

150

Jahre Zukunft



IHK

150 JAHRE IHK

Der Kammerbezirk im Wandel

MEHR PLATZ FÜR UNTERNEHMEN

Neues Gewerbegebiet in Werne eröffnet

NRW BLEIBT EXPORTSTARK

IHKs legen Jahresbericht Außenwirtschaft 2012 vor

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

März 2013

Frisch auf den Tisch

Wochenmärkte in der Region



**Vertrauen ist die
beste Basis für
Entscheidungen.
Mein Vertrauen gehört
meiner Steuerberaterin.**

Als Unternehmer tragen Sie viel Verantwortung. Gut, wenn man da einen Partner hat, auf den man sich in jeder Situation verlassen kann: Ihren steuerlichen Berater. Er unterstützt Sie bei allen betriebswirtschaftlichen Fragen und in der Personalwirtschaft. Mehr Infos bei Ihrem Steuerberater, bei der DATEV-Niederlassung Dortmund oder unter Tel. 0800 1001116.

www.datev.de/vertrauen



Film ansehen



Zukunft gestalten. Gemeinsam.



Nur Wachstum schafft Arbeit

Ein niedriger Mindestlohn ist wirkungslos, ein hoher beschäftigungsfeindlich.

Im Herbst 2013 wählen wir einen neuen Bundestag. Schon Monate vorher bringen Politiker und Interessierte, Ideen, Vorschläge und Versprechen unters Volk, um den Wähler für die richtige Partei einzustimmen. Sind diese Vorschläge aber auch wirtschaftlich sinnvoll? So forderten etwa Politiker und Ökonomen kurz vor Karneval die 30-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich. Das war kein Scherz. Sie glauben tatsächlich, dass sich dadurch drei Millionen Erwerbslose in den Arbeitsmarkt integrieren lassen und anschließend Vollbeschäftigung herrscht.

Zunächst einmal gehen die Initiatoren von einer falschen Annahme aus, wenn sie in ihrem Offenen Brief die „Verknappung von Arbeit auf die 30-Stunden-Woche“ propagieren. Das Arbeitsvolumen einer Volkswirtschaft ist kein unveränderliches Gut, das sich an alle Arbeitnehmer gleichmäßig verteilen lässt. Die Anzahl der Arbeitsplätze ist abhängig vom Erfolg der Volkswirtschaft. Knapp formuliert lautet die Erfolgsformel: Wachstum schafft Arbeit. Das beste Beispiel ist die deutsche Wirtschaft. Sie hat sich in den vergangenen Jahren trotz einiger Krisen als außerordentlich stark erwiesen. Die Arbeitslosigkeit ist deutlich gesunken und die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in unserem Land hat ein Rekordniveau erreicht.

Darüber hinaus lassen sich viele der Erwerbslosen nicht einfach so ins Berufsleben einbinden. Ihnen fehlt oftmals die erforderliche Qualifikation. Oder glaubt wirklich jemand, dass gut ausgebildete Fach- und Führungs-

kräfte zeitweise und ohne Probleme zu ersetzen wären? Das Gegenteil ist richtig. Der demografische Wandel und der sich abzeichnende Fachkräftemangel machen das mehr als deutlich. Die Zahl der Menschen im erwerbsfähigen Alter ist rückläufig, langfristig werden die Arbeitnehmer eher mehr arbeiten müssen.

Deshalb sind flexible Arbeitszeitmodelle, welche die Vereinbarkeit von Familie und Beruf unterstützen, ein guter Ansatz, den viele Unternehmen in der IHK-Region bereits jetzt schon verfolgen.

Ein weiteres Argument: Weniger Arbeitszeit (80 Prozent), aber volles Gehalt (100 Prozent) – wie soll das funktionieren? Ein Rechenmodell bleiben die Autoren leider schuldig. Die Wirtschaft könnte eine derartige Verteuerung der Arbeit kaum verkraften. Damit würde jedes Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit und Zukunft aufs Spiel setzen. Und ein Unternehmen ohne Zukunft ist auch ein Unternehmen ohne Arbeitsplätze.

Eigentlich muss klar sein, dass der Faktor Arbeit nicht unproduktiv zu teuer werden darf. Aus diesem Grund stehen wir auch einem allgemeinen flächendeckenden Mindestlohn skeptisch gegenüber. Faire Löhne müssen sein, aber Rücksicht auf Branchen und Regionen muss ebenfalls genommen werden.

Prof. Hüther vom IW in Köln sagt: „Ein gesetzlicher Mindestlohn ist, wenn er niedrig ist, wirkungslos und, wenn er hoch ist, beschäftigungs-



Udo Dolezych und Reinhard Schulz.

feindlich. Insbesondere Geringqualifizierte werden dauerhaft vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen.“ Es gibt sicherlich in einzelnen Branchen schwarze Schafe, die sittenwidrig gering bezahlen und die Arbeitnehmer zum „Aufstocken“ schicken. Wird aber nicht wieder einmal „das Kind mit dem Bade ausgeschüttet“, wenn ein eigentlich funktionierendes System von Tarifverträgen durch einen gesetzlichen Mindestlohn konterkariert wird? Und was muss denn jemand mit abgeschlossener qualifizierter Berufsausbildung verdienen, wenn jeder Unqualifizierte für einfachste Tätigkeiten mindestens 8,50 Euro oder später 10 Euro bekommt?

Schon heute gibt es durch die Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes Lohnuntergrenzen. Nicht tarifgebundene Unternehmer müssen mindestens zwei Drittel eines im betreffenden Wirtschaftszweig geltenden Tariflohns zahlen. In jedem Fall müssen aber zwei Drittel der üblichen Vergütung gezahlt werden. Alles andere ist nach Gerichtsentscheid sittenwidrig.

Udo Dolezych, IHK-Präsident

Reinhard Schulz, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT WOCHENMÄRKTE

8 Frisch auf den Tisch

Wochenmärkte sind seit Jahrhunderten ein begehrter Platz für den Handel mit Waren aller Art. Daran haben auch die modernen Zeiten nichts geändert.

