

wirtschafts spiegel

Das Magazin der
IHK Nord Westfalen

5|2013

K 5060
1. Mai 2013

 **IHK** Nord Westfalen

www.ihk-nordwestfalen.de

Mit Südostasien

GUT IN FAHRT



**18. Juni:
Wirtschaftstag
Südostasien**

GEWERBEGEBIETE
Breitband gefragt

AKZEPTANZOFFENSIVE
Industrie-Fans gesucht

EINZELHANDEL
Erlebnisse geschaffen



BEI UNS DÜRFEN SIE KONTAKTE SCHLIESSEN.



LIEBESERKLÄRUNG Wir suchen Sie für eine Professur. Unsere Professorinnen und Professoren lieben ihre Berufung. Wir ermöglichen es Ihnen, mit engagierten Studierenden, innovativen Unternehmen und hochqualifizierten Kolleginnen und Kollegen in Verbindung zu treten.



Zur Kenntnis

Die Beschäftigungssituation ist das große Pfund, mit dem unser Land im internationalen Vergleich wuchern kann. Immer wieder wird jedoch kritisiert, dass es sich bei den vielen neuen Jobs vor allem um geringfügige nicht sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse handele. Dabei belegen die Fakten das Gegenteil.

Der über Jahre anhaltende Rückgang der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse wurde 2005 gestoppt. Seitdem zeigt der Trend nach oben, nur kurz durch die Finanzkrise 2009 unterbrochen. In den vergangenen drei Jahren waren die Zuwachsraten der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten höher als bei den Erwerbstätigen insgesamt. 2013 soll es nach Einschätzung des IAB, des Forschungsinstituts der Bundesagentur für Arbeit, erneut einen Zuwachs in Höhe von bundesweit 320 000 Jobs geben.

Diese Entwicklung gab es auch in Nord-Westfalen: Seit 2005 stieg hier die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 80 000. Innerhalb dieses kurzen Zeitraums wurde damit jeder zehnte Arbeitsplatz neu geschaffen! Arbeitsplätze, die mit Frauen besetzt wurden, legten sogar um 14 Prozent zu, die für Männer um neun Prozent.



Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten wächst kräftig.

Foto: Schubert-Fotografie

Zudem hat es keine Verdrängung von „höherwertigen“ Arbeitsplätzen durch Teilzeit oder geringfügig Beschäftigte gegeben. Im Gegenteil: Die Zahl aller geringfügig Beschäftigten ist in unserer Region mit knapp 273 000 Personen gleich geblieben, bei einem Rückgang der ausschließlich geringfügig Beschäftigten. Auf Bundesebene ist die Gesamtsumme sogar gesunken, von 15 Prozent der Erwerbstätigen in 2006 auf jetzt 13,5 Prozent. Und das IAB erwartet hier weiter sinkende Zahlen.

Die Kategorie der „marginal Beschäftigten“ ist nach Angaben des Statistischen Bundesamtes der einzige Bereich, der in der Zeit von 2005 bis 2012 absolut gesunken ist – überall sonst, bei den Erwerbstätigen, den Selbstständigen, den sozialversicherungspflichtig Vollzeitbeschäftigten sowie bei den sozialversicherungspflichtig Teilzeitbeschäftigten, gab es Zuwächse.

Es gibt wenig Gutes, was man nicht noch besser machen könnte – das gilt sicher auch für die „Jobqualität“. Aber zur Erkenntnis gehört auch, dass der Arbeitsmarkt nach 2005 ein anderer ist als vorher. Meint jedenfalls

Ihre IHK Nord Westfalen ■



**Mit Südostasien
GUT IN FAHRT**

Die IHK Nord Westfalen zeigt, wie Unternehmen die Chancen in der Wachstumsregion Südostasien nutzen können.
.....Seite 12

**18. Juni:
Wirtschaftstag
Südostasien**

Läden mit Herz

Service und außergewöhnliche Warenpräsentation werden hier groß geschrieben. Dafür wurden das Kinderkaufhaus Muck und das Möbelhaus Hünting als „Stores of the year“ ausgezeichnet.

.....Seite 40

Breitband im Gewerbegebiet

Wie kann der Breitbandausbau im ländlichen Raum wirtschaftlich vorangetrieben werden? Eine Karte zeigt die jetzige Breitbandversorgung in den Gewerbegebieten im IHK-Bezirk.

.....Seite 64

Titelthema

- 12** **Mit Südostasien in Fahrt**
Viele Unternehmen unterschätzen das enorme Wachstum
- 15** **„Hohes Potenzial“**
Interview mit Asienkennerin Manuela Kasper-Claridge
- 16** **„Großer Markt, aber nicht einfach“**
Jan Rönnefeld von der AHK Indonesien über die Möglichkeiten für deutsche Unternehmen
- 18** **Sprungbrett nach Asien**
Die Masterflex SE hat in Singapur ein Head-Office für Asien
- 20** **Kooperieren statt kopieren**
Peter Ronge machte bei der Produktion von Fahrradgepäckträgern in Asien differenzierte Erfahrungen

Themen

- 38** **Bis zu 100 Kontakte**
Im Juli bietet die IHK drei Azubi-Speed-Datings an
- 40** **Läden mit Herz**
Muck und Hünting sind „Stores of the Year 2013“
- 44** **1000 Freunde sollt ihr sein**
Die Akzeptanzoffensive der nord-westfälischen Industrie lernt vom Fußball
- 60** **Hilfe für die Helfer**
Dienstleister, die putzen, waschen oder Kinder betreuen, entlasten Fachkräfte im Betrieb
- 62** **Miete anpassen?**
Einige Verträge mit Wertsicherungsklauseln müssen auf ein neues Basisjahr umgestellt werden

64 Breitband ausbauen

Wie der Breitbandausbau wirtschaftlich erfolgen kann und wie viele Gewerbegebiete welche Qualität der Breitbandverbindung bieten. Mit Karte.

IHK-ADRESSEN

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

Tausend Freunde

Die Initiative „In|du|strie – Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ startete die „1000-Freunde-Aktion“. Als erster Anhänger hat sich NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin auf der Fan-Seite im Internet verewigt. Was die Industrie vom Fußball über Fankultur lernen kann, war Thema beim Industriekongress bei der egeplast international GmbH.

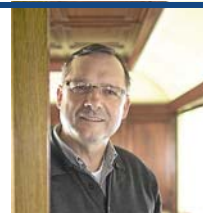
.....Seite 44



Foto: Chrost

ÖkoNomen

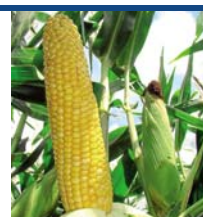
Bei Fritz Heitmann geht's rund: Der Schau-steller zieht von einer Kirmes zum nächsten Volksfest.



.....Seite 34

ProduktHinweis

Auch Saatgut ist ein Produkt: Die FarmSaat AG züchtet auf die Region abgestimmte Maissorten.



.....Seite 23



Hilfe für die Helfer

Haushaltsnahe Dienstleister helfen Unternehmen, die ihre Fachkräfte entlasten möchten, indem sie ihnen Unterstützung beim Haushalt, bei Kinderbetreuung und Pflege anbieten. Der Staat seinerseits könnte den Markt unterstützen.

.....Seite 60

NutzWert

Was kann der Online-Händler tun, damit der Kunde auf „Kaufen“ klickt?



.....Seite 36

Rubriken

- 3__Ausrufezeichen
- 6__TerminBörse
- 8__NachrichtenPool
- 10__KonsumGut
- 48__BetriebsWirtschaft
- 68__Wirtschaftsjunioren
- 70__Neues aus Berlin und Brüssel
- 72__Amtliche Bekanntmachungen
- 94__KarriereZukunft
- 96__LebensWert
- 98__SchlussPunkt

IHK-Profil

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

WWW

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

VerlagsSpezial

- 74__Wirtschaftsraum Coesfeld
 - Innovativ, jung und vielfältig
 - Kleiner Kreis ganz groß
 - Gewerbegebiet nimmt Gestalt an
 - Raum für Industrie und Naturschutz
 - Fördertöpfe für innovative Firmen
- 84__Maschinenbau und Technik
 - Neuer Umsatzrekord
 - International und innovativ
 - Produkte und Lösungen für die moderne Welt
 - Damit Batterien länger leben
 - Gute Noten für Hannover Messe
 - Trommeln für die Informatik
 - China weiterhin spitze
 - Initiative Industrie 4.0

SPRECHTAGE



Finanzierung

Experten der IHK Nord Westfalen, der NRW.Bank und der Bürgschaftsbank beraten in Einzelgesprächen zu Finanzierung und Förderung bei Investition, Übernahme und Sanierung. Info: www.ihk-nw.de/e2076

15. Mai
IHK in Gelsenkirchen



Erfinder

Ein Patentanwalt berät zu gewerblichen Schutzrechten. Info: www.ihk-nw.de/e2130

16. Mai, 16 bis 18.40 Uhr
IHK in Münster



Mentoren

Im IHK-Mentoren-Netz Nord Westfalen unterstützen erfahrene Führungskräfte Existenzgründer, Jungunternehmer und Nachfolger. Info: www.ihk-nw.de/e2095

23. Mai
BASF Coatings, Glasuritstr. 1,
Münster



Nachfolge

IHK-Berater informieren Unternehmer, die eine Nachfolge planen, zum möglichen Vorgehen. Info: www.ihk-nw.de/e2087

23. Mai
IHK in Bocholt

IHK-ADRESSEN:

45151 Münster,
Sentmaringer Weg 61
45894 Gelsenkirchen-Buer,
Rathausplatz 7
46395 Bocholt,
Willy-Brandt-Straße 3

Alle Veranstaltungen unter
www.ihk-nw.de/p234



Stau ist auf vielen Autobahnen in NRW ein Problem. Die Verbesserung der Strecken könnte die Situation entschärfen. Foto: pb/Fotolia

Gute Straßen für das Land

Basis jeder wirtschaftlichen Aktivität ist Mobilität. Unternehmer und Experten analysieren die Lage in NRW.

Das Verkehrsnetz in NRW hat mittlerweile unübersehbare Risse bekommen. Die Schere zwischen dem Investitionsbedarf und den tatsächlich zur Verfügung gestellten Mitteln für die Verkehrsinfrastruktur geht immer weiter auseinander. Diese Schwachstellen werden mehr und mehr zu einem Problem für den Wirtschaftsstandort NRW. Beim „Verkehrskongress NRW“ besprechen Experten aus Politik, Wirtschaft und Wis-

senschaft mit Unternehmern, wie der Finanzierungsstau bei der Verkehrsinfrastruktur aufgelöst werden kann. Im Fokus steht das Ziel, die Leistungsfähigkeit der Verkehrsinfrastruktur in NRW zu erhalten. Der „Verkehrskongress NRW“ ist eine Veranstaltung der IHKs aus NRW. Information: www.ihk-nw.de/e2275

29. Mai, 11 bis 15.30 Uhr
Malkasten, Jacobistraße 6a,
Düsseldorf

Steuern für Starter

Überblick | Experten erklären das Steuersystem und die elektronische Steuererklärung. Information: www.ihk-nw.de/e1679

23. Mai, 19 bis 22 Uhr
IHK in Bocholt

Forum für Personalpolitik

Unternehmenskultur | Wie prägt gesellschaftlich verantwortliches Handeln die Unternehmenskultur? Welche Führungsansätze sind gefragt? Und wie macht man zukunftsorientierte Personalpolitik? Dem geht der Unternehmerverband nach und lädt Ent-

Wirtschaft in Ostafrika

Reise | Auf der Unternehmerreise vom 23. bis 29. Juni können sich Unternehmer vor Ort über Geschäftschancen in Kenia und Tansania informieren, Netzwerke knüpfen und Geschäfte anbahnen. Anmeldeschluss ist der 31. Mai.

www.ihk-nw.de/e2267

Pressearbeit

Seminar | Wie man einen Presstext schreibt und Kontakte zu Medien pflegt, erklärt Prof. Dr. Wassenberg. Infos: www.ihk-nw.de/e2256

6. Juni, 17 bis 20 Uhr
IHK in Bocholt

Achtung Überfall

Info | Händler und Dienstleister erfahren, wie sie Raubüberfällen vorbeugen und wie sie im Fall des Falls reagieren sollten. Info: www.ihk-nw.de/e2283

1. Juni, ab 14.30 Uhr
IHK in Münster

Intelligente Städte

Netzwerk | Wie werden Städte und Kommunen zu „smart Citys“ und wie können Ressourcen und Energie nachhaltiger eingesetzt werden? Welche Märkte öffnen sich dadurch für regionale Unternehmen? Das fragt das Geonetzwerk Münsterland, beim „Geotag Münsterland 2013“. Information und Anmeldung:

www.geonetzwerk-muensterland.de/geotag-muensterland-2013

15. Mai, 9 bis 16.30 Uhr
An den Speichern 10,
Münster

Auf Wandel reagieren

IHK-Großhandelstag bietet Unternehmern Chance zum Austausch.

Die Geschwindigkeit, in der Waren und Dienstleistungen im internationalen Geschäft gehandelt werden, erfordert die Weiterentwicklung von Strategien und Organisationsstrukturen in Großhandelsunternehmen. Wie nutzt man beispielsweise das Internet als Vertriebs- und Kommunikationsplattform? Welche Besonderheiten gel-

ten bei der Umstellung auf SEPA? Und wie kann man mit Compliance-Management-Systemen Regelverstößen vorbeugen? Antworten auf diese Fragen liefern Fachleute beim IHK-Großhandelstag 2013. Info: www.ihk-nw.de/e2273

15. Mai, 10 bis ca. 13 Uhr
IHK in Gelsenkirchen



Der Großhandel braucht neue Strategien, um erfolgreich zu bleiben. Foto: aerogondo/Fotolia

„Den Laden schmeißen.“

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unternehmer müssen vieles können. Ihr Antrieb ist dabei unsere Mission. Wir – die Volksbanken Raiffeisenbanken – begleiten Sie zuverlässig und kompetent bei Ihren unternehmerischen Herausforderungen. Mit unseren passgenauen Finanzierungslösungen sorgen wir dafür, dass Sie sich voll und ganz Ihrem Unternehmen widmen können. Was auch immer Sie antreibt, sprechen Sie einfach persönlich mit Ihrem Berater vor Ort oder gehen Sie online auf vr.de

Volksbank

Thomas Goeken



Thomas Goeken

Foto: pd

65 Jahre |

Am 15. April feierte der Unternehmer Thomas Goeken seinen 65. Geburtstag.

Der begeisterte Einzelhändler führt seit 1970 in Münster sein Unternehmen aus der Branche Kunst und Einrahmungen, und zwar an drei verschiedenen Standorten im Kuhviertel.

Erstmalig wurde er 1998 in die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen gewählt, in der laufenden Wahlperiode ist er erneut im wichtigsten IHK-Gremium vertreten. Zudem engagiert er sich im Regionalausschuss für die Stadt Münster sowie im Handelsausschuss der IHK seit 1998 kontinuierlich für die Interessen der regionalen Wirtschaft.

Seit 2004 ist er zudem Sprecher der Interessengemeinschaft Kuhviertel, die engagiertes Standortmarketing unter kulturellem Aspekt betreibt.



IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer (vorne, 2. v. r.) ehrte den ehrenamtlichen Einsatz der Unternehmerinnen und Unternehmer für die IHK-Organisation während einer Feierstunde.

Foto: Wilfried Hiegemann

Ehrenamt stärkt Region

IHK zeichnet Unternehmer für ihr Engagement aus.

Drei Unternehmerinnen und zwölf Unternehmer sind von IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer für ihr ehrenamtliches Engagement in der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft ausgezeichnet worden: „Dank Ihrer ehrenamtlichen Mitarbeit kann die IHK die Interessen der Unternehmen mit besonderem Nachdruck und höchster Glaubwürdigkeit gegenüber Politik und Verwaltung vertreten.“

Sieben der Geehrten engagieren sich zwölf Jahre und länger in der IHK-Vollversammlung und erhielten

dafür die silberne Ehrennadel: Thomas Brömmel, Uta Buddenkotte-Ertz, Carl Cordier, Petra Groneberg-Nienstedt, Jörg Heithoff, Claus Holthöwer, Manfred Rickert und Karl-Heinz Uwe Suberg. Goldene Ehrennadeln für ihr mehr als achtjähriges Ehrenamt im Präsidium oder als Ausschussvorsitzende erhielten: Heinrich-Georg Krumme (Vizepräsident und Regionalausschussvorsitzender Kreis Coesfeld), Jörg C. Saueressig (früherer Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses), Lutz Stroetmann (langjähriger

Regionalausschussvorsitzender der Stadt Münster und Vizepräsident), Egbert Weber (Vizepräsident und Vorsitzender des Regionalausschusses Kreis Borken) sowie Birgit Wieseahn-Haas (Vizepräsidentin und Regionalausschussvorsitzende Bottrop). Für ihr besonderes Engagement geehrt wurden Gustav Deiters (Vizepräsident sowie Vorsitzender des Industrieausschusses und Regionalausschusses für den Kreis Steinfurt) sowie Hermann Honerborn, Mitglied der Vollversammlung und des Handelsausschusses.

Jörg C. Saueressig



Jörg C. Saueressig

Foto: IHK

50 Jahre | Jörg Christian Saueressig wurde am 16. April 50 Jahre alt. Der geschäftsführende Gesellschafter der POLY-WEST Kunststofftechnik Saueressig & Partner GmbH & Co. KG aus Ahaus engagiert sich seit 1998 in der IHK Nord Westfalen im Interesse der regionalen Wirtschaft. Er war neun Jahre lang Vorsitzender des IHK-Außenwirtschaftsausschusses. Zudem ist er

Mitglied der Vollversammlung, des Regionalausschusses für den Kreis Borken, des Industrieausschusses und in der Akzeptanzoffensive In|du|strie aktiv.

Fuchs neuer Vorsitzender

Außenwirtschaft | Dr. Christian Fuchs ist neuer Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses der IHK. Der Ausschuss wählte den Geschäftsführenden Gesellschafter der JÖST GmbH + Co. KG (Dülmen) zum Nachfolger von Jörg Saueressig. Stellvertretender Vorsitzender bleibt Ulrich Bothe, Bankdirektor bei der Commerzbank AG (Münster). Fuchs steht seit 18 Jahren mit an der Spitze von JÖST, einem Spezialmaschinenbauunternehmen, das Anlagen für die Aufbereitung von Schüttgütern herstellt und vertreibt.



Christian Fuchs

Foto: Grundmann

Weil unser kostbarstes Gut Ihre Zufriedenheit ist.

Ist das Commerzbank Geschäftskonto mit Zufriedenheitsgarantie* die richtige Wahl für Sie und Ihren Betrieb.



**Wir garantieren Geschäftskunden:
Zufriedenheit oder Geld zurück.***

Sichern Sie sich mit dem Commerzbank Geschäftskonto die partnerschaftliche Unterstützung einer der größten Filialbanken Deutschlands. So profitieren Sie – wie bereits über 1 Million Geschäftskunden – von exzellenten Zahlungsverkehrslösungen, fairen Konditionen sowie der individuellen Beratung durch mehr als 2.000 Geschäftskundenberater. Als die Bank an Ihrer Seite garantieren wir mit unserem Geschäftskonto Ihre Zufriedenheit – oder Sie bekommen Ihr Geld zurück.

Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin unter **069 98 66 08 25**
oder unter **www.geschaeftskonto.commerzbank.de**

*Zufriedenheitsgarantie gültig für alle Geschäftskontomodelle, mit Ausnahme von Konten mit individueller Konditionsvereinbarung. Bei Nichtgefallen Gutschrift der tatsächlich gezahlten Monatspauschalen für 1 Jahr. Voraussetzung: aktive Kontonutzung über mind. 1 Jahr (mind. 5 monatl. Buchungen über je 25 Euro oder mehr) und nachfolgende Kontokündigung unter Angabe von Gründen binnen 15 Monaten nach Kontoeröffnung. Angebot gültig für alle Geschäftskontoeröffnungen ab 01.03.2013.

COMMERZBANK 
Die Bank an Ihrer Seite

Foto: Cervotec KG



Garage für bis zu zwei Räder passt durch kompakte Bauart auch in kleine Ecken.

www.cervotec.de

Wer sein Rad liebt, der schützt es vor Dieben und schlechtem Wetter! Zum Beispiel mit der Fahrradbox Cervarum von **CERVOTEC** aus Münster. Die Mini-

Farbenfroh in den Sommer starten: **EMSA** aus Emsdetten hat den Isolierbecher Travel Mug in den Farben Wasserblau, Limette, Himbeere und Erdbeere herausgebracht.

www.emsa.de



Foto: EMSA



Das Herz von Kaffeegourmets schlägt höher: In der Kaffeeschule der **ROESTBAR MÜNSTER** lernen Anfänger und Fortgeschrittene jetzt alles über die braunen Bohnen – von Geschichte und Anbau bis Röstung und perfekte Zubereitung.

www.kaffeeschule-muenster.de

Foto: Tarasov/Fotolia

Ohren auf! Vom 4. Mai bis 19. Juli geht das **KLAVIER-FESTIVAL RUHR** in die 25. Saison. Das Motto in diesem Jahr: „Let's go to the Opera“.

www.klavierfestival.de

Foto: Waxmann



ten hat Rezepte für den Krimi in sieben Gängen beigesteuert.

www.waxmann.com

Ein echtes Krimi-Schmankerl: Im Buch „Wirtshaus an der Davert“ von Eva Maaser, erschienen im münsterschen **WAXMANN-VERLAG**, geschehen mysteriöse Dinge. Sternekoch Björn Freitag aus Dors-

Foto: Feinbrennerei Sasse



Hoch sollen sie leben! Die Stadt Rheine und die Gemeinden Schöppingen und Wettringen werden dieses Jahr offiziell 1175 Jahre alt. Zu diesem Anlass hat die **FEINBRENNEREI SASSE** die Schnäpse „Jubiläumszwetschge“ und „Jubiläumskräuter“ gebrannt. Abgefüllt wurden sie in genau 1175 Flaschen.

www.sassekorn.de



Foto: Saporita

Im **OUTDOORCENTER NRW** in Isselburg kann man Arbeitskollegen zum Beispiel beim Kanufahren, Floß bauen oder Klettern im Hochseilgarten von einer neuen Seite kennenlernen.

www.outdoorcenter-nrw.de



Foto: outdoorcenter nrw

Bella Italia im Ruhrgebiet! Nach Originalrezepten aus Apulien stellen Reinhard und Christian Pecl in der Käsemanufaktur **SAPORITA** in Waltrop den Mozzarella selbst her.

www.saporita.de

Wer braucht schon Schnee? Auf der Sommerrodelbahn im **ALPINCENTER BOTTROP** ist die Abfahrt jetzt auch wieder im Grünen möglich. Anschließend geht es auf eine Stärkung in den höchsten Biergarten des Ruhrgebiets.

www.alpincenter.com



Foto: alpincenter Bottrop

www.olb.de


**Oldenburgische
Landesbank**

Gute Geschäfte. Und immer in Bewegung.

Die Firmenkundenbetreuung der OLB.
 Dr. Malte Huchzermeier, Geschäftsführer
 Volkswind GmbH

Hier zu Hause. Ihre OLB.



Mit Südostasien gut in Fahrt

Südostasien hat sich in den vergangenen Jahren zu einer wahren Boom-Region entwickelt. Dennoch unterschätzen viele deutsche Unternehmen das enorme Potenzial der zehn Länder.



Auf zum Südostasientag!

Foto: Fotolia/Ristic

Das „asiatische Jahrhundert“ bezieht sich nicht nur auf China – auch die südostasiatische Staatengruppierung ASEAN ist Teil dieser am schnellsten wachsenden Region der Welt. Der Markt mit mehr als 600 Millionen Menschen und einem kumulierten Bruttoinlandsprodukt von über 2,4 Billionen US-Dollar wächst zur vierten asiatischen Wirtschaftsmacht heran – nach China, Indien und Japan. Trotz eines Wachstums von durchschnittlich fünf Prozent pro Jahr und etwa sechs Prozent Anteil am Welthandel steht die ASEAN-Region nach wie vor im Schatten Chinas.

Aber sie bietet viel mehr Chancen und Perspektiven, als es den meisten Unternehmen bekannt zu sein scheint. Nach einer jüngsten IHK-Erhebung unter den nordwestfälischen Unternehmen mit Außenhandelsbeziehungen gibt es viermal so viele Unternehmen mit Kontakten nach China als in den ASEAN-Raum. Jedenfalls hat die amerikanische Regierung ASEAN mit guten strategischen Gründen zur Schlüsselregion für politisches und wirtschaftliches Engagement gemacht – nicht zuletzt als Gegengewicht zu China. Keine zwei Wochen nach seiner Wiederwahl ist Präsident Obama nach Südostasien geflogen, nicht nach Europa oder gar in den Nahen Osten. Die stärkere Ausrichtung nach Asien „wird sein außenpolitisches Vermächtnis werden“, meint Präsidentenberater Ben Rhodes. Der Treiber der rasanten regionalen Entwicklung ist die in den meisten ASEAN-Ländern stark wachsende Mittelschicht. Millionen Menschen haben in den letzten Jahren den Weg aus der Armut geschafft und sind zu kaufkräftigen Kunden geworden.

Unterschiedliche Entwicklungen

Eine erhebliche Herausforderung für die gesamte Region ist es, die großen wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Unterschiede zusammenzubringen. Hoch entwickelte Industrieländer wie Singapur stehen in starkem Kontrast zu Staaten wie Kambodscha, Vietnam und Myanmar, die erst am Beginn des Weges hin zur modernen Volkswirtschaft stehen. Junge Demokratien wie Indonesien, die Philippinen und seit Kurzem Myanmar stehen

den konstitutionellen Monarchien Kambodscha und Thailand oder den kommunistischen Einparteiensstaaten Vietnam und Laos gegenüber. Die unterschiedlichen Interessen, mit China im Hintergrund, führten zuletzt in 2012 zu einer Zerreißprobe, als es um die Aufteilung des Südchinesischen Meeres ging.

Trotz dieser Unterschiede, die weitaus größer als in der EU sind, bieten sich den Unternehmen große Chancen hinsichtlich des Markteinstiegs. Sie können von der stark zunehmenden Binnen- nachfrage und dem rasant wachsenden Intrahandel profitieren, vor allem wenn sie sich in regionalen Wertschöpfungsketten einklinken. Das hohe Potenzial belegt auch der Doing-Business-Report der Weltbank, der die Bedingungen des Marktzugangs von 185 Volkswirtschaften vergleicht und bewertet. Singapur ist hier seit Jahren auf Rang eins gesetzt und Malaysia mit Platz 12 sowie Thailand mit Platz 18 liegen einige Plätze vor Deutschland (Platz 20).

Wirtschaftstag Südostasien am 18. Juni

Über Markt- und Absatzchancen auf dem südostasiatischen Markt informiert die IHK Nord Westfalen auf dem Wirtschaftstag Südostasien. Experten aus den Auslandshandelskammern (AHKs) einiger Länder, der deutsche Botschafter aus Malaysia sowie praxiserfahrene Unternehmer berichten über die wirtschaftliche Lage, über Perspektiven und Geschäftsmöglichkeiten in dieser Region.

9.30 bis 18 Uhr, IHK Nord Westfalen in Münster

Für den Tag danach (19. Juni) können kostenfreie Einzelgespräche mit den Referenten der AHKs vereinbart werden. Anmeldung bis 11. Juni.

Infos: Evelyn Wolpert, wolpert@ihk-nordwestfalen.de, Telefon 0251 707-229 und Christian Ludwig, ludwig@ihk-nordwestfalen.de, Telefon 0251 707-286.

www.ihk-nordwestfalen.de/e2207



Foto: Fotolia/daboos

STECKBRIEF MALAYSIA

Malaysia, föderale parlamentarische Wahlmonarchie

- ▶ Währung: Malaysischer Ringgit (MYR) (1 Euro = 3,89 MYR)
- ▶ 28,9 Millionen Einwohner
- ▶ BIP pro Kopf: 10 578,4 US-Dollar
- ▶ Platz 12 (+2) Doing Business Report
- ▶ Wichtige Industriezweige: Petrochemie, pflanzliche und tierische Ölprodukte, Elektronik, Chemie-, Kunststoff- und Kautschukprodukte
- ▶ Positiv: höherer Konsum stützt Wirtschaft; Wachstum in verschiedenen Dienstleistungsbranchen; wirtschaftlicher Modernisierungskurs wird weiterverfolgt
- ▶ Negativ: leicht schwächelnder Export; Versuche, Pressefreiheit weiter einzuschränken



Südostasien ist geprägt von modernen Megacities wie Kuala Lumpur in Malaysia (l.), vibrierender Energie wie auf der Shoppingmeile in Ho-Chi-Minh-City (r.) aber auch von religiösen Traditionen, die die Gruppe von Mönchen über der vietnamesischen Königsstadt Hua Hin (M.) repräsentieren

Mehr als ein Beschaffungsmarkt

Der Beschaffungsmarkt ASEAN bietet mit wettbewerbsfähigen Lohnkosten und einer guten Ressourcenbasis eine Alternative zu den typischen Lieferländern China und Indien. „Die südostasiatischen Teileproduzenten liefern keine Massenware. Sie haben sich auf geschickt gefertigte Teile in kleinen Stückzahlen spezialisiert“, erklärt Peter Kompalla von der AHK Vietnam in Hanoi.

„Bei der Bestellung spezieller Teile ist es immer vonnöten, auch geistiges Eigentum an den Lieferanten zu geben. Doch was in China so manche geschäftliche Zusammenarbeit scheitern lässt, funktioniert unter gleichen Voraussetzungen in Thailand, Vietnam und Malaysia oft problemlos“, umreißt Alexander Stedtfeld von der AHK Malaysia in Kuala Lumpur seine Erfahrungen. Auch die Erwartung an die Vertragstreue könne in Südostasien definitiv höher sein als unter gleichen Voraussetzungen in China, zumal die Rechtssysteme sich häufig

an englischem Recht orientieren. Problematisch kann es allerdings mit dem Transport werden. Die Transportwege sind bei den weiten Entfernungen zum Zielort noch nicht so gut ausgebaut, wie es sich Kunden und Lieferanten wünschen. Anders als beim Schiffstransport, wo die Entfernung kaum Kostenunterschiede ausmacht, schlagen die Kosten beim Landtransport mit längerer gefahrener Distanz in einer deutlich höheren Größenordnung zu Buche.

„Doch wer heute in Südostasien produziert, der sollte, um mit dem Wachstum auf dem südostasiatischen Markt Schritt halten zu können, vor allem auch die regionalen Märkte im Blick haben“, so Dr. Christoph Beumer von der gleichnamigen Beumer Group aus Beckum. Das Unternehmen hat gerade seine neue Niederlassung in Thailand eröffnet, um noch besser vor Ort präsent zu sein. Durch regionale Wertschöpfungsketten finden das Sourcing von Rohstoffen, ihre Verarbeitung und der Absatz des Endprodukts heute oft in der Region selbst statt. Kein Wunder, dass der innerasiatische Handel den Warenaustausch mit Europa mittlerweile um ein Vielfaches übersteigt. So betrug der Anteil der Importe aus der Europäischen Union 2011 rund elf Prozent gegenüber dem innerasiatischen Handel mit einem Anteil von 56 Prozent.

Zudem hat die Region mit dem Wirtschaftsbündnis ASEAN ein deutliches

Signal gesetzt, auf dem Weltmarkt eine bedeutendere Rolle einzunehmen. Die Ziele sind ehrgeizig. Bis 2015 soll eine ASEAN Economic Community (AEC) mit dem Aufbau einer neuen Freihandelszone, die den freien Fluss von Gütern, Dienstleistungen, Investitionen, Kapital und Arbeitskräften ermöglicht, gegründet sein. Tatsächlich sind bereits heute zwischen den sogenannten ASEAN-6-Staaten (Brunei, Indonesien, Malaysia, den Philippinen, Singapur und Thailand) für über 99 Prozent der Waren die Zölle gestrichen. In den übrigen vier Ländern sind die meisten Waren mit Zöllen von nur noch null bis fünf Prozent belastet. Ein Binnenmarkt ASEAN bietet ein inspirierendes Absatzpotenzial, das durch Freihandelsabkommen mit China, Indien, Japan, Korea, Australien und Neuseeland noch wertvoller wird.

EU-Freihandelsabkommen

Der Einstieg in den komplexen, aber lukrativen Markt Südostasien könnte auf mittlere Sicht durch handelspolitische Absprachen noch erleichtert werden. Zwar mussten die Gespräche um ein multilaterales Freihandelsabkommen der EU und sieben Staaten des ASEAN-Verbundes Anfang 2009 aufgrund auseinanderlaufender Interessen ausgesetzt werden. Aber die EU hat nun Gespräche über bilaterale Abkommen mit einzelnen Ländern der Region aufgenommen. Die Verhandlungen mit Singapur sind bereits zum Abschluss gebracht worden, die mit Malaysia stehen kurz vor dem Abschluss, während Vietnam und Thailand noch etwas mehr Zeit brauchen. Bilaterale Ab-

ASEAN

Der Wirtschaftsverband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) vereint die zehn Länder Singapur, Malaysia, Thailand, Indonesien, Vietnam, Myanmar, Laos, Brunei Darussalam, Philippinen und Kambodscha. Bis 2015 soll mit der sogenannten ASEAN Economic Community (AEC) ein gemeinsamer Binnenmarkt geschaffen werden. Die Länder verfügen derzeit über ein kumuliertes BIP in Höhe von 2,4 Billionen US-Dollar, nach Prognosen wird es bis 2030 bei 10 Billionen US-Dollar liegen. Mit zusammengerechnet 600 Millionen Einwohnern hat die Region derzeit über 100 Millionen mehr Einwohner als die Europäische Union.



Foto: Fotolia/Mortula

kommen sind sicher nur zweitbeste Lösungen gegenüber einer umfassenden EU-ASEAN-Regelung, aber auch sie ver-

sprechen auf Dauer einen deutlich kostengünstigeren Zugang zu den starken Wachstumsmärkten.

Die Herausforderung und zugleich das Potenzial der Region bilden deren große Länderunterschiede, vom Pro-Kopf-Einkommen bis hin zu den jeweiligen Marktbedingungen. Hilfe bieten die Industrie- und Handelskammern, die Auslandshandelskammern und die Wirtschaftsförderungen der einzelnen Länder. Einen „Apetizer“ für interessierte Unternehmen bietet der Wirtschaftstag Südostasien am 18. Juni in Münster (s. Kasten S. 13). Das erklärte Ziel des Tages: Wenn die Region abhebt, dann sollten die Unternehmen aus Nord-Westfalen dabei sein.

CHRISTIAN LUDWIG

Hohes Potenzial

„Enorm“ ist die Wirtschaftskraft Südostasiens nach Einschätzung der Asienkennerin und Journalistin Manuela Kasper-Claridge.

Verglichen etwa mit China sind nur relativ wenige deutsche Mittelständler in Südostasien aktiv. Liegt das auch daran, dass viele Medien in Deutschland zu selten über die Region berichten?

KASPER-CLARIDGE: Das Thema Südostasien findet in den inländischen Medien kaum statt. Erst recht nicht in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung und Perspektiven für deutsche Unternehmen. Die Berichterstattung wird vor allem von politischen Themen oder Berichten über

Umweltprobleme und Naturkatastrophen dominiert. Das ist schade, denn jeder, der in der Region unterwegs ist, spürt die enorme wirtschaftliche Aufbruchstimmung und die Fortschritte, die Länder wie Vietnam oder auch Myanmar machen.

Mit Ausnahme Singapurs, das einer der reichsten Staaten der Welt ist, haben die meisten Arbeitnehmer in südostasiatischen Ländern ein mittleres Einkommen. Sind sie damit zu teuer als Produktionsstandort, aber noch nicht reich genug, um lukrative Absatzmärkte zu bieten?

KASPER-CLARIDGE: Steigende Einkommen in der Region bedeuten auch bessere Absatzmärkte für deutsche Produkte. Auf keinen Fall sollte man die südostasiatischen Länder nur als günstigen Produktionsstandort sehen. Das ist keine nachhaltige Perspektive. Die Modernisierung und der wirtschaftliche Aufbruch gehen einher mit der Verbesserung der Infrastruktur, also dem Bau von Flughäfen, Brücken, Straßen, Verkehrssyste-



Foto: Fotolia/daboost

STECKBRIEF THAILAND

Königreich Thailand

- ▶ Währung: Bath (THB)
(1 Euro = 37,51 THB)
- ▶ 69,5 Millionen Einwohner
- ▶ BIP pro Kopf: 4175,17 US-Dollar
- ▶ Platz 18 (-1) Doing Business Report
- ▶ Wichtigste Industriezweige: Nahrungsmittelverarbeitung, Telekommunikation, Kunststoffindustrie, Möbelindustrie, Textilien und Bekleidung, Kfz, Motorräder
- ▶ Positiv: Regionale Integration macht Fortschritte; hohe staatliche und private Investitionen führen zur Modernisierung der Wirtschaft
- ▶ Negativ: Politischer Konflikt bleibt ungelöst und birgt Gefahren; Auslandsnachfrage erholt sich nur langsam

men oder der Verbesserung der Energieversorgung. Auf diesem Gebiet haben deutsche Mittelständler viel zu bieten.

Nach Ihren vielen Reisen in die Region: Welche Entwicklung wird sie aus Ihrer Sicht bis 2020 nehmen?

KASPER-CLARIDGE: 2020 werden die meisten Megastädte in Asien liegen, viele davon in Südostasien. Wer heute zum Beispiel Ho-Chi-Minh-City besucht, die Wirtschaftsmetropole Vietnams, wird sehen, dass die Zehn-Millionen Stadt in drei Monaten wieder ganz anders aussehen wird. Auch die Entwicklung in Thailand oder Laos ist atemberaubend. Die Dynamik für die Weltwirtschaft wird 2020 sicher stark aus Südostasien kommen. Mich beeindruckt der Hunger der Menschen nach guter Ausbildung und Fortschritt, kombiniert mit einem starken Arbeitsethos und asiatischer Höflichkeit. Sicher sind noch viele bürokratische Strukturen verbesserungswürdig aber das gilt auch für andere Länder.

Das Interview führte Prof. Bodo Risch_____



Manuela Kasper-Claridge

leitet die Hauptabteilung Wirtschaft von DW-TV, dem Auslandsfernsehen der Deutschen Welle in Berlin. Sie be-

richtet unter anderem aktuell aus Asien und wird den Wirtschaftstag Südostasien in Münster moderieren.



Die Hauptstadt Jakarta ist eine Boomtown im aufstrebenden Indonesien.

Foto: Fotolia/Todorovic

„Großer Markt, aber nicht einfach“

Warum sollten sich deutsche Unternehmen in Indonesien engagieren und welche Fehler sollte man in jedem Fall vermeiden? Das erläutert der Hauptgeschäftsführer der AHK Indonesien, Jan Rönnfeld.

Indonesien hat sich in den vergangenen Jahren wirtschaftlich hervorragend geschlagen, mit Wachstumsraten über sechs Prozent. Trotzdem rückt das Land nicht in den Fokus des deutschen Mittelstands. Was muss passieren, um das zu ändern?

JAN RÖNNFELD: Um Indonesien in Deutschland bekannter zu machen, müssen die Medien und Multiplikatoren wie Kammern und Verbände und auch Politiker mehr über das Land und seine Möglichkeiten berichten. Seit 2011 steigt das Interesse aus Deutschland jedoch stetig an. Delegationen aus Wirtschaft und Politik kommen wieder vermehrt hierher.

Das Land ist reich an Rohstoffen wie Erdgas, Nickel, Bauxit, Gold und zahlreichen Agrarprodukten. Sind deutsche Unternehmen in den Bereichen vertreten oder sind es eher chinesische Wettbewerber?
RÖNNFELD: Der Ressourcenreichtum Indonesiens zieht Rohstoffunternehmen aus vielen Ländern an. Traditionell stark vertreten sind Unternehmen aus den

USA, Japan und Australien, neue Marktteilnehmer kommen verstärkt aus Korea und China. Deutschland hat keine sehr großen Unternehmen mehr, die Rohstoffe abbauen, die Möglichkeiten der deutschen Industrie liegen bei den Zulieferungen für diese Unternehmen und im Bereich der Rohstoffverarbeitung.

Die Rahmenbedingungen für ausländische Investoren haben sich deutlich verbessert, zum Beispiel kann die Einkommensteuer für fünf bis zehn Jahre entfallen. Was spricht aus Ihrer Sicht noch für ein Engagement in dem Land?

