualifizierung von Berufskraftfahrern**  
Beschleunigte Grundqualifikation und Weiterbildung
- **Schweißtechnik nach DVS-Richtlinien**  
Alle gängigen Schweißverfahren, laufender Einstieg
- **Gefährliche Baumarbeiten**  
Motorsägenlehrgänge für Einsteiger und Profis
- **Qualifizierte Spielplatzprüfung**  
Wartung und Kontrolle nach DIN EN 1176/1177 und DIN SPEC 79161
- **Wir schulen auch in Ihrem Betrieb!**

Weitere Angebote und  
alle Termine im Internet:

[www.deula-warendorf.de](http://www.deula-warendorf.de)



DEULA Westfalen-Lippe GmbH  
Dr.-Rau-Allee 71  
48231 Warendorf  
Tel. 02581 6358-0  
[info@deula-waf.de](mailto:info@deula-waf.de)

Scannen  
Archivieren  
Reproduzieren  
Großformatdruck

*Ja, wir scannen das!*  
**Göbel Archiv**  
GmbH & Co. KG

Gerhard-Frede-Straße 4 0 25 87 - 91 95 40  
59320 Ennigerloh [info@goebel-archiv.com](mailto:info@goebel-archiv.com)

[www.goebel-archiv.com](http://www.goebel-archiv.com)

# IT-Prozess-optimierung

Das VerlagsSpezial „IT-Prozessoptimierung“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Ashendorff.

Redaktion:  
Unternehmensgruppe  
Ashendorff  
Telefon 0251 690-9609



Die Dokumentation von IT-Prozessen schützt vor „Brain Drain“, wenn wichtige Mitarbeiter gehen.

Foto: Rainer Sturm/pixelio.de

## Mit Sicherheit dokumentiert

Wissen Sie ad-hoc, was in welcher Reihenfolge und von wem zu tun ist, wenn Ihr IT-System ausfällt? Bereits eine kurze Doku kann hier helfen.

Gefahr lauert unter anderem, wenn Schlüsselpersonen das Unternehmen verlassen – wenn diese über ein Wissensmonopol verfügen, ist ihr Ausscheiden besonders problematisch. Eine Verfahrensbeschreibung für die eingesetzten IT-Systeme sowie Beschreibungen der wesentlichen Geschäftsprozesse stellen Unternehmenswissen dar und versetzen die Firma in die Lage, den Wegfall von wichtigen Ressourcen auffangen zu können.

Des Weiteren herrscht in vielen Betrieben erfahrungsgemäß der Irrglaube, dass eine neue Software alle prozessualen Probleme eines Unternehmens lösen kann und schon durch ihren bloßen Kauf zum Geschäftserfolg beiträgt. Vergessen wird häufig, dass die IT dem Geschäftsprozess folgen soll und nicht umgekehrt. Von daher ist es durchaus sinnvoll, den Kontext der Aufgaben, in deren Umfeld eine Software eingesetzt werden soll, vor einer Kaufentscheidung zu dokumentieren, zum Beispiel anhand eines Prozessmodells.

Aus juristischer Sicht sind Prozessdokumentationen sogar dringend angeraten, um das Risiko des Organisationsverschuldens und die damit verbundene persönliche Haftung eines Unternehmers zu umgehen. Einem Mitarbeiter kann Fehlverhalten nur nachgewiesen werden, wenn vorhandene und veröffentlichte Arbeitsanweisungen mit einzuhaltenden Aktivitäten verletzt worden sind.

In der Unternehmenspraxis reichen Prozessdokumentationen von „einfachen“ Arbeitsplatzbeschreibungen, die mit Hilfe der Textverarbeitung erstellt werden, bis hin zu komplexen Prozesslandkarten, die mit speziellen Grafik-Tools wie MS Visio oder objektorientierten Modellierungstools – zum Beispiel ARIS Toolset – erstellt werden. Häufig wird eine Mischung aus Grafik- und Text-Darstellung bevorzugt, da ein Modell die detaillierte Beschreibung eines Prozesses oft nicht komplett ersetzen kann. Entscheidend für die Auswahl von Dokumentationsform und Detaillierungsgrad sind der vorgesehene Adres-

satenkreis sowie der Einsatzzweck der Prozessdokumentation. Diese Punkte sind im Vorfeld und individuell je Unternehmen festzulegen.

Auf Basis von Prozessdokumentationen, einer offenen Kommunikation im Unternehmen sowie aktivem Wissens- und Ideenaustausch lassen sich Optimierungspotenziale identifizieren. Auch Prüfungsfeststellungen aus internen oder externen Audits sind häufig Auslöser für IT-Prozessoptimierungen. Anhand von IT-Rahmenwerken und Normen wie COBIT, ITIL, ISO/IEC 27002 oder den frei verfügbaren Grundschutzkatalogen des BSI können die Ist-Prozesse mit Best Practices abgeglichen und weiter optimiert werden. Externes Prozess-Know-how von Prüfern oder Beratern kann bei der Aufnahme, Dokumentation und Optimierung von Prozessen hilfreich sein und einen neutralen Blick auf die historisch gewachsenen und etablierten Unternehmensprozesse liefern.

DANIEL ONNEBRINK

HLB DR. SCHUMACHER & PARTNER

# Telefonieren wird intelligent

„Der gewünschte Teilnehmer ist vorübergehend nicht erreichbar“ – wer kennt das Problem nicht? Ein Ansprechpartner ist nicht zu erreichen, weil nur dessen Festnetznummer bekannt ist. Dank neuesten Telekommunikationslösungen ist damit Schluss.