10 Blick in die Geschichtsbücher

Buntes Treiben: Märkte im Wandel.

11 Doppelte Kontrolle

Ordnungs- und Veterinärämter: Wachsame Augen auf die Märkte.

12 „Wie in der Stadtmitte muss der Branchenmix stimmen“

Nachgefragt: Dieter Bährend, Interessenverband Dortmunder Marktbesucher.

14 Marktanhänger von ALF

Keine Ware von der Stange.



RUBRIKEN

3 Editorial

6 Bild des Monats

7 Wirtschaft in Zahlen

32 Kompakt

36, 40, 50 Jubiläen

39, 48 Glückwunsch

59 Kompakt

62 IHK-Veranstaltungskalender

63 Impressum

64 IHK-Weiterbildungsprogramm

67 Kulturkalender

69 Messekalender

BLICKPUNKT WOCHENMÄRKTE

8 Frisch auf den Tisch

14 Marktanhänger von ALF: Keine Ware von der Stange

SONDERTHEMA

16 Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge

WIRTSCHAFT REGIONAL

28 Für Schutzzölle und ein Telegrafennetz
Zweiter Teil der historischen Serie

32 Premiere: IHK-Newsletter

33 Polnischer IT-Markt wächst
Chancen in Osteuropa

34 Bestrickende Kampagne in Schwarz und Gelb gewinnt
Dortmunder Agentur gewinnt „Marketingpreis des Sports“

36 Commerzbank ist in 2012 gewachsen

37 Mehr Licht und Atmosphäre
„Freischütz-Dorfplatz“ bekommt neues Gesicht

38 Migranten bilden aus
Ausbildung in Betrieben mit Migrationshintergrund

38 IHK-Finanzierungssprechtag in Hamm

39 Neues Autobahnschild markiert Standort
Marketing-Initiative der IHK

40 Dolezych empfängt Duin

41 Campus Unna zieht Studenten an
Hochschulcampus auf Wachstumskurs

42 100 Ideen für die Wissenschaftsstadt

43 IHK begrüßt Ryanair



SONDERTHEMA

16 Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge

Ladungssicherheit, Elektro- und Gasfahrzeuge, Online-Tool, Marktkennzahlen, Markentreue, Brennstoffzellen.



WIRTSCHAFT REGIONAL

28 Für Schutzzölle und ein Telegrafennetz

Die IHK zu Dortmund wird 150 Jahre alt. Im zweiten Teil der historischen Serie blickt die Ruhr Wirtschaft zurück auf die Zeit der Hochindustrialisierung und die Professionalisierung der Kammerarbeit.



WIRTSCHAFT REGIONAL

42 100 Ideen für die Wissenschaftsstadt

Masterplan Wissenschaft: Dortmund soll als Stadt der Wissenschaft stärker ins Bewusstsein rücken – IHK mit Projekten dabei.

- 43 **Richtfest für Neubau Hochschule Hamm**
- 44 **IHK: Seit 150 Jahren am Puls der Zeit**
Festakt im Opernhaus
- 46 **Preise für junge Forscher**
- 47 **IHK ehrt 109 „Sehr-Gute“**
- 48 **„Farbwelten“**
Walter Liggesmeyer stellt aus
- 49 **Dank Donna gut vernetzt**
Unternehmerinnen-Netzwerk
- 50 **Mehr Platz für Unternehmen in Werne**
- 51 **Kaufen und Lesen für den guten Zweck**
„bodo“ wird „volljährig“
- 52 **Sparkasse Lünen feiert**
160 Jahre vor Ort
- 53 **Perspektive nach Schlecker-Pleite**

- 54 **Unna wird für fünf Tage italienisch**
- 55 **Halle für schwere Brocken**
Völkmann investiert
- 56 **Der afrikanische Kontinent rückt ins Blickfeld**
- 58 **NRW bleibt exportstark**
- 59 **Größtes bilaterales Handelsabkommen**
EU und USA wollen verhandeln

SERVICE INTERNATIONAL

SERVICE INNOVATION UND UMWELT

- 60 **REACH: Nächste Frist rückt näher**
Auswirkungen für die deutsche Wirtschaft

SERVICE REGIONAL

- 62 **Großes Interesse an IHK-Recyclingbörse**

- 63 **Den Hebel ansetzen**
Neues Kraft-Wärme-Kopplungs-Programm der Landesregierung

SERVICE BILDUNG

- 65 **Personal gewinnen, binden und halten**
IHK-Forum Personalentwicklung

SERVICE KULTUR

- 66 **Comics, Filme und Träume**
Winsor McCay: Zwei Ausstellungen in Dortmund

SERVICE MESSE

- 68 **Unternehmerinnentag NRW**
- 69 **Die Welt in klein**
Intermodellbau lockt mit faszinierenden Modellbahnanlagen

Weltraum Zoo

Fremde Galaxien

Ungewöhnlicher Besuch für einen außergewöhnlichen Zoo: Anfang März machten Figuren der Star-Wars-Saga dem Dortmunder Tierpark ihre Aufwartung. Die Mitglieder des Star-Wars-Fanklubs „Krayt-Riders“ präsentierten sich und ihre Helden aus den Kinofilmen.

Nadelöhr Kamel

Große und kleine Zoobesucher konnten Jedi-Ritter, Stormtrooper und Klonkrieger in ihren den Originalen zum Verwechseln ähnlichen Kostümen bestaunen und bekamen Unterricht im Laserschwertkampf. Commander Cody und Darth Vader versuchten sich als Kamel-Flüsterer.

Episode Zoo

Der Zoo Dortmund ist nicht nur bei den Star-Wars-Fans beliebt, sondern auch bei im Schnitt mehr als 630.000 Besuchern pro Jahr. Er beherbergt etwa 230 Arten und 1.500 Tiere. Im Mai 1953 wurde er eröffnet und feiert in diesem Jahr seinen runden Geburtstag.