RÖNNFELD: Für Indonesien sprechen neben seinem schon erwähnten Ressourcenreichtum vor allem der große und stark wachsende Binnenmarkt, der zwischen 50 und 60 Prozent der Bruttowertschöpfung im Land generiert. Die Wirtschaft hat seit Jahren stabil mit über sechs Prozent im Jahr die zweithöchste Wachstumsrate nach China innerhalb der G-20-Länder. Die Mittelschicht des



Foto: Fotolia/Sarunyu

STECKBRIEF INDONESIEN

Republik Indonesien, Präsidentialrepublik

- ▶ Währung: Rupiah (Rp)
(1 Euro = 12 334,1 Rp)
- ▶ 242,3 Millionen Einwohner
- ▶ BIP pro Kopf: 3 713 US-Dollar
- ▶ Doing Business Report Platz 128
- ▶ Wichtige Industriezweige:
Textil- und Bekleidungsindustrie,
Bergbau, Nahrungsmittelindustrie,
Bauindustrie
- ▶ Positiv: anhaltend hohes Wirtschaftswachstum bei gleichzeitig deutlichem Abbau der Staatsverschuldung; privater Konsum als Wachstumsmotor; große Programme zur Infrastrukturentwicklung und Modernisierung der Produktion
- ▶ Negativ: Korruption und fehlende Kompetenz in der Bürokratie begrenzen die Wirksamkeit von Entwicklungsplänen; die verarbeitende Industrie bleibt wegen Strukturproblemen ein Schwachpunkt

Landes wird nach Vorhersagen der Weltbank von derzeit 45 Millionen auf 135 Millionen Menschen bis 2025 ansteigen. Das schafft ein enormes Absatzpotenzial. Hinzu kommt der hohe Bedarf des Landes an Investitionen in jegliche Art von Infrastruktur sowie der Bedarf der lokalen Industrie an neuen Maschinen und Ausrüstungen. Als aufstrebende Wirtschaftsmacht hat Indonesien inzwischen kein Finanzierungsproblem mehr, denn das Land hat seine Staatsverschuldung auf unter 25 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt reduziert. Es fließen wieder hohe Portfolioinvestitionen aus der internationalen Finanzindustrie in den sehr streng regulierten lokalen Finanzmarkt.

Wie ernst ist es der indonesischen Regierung mit einer ASEAN-weiten Freihandelszone – und wie könnten deutsche Unternehmen davon profitieren?

RÖNNFELD: Mit der Verwirklichung der sogenannten ASEAN Economic Community (AEC) im Jahr 2015 wird ein Wirtschaftsraum von über 600 Millionen Menschen entstehen, in dem Indonesien jeweils über 40 Prozent der Bevölkerung und der Wirtschaftsleistung stellt. Auch wenn die sehr ambitionierten Ziele der vollständigen Integration bis dahin nicht vollständig erreicht werden, so sind diese Entwicklungen doch ein sehr wichtiger Schritt. Dazu kommen eine Vielzahl von bestehenden bilateralen Freihandelsabkommen, so mit Japan und China. In Planung sind auch regionale Abkommen zwischen ASEAN und seinen wichtigsten Anrainer- sowie den Asien-Pazifik-Staaten. Europa hat auf diese Entwicklungen erst sehr spät reagiert. Deutsche Unternehmen sollten sich in den wesentlichen Märkten in Asien – dazu wird auch verstärkt Indonesien gehören – vor Ort ansiedeln, um nicht ausgegrenzt zu bleiben.

Die Ausrichtung der südostasiatischen Wirtschaft geht derzeit eher in Richtung China und den Intrahandel innerhalb der Wirtschaftsvereinigung. Haben deutsche Unternehmen reelle Chancen, dort im Wettbewerb mit asiatischen Anbietern zu bestehen oder ist es schon zu spät?

RÖNNFELD: Die traditionellen Märkte der südostasiatischen Länder im Westen, das heißt die USA und Europa, sind nach wie vor stark wirtschaftlich miteinander verbunden. Die gesamte EU ist noch immer der größte Investor und drittgrößte Handelspartner Indonesiens, aber natürlich führen auch hier die unterschiedlichen Dynamiken der wirtschaftlichen Entwicklungen zu Verschiebungen. Die Unternehmen aus den umliegenden Ländern haben den Vorteil, dass ihnen die Mentalität und das wirtschaftliche und politische Umfeld vertrauter

sind. Viele Marktsegmente werden sicher innerhalb weniger Jahre verteilt. Es haben sich aber zum Beispiel gerade vier deutsche Unternehmen aus dem Automobilhersteller und -zulieferbereich entschlossen, hier lokale Produktionen aufzubauen.

Was würden Sie einem deutschen Unternehmen vor seinen ersten Schritten auf dem indonesischen Markt raten? Welche Fehler sollte es auf keinen Fall machen?

RÖNNFELD: Der indonesische Markt ist groß und dynamisch aber nicht einfach, es gibt viele regulative, administrative und infrastrukturelle Schwierigkeiten. Daher sollte man:

- ▶ sein Engagement dort langfristig betrachten und planen und nicht hoffen, kurzfristige Profite erzielen zu können beziehungsweise darauf angewiesen sein, kurzfristigen Erfolg zu haben.
- ▶ sich ausgiebig Informationen beschaffen, seine Partner sorgfältig suchen und untersuchen und sich gut juristisch-administrativ aufstellen, sei es in Form von Verträgen, Lizenzen oder bei der Gründung eines Unternehmens oder einer Repräsentanz.
- ▶ die Dinge nicht nur durch die deutsche Brille sehen. Das Land und die Mentalität sind sehr unterschiedlich zu Deutschland. Das muss man wissen und sich darauf einlassen, wenn man hier erfolgreich sein will.

Wenn die Hürden beim Markteintritt erst einmal genommen sind, gibt es derzeit kaum vergleichbar lukrative Märkte mit ähnlich langfristig stabilen Perspektiven in irgendeinem anderen Land auf der Welt.

Das Interview führte Prof. Bodo Risch _____

ZUR PERSON



Foto: AHK Indonesien

Jan Rönnfeld ist Hauptgeschäftsführer der Auslandshandelskammer (AHK) Indonesien in Jakarta. Die AHK bietet sich als Partner vor Ort bei der Marktsondierung und -erschließung an und hilft bei möglichen Schwierigkeiten. E-Mail: director@ekonid.or.id Infos: www.ekonid.com

Sie haben einen guten Grund, wir die passenden Ideen!



PLANEN | BAUEN | BERATEN

seit 1910
borgers

PLANEN | BAUEN | BERATEN

Borgers GmbH · Stadthof · Rödermark · Potsdam

Zentrale: Tel. 0 25 63 - 407 - 0

E-Mail: info@borgers-industriebau.de

Aktuelle Projekte finden Sie auf unserer neuen Webseite.



www.borgers-industriebau.de



Singapur liegt als Vertriebsstandort für Asien günstig, ist sehr industriefreundlich und hat ähnliche Geschäftsstrukturen wie Europa.

Foto: Fotolia/vifei

Sprungbrett nach Asien

Die Masterflex SE hat im vergangenen Jahr ein Head-Office für den asiatischen Raum in der Metropole am Süzipfel der malaiischen Halbinsel eingerichtet. Von dort aus wird das Asiengeschäft vorangetrieben.

Manche Dinge muss man selbst erleben. Ein Besuch in Singapur muss ein solches Erlebnis sein. Jener Stadtstaat am südlichen Zipfel der malaiischen Halbinsel, der seine Gäste mit

einem ganz eigenen Puls durch die Straßenschluchten treibt und ein Schmelztiegel der Kulturen ist. „Die Stadt ist extrem dynamisch und sympathisch“, sagt Dr. Andreas Bastin. Der Vorstandsvorsitzende der Masterflex SE ist von der Stadt in

erster Linie aber nicht aus touristischen Gründen begeistert. Singapur fungiert für ihn und sein Unternehmen als Sprungbrett in den asiatischen Raum – China eingeschlossen.

Und so war der Schritt nach Singapur im vergangenen Jahr wohlüberlegt. Nachdem Masterflex in den vergangenen Jahren mit Niederlassungen in Brasilien und Russland seine Expansion fortgesetzt hatte, strebte das Unternehmen in 2012 eine weitere Internationalisierung an. „Überall auf der Welt steigt die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten“, sagt Bastin. Zudem werden die Anforderungen an Unternehmen in Bezug auf Umweltstandards und den Schutz der Mitarbeiter weltweit und gerade in Asien immer größer. „Dort liegen für uns die Zukunftswachstumsmärkte, nicht in Deutschland, Europa oder den USA“, sagt Bastin.



Ist viel unterwegs in Asien: Dr. Andreas Bastin. Foto: K. Neumann

WO GIBT ES HILFE?

- Länderschwerpunkte der NRW-IHKs: www.info-weltweit.de
- Auslandshandelskammern (AHKs) in Indonesien, Malaysia, Singapur, Thailand und Vietnam bieten Hilfe beim Markteintritt, auch bei Rechts- und Steuerfragen, gezielte Marktinformationen und Personaldienstleistungen: www.ahk.de
- Messgeförderung des Bundes und Landes: www.auma.de; www.nrw-international.de
- IHKs bieten Unternehmerreisen
- Marktstudien wie der Doing-Business-Report informieren: www.doing-business.org

Nach intensiven Marktrecherchen gründete der Spezialist für Hightech-Verbindungs- und -Schlauch-Systeme Anfang 2012 in Singapur eine Tochtergesellschaft. „Wir haben für den Start unseres Asiengeschäfts ganz bewusst Singapur und nicht China ausgewählt“, erklärt Bastin. Zum einen sprachen steuerliche und gesellschaftsrechtliche Gründe für diesen Schritt. „Um zum Beispiel Gewinne aus dem für den inzwischen auch in China realisierten Geschäftssitz nach Deutschland abführen zu können, braucht man im asiatischen Raum eine Niederlassung“, sagt Bastin. Zudem sei Singapur extrem industriefreundlich. Unternehmensgründungen



Gut ausgebildete, vertrauenswürdige Fachleute zu finden ist das A und O beim Auslandsengagement.

Foto: Fotolia/Kzenon

sein in 24 Stunden möglich. Zusätzlich seien viele Strukturen dort ganz ähnlich wie in Europa. Das erleichtert einen Start in dem ansonsten fremden Kulturkreis.

Strategisch günstig gelegen

Außerdem liegt Singapur strategisch günstig inmitten der Gemeinschaft südostasiatischer Nationen (ASEAN). Von hier aus sind die Wege in andere südostasiatische Länder relativ kurz. „Wir müssen uns natürlich von Dimensionen, die wir aus Deutschland oder Europa kennen, verabschieden“, sagt Bastin. Dennoch fungiert Singapur hier hervorragend als Drehkreuz in andere asiatische Länder. Gleichzeitig liegt es auf halbem Weg nach Australien. Ein Markt, der in Zukunft ebenfalls für Masterflex interessant werden könnte.

Momentan arbeiten zwei Vertriebsfachleute in Singapur für Masterflex. Hinzu kommt der Geschäftsführer für die Asienniederlassung. Diese Mitarbeiter haben eine wichtige Brückenfunktion. „Die Mentalitätsunterschiede zwischen Asiaten und Europäern sind doch sehr groß“, sagt Bastin. Daher sei es wichtig, dass die Verantwortlichen vor Ort beide Sichtweisen sehr gut kennen. Aber wie findet man solche verlässlichen Angestellten?

Bastin hat zwei größere „Erkundungsreisen“, wie er es nennt, nach Asien unternommen. Bereits auf der zweiten Reise hatte er den Mann für sein Unternehmen gefunden. Oliver Hascher, der

das Asiengeschäft leitet, kann auf eine langjährige Erfahrung in diesem wichtigen Handelsraum zurückblicken. „Das ist wichtig, denn er versteht, wie die Menschen dort ticken“, sagt Bastin. Dabei ist das in der sehr heterogenen Region nicht so leicht. Chinesen, Malaien und Indonesier haben ganz unterschiedliche

Auffassungen und kulturelle Hintergründe. Damit muss man umgehen können.

Gleichzeitig ist auch der Markt nicht homogen. In Ländern wie Japan oder Südkorea gebe es durchaus Mitbewerber, sagt Bastin. In anderen Ländern wie Thailand oder Indonesien seien dagegen kaum andere Unternehmen in dem Qualitätssegment unterwegs, das Masterflex bedient. Auch wegen dieser starken Differenzen hat das Gelsenkirchener Unternehmen in Südostasien von Anfang an auf erfahrene Handelspartner gesetzt, die sich dort auskennen.

Erfahrene Handelspartner

„Wir haben viele Gespräche mit deutschen Unternehmern geführt, die sich dort bereits seit Längerem engagieren. Darüber konnten wir auch erste Kontakte zu heimischen Handelsvertretern aufbauen. So haben wir unser Netzwerk weiter ausgebaut“, erklärt Bastin. Zugleich könne man auf diese Weise leichter Erfahrungen sammeln, die sich einmal auszahlen werden.

Inzwischen produziert das Unternehmen auch in Asien. Das allerdings in einem Werk in China. Für den Hersteller spezieller Schlauch- und Verbindungssysteme ist eine kontinentale Produktion extrem wichtig. Denn die Produkte, die beispielsweise in der Medizintechnik, der Lebensmittelproduktion, in Motoren oder der Industrie zum Einsatz kommen, haben meist großes Volumen bei gerin-

gem Gewicht. Das macht eine Verschiffung in Containern sehr teuer.

„Wir verlagern die Produktion aber nicht. Das ist ganz wichtig. Wir haben lediglich einen weiteren Standort hinzugefügt“, sagt Bastin. Das ist nicht ohne Risiko. Die Sorge, dass das Know-how als wichtigstes Unternehmenskapital und Innovationstreiber in falsche Hände geraten könnte, hat auch Bastin und die Aktionäre des Unternehmens beschäftigt. „Das Risiko muss man als Unternehmen aber eingehen, wenn man expandieren möchte“, sagt er. Zudem ist er von der einmaligen Qualität seiner Produkte überzeugt. Die sei nicht so leicht zu kopieren, sagt er. Und davon – so ist er fest entschlossen – wird Masterflex in den kommenden Jahren auch den asiatischen Markt überzeugen.

JÜRGEN BRÖKER



Foto: Fotolia/daboost

SINGAPUR

Republik Singapur

- Währung: Singapur-Dollar (SGD) (1 Euro = 1,59 SGD)
- 5,18 Millionen Einwohner
- BIP pro Kopf: 49 936,3 US-Dollar
- Platz 1 im Doing Business Report
- Wichtige Industriezweige: Elektronik, Chemie, Biomedizin, Präzisionsgeräte, Transportmaschinen, Fertigung
- Positiv: wirtschaftsnahe, marktwirtschaftlich orientierte und leistungsfähige Regierung; exzellente technische Infrastruktur; Verwaltungssprache Englisch
- Negativ: kleiner Binnenmarkt; im regionalen Vergleich hohe Lohn-, Standort- und Lebenshaltungskosten



Tubus-Geschäftsführer Peter Ronge machte gemischte Erfahrungen mit asiatischen Ländern als Produktionsstandort.

Foto: Dominik Dopheide

„Die Zulieferkette muss stehen, damit der Standortvorteil nicht verloren geht.“

PETER RONGE

Denn schnell waren die „geklonten“ Gepäckträger von der Bildfläche verschwunden, und am Ende wurde nicht an

Klageschriften, sondern an einem Plan für eine strategische Partnerschaft geübelt. Mit dem Motto „Lieber kooperieren statt kopieren“ gewann Ronge sein Gegen-

über für eine Allianz und eröffnete Tubus neue Perspektiven für die Fertigung in hohen Stückzahlen und für die Erweiterung des Produktportfolios. „Ich bin ein Kooperationsmensch, das gesamte Wachstum unseres Unternehmens basiert auf Zusammenarbeit“, erklärt Ronge, der mit dieser Einstellung von Münster aus den Weltmarkt erobert hat: Von einem kleinen Handwerksbetrieb hat er seine Firma zu einem Premium-Zulieferer für Fahrradhersteller entwickelt, der Absatzmärkte in 25 Ländern bedient.

Kooperieren statt kopieren

Tubus-Geschäftsführer Peter Ronge fand in Ho-Chi-Minh-City gute Bedingungen, um mit der Fertigung seiner Fahrradgepäckträger durchzustarten. Ronges Erfahrungen sind insgesamt jedoch recht unterschiedlich.

Die Gepäckträger, die ein taiwanesisches Unternehmen im Herbst 2008 in Köln auf der Internationalen Fahrrad- und Motorrad-Ausstellung (IFMA) präsentierte, kamen Peter Ronge nur zu bekannt vor – hatte er doch exakt solche Modelle selbst entwickelt und längst Schutzrechte erwirkt. Noch am Messe-

stand stellte der Geschäftsführer der Tubus Carrier Systems GmbH den Seniorchef des asiatischen Mitbewerbers zur Rede. „Ich forderte ihn auf, die Plagiate von der Wand zu nehmen und stellte eine Klage in Aussicht“, erinnert sich Ronge. Was jedoch folgte, war der Beginn einer erfolgreichen Geschäftskooperation.

Tochter produziert für Tubus

Nicht in Taiwan, sondern in Vietnam sollte die Produktion für die stark nachgefragten, hochwertigen Aluminium-Gepäckträger der Tubus-Marke „Rack-time“ weiter an Fahrt aufnehmen. Die Arbeitsmarktlage im Heimatland sowie das Lohnniveau in Vietnam habe bereits viele taiwanesischen Firmen, vor allem der Textilbranche, veranlasst, sich in Ho-Chi-Minh-City anzusiedeln, erklärt Ronge. „Unser Partner, die Branc Co. Ltd., hat dort eine Tochtergesellschaft mit einem Werk, das sehr groß und nach Kriterien internationaler Lean-Management-Pro-

STECKBRIEF VIETNAM

- Währung: Dong (VND)
(1 Euro = 26 681,2 VND)
- 87,8 Millionen Einwohner
- BIP pro Kopf: 1523,2 US-Dollar
- Platz 99 im Doing Business Report
- Wichtige Industriezweige: Nahrungsmittelproduktion, Herstellung nicht metallischer mineralischer Produkte, Chemie, Metall
- Positiv: sinkendes Haushaltsdefizit, Rückgang der Inflationsrate und Stabilisierung der Währung; weiterhin politische Stabilität; junge, motivierte Arbeitskräfte
- Negativ: Infrastruktur nach wie vor unzureichend; Korruptionsanfälligkeit; Fachkräftemangel



Foto: Fotolia/dobost



Die Präventionskampagne für einen gesunden Rücken

„Denk an mich. Dein Rücken“

Prävention lohnt sich – auch finanziell. Das zeigt eine Studie der gesetzlichen Unfallversicherung, für die 300 Unternehmen aus 15 Ländern befragt wurden. Ergebnis: Ein Unternehmen, das einen Euro pro beschäftigter Person und Jahr in betrieblichen Arbeits- und Gesundheitsschutz investiert, kann mit einem potenziellen ökonomischen Erfolg („Return on Prevention“) in Höhe von 2,20 Euro rechnen. Besonders deutlich wird der Nutzen betrieblicher Prävention beim Thema Rückenbeschwerden. Sie gelten als Volkskrankheit Nummer eins und sind für die Unternehmen mit einer Vielzahl von Folgekosten verbunden. Zum Beispiel durch Arbeitsausfall: Fast 25 Prozent aller Arbeitsunfähigkeitstage eines Jahres entfallen auf Muskel-Skelett-Erkrankungen. Rund 26.000 Menschen müssen deshalb ihre Erwerbstätigkeit vorzeitig aufgeben. Es gehen Fachkräfte mit wertvoller Berufserfahrung verloren. Als Ersatz muss kurzfristig Nachwuchs gewonnen und ausgebildet werden.

Aber auch Beschäftigte, die trotz wiederkehrenden Rückenschmerzes zur Arbeit gehen, sind

für Unternehmen kein Gewinn. Denn Schmerzen und Unwohlsein schmälern die Qualität der Arbeit. Fazit: Rund 16 Milliarden Euro betrug allein 2010 der Ausfall an Bruttowertschöpfung durch Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und Bindegewebes.

Was können Unternehmer und Unternehmerinnen tun, um diesen Kosten vorzubeugen? Hier bieten Berufsgenossenschaften und Unfallkassen gemeinsam mit ihren Partnern konkrete Unterstützung an: Seit Januar läuft die neue Präventionskampagne „Denk an mich. Dein Rücken“. Sie wendet sich unmittelbar an Arbeitsschutzverantwortliche in Unternehmen, die dazu beitragen können, arbeitsbedingte Rückenbelastungen zu reduzieren.

So vielfältig die Ursachen der Rückenbeschwerden sind, so unterschiedlich sind auch die Möglichkeiten der Vorbeugung. Die Prävention kann ebenso in einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen liegen wie in der Unterstützung eines gesundheitsförderlichen Verhaltens der Beschäftigten. Denn ein gesunder



Rücken will weder unter- noch überfordert werden. Eine Gefährdungsbeurteilung hilft dabei, Risiken im Betrieb aufzudecken und Belastungsschwerpunkte zu erkennen. 78 Prozent der europäischen Arbeitgeber betrachten Muskel-Skelett-Erkrankungen als wichtiges Gesundheitsproblem. Höchste Zeit, die Initiative zu ergreifen.

Die Kampagne „Denk an mich. Dein Rücken“ vermittelt das nötige Wissen für einen gesunden Rücken. Sie gibt Tipps und Ratschläge zu Präventionsmöglichkeiten in Betrieben. Weitere Informationen für Unternehmerinnen und Unternehmer unter: www.deinruecken.de



Das Fahrrad ist in Vietnam noch immer ein allgegenwärtiges Verkehrsmittel, die Transportinfrastruktur ist jedoch besser ausgebaut, als es hier erscheint.

Foto: Fotolia/Canakris

duktion zertifiziert ist, damals aber nicht annähernd ausgelastet war“, fährt er fort. Der Tubus-Chef inspizierte das Werk und forderte Verbesserungen des Arbeitsschutzes. „Wir fertigen überall in der Welt, aber es muss nach unseren Maßstäben passieren“, sagt Ronge, der seine Vorstellungen nunmehr verwirklicht sieht – nicht nur bei den Arbeitsbedingungen, sondern auch bei den Produkten. Denn was in Ho-Chi-Minh-City gegossen, geschmiedet und geschweißt wird, ist zuvor in Münster gezeichnet worden. Von marginalen Aufträgen für Dritte abgesehen, erklärt Ronge, arbeite das vietnamesische Werk exklusiv für Tubus. Und weil das münsterische Unternehmen weitreichenden Einfluss auf den Partner in Ho-Chi-Minh-City hat, ist für ihn Vietnam mehr Produktionsstandort als Beschaffungsmarkt.

Einen eigenen Produktionsstandort hat Tubus in China. Ronge hat vor rund 15 Jahren eine Tochterfirma in Hangzhou gegründet, weil der Zulieferer in Tschechien mit den steigenden Stück-

zahlen überfordert war. „Am Anfang hat man uns in China mit offenen Armen empfangen, das hat sich aber dramatisch geändert“, sagt er und berichtet von spontanen Verschärfungen der Auflagen und von Steuererhöhungen. Noch hält Ronge das Werk im Besitz, trägt sich aber mit Verkaufsgedanken. Den Standort in Vietnam dagegen will er weiterhin auslasten, obwohl er auch dort die Rahmenbedingungen nicht in gleißend goldenem Licht sieht. „Zum Wirtschaftsstandort Vietnam gibt es so viele verschiedene Meinungen wie Experten“, sagt Ronge.

Zuliefererkette aufbauen

Und wie lauten die wesentlichen Tipps, die der Tubus-Gründer und Vietnam-Fachmann jenen mit auf den Weg gibt, die planen, dort zu produzieren? Zunächst gelte es, die wichtigste Grundlage zu schaffen: „Sie müssen eine Zuliefererkette auf die Reihe bringen, um von Importen unabhängig zu sein und den Standortvorteil nicht zu verlieren“, empfiehlt er. Da sich im Norden des vormals zweigeteilten Landes die industrielle Infrastruktur nur langsam entwickle, spielt der Süden und seine Metropole dafür eine zentrale Rolle, erklärt Ronge, und fügt an: „In Ho-Chi-Minh-City hat sich die Zuliefersituation aber generell erschwert, weil die Karawane der Produzenten zurzeit nach Kambodscha weiterzieht.“ Dort sei zwar die Infrastruktur noch weniger ausgebaut, das Lohn-

niveau jedoch niedriger als in Vietnam, erläutert der Tubus-Chef, der jedem rät, vor der Reise nach Südostasien noch etwas zu recherchieren: „Ein Bewusstsein für die jüngere Geschichte Vietnams zu bekommen, kann auch bei der Entwicklung von Geschäftsbeziehungen sehr hilfreich sein“, betont er.

Vom Status einer Industrienation sieht Peter Ronge aber Vietnam noch ein Stück entfernt. Nicht immer sei die Versorgung mit Energie und Wasser zufriedenstellend, und es gäbe zu viele Streiks. Warum er gleichwohl die Kooperation fortsetzen will? „Die Infrastruktur des Werkes in Ho-Chi-Minh-City ist für uns perfekt, und wir haben mit der Branc Co. Ltd. einen verlässlichen Partner gewonnen“, sagt der Tubus-Geschäftsführer.

Qualität sichergestellt

Zudem erfülle der Standort eine entscheidende Voraussetzung: Die geforderte hohe Produktqualität sei hier sichergestellt. „Das ist extrem wichtig, denn die Produkte gehen vom Werk aus direkt an unsere Kunden“, erklärt Ronge und packt allen Vietnam-Interessierten einen weiteren Tipp in den Reisekoffer: „Sie müssen hier in Deutschland Leute haben, die jederzeit bereit sind, ins Flugzeug zu steigen und die Mitarbeiter vor Ort zu schulen“, sagt er. Diese Aufgabe übernimmt bei Tubus der Chef persönlich, wenn es ein Projekt erfordert: Ronge fertigt dann im Werk in Vietnam exemplarisch das Produkt. Schließlich hat er in seinem ersten Geschäftsjahr in Münster mit eigenen Händen 300 Gepäckträger produziert.

Heute schafft die Tubus-Gruppe diese Menge innerhalb von 30 Minuten. Allein das Werk in Vietnam wird im laufenden Jahr voraussichtlich mehr als eine Million Träger auf den Markt bringen. „Die Mitarbeiter sind der stärkste Standortfaktor“, sagt Peter Ronge und empfiehlt jenen Unternehmen ein Engagement in Vietnam zu prüfen, die in hohen Stückzahlen produzieren wollen, deren Fertigungsprozesse sich jedoch wenig automatisieren lassen. Bei der Standortwahl für künftige Projekte will er aber auch Europa nicht ganz außer Acht lassen.

DOMINIK DOPHEIDE

Tubus Carrier Systems GmbH

- Gründungsjahr: 1987
- Produkte: Gepäckträger und zugehörige Systemkomponenten inklusive Lizenzvergabe
- Mitarbeiter: 15 am Standort Münster, etwa 70 am Standort Hangzhou, China
- Jahresumsatz: 7,5 Millionen Euro 2012 geschätzte 8 bis 9 Millionen Euro 2013

Saatgut



Die Frühljahrsaussaat steht kurz bevor. Die FarmSaat AG aus Everswinkel bietet dazu eigene Maiszüchtungen, die abgestimmt sind auf die regionalen Ansprüche an Boden und Klima. Das Besondere daran: Das Saatgut stammt komplett aus konventioneller Züchtung ohne gentechnisch veränderte Organismen. FarmSaat züchtet und produziert auch Sorten und Saatgut für Gräsermischungen, Sorghum, Raps – und spezielle Rüben zur Biogaserzeugung.

www.farmsaat.de



FMO | Ryanair-Chef Michael O'Leary kam am 10. April persönlich zum Flughafen Münster/Osnabrück: „Ryanair freut sich sehr über die Rekordbuchungszahlen der zwei neuen Verbindungen nach Barcelona und Malaga.“ Flughafenchef Prof. Gerd Stöwer (links) sah „gute Perspektiven für die zukünftige Zusammenarbeit“. Er führe mit der Airline interessante Gespräche zum kommenden Winterflugplan und für den Sommer 2014. Foto: FMO

KURZMELDUNGEN

Gelsenkirchen-City | Öffnungszeiten, Veranstaltungen, Parkmöglichkeiten: Über all das informiert die gerade überarbeitete Website der Händler in der Gelsenkirchener City: www.gelsenkirchen-city.de

ISG Bochumer Straße | Der Standort Bochumer Straße in Recklinghausen wird gestärkt: Im April wurde dort eine Immobilien- und Standortgemeinschaft (ISG) gegründet. Reineinrichtung, künstlerische Gestaltung von Schaltkästen und Hofeinfahrten und andere Maßnahmen sollen das Quartier deutlich aufwerten.

Wirtschaft sieht Standort NRW in Gefahr

Verkehrsnetz | „Das Verkehrsnetz in Nordrhein-Westfalen hat mittlerweile unübersehbare Risse bekommen“. So skizzierte Joachim Brendel „die zunehmend kritische Lage auf den Straßen“, als er in Düsseldorf ein gemeinsames Positionspapier der Wirtschaft zum Thema Infrastruktur und Standortqualität vorstellte. Brendel, Geschäftsführer bei der IHK Nord Westfalen, ist im Bereich Verkehr zudem Federführer für alle nordrhein-westfälischen IHKs.

Mit dem Papier richten die IHKs, die Handwerksorganisation, „unternehmer nrw“ sowie zahlreiche Verbände der Bauwirtschaft, der Verkehrs- und Logistikwirtschaft, der Häfen und des Handels einen dringenden Appell an die Politik auf Bundes- und Landesebene, den dramatischen Investitionsstau aufzulösen, „bevor der Standort NRW nachhaltigen Schaden nimmt“.

Das Positionspapier steht unter www.ihk-nw.de/p12

Regionalplan erörtert

Rohstoffabbau | Bei der Bezirksregierung wurde Ende April der Rohstoffabbauplan zum künftigen Regionalplan im Regierungsbezirk Münster mit den Trägern öffentlicher Belange diskutiert. Besonders bei den Kiesabgrabungen im

Raum Bocholt und Isselburg gelang es nicht, mit allen Beteiligten einen umfassenden Konsens zu erreichen. Zu den Abgrabungen im Bereich der Bergbauregion Ibbenbüren zeichnete sich ein überwiegender Meinungsunterschied ab.



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

Hubert Nabbe GmbH 
Gut gebaut.

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



Die Rückkehr der Emscher | Allein im Bereich Gelsenkirchen werden 570 Millionen Euro verbaut für den Abwasserkanal Emscher. Mitglieder des IHK-Regionalausschusses Gelsenkirchen informierten sich vor Ort über dieses Großprojekt. Es soll für die Rückkehr eines Flusses sorgen, der heute nur als offener Abwasserlauf existiert. In fünf Jahren soll die Abwasserröhre fertiggestellt sein.

Foto: pd

„West-Ost-Achse ausbauen!“

EU-Verkehrspolitik | „Die West-Ost-Achse von den Niederlanden über Rheine, Osnabrück, Hannover und Berlin nach Polen muss zügig ausgebaut und der darüber geleitete Verkehr intelligent gesteuert werden“. Dieses gemeinsame Fazit zogen jetzt Präsidenten und Hauptgeschäftsführer der IHKs mit Sitz in Bielefeld, Braunschweig, Hannover,

Münster und Osnabrück nach einem Treffen mit Bundestagsabgeordneten aus den IHK-Bezirken in Berlin.

Die West-Ost-Achse ist einer von zehn Verkehrskorridoren, die die Europäische Union vorrangig ausbauen will. Die EU-Staaten sollen diese Wege in ihren nationalen Plänen vorantreiben und werden mit Investitionszuschüssen unterstützt.

Erster Spatenstich

Ortsumgehung B 525 | Die Nottuln bekommt eine Umgehungsstraße, die Teil der Bundesstraße 525 sein wird. Die Ortsumgehung Nottuln-Darup auf dieser wichtigen Verbindung zwischen den Niederlanden und dem Münsterland wurde bereits fertiggestellt. Die Ortsumgehung Südlohn-Oeding (L 558) befindet sich in der Planfeststellung. Nach Ab-

schluss der Bauarbeiten wird die gesamte B 525 von der B 70 bei Südlohn bis zur A 43 (Anschlussstelle Nottuln) ortsdurchfahrtsfrei sein.

Am 11. April erfolgte der erste Spatenstich in Nottuln. Nach etwa vier Jahren, so der Plan, ist die Umgehungsstraße fertig. Sie soll die Ortsdurchfahrt in Nottuln nachhaltig vom Durchgangsverkehr entlasten.



Einfach hin und weg.

Münsterland

Radtouren mit Bus & Bahn – ganz einfach!

Nehmen Sie Ihr Fahrrad einfach mit in Zug und Bus – im Münsterland ist das jederzeit, wenn Platz ist, möglich. So können Sie leicht mit dem Wind radeln und neue Strecken erkunden!

Besonders gute Möglichkeiten haben Sie in der **Fahrrad-Saison vom 1. Mai bis 3. Oktober**: Mehrere Buslinien sind an Sonn- und Feiertagen, oft auch häufiger, mit Fahrradanhängern unterwegs. Tolle Vorschläge für Ihren Ausflug mit dem Zug finden Sie im aktuellen „Tourenplaner Bahn & Bike“.

9 Uhr GruppenTicket

- Lohnt sich oft schon zu zweit!
- Gültig für bis zu 5 Personen.
- Für beliebig viele Fahrten auf der gewünschten Strecke.

Fahrpläne · Fahrpreise · Service

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

Die Schlaue Nummer

automatische Fahrplanauskunft 0800 3 50 40 30 (kostenlos)
persönliche Fahrplan- und Tarifauskunft 0180 3 50 40 30 (9 ct/min Festnetz/mobil max. 42 ct/min)



**Bus & Bahn
Münsterland**

SEPA-Information |

Ab Februar 2014 gelten die neuen SEPA-Regeln für Lastschriften und Überweisungen im europäischen Zahlungsverkehr. Auf einer Veranstaltung der IHK in Gelsenkirchen informierten sich jetzt über 60 Unternehmen über die künftigen Regelungen. Experten der Volksbank Ruhr Mitte und der Sparkasse Gelsenkirchen gaben Hinweise zur frühzeitigen Vorbereitung und Umstellung auf das künftige SEPA-Zahlverfahren.

Foto: pd



Wie zahlt der Kunde?

EU-Umfrage | Die Akzeptanz verschiedener Zahlungsmittel – beispielsweise Bargeld oder Kreditkarten – im Einzelhandel führt zu nennenswerten Kosten für die Händler. Die Verbesserung der Effizienz des europäischen Zahlungsverkehrs gehört zu den Zielen verschiedener öffentlicher Stellen in Europa. Im Auftrag der EU-Kommission führt das Beratungsunternehmen

Deloitte aktuell eine Studie zum Zahlungsverhalten europäischer Konsumenten in Einzelhandelsgeschäften durch. Einzelhändler sollten sich die maximal 30 Minuten Zeit nehmen für den Fragebogen, um der Europäischen Kommission ein authentisches Bild der Geschäftswelt zu geben.

Der Link zur Umfrage:
www.ihk-nw.de/p693

Von Erfolgen lernen

Gründertag | Über 100 Teilnehmer trafen sich im März in Stroetmanns Fabrik in Emsdetten zum Gründungstag des Koordinierungskreises Existenzgründung.

Besonders interessant waren für viele Besucher die Vorträge von Selbstständigen, die die erste Zeit bereits erfolgreich überstanden haben. Frank Feldmann vom Jagdhaus Feldmann in Hopsten berichtete von den vielen neuen Ideen, die er umgesetzt hat, seitdem er das Familienunternehmen übernommen hat. Christian Schluh konnte die Mitarbeiterzahl in seinem Gebäudereinigungsunternehmen in kurzer Zeit schon um rund 15 Prozent erhöhen. Janina Kuster war mit dem bestehenden Angebot von Hundeschulen „nicht zufrieden, sodass ich

mich fortgebildet und einen besonderen Ansatz in der Hundeerziehung gefunden habe.“ Stephan Baatz erklärte, warum zu kurz springt, wer beim Begriff „Koffer“ nur an den Urlaub denkt, denn seine AK & S Baatz KG aus Emsdetten entwickelt Kofferlösungen für die gewerbliche Nutzung.

Auf der Messe vertreten waren potenzielle Ansprechpartner für Existenzgründer in der Anfangsphase und auch Mitglieder des Koordinierungskreises Existenzgründung.

Der Vortrag von Daniela A. Ben Said zum Thema „Kundenverblüffung – Marketing ganz anders“ stieß auf besondere Begeisterung beim Publikum und sorgte sicher mit dafür, dass die Veranstaltung im Feedbackbogen zu fast 100 Prozent weiterempfohlen wurde.



Foto: Mike Graffigna



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

DR. BEERMANN **WP** PARTNER

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

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

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

Förderanträge bis Ende August stellen

Investitionszuschüsse | Unternehmen im Emscher-Lippe-Raum bekommen noch günstige Zuschüsse für betriebliche Investitionen. Anträge auf nicht rückzahlbare Investitionszuschüsse aus der regionalen Wirtschaftsförderung des Landes

IHK-KONTAKT



Klemens Hütter,
Tel. 0209 388-103,
huetter@ihk-nord-westfalen.de

NRW in den C-Fördergebieten sollten noch bis spätestens 31. August 2013 bei der NRW.Bank eingereicht werden. Später gestellte Anträge können nicht mehr zu den jetzigen Konditionen berücksichtigt werden.

Als C-Fördergebiete klassifiziert sind im IHK-Bezirk die Kommunen Bottrop, Gelsenkirchen, Castrop-Rauxel, Datteln, Dorsten, Hernten, Marl und Waltrop.

Bei der Antragstellung ist die IHK Nord Westfalen gerne behilflich.

Nahversorgung in ländlichen Gebieten

Studie | Wer versorgt die kleinen Dörfer und Siedlungen mit Lebensmitteln? Seit Beginn der 1990er-Jahre werden alternative Nahversorgungspunkte für kleinere Orte verstärkt diskutiert. Das Bundesverkehrsministerium

hat eine umfangreiche Studie vorgelegt, die einen guten Überblick gibt über die vorhandene Nahversorgungssituation in ländlichen Räumen und Vergleiche zieht zu der Situation in Finnland,

Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz.

Die Befragungsergebnisse zeigen unter anderem, dass die Filial- und Franchise-

Konzepte gegenüber den Einzelbetrieben hochsignifikant wirtschaftlich erfolgreicher sind. Die mit Lohnzuschüssen und steuerlich geförderten Integrationsläden sind erfolgreicher in Bezug auf den Umsatz, die

Kundenzahl und die Beschäftigung, haben ihre Standorte aber auch eher in größeren Orten. Die Bürgerläden scheinen ohne das bürgerschaftliche Engagement nicht überlebensfähig, da an die-

sen Standorten das wirtschaftliche Potenzial zu gering ist.



Lebensmittel muss es überall geben. Foto: Erwin Wodicka

Die Studie im Internet:
www.ihk-nw.de/p693

www.hoffundpartner.de

**ENTWICKELN.
PLANEN.
BAUEN.**



Industriebau

HOFF und Partner

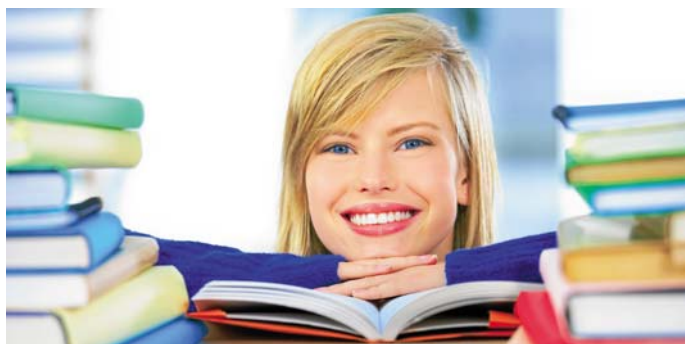
48599 Gronau · Tel. 02562 705-0

„Doppel-Abi ist letzte Chance“

IHK-Umfrage belegt: Betriebe wollen sich für Schüler interessanter machen.

Das Ausbildungsengagement der Betriebe in der Region „bleibt auf dem seit Jahren hohen Niveau“. Das ergab die IHK-Ausbildungsumfra-

ge, an der sich 626 Ausbildungsbetriebe in Nordrhein-Westfalen beteiligten. Rund ein Viertel der Betriebe will das Lehrstellenangebot sogar



Viele Betriebe wollen den Abiturjahrgang 2013 dafür nutzen, ihren Bedarf an Auszubildenden zu decken.

Foto: Y. Arcurs/Fotolia

aufstocken. „2013 wird für Schulabgänger, die eine betriebliche Ausbildung machen wollen, ein gutes Jahr“, fasst Prof. Dr. Bodo Risch, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, zusammen. „Der doppelte Abiturjahrgang wird für viele Unternehmen die letzte Möglichkeit sein, aus dem Vollen zu schöpfen“, so Risch. Fast 60 Prozent der Betriebe bemerken laut IHK-Umfrage schon jetzt rückläufige Bewerberzahlen. Jedes vierte Unternehmen will sich durch verstärktes Ausbildungsmarketing und Schulk Kooperationen besser positionieren. Mehr als die Hälfte der Betriebe plant, 75 bis 100 Prozent ihrer Azubis nach ihrer erfolgreichen Prüfung zu übernehmen, um sich qualifizierten Fachkräftenachwuchs zu sichern. Die Umfrage zum Download:

www.ihk-nw.de/ausbildungsumfrage

Noten Vergleichen

Ergebnisstatistik | Wie gut die eigenen Auszubildenden im Vergleich zu anderen sind, zeigt die IHK-Prüfungsergebnisstatistik. Mit ihr können Betriebe die Ergebnisse ihrer Auszubildenden mit den Durchschnittswerten auf IHK-, Landes- und Bundesebene vergleichen – interessant für Betriebe, die an mehreren Standorten ausbilden.

www.ihk-nw.de/p684

DUALE AUSBILDUNG

Abschluss | In Deutschland waren 2011 89,7 Prozent der Abschlussprüfungen in der dualen Ausbildung erfolgreich, so das Statistische Bundesamt. www.destatis.de

1×1 DER AUSBILDUNG

Wie werde ich Ausbilder?