Der sogenannten „Unified Communication“ gelingt es, alle Kommunikationskanäle zu integrieren, die in Unternehmen für die tägliche Arbeit gebraucht werden. Zukünftig reicht eine Rufnummer aus und der Mitarbeiter wird automatisch über den Anruf informiert, sei es an seinem Smartphone, PC, Tablet oder

Festnetztelefon. Auch zwischen der Firmenzentrale und den Filialen oder zwischen Büro und Home Office greift diese Lösung.

Selbst geografisch weit verteilte Teams können standortübergreifend effizient zusammenarbeiten, Audio- oder Videokonferenzen abhalten und in Web-

Konferenzen gleichzeitig auf dieselben Dokumente zugreifen. So werden Ressourcen geschont und Reisekosten gespart. Das Telefonieren wird intelligent und hilft somit Arbeitsprozesse in Unternehmen wirkungsvoll zu optimieren. Um diese neue Technik nutzen zu können, werden ein möglichst breitbandiger Internet-Anschluss und eine sogenannte virtuelle Telefonanlage benötigt – diese steht nicht mehr beim Unternehmen vor Ort, sondern im Netz. Ein weiterer Vorteil einer solchen Lösung sind zudem vergleichsweise niedrige Anfangsinvestitionen.

In der Emscher-Lippe-Region haben sich bereits mehrere Unternehmen für die Einführung einer Telefonanlage im Netz entschieden, die von dem regionalen IT-Systemanbieter Gelsen-Net realisiert wird. Das Gelsenkirchener Unternehmen betreibt zudem ein eigenes, über 350 Kilometer langes Glasfasernetz in Bottrop, Gelsenkirchen, Gladbeck und Herten.

## 100% IT vor Ort

- ⊗ Gemeinschaftsantennen
- ⊗ Satellitenanlagen
- ⊗ Kabelfernsehen

- ⊗ Analoge Telefonanschlüsse
- ⊗ ISDN-Telefonanschlüsse
- ⊗ Digitale PMX-Anschlüsse
- ⊗ ADSL-Internetanschlüsse
- ⊗ SDSL-Internetanschlüsse
- ⊗ Mobilfunk
- ⊗ Glasfaser-Anschlüsse

- ⊗ Analoge Festverbindungen
- ⊗ Digitale Festverbindungen
- ⊗ Gigabit-Ethernet-Verbindungen
- ⊗ Breitband-Internetanbindungen
- ⊗ VPN-Systemlösungen



- ⊗ Inbound-Dienstleistungen
- ⊗ Outbound-Dienstleistungen

- ⊗ **Cloud-Lösungen**
- ⊗ Telefonanlagenssysteme
- ⊗ Datennetzwerklösungen
- ⊗ Firewallsysteme
- ⊗ **Serverhousing**
- ⊗ Web-Design
- ⊗ Web-Hosting
- ⊗ Web-Datenbanken
- ⊗ Web-Portale
- ⊗ App-Entwicklung
- ⊗ IT-Schulungen

# Fremde Geräte im Firmen-Netz

Im Zuge von mobilen Arbeitsplätzen, Telearbeit und Office-Sharing spielen mobile Geräte eine immer größere Rolle – auch solche, die den Mitarbeitern gehören.

Die Nutzung von privaten Smartphones oder Tablets am Arbeitsplatz liegt im Trend. 43 Prozent der IT- und Kommunikationsunternehmen erlauben ihren Mitarbeitern, eigene Geräte mit dem Firmennetzwerk zu verbinden. Das

Verfahren nennt man neudeutsch „Bring your own Device“, kurz BYOD. Fast zwei Drittel (60 Prozent) der Unternehmen haben dafür spezielle Regeln aufgestellt. Das geht aus einer aktuellen Umfrage des IT-Branchenverbands BITKOM hervor.

Von den Unternehmen, die BYOD zulassen, erhoffen sich 81 Prozent eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit. Knapp drei Viertel (74 Prozent) erwarten Effizienzsteigerungen, weil die Mitarbeiter mit ihren Geräten vertraut sind. Rund 40 Prozent wollen so als moderner Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

Jedes zweite befragte Unternehmen (53 Prozent) lehnt private Endgeräte am Arbeitsplatz jedoch ab. Zu den häufigsten Gründen gehört der erhöhte Wartungs- und Sicherheitsaufwand. Mit einem sogenannten Mobile Device Management (MDM) können Unternehmen zentral die Mobilgeräte verwalten. Somit kann der Administrationsaufwand deutlich verringert werden, indem etwa Sicherheits-Updates zentral verteilt und Backups angelegt werden.