Rückkehrjubiläum

Passend zum 60-jährigen Jubiläum haben die organisierten Sternenkrieger bereits zum sechsten Mal nach mit den Tieren aus dem Star-Wars-Universum verwandten Arten im Dortmunder Zoo Aussicht gehalten. Die Rückkehr der Jedi-Ritter ist bestimmt nicht ausgeschlossen.

Foto: Schaper





Wirtschaft in Zahlen

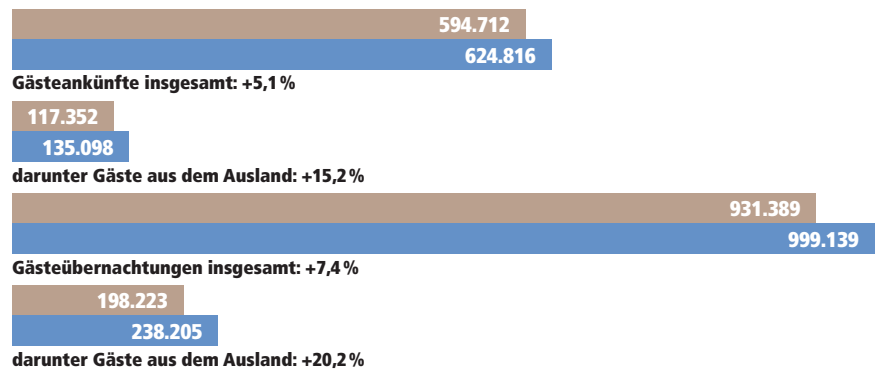
Konstanz und Rekorde im Reiseverkehr

Fast 20 Millionen Gäste besuchten im Jahr 2012 die Hotels, Pensionen und Campingplätze in Nordrhein-Westfalen und brachten es zusammen auf insgesamt 45,4 Millionen Übernachtungen. Damit wurde das bisherige Rekordergebnis aus dem Jahr 2011 übertroffen. Rekordverdächtig ist auch der Trend bei Beherbergungsbetrieben im Westfälischen Ruhrgebiet. Dortmund verfehlt bei der Zahl der Übernachtungen knapp die Millionengrenze und steigert sich bei denen der ausländischen Gäste um mehr als 20 Prozent. Im Kreis Unna haben mehr als 200.000 Besucher fast 400.000 Mal genächtigt. Lediglich Hamm lockte etwas weniger Gäste als im Vorjahr an, die Zahl der Übernachtungen ist jedoch konstant. Im Schnitt ließen es sich die Besucher des Westfälischen Ruhrgebiets fast zwei Tage lang gut gehen.