Nicht jeder Mitarbeiter kann Auszubildende durch die Lehre führen. Wer Ausbilder werden möchte, muss pädagogisches Geschick und das nötige Wissen mitbringen.

Bildet ein Betrieb zum ersten Mal einen Jugendlichen aus, lässt der Betrieb den Ausbilder über das Formular „Ausbilderdaten“ bei der IHK eintragen und erhält eine Eintragungsbestätigung. Je nach Größe des Unternehmens können auch mehrere Ausbilder für einen Beruf benannt werden. Die-

se benannten Ausbilder werden in den entsprechenden Ausbildungsverträgen eingetragen und sind für den Ablauf der Ausbildung verantwortlich. Die IHK Nord Westfalen weiß also genau, welcher Ausbilder für die jeweiligen Auszubildenden verantwortlich ist und kann bei Fragen direkt Kontakt aufnehmen.

Wenn nun ein vom Unternehmen benannter Ausbilder den Betrieb verlässt, muss das Unternehmen nicht gleich die Ausbildung aufgeben. Eventuell findet sich ein

Mitarbeiter, der die gleiche fachliche sowie berufs- und arbeitspädagogische Eignung besitzt. Grundsätzlich muss dafür eine Ausbilder- oder Meisterprüfung nachgewiesen werden. Ist das der Fall, meldet der Betrieb der IHK Nord Westfalen den Austritt des bisherigen Ausbilders und meldet gleichzeitig den neuen mit an.

Verfügt der neue Ausbilder noch nicht über die notwendigen berufs- und arbeitspädagogischen Fähigkeiten, kann die IHK eine Frist von bis zu zwölf Mona-



ten einräumen, in der er das Wissen aufholen kann.

In der nächsten Ausgabe geht es um die Insolvenz eines Ausbildungsbetriebes.

Weitere Informationen:
www.ihk-nw.de/ausbildungsberatung
www.ihk-nw.de/p437



Der IHK-Regionalausschuss des Kreises Steinfurt will den Übergang zwischen Schule und Betrieb verbessern. Foto: Schuckart/Fotolia

Aus der Klasse in den Betrieb

Regionalausschuss Kreis Steinfurt macht sich für mehr Austausch stark.

„Immer noch gehen zu viele Schulabgänger in ein Berufsleben voller Wirtschaftsthemen, ohne dass sie an der Schule genügend über die Wirtschaft gelernt haben“, so Gustav Deiters, IHK-Vizepräsident und Regionalausschuss-Vorsitzender Kreis Steinfurt, während eines Ausschusstreffens bei Jüke Systemtechnik in Altenberge. Der Ausschuss will

das Thema Schule und Wirtschaft neu aufrollen und auf eine breitere organisatorische Basis stellen. Drei Schwerpunkte stehen im Fokus: Mehr Praxiserfahrungen für Lehrer und Schüler, eine belastbare Gesamtstruktur, um den Schulen genügend Ansprechpartner in Betrieben zu bieten, und eine bessere Vermittlung ökonomischen Wissens. _____

EINE FRAGE AN DIE IHK

Ausbildung verkürzen

? Frage einer Werbeagentur aus Steinfurt: **Kann die Ausbildung aufgrund des Schulabschlusses verkürzt werden?**

Die Antwort der IHK:

Ja, das Berufsbildungsgesetz macht die Verkürzung unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Mit Fachoberschulreife (Realschulabschluss) kann eine Ausbildung um bis zu sechs Monate verkürzt werden, mit Fach- oder Hochschulreife sogar um bis zu zwölf Monate. Die Verkürzung kann direkt bei Abschluss des Ausbildungsvertrages oder nach Ausbildungsbeginn durch einen Zusatz im Vertrag vereinbart werden. Das Formular „Verkürzung, Verlängerung, Berufswechsel“ steht dazu als Download unter: www.ihk-nw.de/p2067. Übrigens: Wenn Auszubildende im Betrieb und in der Berufsschule gute bis sehr gute Leistungen zeigen, können sie außerdem einen Antrag auf vorzeitige Prüfungszulassung stellen.



ES ANTWORTETE:

Petra Mädel
Telefon 0251 707-267 (Bürotag Montag)
maedel@ihk-nordwestfalen.de

Informationen: www.ihk-nordwestfalen.de/ausbildungsberatung

Höhere Freibeträge

Ehrenamt | Der Bundesrat hat rückwirkend zum 1. Januar die steuer- und sozialversicherungsfreien Pauschalen für IHK-Prüfer und

andere Ehrenamtler erhöht. Für Prüfer stieg er von 2100 Euro auf 2400 Euro im Jahr.

www.ihk-nw.de/n4929



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

Ihre Ansprechpartner für:

- Aufbau von Holding-Strukturen
- Internationales Umsatzsteuerrecht
- Factoring und Leasing
- Nachfolgeplanung im Mittelstand

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

Kosten erstatten

Energieausgaben | Unternehmen, die viel Energie verbrauchen, können sich unter bestimmten Voraussetzungen einen Teil der Kosten erstatten lassen. Dabei sind Fristen und Termine zu beachten. Einen Überblick bietet die IHK Nord Westfalen im Internet:

www.ihk-nw.de/p3748

Beratung fördern

Energieberatung | Betriebe, die im Jahr über 5000 Euro Energiekosten haben und sich von einem professionellen Energieberater Chancen zur effizienten Energienutzung aufzeigen lassen möchten, können bei der KfW-Bankengruppe eine Förderung beantragen. Bei Initialberatungen werden bis zu 80 Prozent, bei Detailberatungen bis zu 60 Prozent der förderfähigen Beratungskosten bezuschusst.

www.ihk-nw.de/p1021

Windenergie speichern

Das Anwenderzentrum h2herten betritt technisches Neuland.

Die erste „Windstrom-Elektrolyse-Anlage“ in NRW ging im April auf Zeche Ewald in Herten ans Netz. Die Anlage

soll das Anwenderzentrum h2herten, Zentrum für Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie, im Jahr mit



Im kerzenförmigen Tank hinter dem Anwenderzentrum wird die in Wasserstoff umgewandelte Windenergie gespeichert. Foto: B. Berkau

250 Megawattstunden klimaneutralem Strom und rund 6500 Kilogramm grünem Wasserstoff versorgen und den Energieeigenbedarf decken. Das Windrad auf Halde Hoppenbruch erzeugt die Windkraft, die in das Versorgungssystem des Anwenderzentrums integriert wird. Bei zu viel Windenergie produziert die Anlage mit einem „Elektrolyseur“ Wasserstoff, der bei Windstille, zum Ausgleich von Spitzenlasten oder zur Stabilisierung des Netzes über ein Brennstoffzellensystem in Strom zurückverwandelt wird. Die Anlage ist nach Angaben von h2herten auf Gewerbeimmobilien ausgerichtet und eine Neuheit bei der Erzeugung und Speicherung regenerativer Energie.

www.wasserstoffstadt-herten.de

Inspiration

Broschüre | Die Deutsche Bundesstiftung Umwelt zeigt „inspirierende Projekte“ in der Broschüre „Innovationen für die Energiewende“.

www.dbu.de

WETTBEWERBE

Innovativ | Bis zum 15. Mai können Betriebe Projekte für den Innovationspreis Münsterland einreichen: www.innovationspreis-muensterland.de

Nachhaltig | Der Deutschen Nachhaltigkeitspreis ehrt ressourcenschützende Betriebe. Anmeldung bis zum 15. Mai: www.nachhaltigkeitspreis.de



Intelligente Gebäude für intelligente Unternehmen.

- ✓ Planung, Projektierung und schlüsselfertige Erstellung aus einer Hand
- ✓ intelligente Energiekonzepte sparen zukünftige Kosten
- ✓ schnelle und unkomplizierte Umsetzung
- ✓ kurze Bauzeiten dank Vorfertigung im Werk
- ✓ mehr als 65 Jahre Erfahrung in Holzrahmenbauweise

Mit **Büdenbender Objektbau** setzen Sie auf intelligente Lösungen, die alle Anforderungen an moderne Betriebs- und Verwaltungsgebäude berücksichtigen.



Büdenbender
Objektbau mit Charakter.
www.buedenbender-objektbau.de

Architekturbüro
Dipl. Ing. Rolf Bracht
Am Rehbaum 34
46282 Dorsten

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht 0 177 / 30 58 442 // rbracht@buedenbender-hausbau.de – Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot!



Neben der Hauptstadt Ankara ist Istanbul, hier mit Blick auf die Hagia Sophia, das wirtschaftliche Herz der Türkei. Foto: Zhuravlev/Fotolia

Türkei für Einsteiger

Eine IHK-Veranstaltung zeigt Geschäftschancen für Unternehmen.

Die Türkei gilt als Brücke zwischen Europa, Asien und der arabischen Halbinsel. Wie sich auch kleine Betriebe den Einstieg in den türkischen Markt schaffen können, erklärt ein Experte der Deutsch-Türkischen IHK aus Istanbul beim „Round Table Türkei“. Er informiert über Gesellschaft, Wirtschaft und

Probleme der Türkei und geht auf die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und dem Land am Bosphorus ein. Anmelde-schluss ist der 20. Mai. Information und Anmeldung: www.ihk-nw.de/e2277

**28. Mai 2013, 15 bis 17 Uhr
IHK in Gelsenkirchen**

EINE FRAGE AN DIE IHK

Ausfuhr abschließen

? Frage eines Großhandelsunternehmens aus Münster: **Wir haben einen Export in die Türkei getätigt. Die Ware ist mittlerweile beim Kunden einwandfrei angekommen. Nunmehr werden wir vom Zollamt im Rahmen eines Nachforschungsverfahrens aufgefordert, einen „alternativen Ausgangsvermerk“ beizubringen. Was ist damit gemeint?**

Die Antwort der IHK: Ihr Ausfuhrvorgang wurde offenbar an der Ausgangszollstelle der EU nicht ordnungsgemäß erledigt. Dies kann viele praktische Gründe haben. Neben einer nicht ordnungsgemäßen Abfertigung sind auch EDV-Probleme ein häufiges Ärgernis. Automatisiert erfolgt nun nach 90 Tagen bei offenen Vorgängen eine Nachfrage beim Anmelder über den Status der Ausfuhr. Sie haben nun 45 Tage Zeit, dem Zoll Belege einzureichen, die die Ausfuhr der Waren eindeutig nachweisen. Dies sind insbesondere Spediteursbescheinigungen (im Original) und Frachtbriefe (im Original oder beglaubigt) sowie Einfuhrverzollungsbelege aus dem Drittland (im Original oder beglaubigt). Für Einfuhrverzollungsbelege aus dem Drittland kann die Ausfuhrzollstelle die Vorlage einer amtlich anerkannten Übersetzung verlangen. Zahlungsnachweise oder Rechnungen können grundsätzlich nicht als Alternativnachweise anerkannt werden. Bei Vorlage anerkannter Dokumente erstellt das Binnen Zollamt dann einen Alternativ-Ausgangsvermerk. Damit ist das Ausfuhrverfahren zoll- und umsatzsteuerrechtlich abgeschlossen..



ES ANTWORTETE:
Gerhard Laudwein,
Telefon 0251 707-199
laudwein@ihk-nordwestfalen.de

Exporte stützen Wirtschaftswachstum

Außenwirtschaft | Immer mehr Schwellen- und Entwicklungsländer werden nach Angaben des DIHK-Außenwirtschaftsreports 2012 für Unternehmen aus der Region interessant. So wurden von der Außenwirtschaftsabteilung der IHK Nord Westfalen Exportdokumente für Guatemala, Äthiopien oder Senegal ausgestellt. Auch Länder in

Sub-Sahara-Afrika, zum Beispiel Nigeria, Uganda oder Tansania, werden wichtiger.

Der Report stellt jedoch weltweit den Anstieg von Handelshemmnissen fest. Besonders in Russland werden Hürden beim ohnehin schwierigen Eintritt erwartet. In China sorgen vor allem Dokumentations- und Zertifizierungspflichten für

eine nüchterne Einschätzung des Exportpotenzials. Einfuhrvorschriften bei Elektroartikeln und Textilien erschweren den Zugang auf den türkischen Markt.

Die meisten Dokumente stellt die IHK Nord Westfalen zurzeit für Exporte nach Saudi-Arabien aus. Gefolgt von China steht Russland an zweiter Stelle des Dokumentenrankings.

Wissen zu Wirtschaft

Programm | In der neuen kaufmännischen Weiterbildung der Deutsch-Französischen IHK und des Deutsch-Französischen Jugendwerks erlernen junge Arbeitnehmer Schlüsselkompetenzen für den französischen und deutschen Markt.

www.francoallemand.com

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

45 Jahre

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

... made by **BAUER**

cosmotel-IT.de
IT Lösungen – Telefonanlagen – Videoüberwachung

Ihr zertifiziertes Fachunternehmen für alle SIEMENS & ALCATEL Telefonanlagen

Service | Kauf | Miete

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

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 | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Plafte

www.auto-timmer.de

TIMMER

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

Nutzfahrzeuge Service Audi

Anzeigenschluss für den nächsten Wirtschaftsspiegel ist am 8. Mai 2013

[zeit] raum

BOLLE.

www.bolle.net
02504.93 16-66
Hans-Geiger-Straße 21
48291 Telgte

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

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

CNC - KANTECHNIK
Christoph Lenfers KG · Alte Valve 4

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

Ihr Systemhaus
für Kommunikation, Sicherheit und IT

SEC COM

Unternehmensgruppe

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

IHK-PROFIL Recht

Versteckt ist unwirksam

Verlängerung | Für einen Internetnutzer muss eine automatische Verlängerung eines abgeschlossenen Vertrags (hier: Anzeigenschaltung) auf der Bestellseite deutlich sichtbar gemacht werden. Eine in den gesondert aufrufbaren Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) enthaltene Verlängerungsklausel, wonach sich der Vertrag verlängert, wenn der Kunde nicht bis zu einem bestimmten Zeitpunkt

kündigt, ist für den Kunden überraschend und damit unwirksam. Der Kunde muss nicht damit rechnen, dass sich Wesentliches über den Vertragsinhalt – nämlich die Laufzeit – in den „Verbraucherinformationen“ versteckt befindet, ohne dass er hierüber bei dem eigentlichen Bestellvorgang informiert wird.

Urteil des Arbeitsgerichts Minden vom 19. Dezember 2012 - 22 C 463/12

Zeugnis begründen

Arbeitszeugnis | Das Arbeitsgericht (ArbG) Berlin musste entscheiden, wer im Streitfall die Beweislast für das Vorliegen der Voraussetzungen für eine „gute“ Beurteilung in einem Arbeitszeugnis trägt. Das ArbG Berlin legte dem Arbeitgeber die Nachweispflicht dafür auf, warum er die Leistung eines ausgeschiedenen Arbeitnehmers in seinem Arbeitszeugnis nur mit „befriedigend“ und nicht besser beurteilt hatte. Dies begründete es damit, dass nach gesicherten Erhebungen heute in 86,6 Prozent der erteilten Arbeitszeugnisse „gute“ oder bessere Leistungen beschei-



Der Arbeitgeber muss sein Urteil begründen Foto: Fotolia/eccolon

nigt werden. Daher kann dem Arbeitnehmer nicht der Nachweis dafür auferlegt werden, dass er zu Unrecht in die Gruppe der schwächsten 13,4 Prozent aller Beschäftigten eingereiht worden ist. Urteil des ArbG Berlin, 26. Oktober 2012 - 28 Ca 18230/11

Leiharbeiter zählen mit

Kündigungsschutz | Nach dem Kündigungsschutzgesetz, § 23 Abs. 1 Satz 3 KSchG, sind Arbeitnehmer vor sozial ungerechtfertigten Kündigungen erst dann geschützt, wenn der Arbeitgeber in der Regel mehr als zehn Arbeitnehmer beschäftigt. Hierzu zählen nach

einem für Kleinbetriebe äußerst wichtigen Urteil des Bundesarbeitsgerichts (BAG) auch die regelmäßig im Betrieb eingesetzten Leiharbeiter, wenn ihr Einsatz auf einem „in der Regel“ vorhandenen Personalbedarf beruht. Urteil des BAG, 24. Januar 2013-2 AZR 140/12

Ehrenamt gestärkt

Ein neues Gesetz sorgt für weniger Bürokratie und mehr Flexibilität beim Ehrenamt.

Das Gesetz zur Stärkung des Ehrenamtes (EhrenamtStG) ist am 29. März in Kraft getreten. Neben vielen steuerlichen Änderungen enthält es auch neue Regelungen zum Stiftungs-, Vereins- und GmbH-Recht. Durch das Gesetz soll das ehrenamtliche Engagement von steuer-



Die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Ehrenamt werden flexibler gestaltet.

Foto: Fotolia/Hoff

begünstigten Organisationen und ehrenamtlich Tätigen gestärkt werden. Die rechtlichen Rahmenbedingungen werden entbürokratisiert und flexibler gestaltet.

Im Stiftungsrecht hat der Gesetzgeber deshalb erstmals den Begriff der Verbrauchsstiftungen konkretisiert und ihre Anerkennung erleichtert. Stiftungen, die zur Förderung ihres Zwecks auf den Verbrauch ihres Vermögens innerhalb von mindestens zehn Jahren ausgelegt sind, genießen nun die gesetzliche Vermutung, dass der Stiftungszweck gesichert ist.

Im Vereinsrecht wurden insbesondere Fragen der Haftung und Vergütung konkretisiert. Haftungsrechtlich haben Vorstände, Mitglieder von Vereinsorganen und einfache Vereinsmitglieder, die für den Verein tätig sind und dafür nicht mehr als 720 Euro im Jahr erhalten, nun bei Schädigung des Vereins nur noch

der Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit zu vertreten. Für fahrlässige Schädigungen des Vereins sind sie diesem gegenüber nicht mehr haftbar. Zudem wurde durch den neuen § 31 b BGB geregelt, dass die genannten Personen bei fahrlässig verursachten Schäden zu Lasten anderer Vereinsmitglieder und sonstiger Dritter einen Anspruch auf Freistellung von der Haftung gegen den Verein haben. Der Verein tritt also für das handelnde Vereinsmitglied in die Haftung ein. Diese Regelung kann auch durch die Satzung nicht ausgeschlossen werden.

Eine Vergütung der Vorstände von Vereinen und Stiftungen ist ab dem 1. Januar 2015 nur noch dann zulässig, wenn die Satzung des Vereins dies ausdrücklich vorsieht. Besteht keine Regelung in der Satzung, so ist eine Vergütung ausge-

schlossen. Die Einführung erst zum 1. Januar 2015 soll Vereinen, die ihren Vorständen derzeit ohne ausdrückliche Regelung in der Satzung eine Vergütung zahlen, die Möglichkeit zur Änderung ihrer Satzung geben.

Seit dem 29. März 2013 ist es zudem zulässig,

eine Firma mit dem Zusatz „gGmbH“ oder „gemeinnützige GmbH“ zu gründen. Die bisher bestehenden Bedenken, ob die Führung des Zusatzes „gemeinnützig“ zulässig sei, sind damit ausgeräumt. Nach § 4 Satz 2 GmbH-Gesetz können nun solche Unternehmungen, die ausschließlich und unmittelbar steuerbegünstigte Tätigkeiten im Sinne der §§ 51–68 Abgabenordnung ausüben, den Zusatz verwenden. Steuerbegünstigte Tätigkeiten sind beispielsweise die Förderung des Allgemeinwohls (etwa von Kultur, Natur, Tierschutz oder Sport) und mildtätige sowie selbstlose oder kirchliche Aktivitäten.

EINE FRAGE AN DIE IHK

Einzige Tätigkeit

? Frage eines Unternehmers aus Münster: **Ich arbeite selbstständig für einen einzigen Auftraggeber. Kann man mir Scheinselbstständigkeit vorwerfen?**

Die Antwort der IHK: Dies muss für jeden Einzelfall individuell geprüft werden. Als „scheinselbstständig“ gelten solche Erwerbstätige, die zwar den Status eines selbstständigen Unternehmers beanspruchen, deren Tätigkeit in Wirklichkeit aber der eines Arbeitnehmers entspricht. Anhaltspunkte für eine Scheinselbstständigkeit können zum Beispiel sein, wenn Ihr Auftraggeber bei einzelnen Arbeitsschritten weisungsbefugt ist, wenn Sie keine eigenen sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen oder wenn Ihr Auftraggeber vergleichbare Tätigkeiten durch eigene Arbeitnehmer ausführen lässt. Auch wenn Sie nicht unternehmerisch am Markt auftreten kann dies für eine Scheinselbstständigkeit sprechen. Ob eine solche vorliegt, prüft die Deutsche Rentenversicherung Bund. Dort können Sie sich telefonisch erkundigen unter der kostenlosen Service-Nummer 0800/1000 480 70.

IHK-KONTAKT



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

IHK-Merkblatt:
www.ihk-nw.de/p490
Deutsche Rentenversicherung Bund:
www.deutsche-rentenversicherung.de

Fritz Heitmann



Der Schausteller ist schon sein Leben lang unterwegs. Seine Geschäfte macht er mit dem riesigen Vergnügen seiner Kirmeskunden.

Foto: Gerharz

Es sind für Fritz Heitmann und seine Frau die letzten Tage in ihrem Haus. „Wir ziehen jetzt in den Wohnwagen ein und ziehen im Herbst wieder aus.“ Der weiße Wohnwagen steht schon vor dem kleinen Einfamilienhaus im münsterschen Stadtteil Hilstrup. Auf dem Briefkasten vor der Haustür der Schaustellerfamilie klebt eine lange Reihe von gelben Namensschildern, alles Heitmanns. Hier ist ihr Wintersitz, hier wohnen sie zwei, drei Monate im Jahr.

Die Kirmessaison startet im Frühjahr. Die Fenster des Wohnwagens werden gerade gewienert. Das ist vom Esszimmertisch aus zu sehen, den Heitmann für das Gespräch ausgesucht hat. Hinter einer Glas-trennwand brutzelt seine Frau Margarete in der Küche das Mittagessen für Enkel-tochter Kim, die sie von der Schule abge-holt hat.

Fritz Heitmann erzählt gerne von dem, was er macht. „Schaustellungsunterneh-men“ steht auf seiner Visitenkarte. Im-mer wieder sagt er „Wir Schausteller...“ oder „Bei uns Schaustellern...“. Und Sät-ze enden dann mit Grundsätzlichem, wie „Wir Schausteller haben keinen Beruf, der staatlich gelenkt wird. Wie wir uns entwickeln, das müssen wir selbst in die Hand nehmen.“ Schausteller wird man nicht, Schausteller ist man: „Das sind zu hundert Prozent Familienbe-triebe, die werden zu hundert Prozent vererbt.“

Das jüngste Enkelkind ist gerade geboren, das neunte, sagt Fritz Heitmann und schaut für einen Moment zu seiner Frau hinter der Glastür. Mit seinem vollen Haar wirkt Heitmann so gar nicht großväterlich. Er erzählt von seinem ältesten Enkel, der schon 22 Jahre alt ist. Und dass der ihn an seine Jugendzeit nach Internat und Realschule erinnert. „Der betreibt auch schon einen Autoscooter. Da ist immer viel junges Volk. Die Mädchen lernt man an der Kasse kennen.“

Das erste eigene Fahrgeschäft von Fritz Heitmann und sei-ner Frau war der „Musikexpress“, den er später vom Vater ge-kauft hat. Seine Stimme klingt weicher, als er davon erzählt, wie er sich dafür 1977 einen 200 000-Mark-Kredit besorgen musste. Als es klappte, „fiel der Papa aus allen Wolken.“ Schau-steller sind Familienunternehmen. Und jeder hat seinen Be-trieb, sagt Heitmann. „Dann ist auch die Einigkeit in einer Fa-milie besser.“

„Schaustellerei ist keine Branche, für ein ‘Startup’“, sagt Heitmann, „Das gibt’s einfach nicht.“ Plätze, Kontakte, Seil-schaften bestimmen die Schaustellerwelt. „Wer einen kennt, kennt auch den nächsten. Du merkst schnell: Du musst dich in einem gewissen Feld bewegen, in dem du Mehrheiten hinter dir haben musst.“ Und die Familie ist eine bestimmende Größe. „Den Autoscooter betreibt mein Bruder Phillip, den Discojet be-treibt mein jüngster Sohn, die Wildwasserbahnen mache ich mit Tochter und Schwiegersohn zusammen.“

Mit Schwager Hermann Altrogge ist Fritz Heitmann vor über drei Jahrzehnten aus dem Umkreis von 100 Kilometern um Münster ausgebrochen, in dem die Familie vorher unterwegs war. Zunächst mit dem Katapult-Looping. Seit über zwanzig

Jahren nun mit den riesigen, mobilen Wildwasserbahnen. Mit diesen großen Fahrgeschäften, die als Sonderanfertigungen heute schnell mal vier Millionen Euro kosten können, ist Heit-mann über die nationalen Grenzen gegangen, auch auf die grö-ßeren Volksfeste in Polen, Österreich, Luxemburg und den Nie-derlanden.

Die regionale Schaustellerei ist ein berechenbares Geschäft. „Da gibt es eingefahrene Tourneen, 25 bis 28 Standorte im Jahr“, sagt Heitmann. War früher mit der Allerheiligenkirmes in Soest die Saison zu Ende, so verlängern heute die Weih-nachtsmärkte das Geschäft. Die 70 Schaustellerbetriebe der Region engagie-ren sich dafür, dass die Plätze attraktiv bleiben, sie nicht „verballermannisie-ren“. Die Umsätze stehen ungefähr fest – auch wenn die gestiegenen kommunalen Abgaben sowie Energiekosten die Ge-winne derzeit drücken.

„Wir bringen Menschen aller Klassen für einen gewissen Zeitraum zusammen“, das ist Schausteller Heitmann wichtig. „Wir verdienen auch dran, aber es ist unsere Aufgabe dieses Merkmal zu erhal-ten.“ Da ist Fritz Heitmann der Funktionär, der Mann, der die Schausteller seit 15 Jahren auch als Fachberater für Fahrges-chäfte in Normungsausschüssen auf Bundesebene vertritt. „Als Schausteller habe ich nicht das Wissen eines Ingenieurs. Aber ich kann sagen: Das macht Sinn, das macht keinen Sinn.“ Darüber freut er sich.

Margarete Heitmann kommt aus der Küche herüber. Fritz Heitmann spricht gerade über ihr ständiges „Unterwegssein“: „Dein Umfeld bleibt relativ klein. Du fährst auf den Kirmes-platz. Wie jedes Jahr. Im Prinzip ist das immer das Umfeld wie in Hilstrup – nicht größer.“ Sie nickt, erzählt, dass ihr Lieblings-platz das Gäubodenvolksfest in Straubing ist. Und in Münster auf dem Send am Schloss sind beide gern. „Wenn wir da mit dem Wohnwagen stehen“, sagt Fritz Heitmann, „ist das immer was Besonderes für uns.“

WERNER HINSE

Schaustellerbetriebe Heitmann-Schneider, Münster

Das Unternehmen von Fritz Heitmann ist einer der größten Schau-steller-Betriebe in Nordrhein-Westfalen. International und national touren derzeit drei große mobile Wildwasserbahnen, ein Autoscooter, ein Disco-Jet und die historische Heitmann-Kirmesorgel aus dem Jahr 1904 zwischen Kirmessen, Volksfesten und Weihnachtsmärkten. Für die in der Regel zehnmonatige Saison von März bis Dezember beschäftigt das Unternehmen mit Heimatsitz in Münster-Hilstrup bis zu 30 Saisonkräfte. Bewegt werden die großen Sonderanfertigungen, die bis zu vier Millionen Euro kosten, von einem Fuhrpark mit 60 Transporteinheiten. Um langfristig bestehen zu können, sagt Fritz Heitmann, müssen seine Schaustellerbetriebe angesichts steigender Strom- und Dieselskosten mindestens einen Jahresumsatz von circa zwei Millionen Euro machen.

PRAXISTIPPS FÜR UNTERNEHMEN



Kauft der Kunde oder kauft er nicht? Es liegt nicht nur am Preis, wenn Besucher nichts in den Warenkorb legen. Was kann der Händler tun, damit der User auf „Kaufen“ klickt?

Mit kleinen Kunstgriffen am Shop werden aus Besuchern Neukunden.

Usability

Die Benutzerfreundlichkeit, „Usability“ genannt, ist für den Erfolg eines Online-Shops wichtig: Gibt es gute Produktinformationen, aufschlussreiche Bilder und ist der Aufbau übersichtlich, fühlt sich der User wohl.

Checkliste

Navigation

- ▶ Führung sollte leicht und intuitiv sein.
- ▶ In Überschriften klare Begriffe nutzen.
- ▶ Wichtige Funktionen in zwei bis drei Klicks erreichbar machen, vor allem bei Registrierung und Kauf.
- ▶ Fortschrittsbalken oder andere Elemente nutzen, die dem Kunden zeigen, wo er sich im Kaufprozess befindet.
- ▶ Suchfunktionen in den oberen Bereich der Seite integrieren. Die meisten Besucher erwarten sie dort.

Design

- ▶ Das Layout sollte stets einheitlich sein. Am besten sind angenehme Farben und Schriften. Signalfarben sollten nur dann verwendet werden, wenn etwas deutlich hervorgehoben werden soll.
- ▶ Farben von Hintergrund und Text dürfen Lesbarkeit nicht erschweren.
- ▶ Textpassagen sollten nicht unterstrichen werden. Der Nutzer hält sie sonst eventuell für nicht funktionierende Links.

Technik

- ▶ Websites regelmäßig in verschiedenen Browsern und Versionen auf ihre Funktion testen.
- ▶ Web-Standards wie gängige Bildschirmauflösungen einhalten.
- ▶ Gehören viele Personen mit Smartphones und Tablet-PCs zur Zielgruppe? Dann lohnt es sich, eine Version des Online-Shops für mobile Endgeräte anzubieten.
- ▶ Regelmäßig überprüfen, ob die Links und Prozessschritte noch funktionieren.
- ▶ Verlinkungen auf die eigenen Seiten im selben Browserfenster öffnen lassen. Links auf fremde Seiten sollten sich in einer neuen Registerkarte öffnen.

Inhalt

- ▶ Website der Zielgruppe in Sprache, Layout und Angebot anpassen.
- ▶ Gibt es verschiedene Zielgruppen, können mehrere Einstiegsmöglichkeiten angeboten werden, beispielsweise „Stöberfunktion“, „Bestseller“ oder intelligente Suchfunktionen.
- ▶ Hilfestellungen wie FAQ-Listen informieren den Kunden zu Bestellung, Bezahlung, Versand und Umtausch.
- ▶ Der Rechnungsbau ist das beliebteste Zahlverfahren. Bietet der Händler diese Möglichkeit an, kann er die Abbruchquote bis zu 80 Prozent senken.

Testen

- ▶ Shop auf verschiedene Szenarien, Benutzer- und Käfertypen testen lassen. Problemstellen beheben.
- ▶ Mit Kontaktformularen und Bewertungsfunktionen Feedback einfordern und Shop weiterentwickeln.
- ▶ Suchstatistiken auswerten. Prüfen, ob der Kunde zum Ziel kam. Andernfalls die Suchfunktion ausbessern.

ZUSAMMENGESTELLT VON MAREIKE WELLMANN

ibi research an der Universität Regensburg GmbH, „eCommerce-Leitfaden“:
www.ecommerce-leitfaden.de

Hier drin:

Fördermittel
der NRW.BANK

7. Private Equity Konferenz NRW
Düsseldorf 22. Mai 2013
Jetzt anmelden!
www.nrwbank.de/pekonferenz

Wir fördern Ihr Unternehmen.



Zinsgünstige Kredite, Fördermittel zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten und Eigenkapital-Finanzierungen: So fördern wir Ihr Unternehmen. Und mit Investitionen in mehr Energieeffizienz profitieren Sie jetzt sogar dreifach. Sie erhalten den besonders günstigen NRW.BANK.Effizienzkredit, sparen Energiekosten und schonen die Umwelt.

Fragen Sie Ihre Hausbank – oder direkt uns: Tel. 0211 91741-4800 (Rheinland) oder 0251 91741-4800 (Westfalen).

www.nrwbank.de



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Bis zu 100 Kontakte

Auf den drei großen IHK-Azubi-Speed-Datings können Unternehmen viele potenzielle Auszubildende kennenlernen und sie für sich gewinnen – schnell, effektiv und dennoch sehr persönlich.



MedNet-Assistentin Malin Austrup (r.) hat ihre Auszubildende Dorothee Nun über das Azubi-Speed-Dating gefunden

Foto:Benen

Mittwoch das erste Kennenlernen beim IHK-Azubi-Speed-Dating, Donnerstag das Vorstellungsgespräch im Unternehmen und am Freitag den Vertrag unterschrieben: Schneller als Dorothee Nun kann man kaum zu einer Ausbildungsstelle kommen. Dabei war die 23-Jährige im vergangenen Jahr ohne die ganz großen Erwartungen zum Flirt mit dem Job erschienen. „Aber sie hatte sich gut vorbereitet und wir haben dann gleich ein bisschen länger miteinander gesprochen“, sagt Malin Austrup, Assistentin der Geschäftsführung und Ausbildungsleiterin bei der MedNet GmbH aus Münster.

Abiturientin Nun hat direkt im August 2012 ihre Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel bei der Ver-

triebs- und Marketingorganisation für medizintechnische und pharmazeutische Komponenten und Anwendungen begonnen.

Auch in diesem Jahr wird MedNet vor Ort sein, wenn die IHK Nord Westfalen im Juli zum Azubi-Speed-Dating einlädt, das außer in Münster auch in

Recklinghausen und Bocholt stattfindet. „Das ist eine super Gelegenheit, direkt einen Eindruck von den Bewerbern zu bekommen. Die persönliche Komponente steht im Vordergrund“, ist Austrups Einschätzung. Zehn Minuten haben Unternehmen und Bewerber Zeit, sich gegenseitig kennenzulernen. Dann ertönt ein Gong und schon darf sich der nächste Bewerber beim Unternehmen vorstellen – und umgekehrt.

Persönlich kennenlernen

„Das hat für beide Seiten Vorteile“, erläutert der Projektleiter des Speed-Datings bei der IHK Nord Westfalen, Stefan Brüggemann. Die Unternehmen könnten sich gleich ein Bild von der Persönlichkeit eines Interessenten machen und seien nicht nur auf dessen Bewerbungsunterlagen angewiesen. Umgekehrt hätten auch Bewerber die Chance, kleine Schwächen durch ihr persönliches Auftreten wettzumachen. Und: Neben den bekannten Großunternehmen trafen die jungen Leute hier auch auf tolle kleinere Firmen, die ihnen sonst gar nicht präsent seien.

Im Gegensatz zum vergangenen Jahr, als es sieben verschiedene Veranstaltungen gab, wird diesmal an drei Standorten geflirtet. „Durch die Zusammenlegung können wir sowohl den Unternehmen als auch Schülern eine noch größere Auswahl bieten“, erläutert Brüggemann. Allein in Münster rechnet er mit einer Verdopplung der Teilnehmerzahlen und so

mit mehr als 120 Unternehmen und mindestens 1500 Schülern. „In dieser Größenordnung hat es ein Azubi-Speed-Dating in Deutschland noch nicht gegeben“, berichtet der IHK-Projektleiter. Um die Wartezeiten trotzdem möglichst gering zu halten, dürfen sich größere Betriebe diesmal an bis zu drei Tischen präsentieren. An die 100 Kontakte zu Schülern sind für die Unternehmen somit drin.

Für die perfekte Vorbereitung bietet die IHK Betrieben, Schülern sowie Schulen und Lehrern viele Hinweise zum Azubi-Speed-Dating an. Zudem können sich Interessierte auf der Internetseite der IHK und über Facebook über die Veranstaltung informieren und auch anmelden. Dort gibt es in sieben kleinen Videos für Bewerber auch gleich noch Tipps für das Vorstellungsgespräch.

Gleich zwei Azubis gewonnen

Malin Austrup hat im vergangenen Jahr vier Gespräche geführt und neben Dorothee Nun sogar noch einen weiteren Azubi für 2013 gewinnen können. Die „Laufkundschaft“ habe bei einem kleinen Spezialisten wie MedNet zwar gefehlt, dafür seien die Schüler „gezielt auf uns zugegangen. Die Gespräche waren dann sehr effizient.“ Dorothee Nun hatte sich erst über die Internetseite der IHK und dann der einzelnen Firmen auf das Azubi-Speed-Dating vorbereitet.

Mit ganz anderen Zahlen hatte es Jana Strieker, Ausbildungsverantwortliche bei der Beresa GmbH Co. KG, im vergan-



Marius Mann will Bewerber bei Voigt & Schweitzer persönlich kennenlernen.

Foto:pd

genen Jahr zu tun. Ihr saßen etwa 20 junge Menschen gegenüber – mal mehr, mal weniger intensiv vorbereitet. „Manche kamen mit einer perfekten Bewerbungsmappe, andere wollten sich erst mal orientieren“, sagt Strieker. Auch sie hat bei den ersten beiden Auflagen des Azubi-Speed-Dating erfolgreich geflirtet: Für 2012 wurden zwei, für 2013 gleich drei Bewerber eingestellt. „Aber der Erfolg ist in Zahlen letztlich gar nicht zu messen. Ich bin einfach glücklich, dort so viele junge Leute kennenlernen zu können“, meint Strieker. Als „Belohnung“ erhalten ohnehin alle Gesprächsteilnehmer vom Speed-Dating eine Einladung zum Einstellungstest bei Beresa. Den direkten Kontakt hält auch Marius



Jana Strieker
kontaktet vor Ort
Nachwuchs für
Beresa. Foto: Beresa

Mann von der Personalentwicklung der Voigt & Schweitzer GmbH & Co. KG aus Gelsenkirchen, Markendienstleister auf dem Gebiet des Feuerverzinkens in Deutschland, für besonders wertvoll. „Das ist viel spannender als ein Schulzeugnis. Wir wollen unsere Azubis über den persönlichen Kontakt kennenlernen“, sagt Mann. Im vergangenen Jahr erhielt er 17 Bewerbungen beim Speed-Dating. Daraus folgten Einladungen zum eigentlichen Auswahlverfahren und im August wird ein Bewerber seine Ausbildung zum Industriekaufmann beginnen.

Berufe vorstellen

Auch 2013 wird Voigt & Schweitzer beim Dating in Recklinghausen die Chance nutzen, sich selbst den Schülern vorzustellen. „Viele Schüler haben ja noch gar keine Vorstellung, welche Berufe es überhaupt gibt“, meint Marius Mann. Beim Mini-Date will er dann aber „am

liebsten die Bewerber sprechen lassen“. Zehn Minuten hält er für völlig ausreichend: „Das Erscheinungsbild, der erste Eindruck – dafür reicht die Zeit.“

MARLEN BENEN

Azubi-Speed-Dating

Unternehmen können sich noch an drei Terminen für die letzten Plätze anmelden:

3. Juli, Vestlandhalle Recklinghausen
11. Juli, Halle Münsterland, Münster
17. Juli, IHK Nord Westfalen, Bocholt
Kontakt: Stefan Brüggemann,
Telefon 0251 707-277
www.facebook.com/AzubiSpeedDating.IHK
www.ihk-nordwestfalen.de/azubi-speed-dating



»Verlässlichkeit ist seit 100 Jahren die Grundlage für unser Familienunternehmen. Darum ist die Sparkasse auch von Anfang an unser Partner.«

Carl-Jürgen Brandt,
Geschäftsführender Gesellschafter



**Der Mittelstand setzt auf Werte.
Wir auch.**

sparkassen-mittelstand.de



Drei von vier Unternehmen führen ein Konto bei einer Sparkasse. Sparkassen und Mittelstand. Gut für die Menschen. Gut für die Region.



» Beschleunigen Sie Ihr
Business-Wissen zur Region
mit muenster.business-on.de!«



muenster.business-on.de

Das erfolgreiche Wirtschaftsportal

Hier trifft Ihre Werbung Ihre Zielgruppe!

Media-Infos: 0251 / 690-570



Store of the Year



Freuen sich über die gelungene Neugestaltung und die Auszeichnung: Carmen Budke, Inhaberin von „Königskinder und Rebellen“, Jürgen Budke, Inhaber von Mukk, Elke Brunne, Geschäftsleiterin von Mukk.

Foto: Münsterview/Tronquet

Läden mit Herz

Manche Händler kaufen und verkaufen. Andere inszenieren ihre Ware regelrecht. Besonders gekonnt machen das zwei Händler aus dem Münsterland, die dafür jetzt als „Store of the Year“ ausgezeichnet wurden.