**Dr. Bülow & Masiak GmbH**  
Professional Network Solutions



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

Dr. Bülow & Masiak GmbH | Victoriastr. 119 | 45772 Marl | Telefon 02365 14146-0 | www.buelow-masiak.de

**EDV JACOB**  
SERVICE & HANDEL

EDV-Betreuung und Beratung für  
Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschafts-  
prüfer und KMU's

Wir bieten mehr als 15-jährige DATEV-  
und Netzwerkerfahrung.

schnell - zuverlässig - kompetent

EDV Jacob - Service & Handel  
59348 Lüdinghausen / 02591 891108  
www.edv-jacob.eu / info@edv-jacob.eu

**AKADEMIE**

Vom Land NRW anerkannte



**KLAUSENHOF**

Einrichtung der Weiterbildung

## Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung

08.03. - 01.06.2013

## Grundqualifizierung für Berufskraftfahrer

5 Module - lfd. Einstieg möglich

## Fremdsprachen

|                                        |                   |
|----------------------------------------|-------------------|
| Niederländisch für Anfänger/-innen     | 19. - 23.11.2012  |
| Englisch für den Beruf - AufbauSeminar | 26. - 30.11.2012  |
| Niederländisch für den Beruf           | 28.01.-01.02.2013 |
| Englisch fürAnfänger/-innen            | 15. - 19.04.2013  |

## Steuerungstechnik

|                        |                  |
|------------------------|------------------|
| Pneumatik - Grundlagen | 18. - 22.02.2013 |
| Hydraulik - Grundlagen | 04. - 08.03.2013 |

## Office-Kompetenz

|                                           |                   |
|-------------------------------------------|-------------------|
| MS-Office 2003/2010 - Umsteigerkurs       | 01.12.2012        |
| MS-Excel 2010 - Einführung                | 16. - 18.01.2013  |
| MS-Office 2010 - Einf. Windows/Word/Excel | 28.01.-01.02.2013 |
| MS-Access 2010 - Einführung               | 04. - 06.02.2013  |

## CAD-Kompetenz

|                              |                  |
|------------------------------|------------------|
| AutoCAD 2013 - 2D Einführung | 21. - 23.01.2013 |
|------------------------------|------------------|

Klausenhofstr. 100 | 46499 Hamminkeln  
Tel.: 02852/89-1337 (Fr. Bork) Fax -3337  
E-Mail: training@akademie-klausenhof.de  
Internet: www.akademie-klausenhof.de

» Zahlt sich aus:  
Die Bildungsprämie  
- 2012

**BILDUNGSHECK**

**Insertieren bringt Gewinn**

# Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

## Altersvorsorge

Ihre betriebliche Altersversorgung (bAV)  
durch Gehaltsumwandlung:  
**www.direktversicherung.ms**  
Freecall: (0800) 800 3219

## Mobile Massage

*...für das gesunde Unternehmen*  
Betriebsmassagen  
Aktive Gesundheitsförderung  
Telefon 0174/18 83 497  
[www.mobile-massage-und-mehr.de](http://www.mobile-massage-und-mehr.de)

## Autokrane

**Auto I. Becker** GmbH

- bis 40 t Traglast
- max. Hubhöhe 39 m

Harkortstraße 27  
48163 Münster  
Fon 02 51 - 7 10 28



**www.becker-muenster.de**

## Bauen

**WIR<sup>3</sup>**  
entspannt modernisieren  
**www.wir-3.net**

**HolzLand  
WATERKAMP**  
...wohlfühlen und leben

## Büromöbel

**Gebrauchte Büromöbel**  
Sparen Sie bis zu 70 Prozent!  
Expan GmbH, Tel. (05 41) 50 64 67 30  
**www.bmoebel.de**

## Container

**MIETCONTAINER**

- Büro-, Wohn-, Mannschaft-,
- Sanitärcontainer, Magazin-,
- Gebraucht-Container
- Kindergärten, Schulklassen
- Lieferung sofort, europaweit.

**ELA**  
Mobile Räume mieten  
Produktion • Vermietung • Verkauf • Service  
Tel. (05932) 5 06-0 Fax (05932) 5 06-10  
**www.container.de**

## Informationssysteme

**WIR SIND  
MÜNSTERLAND**  
Besuchen Sie uns auf **www.wsm1.de**

## Online-Adressen

**INTERNET**  
**www.firmenfinder.de**

## Regale

**B & L** LAGER + FÖRDER  
TECHNIK  
INDUSTRIEBEDARF

**Regale**  
Planung - Ausführung - Montage

B & L Lager- und  
Fördertechnik GmbH  
Werder Mark 138  
59174 Kamen-Heeren  
[www.bl-lagertechnik.de](http://www.bl-lagertechnik.de)  
[info@bl-lagertechnik.de](mailto:info@bl-lagertechnik.de)

☎ 02307 / 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  
Werder Mark 138  
59174 Kamen-Heeren  
[www.bl-lagertechnik.de](http://www.bl-lagertechnik.de)  
[info@bl-lagertechnik.de](mailto:info@bl-lagertechnik.de)

☎ 02307 / 91391-0  
Fax 91391-11

## Siebdruck

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

**neu** befüllte  
Klappdeckeldosen  
mit Ihrem Aufdruck

**Schiffer**

Tel: 02534-977 26-0 Vielseitig im Druck.  
**www.siebdruck-schiffer.de**

## Verpackungen

**www.mense.de**

MENSE



**Dienstleistung**  
Industrieverpackungen

Alles ist drin!

**d'Olde Poort**

9.000 m<sup>2</sup> Showroom  
Wohnaccessoires

1981 30 2011

mehr als  
25.000  
verschiedene  
Artikel

Werden Sie jetzt Mitglied und profitieren  
von unseren attraktiven Handelskonditionen !!

**\*GOLD CARD MEMBER\***

Gouden Klanten Kaart  
Goldene Einkaufs Karte  
Goldcard to Buy  
Carte d'Or d'achat

KD60639

**CASH & CARRY TRADE CENTRE.**  
WIR SIND EINE ART METRO  
IN WOHNARTIKELN,  
MÖBELN UND DEKORATIONEN

Viele tausend Unternehmer sind schon vor Ihnen hier gewesen.  
Also wenn Sie ein Gewerbe haben ist das Ihre Chance!  
Je mehr Sie kaufen desto mehr Rabatt. Keine Mindestabnahme.  
Wir haben alles auf Vorrat, direkt lieferbar!