Quelle: IT.NRW

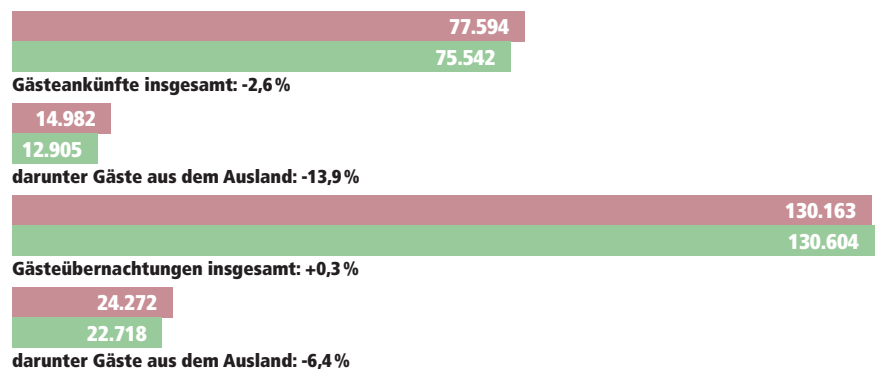
Stadt Dortmund

● 2011 ● 2012



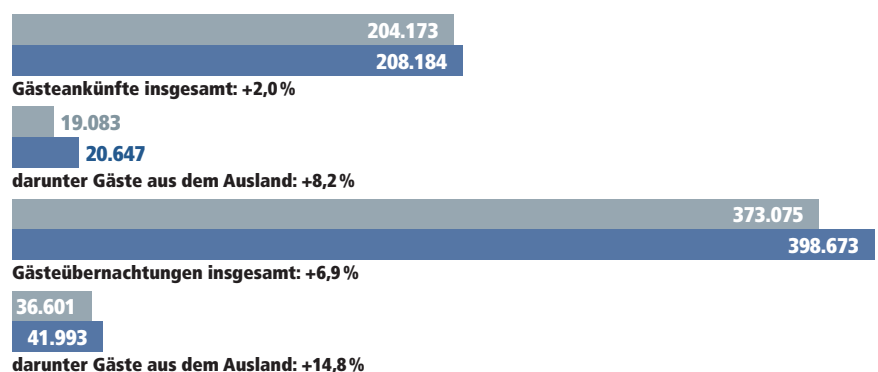
Stadt Hamm

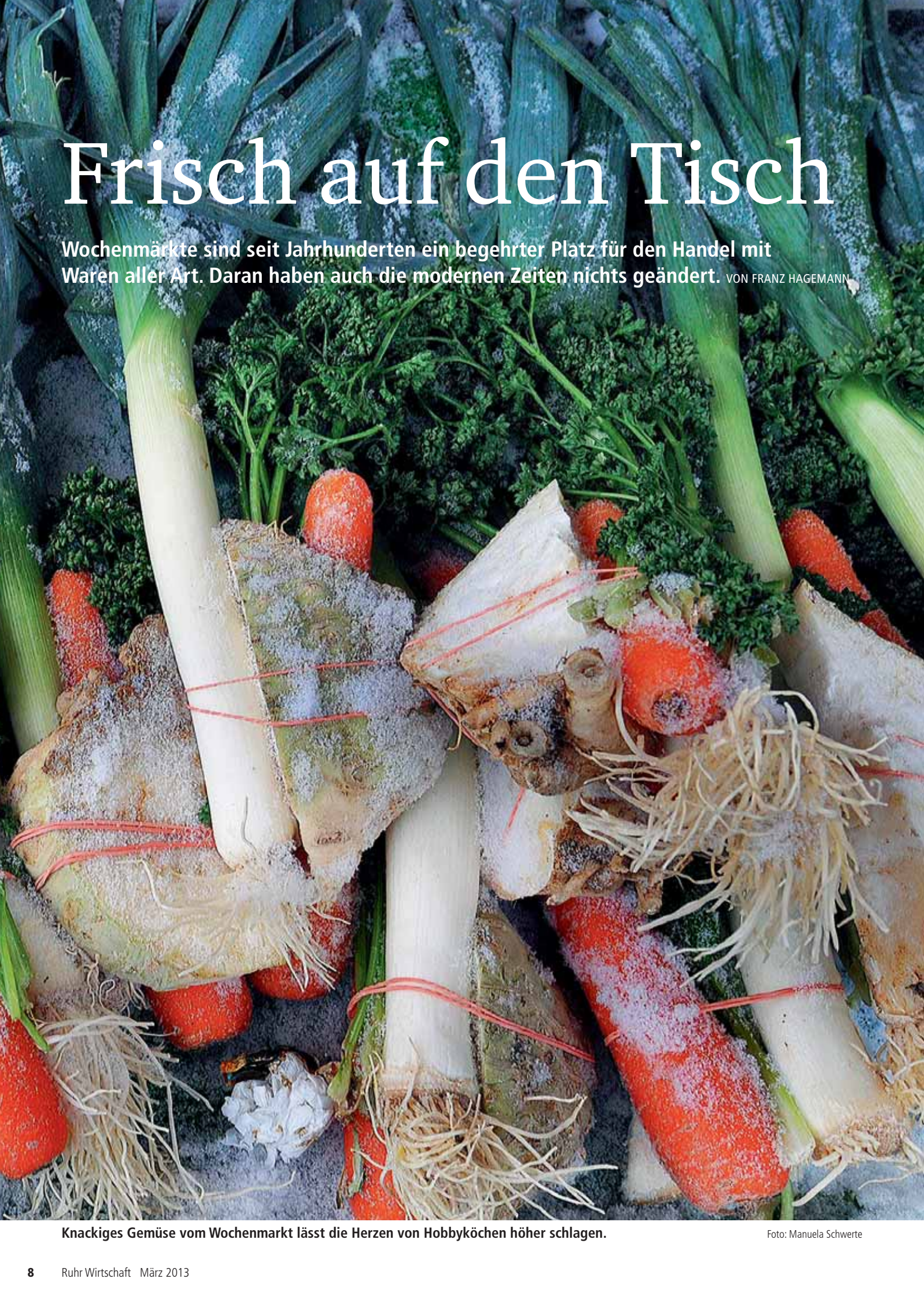
● 2011 ● 2012



Kreis Unna

● 2011 ● 2012





Frisch auf den Tisch

Wochenmärkte sind seit Jahrhunderten ein begehrter Platz für den Handel mit Waren aller Art. Daran haben auch die modernen Zeiten nichts geändert. VON FRANZ HAGEMANN

Knackiges Gemüse vom Wochenmarkt lässt die Herzen von Hobbyköchen höher schlagen.

Foto: Manuela Schwerte

Auf den Montagmorgen freut sich Lieselotte Wessling schon das ganze Wochenende. Dann kann sie ihren Kühlschrank wieder mit frischen Lebensmitteln auffüllen, die ihr quasi vor der Haustür angeboten werden. Die 78-Jährige lebt in Lünen-Brambauer nur wenige Meter vom Marktplatz entfernt. Und jeden Montag bauen hier die Händler ihre Stände auf. Aufschnitt, Käse und Eier holt die Seniorin hier ebenso wie Brötchen und Brot. Besonders lobt sie das Angebot von Händler Ostkamp. Das Angebot sei hochwertig und vielfältig. Seit sie vor vier Jahren in den Lünen Stadtteil zog, hat sie kaum einen Markttag verpasst: „So etwas gab es bei uns in Brechten nicht, wo ich lange Jahre gelebt habe.“

Deshalb hat sie sich fest vorgenommen, den Markt in Brambauer zu unterstützen. Wenn sie dann schon einmal an den Ständen vorbeischlendert, trifft sie Bekannte, und man plaudert ein bisschen. Märkte haben viele Funktionen, betont auch Klaus Ernst, Chef des Stadtmarketings in Hamm. Menschen können sich nicht nur mit Waren versorgen, sondern auch Freunde und Bekannte treffen. Man kommt ins Gespräch und erfährt manche Neuigkeiten. Es soll auch Städte geben, in denen es zum guten Ton gehört, sich auf dem Wochenmarkt sehen zu lassen.

Wochenmärkte beleben die Stadt

„Die Menschen bringen meist auch ein bisschen Zeit mit“, sagt Joachim Kockelke, Vorsitzender der Schwerter Werbegemeinschaft. Von den Händlern, die zwei Mal pro Woche vor der St. Viktor-Kirche stehen, weiß er, dass sie noch mehr Marktanreize schaffen möchten. Stände mit Getränken und einem kleinen Imbiss seien angedacht, berichtet Kockelke. Dabei habe der Markt ohnehin eine große Anziehungskraft, von der die Kaufleute profitierten. Die Innenstadt sei vor allem am Samstag, neben Mittwoch der zweite Markttag in der Woche, proppenvoll.

„Der Wochenmarkt belebt nun mal das Geschäft“, hebt Kockelke hervor. Das kann Wolfgang Leiendecker, Vorsitzender des Cityrings in Unna vollends unterstreichen. „Man muss sich dazu nur die Parkhäuser am Dienstag und Freitag, den beiden hiesigen Markttagen, anschauen und dann den Vergleich zu einem anderen Werktag anstellen“, erläutert Leiendecker. Daher sei es wünschenswert, wenn die Attraktivität der Wochenmärkte gehalten oder am besten noch gesteigert werden könne.