Am Eingang ein überlebensgroßer Stoffbär. Ein voll funktionsfähiges Karussell. An der Decke antike Kronleuchter. Ins Untergeschoss führt eine Holzrutsche. Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt aus dem Spielzeugreich von Jürgen Budke. Sein Kinderkaufhaus „Mukk“ ist im Oktober 2012 zusammen mit dem Kindermodengeschäft „Königskinder und Rebellen“ seiner Frau Carmen Budke in ein neu gebautes, größeres Ladenlokal in Münster umgezogen: „Wir wollten ein

Vollsortimenter sein. Außer Spielzeug und Kinderbüchern bieten wir jetzt auch Kinder- und Umstandsmoden an“, erklärt Jürgen Budke und seine Augen leuchten, wenn er durch die 3000 Quadratmeter Verkaufsfläche auf drei Etagen führt.

Leuchtende Händler-Augen

Das gleiche Leuchten ist auch in Gregor Hüntings Gesicht zu finden, wenn der Inhaber von Hünting Home Company in

Rhede durch die einzelnen Verkaufsebenen seines Möbelhauses streift und von der Entscheidung spricht, im letzten Jahr alles umzukrempeln. Das Gebäude wurde innen wie außen umgebaut. Nun ist Orange die leitende Farbe, die optisch durch das Gebäude führt. Überall begegnen einem witzige Sprüche rund um den Möbelkauf. Das Küchenstudio ist jetzt gestaltet wie ein Theaterstudio: Wände und Boden sind schwarz. „Im Mittelpunkt stehen die Küchen“, schwärmt der Möbelhausbesitzer in dritter Generation.

„Den Raum wirken lassen“

Gregor Hünting und Jürgen Budke verbindet nicht nur der Stolz auf ihre neuen Ladenkonzepte, beide sind Gewinner des Preises Store of the Year 2013. Der Preis wurde im März vom Handelsverband Deutschland an innovative Handelskonzepte und Neupositionierungen in den vier Kategorien Fashion, Food, Living und Out of Line vergeben. Eine zehnköpfige



Die Küchen bei Hünting in Rhede werden inszeniert wie auf einer Bühne.

Foto: Jan-Hendrik Ridder

Jury bewertete die Bewerber nach insgesamt sechs Kriterien, darunter Innovationsgrad, Kundennutzen, Erlebniswert.

Mukk gewann in der Kategorie „Out of Line“. Laut Jury haben die Budkes es geschafft, mit „Liebe zum Detail eine Erlebniswelt“ zu schaffen und Mut bewiesen, „den Raum und nicht nur die Ware wirken zu lassen“. Tatsächlich fühlt sich Mukk trotz der 60 000 Artikel nicht beengt an: „Es war uns wichtig, nicht alles voll zu stopfen“, erzählt Elke Brunne, Geschäftsleiterin von Mukk: „Wir wollten Platz zur Präsentation haben“. Dass Jürgen Budke und sein Team in der Ladengestaltung an alle Zielgruppen gedacht haben, war ebenfalls ein Gewinnkriterium: Eine professionelle Kinderbetreuung soll dafür sorgen, dass sich Eltern in Ruhe umschauen können, Fahrstühle sollen alle Etagen auch für die Großeltern und Kinderwagenschieber zugänglich machen. Für Kunden, die eine Pause suchen, bietet Mukk eine Kaffeebar.

Ganzheitlichkeit hat auch Gregor Hünting angestrebt: „Wir haben sogar die Bushaltestelle und unseren Parkplatz ins Design mit einbezogen und das Bistro komplett neu gebaut.“ Der Sieg in der Kategorie „Living“ ist für ihn ein

Zeichen, dass seine Entscheidung für den Umbau die richtige war. Sie war aber auch notwendig: „Wir haben uns gefragt, was wir tun können, damit wir nicht überflüssig werden! Die Marktdichte von Möbelhäusern in unserer Kategorie bis zu 3000 Quadratmetern ist generell, aber besonders in Westfalen, sehr hoch. Was können wir tun, damit der Kunde uns wählt?“ Die Antwort war zum einen die erwähnte architektonische Veränderung, zum zweiten aber auch der Entschluss, sich einem Marketingkonzept des Einkaufsverbands Europa Möbel Verbund anzuschließen.

Signal für die Branche

„Wir haben schon früh begonnen, unsere Ware zu inszenieren, und festgestellt, dass die Kunden darauf gut ansprechen“,

„Der Kunde muss merken, dass er bei Freunden ist und nicht bei Leuten, die sein Geld und danach ihre Ruhe wollen.“

GREGOR HÜNTING



erläutert Jürgen Budke. Dazu brauche es eben Fläche. Mukk ist in Münster mit über 20 Jahren Marktpräsenz ein Dinosaurier, wie Elke Brunne es ausdrückt, und muss sich über die Konkurrenzsituation im Umland nicht sorgen. Aber der boomende Internethandel macht auch dem Einzelhandel für Spielwaren zu schaffen. Da ist die Erlebniswelt, so Jürgen Budkes feste Überzeugung, das Einzige, was den Kunden noch vom Sofa holt: „Wir müssen etwas unternehmen, sonst hat der stationäre Spielwaren-Einzelhandel keine Chance.“ Budke hofft sogar, dass die Auszeichnung von Mukk seine Branche inspiriert: „Es soll ein Signal sein, Geld in die Hand zu nehmen und die Läden schön zu machen. Dann kann das auch wieder werden.“

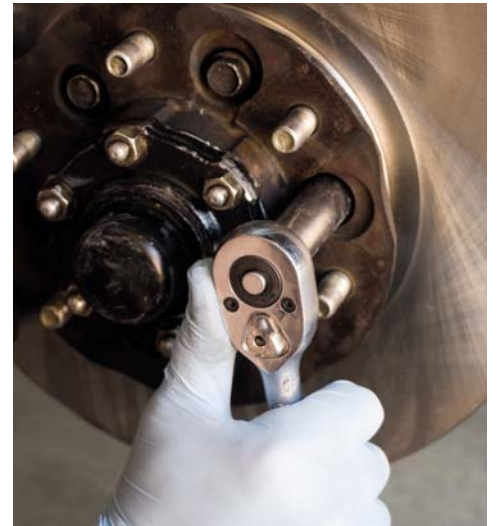
Service als Teil des Konzepts

Doch nicht nur das Einkaufserlebnis, auch ein besonderer Service ist für Jürgen Budke und Gregor Hünting Teil ihrer Siegerkonzepte. Gregor Hünting bietet eine Komplettbetreuung mit Einrichtungsservice und Farbberatung an: „Wir schauen uns die Wohnsituation des Kunden an, um noch besser beraten zu können. Und dass bei der Auslieferung der Möbel gelernte Tischler am Werk sind, ist selbstverständlich.“ Auch Mukk liefert sperrige Einkäufe nach Hause: „Das ist ein wichtiger Service. Geliefert bekommt der Kunde es zwar auch vom Internethändler, aber bei mir wird er beraten, kann alles anfassen und testen.“

„Läden mit Herz überleben“

Um die Zukunft des Geschäftes zu sichern, geht es für Elke Brunne nicht nur um ein klares Profil, sondern auch um Herzblut: „Läden, in denen Herz steckt, die haben eine Ausstrahlung. Die werden überleben. Es geht nicht nur um Ware. Es geht um den Menschen.“ Das sieht auch Gregor Hünting so: „Alles, was man am Geschäft ändert, muss Nutzen für den Kunden haben. Er muss merken, dass er bei Freunden ist und nicht bei Leuten, die sein Geld und danach ihre Ruhe wollen. Wenn man mit Leidenschaft bei der Sache ist, dann kommt der wirtschaftliche Erfolg.“

JULIA NÜLLEN



WARUM JÖRG LOSKE GAS GIBT, AUCH WENN ES UM BREMSEN GEHT.

Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Flexibilität und Kostenbewusstsein – das sind die Anforderungen an moderne Logistikdienstleister. Wir bei Hellmann leben danach und bieten individuelle Transportlösungen, die diesen Prinzipien und den Wünschen unserer Kunden gerecht werden.

www.hellmann.net/loske



hellmann
Worldwide Logistics





Großer Rückhalt: Mehr als 300 Unternehmen unterstützen die Akzeptanzoffensive Industrie in Nord-Westfalen. IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer und Gustav Deiters, Sprecher der Initiative, mit Regierungspräsident Reinhard Klenke, Profifußballer Christoph Metzelder und NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin vor der Botschafter-Karte (v.l.).

Foto: Chrost

Tausend Freunde sollt ihr sein

Bei egeplast in Greven startete die Akzeptanzoffensive Industrie die „1000-Freunde-Aktion“. Als erster Fan „outete“ sich NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin.

Die Initiative der nord-westfälischen Industrie „In|du|strie – Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ hat sich in den vergangenen Monaten mit vielen und kreativen Aktionen für mehr Industrie-Akzeptanz in der Bevölkerung engagiert. Doch ist Zustimmung allein ausreichend? Braucht Industrie nicht vielleicht auch Fans?

Was die Industrie von anderen Bereichen, etwa dem Sport, in Sachen Fankul-

tur lernen kann, stand beim Industriekongress am 11. April 2013 bei der egeplast international GmbH in Greven im Fokus. Die Parallelen zwischen Industrie

In|du|strie
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.

und Sport zeigte Karl-Friedrich Schulte-Uebbing, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, auf: „Wir haben 3000 Arenen, nämlich die Industriebetriebe selbst in Nord-Westfalen“, so Schulte-Uebbing. „Die Stars sind die Produkte. Und klar ist doch auch, dass sich die Monteure freuen, wenn sie etwa an einem Flughafen ein Gepäckband installiert haben und das zum ersten Mal anläuft. Sie jubeln zwar nicht so ausgelassen wie Fußballspieler nach einem Tor, aber feiern besondere Projekte sicherlich auch.“

Industrie hat Fanpotenzial

Seine Diskussionspartner, NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin, Fußballprofi Christoph Metzelder und Dr. Michael Welling, Sportmanager des Traditionsvereins Rot-Weiß Essen, fanden noch weitere Gemeinsamkeiten zwischen Industrie und Sport. Einigkeit herrschte darüber, dass Menschen oft in jungen Jahren Fan werden. Auslöser können lokale Verbundenheit, Traditionen und natürlich Erfolgsgeschichten sein. All diese Qualitäten, so ein Ergebnis der Diskussion, könne auch die Industrie in Nord-Westfalen mit ihren innovativen, international erfolgreichen sowie sozial und kulturell engagierten Unternehmen in die Waagschale werfen.

Zeit nehmen für die Menschen

Zur Fankultur gehöre aber auch Fanarbeit, unterstrich Fußballprofi Christoph Metzelder. „Wir müssen uns für unsere Fans Zeit nehmen und ihnen ein offenes Ohr schenken. Das ist die Verpflichtung eines jeden Spielers.“ Der frühere Nationalspieler ist zurzeit beim FC Schalke 04 unter Vertrag und als gebürtiger Halterner der Region Nord-Westfalen persönlich verbunden.

Auch die inzwischen mehr als 300 Unternehmen in der nord-westfälischen Akzeptanzoffensive haben sich in den vergangenen Monaten für die Menschen Zeit genommen. Von Juli 2012 bis Ostern 2013 führten sie im Münsterland und in der Emsscher-Lippe-Region „100 Dia-

loge für In|du|strie“, um Transparenz zu schaffen und die Menschen für Industrie zu begeistern.

Dialog am Gemüsestand

So standen die Geschäftsführer der Industrie-Unternehmen auf dem Wochenmarkt zwischen Obst und Gemüse, um mit den Menschen über Industrie und über ihre Unternehmen ins Gespräch zu kommen. An anderen Stellen schwärmten ganze Hundertschaften Auszubildender der Betriebe aus, um sich einen Tag für das Allgemeinwohl in ihrer Gemeinde zu engagieren und so ein sichtbares Signal dafür zu setzen, dass Industrie selbstverständlicher und engagierter Teil der Stadtgesellschaft ist. Reportage- und In-



1000-Freunde-Aktion: „Werden Sie Fan der Industrie!“

Präzise Technik, erfolgreiche Teams, leistungsstarke Produkte – wer von der Industrie fasziniert ist, kann auf der Internetseite der Akzeptanzoffensive ein persönliches Statement hinterlassen und erklären, warum er Fan der Industrie in Nord-Westfalen ist. „1000 Freunde für In|du|strie“ heißt die Aktion.

www.industrie-nordwestfalen.de

formationsserien wurden gestartet und die gemeinsame Dachmarke „In|du|strie“ auf vielfältige Weise präsentiert. „In-

dustrie ist für die Menschen in unserer Region wieder deutlicher zu erkennen und persönlich erlebbar“, zog Gustav

RETHMANN®

**»Nachhaltigkeit fordert
verantwortungsvolles Handeln.
Das ist Tradition. Bei uns und
bei der Sparkasse.«**

*Reinhard Lohmann,
Vorstandsvorsitzender*



**Der Mittelstand setzt auf Werte.
Wir auch.**

sparkassen-mittelstand.de



Drei von vier Unternehmen führen ein Konto bei einer Sparkasse. Sparkassen und Mittelstand. Gut für die Menschen. Gut für die Region.

Deiters, Sprecher der Akzeptanzoffensive, auf dem Industrie-Kongress bei egeplast ein positives Fazit. Auch wenn die Dialog-Reihe mit sogar mehr als den angepeilten 100 Auftritten ihr Ziel zunächst erreicht hat, wollen die Unternehmen das Gespräch weiter intensivieren und auf diesem Weg viele weitere Fans gewinnen (siehe Fotorückblick rechts).

Über Fans zu Fachkräften

Wie wichtig Fans und Akzeptanz für Industrieunternehmen sind, verdeutlichte in Greven Gastgeber Dr. Ansgar Strumann, Geschäftsführender Gesellschafter von egeplast. Das mittelständische Unternehmen ist mit Kunststoffrohrsystemen weltweit erfolgreich und beschäftigt rund 230 Mitarbeiter. egeplast zählt zu den Unterstützern der Akzeptanzoffensive und engagiert sich insbesondere für den Ausbau des Dialogs mit jungen Leuten. „Primäres Motiv dabei ist die Gewinnung von kompetenten und motivierten Auszubildenden und Fachkräften“, erklärte Strumann mit Blick auf den demografischen Wandel. „Unsere Ausbildungsquote liegt aktuell bei über 14 Prozent. Im kaufmännischen Bereich haben wir stets ausreichend viele und gute Bewerber. Die technischen Ausbildungsplätze bleiben dagegen mangels Nachfrage leider teilweise unbesetzt.“

Auf dem Kongress in Greven startete die Akzeptanzoffensive die Aktion „1000 Freunde für In|du|strie“. Bis Ende des Jahres sollen mindestens 1000 Bekennt-

nisse zur Industrie eingeworben und auf der Internetseite www.industrie-nordwestfalen.de veröffentlicht werden. „Damit soll ein deutliches Zeichen gesetzt

FOTORÜCKBLICK AUF DIE 100 DIALOGE FÜR IN|DU|STRIE



1



2



3



4

① Industrie auch sportlich vorn: das In|du|strie-Team bei der Münsterlandmeisterschaft 2012.

② Wirtschaftsminister Garrelt Duin (l.) und Gustav Deiters starten am 2. Juli 2012 in Datteln die „100 Dialoge“.

③ Neun Industriebetriebe aus Nottuln, Dülmen und Senden informieren über Karrierechancen.

④ Azubitag Beckum: 150 Industrie-Azubis engagieren sich einen Tag lang für das Gemeinwohl.

⑤ Industriechefs auf dem Beckumer Marktplatz im Gespräch mit den Menschen über die heimische Industrie.

⑥ 130 Schüler präsentieren beim RÜTGERS-Stiftungstag naturwissenschaftliche Projekte.

⑦ Beckumer Azubis bringen vier sanierungsbedürftige Spielplätze auf Vordermann.

⑧ AGRAVIS präsentiert sich mit einem spektakulären Graffiti als Botschafter der Akzeptanzoffensive.

⑨ 100 Ibbenbürener Auszubildende der Industrie helfen, wo Hilfe benötigt wird: Sie gehen in Kindergärten, Seniorenheime und unterstützen bei der Pflege öffentlicher Grünanlagen.



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



5



6



7



8



9

werden, dass die Mehrheit eben nicht gegen Industrie ist, sondern das produzierende Gewerbe als Basis unseres Wohlstandes durchaus zu schätzen

weiß“, erklärte der Sprecher der Initiative, Gustav Deiters.

Als erster Fan „outete“ sich NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin. Sein Statement: „Technik ist Motor unseres Wohlstandes. Wir sichern ihn nur, wenn die Menschen eine umfassende technologische Forschung und Entwicklung gutheißen. Wir brauchen wieder Akzeptanz für Industrie und Infrastruktur.“

„Wir brauchen wieder Akzeptanz für Industrie und Infrastruktur.“

NRW-MINISTER GARRELT DUIN



ALEXIA VOSSENBERG

JAMMERTAL

Hotel · Golf · Spa · Resort



3000 qm Wellness

- 9 Saunen, 4 Schwimmbäder

Schnupper-Angebot:

- Wellnesstag
inklusive Übernachtung,
Halbpension & Anwendung
ab 99,50 € pro Person

Tagungs-Package:

- Übernachtung im Komfortzimmer
all inclusive ab 181,- € pro Person



Jammertal Resort

Redder Straße 421 · 45711 Datteln

Naturpark Haard

Tel. 02363 / 377-0 · www.jammertal.de

Verkauf

Vermietung

Verwaltung

Gutachten

**Industrie + Gewerbe
Immobilien**



Münster

1.700 m² Verkauf / Ausstellung / Fitness



Laer (48366)

1.650 m² Produktion / Büro / Ausstellung



Legden (A31)

7.500 m² Produktion / Logistik



Heiden (Zentrum)

650 m² Einzelhandel / Lager



Senden-Börsensell

2.600 m² Logistikfläche mit Verwaltung

GBM Dr Graue BauManagement

0 25 41 - 944 944

gbm@grauebau.de

www.grauebau.de



BetriebsWirtschaft

Abfallprodukt neu genutzt

Westfalen | Ein bisher nicht genutztes Abfallprodukt wird wiederverwertet und hilft, CO₂-Emissionen zu senken: In Lüdinghausen investiert die Westfalen AG aus Münster vier Millionen

Euro in eine Kohlendioxid-Produktionsanlage. Als Rohstoff der Produktion dient Kohlendioxid, das bei der benachbarten eal Euro-Alkohol bei Gärungsprozessen in der Alkoholherstellung

anfällt. Eine 35 Meter lange Pipeline transportiert ab September das Rohgas von eal in das neue Werk. Das Kohlendioxid wird aufbereitet und dann in der Wasseraufbereitung, in der Metallverarbeitung und in der Lebensmittelherstellung sowie in der pharmazeutischen Industrie eingesetzt.

Auch in Münster investiert die Westfalen AG. Hier entsteht für 3,5 Millionen Euro das Technologiezentrum der Gase-Technik. Dieses liefert den Anwendern den kompletten Support von Gaseversorgungsanlagen in den Bereichen Lebensmittel, Medizin, Pharma, Metallurgie und Umwelttechnik, die dort industrielle Prozesse optimieren.



Ein ehemaliges Abfallprodukt wird künftig optimal genutzt: In Lüdinghausen wurde der erste Spatenstich für die neue Kohlendioxid-Produktionsanlage gesetzt.

Foto: Westfalen AG

Umzug zum Jubiläum

Bunzl | Pünktlich zum 25-jährigen Firmenjubiläum hat Bunzl Verpackungen die neue Service- und Verwaltungszentrale direkt neben dem Logistik-Center in Marl bezogen. Das zur englischen Bunzl Group gehörende Unternehmen ist nach eigenen Angaben größter Spezialanbieter von Verbrauchsgütern und Verpackungen für Hotels, Restaurants und Catering sowie für das Lebensmittelverarbeitende Handwerk in Deutschland. Mit 100 Mitarbeitern am Standort Marl und 30 Außendienstlern erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von etwa 73 Millionen Euro. Auf 18 000 Palettenstellplätzen hält Bunzl permanent 5000 Artikel wie Tragetaschen, Kaffebecher, Salatschalen, Ho-

telkosmetik oder Reinigungsmittel für den nationalen Markt verfügbar.



IHK-Abteilungsleiter Markus Lübbering (l.) gratuliert Geschäftsführer Hans-Georg Wieskus.

Foto: Bunzl

Besucherplus

Halle Münsterland | Ausverkaufte Konzerte und attraktive Messen haben dem Messe und Congress Centrum Halle Münsterland 2012 ein Besucherplus beschert. 590 146 Menschen erlebten 255 Veranstaltungen, das sind fast 60 000 Besucher mehr als im Vorjahr. Der Umsatz legte um 860 000 Euro auf 9,13 Millionen Euro zu.

Leiterin

Bankhaus Lampe | Ottilia Timm hat die Leitung des Bankhauses Lampe in Münster übernommen. Ihr Vorgänger Heinrich Nordhoff konzentriert sich auf eigenen Wunsch auf die Betreuung ausgewählter Kunden.

Medikamente sicher transportiert

Schmitz Cargobull | Die Sicherheit der Produkte wird in der Pharmaindustrie groß geschrieben: Beim Transport kommt es nicht zuletzt auf die Ausstattung der Kühlaufleger an. Denn schon geringe Abweichungen bei der zuvor definierten Temperatur können zu hohen Schäden führen. Thermo-traffic aus Vermold hat nun zehn weitere Kühlaufleger von Schmitz Cargobull aus Vreden geordert.

„Fällt die Temperatur beim Transport von Insulin unter zwei Grad Celsius, darf die Ware nicht mehr in den Handel gelangen, da das Insulin gegebenenfalls nicht mehr wirkt“, nennt



Verantwortliche von Schmitz Cargobull überreichen Thermo-traffic-Geschäftsführer Falko Thomas (3. v.r.) den Kühlaufleger, Modell „Pharma“.

Foto: Schmitz Cargobull

Thermo-traffic-Geschäftsführer Falko Thomas ein Beispiel. Das „Pharma“-Modell von Schmitz Cargobull erfüllt die Voraussetzungen für den sensiblen Transport. In dem Fahrzeug stecken ein

leistungsstarkes Kühlgerät, ein elektronischer Temperaturschreiber, vier pharmageeignete Temperatursensoren, eine Trennwand, Doppelstockausstattung und Luftkanalplanen.

Komplexere Geschäfte

Spedition Moll | Schneller, internationaler und komplexer sei das Speditionsgeschäft geworden, so Christian Moll, geschäftsführender Gesellschafter der Spedition Moll in Dülmen, im Gespräch mit Landrat Konrad Püning und Bürgermeisterin Lisa Stremlau. Seit zwei Jahren organisiert Moll mit einem 17-köpfigen Team europäische Landverkehre. Um mit weiterem Service zu punkten, hat er mit zwei Partnern in Dülmen „MBE Mail Boxes Etc.“ eröffnet, ein Center für Versand, Verpackung, Grafik und Druck.

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

FÜR EINEN PERFEKTEN START IN DEN BAUFRÜHLING

**LEASINGRATE
OHNE ANZAHLUNG**

ab **€ 369,-² mtl.**

zzgl. € 613,45
Überführung

für den PEUGEOT Boxer Dreiseitenkipper 435 L2 HDi130

ab **€ 279,-² mtl.**

für den PEUGEOT Boxer Pritsche 330 L1 HDi 110

EASY PROFESSIONAL LEASING¹ inkl.

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

¹ Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten für 48 Monate bzw. eine Laufleistung von max. 80.000 km die Bedingungen des optiway-ServicePlus-Vertrages. ² Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Nei-Isenburg, für den PEUGEOT Boxer Dreiseitenkipper 435 L2 HDi130 und den PEUGEOT Boxer Pritsche 330 L1 HDi 110 bei 0,- Anzahlung, 20.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monate Laufzeit. Angebot zzgl. € 613,45 Überführung plus Zulassung. Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Das Angebot ist gültig für gewerbliche Kunden bei Vertragsabschluss bis 31.05.2013. Zwischenverkauf und Irrtümer vorbehalten. Abbildungen enthalten Sonderausstattungen.



peugeot-professional.de

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)
Haltnerner 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

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



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

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

DAS BENZIN WIRD TEURER DIE MIETKOSTEN STEIGEN

UNSER SERVICE BLEIBT GÜNSTIG.

Auch 2013 ist Ihre Geschäftspost bei uns in guten Händen:
Versenden Sie wie bisher Standardbriefe in die Leitregion 4 für
44 Cent* und verlassen Sie sich auf unseren kompetenten Service.

*zuzüglich der gesetzlich vorgeschriebenen Mehrwertsteuer

**Brief
und mehr**
Für mehr Durchblick.

www.briefundmehr.de

SPARSAMSTER SEINER KLASSE. DER FORD TRANSIT CUSTOM.



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

ENTDECKEN SIE DEN NEUEN
• **TRANSIT CUSTOM** •
BEWEGT DIE WIRTSCHAFT

FORD TRANSIT CUSTOM

Der neue Ford Transit Custom fährt mit dem sparsamsten Motor seiner Klasse - so verbraucht der EConetic 270 Li, 2,2 l TDCI mit 74 kW (100 PS) nur 6,1 l / 100 km bei 162 g CO₂. Möglich machen diese Effizienz z.B. das Start-Stopp-System und das intelligente Energie-Rückgewinnungs-System.

Kapazität für bis zu 3 Europaletten, selbst bei kurzem Radstand, verlängerte Inspektionsintervalle (50.000 km oder 2 Jahre), Trennwand mit Durchlademöglichkeit von 3 m beim kurzen Radstand, integrierter Dachgepäckträger als Wunschausstattung, 5 Sterne beim EURO NCAP Crashtest

Mit der Ford Flatrate Full-Service für

€ **199,-**^{1,2} monatlich. Leasing ate



90 JAHRE
Autozentrum Ebber Borken • Bocholt
Kleve • Rees

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

* Quelle: euromcap.com; 12/2012 ** Quelle: www.van-of-the-year.com

[1] Leasingrate zzgl. ges. USt. Vertragspartner: ALD AutoLeasing D GmbH, ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Angebot gilt nur für Gewerbetreibende. Das Technik-Service-Paket enthält alle Inspektionsarbeiten sowie Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang und die Kosten für HU/ AU. Die HU wird von einer staatl. anerkannten Prüfstelle durchgeführt. Details und Ausschlüsse zu allen Services entnehmen Sie bitte unserer ausführlichen Produktbeschreibung. [2] Z.B. der Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 270 Li 2,2 TDCI 74 kW (100 PS), mit Leasingrate € 199,-, Leasing-Sonderzahlung € 4.000,-, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtaufleistung, zzgl. Überführung.

BetriebsWirtschaft

„Arbeitsschutz-Oscar“

Chemiepark Marl/ Heeren-Herkener Kiesbaggerei | Unter dem Motto „Gesundheit im Betrieb“ verlieh die Berufsgenossenschaft Rohstoffe und chemische Industrie (BGR CI) „Förderpreise für Arbeit · Sicherheit · Gesundheit 2013“. Einen „Arbeitsschutz-Oscar“ für die chemische Industrie errangen sechs Mitarbeiter des Chemieparks Marl. Mit Kurzfilmen über Beinaheunfälle werden Beschäftigte für ihre Sicherheit am Arbeitsplatz sensibilisiert.

Ein „Sonderpreis Baustoffe – Steine – Erden“ ging unter anderem an die Heeren-Herkener Kiesbaggerei GmbH in Isselburg. Diese hatte gemeinsam mit der TU Clausthal ein Verfahren zur On-line Erfassung der Korngrößenverteilung in Schuttgut entwickelt, wodurch Gefahren für Mitarbeiter bei der Entnahme von Kornproben abgewendet werden. Um den mit insgesamt 100.000 Euro bundesweit höchstdotierten Arbeitsschutz-Preis gingen über 1000 Bewerbungen ein.



Von Meisterhand | Seit 100 Jahren steht der Name **Scholhölter** in Wadersloh-Liesborn für höchste Qualität im Bäcker- und Konditorenhandwerk. Im Jahre 1913 hervorgegangen aus einem landwirtschaftlichen Betrieb, bietet die Bäckerei und Konditorei Scholhölter handgefertigte Backwaren und Platz für ein gemütliches Frühstückscafé. IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel (r.) überbrachte Inhaber Heinz-Werner Scholhölter und Familie die Glückwünsche der IHK.

Foto: Scholhölter

Arbeitgeber-Gütesiegel

VR-Bank Westmünsterland | Die VR-Bank Westmünsterland hat zum sechsten Mal das Gütesiegel „Top Arbeitgeber“ erhalten. Das international tätige Researchunternehmen CRF Institute zeichnete in Düsseldorf 118 Unternehmen aus allen Branchen für ihr Per-

sonalmanagement aus. Die VR-Bank erreichte von allen Teilnehmern aus der Kategorie Mittelstand insgesamt die höchste Punktezahl. Sie überzeugte vor allem in den Kriterien Karrieremöglichkeiten, Sekundäre Benefits und Work-Life-Balance sowie Training und Entwicklung.



Mit 100 noch im Dienst | Sie ist Europas dienstälteste, immer noch aktive Drogistin: Margarete Jentschura feierte am 5. April ihren 100. Geburtstag. Jeden Tag berät sie in ihrer Drogerie in Albachten die Kunden, verkauft und hält gern ein Pläuschchen – so wie schon 1935 (rechtes Foto). Mit viel Leidenschaft und Herzblut führt sie ihren Beruf aus. Ihr „sympathischer Charakter, ihr einzigartiger Humor und ihre Eloquenz“, so eine Pressemeldung, haben die rüstige Seniorin weit über Münsters Stadtgrenzen bekannt gemacht.

Foto: Jentschura

Sieben neue Aufträge

Leifeld | Neue Aufträge im Wert von über zehn Millionen Euro meldet Leifeld Metal Spinning aus Ahlen für März 2013. Dies sei ein Rekord seit der Neugründung im Jahr 2000, so das Unter-

nehmen. „Die sieben Aufträge für neue Drück- und Drückwalzmaschinen kommen aus China, Korea, Russland und den Niederlanden“, erklärt Vertriebsvorstand Oliver Reimann.

Profis mit Profil

Reifen Stiebling | Die Filiale von Reifen Stiebling in Gelsenkirchen-Erle hat im

altbewährten Parkstadion 28 Pkw der Schalke Bundesligaspieler von Winter auf Sommerreifen umgerüstet. „Die richtigen Reifen auf den Straßen sind ebenso wichtig wie das richtige Schuhwerk auf dem Rasen“, betonte Geschäftsführer Christian Stiebling. Revierriparität kennt das Unternehmen aus Herne nicht: Neben dem Mannschaftsbus von Schalke 04 wird auch der Bus von Borussia Dortmund regelmäßig bereift.



Neue Reifen für die Profis.

Foto: Reifen Stiebling

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

Haas
Die Vielfalt des Bauens.

GEWERBE- & INDUSTRIEBAU

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

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

Member of the **HAAS GROUP**

www.Haas-Gewerbebau.de

**... AUF NORDERNEY
ZUHAUSE**

In traumhaft ruhiger Lage am schönen Kiefernwald haben wir zwei attraktive Wohnungen geschaffen, in die Sie sich verlieben werden.

HAUS N NORDERNEY

Ob Kurzurlaub, Winter- oder Sommerurlaub, Sie werden sich wohlfühlen.

Und bleiben wollen.

Weitere Infos und Buchung unter www.haus-n-norderney.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD10
10,08m Breite, 21,00m Länge

- Traufe 4,55m, Firsthöhe 5,05m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,20m x 4,00m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 19.900,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt.

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

Ab ins Ausland

BASF Coatings | 28 Azubis der BASF Coatings in Münster erhielten ihre Abschlusszertifikate. Als beste Prüflinge ihrer Berufe wurden Katharina Jürgens und Daniel Wodtke geehrt. Die Industriekauffrau verbrachte mehrere Wochen in Irland, der Chemikant absolvierte ein Praktikum in Norwegen.

Design-Preis in Gold für Schürmann-Verzahnung

Invention | Bei dem internationalen Designwettbewerb „IF award“ ist die Invention GmbH aus Sendenhorst mit dem Gold-Award ausgezeichnet worden. Sie erhielt den Preis für die Schürmann-Verzahnung. „Bemerkenswert für ein derart technisches Produkt“, freut sich Geschäftsführerin

Melissa Schürmann. Die Stirnverzahnung, die weltweit zum Patent angemeldet ist, dient als Verbindung für Achsen, Wellen und Flansche. Der Entwickler habe wie ein Designer gedacht, lobte die Jury. Die Verzahnung wurde unter 4352 Beiträgen in der Kategorie Industrie ausgezeichnet. _____



Die „Schürmann-Verzahnung“.

Foto: Invention

AKADEMIE

Vom Land NRW anerkannte

KLAUSENHOF

Einrichtung der Weiterbildung

Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung
13.09. - 30.11.2013

Rehabilitationspädagogische Zusatzausbildung
gem. § 66 BBiG / § 42 HwO - 23.08.2013 - 07.06.2014

Office-Kompetenz

MS – Outlook 2010 - Einführung 27. - 29.05.2013
MS – Word 2010 - Aufbau 17. - 19.06.2013

Klausenhofstr. 100 | 46499 Hamminkeln | Tel.: 02852/89-1337
E-Mail: training@akademie-klausenhof.de
Internet: www.akademie-klausenhof.de

BILDUNGSHECK

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-Profi

Büro-Hallen-Kombinationen - Modulbau - Containergebäude - Pavillons



TOP Jahres-MIETRÜCKLÄUFER 40 % unter NP !
DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP Lippstadt/Geseke • Tel. 0 29 41 / 97 65 0 • www.deu-bau.de

Ihr Dienstleister für CE-Kennzeichnung:

INGENIEURBÜRO LAUER

CE-Kennzeichnung
Technische Dokumentation
Risikobeurteilung
Funktionale Sicherheit
Schulung & Ausführung



INGENIEURBÜRO LAUER
Liekstegge 3 – 5
48734 Reken
fon 0 28 64 - 88 555 90
www.inglauer.de

Büro Hunteburg: An der Lammert 1 • 49163 Hunteburg



Metallbearbeitung

Kleining GmbH & Co. KG | D-48599 Gronau
Tel. + 49(0)2562/93540 | www.kleining.com

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

Stärker als der Markt

LVM | Die LVM Versicherung aus Münster steigerte das Ergebnis im Versicherungsgeschäft und wuchs 2012 mit 4,7 Prozent „stärker als der Markt“, der nur um zwei Prozent zugelegt habe. Die Beitragseinnahmen liegen über 2,8 Milliarden Euro. Besonders in der Autoversicherung legte die LVM zu. Hier stieg der Bestand um mehr als 90 000 auf knapp drei Millionen. 2013 erwartet die LVM mehr als vier Prozent Wachstum.

Sehr gut entwickelt

Volksbank Gronau-Ahaus | Die Volksbank Gronau-Ahaus hat den Aufwärtstrend fortgesetzt. Mit rund 312 Millionen Euro Neukreditgeschäft sei ein Rekordergebnis erzielt worden. Die gesamten Kreditbestände stiegen um 9,7 Prozent auf 1,49 Milliarden Euro. Die Kundeneinlagen legten um 3,5 Prozent auf 1,22 Milliarden Euro zu. Die Bilanzsumme stieg um 8,2 Prozent, das Betriebsergebnis um 6,1 Prozent.

781 Firmen gewonnen

Deutsche Bank | Rund 120 400 Kunden, davon 41 900 im Stadtgebiet, betreute die Deutsche Bank zum Jahresende in der Marktregion Münster.

Die Zahl der Firmenkunden stieg um 781 auf 13 500. Das regionale Geschäftsvolumen insgesamt stieg um 2,3 Prozent auf 3,4

Milliarden Euro, in Münster selbst sogar um 4,6 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro.

Herausragend war das Jahr in der Baufinanzierung: Das Volumen kletterte in der Region um sieben Prozent auf 950 Millionen Euro, in Münster um neun Prozent auf 389 Millionen Euro.



Jubilar zog um | Vor 25 Jahren wurde die Nova Computertechnik in Recklinghausen gegründet, das Jubiläum feierte Josef von der Horst (2.v.r.) in Dülmen. Hier bezog der EDV-Spezialist vor einem Jahr seinen neuen Sitz und möchte sich auch dort kleinen und mittelständischen Unternehmen vorstellen. Joachim Brendel (2.v.l.) von der IHK überreichte die Urkunde.

Foto: Markus Michalak, Dülmener Zeitung

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

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
info@habeka.de



GREIVING ... seit 1945

Autokrane
 Kompaktkrane
 Lkw mit
 Schwerlastkran
 Silotransporte
 Schwertrans-
 porte
 Gewerbliche
 Vermietung

Neu: Schwergut-Lagerung bis 100 t Stückgewicht in Hallen und auf eingezäuntem Außengelände.

Das Team von Greiving

... ist ein Garant für hohe Flexibilität und viel Know-how. Egal wo, egal was – wir bieten für jeden Einsatzbereich das passende Gerät und maßgeschneiderte Lösungen. Gerne überzeugen wir Sie von unserem Leistungsspektrum.

www.Greiving.info

**48683 Ahaus · Harmate 42 · Telefon 02561/2015 u. 937 40 · Fax 02561/3395
 Dülmen · Coesfeld · Rheine · Münster · Borken · Bocholt · Nottuln · Appelhülsen**

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

Repräsentative Hallen für Ihr Unternehmen.

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



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



Wir drucken Hingucker

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

Günstige Energie für Industrie & Handel!



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

watt extra®

Die günstige Energie aus Bocholt.
Besser BEW.
www.wattextra.de

Wir beraten Sie gerne!

Rufen Sie uns kostenlos an: 0800 - 954 954 0

BetriebsWirtschaft

GM setzt auf Münster

Hengst | Hightech aus Westfalen für einen Global Player: Hengst Automotive aus Münster ist „GM Supplier of the Year 2012“.

General Motors ehrte den Zulieferer in Detroit mit seiner höchsten Auszeichnung für Lieferanten. Die gesamte GM-Führung habe sich einstimmig für die Ehrung ausgesprochen.

Die Münsteraner überzeugten durch Neuentwicklungen in den Bereichen Filtration und Fluidmanagement sowie durch den Service.

In allen neuen Modellen Cascada, Mokka und Adam der GM-Tochter Opel sowie im Chevrolet Cruze und Buick Encore sind Hengst Filtersysteme im Einsatz. _____



Nischengeschäft | Seit 100 Jahren überzeugt das Fachgeschäft Hüte Hirnstein in der Gelsenkirchener City seine Kundschaft mit Qualität und Service. Das Hauptsortiment Hüte und Schirme wurde im Laufe der Jahre um Oberbekleidung und Wäsche ergänzt. Inhaberin Elsbeth Sagenschneider (l.) freute sich über die Glückwünsche zum Jubiläum von IHK-Handelsreferentin Silvia Voss.

Foto: Sagenschneider

Wechsel I

The Phone House | Bert van Dam, bisheriger Vorsitzender der Geschäftsführung der deutschen Phone House-Gesellschaften, ist in den Aufsichtsrat gewechselt. Ausschlaggebend für van Dams Entscheidung war, dass er aufgrund umfangreicher Aufgaben im internationalen Management seinen Verpflichtungen im deutschen Tagesgeschäft nicht mehr angemessen nachkommen kann. _____

Wechsel II

apetito | Andres Ruff (52) scheidet aus dem Amt des Vorstandsvorsitzenden von apetito in Rheine aus und widmet sich nach sieben Jahren im Unternehmen neuen beruflichen Herausforderungen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Wolfgang Düsterberg begleitet, gemeinsam mit dem stellvertretenden Vorstandschef Guido Hildebrandt, die Arbeit des Vorstandes Übergangsweise. _____

Neue Ziele umsetzen

Teutoburger Ölmühle | 2012 wurde die Teutoburger Ölmühle aus Ibbenbüren nach dem Standard „Nachhaltiger Wirtschaften Food“ des „Zentrums für Nachhaltige Unternehmensführung (ZNU)“ zertifiziert. Dr. Michael Raß, Gründer und Geschäftsführer der Ölmühle, zieht eine gute Bilanz der Pilotphase und setzt neue Ziele um: Das Energie- und Abfallmanagement wurde effizienter, durch die „horizontale Logistikkoooperation“ führen mehrere Betriebe die Warenlieferungen gemeinsam durch und sparen Ressourcen und Kosten. _____

„Gute Dinge“ für jeden Tag

manufactum | Gemeinsam mit Regierungsvizepräsidentin Dorothee Feller und Be-

zirksplaner Gregor Lange besuchte IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich



Geschäftsführer Dr. Christopher Heinemann (r.) stellte Karl-Friedrich Schulte-Uebbing (l.), Regierungsvizepräsidentin Dorothee Feller und Gregor Lange sein Unternehmen vor.

Foto: manufactum

Schulte-Uebbing manufactum in Waltrop. Dr. Christopher Heinemann, Geschäftsführer des zur Otto-Gruppe gehörenden Versandhandelsunternehmens, stellte den Besuchern das Unternehmen auf der Alten Zeche in Waltrop vor. Mit 130 Mitarbeitern liefert manufactum „gute Dinge“ des täglichen Gebrauchs in den europäischen Raum. Mittlerweile ergänzen in sieben Großstädten Ladengeschäfte das kundennahe Angebot neben dem Stammgeschäft im Waltrop Zechenpark. Mit „Brot und Butter“ etabliert sich die Lebensmittelschiene als fester Zweig, den Dr. Heinemann weiter stärken will. _____

BUSINESSDAYS

www.citroen-business.de

**CITROËN C5 TOURER
HDi 115 BUSINESS CLASS**

249,-¹ €/Monat zzgl. MwSt.
zzgl. einmalig € 638,66 Überführung

Ausstattung: Klimaanlage, Connecting-Box (USB-Anschluss, inkl. Bluetooth®-Freisprecheinrichtung), Sitzheizung (vorne), Geschwindigkeitsregler/-begrenzer, Einparkhilfe vorne und hinten mit Parklückendetektor, LED-Tagfahrlicht, automatische Fahrlichteinschaltung, Regensensor u.v.m.