Nie mehr zu viel bezahlen! Das gibt Ihnen das Gefühl,  
daß es nie eine Krise gegeben hat!

**www.oldepoort.nl** - [info@oldepoort.nl](mailto: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. (0 25 54) 62 61  
Fax (0 25 54) 63 21

**BECKENZ**  
PALETTEN GmbH

Europaletten+Einwegpaletten+H1Paletten+Gitterboxen+E2Kisten+Reparatur+Kisten+Sonderpaletten+Verschlüsse+Vermietung+Entsorgung von Paletten+Europaletten+Einwegpaletten+Gitterboxen+Kisten+CPPaletten+Repa

**www.beckenz-paletten.de**

## Gewerbliche Immobilien/ Verschiedenes



### Verkauf oder Vermietung

Repräsentative Stadtvilla  
in Dülmen ca. 750 m<sup>2</sup>  
Wohn- und Nutzfläche,  
Büro, Kanzlei oder Praxis  
und Wohnen mit Komfort,  
große Tiefgarage, von Privat

Telefon (02 08) 63 53 97 65

### Büro in Dülmen

130 m<sup>2</sup> zu vermieten  
Tel. 0 25 94 / 8 40 82 29 o.  
0173 / 2 62 56 84

## Westliches Münsterland

Nähe Billerbeck, alte Hofanlage mit sehr viel Charme,  
idyllische Alleinlage,  
Grundstück ca. 1,34 ha,  
Bj. ca. 1900,  
Sanierung inkl. Dach 1999,  
Wfl. ca. 400 m<sup>2</sup>,  
6 Schlafzimmer, 5 Bäder,  
Haltung von 9 Pferden  
möglich.

### Bruns Immobilien

Telefon (02 11) 40 34 44  
[info@cbruns.de](mailto:info@cbruns.de)

### Anzeigenpreise:

Ortspreis/Grundpreis\* pro mm:  
3,21/3,77 € zzgl. MwSt.  
\* Gemäß Preisliste Nr. 40,  
gültig seit 1. Januar 2012.

# Gut gerüstet für den Online-Handel

Der Online-Handel wächst Schätzungen zufolge jährlich um 10 bis 20 Prozent. Da setzen auch stationäre Händler zunehmend auf Online-Shops. Wie man langfristig im Netz erfolgreich sein kann, vermittelt der neue Lehrgang „E-Commerce-Manager“ (IHK).

Online-Händler oder stationärer Einzelhändler – vor einigen Jahren noch war man entweder das eine oder das andere. Doch immer mehr Einzelhändler sehen im Online-Handel ein zweites Standbein. Dabei vergessen sie oft, dass der Handel im Netz seinen eigenen Gesetzen folgt. Eine gute Vorbereitung und ein umfassendes Konzept für die Schulung der eigenen Mitarbeiter sind unerlässlich, bevor man online geht.

„Es ist eine hohe Kunst, als Einzelhändler auch im Netz erfolgreich zu sein. Hier herrschen andere Spielregeln. Die Anlaufzeit muss professionell vorbereitet werden“, sagt Peter Schnepfer, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen. „Vor allem das Marketing ist absolut wichtig, sonst ist die ganze Sache schnell zum Scheitern ver-

urteilt.“ Dieser Aussage kann Seminartrainer Christian Krause nur zustimmen. „Die vorrangige Frage ist natürlich: Wie bringe ich die Waren an den Kunden? Auch online hat man es mit lebenden Menschen zu tun und keiner anonymen Masse. Das muss man sich klarmachen.“

### Lehrgangsangebot nach Bedarf

Genau hier setzt das Angebot der IHK Nord Westfalen an. „Der Impuls für diesen Kurs kam aus der Wirtschaft“, so Peter Schnepfer. „Der Lehrgang sensibilisiert Teilnehmer für die Chancen und Möglichkeiten im Internet in Hinblick auf E-Commerce. Er richtet sich vor allem an stationäre Händler und deren Mitarbeiter sowie an Existenzgründer, die in diesem Segment aktiv werden möchten.“

Der Kurs, der 100 Unterrichtsstunden in fünf Modulen umfasst und im Januar 2013 an den Start geht, vermittelt in kompakter Form das Know-how, um einen eigenen Online-Shop verkaufswirksam und rechtssicher zu gestalten sowie einen Shop in bereits bestehende Vertriebskanäle optimal zu integrieren. Die einzelnen Kursmodule konzentrieren sich auf Grundlagen des E-Commerce, Anforderungen und Ausgestaltung, Online-Marketing, Web-Controlling und Logistik beziehungsweise Warenwirtschaft.

### Nutzen für Teilnehmer und Betrieb

„Der Nutzen für das Unternehmen liegt auf der Hand: Steigern und Sichern von Umsatz und Ergebnis, Erschließen neuer Kundengruppen und das Vermeiden von Abmahnungen“, sagt Peter Schnepfer. „Auch für den Teilnehmer rechnet sich der Lehrgang. Er kann seine Qualifikation für den Bereich E-Commerce nachweisen, er lernt durch Praxisarbeit und erfährt anhand von Best-Practice-Beispielen, welche Schritte notwendig sind, um langfristig Erfolg zu haben.“ Gerade die Beispiele aus der Praxis sind wichtig, um den Teilnehmern vor Augen zu führen, wie eng Erfolg und Misserfolg im Netz nebeneinanderliegen können.