Um junges Publikum zu gewinnen, sollten die Händler durchaus auch die neuen Medien nutzen, sagt Georg Ohmann, im Ordnungsamt der Stadt Dortmund zuständig für Wochenmärkte. Beispielsweise wäre ein QR-

»Wir wissen nicht nur ganz genau, wo die Ware herkommt, wir wissen auch um die Qualität der Produkte.«

Thomas Fränzer, Markthändler

Code am Stand für Jugendliche nicht nur ein Hingucker, sie würden sicherlich gleich mit ihrem Handy ausprobieren, was sich dahinter verbirgt. Das Internet sollte die Marktbesucher durchaus im Auge behalten, sagt Ohmann. Lobenswert seien auch solche Kochaktionen gewesen, bei denen man Schülern zeige, was sich aus den Waren des Marktes alles zubereiten lasse.

Thomas Fränzer, dessen Familie schon seit 65 Jahren auf den Wochenmärkten in der Region unterwegs ist, hebt auf einen besonderen Pluspunkt ab, den es immer wieder herauszustreichen gelte: „Wir wissen nicht nur ganz genau, wo die Ware herkommt, wir wissen auch um die Qualität der Produkte.“ Gerade nach Lebensmittelskandalen erleben Händler wie Fränzer, dass sich die Verbraucher wieder auf die traditionsreichen Wochenmärkte besinnen.

Wenn der 50-Jährige in Lünen Obst und Gemüse verkauft, dann hat er die Lebensmittel auf Höfen in der Soester Börde geholt. Sein Vater habe noch zu den Selbsterzeugern gehört. Er kaufe die Ware bei Lieferanten ein und habe damit gute Erfahrungen gemacht, sagt er. Das hat sich augenscheinlich rumgesprochen. Ein Kunde nach dem anderen macht bei Fränzer Station, nimmt eine Tüte Kartoffeln mit oder ein paar Äpfel. Den überwiegenden Teil der Besucher spricht der Händler sofort mit Namen an. Die persönliche Beziehung ist meist über Jahre gewachsen. Viele Händler wissen auch um manch



Am Stand von Werner Ullrich liegen die süßen und sauren Fruchttchen.

Foto: Manuela Schwerte



Markgeschehen in den 1930/40er-Jahren auf dem Hansaplatz in Dortmund.

Abb.: WWA

Blick in die Geschichtsbücher

Buntes Treiben: Märkte im Wandel.

Eine Win-win-Situation war es auch im Mittelalter, wenn eine Stadt über einen Markt verfügte. Um überhaupt Waren unter freiem Himmel anbieten zu dürfen, bedurfte es nämlich eines Marktrechts und das vergaben Könige, Fürsten, Grafen oder auch Bischöfe, wenn sie zugleich weltliche Herrscher waren. Mit dem Recht verknüpft war zum einen, dass Schutz gewährt wurde, zum anderen war auch eine Versorgungssicherheit gegeben. Während die Bevölkerung auf dem Land die Lebensmittel direkt vor der Haustür hatte, waren die Menschen in einer Stadt auf die Waren aus dem Umland angewiesen. Damit auf einem solchen Markt auch der gesamte Handel ordnungsgemäß vonstattenging, wurden Marktgerichte eingesetzt, die über das

bunte Treiben wachten. Im Laufe der Jahrhunderte wurden die Märkte auch selbst zum Ort der Gerichtsbarkeit. Die Marktbesucher wohnten den Prozessen bei und nicht selten erlebten sie es, wenn die Urteile auch gleich vollstreckt wurden. Jemandem die Hand abzuhacken waren die grausamen Formen, wie ein solches Verfahren ausgehen konnte. Einen gravierenden Wandel erlebten die Märkte mit der Industrialisierung, weil in dieser Epoche große Städte wie Pilze aus dem Boden schossen, der Bedarf an Waren aller Art stieg und immer mehr Geschäftslokale entstanden. Dieses Nebeneinander prägt die Entwicklung des Handels bis in die heutige Zeit, wobei inzwischen Discounter noch einmal eine besondere Herausforderung darstellen.

familiäres Los oder die privaten Verhältnisse. Diesen direkten Kontakt möchten weder die Gäste noch die Kaufleute missen.

Verzichten möchte auch Ingeborg Wiedemann nicht auf die Diensttage und Freitage, wenn die Stände das Bild des Marktplatzes in Unterdorf in Dortmund prägen. An diesem Morgen kauft sie eine Packung Eier bei Ulrich Bösader-Engel. Wenn sie ihn fragt, woher die Ware stammt und ob sie einwandfrei ist, dann kann der Händler ihr die Fragen eindeutig beantworten. Von Betrieben aus Iserlohn und dem Münsterland bekommt er die frischen Eier in den üblichen Handelsklassen. Überhaupt weiß sich die Dorstfelderin gut beraten, wenn sie auf dem Markt ihre Besorgungen erledigt. Ob beim Fleischer Eisenreich oder am Obst- und Gemüsestand, überall sei die Ware frisch und gut, betont die Dorstfelderin. Seitdem immer mehr Geschäfte den Ortsteil verlassen haben, berichtet die Anwohnerin, gewinne der Wochenmarkt an Bedeutung. Sie hätte auch nichts dagegen einzuwenden, wenn hier noch mehr Händler Präsenz zeigen würden. Von einem Mangel an Anbietern kann wiederum am Dortmunder Nordmarkt keine Rede sein. Hier findet der Besucher eine Fülle an Warenvelfalt. Am Obst- und Gemüsestand von Taner Gök drängen sich ebenso die Leute wie beim Brotverkauf von Ibrahim Karaalp.