BUSINESS DAYS FULL SERVICE LEASING¹ INKLUSIVE:
(WÄHREND DER GESAMTEN LEASINGLAUFZEIT!)

**BIS ZU
4
JAHRE**

- Garantie²
- Übernahme aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen²
- Mobilitätsgarantie „Premium Assistance“

**ANGEBOT NUR FÜR
GEWERBLICHE
EINZELABNEHMER**

mtl. **1% ZAHLEN¹,**
100% FAHREN.



**DAS BUSINESS DAYS FULL SERVICE
LEASING VON CITROËN.**

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



¹Bei dem Business Days Full Service Leasing der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Geschäftsbereich CITROËN Bank, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg für gewerbliche Einzelabnehmer beträgt die monatl. Rate 1 % des UVP zzgl. MwSt. und netto € 638,66 Überführungskosten für das folgende Aktionsmodell: CITROËN C5 Tourer HDi 115 Business Class bei 0 € Anzahlung, Laufzeit 48 Monate, 15.000 km/Jahr Laufleistung, gültig bis 30.06.2013, vorbehaltlicher Preiserhöhung des Herstellers. Alle Nettopreise gelten zzgl. MwSt. Abb. kann Sonderausstattung enthalten. Irrtümer vorbehalten. ²Leistungen 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.

Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 5,7; außerorts 4,2; kombiniert 4,8; CO₂-Emissionen kombiniert 125 g/km; CO₂-Effizienzklasse A (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

48683 AHAUS (H)
Von-Braun-Str. 62-64
Tel. 0 25 61/93 52-0
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

KURZMELDUNGEN

Auszeichnung | Für eine ganzheitliche Lösung für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit hat **Dornseif** den ersten Platz beim Unternehmenspreis des Zentrums Ideenmanagement (ZI) erhalten. Die Münsteraner gewannen in der Kategorie der Kleinbetriebe. Vergeben wurde die Auszeichnung vom ZI und der gesetzlichen Unfallversicherung VBG Hamburg.

Qualitäts-Index | Beim „Quality Performance Index“ der Hotelkooperation Best Western Deutschland belegte das **Parkhotel Engelsburg** in Recklinghausen einen zweiten Platz. Das Vier-Sterne-Haus erreichte 54,5 von möglichen 56 Punkten. Insgesamt haben sich 200 Hotels der Kooperation angeschlossen.

Neu ausgerichtet | Das eCommerce-Unternehmen **Shoptacher** aus Gescher richtet sein operatives Geschäft neu aus. Mark Pezdek leitet nun die Bereiche Design & Technik sowie Projekt- und Kundenmanagement. Zuletzt war Pezdek als IT-Consultant bei Laudert in Vreden tätig.

Pionier für Autowäsche

Vor 50 Jahren brachte Hermann Weyers die Weltneuheit nach Bocholt.

Vor einem halben Jahrhundert kam die automatische Autowäsche nach Bocholt: Pionier war der heute 87-jährige Unternehmer und Wevag-Gründer Hermann Weyers. Er hatte sieben Jahre zuvor eine Mineralölgroßhandlung ins Leben gerufen und investierte 1963 als einer der ersten Anwender in eine Weltneuheit: eine automatische Waschanlage, bei der die Waschbürsten noch auf Schienen um das Auto herumgeführt wurden.

„Ich habe in der Zeitung von der Erfindung gelesen und war sofort fasziniert“, erinnert sich Hermann Weyers. Der Unternehmer griff zum Telefon und klingelte bei Johann Sulzberger und Gebhard Weigele in Augsburg durch. Die beiden Tüftler hatten die weltweit erste selbsttätige Waschanlage für Kraftfahrzeuge entwickelt und zum Patent angemeldet. Die dritte produzierte Anlage des „Rundläufers“ ging nach Bocholt.



Der dritte produzierte Rundläufer überhaupt, ein Wesumat 1, wurde vor 50 Jahren nach Bocholt geliefert. Foto: Wevag

Hermann Weyers Betrieb – die Wevag Weyers & Vagedes – betreibt mit seinen 30 Mitarbeitern Tankstellen, handelt mit Mineralöl und gilt als Spezialist für die Fahrzeugwäsche. Längst ist aus der Waschanlage von damals eine moderne Waschstraße geworden, in der bis zu 70 Fahrzeuge pro Stunde gereinigt werden. Hersteller der Anlage ist die WashTec, die aus dem einstigen Betrieb der Erfinder, Weigele und Sulzberger, hervorging.

1500 Aufträge

BTG Feldberg & Sohn | Täglich bis zu 1500 Versendungsaufträge setzt der mittelständische Logistiker BTG Feldberg & Sohn um, rund 200 Beschäftigte sorgen für den reibungslosen Ablauf. Zweimal täglich füllt und leert sich die 6000 Quadratmeter große Umschlagfläche in Bocholt. Diese Zahlen nannte Jörg Feldberg bei einer Betriebsbesichtigung durch den REFA-Bezirksverband Niederrhein-Ems. Der geschäftsführende Gesellschafter stellte den 40 Gästen vor, wie dank der Kooperation mit anderen Logistikdienstleistern ein täglicher Umschlag aller Sendungen deutschland- und europaweit ermöglicht wird.

Geschäft zieht an

Commerzbank | In einem „konjunkturell schwierigen Umfeld“ hat die Commerzbank in der Region Recklinghausen, zu der Filialen in den Kreisen Borken und Coesfeld gehören, das Jahr 2012 erfolgreich abgeschlossen. Das Neugeschäft bei Immobilienfinanzierungen wuchs um 29 Prozent auf 275 Millionen Euro. Die Kundeneinlagen stiegen um 18 Prozent. Das Firmenkundengeschäft in der Region Gelsenkirchen, die auch den Kreis Recklinghausen und Herne umfasst, zog an: Das Kreditvolumen kletterte um 25 Prozent, die Nachfrage bei öffentlichen Fördermitteln stieg um 30 Prozent.

Verzernte Marktbedingungen

Petrotec | Als „geprägt von schwierigen Marktgegebenheiten, Preisdruck und unvorteilhaften regulatorischen Änderungen“ bewertet Petrotec das Geschäftsjahr 2012. Der größte Hersteller von abfallbasiertem Biodiesel erwirtschaftete im Konzern einen Umsatz von 166

Millionen Euro, ein Minus von rund vier Prozent, und ein operatives Ergebnis (EBIT) von 2,9 Millionen Euro, ein Rückgang von rund 46 Prozent. „Hoch subventionierte Importe aus Argentinien und Indonesien, unter anderem von palmöl-basiertem Biodiesel, mit

zweifelhafter oder ohne Nachhaltigkeitszertifizierung führten zu verzerrten Marktbedingungen“, so das Borkener Unternehmen. In seinen beiden Produktionsanlagen in Südlohn-Oeding und Emden stellte Petrotec mit 130 000 Tonnen einen neuen Rekord auf.

Das Örtliche

Ohne Ö fehlt Dir was

Wir bringen Kunden.

Jetzt unsere Kontakte nutzen: Mit einem Inserat in Das Örtliche.



www.dasoertliche.de



Wachstum in Asien

Kleffmann | Das beste Ergebnis seiner Firmengeschichte meldet die Kleffmann Group aus Lüdinghausen. Das international agierende Agrarmarktforschungsunternehmen verzeichnete 2012 ein zweistelliges Umsatzwachstum und platzierte sich erneut unter den besten zehn der umsatzstärksten deutschen Marktforschungsinstitute: Laut Fachmagazin context kletterte Kleffmann um einen Platz auf Rang sieben. Das stark wachsende Geschäft in Asien trug zum guten Ergebnis bei. In China wurde die Marktposition ausgebaut, 2013 folgen weitere Investitionen in der Region und die Gründung eines Büros in Indien. Um Südeuropa noch intensiver zu betreuen, erweitert Kleffmann darüber hinaus das Team am Hauptsitz in Lüdinghausen.

Feinere Auflösungen

Basista Leiterplatten | Chip- und Elektronikentwickler sowie die Automobilbranche benötigen die Leiterplattenprototypen und Kleinserien, die die Basista Leiterplatten aus Bottrop liefert. Nun schloss das Unternehmen seine Modernisierung ab.

Die Film-, Ätz-, Lötstoppmaskenentwicklung sowie die Bereiche Prozesssicherheit und Prozessablauf arbeiten nun effizienter und mit erweiterten technologischen Möglichkeiten. „Dabei

wurde bald jede Maschine bewegt, neu positioniert, ausgerichtet und justiert“, berichtet Peter Basista. Immerhin wiegt jede der Maschinen etwa eine Tonne.

Darüber hinaus konzipierte das Unternehmen gemeinsam mit Pill aus Auenwald in Baden-Württemberg eine neue Entwicklungsanlage. Mit ihr werden deutlich feinere Auflösungen und dünnere Beschichtungen umgesetzt. Das spart Material sowie Kosten und schon die Umwelt.



Lucidpro überzeugte die Jury.

Foto: Dent.Design by Tom

Umsatz gesteigert

Ruthmann | Die Unternehmensgruppe Ruthmann sieht sich weiterhin auf Erfolgskurs und steigerte 2012 den Gesamtumsatz um 27 Prozent auf mehr als 95 Millionen Euro.

Fast 500 Einheiten lieferte der Steigerhersteller aus Gescher aus. Im Produktseg-

ment Cargoloader stieg der Umsatz um 46 Prozent, bei den Steigern um 25 Prozent an.

Die positive Entwicklung des Unternehmens spiegelt die gewonnenen Marktanteile wider, so Ruthmann. Auch beim Ergebnis sei ein Rekord erzielt worden.

Klarheit

Dent.Design by Tom | Hochwertige Materialien, kombiniert mit Plexiglas, sorgen für Klarheit und ein ästhetisches Erscheinungsbild: Mit Lucidpro, den professionellen Schaumodellen für die Dentalprothetik von Dent.Design by Tom aus Münster, können Dentallabor und Zahnärzte ihren Patienten die Behandlung klar und verständlich vor Augen führen. Für das Gestaltungskonzept hat die münstersche Agentur den „red dot award: product design 2013“ gewonnen.

Wer bezahlt die Energiewende?

Neue Finanzierungsformen für die Energieversorgung von morgen



7. Private Equity Konferenz NRW, 22. Mai 2013 in Düsseldorf

Die Energiewende ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. Wichtige Schritte bei ihrer Umsetzung: den Energieverbrauch senken und die Energieinfrastruktur dezentral ausrichten. Denn nur eine Energieerzeugung vor Ort macht von Rohstoff- und Energieimporten unabhängig. Langfristiges Ziel: energieautarke Regionen und Kommunen.

Welche Möglichkeiten bieten Bürgerbeteiligungen und Crowdfunding als neue Finanzierungsformen? Welche Herausforderungen stellt die Energiewende an Private Equity und Venture Capital?

Die 7. Private Equity Konferenz NRW greift diese und andere Finanzierungsfragen rund um die Energiewende auf. Experten wie Prof. Dr. Fritz Vahrenholt und der Journalist Frank Farenski geben in Vorträgen und Interviews ihre Einschätzungen zur Energiewende ab. In zwei Diskussions-

runden werden neue Finanzierungsansätze zur dezentralen Energieversorgung aus Sicht von Investoren, Verbrauchern und Unternehmern beleuchtet. Abschließend wird Prof. Dr. Hans-Werner Sinn einen volkswirtschaftlichen Ausblick zur aktuellen Entwicklung in der Eurozone geben.

Schirmherr der Veranstaltung ist NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin. Kooperationspartner sind der Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. und das Private Equity Forum NRW. Neben den Fachvorträgen und Diskussionsrunden werden sich auch junge Unternehmen auf der Konferenz präsentieren.

7. Private Equity Konferenz NRW
Düsseldorf 22. Mai 2013
Jetzt anmelden!
www.nrwbank.de/pekonferenz

*Kunden binden und
Mitarbeiter begeistern*

**VERSCHENKEN SIE DAS
MÜNSTER-GEFÜHL!**

WIR 
MÜNSTER!

**JEDES JAHRES-ABO
NUR 30 €**

11 Ausgaben (inkl. einer
Sommerausgabe für die
Monate Juli & August)

**MINI-ABO
NUR 9 €**

4 Ausgaben zum
Reinschnuppern



MÜNSTER!
UNSERE STADT. UNSER LEBEN.



**EIN JAHR LANG DAS
MÜNSTER-GEFÜHL
IM WOHNZIMMER**

Geschenk-Abo für

VIEL SPASS MIT 11 AUSGABEN WÜNSCHT

www.muenster-magazin.com

www.muenster-magazin.com
abo@muenster-magazin.com

Tel.: 0251 690 4860
Fax: 0251 690 4861





Branchentipps der IHK

Die IHK Nord Westfalen hat einige Informationen für die Branche sowie für Arbeitgeber, die ihre Mitarbeiter unterstützen möchten, gesammelt auf der Seite www.ihk-nw.de/p1897

Putzen, waschen, Kinder betreuen und Angehörige pflegen: Für diese Aufgaben gibt es viele professionelle Anbieter. Aber auch einen Schwarzmarkt, der den Anbietern in Deutschland das Leben schwermacht.

Foto: Trojanowski/Fotolia

Hilfe für Helfende

Kinderbetreuung, Haushaltshilfen, Pflegeunterstützung:
Für Unternehmen gibt es viele Möglichkeiten, Fachkräften zu helfen, die Familie und Beruf vereinbaren müssen. Der Staat könnte den Markt unterstützen – wie in Frankreich.

Zeit steht in unserer Gesellschaft mehr und mehr für Lebensqualität. Man kann sie weder aufsparen noch einkaufen. Es sei denn, wir sorgen auf anderem Wege für Entlastung im Alltag und verschaffen uns somit Zeit – für Beruf, Familie und Freizeit. Haushaltsnahe Dienstleistungen knüpfen genau an dieser Stelle an. Sie sind damit nicht nur für Privatpersonen attraktiv, sondern vor allem auch für Unternehmen, die ihre

Mitarbeiter unterstützen und langfristig an sich binden wollen.

Die Deutsche Bank beispielsweise lässt für Mitarbeiter haushaltsnahe Dienstleistungen durch die pme Familienservice GmbH vermitteln. Die pme analysiert zunächst den genauen Bedarf und trifft aus den Bewerbern eine Vorauswahl.

„Eine enorme Zeitersparnis“, weiß eine Kundenberaterin der Deutschen Bank aus Münster, die dieses Angebot ge-

Linksammlung

www.ihk-nw.de/p1796
(IHK-Kooperationsbörse)
www.familienservice.de
(pme Familienservice)
www.zuverlaessig-und-fair.de
(Familiengenossenschaft Münsterland)
www.servicewelten.net
(Servicewelten der Handwerkskammer)
www.haushaltsdienste-gelsenkirchen.de
(Haushaltsdienste Gelsenkirchen e.V.)
www.vz-nrw.de/link275512A.html
(Datenbank der NRW-Verbraucherzentrale)
www.zauber-frau.de

nutzt hat, als sie nach zwölf Wochen Mutterschutz in den Beruf zurückkehrte. „Für mich war es sehr wichtig, dass ich meinen Beruf genauso flexibel ausüben kann wie früher. Auf der einen Seite wird mir dies durch ein Jahresarbeitszeitkonto ermöglicht, zum anderen durch meine Haushaltshilfe. Sie holt unsere dreijährige Tochter bei Bedarf von der Kita ab.“ Die berufstätigen Eltern können nicht auf Großeltern vor Ort zurückgreifen, die einspringen könnten – umso wichtiger ist die professionelle Hilfe. „Ohne diese Unterstützung wäre eine Rückkehr in meinen alten Beruf nicht möglich gewesen.“

Von außen betrachtet stehen die Sterne für haushaltsnahe Dienstleister in Zeiten des Fachkräftemangels also äußerst günstig. Doch die Marktrealität sieht anders aus. Haushaltsnahe Dienstleistungsunternehmen stehen häufig erheblichen Barrieren gegenüber, wie Praxis und neueste Studien bezeugen.

Konkurrenz: Schattenwirtschaft

„Die illegale Beschäftigung drückt massiv auf den Preis“, weiß Mechthild Konerding, Geschäftsführerin von Zauberfrau Münster und stellvertretende Vorsitzende der Allianz Haushaltsnahe Dienstleistungswirtschaft. „Der Markt für haushaltsnahe Dienstleister ist geprägt von einer unkontrollierten Schattenwirtschaft. Da können wir gewerblichen Betriebe nur schwer mithalten.“ Besonders ärgerlich ist für die legalen Dienstleister: Soziale Absicherung ist auf dem Schwarzmarkt sekundär. „Schwarzarbeiter können oft auf staatliche Trans-

IHK-NETZWERK

Branchentreffen

Am 6. Juni 2013 lädt die IHK Nord Westfalen regionale Anbieter haushaltsnaher Dienstleistungen zu einem Branchentreff ein. Experten informieren über den Markt und geben wertvolle Praxishinweise. Die Veranstaltung bietet außerdem Gelegenheit, in persönlichen Austausch mit anderen Branchenanbietern zu treten. www.ihk-nw.de/e2282

ferleistungen oder Familienversicherungen des Ehepartners zurückgreifen“, so Konerding.

Die Prognos AG erläutert das Grundproblem: Rund zehn Euro pro Stunde sind die Kunden haushaltsnaher Dienstleistungen bereit zu zahlen. Das liegt deutlich unter dem Preis, den Dienstleister insbesondere unter Berücksichtigung von Sozialversicherungskosten und Mehrwertsteuer nehmen müssen. Die hohe illegale Beschäftigungsquote nährt sich also zum einen aus der starken Preissensibilität der Kunden. Zum anderen fehlt vielen der auf dem Schwarzmarkt Tätigen der Anreiz, eine offizielle Beschäftigung zu suchen.

Die Ausgangssituation für Anbieter haushaltsnaher Dienstleistungen ist also in mehrfacher Hinsicht schwierig. Dennoch gilt: Viele Kunden schätzen Qualität, Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit mehr als den reinen Preis. Dies be-

stätigt auch Jürgen Scholz von der Familiengenossenschaft Münsterland, die selbst auch Dienstleister vermittelt. Seiner Auffassung nach muss man den Stundensatz eines professionellen Anbieters auch in ein angemessenes Verhältnis zur Leistung setzen: „Ein professioneller Reinigungsdienst zum Beispiel putzt doppelt so schnell, als wenn ich allein Hand anlegen würde.“

Dr. Christoph Asmacher, stellvertretender Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen, sieht Handlungsbedarf aufseiten des Staates: „Auch durch die Politik können entscheidende Beiträge für mehr Haushaltsservices geleistet werden. Frankreich hat es vorgemacht.“ Im Nachbarland gibt es schon seit vielen Jahren einen professionellen Markt für haushaltsnahe Dienstleistungen. Unterstützt werden die Dienstleister durch ein steuerlich begünstigtes Gutscheinsystem, das sowohl von Privatpersonen als

auch von Unternehmen für ihre Mitarbeiter genutzt wird. „Das hat die illegale Beschäftigung deutlich zurückgedrängt und trägt wesentlich zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf in unserem Nachbarland bei“, urteilt Asmacher.

Bis auf Weiteres gilt für Nord-Westfalen: „Netzwerke schaffen, Angebote vermitteln, Qualität wahren“. Die Hauptziele bleiben dabei fest vor Augen: Durch die Etablierung eines professionellen Marktes für haushaltsnahe Dienstleistungen will die IHK Nord Westfalen mit dazu beizutragen, legale Arbeitsplätze einzurichten, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu unterstützen und Fachkräfte für Unternehmen zu gewinnen.

Initiativen im IHK-Bezirk

Im IHK-Bezirk wurden die Marktchancen für haushaltsnahe Dienstleister bereits früh erkannt. In den letzten Jahren haben verschiedene Akteure gemeinsam neue Wege gesucht, um die Region zur Kompetenzregion für haushaltsnahe Dienstleister zu entwickeln. Entstanden ist ein weites Spektrum an Projekten und Initiativen, das gemäß dem Leitgedanken „Netzwerke schaffen, Angebote vermitteln, Qualität wahren“ an unterschiedlichen Enden ansetzt:

Netzwerke schaffen: Die IHK Nord Westfalen hat eine internetbasierte Ko-



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



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

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

Erfahren Sie mehr:
www.buehrer-wehling.de



wirtschaftsspiegel
ihk Nordwestfalen



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

Smit Systemhallen

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

Ingo Mühlenhöver Elektrotechnik

Ihr **AGFEO**
Fachhandelspartner für

- Telefone
- TK-Anlagen
- Software
- Gebäudesteuerung

Im Mühlenfeld 24 • 48163 Münster • T: 02501/95252
info@im-elektrotechnik.de
www.muehlenhoever-elektrotechnik.de

Wertsicherungsklauseln

operationsbörse für haushaltsnahe Dienstleister entwickelt. Hier sind zahlreiche regionale Anbieter haushaltsnaher Dienstleistungen gelistet. Die Börse ermöglicht eine gezielte Suche nach Geschäftskontakten und Partnern. Auch das Projekt Service-Welten der Handwerkskammer hat es sich zum Ziel gemacht, Netzwerkpartner zur kooperativen Zusammenarbeit anzuregen.

Angebote vermitteln: Die Familiengemeinschaft Münsterland, die pme Familienservice GmbH und auch der Verein Haushaltsdienste Gelsenkirchen e.V. vermitteln haushaltsnahe Dienstleister. Interessierte Unternehmen können auch

über eine Datenbank der Verbraucherzentrale NRW passende Dienstleister in ihrer Region suchen.

Qualität wahren: Die Dienstleisterdatenbank der Verbraucherzentrale NRW lockt mit einem zusätzlichen Bonus: Es werden ausschließlich Anbieter aufgenommen, die sich zu den „Mindestanforderungen an haushaltsnahe Dienstleistungen für ältere Menschen und Familien mit Kindern und Jugendlichen in NRW“ bekennen. Auch Anbieter, die von dem Verein Haushaltsdienste Gelsenkirchen e. V. vermittelt werden, bekennen sich zu diesen Anforderungen.

ANIKA WIRTZ

Miete anpassen?

Einige Verträge mit Wertsicherungsklauseln müssen jetzt auf ein neues Basisjahr umgestellt werden.

Viele privatrechtliche Verträgen (z. B. Miet- oder Pachtverträge) nutzen Preisindizes in Wertsicherungs- oder Preisgleitklauseln, um wiederkehrende Zahlungen abzusichern. Das bedeutet: Ändert sich der Index in einer bestimmten Größenordnung, ändert sich auch die Höhe der Miete oder der Pacht.

Zu Beginn dieses Jahres wurde turnusgemäß der Verbraucherpreisindex überarbeitet. Das Statistische Bundesamt (Destatis) hat das neue Basisjahr 2010 eingeführt und die bisherige Basis 2005 abgeschafft. Das betrifft nicht nur neu berechnete, sondern auch ältere Zahlen. Bei diesem Verfahren sind die Werte bis Januar 2010 rückwirkend neu berechnet worden, ältere Indexwerte wurden auf das neue Basisjahr umgestellt.

Nur neue Indexstände nutzen

Nutzer von Wertsicherungsklauseln sollten beachten, dass im Zuge des Verfahrens bereits veröffentlichte Werte außer Kraft gesetzt werden. Wenn sie überprüfen möchten, ob eine Anpassung möglich ist, sollten sie daher nur die neu ver-

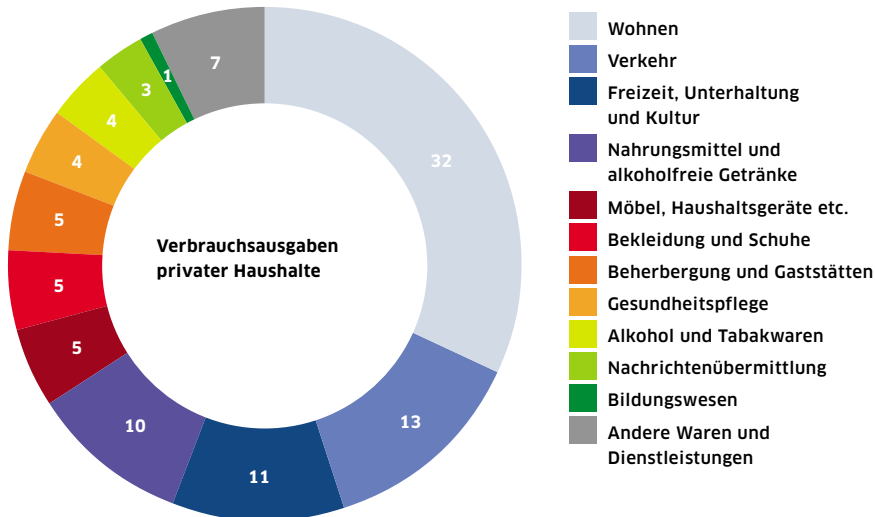
öffentlichten Indexstände nutzen. Miet- oder Pachtanpassungen, die auf Grundlage früherer Basisjahre erfolgten, behalten aber ihre Gültigkeit.

Denn die ersetzte Indexreihe des früheren Basisjahres war nicht fehlerhaft, sondern fußte lediglich auf älteren Berechnungsgrundlagen. Darauf weist Destatis mit Bezug auf die juristische Literatur hin. Mit gutem Grund: Denn kleinere Abweichungen in den prozentualen Veränderungen zu bereits veröffentlichten Werten sind möglich. Im Jahresdurchschnitt führt die Neuberechnung für das Jahr 2011 zu einer Abweichung nach unten von 2,3 Prozent auf 2,1 Prozent.

Woran liegt das? Bei der regelmäßigen Überarbeitung im Fünf-Jahres-Turnus wird insbesondere das zugrundeliegende Wägungsschema wieder auf den aktuellen Stand gebracht. Die Ausgabenanteile für rund 600 einzelne Güterarten vom Kaffeepad bis zum Kinobesuch an den gesamten Konsumausgaben der privaten Haushalte werden überprüft und gegebenenfalls verändert. Von 2005 (altes Basisjahr) bis 2010 (neues Basisjahr) hat

GEWICHTUNG IM VERBRAUCHERPREISINDEX

Wägungsschema zum Basisjahr 2010 in Prozent



Quelle: ©Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2013

Gesetzliche Grundlagen

Die gesetzlichen Regelungen zu Wertsicherungsklauseln sind im Preisklauselgesetz (PrKG) vom 7. September 2007 (BGBl. I, S. 2246, 2247) und im BGB, §557b zur „Indexmiete“ festgehalten. Destatis muss Beratungsbedarf in konkreten Einzelfällen auf Rechtsanwälte und Notare sowie auf die Verbraucherzentralen verweisen; Destatis selbst darf nur allgemeine fachliche und methodische Beratungsleistungen bieten.

Weiterführende Informationen und Links unter:

www.ihk-nw.de/p1276

sich beispielsweise das Ausgabegewicht für Haushaltsenergie von 6,0 auf 6,8 Prozent erhöht. Weitere methodische Änderungen sind die verstärkte Einbeziehung von Saisonartikeln oder auch die veränderte Preiserhebung bei Pauschalreisen und Ferienwohnungen.

Empfehlung: Prozentregelung

Das Statistische Bundesamt empfiehlt, für Verträge statt einer Punkteregelung („... Wenn der Index XY um zehn Punkte gestiegen ist...“) eine Prozentregelung. Der Vorteil: Sie ist einfach zu berechnen und unabhängig von Basisjahren. Eine aus fachlicher Sicht einfach zu handhabende Klausel könnte etwa lauten: „Wenn sich der Verbraucherpreisindex für Deutschland seit der letzten Zah-

lungsanpassung um mindestens fünf Prozent verändert hat, ist der Geldbetrag prozentual entsprechend anzupassen.“ Die Indexentwicklung in Prozent errechnet sich nach der Formel:
$$\left(\frac{\text{neuer Indexstand}}{\text{alter Indexstand}} \times 100 \right) - 100$$
 Noch einfacher zu handhaben sind Regelungen, die feste Anpassungstermine vorsehen und nur das Ausmaß dieser Anpassungen von der Teuerungsrate abhängig machen, etwa im Sinne von: „Die Zahlung ist jährlich im Februar an die Preisentwicklung anzupassen. Gemessen wird diese anhand der jahresdurchschnittlichen Veränderung des Verbraucherpreisindex für Deutschland für das abgelaufene Kalenderjahr.“ In diesem Fall muss für die Ermittlung der Prozentzahl, mit der anzupassen ist, gar nicht gerechnet werden, sondern es wird einfach die Veränderungsrate des Verbraucherpreisindex des abgelaufenen Jahres aus den Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes abgelesen.

JUTTA GOGRAFE

**Alles außer gewöhnlich.**
 **ECO.PLAN**
INDUSTRIE- UND WOHNUNGSBAU

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

Fon 0 25 41 / 926 29 0
Fax 0 25 41 / 926 29 99
coesfeld@eco-plan.de

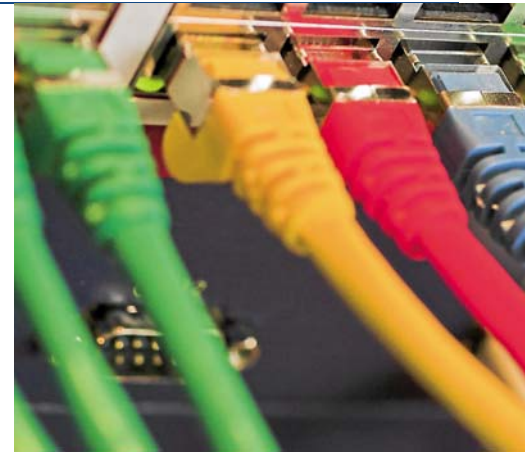
www.eco-plan.de

Wirtschaftlicher Breitbandausbau

Der Breitbandausbau ist nach gängigen Marktregeln im ländlichen Räumen häufig nicht wirtschaftlich. Die technischen Voraussetzungen für urbane und ländliche Hochleistungsnetze sind aber grundsätzlich gleich. Bei deren Gestaltung können Kommunen effizient agieren.

Im ländlichen Raum leben im Vergleich zu städtischen Gebieten weniger Menschen auf einer größeren Fläche. Beim Breitbandausbau werden daher relativ weite Strecken mit herkömmlichen Kupferkabeln überbrückt. Je länger ein sol-

ches Kabel ist, desto weniger Daten können in einer bestimmten Zeit übertragen werden. Das heißt, mit zunehmender Leitungslänge sinkt die Übertragungsgeschwindigkeit. Gleichzeitig sind die Ansprüche der Kunden an schnellere Netze



Auch Unternehmen im ländlichen Raum wollen schnell ins Netz. Der flächendeckende Breitbandausbau sollte daher zügig und wirtschaftlich vorangehen. Foto: Waldukat/Fotolia

in den letzten Jahren gestiegen. Doch nicht nur die privaten Haushalte, sondern insbesondere Unternehmen werden in Zukunft zunehmend auf leistungsfähige Breitbandanschlüsse angewiesen sein. Fest steht: Das herkömmliche Kupfernetz wird den steigenden Bedarf auf absehbare Zeit nicht mehr decken können.

Kostengünstigere Technologien

Die zukunftsfähigste Lösung wäre, das ganze Land mit Glasfaseranschlüssen zu versorgen, doch dafür gibt es kein tragfähiges Geschäftsmodell: Die zu erwartenden Einnahmen decken nicht die Kosten für Ausbau und Betrieb im vorgegebenen Abschreibungszeitraum ab. Der größte Teil der Kosten steckt in der Leitungsverlegung, also im Hoch- und Tiefbau. Doch wie können ländliche Räume wirtschaftlich rentabel mit Breitband versorgt werden?

Die fast flächendeckende Anbindung von unversorgten, sogenannten weißen Flecken erfolgte in den vergangenen zwei Jahren vor allem über Funkzugangsnetze auf Basis des Funknetzstandards LTE 800. Da jede Funkzelle einen relativ großen geografischen Bereich abdecken kann, sind die Anschlusskosten im Vergleich zu kabelgebundenen Lösungen deutlich geringer.

Bei Funktechnologien teilen sich alle Nutzer die Bandbreite, das heißt, je mehr Teilnehmer gleichzeitig in der Funkzelle sind, desto langsamer wird für jeden Einzelnen das „Netz“. Damit ist auch hier ab-



STRAHLENDER SIEGER!

DER NEUE FORD TRANSIT CUSTOM IST GEWINNER DES INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2013 AWARD.

FORD TRANSIT CUSTOM

Kapazität für bis zu 3 Europaletten, selbst bei kurzem Radstand, verlängerte Inspektionsintervalle (50.000 km oder 2 Jahre), Trennwand mit Durchlademöglichkeit von 3 m beim kurzen Radstand, integrierter Dachgepäckträger als Wunschausstattung

Mit der Ford Flatrate Full-Service für

€ 199,- 3,4
monatl. Leasingrate

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

MOHAG mbH · www.mohag.de · 7 x im Ruhrgebiet
Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH: 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

*Quelle: www.van-of-the-year.com. *Zeitlich befristetes Einführungsangebot, gültig bis Kaufvertragsdatum 30.06.2013 - gültig für alle Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenvertrag) und Privatkunden, für das 3. und 4. Jahr bis max. 150.000 km Gesamtfahrleistung. *Leasingrate zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer. Vertragspartner: ALD AutoLeasing D GmbH. Ford Flatrate Full-Service ist ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.06.2013 und nur für Gewerbetreibende. Z.B. der Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Trend 2.2 | TDCi 74 kW (100 PS), €199,- monatliche Leasingrate €4000,- Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtfahrleistung. Alle Preise zzgl. MwSt. Überführungskosten werden separat in Rechnung gestellt. *Das Technik-Service-Paket enthält alle Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie alle anfallenden Verschleißreparaturen im vereinbarten Umfang und die Kosten für MÜWAL. Die HU wird von einer staatl. anerkannten Prüfstelle durchgeführt. Details und Ausschlüsse zu allen Services entnehmen Sie bitte unserer ausführlichen Produktbeschreibung. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Flatrate Full-Service Vertrags.

JETZT INKLUSIVE FORD PROTECT GARANTIE-SCHUTZBRIEF²





sehbar, dass die derzeitige Kapazität für künftige Anwendungen eventuell nicht ausreichen wird. Die aktuelle Herausforderung liegt darin, alle Haushalte mit Hochleistungszugängen mit Geschwindigkeiten von über 50 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) zu versorgen. Und das ist für die Netzbetreiber teuer. Deswegen geht man schrittweise vor. Bei der Erneuerung der Breitbandinfrastrukturen werden Kupferkabel durch Glasfaserkabel überbaut. Schrittweise werden Glasfaserkabel näher an die Häuser der Nutzer heran und dort hinein verlegt.

Im Zuge der technologischen Weiterentwicklung werden auch neue Verfahren zu einer kosteneffizienten Breitbandversorgung beitragen: So verspricht zum Beispiel die Weiterentwicklung von LTE Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 300 Mbit/s und Funkzelle. Auch das seit einiger Zeit verfügbare VDSL2 Vectoring ermöglicht höhere und garantierte

Bandbreiten zum Teilnehmer über die herkömmliche Kupferleitung. Hier muss nur die Glasfaser bis zum Verteiler in der Straße gebracht werden.

Die Kommunen können zu einem schnellen und effizienten Ausbau beitragen, in dem sie die Netzbetreiber bei der Bedarfsermittlung unterstützen. Kosten senkend wirkt auch die Mitverlegung von Glasfaserkabeln oder Leerrohren bei

geplanten Bauvorhaben oder die Nutzung alternativer Verlegeverfahren wie zum Beispiel Micro-/Mini-Trenching. Dies gilt ebenso für die Mitnutzung vorhandener Infrastrukturen. Gezielte Subventionierungen sollten als letzter möglicher Schritt eingesetzt werden, um verbleibende Wirtschaftlichkeitslücken zu schließen.

JOCHEN SCHWARZ,

ALCATEL LUCENT HOLDING GMBH

Die Abführung Ihrer Gewinne sollte nicht ins Stocken kommen.

Unternehmensgruppen mit Kapitalgesellschaften können als Einheit besteuert werden (sogenannte "Organschaft"). Das ist z.B. dann vorteilhaft, wenn Verluste einer Gesellschaft mit Gewinnen anderer Gesellschaften verrechnet werden sollen. Voraussetzung ist u.a. der Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages zwischen den Gesellschaften. Eine aktuelle Gesetzesanpassung hat zu wichtigen Änderungen für Organschaften geführt. Insbesondere muss der Vertrag nunmehr die Regelung enthalten, dass § 302 AktG in seiner jeweils gültigen Fassung Anwendung findet. Bestehende Gewinnabführungsverträge sind bis spätestens zum 31.12.2014 anzupassen.

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

Was können wir für Sie tun?



Jochen Schwarz

In der Arbeitsgruppe Digitale Infrastrukturen des von der Bundesregierung einberufenen IT-Gipfels arbeiten Experten aus Politik und Telekommunikationsmarkt an Konzepten für eine flächende-

ckende Breitbandversorgung. Der Autor ist Leiter der IT-Gipfel Unterarbeitsgruppe Breitband. Das Jahrbuch der Arbeitsgruppe „Digitale Infrastrukturen“ stellt aktuelle Informationen und Entwicklungen sowie Best-Practices vor. www.it-gipfel.de

Foto: privat



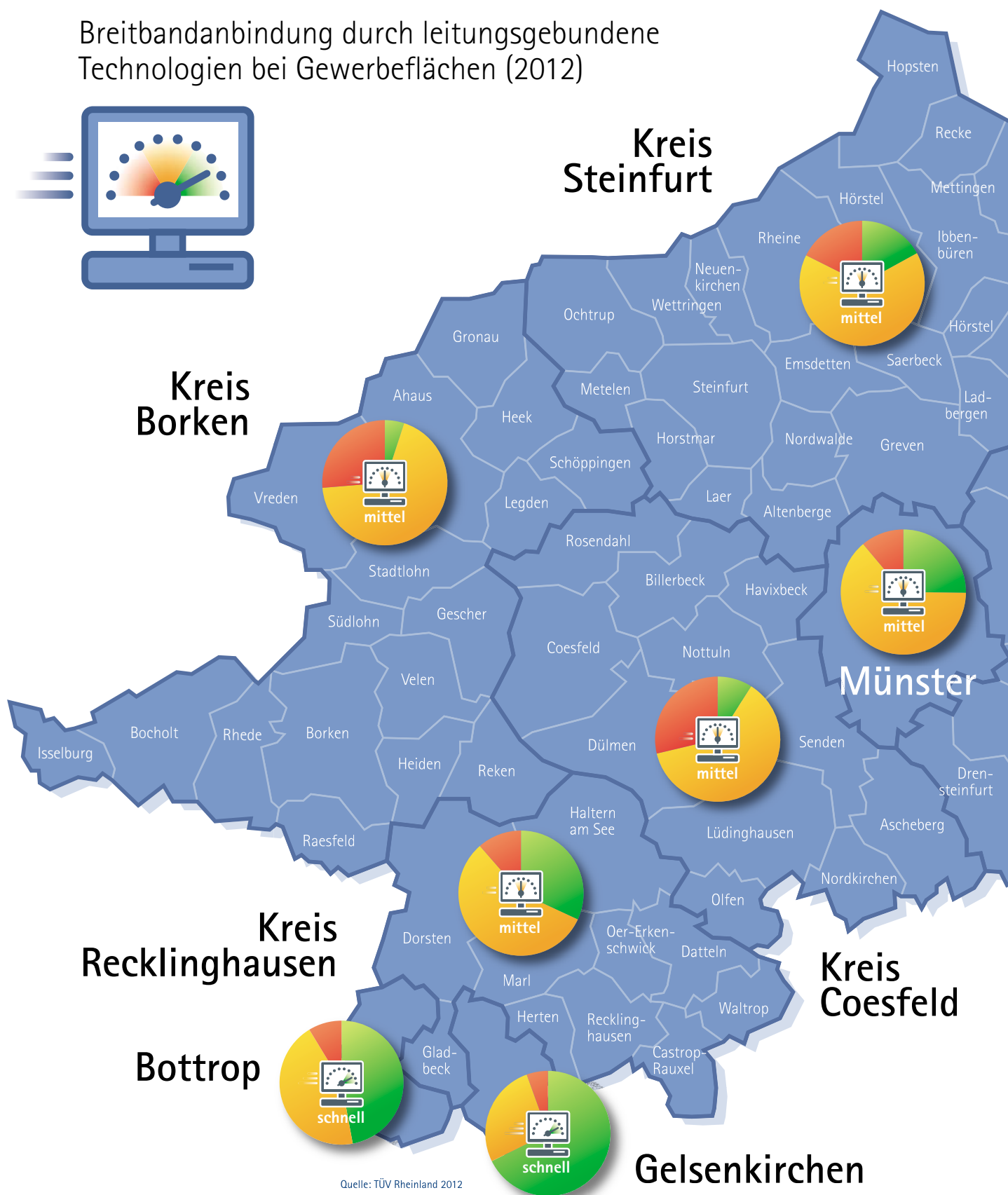
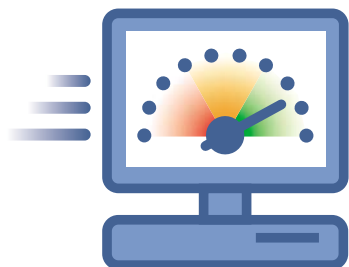
DR. SCHUMACHER & PARTNER GMBH

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Rechtsberatung

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

Breitband in Nord-Westfalen

Breitbandanbindung durch leitungsgebundene Technologien bei Gewerbeflächen (2012)



Breitbandversorgung IHK-Bezirk 2012

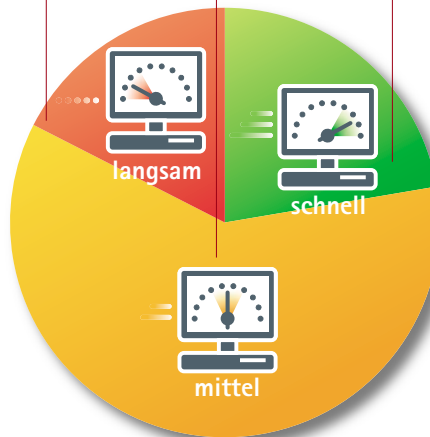
Prozentanteil der Gewerbeflächen in den Städten und Kreisen

Kommune	geringe bis keine Anbindung*	diverse Anbindung	gute bis sehr gute Anbindung**	erfasste Gewerbeflächen
Bottrop	8,7 %	44,2 %	47,1 %	138
Gelsenkirchen	5,5 %	26,8 %	67,7 %	217
Münster	11,1 %	63,7 %	25,2 %	234
Kreis Borken	26,3 %	68,7 %	5,0 %	661
Kreis Coesfeld	28,7 %	62,3 %	9,0 %	401
Kreis Recklinghausen	11,4 %	56,7 %	31,9 %	634
Kreis Steinfurt	17,6 %	65,4 %	17,0 %	765
Kreis Warendorf	15,2 %	60,8 %	24,0 %	534
IHK-Bezirk	17,49 %	60,19 %	22,32 %	3584

* ≤1 Mbit/s

** ≥ 50 Mbit/s

Kreis Warendorf



Standortfaktor Breitband

Über 3.500 Gewerbeflächen im IHK-Bezirk Nord Westfalen hat der TÜV Rheinland erfasst und die leitungsgebundene Breitbandversorgung auf Basis des Breitbandatlas des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie ausgewiesen (www.zukunft-breitband.de). Die Ergebnisse der Untersuchung geben einen ersten Eindruck von der Situation im IHK-Bezirk. Vermutlich ist die tatsächliche Anbindung eher besser. Denn in unversorgten und versorgten Gewerbegebieten können gewerbliche Breitbandanbieter vorhanden sein, die im Breitbandatlas nicht erfasst werden.