### Unverwechselbares Gesicht

„Wir möchten dem Teilnehmer vermitteln, dass sein Online-Shop ein unverwechselbares Gesicht braucht. Es reicht nicht, technisch versiert und rechtlich abgesichert zu sein. Marketing und Kundenkontakt müssen von Anfang an einwandfrei laufen“, unterstreicht Christian Krause. „Wer etwa Kundennachfragen ignoriert oder unzuverlässig liefert, der ist raus aus dem Geschäft.“

Der Lehrgang befähigt den Teilnehmer, eine eigene, individuelle Marketing-Strategie für sein Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen. Er bekommt ein gutes Rüstzeug an die Hand, um in der harten Welt des Online-Handels zu bestehen.

BIRGIT VAN DER AVOORT



Trainer Christian Krause (Mitte) möchte den Teilnehmern des Lehrgangs „E-Commerce-Manager“ vermitteln, wie wichtig eine professionelle Vorbereitung für die Eröffnung eines Online-Shops ist.

Foto: Kristina Laubis

### IHK-KONTAKT



Sascha Dichta,  
Telefon 0209  
388-315, E-Mail:  
dichta@ihk-nord-  
westfalen.de

## STICHWORT

## Prozessorientiert



IHK-Referent  
Johannes Lansing,  
ist in der IHK Nord  
Westfalen zuständig  
für die industriell-  
technische Weiter-  
bildung, Telefon 0251  
707-314, E-Mail:  
lansing@ihk-nordwest-  
falen.de. Foto: IHK

Die Leistungserstellung in Unternehmen gliedert sich in einzelne Prozessschritte, die logisch aufeinander aufbauen und voneinander abhängig sind. Die Prozesse lassen sich in Kernprozesse (zum Beispiel Marketing), Produktionsprozesse, Managementprozesse und unterstützende Prozesse (zum Beispiel Finanzprozesse) aufteilen. Führungskräfte, die erfolgreich in ihrem beruflichen Umfeld tätig sein wollen, müssen diese Prozesse verstehen und sie zur Basis ihres täglichen Handelns machen. Ziel der IHK-Weiterbildung ist daher nicht die Vermittlung von Faktenwissen, sondern die Vermittlung von Kompetenzen.

An dieser Stelle kommt nun die Handlungsorientierung ins Spiel. Weiterbildungskunden der IHK erarbeiten unter Moderation von qualifizierten Trainern Themengebiete eigenständig und umfassend. Von der Recherche der benötigten Daten über die Ausarbeitung einer Dokumentation bis zur Präsentation der Ergebnisse: die Eigenleistung und die Motivation der Kunden stehen dabei im Vordergrund. Die angehenden Führungskräfte sollen lernen, ihr Wissen in Handlungen umzusetzen. Dieser Kompetenzerwerb wird in der IHK Weiterbildung zum Beispiel durch den Einsatz von Planspielen oder Projektarbeiten unterstützt. Ganz wichtig ist dabei, dass sich der Unterricht an Prozessen von Unternehmen orientiert und daher immer einen Bezug zur Praxis hat.

## SEMINARÜBERSICHT

## SEMINARE

**Arbeitsrecht intensiv:**

Von der Einstellung bis zur Entlassung

Ort: Münster Termin: 27.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 200 € Trainer: Dr. Reiner Foer

**Den Umgang mit schwierigen Situationen und Menschen meistern**

Ort: Münster Termin: 22.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 155 € Trainer: Nikolaus Rohr

**Konfliktmanagement**

Der richtige Umgang mit Auszubildenden

Ort: Gelsenkirchen Termin: 14.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 180 € Trainer: Christoph Dahms

**Professionelle Veranstaltungsplanung von A-Z.**

Tagungen, Firmenfeiern und PR-Events erfolgreich organisieren.

Ort: Gelsenkirchen Termin: 13.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 220 € Trainer: Florian Ax

**Akquise-Fähigkeiten entwickeln = neue Kunden gewinnen!**

Ort: Münster Termin: 21.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 200 € Trainer: Nikolaus Rohr

**Korrespondenz: Neuer Stil, neue Normen**

Ort: Gelsenkirchen Termin: 15.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 210 € Trainerin: Michaela Kreye

**Empowerment mit dem Ressourcen-/Anforderungscheck**

Ihr Präventionstraining bei Stress

Ort: Münster Termin: 29.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 180 € Trainerin: Birgit Weinand

**Der betriebliche Zollbeauftragte und andere Verantwortliche im Zoll- und Exportmanagement**

Ort: Gelsenkirchen Termin: 7.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 200 € Trainer: Dr. Ulrich Möllenhoff

**Das deutsche und europäische Exportkontrollrecht**

Aktuelle Entwicklungen und innerbetriebliche Umsetzung

Ort: Münster Termin: 21.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 200 € Trainer: Dr. Ulrich Möllenhoff

**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](http://www.ihk-bildung.de)

**Wie mache ich mich selbstständig**

Ort: Münster Termin: 13.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 145 € Trainer: Jörg Tenwinkel

**BWA - Betriebliche Auswertung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)**

Ort: Münster Termin: 20.11.2012, 9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 200 € Trainer: Michael Kreß