Besucher schätzen das Flair

Doch damit nicht genug. Kopfhörer oder Spielzeug finden sich ebenso in den Auslagen wie Textilien und Lederartikel in den unterschiedlichsten Variationen. Der Anteil von Händlern mit Migrationshintergrund ist hier höher als auf manch anderen Wochenmärkten. Die Besucher, zu denen Deutschstämmige ebenso wie Migranten gehören, schätzen dieses Flair. Das mache den Charakter dieses Marktes nun mal aus, sagt einer der Kunden. Dass die Märkte in den Vororten und Stadtteilen ihre Anziehungskraft behalten, daran ist den Markthändlern naturgemäß gelegen. Doch vielen liegt auch das Wohlergehen der Stadt insgesamt am Herzen.

Die Ortsteile dürften in der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung im Allgemeinen und in der Zukunft des Handels im Besonderen nicht das Nachsehen haben, sagen die Händler. Hier sind sie sich ganz mit der Industrie- und Handelskammer einig, die sich für eine nachhaltige Stadtentwicklung stark macht. Dabei hebt die IHK besonders hervor, dass sowohl intakte Ortskerne als auch lebenswerte Stadtteilzentren eine besondere Bedeutung zukommt. Das deckt sich auch mit dem Ansatz der Stadt Dortmund, wie Georg Ohmann unterstreicht. Die Märkte in den Vororten wie auch in der City tragen nach



Die gute Laune lässt sich Markthändlerin Cornelia Gimmerthal selbst bei klirrender Kälte nicht verderben.

Foto: Manuela Schwerte

Doppelte Kontrolle

Ordnungs- und Veterinärämter: Wachsame Augen auf die Märkte.

Markthändler unterliegen einer doppelten Aufsicht. Zum einen sehen die Marktmeister, also Mitarbeiter des Ordnungsamts, nach dem Rechten, zum anderen sind Fachleute des Veterinäramts ständig auf den Wochenmärkten zu Gast, sagt Constanze Rauert, Sprecherin des Kreises Unna. Ein wachendes Auge haben die Marktmeister auf die Preisschilder, ob die Angaben stimmig sind und es sich beispielsweise auch wirklich um Spargel vom Niederrhein handelt. Die

Größe der Stände ist zu kontrollieren. Mitunter wenden sich die Marktmeister auch an die Besucher, wenn deren Hunde allzu große Ausmaße annehmen. Dann heißt es: „Vierbeiner müssen außerhalb bleiben.“ Marktmeister erweisen sich aber auch als Helfer in der Not. Fällt der Strom aus und funktionieren Kühlung, Licht oder Heizung nicht mehr, holen die städtischen Bediensteten einen Elektriker herbei. Wie oft die Veterinär-Experten die Stände aufsuchen, hängt ganz und gar von der Art

der Lebensmittel ab. Fisch- und Fleischwaren werden deutlich häufiger kontrolliert als Kartoffeln oder Obst. Die Mitarbeiter nehmen auch Proben, betont Rauert, und verschaffen sich zudem einen Gesamteindruck von den Auslagen. Im Falle von Beanstandungen drohen Geldbußen. Ein besonderes Augenmerk richtet man darauf, ob Hygienevorschriften eingehalten werden, sagt die Sprecherin. Die Händler seien zudem zu Schulungen im Umgang mit Lebensmitteln verpflichtet.

»Der Wochenmarkt belebt nun mal das Geschäft.«

Joachim Kockelke,
Vorsitzender der Schwerter
Werbegemeinschaft

seinen Worten zur Vitalität der Stadt im großen Rahmen bei. „Märkte und Einzelhandel ergänzen sich gegenseitig“, sagt er und spricht von einer „Win-win-Situation“. Ein klares Bekenntnis zum Wochenmarkt, das willmanchem Kommunalpolitiker in Deutschland nicht so recht über die Lippen kommen.

Da ist das Spannungsfeld zwischen Stadt und Händlern bereits vorprogrammiert. Mitunter hört man auch schon aus der einen oder anderen Region Klagen von Anbietern über aus ihrer Sicht widersinnige Vorschriften oder einengende Regelwerke. Da sind dann plötzlich Stände zu lang oder die Aufbauten zu hoch, während andernorts noch niemand von solchen Vorgaben gehört hat.

Markthändler schließen sich zusammen

Als in Schwerte vor nunmehr 14 Jahren die Markthändler selbst die Regie übernommen haben, hatte das nichts mit Frust über nörkelnde Marktmeister in Diensten der Stadt zu tun. Ein Großanbieter stand vor den Toren der Stadt. Es drohte ein beinhardter Verdrängungswettbewerb. „Gemeinsam sind wir stark“ war die Losung der Kaufleute, die sich zur Markthandels GmbH zusammenschlossen, Richtlinien und Öffnungszeiten festlegten. Zweifler, die meinten, das Experiment würde schiefgehen, wurden eines Besseren belehrt. 60 Händler gehören zum festen

Stamm, und dank der Selbstverwaltung kann auch die Stadtverwaltung Geld sparen.

Als im Ortsteil Westhofen vor einigen Jahren der Wochenmarkt am angestammten Platz immer mehr zu einer Veranstaltung unter Ausschluss der Öffentlichkeit wurde, kam die Idee auf, die Örtlichkeit zu wechseln. Seitdem die Stände nun an der Hauptverkehrsader, der Reichshofstraße, aufgestellt werden, brummt das Geschäft. Als Straßenumbauten unvermeidlich waren, setzte sich die Kommune mit den Händlern in Verbindung. Klein, aber fein, so kommt der Markt im Westen der Ruhrstadt daher. Hier wie auch auf vielen anderen Märkten macht's die Mischung aus, die die Menschen anlockt, gern auch mal bereichert durch Stände wie sie Heike Köppe mit der Smoothies-Bar und den Ganzfruchtgetränken anbietet. Fleisch, Aufschnitt, Käse, Eier, Obst, Gemüse, Blumen, dazu noch Textilien und Accessoires sollten in einem ausgewogenen Verhältnis vorhanden sein. Dann sei eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg erfüllt, sind sich die Händler einig.