Deutlich wird, dass es bei dünner Besiedlung und weiten Wegen im ländlichen Raum für Anbieter oft wirtschaftlich wenig attraktiv ist, diese Regionen anzubinden. Oft liegen die Kosten pro Anschluss für glasfaserbasierte Netze bis zu viermal höher als in den Städten. In den Regionen sind daher kommunal übergreifende Konzepte und Strategien für den stufenweisen Ausbau der Breitbandnetze erforderlich. Neue Gewerbegebiete auch abseits von Ballungsgebieten sollten in jedem Fall an das Hochgeschwindigkeitsnetz angebunden sein.

Viele Wirtschaftsförderungen verfolgen inzwischen die Strategie, erst die Grundversorgung über Funk und dann möglichst flächendeckend Glasfaser einzuführen. Wo ein Ausbau durch private Anbieter wirtschaftlich nicht darstellbar ist, sind gemeinsame Anstrengungen der öffentlichen Hand und der Wirtschaft gefragt. Die Breitbandstrategie des Bundes ist grundsätzlich richtig. Ziel muss es sein, durch Unterstützung der Kommunen einen flächendeckenden, bedarfsgerechten und zügigen Ausbau der Breitband-Infrastruktur in Nord-Westfalen zu erreichen. Denn leistungsfähige Anschlüsse sind zu einem entscheidenden Standortfaktor für Unternehmen geworden.

IHK-Ansprechpartner: Jens von Lengerke, Telefon 0251 707 224



Heiner Ibing: „Brooks ist die Nummer eins im Fachhandel“.

Foto: WJ

Immer auf dem Laufenden

Brooks – oder wie sich David gegen die Goliaths der Laufschuhbranche behauptet.

2002 begann in Münster die Erfolgsgeschichte der Brooks Sports GmbH. Fünf Köpfe zählte damals das Team. Heute sind für die deutsche Tochter des US-amerikanischen Laufschuhherstellers rund 100 Mitarbeiter tätig. Der Jahresumsatz ist auf 50 Millionen Euro gestiegen. „Im reinen Fachhandel sind wir die Nummer eins“, verrät Heiner Ibing, Managing Director Brooks Sports GmbH und Vice President bei Brooks EMEA, den Wirtschaftsjunioren beim Betriebsbesuch nicht ohne Stolz.

Doch der Laufschuhmarkt ist hart umkämpft. Nur durch die hohe Technisierung der Produkte sowie eine extrem serviceorientierte Zusammenarbeit mit den

Händlern könne sich Brooks in diesem Verdrängungswettbewerb gegen die Großen der Branche behaupten, so Ibing. Das erfordert auch im Marketing eine spezielle Strategie. So erklärte Ibing, dass sich das Unternehmen auf gezielte Maßnahmen beschränke: Dazu gehört das Sponsoring einzelner Wettkämpfe oder besonders „sympathischer und authentischer“ Sportler, wie die britische Triathletin Chrissie Wellington.

Auch Guerilla-Marketing-Aktionen setzt das Unternehmen um: So boten Mitarbeiter von Brooks den zahlreichen Läufern an Münsters Aasee die haus-eigenen Modelle zum spontanen Praxistest an. Die Wirtschaftsjunioren interes-

sierte besonders, wie sich die Tätigkeit des Managing Directors durch das Wachstum des Standorts in den vergangenen Jahren verändert hat. „Vom Schuhkartonpacken zur Mitarbeiterführung – mein Job hat sich um 180 Grad gedreht“, fasste Ibing die Entwicklung zusammen. Dabei sei ihm der persönliche Kontakt zu seinen Mitarbeitern nach wie vor sehr wichtig. „Nur wenn alle Spaß an der Arbeit haben, können wir unsere Ziele erreichen“, verrät der Managing Director sein Er-

Texte der WJ-Seite:

Prachtstern GmbH, Münster

folgsrezept. Ibings Fazit aus elf Jahren Geschäftsführung: Laufen sei zwar „relativ krisenfest“, doch er habe gelernt, dass sich Betriebe in der Rezession stets auf die Kernkompetenzen konzentrieren sollten, anstatt zum Beispiel die Produktionskosten zu senken.

Vorstellung neuer Gäste und Mitglieder

Foto: WJ



Junge Führungskräfte und Unternehmer sind bei den Wirtschaftsjunioren Nord-Westfalen herzlich willkommen. Bevor Interessierte zu Vollmitgliedern werden, durchlaufen sie als

Gäste eine mehrmonatige „Schnupperzeit“, in der sie WJ-Veranstaltungen besuchen und erste Kontakte knüpfen können. Aktuell ist **SVENJA MEVENKAMP** Gast bei den Wirtschaftsjunioren Nord-Westfalen.

ALTER: 27

FIRMA: AL'L Group GmbH & Co. KG, Münster-Handorf

POSITION:

Assistenz der Geschäftsleitung

GAST BEI DEN WJ

seit dem 15. März 2013

MEIN INTERESSE FÜR DIE WJ:

Ich freue mich auf das breite Veranstaltungsangebot der Wirtschaftsjunioren und den Austausch von Informationen und Erfahrungen mit anderen engagierten jungen Unter-

nehmern und Führungskräften aus den verschiedensten Branchen.

BESONDERE INTERESSEN:

Strategien von Unternehmen (anderer Branchen); Problemlösungskonzepte.



WIRTSCHAFTSJUNIOREN
NORD-WESTFALEN

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

Absichern

Rückstellungen | Bilanzierende Betriebe müssen für ungewisse Verbindlichkeiten und für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften Rückstellungen bilden. Es gibt im Steuerrecht allerdings Bewertungsvorbehalte. Insbesondere für Pensionsrückstellungen gelten besondere Regeln (§ 6a Einkommenssteuergesetz), die oft zu geringeren steuerlichen Rückstellungen als im Handelsrecht führen. Der Bundesfinanzhof entschied, dass bei „angeschafften“ Pensionsrückstellungen nicht der steuerliche Wert zugrunde zu legen ist, sondern der handelsrechtliche. Das Gericht bezieht sich auf das Prinzip, dass Anschaffungsvorgänge erfolgsneutral zu behandeln sind. Der BFH betont, dass die Bewertungsvorbehalte oder Ansatzverbote nicht für den Fall des Erwerbs gelten. ____

Beschluss zu Dienstwagen

Der Bruttolistenpreis bleibt Bemessungsgrundlage bei der Ein-Prozent-Regel.

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat bestätigt, dass die Ein-Prozent-Regelung für Dienstwagen verfassungsfest ist. Der Vorteil aus der privaten Nutzung eines Dienstwagens ist entweder mit den durch die private Nutzung verursachten Kosten des Fahrzeugs (Fahrtenbuchmethode) oder mit einem Prozent des Bruttolistenpreises zu bewerten. Ein Kläger hatte einen Ge-



Individuelle Besonderheiten bleiben bei der Ein-Prozent-Regelung für Dienstwagen außer Acht.

Foto: Kzenon/Fotolia

brauchtswagen gekauft, den er für die Arbeit und privat nutzte. Da der Preis erheblich unter dem Bruttolistenpreis lag, wandte der Kläger den günstigeren Preis bei

der Ein-Prozent-Regelung als Bemessungsgrundlage an. Dem widersprachen das Finanzamt und das Finanzgericht.

Der BFH bestätigte die Finanzverwaltung und hielt an der Rechtsprechung fest, dass die Ein-Prozent-Regelung als grundsätzlich zwingende und stark typisierende und pauschalierende Bewertungsregelung individuelle Besonderheiten wie Art und Nutzung des Dienstwagens grundsätzlich unberücksichtigt lasse. Der BFH folgte nicht dem Einwand des Klägers, dass auch Neufahrzeuge praktisch kaum noch zum ausgewiesenen Bruttolistenpreis verkauft würden und der Gesetzgeber von Verfassungen wegen gehalten sei, Anpassungen vorzunehmen. Die Annahme des Bruttolistenpreises als Bemessungsgrundlage für die Ein-Prozent-Regelung hält der BFH für gerechtfertigt. _____

Klage wegen Steuern auf E-Books

Mehrwertsteuer | Die EU-Kommission hat beim Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) Klage gegen Frankreich und Luxemburg eingereicht. Beide Staaten erheben einen ermäßigten Mehrwertsteuersatz auf E-Books: Frankreich sieben Prozent, Luxemburg drei Prozent. Die Bereitstellung digitaler Bücher gilt als eine auf elektronischem Weg erbrachte Dienstleistung, die nicht in Anhang III der Mehrwert-

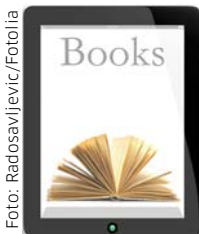


Foto: Radosavljevic/Fotolia

steuersystemrichtlinie aufgeführt ist und nicht zum ermäßigten Satz besteuert werden darf. Die EU-Kommission überprüft den Katalog der ermäßigten Steuersätze und will bis Ende 2013 einen Vorschlag machen. So lange hält sie die Einhaltung bestehender Vorschriften für zwingend und verweist auf die Wettbewerbsverzerrungen zulasten der Wirtschaftsbeteiligten in anderen EU-Staaten. _____

Neue Nachweise für Lieferungen in der EU

Umsatzsteuer | Die Nachweise bei innergemeinschaftlichen Lieferungen in der EU werden entschärft. Das beschloss der Bundesrat am 22. März mit der Änderung von § 17a der Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung (UStDV). Alternativ zur Gelangensbestätigung werden nach § 17a Abs. 3 UStDV-E künftig weitere Nachweise zugelassen. Dazu zählen unter anderem Spediteursbescheinigungen, Versendungsbelege oder bei Kurierdiensten das „tracking and tracing“-Protokoll. Bei Abholfällen muss der Trans-

port der Ware ins EU-Ausland anhand der Gelangensbestätigung nachgewiesen werden. Die Änderungen gelten ab 1. Oktober. Betriebe müssen sich auf neue Belegnachweise einstellen. Das Bundesfinanzministerium hat ein Anwendungsschreiben angekündigt. Die IHK informiert auf einer Veranstaltung über die umsatzsteuerliche Abwicklung bei Im- und Exporten. Infos und Anmeldung: www.ihk-nw.de/e2286

28. Mai, 14 bis 18 Uhr
IHK in Münster

DIHK-PRÄSIDENTEN

Dank der Kanzlerin

Berlin. Nach der Wahl von Eric Schweitzer zum Nachfolger von Hans-Heinrich Driftmann als DIHK-Präsident trafen sich die Spitzen der Politik und Wirtschaft. Beim festlichen Nachmittagsempfang würdigte Bundeskanzlerin Angela Merkel besonders das ehrenamtliche Engagement Driftmanns in der Europa-Krise. Sie dankte ihm dafür, dass er die Energiewende positiv beurteile und ehrte



Der neue und der alte DIHK-Präsident: Eric Schweitzer (l.) und Hans-Heinrich Driftmann mit der Bundeskanzlerin. Foto: Michael Ebner

ihn als „Botschafter des dualen Ausbildungssystems“. Merkel versicherte Schweitzer, dass er ein gut bestelltes

Haus vorfinden würde und ermunterte den DIHK-Präsidenten: „Bleiben Sie weiter eine starke Organisation!“

Visapolitik gelockert

Berlin | Die Bundesregierung stand bei der Visa-Liberalisierung des Schengen-Raums gegenüber Drittstaaten bislang eher auf der Bremse. Dadurch wurden Geschäftsreisen unnötig erschwert, wie der DIHK seit langem kritisiert. Jetzt kommt etwas Bewegung in die Debatte. Nachdem die Bundesregierung Ende Februar in einem Schreiben an die EU-Kommission Visa-Freiheit für Reisende aus den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) beantragt hatte, sollen künftig auch Inhaber russischer Dienstpässe für Geschäftsreisen kein Visum mehr für die Einreise nach Deutschland brauchen.



Reisende aus den VAE genießen bereits Visa-Freiheit.

Foto: Baker/Fotolia

Bestätigung entschärft

Berlin | Streit um die Nachweispflichten bei EU-Ausfuhren hat die praktische Vernunft gesiegt. Der Bundesrat hat erneut die Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung geändert. Damit werden alternativ zur Gelangensbestätigung auch wieder die Speditionsbescheinigung und andere Lieferbelege als Nachweis für die Steuerfreiheit von EU-Exporten zugelassen. Die Länderkammer folgt damit Forderungen des DIHK. Wegen erheblicher Praxisprobleme hatte sich die IHK-Organisation gegen die ausschließliche Verwendung der Gelangensbestätigung gewandt. Die Änderungen treten zum 1. Oktober 2013 in Kraft. Bis dahin können die bis Ende 2011 gültigen Nachweise verwendet werden (s. S. 69).

Basel III: Mehr Liquidität in Stressphasen

Brüssel | Der Rat, die Europäische Kommission und das EU-Parlament haben sich auf die Umsetzung von Basel III in europäisches Recht geeinigt. Danach müssen Banken höhere Eigenkapitalquoten und Liquiditätspuffer für Stressphasen bereithalten.

Damit die neuen Regelungen die Kreditvergabe an den Mittelstand nicht beeinträchtigen, wurden unter anderem Erleichterungen für

Kredite bis 1,5 Millionen Euro beschlossen. Auch bei der Finanzierung von Exporten gab es Verbesserungen.

Hiermit wurden wesentliche Forderungen des DIHK umgesetzt. In zahlreichen Aktionen hatte sich die IHK-Organisation für Erleichterung der Mittelstandsfinanzierung stark gemacht. Die Mitgliedstaaten müssen die Regeln bis 1. Januar 2014 in nationales Recht umsetzen.

Meldepflicht der Hotels vereinfacht

Berlin | Das zum 1. Mai 2015 in Kraft tretende Bundesmeldegesetz vereinfacht die Meldepflicht der Hotelbetriebe und auch für den Gast wird es bequemer: Ihm darf dann ein vorausgefüllter Meldeschein vorgelegt

werden, den er nur noch handschriftlich unterschreiben muss. Zudem werden die Aufbewahrungsfristen bundeseinheitlich auf ein Jahr nach Ankunft des Gastes festgesetzt. Durch die neuen Regelungen entfallen

nach Berechnungen des DIHK bundesweit Bürokratiekosten in Höhe von rund 35,5 Millionen Euro. Der DIHK hatte sich wiederholt für ein vereinfachtes Meldeverfahren in Hotels eingesetzt.

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Altersvorsorge

Ihre betriebliche Altersversorgung (bAV)
durch Gehaltsumwandlung:
www.direktversicherung.ms
Freecall: (0800) 800 3219

Autokrane

Auto I. Becker GmbH

- bis 40 t Traglast
- max. Hubhöhe 39 m

Harkortstraße 27
48163 Münster

Fon 02 51 - 7 10 26



www.becker-muenster.de

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

**wirtschafts
spiegel**

Anzeigenschluss für den nächsten
Marktplatz ist am
8. Mai 2013

Laminiertechnik

www.laminier-technik.de

- Laminierfolien
- Laminiergeräte
- Laminierservice

DUBOSCHWEITZER GmbH

Telefon 0 23 64 / 9 49 00-0
Telefax 0 23 64 / 9 49 00-25

Online-Adressen

Topadressen
www.domainbank.de

Regale

B & L

Regale

Planung – Ausführung – Montage

B & L Lager- und Fördertechnik GmbH
Werder Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de

0 23 07 / 9 13 91-0
Fax 9 13 91-11



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

Scherenhubtische

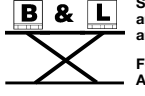
B & L

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
info@bl-lagertechnik.de

0 23 07 / 9 13 91-0
Fax 9 13 91-11



Verpackungen

Einwegpaletten
Eichenholz für Fachwerk
(Bohlen und Bretter)
direkt vom Hersteller
Tel. (0 25 54) 62 61
Fax (0 25 54) 63 21

MENSE

_verpackung _export _logistik

Mense verpackung export logistik GmbH
Im Ostfelde 25 | 59071 Hamm
Tel. +49 2388 307450 | **www.mense.de**

Werbeagentur

www.strdirekt.de
Prospektverteilung seit 1981
Schwerpunkt: NRW
Dokumentenkuriere
Fon: 0 23 65 / 130 37
E-Mail: **info@strdirekt.de**

Werbeartikel

alpha-praesent

30 Jahre Werbeartikel-Großhandel

Jetzt ordern:
Kalender 2014
mit
**Frühbestell-
Rabatt!**

Persönliche Beratung:
0209 44444

alpha-praesent.de



Verschiedenes

**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**
www.goebel-archiv.com

Bestellcoupon

Ja, wir möchten auf der Seite Marktplatz eine Anzeige
veröffentlichen!

(Ortspreis/Grundpreis* pro mm.: 3,29/3,86 € zzgl. MwSt.)

- ☐ 3 Ausgaben 5 % Rabatt
☐ 6 Ausgaben 10 % Rabatt
☐ 12 Ausgaben 20 % Rabatt

* Gemäß Preisliste Nr. 41, gültig seit 1. Januar 2013.

Firma/Name

Straße, PLZ, Ort

Telefon/Telefax

Bitte ausfüllen und an (02 51) 690-80 48 01 faxen
oder rufen Sie an, Tel. (02 51) 690-592

Datum, Unterschrift



Besondere Rechtsvorschriften für die Prüfungen „Zusatzqualifikation Europaassistent/in (IHK)“ und „Zusatzqualifikation Europaassistent/in PLUS (IHK)“

Die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 17. Januar 2013 als zuständige Stelle nach § 9 in Verbindung mit § 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl. I, Seite 931), zuletzt geändert durch Artikel 15 Absatz 90 des Gesetzes vom 5. Februar 2009 (BGBl. I S. 160), folgende besondere Rechtsvorschriften für die Prüfungen „Zusatzqualifikation Europaassistent/in (IHK)“ und „Zusatzqualifikation Europaassistent/in PLUS (IHK)“.

§ 1 Ziel der Prüfung

- (1) Durch die Prüfung „Zusatzqualifikation Europaassistent/in (IHK)“ bzw. „Zusatzqualifikation Europaassistent/in PLUS (IHK)“ ist festzustellen, ob der/die Prüfungsteilnehmer/in über die in der Ausbildungsordnung seiner/ihrer Ausbildung vorgeschriebenen Inhalte hinaus die notwendigen Kompetenzen besitzt, um den Anforderungen des gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraums gerecht werden zu können.
- (2) Dabei soll der/die Prüfungsteilnehmer/in
 - kulturelle und berufsbedingte Unterschiede zwischen Heimatland und Ausland verstehen, einen Auslandsaufenthalt organisieren, im Ausland leben und arbeiten sowie dort gemachte Erfahrungen reflektieren können und
 - Chancen und Risiken von Geschäftsausweitungen ins europäische Ausland abwägen, Auslandskontakte anbahnen, Vertragsverhandlungen vorbereiten und einem Fachpublikum sowie Medienvertretern vorstellen können.
- (3) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zur Zusatzqualifikation
 - „Zusatzqualifikation Europaassistentin (IHK)“ / „Europaassistent (IHK)“ bzw.
 - „Zusatzqualifikation Europaassistentin PLUS (IHK)“ / „Europaassistent PLUS (IHK)“.

§ 2 Zulassungsvoraussetzungen

- (1) Zur Prüfung für die „Zusatzqualifikation Europaassistent/in (IHK)“ ist zuzulassen, wer
 - über mindestens die Fachoberschulreife (Mittlerer Bildungsabschluss) verfügt,
 - eine Abschlussprüfung nach einer dualen Ausbildung vor der IHK bestanden hat,
 - ein Fremdsprachenzertifikat mindestens der Kompetenzstufe A 2 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER) hat,
 - die Teilnahme an einem mindestens dreiwöchigen Ausbildungsabschnitt im Ausland nachgewiesen hat und
 - eine Dokumentation des Auslandsaufenthaltes vorgelegt hat. Umfang und Inhalt der Dokumentation legt der Prüfungsausschuss fest.

- (2) Zur Prüfung für die „Zusatzqualifikation Europaassistent/in PLUS (IHK)“ ist zuzulassen, wer
 - über mindestens die Fachoberschulreife (Mittlerer Bildungsabschluss) verfügt,
 - eine Abschlussprüfung nach einer dualen Ausbildung vor der IHK bestanden hat,
 - ein Fremdsprachenzertifikat mindestens der Kompetenzstufe B 1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER) hat,
 - die Teilnahme an einem mindestens viermonatigen Ausbildungsabschnitt im Ausland nachgewiesen hat, wobei eine Aufteilung der vier Monate in Teilabschnitte möglich ist, von denen ein Teilabschnitt eine Minstdauer von zwei Monaten umfassen muss, und
 - eine Hausarbeit in englischer Sprache entsprechend der verlangten Kriterien vorgelegt hat. Umfang, Inhalt und Kriterien der Hausarbeit legt der Prüfungsausschuss fest.
- (3) Abweichend von Absatz 1 und Absatz 2 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Kompetenzen erworben hat, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

§ 3 Gliederung und Inhalt der Prüfung

- (1) Die Prüfung gliedert sich in die Prüfungsteile Fachtheorie und Fachgespräch.
- (2) Die Prüfung im fachtheoretischen Teil umfasst folgende Prüfungsbereiche:
 1. Europäisches Waren- und Wirtschaftsrecht:
 - Chancen und Risiken einer Geschäftsaufnahme im Ausland abwägen und im Betrieb präsentieren
 - Außendarstellung des Unternehmens für europäische Märkte vorbereiten
 - Anbahnung von Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen zur Geschäftsausweitung auf ausländische Märkte unterstützen
 - Messeauftritte des Unternehmens vorbereiten, organisieren und bewerten
 - Vertragsverhandlungen vorbereiten und Risiken mit ausländischen Partnern reduzieren
 2. Interkulturelle Kompetenzen:
 - Bedingungen der Arbeit im Heimatland und im europäischen Ausland kennen und berücksichtigen
 - Interkulturelle Konflikte und berufsspezifische Problemstellung lösen
 - Berufliche Erfahrungen des Auslandsaufenthaltes reflektieren und im Heimatland weitergeben
 3. Europa- und Länderkunde:
 - Entwicklung der EU als Beitrag zur Friedenssicherung verstehen
 - Zielland kennenlernen und zum eigenen Land und zur EU in Beziehung setzen
 - Daten über berufliche Abschlüsse ausgewählter EU-Staaten recherchieren und mit inländischen vergleichen

- Kulturelles Angebot des Gastlandes und seinen Nutzen für eine aktive Freizeitgestaltung kennen und mit dem Heimatland vergleichen
 - (3) Die Prüfung in den in Absatz 2 Nr. 1 bis 3 genannten Prüfungsbereichen ist schriftlich durchzuführen. Die schriftliche Prüfung dauert 180 Minuten. Die Aufteilung auf die Prüfungsbereiche innerhalb des fachtheoretischen Prüfungsteils wird vom Prüfungsausschuss festgelegt.
 - (4) Das Fachgespräch dient der mündlichen Erläuterung von Problemlösungen
 - a) für die „Zusatzqualifikation Europaassistent/in (IHK)“ aus den Prüfungsbereichen gemäß Absatz 2, Nr. 1 bis 3, bezogen auf die praktischen Erfahrungen im Zielland. Das Fachgespräch dauert höchstens 15 Minuten.
 - b) für die „Zusatzqualifikation Europaassistent/in PLUS (IHK)“ aus den Prüfungsbereichen gemäß Absatz 2, Nr. 1 bis 3, bezogen auf die praktischen Erfahrungen im Zielland.
- Es enthält zudem eine zehnminütige Präsentation zu einem selbst gewählten Thema aus folgenden Bereichen:
- sich im Ausland in ungewohnter Umgebung orientieren
 - an Fertigungs-/Dienstleistungserstellungsprozessen im ausländischen Betrieb mitwirken
 - bei Kundengesprächen bzw. bei Gesprächen mit Auftraggebern mitwirken
 - mit Kollegen und Vorgesetzten im Ausland zusammenarbeiten und Arbeitsabläufe dokumentieren
 - Dienstleistungen/Produkte und Verfahrensweisen des ausländischen Betriebs bewerten und im Hinblick auf Übertragbarkeit ins Heimatland reflektieren
- Das Fachgespräch dauert inklusive Präsentation höchstens 30 Minuten.

§ 4 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen

- (1) Von der Ablegung der Prüfung in einzelnen Prüfungsteilen oder Prüfungsbereichen gemäß § 3 kann der /die Prüfungsteilnehmer/in auf Antrag durch die Industrie- und Handelskammer befreit werden, wenn er/sie eine andere vergleichbare Prüfung vor einer zuständigen Stelle, einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt hat und die Anmeldung zur Fortbildungsprüfung innerhalb von fünf Jahren nach Bekanntgabe des Bestehens der anderen Prüfung erfolgt.
- (2) Eine vollständige Freistellung ist nicht zulässig.

§ 5 Bestehen der Prüfung

- (1) Innerhalb des fachtheoretischen Teils (schriftliche Prüfungen) sind die Prüfungsbereiche gleichgewichtig. Das Ergebnis der schriftlichen Prüfung und das Ergebnis des Fachgesprächs sind im Verhältnis 2 : 1 zu gewichten.
- (2) Die Prüfung ist bestanden, wenn der /die Prüfungsteilnehmer/in in jedem der beiden Prüfungsteile sowie innerhalb des schriftlichen Prüfungsteils in mindestens zwei Prüfungsbereichen mindestens ‚ausreichende‘ Leistungen er-

bracht hat. Eine ‚ungenügende‘ Prüfungsleistung in einem schriftlichen Prüfungsbereich führt zum Nichtbestehen der Prüfung.

- (3) Für jeden Prüfungsteil und für jeden Prüfungsbereich innerhalb des fachtheoretischen Prüfungsteils ist eine Note aus der Punktbewertung der jeweiligen Prüfungsleistungen zu bilden.
- (4) Über das Bestehen der Prüfung ist ein Zeugnis auszustellen. Es enthält mindestens die Note für jeden Prüfungsteil sowie das Gesamtergebnis.

§ 6 Mündliche Ergänzungsprüfung

Wurden innerhalb des fachtheoretischen Teils in höchstens zwei der drei Prüfungsbereiche jeweils mindestens 30 und weniger als 50 Punkte erreicht („mangelhaft“), wird in einem dieser Prüfungsbereiche eine mündliche Ergänzungsprüfung in höchstens 15 Minuten durchgeführt, wenn diese das Bestehen der Prüfung ermöglicht. Die Ergebnisse der schriftlichen Prüfung und der mündlichen Ergänzungsprüfung sind im jeweiligen Prüfungsbereich im Verhältnis 2 : 1 zu gewichten.

§ 7 Anwendung anderer Vorschriften

Soweit diese Rechtsvorschrift keine abweichenden Regelungen enthält, ist die Prüfungsordnung für die Durchführung von Fortbildungsprüfungen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen in der jeweils gültigen Fassung anzuwenden.

§ 8 Inkrafttreten

Diese Rechtsvorschrift tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung in Kraft.

Münster, 8. Februar 2013

Der Präsident
gez. Dr. Benedikt Hüffer

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing

Der Wirtschaftsraum Coesfeld

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

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9617



Beispielhaft für eine innovative und junge Unternehmerschaft im Kreis Coesfeld: der Softwarehersteller Opwoco.

Foto: PD

Innovativ, jung und vielfältig

Der Kreis Coesfeld ist ein Beispiel dafür, dass der Strukturwandel gelingen kann. Niedrige Arbeitslosen-zahlen und eine hohe Selbstständigen-quote sind der Beweis.

Großstädtische Zentren befinden sich zwar nicht im Kreis Coesfeld. Trotzdem hat sich der Wirtschaftsstandort positiv entwickelt. Aus Sicht von Niklas Esser, Projektleiter bei der Wirtschaftsförderung Coesfeld, liegt das vor allem an seiner Wirtschaftsstruktur und an der Verkehrslage.

Der Branchenmix ist vergleichsweise breit gefächert. Laut Esser dominieren kleine und mittelständische Unternehmen. Diese Strukturen sorgten dafür, dass die Wirtschaft in dem Raum in Krisenzeiten weniger anfällig sei.

Die Unternehmen – nur ganz wenige haben mehr als 1000 Mitarbeiter – forschen, entwickeln und fertigen. Von den knapp 57 000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist jeder Dritte im sekundären und 66 Prozent im tertiären Sektor tätig. Auch wenn sich die Zahl der Beschäftigten im Dienstleistungsbereich seit 1980 damit knapp verdoppelt hat, bilden Industrie und Handwerk nach wie vor einen wichtigen Kern der regionalen Wirtschaftskraft. Ein Zeichen dafür, dass der Strukturwandel in ver-

gleichsweise kurzer Zeit gelungen ist, ist eine seit Jahren niedrige Arbeitslosenquote – zurzeit beträgt diese 3,5 Prozent. Noch vor 30 Jahren prägten Landwirtschaft sowie Textil- und Bekleidungsindustrie den Wirtschaftsraum. Hoch ist zudem die Selbstständigenquote (13 Prozent). Sie ist ein Beleg dafür, dass sich die regionale Wirtschaftsstruktur kontinuierlich weiterentwickelt.

Erfreut zeigt sich die Wirtschaftsförderung auch im Hinblick auf die Entwicklung der Bevölkerungszahlen. Seit Mitte der 1970er-Jahre ist die Zahl der Einwohner im Kreis um fast 50 Prozent auf heute 221 000 gestiegen.

Darüber hinaus punktet die Region mit einem hohen Anteil junger Bevölkerungsgruppen, die den Unterneh-

men als gut ausgebildete Fachkräfte zur Verfügung stehen. So sind mehr als ein Viertel der Einwohner unter 25 Jahren. In manchen Teilen von NRW liegt die Quote nur knapp über 20 Prozent.

Der Wirtschaftsraum profitiert ferner von seiner Lage: Zwischen den Oberzentren Münster und Ruhrgebiet gelegen, sind die Wege kurz zu vielen Absatzmärkten. Mit der A1 durchläuft eine der wichtigsten deutschen Nord-Süd-Achsen den Kreis. Darüber hinaus ermöglichen die A43 und die A31 schnelle Verbindungen an Rhein, Ruhr und an die Nordseeküste.

Auch für ein schnelles Internet ist gesorgt: Der Ausbau moderner Breitbandtechnologien wird mit Engagement vorangetrieben.

KATJA NIEMEYER

BÜROmacher
Dieter Zimmermann

berät und unterstützt
rund ums Büro

- ordnet
- organisiert
- optimiert



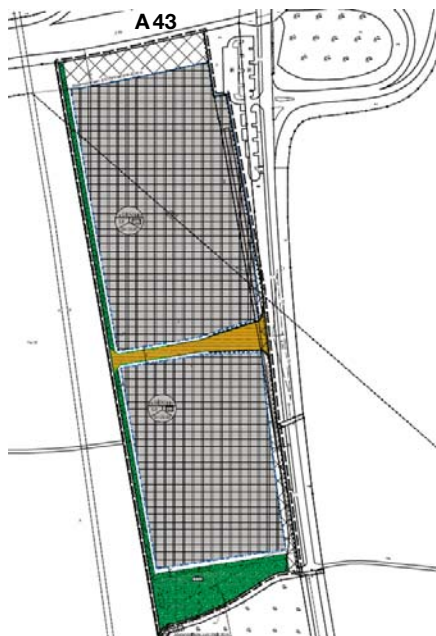
durch Transparenz
mehr Liquidität / mehr Zeit
Sprechen Sie mich an!
Telefon: **02507- 57 29 225**

Senden



aktiv & attraktiv

Gewerbe- und Industrieflächen an der A 43



Suchen Sie einen optimalen Standort für Ihren Gewerbebetrieb?

Die Gemeinde Senden (Kr. Coesfeld) bietet:

- ▶ **9 ha attraktive Gewerbe- und Industrieflächen in idealer Lage unmittelbar an der A 43**
 - ca. 3 km bis zum Autobahnkreuz A 1/A 43
 - ca. 8 km nach Münster, 45 km zum Ruhrgebiet
- ▶ **Flächenzuschnitt (bis 50.000 m²) nach Bedarf**
- ▶ **direkte Verkehrsanbindungen**
 - an A 43 / B 235 (mit Park-&-Ride-Platz)
 - an Schnellbuslinie S90/92 Münster–Lüdinghausen
 - an Bhf. Bösensell (DB-Strecke Münster–Essen)
- ▶ **ein schnelles Internet per Glasfaser (FTTB)**
- ▶ **eine umfassende Infrastruktur und ein attraktives Umfeld innerhalb eines stark expandierenden Wirtschaftsraumes**
- ▶ **eine wirtschaftsfreundliche Verwaltung**

Sind Sie interessiert? Dann informieren Sie sich bei der

Gemeinde Senden, Münsterstraße 30, 48308 Senden
Herrn Walter Hauschopp und Herrn Sebastian Täger
Telefon (0 25 97) 699-213, -215
E-Mail: wirtschaft@senden-westfalen.de
Internet: www.senden-westfalen.de

SENDEN – Mitten im besten Umfeld

Mitten im Münsterland, am Autobahnkreuz A 43 / A 1, im Zentrum des Kreises Coesfeld und damit innerhalb eines stark expandierenden Wirtschaftsraumes mit hohem Nachfragepotenzial liegt Senden.

Unsere Gemeinde fördert aktiv die Ansiedlung von Unternehmen und unterstützt sie bei standortbezogenen Planungen. Dabei legen wir großen Wert auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den ortsansässigen Betrieben. – Die vielen Neuansiedlungen und Gewerbebeerweiterungen der letzten Jahre belegen dabei unseren Erfolg.

SENDEN – Eine starke Entwicklung

Von 2006 bis 2011 stieg die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Senden um

30,5 %. Dieses zeigt die besondere Attraktivität Sendens als Wirtschaftsstandort. In der IHK-Standortanalyse 2007 belegt Senden daher einen TOP-10-Platz in Nord-Westfalen.

Wir stellen Raum zur Verfügung, damit Unternehmen sich entwickeln können. Auf den jeweiligen Bedarf zugeschnittene Grundstücke mit guter Verkehrsanbindung haben in den letzten Jahren viele unterschiedliche Unternehmen nach Senden gebracht.

SENDEN – Aktiv und attraktiv

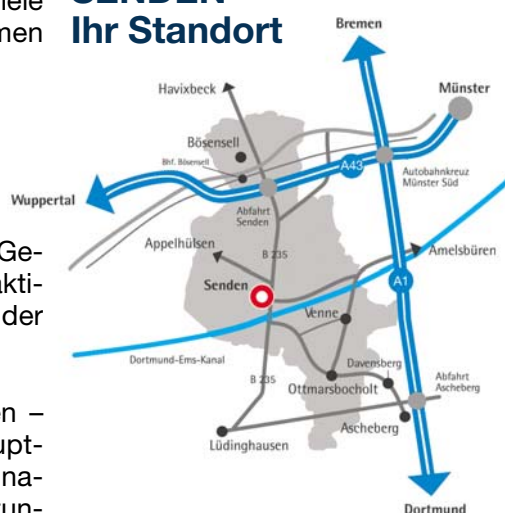
So lautet das Motto unserer Gemeinde! Darum bieten wir Attraktivität in Umfang und Qualität der Infrastruktur.

Bestens ausgestattete Schulen – von Grundschulen über Haupt- und Realschule bis zum Gymnasium – moderne Tageseinrichtungen

für Kinder, vielfältige Sport- und Kulturangebote und ein hoher Freizeitwert prägen das Image der Gemeinde Senden vor den Toren Münsters.

In exponierter Lage an der A 43, Anschlussstelle Senden, entsteht das neue Gewerbegebiet „Brockersfeld“. – Ihr Standort?

SENDEN – Ihr Standort



Kleiner Kreis ganz groß

Außerhalb des Münsterlandes ist das Autokennzeichen COE kaum bekannt. Und wenn doch, dann wird der Name des Kreises, der sich dahinter verbirgt, meist falsch ausgesprochen. Dabei ist der Kreis Coesfeld ein echter Star in NRW.

Es gibt sie – die Wirtschaftswunderländer, und zwar nicht nur in China, Indien und sonst wo Tausende Kilometer weit entfernt, sondern direkt vor der Haustür. Seit Jahren hat die Wirtschaft im Kreis Coesfeld einen ausgezeichneten Lauf, den jetzt auch die Arbeitsagentur NRW zum Leuchten gebracht hat: Mit 3,5 Prozent Arbeitslosenquote (März 2013) ist der Kreis Coesfeld der erste unter den kreisfreien Städten und Kreisen des Landes, in dem auch offiziell Vollbeschäftigung ausgerufen worden ist. „Quoten mit einem solchen ‚Negativrekord‘ gibt es sonst fast nur im Süden der Republik, etwa im Speckgürtel von München“, betont der für den Kreis Coesfeld zuständige IHK-Vizepräsident Heinrich-Georg Krumme.

Auch andere Strukturmerkmale sprechen für regionale Stärke: Selbst 2009, im schwersten Konjunktureinbruch der Nachkriegszeit, gab es keinen Rückgang

an Arbeitsplätzen. In den Jahren danach ging es weiter bergauf und mit knapp 58 000 Arbeitsplätzen in 2012 wurde ein neues Allzeithoch erreicht. 1980 waren es noch 36 000, was einem Zuwachs von satten 60 Prozent entspricht. Auffällig außerdem: Die Rezession 2009 traf in Deutschland besonders den industriellen Bereich, der eng mit der Weltwirtschaft verflochten ist. Im Kreis Coesfeld gab es jedoch selbst hier keinen Rückgang.

„Träger des Erfolgs, durch den dann auch die Dienstleistungsunternehmen mitgezogen worden sind, war das internationale Geschäft der Industrie“, erläutert Krumme, der auch Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Coesfeld ist. Der Export im Kreis Coesfeld hat sich von 1980 bis 2012 mehr als verzehnfacht auf jetzt 1,3 Milliarden Euro. Hinkte der Kreis Coesfeld bis weit in die 1990er-Jahre hinein noch bei der Internationalisierung deutlich hinterher, so



Heinrich-Georg Krumme

Foto: IHK

hat er in den vergangenen Jahren spürbar aufgeholt.