**Mitarbeiterführung und Konfliktmanagement**

Teil I: Führungskompetenz

Ort: Münster Termin: 19.–20.11.2012,  
9.00–16.30 Uhr  
Kosten: 435 € Trainer: Dr. Klaus P. Beer

## LEHRGÄNGE

**Buchführung leicht gemacht**

Ort: Münster Termin: 16.11.2012,  
Fr. 15.00–19.00 Uhr und  
Sa. 8.30–12.45 Uhr  
Kosten: 114 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker,  
Telefon 0251 707-345

**Kaufm. Buchführung und Jahresabschluss**

Ort: Münster Termin: 20.11.2012,  
Di. und Do. 18.00–21.15 Uhr  
Kosten: 570 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker,  
Telefon 0251 707-345

**Office-Manager/in**

Ort: Münster Termin: 23.11.2012,  
Fr. 14.00–18.00 Uhr und  
Sa. 8.00–16.00 Uhr  
Kosten: 2195 € 6 Termine über 5 Monate verteilt  
Ansprechpartnerin: Bettina Becker,  
Telefon 0251 707-345

**Office-Assistent/in**

Ort: Münster Termin: 26.11.2012,  
Mo. und Do. 18.00–21.15 Uhr  
Kosten: 780 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker,  
Telefon 0251 707-345

**Fachkraft für Logistik- und Materialmanagement**

Ort: Münster Termin: 4.12.2012,  
Di. und Do. 18.00–21.15 Uhr  
Kosten: 648 € 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](http://www.ihk-nordwestfalen.de/P02502)

## AUF DER BÜHNE

**Konzert** | Das Blockflötenensemble der Musikschule Gelsenkirchen präsentiert am 18. November in der Bleckkirche in Gelsenkirchen bei „Gelsenkirchen Barock“ Kompositionen aus Deutschland, Großbritannien und Italien.

[www.bleckkirche.info](http://www.bleckkirche.info)

**Impro-Theater** | Vom 30. November bis zum 22. Dezember tritt das Team Impro005 mit der „Weihnachtsshow“ auf. Die Vorstellungen beginnen um 20 Uhr im Kreativ Haus in Münster.

[www.impro005.de](http://www.impro005.de)

**Kabarett** | Anna Zink und Ben Süverkrüp stehen am 28. November mit „Sexy ist was anderes“ um 20 Uhr im Stadttheater Beckum auf der Bühne. Sie nehmen das „verkabelte Leben“ im 21. Jahrhundert auf die Schippe.

[www.beckum.de](http://www.beckum.de)

## Reisen live

**Neugier auf fremde Kulturen.**

Live erzählen bekannte Globetrotter, Weltumsegler, Reisejournalisten, Forscher und Fotografen mit beeindruckenden Aufnahmen, authentischer Musik und informativen Geschichten auf Großleinwand von ihren Abenteuern. Am 7. November startet nach zehn Jahren



„Grenzgänge“ nach Peru und Bolivien.

Foto: grenzgang

jetzt auch in Münster der erste der „grenzgang“-Vorträge um 18.30 Uhr in der Aula im Schloss, Martin Engelmanns Show „Von Peru nach Bolivien“. Bis April folgen fünf weitere Live-Reportagen,

[www.grenzgang.de](http://www.grenzgang.de)

## Kunst und Klänge

**Wanderausstellung** | Der Westdeutsche Künstlerbund macht mit „Wortgewand – Sprache in der Kunst“ bis zum 11. November Station im Kunstmuseum Gelsenkirchen. Die Ausstellung zeigt Buch- und Klangobjekte, Zeichnungen, Malereien, Il-

lustrationen, Fotografien und Videos von 20 Künstlern aus ganz Deutschland. In 2013 sollen die Werke auch im Stadtmuseum Beckum gezeigt werden.

[www.kunstmuseum-gelsenkirchen.de](http://www.kunstmuseum-gelsenkirchen.de)

## Ronja kommt

**Vorstellung** | Es ist ein Musical für große und kleine Gäste. Neun Vorstellungen von Astrid Lindgrens Geschichte „Ronja Räubertochter“ führt die Musikschule Nienberge im Kulturforum auf. Jean Claude Séférian komponierte die Musik und leitet den Chor. Karten: Telefon 02533-1677

[www.muenster.org/musikschule-nienberge](http://www.muenster.org/musikschule-nienberge)

## Druckkunst

**Ausstellung** | Bis zum 11. November zeigt die Kolvenburg in Billerbeck „Begegnungen im Hinterland“. Insgesamt sind rund 60 Werke von Georg Baselitz, Jörg Immendorff, Markus Lüpertz, Daniel Richter, Tal R und anderen Druckgrafik-Künstlern zu sehen.

[www.kolvenburg.de](http://www.kolvenburg.de)

## Informationsplattform für Gründer – der GRÜNDERGIPFEL NRW 2012



Neue Kontakte knüpfen, Erfahrungen austauschen und Informationen rund um das Thema Gründung sammeln – das steht im Vordergrund des GRÜNDERGIPFEL NRW am 9. November 2012 in der Station Airport Düsseldorf. Aussteller und Mitveranstalter sind neben dem Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes NRW auch NRW.BANK, KfW Bankengruppe und STARTERCENTER NRW. Der GRÜNDERGIPFEL NRW ist gleichzeitig der Startschuss zur Eröffnung der Gründerwoche Deutschland 2012 durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Gründergeist, Mut und eine kreative Geschäftsidee sind die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Zu Allem, was sonst noch dazugehört, können sich Gründungsinteressierte auf dem GRÜNDERGIPFEL NRW am 9. November 2012 beraten lassen. Mit dem ganzen Gründungsnetzwerk an einem Ort bietet die Veranstaltung vor allem die Chance sich mit Akteuren aus der nordrhein-westfälischen und bundesdeutschen Gründerlandschaft auszutauschen und sich von erfolgreichen Unternehmensgründungen inspirieren zu lassen.