Ansprechpartner

› IHK zu Dortmund, Christian Korte,
Tel. 0231 5417-153, E-Mail:
c.korte@dortmund.ihk.de

www.dortmund.ihk24.de, Dokumentnummer 139669

„Wie in der Stadtmitte muss der Branchenmix stimmen.“

Nachgefragt: Dieter Bährend, Interessenverband Dortmunder Marktbesicker.

Ein Leben ohne den Dortmunder Wochenmarkt kann sich Dieter Bährend nicht mehr vorstellen. Seit 58 Jahren gehört er zum festen Händlerstamm. Mehr noch: Er war es, der vor einem Vierteljahrhundert die Geschäftsleute im Interessenverband Dortmunder Marktbesicker zusammengeführt hat.

Bis heute lenkt er die Geschicke des Vereins und ist nach wie vor voller Tatendrang.

Herr Bährend. Was zeichnet den Dortmunder Wochenmarkt ganz besonders aus?

Von Obst und Gemüse über Käse und Fleisch bis hin zu Brot und Gebäck findet der Gast eine große Fülle an Waren, die allesamt einen hohen Qualitätsstandard erfüllen. Zahlreiche Marktbesicker gehören auch zu den Selbsterzeugern. Es gibt nur wenige

Märkte, die vom Prinzip her Viktualienmärkte sind – den größten nächstgelegenen Markt dieser Art findet man im Schatten des Münsteraner Domes.

Warum ist ihnen denn daran gelegen, dass Lebensmittel zum Sortiment gehören?

Damit haben wir ein Aushängeschild, das von den Verbrauchern sehr geschätzt wird. Schauen Sie sich an, wer bei uns einkauft. Das sind ganz viele Bürger aus Dortmund, die sich auf die hiesigen Händler verlassen können, aber zahlreiche unserer Kunden stammen auch aus den umliegenden Städten und sind gern bei uns. Da gehört der Professor aus Lüdenscheid ebenso dazu wie der Arbeiter aus Bochum oder die Seniorin, die außerhalb von Dortmund bei ihren Kindern lebt, aber am Samstag in ihrer Heimatstadt fürs Wochenende einkauft.

Lassen Sie uns noch einen Moment bei den Kunden bleiben. Sind sie da wirklich mit der Anzahl, der Altersstruktur und dem Anspruch insgesamt zufrieden?

Natürlich gibt es Tage wie beispielsweise solche im frostigen Februar, an denen der eine oder andere Besucher ausbleibt. Aber darauf ist man eingestellt. Uns wundert gleichwohl, wie viele Menschen dann doch noch bei klirrender Kälte zu uns finden, weil sie ihre Teesorte nur hier bekommen, der spezielle Schafkäse anderswo nicht zu haben ist oder der Fisch nun mal so lecker schmeckt. Von der Hand zu weisen ist sicherlich nicht, dass von der jüngeren Generation noch etwas mehr Zuspruch kommen könnte. Als Glücksfall hat sich für uns indes die Thier-Galerie erwiesen. Aus Gesprächen wissen wir, dass manch ein Kunde von dort kommend noch schnell einen Ab-



Süße Verführung: Im „Früchteparadies“ verkauft Orkan Gusejnor leckeres Naschwerk.

Foto: Manuela Schwerte

Der Hammer Markt

Mit neuen Formaten das Publikum gewinnen, das war das Leitmotiv, als sich Händler des Paulusmarkts in Hamm zusammengeschlossen haben. „Wo Genießer gerne einkaufen“, wählten sie zu ihrem Slogan und ließen den Worten Taten folgen: Wer die eingekaufte Ware zwischenlagern möchte, für den steht ein kostenloses Taschendeput bereit, das auch über eine Kühlung verfügt. Gebeten wird um eine Spende für Menschen in Not. In unmittelbarer Nähe liegt eine Parkzone, um den Pkw beladen zu können. Grundschulen sind zu Marktbesuchen mit Rundgang und Frühstück eingeladen. Die Kinder sollen erleben, was gesunde Ernährung bedeutet, erklärt Klaus Ernst, Geschäftsführer des Hammer Stadtmarketings. Die Klassen, die das Angebot genutzt haben, „waren von der Warevielfalt sehr angetan“. In Kürze wollen die Händler Markttaschen mit Slogan und Marktemblem für einen Euro das Stück verteilen. Im Internet haben die Marktbesucher eine eigene Seite geschaltet:

www.hamm.de/wochenmarkt

stecher zum Markt unternimmt.

Diese Weichenstellung im Einzelhandel hat den Händlern also zum Vorteil gereicht. Wie schätzen Sie es ein: Profitiert der Handel auch von der Existenz der Märkte?

Davon bin ich nicht nur fest überzeugt, das hört man von den Kaufleuten immer wieder. Markt zieht Menschen an. Wenn sie einmal in der Innenstadt sind, bleibt meist auch noch Zeit für eine kleinere oder größere Shoppingtour.

Braucht ein Markt wie der in der Dortmunder Innenstadt eigentlich noch zusätzlich Werbung oder ist er ein Selbstläufer?

Natürlich handelt es sich bei dem größten Teil unserer Besucher um Stammkunden. Mundpropaganda ist für uns wohl die beste Werbung. Darüber hinaus lassen wir uns auch besondere Attraktionen einfallen wie den Besuch des Osterhasen oder des Niko-

laus. Kochaktionen, bei denen der Erlös für einen guten Zweck bestimmt ist, erfreuen sich großer Beliebtheit.

Verlassen wir mal für den Moment die City und gehen gedanklich in die Vororte. Rentieren die sich denn eigentlich noch?