Die Exportquote liegt jetzt bei 37 Prozent des Gesamtumsatzes. „Das ist immer noch unter dem Landesdurchschnitt, aber wir holen kräftig auf“, so Krumme. Hauptgrund für den Nachholbedarf ist, dass im Kreis Coesfeld 41 Prozent des Industrieumsatzes von der Branche Nahrungs- und Futtermittel bestritten wird, deren Exportanteil traditionell eher unterdurchschnittlich ist (derzeit 28 Prozent). Joghurt, Wurst, Gemüse und Fertigsuppen sind eben Geschmackssache und nicht ganz so einfach nach England oder in die USA zu exportieren, wie es bei einer Werkzeugmaschine oder einem Auto der Fall sein mag.

Warum ist der heimliche Star zwischen Stever, Berkel und Tiber so erfolgreich? Krumme bringt es auf den Punkt: „Die Wirtschaft der Region gleicht einem Tausendfüßler, sodass einzelne Bran-

**SO GEWINNEND ...
KANN EIN INDUSTRIEPARK SEIN.**

Sie suchen moderne Büro- und Hallenflächen zur Miete?
Ihre neue Adresse:
IPNW Business Park

Einfach mehr Möglichkeiten

- Industrie- und Gewerbegrundstücke zum Kauf – sofort verfügbar von 3.000 bis 30.000 m² und mehr
- Hallen- und Büroflächen zur Miete

Erfahren Sie mehr über Ihre Möglichkeiten im Industriepark Nord.Westfalen:

+49 2541 939-1056 | www.ipnw.de



Stadtentwicklungsgesellschaft Coesfeld mbH
48653 Coesfeld | www.ipnw.de

chenkrisen nicht gleich voll durchschlagen.“ Die Palette der Produkte ist in der Tat ausgesprochen vielfältig: Autoklaven für die Herstellung von Airbus-Teilen, Yacht-Innenausbau für den spanischen König, Höchstleistungssportwagen, Collagenmasken für Wellness und Schönheit, Getriebe für Maiswender und Gabelstapler, Milchprodukte für Autobahnraststätten bis nach Moskau, innovative Fliesenkleber und die Fünf-Minuten-Terrine – das alles und noch viel mehr kommt aus dem Kreis Coesfeld.

Ein Tausendfüßler ist der Kreis nicht nur, was die verschiedenen Branchen anbelangt, sondern auch was die Größe der Unternehmen anbetrifft. Von den 9800 Unternehmen des Kreises sind knapp 90 Prozent Kleinunternehmen (bis 10 Beschäftigte). 10 Prozent gehören zu den mittelständischen Unternehmen mit 10 bis 250 Arbeitnehmern. Nur 24 Unternehmen (0,2 Prozent des Bestandes) haben mehr als 250 Arbeitnehmer. „Es ist



In der Maggi-Fabrik in Lüdinghausen werden verschiedene Produkte hergestellt. Foto: PD

nicht zuletzt diese diversifizierte mittelständische Struktur, die zusammen mit maßvoll-wagemutigen Unternehmern mitgeholfen hat, die Krisen und Abschwünge der vergangenen Jahre abzufedern“, so Krumme.

Aber natürlich hat dem Kreis auch geholfen, was schon Conrad Hilton für die wichtigsten Auswahlkriterien seiner Hotels hielt: Lage, Lage, Lage. Der Kreis liegt ausgesprochen günstig in der Nähe Münsters, profitiert also stark von diesem Oberzentrum. Zugleich ist aber das Ruhrgebiet nicht weit, das über zwei Autobahnen gut erreichbar ist. Und schließlich haben auch die Kommunen ihren Beitrag geleistet, weil sie darauf achten, dass sich die Unternehmen an ihrem Standort weiterentwickeln können.

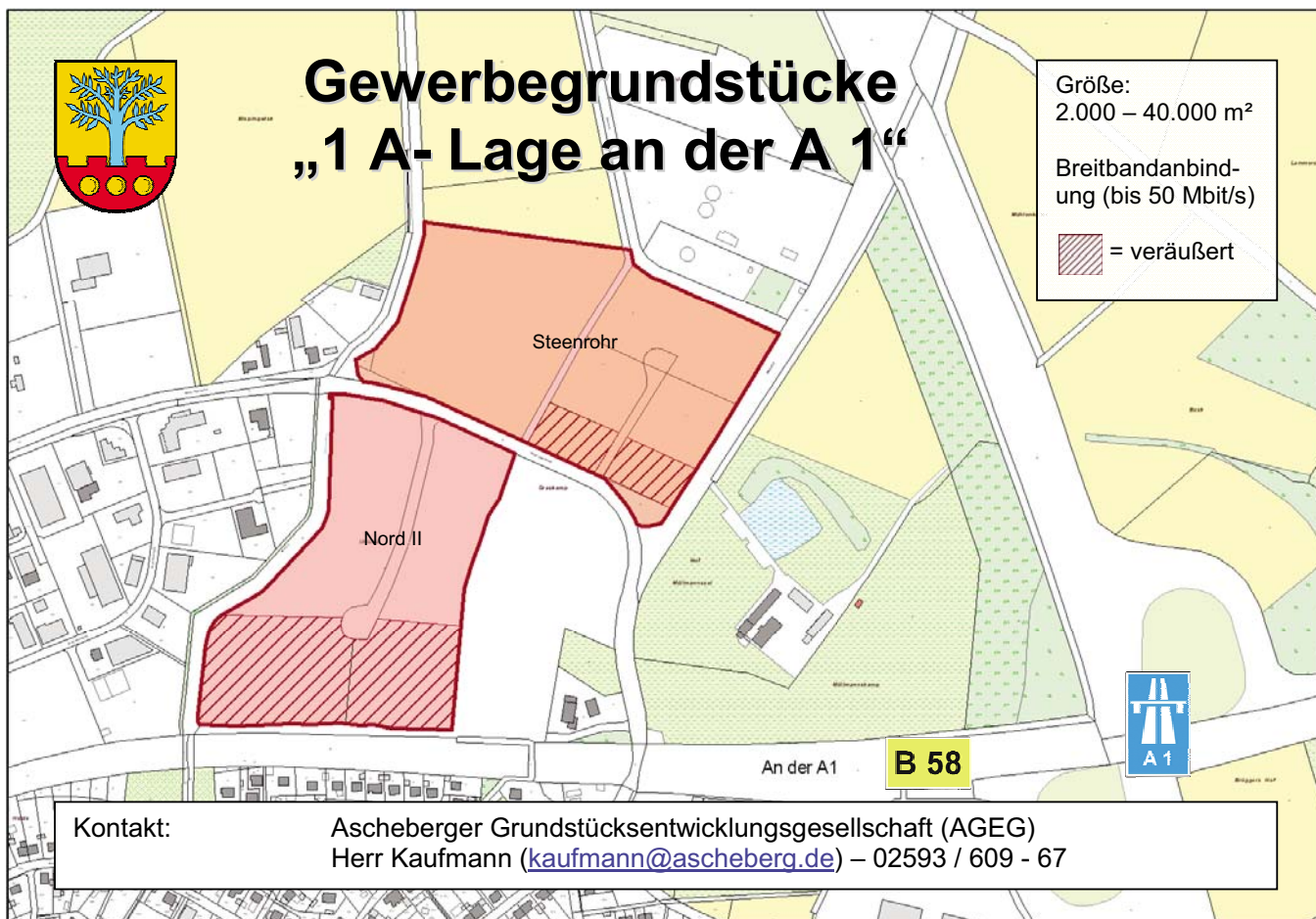
Für den Kreis Coesfeld gilt noch mehr, was auch sonst im Münsterland häufig zu finden ist: Eine wachstumsfördernde Kombination von diversifizierter Wirtschaftsstruktur, tatkräftigen Unternehmerinnen und Unternehmern, qualifizierten Mitarbeitern, guter Lage und gewerbefreundlicher Kommunalpolitik. So ist das Steverland zum Wachstumsland geworden.

BODO RISCH



Gewerbegrundstücke

„1 A- Lage an der A 1“



Größe: 2.000 – 40.000 m²

Breitbandanbindung (bis 50 Mbit/s)

= veräußert

Kontakt: Ascheberger Grundstücksentwicklungsgesellschaft (AGEG)
 Herr Kaufmann (kaufmann@ascheberg.de) – 02593 / 609 - 67

Gewerbegebiet nimmt Gestalt an

Fast zehn Jahre stand die St.-Barbara-Kaserne in Dülmen leer. Zwei Unternehmer haben das Areal nun erworben, die Hälfte der Fläche in unmittelbarer Stadtnähe ist bereits verkauft.

Andries Broekhuijsen ist Geschäftsführer von Becker Automotive, die Firma beliefert die Automobilindustrie mit Roboterzubehör. Bereits seit Langem, sagt er, wollte er erweitern, suchte er

nach einer größeren Fläche. Ohne Erfolg. Ähnlich erging es Ludger Möllers. Auch der Inhaber eines Agrar- und Umweltservices hatte Expansionspläne. Als das Vorhaben eines Projektentwicklers, das

ehemalige Kasernengelände in ein Gewerbegebiet zu verwandeln, scheiterten, griffen die beiden Unternehmer zu, gründeten die Besitzergesellschaft ehemalige St.-Barbara-Kaserne (BSB GmbH). Ende vergangenen Jahres erwarb diese das 29 Hektar große Gelände, die Hälfte ist bereits vermarktet: Anfang dieses Jahres unterschrieben Broekhuijsen und Möllers sowie vier weitere Unternehmen aus Dülmen die Kaufverträge.

Die ersten Bauarbeiten haben bereits begonnen. Auf dem Gelände stehen viele Gebäude und Hallen, die zu einem großen Teil renoviert und weitergenutzt werden sollen. Der Unternehmer selbst hatte sich eine Fläche von 3,5 Hektar gesichert mit einer Reihe von Hallen. Seit

RECHTSANWALTSKANZLEI

DR. PETRA KAUCH

Rechtsanwältin · Fachanwältin für Verwaltungsrecht · Fachanwältin für Agrarrecht

Rechtliche Beratung

- bei Baugenehmigungen, Nachbarstreitigkeiten, Bebauungsplanverfahren
- bei kommunalen Abgaben und Erschließungsbeiträgen
- bei umweltrelevanten Zulassungen (Tierhaltungsanlagen, Biogasanlagen, Windenergieanlagen, gentechnischen Anlagen und Freisetzungen)
- bei Subventionen in der Landwirtschaft

Mühlenstraße 61
59348 Lüdinghausen

Telefon (0 25 91) 89 18 25
Telefax (0 25 91) 89 18 26

Dr.Kauch@t-online.de
www.dr-Kauch.de

G-P-SECURITY

Sicherheitsdienste

...Ihre Sicherheit
liegt uns am Herzen



Alarmverfolgung, regelmäßige Kontrolle von Privat-, Geschäfts- und Gewerbeobjekten, Objektbewachung, Veranstaltungsschutz, Sicherheitsberatung sowie auch Urlaubsbetreuung von Privathäusern.

Sicherheit ist Vertrauenssache! Sprechen Sie uns unverbindlich an.

Lindenstrasse 28 a
59348 Lüdinghausen

Fon: 02591 / 89 38 71
Fax: 02591 / 89 38 72

www.g-p-security.de
info@g-p-security.de



Raters Dichtungstechnik Ascheberg



RDA Dichtungstechnik ist ein ISO-zertifiziertes Unternehmen, das sich auf maßangefertigte Dichtungssätze spezialisiert hat. Unsere eigene Produktionsstätte basiert auf modernen CNC-Drehautomaten. Unsere Kernkompetenz besteht in der Einzel- und Kleinserienfertigung von maßgefertigten Dichtungen. Der Handel von Standarddichtungen sowie von Pneumatik- und Hydraulikdichtungen runden unser Angebot ab.

Unsere CNC-Automaten gewährleisten eine flexible und schnelle Fertigung. Kundenwünsche, besondere Ausführungen und Änderungen können zu jeder Zeit einfließen. Die Fertigung erfolgt nach Ihren Maßangaben, nach Zeichnungsvorlagen oder nach Musterteilen. Bei Dichtungsproblemen stehen Ihnen unsere Mitarbeiter hilfreich zur Seite.

RDA Dichtungstechnik Ascheberg
Breil 8
59387 Ascheberg

Telefon (0 25 93) 92 88-15
Telefax (0 25 93) 92 88-17
E-Mail: post@rda-world.de



Nutzen Sie die Stärken Ihres Unternehmens!

Bilden Sie ältere und geringqualifizierte Mitarbeiter weiter.

Die Agentur für Arbeit bietet Ihnen Förderungs- und Unterstützungsmöglichkeiten.

Sprechen Sie uns an:

01801 - 66 44 66

(Festnetzpreis 3,9 ct/min; Mobilfunkpreise höchstens 42 ct/min)



Bundesagentur für Arbeit



Die Hälfte des 29 Hektar großen Gewerbegebietes ist vermarktet. Rund 30 Euro kostet ein Quadratmeter auf dem ehemaligen Kasernengelände, voll erschlossen. Foto: PD

rund 20 Jahren rüstet seine Firma Roboter aus für Produktionsstraßen von Automobilwerken. Broekhuijsen beschäftigt 35 Mitarbeiter.

Die sechs Pioniere in dem Gewerbegebiet, das in unmittelbarer Stadtnähe und nur wenige Kilometer von der A 43 entfernt liegt, sind kleine und mittelständische Betriebe aus Dülmen: ein Busunternehmen zum Beispiel, eine Ferienfahrschule und ein Reparaturbetrieb für Landmaschinen.

Die Erschließungspläne laufen derzeit auf Hochtouren, wie Broekhuijsen berichtet. Die Vorphase sei abgeschlossen, bis zur Baureife gebe es aber noch zahlreiche Abstimmungsprozesse mit Behörden und Planungsbüros. Wenn es nach der Verwaltung der Stadt Dülmen geht, werde der Bebauungsplan aber rasch aufgestellt. Strom-, Gas- und Wasserleitungen müssen zudem neu verlegt werden. „Wir sind mit den Stadtwerken im Gespräch“, erklärt der Ingenieur aus Dülmen.

Vergleichsweise wenig Handlungsbedarf verlangt das vorhandene Straßennetz. Zum allergrößten Teil sei es in einem guten Zustand und könne ohne

großen zusätzlichen Aufwand genutzt werden. Ferner prüft die Projektgesellschaft zurzeit den Bau einer Windkraftanlage auf dem Gelände. Die Genehmigung durch die Behörden stehe noch aus, räumt der BSB-Gesellschafter ein, „aber wir sind guter Hoffnung, dass die Pläne Gestalt annehmen“.

Zur Diskussion steht außerdem ein Umbau der ehemaligen Mensa in eine Veranstaltungshalle. Darin, schätzt Broekhuijsen, dürften deutlich mehr Menschen Platz finden als in der Aula des Schulzentrums. Wie realistisch die Pläne aber überhaupt sind, sei derzeit noch äußerst fraglich: „Wir suchen noch nach einem tragfähigen Konzept.“

Auch für den nordöstlichen Bereich, neben der Reithalle, gibt es erste Pläne. Laut Broekhuijsen will hier ein Investor das Projekt „Wohnen mit Pferd“ realisieren.

Mit der Nachfrage nach den Flächen in dem Gewerbegebiet St. Barbara zeigt sich der Dülmener Unternehmer vollauf zufrieden. „Wir haben interessante Anfragen“, erklärt er. Der Preis pro Quadratmeter liege bei rund 30 Euro – voll erschlossen.

KATJA NIEMEYER



ca. 12.000 Einwohner

Günstige Voraussetzungen für Gewerbeansiedlungen

Verkehrslage

- 2 Autobahnanschlüsse (A 43 und A 1)
- Bahnanschluss zur Universitätsstadt Münster und Coesfeld
- Flughafen Münster/ Osnabrück ca. 23 km

Qualifiziertes Arbeitskräftepotenzial

Gewerbegrundstücke

- preiswerte, sofort bebaubare Gewerbegrundstücke mit Breitbandanschluss ausgewiesen und auf die Bedürfnisse der Gewerbebetriebe zugeschnitten
- leistungsfähige Anlagen der Ver- und Entsorgung

Hoher Wohn- und Freizeitwert

- bevorzugte Wohnlage in der westmünsterländischen Parklandschaft
- voll erschlossene, preisgünstige Baugrundstücke in attraktiven Baugebieten
- alle Schulabschlüsse bis zum Abitur
- vielfältige Kultur- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- vielseitige Freizeitangebote



Weitere Informationen erhalten Sie bei der

Gemeinde Havixbeck
Willi-Richter-Platz 1
48329 Havixbeck
Bürgermeister Klaus Gromöller
T 02507 / 33-128
F 02507 / 33-5128
gromoeller@gemeinde.havixbeck.de

Raum für Industrie und Naturschutz

Im Süden von Coesfeld, auf dem ehemaligen Areal der Freiherr-von-Stein-Kaserne, ist 2010 der Industriepark Nord.Westfalen eröffnet worden. Auf der 67 Hektar großen Fläche siedeln sich nicht nur Firmen an, sondern auch Vögel und Kröten.

Das, erläutert Annette Görlich von der Wirtschaftsförderung der Stadt Coesfeld, sei ein besonderes Merkmal des Industriegebietes. Zehn Hektar groß ist die sogenannte „Grüne Mitte“, in der sich inzwischen Turmfalke, Kreuzkröte & Co. niedergelassen haben. Die Entwicklung auf den Natur- und Landschaftsschutz-

flächen, die zu einer Landschaft mit leichten Hügeln modelliert wurden und in deren Zentrum sich ein Sanddünenbiotop sowie zwei Artenschutzhäuser befinden, beobachten Wissenschaftler mit großem Interesse. Naturschutz und Industrie, betont Diplom-Kauffrau Görlich, „schließen sich hier nicht gegenseitig

aus, sondern ergänzen sich“. Der Umweltaspekt ist aber sicherlich nicht das einzige Pfund, mit dem der Industriepark Nord.Westfalen – Eigentümerin ist die Stadtentwicklungsgesellschaft Coesfeld – wuchern kann. Durch A 31 und A 43 ist er verkehrstechnisch gut angeschlossen: sowohl an das Ruhrgebiet und Norddeutschland als auch in Richtung Wuppertal und Münster. Einen direkten Anschluss gibt es außerdem an die L 581.

Görlich weist zudem darauf hin, dass der Park als Industriegebiet ausgewiesen ist. Die Maschinen können mithin rund um die Uhr laufen, sieben Tage die Woche. Planungsrechtlich gebe es nur wenige Restriktionen, ergänzt die Wirtschaftsförderin.

Eine Biogasanlage versorgt die Firmen per Fernwärmeleitung mit Wärmeenergie. Besitzer der Anlage sind drei Landwirte aus der Region. Betreiber ist die BeCoe Bioenergie. Die Abnahme sei



Ganzheitliche individuelle Beratung – mit dem Sparkassen-Finanzkonzept.

1. Obergeschoß

Ministand
FinanzenCenter
Management

Für alle,
die Wert auf gute Beratung legen.

 Sparkasse
Westmünsterland

Ein guter Berater ist immer da, wo Sie ihn brauchen: an Ihrer Seite, in Ihrer Nähe. So wie Dragan Jevric, Reimund Thiele und Frank Jasper mit ihren Kolleginnen und Kollegen in den FirmenkundenCentern Coesfeld/Billerbeck, Dülmen und Lüdinghausen.
Wenn's um Geld geht – Sparkasse.



67 Hektar groß ist das gesamte Areal der ehemaligen Freiherr-von-Stein-Kaserne. In dem Industriegebiet haben sich bereits zahlreiche Firmen niedergelassen.

Foto: PD

freilich nicht verpflichtend, trotzdem nutzen aber alle Firmen das Angebot.

13 Unternehmen haben sich bis dato in dem Industriegebiet niedergelassen. Laut Görlich beschäftigen sie zusammen gerechnet 180 Mitarbeiter, darunter 20 Auszubildende. Aller Voraussicht nach würden sich schon in Kürze drei weitere Firmen ansiedeln. Die Verträge, so die Wirtschaftsförderung, „sind so gut wie unter Dach und Fach“. Dann steige die Zahl der Arbeitsplätze auf knapp 200.

In dem Industriepark lernt aktuell jeder zweite Auszubildende den Beruf des Metallbauers bei Landtechnik Krampe. Das Maschinenbauunternehmen hatte sich als erste Firma das mit zehn Hektar bislang größte Grundstück in dem Gebiet gesichert.

Neben Kaufgrundstücken sind in dem Industriegebiet seit einigen Monaten auch Mietflächen erhältlich. Der sogenannte Business Park, in dem sich sowohl Büros als auch Hallen befinden, ist 14 000 Quadratmeter groß. „Die Nutzungsmöglichkeiten sind vielfältig“, erläutert Görlich. Insbesondere für kleinere Unternehmen wie Handwerksbetriebe, Speditionen, Lager- und Großhandelsbetriebe oder Produktionsfirmen mit weniger als 20 Mitarbeitern könnten die neu-

en Mietflächen attraktiv sein, meint sie. Und: „Weniger Kapitalbedarf und kleine, flexible Einheiten sind gerade für Jungunternehmer ein Vorteil.“ Die Wirtschaftsförderung will darüber hinaus Unternehmen ansprechen, die etwa aufgrund eines Großauftrags einen Teil ihrer Produktion auslagern müssten.

Für die vermarktungsfähigen 40 Hektar Industriefläche auf dem ehemaligen Areal der Freiherr-von-Stein-Kaserne in Flamschen existieren bisher zwei rechtskräftige Bebauungspläne. Ein dritter trete voraussichtlich im Sommer in Kraft, so Görlich. Darin würden weitere Industrieflächen ausgewiesen. Diese ermöglichten besonders geräumige industrielle Nutzungen, zum Beispiel Ansiedlungen auf Grundstücken von 26 000 bis 67 000 Quadratmeter zusammenhängender Fläche. Laut Wirtschaftsförderung verfügt der Industriepark Nord.Westfalen über eine intelligente und moderne Infrastruktur. Sprich: Breitbandversorgung (Richtfunkverbindung, kabelfreies WDSL 25 000 über den Anbieter). Verschiedene Down-/Upload-Geschwindigkeiten sind demnach möglich. Langfristig sei ein Glasfaserausbau FTH geplant, bei Bedarf mit bis zu 50 000 Kbit/s.

KATJA NIEMEYER

Tagen im Münsterland



HOTEL RESTAURANT WEISSENBURG

Familie Niehoff
Gantweg 18 · 48727 Billerbeck
Tel. (02543) 75-0 · Fax (02543) 75275
www.hotel-weissenburg.de

Inmitten der malerischen Parklandschaft des Münsterlandes, in der waldreichen Hügellandschaft der Baumberge, liegen die Tagungshotels Weissenburg und Steverborg.

- Seminarräume mit modernster Tagungstechnik
- insgesamt 100 Zimmer, 184 Betten
- gute Verkehrsanbindung an die A 31, A 43 und A1
- Tagungsräume für kleine Gruppen und Veranstaltungen mit bis zu 300 Personen
- Betreuung durch geschulte Mitarbeiter
- neuer großzügiger Wellness- und Spa-Bereich auf 700 m² Fläche mit Schwimmbad, Sauna, Dampfbad, Sanarium und Fitness-Bereich



STEVERBURG

HOTEL - RESTAURANT - CAFÉ
Familie Niehoff
Baumberge 6 · 48301 Nottuln
Tel.: (02502) 943-0 · Fax: (02502) 9876
www.hotel-steverburg.de

Fördertöpfe für innovative Firmen

Unternehmen, die Fördermittel für die Entwicklung von neuen Produkten, Verfahren oder Dienstleistungen beantragen wollen, können sich neuerdings an die Wirtschaftsförderung des Kreises Coesfeld wenden.

Möglicherweise schneller als zuvor können jetzt kleinere und mittlere Firmen der Region ihren Forschungs- und Entwicklungsprojekten eine Finanzspritze verpassen: Ab sofort ist die Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld (wfc) nach eigenen Angaben Anlaufstelle für alle Unternehmen, die einen Innovationsgutschein beantragen wollen. Die wfc informiert über dieses Förderinstrument, hilft bei der Antragstellung und erstellt Gutachten zur Marktperspektive der jeweiligen Innovation.

Diese Aufgaben oblagen zuvor allein der zentralen Servicestelle der Innovationsallianz der NRW-Hochschulen sowie den als Gutachter bestellten Professoren. „Mit der Ausweitung des Beratungsangebotes auf die Wirtschaftsförderungen ist der Weg zu diesem Fördertopf und damit zum Know-how der Forscher an den Hochschulen für Firmen schneller und einfacher geworden“, er-

klärt Diplom-Kaufmann und Diplom-Wirtschaftsingenieur Christian Schepers. Der Innovationsberater der wfc ist als Gutachter im Antragsverfahren zugelassen und begleitet die Unternehmen mit technischem Wissen und Marktkennntnis auf dem Weg zum Förderbescheid. Über die Förderfähigkeit der Projekte entscheidet nach wie vor die Innovationsallianz der NRW-Hochschulen.

Und so zählt sich die Förderung für Firmen aus allen Branchen und Fachgebieten aus: Der Innovationsgutschein B kann für externe wissenschaftliche Beratung im Vorfeld der Entwicklung eines innovativen Produkts, einer innovativen Dienstleistung oder einer Verfahrensinnovation eingesetzt werden und hat aktuell einen Gegenwert von bis zu 5000 Euro Fördermittel.

Mit dem Innovationsgutschein F + E können Fördermittel für wissenschaftliche Forschungs- und Entwicklungstätig-



Innovative Firmen können Fördermittel beantragen.

Foto: akholdj/Fotolia

keiten in einer Höhe von maximal 10 000 Euro beantragt werden. Eine Kombination beider Gutscheintypen ist möglich. Somit wird eine breite Palette an Projekten unterstützt: Das Spektrum reicht von Machbarkeitsstudien über Schulungskonzepte bis zur Prototyperstellung.

In der Innovationsallianz der NRW-Hochschulen arbeiten zurzeit 27 Hochschulen und vier Hochschultransfergesellschaften zusammen. Ihr Ziel ist es, in Kooperationen von Wissenschaft, Unternehmen, kommunalen Einrichtungen und Verbänden die Entwicklung und Optimierung von Technologien, Produkten und Anwendungen zu fördern.

Unternehmen, die an weiteren Informationen zum Innovationsgutschein oder an einer Beratung zum Thema interessiert sind, wenden sich an wfc-Innovationsberater Christian Schepers, Telefon 02594 7824026, E-Mail: christian.schepers@wfc-kreis-coesfeld.de

FRAUENPOWER: UNTERNEHMERINNEN GRÜNDEN NETZWERK

In Dülmen haben rund 40 Geschäftsfrauen das erste Unternehmerinnen-Netzwerk im Kreis Coesfeld an den Start gebracht. „Ziel ist es, neue Kontakte zu gewinnen und sich gegenseitig zu unterstützen“, sagt die Geschäftsfrau Anja von dem Berge, die zu den Initiatorinnen gehört. Und: „Zusammen hat frau mehr Potenzial.“

Wie viel Frauenpower inzwischen den Wirtschaftsstandort antreibt, verdeutlicht Thomas Brühmann: „Mehr als

52 Prozent der Gründungen werden von Frauen vollzogen“, erklärt der Prokurist der Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld und fügt hinzu: „Diese Wirtschaftskraft schreitet nach Vernetzung.“ Das Netzwerk organisiert unter anderem Coachings. Von dem Berge regt darüber hinaus an, eine Unternehmerinnenmesse ins Leben zu rufen, „auf der wir unsere Produkte vorstellen können“, sagt sie.

Vor rund einem Jahr hatte sich das Kompetenzzentrum Frau & Beruf Müns-

terland gegründet, um Netzwerke in der Region fachlich zu begleiten, die sich für bessere Chancen von Frauen auf dem Arbeitsmarkt und in der Wirtschaft stark machen.

Träger des Zentrums sind die Berufsbildungsstätte Westmünsterland GmbH im Verbund mit dem FrauenForum Münster, Frau & Beruf im Kreis Warendorf sowie der Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf.

Entscheider lesen ihr IHK-Magazin!

Im Mittelstand Medium Nr. 1* -
in NRW mit größtem Abstand vorn!

agentur-phase2.de | shutterstock.com

Profitieren Sie vom Reichweitensieg der IHK-Magazine. Überregionale Magazine und Zeitungen haben im Mittelstand laut Studie eine nachgeordnete Bedeutung.

TOP 7 in NRW von 26 untersuchten Titeln*

• IHK-Magazine	50,5%
• 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 laut Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2012“ TNS Emnid, i. A. des DIHK u. a.

Der **WIRTSCHAFTSSPIEGEL** ist Ihr erfolgreicher Kombi-West-Partner vor Ort!

Mehr unter: www.ihk-kombi-west.de oder
direkt bei dieter.makowski@ihk-kombi-west.de



Maschinenbau und Technik

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

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9617



Die Räder drehen sich: Die nordrhein-westfälische Maschinenbauindustrie verzeichnet Rekordumsätze. Foto: Dietmar Meinert/pixelio.de

Neuer Rekord beim Umsatz

Die Maschinenbaubranche freut sich über ein Umsatzplus in 2012. Für 2013 gibt sie sich erst einmal verhalten optimistisch. Doch im zweiten Halbjahr sollen die Umsätze anziehen.

Der nordrhein-westfälische Maschinenbau hat 2012 einen Umsatz von 44,1 Milliarden Euro erzielt und damit den des Rekordjahres 2008 um 300 Millionen Euro leicht übertroffen. Darauf weist Siegfried Koepp, Vorstandsvorsitzender des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau NRW (VDMA), hin. Verglichen mit dem Vorjahr sei der Umsatz damit von 42,1 Milliarden um zwei Milliarden Euro gestiegen, wobei sich hinter diesem durchschnittlichen Ergebnis auf der Ebene der Teilbranchen eine zum Teil hohe Spreizung verbirgt, wie Koepp feststellt. Nach seinen Angaben beruht die Gesamtentwicklung des Umsatzes auf einer Steigerung des Inlandsatzes von 800 Millionen Euro und vor allem des Auslandsatzes von 1,2 Milliarden. Die durchschnittliche Kapazitätsauslastung lag laut VDMA im vergangenen Jahr bei 88,6 Prozent und damit über dem langjährigen Mittelwert von 87,4 Prozent.

Vom Wachstum im Maschinenbau profitierte auch der nordrhein-westfä-

lsche Arbeitsmarkt. „Im Jahresmittel 2012 beschäftigte der NRW-Maschinenbau mehr als 194 000 Mitarbeiter in Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten“, erklärt Koepp. „Im Vergleich zum Jahresdurchschnitt 2011 hat der NRW-Maschinen- und Anlagenbau im Jahr 2012 mehr als 4600 neue Arbeitsplätze geschaffen. Mit dieser Entwicklung haben wir die Beschäftigtenzahlen des Boomjahres 2008 fast erreicht. Dies ist eine äußerst erfreuliche Entwicklung.“

Prognosen für den nordrhein-westfälischen Maschinen- und Anlagenbau zu stellen, sei derzeit schwierig, betont der VDMA-Vorstandschef. Fraglich sei etwa, wie sich die europäische Schuldenkrise auf die Finanzierungsmöglichkeiten der Kunden und der Unternehmen auswirken. Auch sei es schwierig, die Gefahren einer möglichen wirtschaftspolitischen Instrumentalisierung der Notenbanken zu prognostizieren.

Vor diesem Hintergrund erklärte Koepp: „Für das laufende Jahr gehen wir trotz des gerade zurückliegenden Re-

kordjahres von einem weiteren Produktionswachstum um zwei Prozent aus. Die aktuell leichte Schwäche bei den Auftragseingängen könnte sich auf die Umsätze und die Produktionszahlen auswirken.“ Der Vorstandschef rechnet nach eigenen Angaben jedoch spätestens im zweiten Halbjahr wieder mit einem Anstieg bei Produktion und Umsatz. Auf der Ebene der Fachzweige werde sich dies allerdings unterschiedlich darstellen, sagt er.

Bei der Entwicklung der Beschäftigtenzahlen geht Koepp von einer Stabilisierung auf ähnlich hohem Niveau wie 2012 aus. Hintergrund sei einerseits, dass etliche Unternehmen ihren Bedarf am Arbeitsmarkt aufgrund des Fachkräfte- und Ingenieurmangels noch nicht hätten decken können. Andererseits sei die konjunkturelle Entwicklung in den Teilbranchen der Branche unterschiedlich. Jene Unternehmen, so Koepp, die sich besonders positiv entwickelten, hätten demzufolge einen steigenden Bedarf an Mitarbeitern.

Wir definieren Qualität neu:
Ganz in Ihrem Sinne.

Fre|quenz|ef|fi|zi|enz*

** die, -, <zentraler Bestandteil des von der Firma Lammers entwickelten Konzepts „ZOI®-ZustandsOrientierte Instandhaltung von Elektromaschinen“>: [Definition:] Wirkungsprinzip, bei dem Instandhaltungsarbeiten so oft wie nötig, aber so selten wie möglich durchgeführt werden. Sichert maximierte Maschinenlaufzeiten bei minimierten Gesamtkosten. [Hintergrund:] durch ganzheitliche Analysen kennen wir jederzeit den Zustand Ihrer Anlagen und schaffen so optimale Planungssicherheit. [Besonderes Merkmal:] ausgezeichnet mit einem Innovationspreis des Bundesministeriums für Bildung und Forschung.*

International und innovativ

Vor zwei Jahren hatte sie rund 140 000 Fachbesucher aus 100 Ländern angezogen: die EMO Hannover. Sie gilt als Leitmesse für die metallverarbeitende Industrie und zeigt die gesamte Bandbreite moderner Metallbearbeitungstechnik.

Vom 16. bis 21. September ist Hannover Gastgeber der EMO (Exposition Mondiale de la Machine Outil). Unter dem Motto „Intelligence in Production“ zeigt die Weltleitmesse der Metallverarbeitung, wie moderne Produktionstechnik aussieht und wer sie anbietet. Laut Veranstalter hatten sich zu Jahres-

beginn bereits mehr als 1600 Firmen aus 34 Ländern angemeldet. Sie belegen rund 145 000 Quadratmeter Nettoausstellungsfläche.

Damit liegt der aktuelle Anmeldestand laut Pressemitteilung deutlich über dem Vergleichsergebnis der Vorveranstaltung. Die florierende Nachfrage der



Zieht viel Fachpublikum an: die EMO Hannover.

Foto: PD

Anbieter von Produktionstechnik belegen den hohen Stellenwert der EMO Hannover als internationales Branchenhighlight und Innovationsplattform, teilt der Veranstalter weiter mit. „Meet the world at EMO“ sei eines der wichtigsten Argumente für die Teilnahme. Nicht nur deutsche Hersteller haben demnach größere

Sichere Anlagenverfügbarkeit erfordert Qualität und ein Team, das weiß, wie wichtig non-stop ist.

Technische Analyse
Wartung & Reparatur
proaktives Instandhaltungs-
und Ersatzteilmanagement
Energiemanagement

UHLENBROCK
1954
Die ganze Welt
der Antriebstechnik

TSA
Transparente sichere
Anlagenverfügbarkeit
www.uhlenbrock.org

Stände angemeldet. Vor allem zeigten asiatische Unternehmen aus Japan, China, Taiwan und Korea Flagge, die nach eigenen Angaben den Weltmarkt bedienen wollen. Sie hätten ihre Flächen im Vergleich zum Vorveranstaltungszeitraum erneut vergrößert, eine Entwicklung, die schon seit Jahren zu beobachten sei. Insgesamt stellt Asien derzeit gut ein Fünftel der EMO-Aussteller.

Weltweit stehen Anwender von Produktionstechnik vor großen Herausforderungen, wie es in der Pressemitteilung weiter heißt. Sie müssten unter gewaltigem Kostendruck, hohen Effizienz- und Umwelanforderungen ihre Produktion auch künftig wirtschaftlich organisieren. Dazu investierten sie in Werkzeugmaschinen. Wirtschaftsforscher erwarteten, dass die Werkzeugmaschinennachfrage in diesem Jahr weiterwächst.

Gefragt seien Ideen und Lösungen für eine effiziente Produktion an den unterschiedlichsten Standorten mit den unter-

schiedlichsten Voraussetzungen. Nicht nur Innovationen an der Maschine zählen, sondern auch bei den Komponenten, im Produktionsprozess und bei den Dienstleistungen. Aspekte wie Kommunikation und Vernetzung von Maschinen und Anlagen, neue Werkstoffe, Flexibilität, Qualität und neue Produktionskonzepte spielten eine wichtige Rolle. „International tätige Werkzeugmaschinenanbieter zeigen zur EMO Hannover, wie sie diese Themen und Anforderungen intelligent umsetzen“, sagt EMO-Generalkommissar Carl Martin Welcker.

Die Weltleitmesse der Metallbearbeitung zeigt die gesamte Bandbreite moderner Metallbearbeitungstechnik, die das Herz jeder Industrieproduktion ist. Vorgestellt werden unter anderem neueste Maschinen sowie effiziente technische Lösungen und produktbegleitende Dienstleistungen. Ein weiteres Thema: Nachhaltigkeit in der Produktion. Der Schwerpunkt der EMO Hannover liegt in

diesem Jahr bei spannenden und umformenden Werkzeugmaschinen, Fertigungssystemen, Präzisionswerkzeugen, automatisiertem Materialfluss, Computertechnologie, Industrieelektronik und Zubehör.

Die Fachbesucher kommen aus allen wichtigen Industriebranchen, darunter der Maschinen- und Anlagenbau sowie die Automobilindustrie und ihre Zulieferer, Luft- und Raumfahrttechnik, Feinmechanik und Optik, Schiffbau, Medizintechnik, Werkzeug- und Formenbau, Stahl- und Leichtbau.

Die EMO Hannover gilt laut Veranstalter als der wichtigste internationale Treffpunkt für die Fertigungstechnik weltweit. Laut Presstext zählte die EMO Hannover 2011 mehr als 2000 Aussteller und 140 000 Fachbesucher aus mehr als 100 Ländern.

EMO ist eine eingetragene Marke des europäischen Werkzeugmaschinenverbands CECIMO.



Was macht Oltrogge?

Das Beste für den Kunden.

Oltrogge 
Technologien für bessere Produktion

SERVICETELEFON
+49 521 3208 0

WIR LIEBEN DIENSTLEISTUNG.

Dienstleistung, die den klaren Nutzen für Sie im Fokus hat. Sei es mit unserem technischen Handel und unseren Produkten oder mit den individuell ausgelegten Lösungen, die wir nach Ihren Spezifikationen entwickeln. Als Familienbetrieb stehen wir mit unserem Namen für höchste Verlässlichkeit und beste Qualität. Seit fast 150 Jahren und heute für rund 15.000 Kunden.

UNSERE UNTERNEHMENSBEREICHE:

Werkzeuge

Schweißtechnik

Werkzeugmaschinen

Oberflächentechnik

Drucklufttechnik

Consulting/Messtechnik

Produkte und Lösungen für die moderne Welt

Die alle zwei Jahre stattfindende METAV spricht vor allem Fachleute in der Fertigungstechnik an – aus Deutschland und der Welt. 41 000 Besucher zählte der Veranstalter im vergangenen Jahr. Für die METAV 2014 hat das Anmeldeverfahren begonnen.

Im kommenden Jahr öffnet die METAV in Düsseldorf zum 18. Mal ihre Tore. Vom 11. bis 15. März 2014 zeigen auf der internationalen Messe für Fertigungstechnik und Automatisierung Aussteller aus aller Welt ihre Produkte und Lösungen für die moderne Industrie.

„Die METAV spricht insbesondere die Fachleute in der Fertigungstechnik aus Deutschland und weit über die Grenzen hinaus an, die das Expertengespräch über die effiziente Produktion suchen“,

sagt Dr. Wilfried Schäfer, Geschäftsführer beim METAV-Veranstalter Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken in Frankfurt am Main. Zielgruppen der METAV kämen aus der Industrie, insbesondere dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Automobilindustrie, aus dem Handwerk und aus dem Dienstleistungsbereich.

Fachbesucher aller Industriebereiche schätzten die Messe für die Vermittlung neuer Ideen und die Kontaktpflege, heißt es in einer Pres-

semitteilung. Jürgen Jung, Produktionsdirektor bei Pfeiffer Vacuum in Aßlar: „Mit dem METAV-Besuch schauen wir über den Tellerand. Mit unseren Werkzeugmaschinen- und Betriebsmittellieferanten sprechen wir regelmäßig. Genauso interessant ist es für uns zu erfahren, mit welchen Ideen sich deren Marktbegleiter präsentieren.“ Dieter Appelt, Leiter Planung im Geschäftsfeld Getriebe bei der Volkswagen AG in Kassel, ergänzt: „Die METAV bietet uns hervorragende Möglich-

keiten, unsere Ziele gemeinsam mit den Lieferanten zu diskutieren und deren eigene Ansätze kennenzulernen, zum Beispiel beim Thema Energieeffizienz.“

Die METAV ist die laut Veranstalter erste umfassende internationale Fachmesse für die Metallbearbeitung in den geraden Jahren. Damit bietet sie frühzeitig Informationen aus erster Hand über das gesamte Spektrum der Produktionstechnik hinweg als Grundlage für Investitionsentscheidungen im laufenden Jahr.

Zu den Ausstellungsschwerpunkten gehören Werkzeugmaschinen und Präzisionswerkzeuge, Fertigungs- und Prozessautomatisierung, Mess- und Qualitätssicherung, Bauteile und Zubehör sowie Dienstleistungen. Zur METAV 2012 präsentierten rund 700 Aussteller aus 26 Ländern auf über 36 000 Quadratmeter Nettoausstellungsfläche ihre Angebote. Sie zogen fast 41 000 Besucher aus 70 Ländern an.