Im Zentrum der Veranstaltung stehen verschiedene Gesprächsrunden und Vorträge von und mit Experten aus der Praxis. Als Höhepunkt werden der Gründerpreis GIPFELSTÜRMER NRW 2012 und der in diesem Jahr zusätzlich ausgelobte Publikumspreis für die beste Gründungsidee durch Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes NRW und Dietmar P. Binkowska, Vorsitzender des Vorstands der NRW.BANK, verliehen.



## REISEVERANSTALTER



# Junges Publikum

Er ist bei vielen Lehrern und Schülern bekannt. Jürgen Stobbe organisiert mit Horizonte-Reisen Klassen- und Gruppenfahrten.

Foto: Morsey

## Reiseveranstalter in der Region haben ganz unterschiedliche Schwerpunkte.

Horizonte-Reisen ist spezialisiert auf Reisen für Jugendgruppen – und das seit 30 Jahren. Rund 25 000 Teilnehmer verreisen jährlich mit dem Unternehmen. „Wir haben zwei Bereiche“, berichtet Geschäftsführer Jürgen Stobbe. „Einerseits organisieren wir Klassenfahrten für Schulen aus dem deutschsprachigen Raum. Die Fahrten führen in unsere eigenen Gruppenhäuser wie auch zu allen für Schüler interessanten Ziele in Deutschland und Europa. Persönliche Beratung der Lehrer gehört zum Service.“ Darüber hinaus organisiert Horizonte Ferienfreizeiten für Gruppen aus Sportvereinen, Kirchengemeinden oder Verbänden. „Wir stellen den organisatorischen Rah-

men für diese Ferienfreizeiten, damit sich unsere Kunden ganz auf ihre Kinder und Jugendlichen konzentrieren können“, erklärt der Reiseexperte das Konzept.

Horizonte entwickelte sich aus dem münsterschen Reiseverein Spontan Reisen, „einer der Pioniere des ‚Anders Reisen‘ mit nachhaltigem Ansatz“, erläutert Stobbe. Die professionelle Organisation von

Klassenfahrten und Ferienfreizeiten passte nicht in die ehrenamtliche Struktur und so gründete sich Horizonte-Reisen damit aus. „Topziele“, also die beliebtesten, sind heute Berlin, die Toskana und der Gardasee, wo zum Teil eigene Mitarbeiter vor

Ort arbeiten. So kann Horizonte eine große Auswahl an Unterkünften sowie Programme mit pädagogischem Anspruch und Freizeitwert anbieten. „Wir sehen, dass Klassenfahrten immer stärker in den Lehrplan eingebunden werden sollen“, erläutert Stobbe. Daher entwickle sein Unternehmen jetzt Schülerfahrten, die diesen Trend aufgreifen. Zudem werden die Ansprüche an die Schnelligkeit in der Bearbeitung immer höher. „Mit einem neuen Backoffice-System wollen wir mit unseren elf Mitarbeitern in Münster 80 Prozent aller Kundenanfragen innerhalb von 24 Stunden beantworten“, so der Veranstalter. Und wohin reist er selbst im Urlaub am liebsten? „An den Gardasee. Dort gibt es eine unglaubliche landschaftliche Vielfalt und ein breites Angebot an Sport, Kultur und Entspannung.“

– bz –

### Jürgen Stobbe

Horizonte Reisen GmbH  
Hammer Straße 220  
Münster



Im Herbst wird der Unterschied zwischen uns immer besonders deutlich.

Karikatur: Dirk Meissner

## IMPRESSUM

Amtliches Mitteilungsblatt der  
Industrie- und Handelskammer  
Nord Westfalen, 86. Jahrgang  
1. November 2012  
Druckauflage: 51.733 Exemplare  
3. Quartal 2012



## wirtschafts spiegel

IHK Nord Westfalen

**Herausgeber und Eigentümer:**  
IHK Nord Westfalen, Postfach 40 24,  
48022 Münster, Sentmaringer  
Weg 61, 48151 Münster,  
Telefon 0251 707-0,  
www.ihk-nordwestfalen.de  
- zertifiziert durch  
Germanischer Lloyd Certification  
GmbH nach DIN EN ISO 9001:2008 -

Namentlich gekennzeichnete Beiträge  
geben nicht unbedingt die Meinung  
der IHK Nord Westfalen wieder.

Der Gesamtausgabe liegt eine Beilage  
der Firma OLT Express Germany  
GmbH, Bremen, bei. Wir bitten unsere  
Leser um freundliche Beachtung.

**Redaktion:**  
Guido Krüde Wagen (verantwortlich),  
Ingrid Haarbeck, Berthold Stein,  
Britta Zurstraßen, Mareike Wellmann  
(Volontärin)  
Telefon 0251 707-319,  
E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nord-  
westfalen.de;  
Titelbild: Simon Coste/Fotolia

**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 Bei-  
tragspflicht als Mitglied der IHK. Als  
kostenpflichtiges Abonnement ist er  
für jeden erhältlich: Bestellungen zum  
Jahrespreis von 19,80 Euro für elf  
Ausgaben beim Verlag Aschendorff,  
Telefon 0251 690-139, E-Mail: buch-  
verlag@aschendorff.de.