Zuverlässige Performance in der Blechverarbeitung



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

Glüpker
Blechtechnologie GmbH

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

Damit Batterien länger leben

Zahlreiche Hochschulen waren an einem Forschungsprojekt beteiligt, bei dem es darum ging, die Lebensdauer von Batterien zu verlängern. Jetzt liegen erste Ergebnisse vor.

Wie sich durch die gezielte Behandlung von Grafitpartikeln die Lebensdauer von Batterien deutlich verlängern lässt, haben Wissenschaftler der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU) im Forschungsprojekt „LiVe“ gemeinsam mit Chemikern, Physikern und Ingenieuren aus ganz Deutschland ergründet. LiVe ist die Abkürzung für Lithiumbatterie-Verbundstrukturen. Im Fokus stand unter anderem die Oberflächenbehandlung von Grafit mit Siliziumoxid.

Möglich wurde die Arbeit der Wissenschaftler durch eine Förderung in Höhe von rund 5,4 Millionen Euro, die das Bundesministerium für Bildung und Forschung im Rahmen der Innovationsallianz LIB 2015 für vier Jahre zur Verfügung gestellt hat.

Grafit ist eine der zentralen Komponenten in aktuellen Lithium-Ionen-Batterien und dient der sicheren Speicherung des Lithiummetalls. „Durch die Behandlung der Grafitpartikel mit Siliziumoxid lässt sich die Batteriezelle deutlich häufiger laden und entladen, was zu einer Steigerung des Batterielebens führt“, sagt Projektkoordinator Prof. Hans-Dieter Wiemhöfer vom Institut für Anorganische und Analytische

Chemie der WWU. Darüber hinaus tragen die modifizierten Partikel dazu bei, dass sich die auf Grafit notwendige Schutzschicht – die sogenannte Solid Electrolyte Interphase (SEI) – besser herausbilden kann. Durch die enge Zusammenarbeit mit Ingenieuren der Universität Braunschweig sowie der Universität Erlangen-Nürnberg konnte das Beschichtungsverfahren bereits im Produktionsmaßstab erprobt werden. „Wir haben eine enge Verbindung von Grundlagenforschung und Prozessentwicklung geschaffen und so die Weichen für die industrielle Anwendung gestellt“, betont Hans-Dieter Wiemhöfer.

Zu den weiteren zentralen Ergebnissen des Projekts zählt die erfolgreiche Herstellung von Dünnschichtbatterien. Dabei handelt es sich um Zellen im Miniaturformat, die besonders wenig Platz benötigen und zum Beispiel in RFID-Chips oder Smartphones zum Einsatz kommen können. Das Interesse der Wissenschaftler war es, ein tieferes Verständnis der Prozesse an den Grenzflächen der Aktivpartikel zu entwickeln.

Ein Industriekonsortium hat das Projekt als beratendes Gremium aktiv begleitet.

WESTHOLT

BLECHVERARBEITUNGS GmbH & Co. KG

- Kanten
- Sägen
- Schneiden
- Schweißen
- Walzen
- Lasern
- Brennen
- Stanzen

An der Hansalinie 8 • 48163 Münster
Telefon 02 51 / 71 75 47 • Telefax 02 51 / 71 22 20
info@westholt-muenster.de
www.westholt-muenster.de

**wirtschafts
spiegel**



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

TELESKOPCENTER
A. Hülsken

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

MERLO

**Vermietung,
Verkauf,
Service**



fischer metalltechnik

**Fenster
Türen
Fassaden
Brandschutz
Stahlbau**

Bonhoefferstraße 55
48151 Münster
Telefon (02 51) 79 00 90
Telefax (02 51) 79 00 92

Im Südfeld 90
48308 Senden-Bösensell
Telefon (0 25 36) 34 67 44

info@fischer-metall.de
www.fischer-metall.de

Gute Noten für Hannover Messe

Veranstalter und Aussteller der Hannover Messe haben Bilanz gezogen. Ihr Fazit: Die Veranstaltung hat sich als Plattform für Innovationen und als internationaler Treffpunkt bewährt. 6550 Aussteller hatten sich in diesem Jahr präsentiert.

Der Veranstalter der Hannover Messe hat zum Abschluss der Ausstellung eine positive Bilanz gezogen. „Die weltweit wichtigste Industriemesse hat sich als Treiber für die vierte industrielle Revolution gezeigt“, sagte Dr. Jochen Köckler, Mitglied des Vorstandes der Deutschen Messe AG. „Aussteller und Besucher stellen der Hannover Messe in diesem Jahr ein sehr gutes Zeugnis aus – insbesondere, weil mit dem Thema Integrated Industry die zunehmende Vernetzung in allen Industriebereichen in den Mittelpunkt gerückt wurde.“ Bei der Messe hatten sich laut Veranstalter 6550 Aussteller aus 62 Ländern präsentiert. Damit sei sie die seit zehn Jahren stärkste Messe, habe die hohen Erwartungen der Industrie erfüllt und damit ihre Position als weltweite Nummer eins der Branche weiterausgebaut.

„Entlang des Leitthemas Integrated Industry zeigten die Aussteller, dass Ver-

netzung zu mehr Kosteneffizienz, Produktqualität und Nachhaltigkeit führen wird und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stärkt“, sagte Köckler. „Die Experten sind sich einig, dass integrierte Produktionsprozesse die globale Industrie in den nächsten zehn bis 15 Jahren nachhaltig prägen werden.“

Die vernetzte Produktion ist Chance und Herausforderung gleichermaßen. Köckler: „Bei der Hannover Messe ist deutlich geworden, dass die Unternehmen fest entschlossen sind, die Chancen zu nutzen. Unsere Aussteller werden bei der Entwicklung dieser neuen Leittechnologien vorn dabei sein.“

Auch Dr. Dietmar Harting, Vorsitzender des Ausstellerbeirats, zog ein positives Fazit: „Die Hannover Messe 2013 war eine sehr erfolgreiche Messe. Sie hat sich einmal mehr als der internationale Treffpunkt der Innovationen bewährt. Unter dem Leitthema Integrated Industry berei-

ten die Aussteller den Weg für die industrielle Fertigung der Zukunft.“

Zudem habe sich die Messe einmal mehr als internationale wirtschaftspolitische Plattform erwiesen. „Wir spürten in diesem Jahr ein sehr starkes Interesse politischer Entscheidungsträger aus aller Welt – aus Übersee, aus den Ländern Europas, von Spitzenpolitikern sowie Vertretern der Europäischen Union und besonders aus den Bundesländern und dem politischen Berlin“, erklärte Köckler.

Partnerland war in diesem Jahr Russland, das sich als starke Wirtschaftsnation präsentierte und sich als Partner im weltweiten Handel empfahl. Besonders im Austausch mit Vertretern der internationalen Wirtschaft seien wichtige Weichen für die weitere Zusammenarbeit gestellt worden. „Russland hat sich als zukunftsfähiger Partner mit einem vielfältigen Angebot gezeigt. Bei zahlreichen Begegnungen an den Ständen der Unter-



Unser Fachbeitrag „**Avale im Maschinenbau**“ auf:
www.business-on.de, Suchwort: AROVA

Ihr Versicherungsmakler der Metallindustrie
Mail: info@arova.de • Internet: www.arova.de
Tel.: 02504 / 9323 803 • Postfach 127 - 48283 Telgte

Tzt
**IHR LIZENSIERTER
PROFI FÜR:**
TECHNISCHE DREHTEILE // TECHNISCHE WALZEN // CFK WALZEN // TIEFDRUCKZYLINDER
OBERFLÄCHENBEARBEITUNG // OBERFLÄCHENVEREDELUNG // ENGINEERING
www.tzt.de
Tzt WILBRING GMBH // SOLMSSTRASSE 77 // D-48683 AHAUS-OTTENSTEIN
TELEFON: +49 (0) 25 61 / 98 22-0 // FAX: +49 (0) 25 61 / 98 22-18 // info@tzt.de // wilbring@tzt.de



6550 Aussteller und 225 000 Besucher zählte der Veranstalter der Hannover Messe.

Foto: Deutsche Messe AG

Trommeln für die Informatik

Die Zahl der Studienanfänger in Informatik ist erneut gestiegen. Angesichts fehlender Fachkräfte eine gute Nachricht. Die schlechte: Das Interesse an anderen technischen Studiengängen ist rückläufig. Darauf weist der Hightechverband Bitkom hin.

nehmen und im Rahmenprogramm der Messe konnten neue Kontakte geknüpft und konkrete Geschäfte angeschoben werden“, sagte Köckler.

Insgesamt kamen rund 225 000 Besucher. Damit lag die Messe auf dem laut Pressemitteilung hohen Niveau der 2011er-Veranstaltung und habe darüber hinaus mit einer starken Fach- und Entscheidungskompetenz der Besucher überzeugt. Jeder vierte Besucher kam aus dem Ausland – die meisten aus der Europäischen Union (50 Prozent) sowie aus Süd-, Ost- und Zentralasien (20 Prozent). Die Niederlande und China waren mit rund 3500 respektive 3400 Besuchern am stärksten vertreten, gefolgt von Indien, Italien, Österreich und Dänemark.

Die nächste Hannover Messe wird vom 7. bis 11. April 2014 veranstaltet.

Das Interesse an einem Informatikstudium nimmt weiter zu. Im vergangenen Jahr haben sich insgesamt 50 898 Studienanfänger an den Hochschulen im Bereich Informatik eingeschrieben. „Das ist ein historischer Rekord“, freut sich Bitkom-Präsident Prof. Dieter Kempf.

Bereits 2011 wurden für die Informatik Rekordzahlen bei den Studienanfängern gemeldet. Damals hatten die Doppeljahrgänge in Bayern und Niedersachsen sowie die Aussetzung der Wehrpflicht die Zahlen deutlich um rund ein Fünftel nach oben getrieben. Auf dieser hohen Basis wurde 2012 erneut ein leichtes Plus erzielt, diesmal um ein Prozent.

Andere technische Studienfächer mussten dagegen einen Rückgang der Erstsemesterzahlen hinnehmen. Bei der Elektrotechnik beträgt das Minus 1,7 Prozent, im Maschinenbau sogar sechs Prozent. „Angesichts des steigenden Be-

darfs an IT-Spezialisten und schon heute mehr als 43 000 fehlenden Fachkräften müssen wir noch stärker für die Informatik trommeln. Informatikern stehen alle Türen offen, in der Bitkom-Branche, aber auch in vielen anderen Bereichen vom Automobilbau bis zum Versicherungswesen“, meint Kempf. Das Wachstum bei den Studierendenzahlen entfällt ausschließlich auf die Universitäten. 27 608 Erstsemester entschieden sich hier für ein Informatikstudium, 6,5 Prozent mehr als 2011. An den Fachhochschulen war dagegen ein Rückgang um 5,2 Prozent auf 23 290 zu verzeichnen.

„Ein großes Problem ist die weiterhin hohe Abbrecherquote“, sagt Kempf. So haben im vergangenen Jahr nach Bitkom-Schätzung nur rund 17 000 Studierende ihr Informatikstudium erfolgreich abgeschlossen. Das sind gerade einmal 500 mehr als 2011. Die Abbrecherquote liegt über 50 Prozent.

ELSINGHORST

Ihr Partner für den Maschinenbau.

Wir wissen, was Ihnen wichtig ist.

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



ELSINGHORST

www.elsinghorst.eu

Stahl
und
Technik

China weiterhin spitze

Der weltweite Umsatz mit Maschinen hat 2012 ein neues Rekordniveau erreicht. Mit Abstand größter Produzent ist China, gefolgt von den USA und Japan. Der deutsche Maschinenbau liegt auf Platz vier im Weltranking.

Nach Schätzungen des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ist im vergangenen Jahr der weltweite Maschinenumsatz um zehn Prozent auf ein neues Rekordniveau von 2250 Milliarden Euro gestiegen. China behauptete seine Ausnahmestellung: Das Land produzierte Maschinen und Anlagen im Wert von 678 Milliarden Euro, was einem Plus von 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Der Anteil des Landes am Weltumsatz liegt nun bei 30 Prozent.

Mehr als in den Vorjahren wurde Chinas Wachstum laut VDMA durch Veränderungen

des Wechselkurses gepusht: Preis- und Wechselkursbereinigt betrug das Plus lediglich sieben Prozent.

Deutschland ist mit 250 Milliarden Euro Umsatzvolumen viertgrößtes Produktionsland im globalen Maschinen- und Anlagenbau. Gegenüber dem Vorjahr ist der Umsatz um nominal drei Prozent gestiegen. Der Anteil am Weltmaschinenbau betrug somit elf Prozent. Mit großem Abstand folgt Italien mit 104 Milliarden Euro auf Platz fünf. Der italienische Maschinenbau verzeichnete ein Umsatzminus. Der Abstand zu Deutschland hat sich damit abermals vergrößert. Mit Blick

auf die Weltregionen gibt es im Maschinenbau drei große Fertigungszentren: Asien, Europa und Amerika.

Asien ist bereits seit 2009 größte Fertigungsregion im Maschinen- und Anlagenbau, vor allem durch die dynamische und beinahe kontinuierliche Entwicklung in China. Die Hälfte der weltweit produzierten Maschinen wird mittlerweile in Asien gefertigt. Neben China (Platz 1 im Länderranking) und Japan (3) sind auch Südkorea (6) und Indien (10) in der Top-10-Länderliste zu finden.

Europa steht für fast ein Drittel des Weltmaschinenumsatzes. Der Maschinenbau

wuchs hier mit drei Prozent nur unterdurchschnittlich. Allerdings muss dabei nach Auffassung des Verbandes beachtet werden, dass bei diesem einheitlich in Euro gerechneten internationalen Vergleich sich die Werte der Nicht-Euro-Länder bereits durch die Aufwertungen der meisten Währungen gegenüber dem Euro erhöht haben. Die Wechselkursveränderungen ließen somit die Zuwachsraten von nahezu allen Nicht-Euro-Ländern deutlich positiver ausfallen als in nationaler Währung. Neben Deutschland (Platz 4) und Italien (5) zählen Großbritannien (7) und Frankreich (8) zu den größten Produktionsstandorten. Nachdem der Anteil Amerikas mehrere Jahre sukzessive zurückgegangen war, stabilisiert er sich seit 2010 bei nun 18 Prozent. Mit Brasilien hat es 2012 ein weiteres Land des amerikanischen Kontinentes unter die ersten zehn Länder im Weltranking geschafft.

**Anzeigenschluss für den nächsten
Wirtschaftsspiegel ist am
8. Mai 2013**



STEGEMANN
MASCHINENBAU GMBH & CO. KG



Wir fertigen Ihre Ideen!

- Sondermaschinenbau
- Lohnfertigung
- CNC-Bearbeitung
- Blechbearbeitung
- Stahlbau
- DIN 18800-7 Klasse B

Gerleve 11 · 48727 Billerbeck · Tel. 0 25 43/23 31-0

www.stegemann-maschinenbau.net

Maschinenbau

**Ralf
Westholt**



Lise-Meitner-Straße 15a
48161 Münster

Telefon 0 25 34/97 79 02
www.r-westholt.de



● Drehen ● Fräsen ● Sägen ● Schweißen

Initiative Industrie 4.0

Kürzlich hat die Plattform „Industrie 4.0“ ihren operativen Betrieb aufgenommen. Der Begriff steht für eine mit dem Internet verbundene industrielle Produktion.

Die deutsche Wirtschaft setzt große Hoffnungen in das Thema „Industrie 4.0“. Darauf weist der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien (Bitkom) hin. Gemeint ist die Steuerung von Entwicklung und Produktion über das Internet.

Laut einer von Bitkom in Auftrag gegebenen Umfrage sehen 81 Prozent der IT-Unternehmen hier in den kommenden Jahren ein wichtiges Geschäftsfeld. Dabei messe bereits heute fast jedes dritte IT-Unternehmen „Industrie 4.0“ große Bedeutung zu. Jedes zehnte biete aktuell spezielle Lösungen für die „Industrie 4.0“ an, weitere 13 Prozent entwickelten derzeit entsprechende Angebote.

In der vierten industriellen Revolution, der „Industrie 4.0“, wächst die Fertigungsindustrie mit dem Internet zusammen. Nach Einschätzung des Hightechverbandes profitieren davon IT-Anbieter ebenso wie die Fertigungsindustrie. „Der Standort Deutschland hat seine Stärken an den Technologieschnittstellen“, sagt Martina Koederitz vom Bitkom-Präsidium. „Wenn Maschinenbau, Elektrotechnik und Automobilbau mit der IT-Industrie

zusammenkommen, entstehen riesige Chancen.“ Laut einer Umfrage sind Industrie und verarbeitendes Gewerbe für die Hälfte der IT-Unternehmen ein sehr wichtiger Kunde.

Eine wichtige Voraussetzung für „Industrie 4.0“ ist ein flächendeckendes und sicheres Superbreitbandnetz mit hoher Verbindungsstabilität und geringen Latenzzeiten. „Wenn wir globale Wertschöpfungsnetze etablieren, müssen auch Produzenten auf der Schwäbischen Alb oder in Vorpommern mit einem Industrieminternet erreicht werden können“, sagt Koederitz. „Industrie 4.0“ werde zudem die Arbeitswelt, die Arbeitskultur und das Bildungswesen verändern. Es brauche gesetzliche Regelungen für einen adäquaten Umgang mit der steigenden Datenmenge in Unternehmen.

Zudem müsse sich die Industrie bei der Rekrutierung und Ausbildung zukünftiger Fachkräfte umstellen. Koederitz: „Der Wirtschaftsinformatiker sollte zusätzlich Module aus den Bereichen Maschinenbau oder Elektrotechnik belegen.“ An Hochschulen sollten zudem interdisziplinäre Lehrstühle eingerichtet werden.



Wir biegen das schon hin!
Blechbearbeitung in XXL

Kanten

Länge 21 m, Presskraft 3000 t

Scherschneiden

Länge 10 m, Stärke 16 mm

Plasmaschneiden

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

Laserschneiden

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

Wasserstrahlschneiden

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

Laserschweißen

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

Anarbeitung

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

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



„Beruf und Studium schließen sich nicht aus, sondern ergänzen sich ganz hervorragend“, ist Prof. Dr. Jobst Thalenhorst, Prodekan der FH Münster, überzeugt.

Foto: Pressestelle/FH Münster

Vom Büro in den Hörsaal

Die Fachhochschule (FH) Münster und die IHK Nord Westfalen bieten ab Herbst 2013 einen berufsbegleitenden Bachelorstudiengang an.

Der Startschuss für das neue Weiterbildungsangebot der FH Münster und der IHK Nord Westfalen fällt im September. Es führt Berufstätige in sieben Semestern zum Bachelorabschluss in Betriebswirtschaft. Ein Konzept, von dem beide Seiten profitieren: Arbeitnehmer verbessern ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt und empfehlen sich für höhere Aufgaben. Der Arbeitgeber beschäftigt engagierte Mitarbeiter, die sich für den Betrieb einsetzen und der Doppelbelastung gewachsen sind.

Ansprechpartner Berufsbegleitendes Bachelorstudium

Helmut Spahn, Telefon 0251 707-312, E-Mail: spahn@ihk-nordwestfalen.de

„Diese Zusatzqualifikation ist ein Mehrwert für jedes Unternehmen. Selbst ohne Abitur können

Studieninteressierte mit entsprechendem beruflichem Hintergrund in 3,5 Jahren einen akademischen Grad erwerben“, erläutert Helmut Spahn, Ansprechpartner für das neue Weiterbildungsangebot der IHK Nord Westfalen.

Arbeitserfahrung ist Pflicht

Neben Betriebswirtschaftslehre stehen Statistik, Wirtschaftsinformatik und Business English auf dem Lehrplan. Dazu kommen Soft Skills wie Präsentationstechniken, Rhetorik sowie Zeit- und Selbstmanagement.

Das berufsbegleitende Studium richtet sich an Mitarbeiter, die über mehrjährige Berufserfahrung verfügen und eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen haben. „Darauf aufbauend vermitteln wir dann wirtschaftswissenschaftliches

Know-how, analytische Fähigkeiten und soziale Kompetenzen, die eine Führungskraft in der Wirtschaft heute vorweisen muss“, so Spahn.

Erlerntes direkt umsetzen

Der Bachelorstudiengang ist wissenschaftlich akkreditiert, also qualitätsgesichert. „Wir erstellen das Konzept für den Studiengang, wir übernehmen gleichzeitig die Qualitätssicherung und sind auch für die Abschlussprüfungen verantwortlich“, erklärt Prof. Dr. Jobst Thalenhorst, Prodekan des Fachbereichs Wirtschaft der FH Münster. Für ihn ist die Nähe der IHK Nord Westfalen zu den Unternehmen „ein idealer Partner im Hinblick auf unseren wissenschaftlichen und gleichzeitig praxisorientierten Lehrauftrag“. Er sei sich sicher, dass Berufstätige, die neben dem Beruf studieren, besonders stark motiviert sind und während des Studiums von den in den Unternehmen gemachten Erfahrungen profitieren.

Nah am Betrieb studieren

Die Verzahnung von Theorie und Praxis sei ein klarer Vorteil des berufsbegleitenden Bachelorstudiengangs. „So können theoretische Ansätze zeitnah bei der Lösung praktischer Problemstellungen angewendet werden“, erklärt Helmut Spahn. Doch auch der Umkehrschluss sei richtig: „Die betriebliche Erfahrung der Studierenden nutzt der Arbeit in Vorlesungen, Übungen und Seminaren.“

Die Seminare werden freitagnachmittags und samstags stattfinden, sodass sie mit einer Vollzeitbeschäftigung kombiniert werden können. „Durch die Arbeit in kleinen Gruppen ist ein intensiver Austausch mit anderen Studenten und Dozenten gewährleistet“, sagt Helmut Spahn. Thalenhorst fügt hinzu: „Wir sind überzeugt, dass dieses Angebot für all jene interessant ist, die mit entsprechenden Voraussetzungen auch ohne Abitur ein Bachelorstudium aufnehmen möchten. Ein sich anschließendes Masterstudium, eventuell ebenfalls berufsbegleitend, kann eine weitere Stufe auf der Karriereleiter sein.“

BIRGIT VAN DER AVOORT

SEMINARÜBERSICHT

SEMINARE

Effizienteres Einkaufen –

Einkaufs- und Beschaffungsmanagement

Ort: Münster Termin: 27.5.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Hans-Hermann Krieger

Büroorganisation und Selbstmanagement

Rund um den Schreibtisch

Ort: Bocholt Termin: 6.6.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 180 € Trainerin: Johanne Boekhoff

Managementtraining für Führungskräfte. Modul 3:

Arbeitstechniken und effektives Zeitmanagement

Ort: Münster Termin: 12.6.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 225 € Trainer: Dr. Klaus P. Beer

Exportabwicklung für Fortgeschrittene:

Rechts-/Verfahrensbereich, Liefer- u. Zahlungskonditionen b. Export, Absicherung, Verträge

Ort: Münster Termin: 5.6.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Wilhelm Kleff

Dies ist nur ein kleiner Auszug...

... aus dem Weiterbildungsangebot der IHK Nord Westfalen.
Weitere Seminare und Lehrgänge unter www.ihk-bildung.de

Lohn- und Gehaltsabrechnung

Ort: Gelsenkirchen Termin: 5.6.2013–6.6.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 370 € Trainer: Joachim Höfker

Managementtraining für Führungskräfte

Modul 1: Führungskompetenz

Ort: Münster Termin: 13.–14.5.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 435 € Trainer: Dr. Klaus P. Beer

Zwei Tage für Ihre erfolgreiche Unternehmensstrategie

(CI-CSR) Corporate Identity/Corporate Social Responsibility

Ort: Münster Termin: 15.–16.5.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 425 € Trainer: Gerhard Regenthal

Was muss ein Chef über Bilanzen wissen?

BWA/Kennzahlen

Ort: Münster Termin: 4.6.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Michael Kress

Ihre Ansprechpartnerin:

Christina Gaertner, Telefon 0251 707-318,
Telefax 0251 707-377,
cgaertner@ihk-nordwestfalen.de

Sofortinfo und Anmeldung im Internet:
www.ihk-bildung.de

IHK-Lehrgang Technischer Betriebswirt – kompakt

Die IHK-Akademie bietet den Vorbereitungslehrgang auf die IHK-Prüfung Gepr. Technischer Betriebswirt erstmalig als Kompaktlehrgang an. Präsenzunterricht, Onlinephasen (Webinare), Planspiele, Hausaufgaben und Klausuren werden über eine Lernplattform kombiniert und zur Verfügung gestellt. So wird die Dauer des Lehrgangs auf 1,5 Jahre verkürzt. Im IHK-Lehrgang werden fundierte Kompetenzen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Management und Führung vermittelt. Der Lehrgang richtet sich insbesondere an Industriemeister, Techniker und Ingenieure. Beginn ist der 8. November 2013. Die Präsenzphasen werden in Gelsenkirchen und Bocholt durchgeführt. Der Technische Betriebswirt ist auf der DQR-Stufe 7 (Deutscher Qualifikationsrahmen), gleichwertig mit Masterstudiengängen, angesiedelt. Ansprechpartner: Sascha Dichta, Telefon 0209 388-315, www.ihk-bildung.de



In 1,5 Jahren zum Technischen Betriebswirt – die IHK macht es möglich. Foto: Nyulaszi/Fotolia

Managementtraining für Führungskräfte. Modul 2:

Gesprächsführung und Verhandlungskompetenz

Ort: Münster Termin: 10.–11.6.2013, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 435 € Trainer: Dr. Klaus P. Beer

LEHRGÄNGE

Lohnbuchhalter/-in

Ort: Bocholt Termin: 17.9.2013, Di. 18.00–21.15 Uhr
Kosten: 741 € Ansprechpartnerin: Christina Schneider
Telefon 02871 9903-10

Ausbildung der Ausbilder

Ort: Bocholt Termin: 23.9.2013, Mo. 16.00–21.00 Uhr
Kosten: 525 € Ansprechpartnerin: Margret Feldhaus
Telefon 02871 9903-19

Die Welt des Weines – Der Weinliebhaber

Ort: Münster Termin: 4.6.2013, Di. 18.00–21.15 Uhr
Kosten: 180 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

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

Ort: Münster Termin: 19.10.2013, samstags von 8.00–14.45 Uhr, mittwochs Onlinetermine
Kosten: 6250 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

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

MUSIKALISCHES

Filmkonzert | Wenn Homer Simpson auf Scarlett o'Hara trifft und Zorro Magnum begegnet, ist Spannung vorprogrammiert. Am 10. und 19. Mai lässt Chefdirigent Rasmus Baumann mit der Neuen Philharmonie Westfalen im Gelsenkirchener Musiktheater im Revier bei „MIR goes Film“ altbekannte Leinwandhelden auferstehen. Der Kartenverkauf läuft online.
www.musiktheater-im-revier.de

Klavierklänge | Die Südkoreanerin Young-Choon Park gilt laut Konzertveranstalter als „Wunderkind“ am Piano. Nach Solokonzerten in der Birmingham Symphony Hall und im New Yorker Lincoln Center präsentiert sie am 31. Mai in der historischen Bagnokonzertgalerie in Steinfurt Sonaten von Wolfgang Amadeus Mozart und Ludwig van Beethoven.
www.bagnokonzertgalerie.de



In „Geschichten aus dem Wiener Wald“ von Ödön von Horváth (1901–1938) wird Angela Winkler alias „Valerie“ von Sabin Tambrea alias „Alfred“ verlassen.
Foto: Monika Rittershaus

Musik, Tanz, und Theater

Die Ruhrfestspiele Recklinghausen legen Fokus auf Anfang der Moderne.

Vom 3. Mai bis 16. Juni finden in Recklinghausen die 67. Ruhrfestspiele statt. Insgesamt stehen mehr als 70 verschiedene Theaterstücke, Kabarettshows, Konzerte und Lesungen auf dem Programm. Dieses Jahr thematisieren die Ruhrfestspiele die Welt der Kunst, Literatur und Musik zwischen 1871 und 1933. Die Literatur und

das Theater in deutscher Sprache setzte damals mit Größen wie Gerhart Hauptmann, Hans Fallada und Thomas Mann internationale Maßstäbe. Einen Eindruck davon zu vermitteln, ist Ziel der Macher der Ruhrfestspiele 2013. Karten gibt es im Internet.

www.ruhrfestspiele.de

Europas Wildpferde

Hengstparade | Im Merfelder Bruch bei Dülmen leben im Reservat der Herzöge von Croÿ die letzten 360 Wildpferde des europäischen Kontinents. Am 25. Mai findet der alljährliche Wildpferdefang statt. Karten für Tribünenplätze sind ausverkauft. An der Tageskasse gibt es aber noch Tickets für die Wildpferdebahn.

www.wildpferde.de

Prominente im Sucher

Portraits | Wim Wenders und Moritz Bleibtreu sind nur zwei der 100 Filmschaffenden, die der Fotograf Jim Rakete für die Reihe „Stand der Dinge“ porträtiert hat. Die Ausstellung, die für das Deutsche Filmmuseum angefertigt wurde, ist bis zum 9. Juni in der Billerbecker Kolvenburg zu sehen,

www.kolvenburg.de

Lichtgestalten, die mit Licht gestalten

Variété | Die neue Show „Lichtgestalten“, die vom 3. Mai bis 7. Juli im GOP Variété-Theater in Münster aufgeführt wird, kombiniert Lichteffekte, Artistik, Gesang und Comedy zu einem Kunsterlebnis.

„Lichtgestalten erzählt vom zweiten Blick auf etwas, das bei Lichte besehen neu und wunderbar werden kann“, so der Veranstalter.

Bekannte Artisten wie Jenny Garcia, zweifache deutsche Meisterin der rhythmischen Sportgymnastik, oder Santé Fortunato, Absolventin der National Circus School of Montreal, stehen auf der Bühne. Eintrittskarten gibt es im Vorverkauf an der Kasse des GOP Variété-Theaters.

www.variete.de

Geschnitzt mit Kettensäge



Mit der Kettensäge bringt Daniel Eggli seine „Business People“ in Form.
Foto: Galerie Schemm

Ausstellung | Die „Business People“ von Daniel Eggli wirken mit angewinkelten Beinen und Mobiltelefonen in der Hand wie in der Bewegung erstarrt. Wegen der großen Nachfrage zeigt die Galerie Schemm in Münster die mit der Kettensäge geformten Skulpturen als Dauerausstellung und hat sie in ihr Verkaufsprogramm aufgenommen.

www.galerie-schemm.de

REISEVERANSTALTER



Hot-Spots im Ruhrgebiet

Carsten Westheide zeigt auf seinen Touren und Veranstaltungen, wie interessant und lebenswert das Ruhrgebiet ist.

Foto: Daniel Morsey

Reiseveranstalter aus der Region und ihre Schwerpunkte.

Carsten Westheide ist ein waschechter „Ruhr“. In Gelsenkirchen geboren und dort aufgewachsen, ist er vor sieben Jahren dann privat wie geschäftlich nach Gladbeck gezogen. Seit 15 Jahren ist er selbstständig mit den „Westheide Tours & Events“. „Am Anfang habe ich vor allem Veranstaltungen in ganz Deutschland und im benachbarten Ausland organisiert“, erzählt er über die Entwicklung seines Unternehmens. „Vor gut zehn Jahren habe ich mich dann mehr und mehr auf das Ruhrgebiet konzentriert. Es reizt mich, Veranstaltungen ins Ruhrgebiet zu holen und den Menschen zu zeigen, wie schön und wie lebenswert es hier inzwischen ist!“ Unter dem Label „Faszination Ruhrgebiet“ bietet er Entdeckungstouren

auf den Spuren von Kohle und Stahl an, zum Beispiel als offene Angebote für jedermann und nicht nur zum Thema Industriekultur, sondern auch zu Kulinarik, Kunst, Sport oder Natur. Beliebt sind auch geführte SEGWAY-Trips in sechs Ruhrgebietsstädten. Außerdem betreut Westheide

Reisegruppen, die das Ruhrgebiet besuchen, in einem Rundum-Programm. Mit der Eventagentur organisieren Westheide und sein Team darüber hinaus für Kunden aus ganz Deutschland die unterschiedlichsten Veranstaltungen, hauptsächlich im Ruhrgebiet. „In der Region sind die Top-Ziele ganz

Carsten Westheide
WESTHEIDE
Tours & Events
Feldhauser Straße 241
Gladbeck

klar die Zeche Zollverein in Essen und der Gasometer Oberhausen, der in diesem Jahr mit der Christo-Installation ein besonderer Anziehungspunkt ist“, gibt der Ruhrgebietspezialist gleich einen Ausflugstipp ab. „Bei unseren klassischen Reisen sind die Top-Ziele die britischen Inseln, besonders Schottland, aber auch Italien und Frankreich.“

Durch viele eigene Reisen, den Besuch von Reisemessen im In- und Ausland und in Gesprächen mit den Kunden bekomme man ein Gespür für das, was den Gästen gefallen könnte, erzählt Westheide darüber, wie er immer up-to-date bleibt. Und natürlich sei es wichtig, gut vernetzt und präsent zu sein. Sein Lieblingssort im Ruhrgebiet? „Die Halden mit den Landmarken, zum Beispiel die Halde Hoheward mit dem Horizontobservatorium oder der Bottroper Tetraeder.“ - bz -



Was immer Sie mir erzählen wollen, die ersten beiden Silben reichen. In Ihrem Fall kann ich mich da ganz auf die Autocomplete-Funktion verlassen.

Karikatur: Dirk Meissner

IMPRESSUM

Amtliches Mitteilungsblatt der
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen, 86. Jahrgang
1. Mai 2013
Druckauflage: 50.444 Exemplare
1. Quartal 2013



**wirtschafts
spiegel**

IHK Nord Westfalen

Herausgeber und Eigentümer:
IHK Nord Westfalen, Postfach 40 24,
48022 Münster, Sentmaringer
Weg 61, 48151 Münster,
Telefon 0251 707-0,
www.ihk-nordwestfalen.de
- zertifiziert durch
Germanischer Lloyd Certification
GmbH nach DIN EN ISO 9001:2008 -

Namentlich gekennzeichnete Beiträge
geben nicht unbedingt die Meinung
der IHK Nord Westfalen wieder.

Einem Teil unserer Ausgabe liegt eine
Beilage der Firma Herbrand, Kvelaer,
bei. Wir bitten unsere Leser um
freundliche Beachtung.

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

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

Verlag, Druck und Anzeigenservice:
Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG,
Media & Sales, 48135 Münster
Anzeigen: Herbert Eick (verantwortl.),
Anzeigenverkaufsführung:
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. 41
vom 1. 1. 2013 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.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit
wird auf die gleichzeitige Verwendung
männlicher und weiblicher Sprachfor-
men verzichtet. Sämtliche Personen-
bezeichnungen gelten gleichwohl für
beiderlei Geschlecht.

Ein Schilder-Boom steht bevor

Ich muss mir unbedingt noch Anteile an den größten Schildherstellern kaufen. Warum? Weil ein wahrer Schilder-Boom bevorsteht! In Münster habe ich nämlich ein neues Schild gesehen: „Geister-Radler“. Das ist keine neue Getränkesorte mit viel Schnaps und wenig Bier, sondern die Sorte von Radfahrern, die den Radweg auf der falschen Straßenseite nutzt. Also entgegen der gewünschten Fahrtrichtung! Von diesen Geister-Radlern gibt es immer mehr, schon weil es ja immer mehr Radfahrer gibt! Aber wenn die Stadt an einer Stelle ein Schild aufstellt, muss sie es bald an ganz vielen anderen Stellen tun - letztendlich

an allen Radwegen! Warum? Weil die Menschen, die das eine Schild gesehen haben, automatisch glauben: Dort, wo kein Schild steht, ist es erlaubt, gegen die Fahrtrichtung zu radeln. „Es stand ja kein Schild da!“ Das ist die um sich greifende Logik. Und der Grund, warum ich Aktien der Schilderindustrie kaufe. Aufhalten lässt sich der Trend nur, wenn alle Schilder abgebaut und an jeder Zufahrtsstraße eines Ortes die Straßenverkehrsordnung zusammen mit der Gemeindeordnung, dem Grundgesetz und den zehn Geboten öffentlich angeschlagen werden - natürlich auf riesigen Schildern!

GUIDO KRÜDEWAGEN

VORSCHAU AUSGABE 6/2013

Titelthema | Recht

„Made in Germany“ ist nicht nur ein Qualitätssiegel für deutsche Produkte, sondern auch für deutsches Recht. Was das Rechtssystem des Standortes Deutschland ausmacht, welche Vorteile es für Unternehmen hat und welche Aufgaben die IHK dabei übernimmt, das steht in der Juni-Ausgabe des Wirtschaftsspiegels.



Foto: bilderbox

Redaktionsschluss:

15. Mai 2013

Anzeigenschluss:

8. Mai 2013

Erscheinungstermin:

5. Juni 2013

Verlags-Speziale:

Bauen und Erhalten
Wirtschaftsraum
Borken



ELA-Kontaktdaten als QR-Code für Ihr Smartphone.



Mobile Räume mieten
www.container.de

ELA Container GmbH
Zeppelinstr. 19-21
49733 Haren (Ems)
Tel: (05932) 5 06-0

Raum für Ihre Ideen

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



info@container.de



Heinrich Temmink
Bauunternehmen · Baustoffe
www.temmink-bau.de



Bauunternehmen in den Bereichen:

- Industrie- und Gewerbehallen
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Landwirtschaftliche Gebäude
- Kommunale Gebäude



Telefon (0 25 64) 93 66-0
info@temmink-bau.de



Konzeptbau
GmbH & Co. KG
Ammeloe 35 · 48691 Vreden



Schlüsselfertigbau in den Bereichen:

- Gewerbe-, Industrie- u. Büroobjekte
- Wohn-/Geschäftshäuser u. Märkte
- Ein- u. Mehrfamilienwohnhäuser
- Bauträgermaßnahmen



Telefon (0 25 64) 93 66-60
info@ht-konzeptbau.de

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-*Profi*

HALLENBAU



MODULBAU



BÜROCONTAINER



PAVILLONS



SEECONTAINER



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP

Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:
TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!

Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke
Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!



■ Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

■ Steuerberatungsgesellschaft

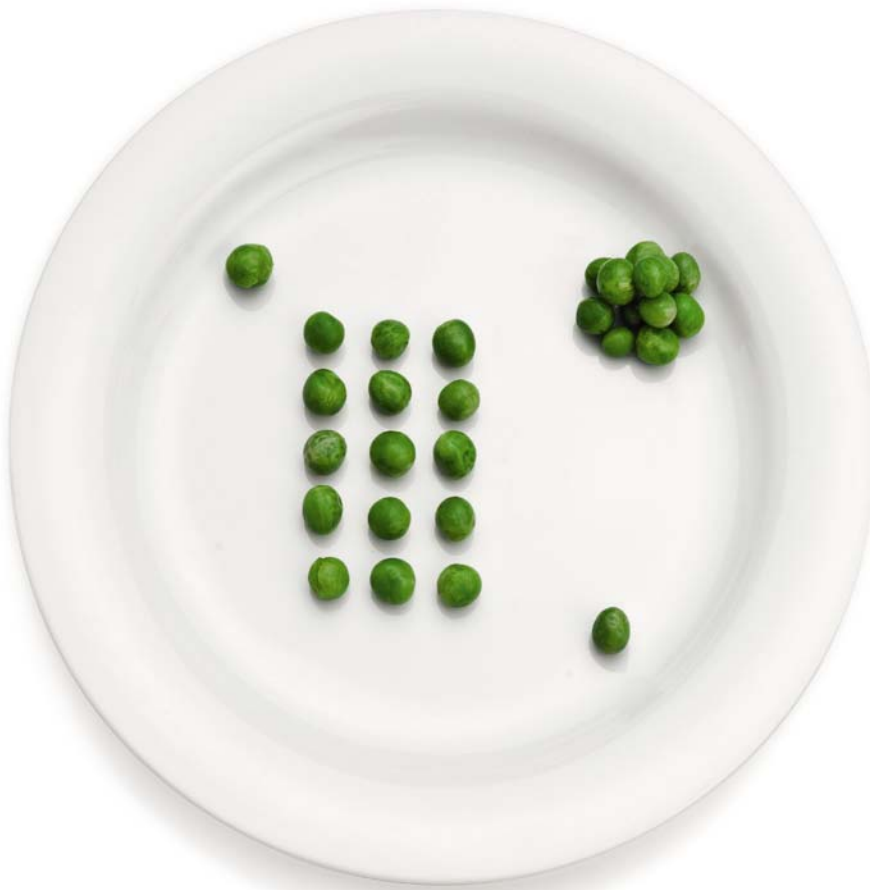
Geschäftsführer: WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte

■ Fachberater für Internationales Steuerrecht

■ Sachverständiger für Unternehmensbewertung



Erbsen zählen satt?



Die wesentlichen Fragen lösen wir mit Ihnen.

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.

Wir gestalten für Sie individuelle Lösungen an unseren Standorten in Oelde und in Münster.



Die Finanzzeitschrift FOCUS MONEY hat auch in 2013 die Qualität unserer Kanzlei getestet und uns in ihrer Ausgabe 7/2013 zum siebten 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