## Wer hat's erfunden?

„Im Anfang war das Wort“. Okay, das wissen wir aus der Bibel. Aber welches Wort? Und noch viel wichtiger: Wer hat es erfunden? Und all die anderen vielen Worte, die nach und nach dazu kamen? Zum Beispiel Rudelgucken oder Heizpilz? Ich frage mich das ganz offen, weil ich hinterher nicht hören will, dass ich nicht alles versucht habe, ganz korrekt auf den Urheber der von mir genutzten Worte zu verweisen. Sonst wäre ich ja ein Plagiator. Ja, genau so einer! Denn vor Gericht ist längst nicht geklärt, ob ein einzelnes Wort nicht doch schon ein Text sein kann oder eine schützenswerte Idee. Ich bin übrigens nicht der Erste, der sich das alles fragt.

„Heliodor“ wollte sicherlich aus dem gleichen Grund schon am 19. Juli 2009 um 9.33 Uhr wissen, welches das erste gesprochene Wort war. Doch da wird gern gemauert oder auf Unzuständigkeit gepocht. Selbst bei der sonst so auskunftsfreudigen Ratgeber-Community: „Liebe/r heliodor, gutefrage.net ist eine Ratgeber-Plattform. Eine solche Frage ist sicher interessant, gehört aber nicht auf gutefrage.net.“ Diese Taktik ist verständlich, denn die Frage hat Sprengkraft. Und sei es nur für den Duden: Stellen Sie sich vor, er müsste bei seinen 135 000 Einträgen ordentlich nachweisen, woher er diese Worte hat.

GUIDO KRÜDE WAGEN

## VORSCHAU AUSGABE 12/2012

### Titelthema | Gemütlichkeit

Die Tage werden kürzer. Da machen es sich die Menschen gern gemütlich. Aber was ist Gemütlichkeit? Wer macht Geschäfte damit? Wann und wieso finden wir etwas gemütlich? Und wie gemütlich darf denn ein Arbeitsplatz sein? Antworten auf diese und andere Fragen gibt der nächste Wirtschafts-  
spiegel.

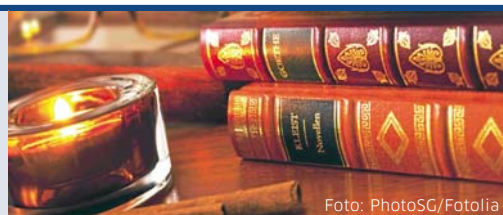


Foto: PhotoSG/Fotolia

**Redaktionsschluss:** 15. November 2012

**Anzeigenschluss:** 8. November 2012

**Erscheinungstermin:** 7. Dezember 2012

**Verlags-Speziale:** Sicherheit im Unternehmen,  
Starke Marken – starke Macher



ELA-Kontaktdaten als QR-Code für Ihr Smartphone.



Mobile Räume mieten  
[www.container.de](http://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](mailto:info@container.de)



**Heinrich Temmink**  
Bauunternehmen · Baustoffe  
[www.temmink-bau.de](http://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](mailto: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](mailto:info@ht-konzeptbau.de)

## KOSTENGÜNSTIGE RAUMLÖSUNGEN

Von der Interims- bis zur Dauerlösung – vom Seecontainer bis zur kompletten Werkstruktur.



**sofort lieferbar –  
TOP Mietkonditionen**

... vom Großflächen-Profi!

Am Siek 24 - 26 · 59557 Lippstadt · Telefon +49 (0) 2941 / 97 65-0  
[www.ik.deutsche-industriebau.de](http://www.ik.deutsche-industriebau.de)

**DEUTSCHE INDUSTRIEBAU**  
LIPPSTADT · GESEKE

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

■ Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

■ Steuerberatungsgesellschaft

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

■ Fachberater für Internationales Steuerrecht

■ Sachverständiger für Unternehmensbewertung



# Hausmannskost satt?



## Die Spezialitäten aus Wirtschaft und Steuern bekommen Sie bei uns.

WPW ist neben der Wirtschaftsprüfung und der Steuerberatung auf den Gebieten der Unternehmensstrukturierung/-bewertung /-nachfolge und der steuerlichen Spezialberatung tätig. Ergänzt wird diese Tätigkeit durch die von der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen erfolgte öffentliche Bestellung als vereidigter Sachverständiger für Unternehmensbewertung.

In dieser Eigenschaft werden wir bundesweit auch als Gutachter von Gerichten bestellt.

Grenzüberschreitend haben wir als von der Steuerberaterkammer ernannter Fachberater für Internationales Steuerrecht den Beratungshorizont auf die internationale Steuergestaltung ausgedehnt.

An unserem Standort in Münster bieten wir in Bürogemeinschaft mit Notaren und Fachanwälten Lösungen für alle Rechtsfragen und Vertragsgestaltungen.



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.



**D-59302 Oelde • Obere Bredenstiege 7 • Telefon (0 25 22) 93 49 -0 • Telefax (0 25 22) 93 49 -10**

Bürogemeinschaft Münster: Rechtsanwälte, Notare und Steuerkanzlei

**D-48143 Münster • Aegidiistraße 42 • Telefon (0 25 1) 4 18 49 40 • Telefax (0 25 1) 4 18 49 -20**

[www.wpwitte.de](http://www.wpwitte.de)