Wenn das nicht so wäre, hätten die Händler längst die Segel gestrichen. Sicherlich ist es ein hartes Geschäft und den Wettbewerb mit dem Einzelhandel gibt es nun mal. Aber wir sind der festen Überzeugung, dass die Märkte das Leben in den Stadtteilen bereichern. Wie in der Stadtmitte auch, muss aber der Branchenmix stimmen. Es sollte ein ausgewogenes Verhältnis im Gesamtsortiment herrschen, von Lebensmitteln aller Art bis hin zu Textilien. Mitunter gehören auch technische Artikel oder kleinere Haushaltswaren dazu.

Richten wir den Blick mal in die Zukunft. Was meinen Sie, wie der

Wochenmarkt in zehn oder 20 Jahren aussehen wird?

Das lässt sich schwer voraussagen. Der Markthandel ist natürlich einem steten Wandel unterworfen. Als ich vor 58 Jahren, damals mit meinen Eltern, erstmals auf dem Wochenmarkt in Dortmund war, gab es noch 260 Händler, die Stände erstreckten sich von der Reinoldikirche bis zum Hansaplatz. Heute sind wir noch gut 60. Aber viele von uns betreiben das Geschäft in der dritten, vierten oder fünften Generation. In unserem eigenen Käsehandel hat jetzt meine Tochter Tanja die Regie übernommen. Aufgrund dieser langen Traditionen blicke ich sehr optimistisch in die Zukunft.



**Dieter Bährend,
Interessenverband
Dortmunder Markt-
besucher**

Marktanhänger von ALF: Keine Ware von der Stange

Die Nachricht hat Uta Leisentritt gern gehört: Die Stadt Werne will dem Wochenmarkt mehr Geltung verschaffen und räumt den Händlern mehr Platz ein.

VON FRANZ HAGEMANN

Einfallsreichtum ist gefragt, ansonsten hätte der Betrieb heute nicht ein solches Renommee, denn gerade in seiner Flexibilität liegt eine seiner großen Stärken.

Die 43-Jährige freut sich über diesen Schritt der Kommune, in der sie mit ihrer Firma ALF zuhause ist. Damit lege Werne ein klares Bekenntnis für den Stellenwert der Märkte ab, sagt die Geschäftsfrau. Ihr Unternehmen ist der führende Hersteller von Marktanhängern. Händler aus ganz Deutschland und dem Ausland haben die Adresse Gewerbehof 12, Sitz des Betriebs, fest gespeichert, wissen sie sich doch bei dem Spezialunternehmen gut aufgehoben. Hier gibt es keine Ware von der Stange, hier wird jedes Fahrzeug im wahrsten Sinn des Wortes auf die Wünsche des Kunden zugeschnitten. „Händler haben auf den Wochenmärkten ihre festen Plätze und da kann es durch-

aus sein, dass für die gewünschte Länge des Wagens ein Baum oder eine Laterne im Weg steht. Dafür finden wir immer eine Lösung, beispielsweise indem an der fraglichen Stelle des Wagens Aussparungen vorgenommen werden“. Die Wünsche der Kunden sind für ALF das oberste Gebot. Jeder Händler habe seine Ideen und Vorstellungen, „die für uns Richtschnur sind“, sagt die Geschäftsführerin. Um den Kunden gerecht zu werden, nehme man sich viel Zeit, bis die Pläne abgeschlossen seien. Aber auch während der Konstruktionszeit stehe man für Vorschläge und Fragen bereit.

Stets für die Kunden parat zu stehen, was auch die Wochenenden einschließt, gehört für die Firmenchefin zur Selbstverständlichkeit. „Da wird ein Markthändler in einen Unfall verwickelt und der Anhänger so stark beschädigt, dass das Gefährt vor einem neuen Einsatz in die Werkstatt muss. In solchen Fällen stellen wir ein Ersatzwagen bereit und sorgen für eine schnelle Reparatur“, berichtet die Unternehmerin. Wenn ein Markthändler seinen Stand nicht aufbauen könne, dann sei das mit einem Einzelhändler vergleichbar, der auf sein Ladenlokal verzichten müsse.

Die Ware ins rechte Licht gerückt

Wenn nun ein Marktbesucher sein mobiles Lokal in Auftrag gibt, stehen die Fachleute von ALF mit Rat, Tat und Erfahrung zur Seite. Der Betrieb blickt inzwischen auf eine 40-jährige Geschichte zurück, hat im Laufe der Zeit seine Produkte stets weiterentwickelt und die Technik immer weiter verfeinert. Die modernen Anhänger lassen sich binnen zehn Minuten in einen attraktiven Marktstand verwandeln, berichtet Uta Leisentritt. Beim Auseinanderklappen könne der Händler auf Gasdruckhebel vertrauen, durch die Vorderfronten und Seitenwände mit Leichtigkeit hochgefahren werden. Ebenso einfach sei es, Tische und Auslagen in Position zu bringen,



Hier werden die Marktstände gebaut: ALF-Chefin Uta Leisentritt (r.), Mitarbeiter Ludger Frenzer (l.) und Edward Gebauer.

Foto: Hagemann



betont Leisentritt. Um die Ware ins rechte Licht zu setzen, haben die Mitarbeiter von ALF viel getüftelt und ausprobiert. Heute kann der Kunde die Art der Leuchten, die Farbe und die genaue Platzierung selbst bestimmen. Damit noch nicht genug. Wer möchte, kann Anzeigentafeln installieren lassen. Auch der Einbau von Lautsprechern zählt zum Repertoire. Das sei fast schon Standard. „Leise Musik ist doch auch beim Einkauf in den Läden üblich“, sagt die Unternehmerin. Dann dürfe sie doch auch auf einem Markt nicht fehlen. Zwingend zu einem Verkaufsstand gehören auch die Planen in den passenden Farben. Die Kombination von Orange, Gelb und Grün ist sehr beliebt bei Händlern, die Obst und Gemüse feilbieten, aber natürlich könne man die Planen auch in anderen Tönen liefern, erklärt die Firmenchefin.

An ihrer heutigen Profession führte eigentlich kein Weg vorbei. Als ihr Vater die Firma gründete, war sie noch ein kleines Kind. Das ganze Leben der Familie drehte sich um den Betrieb mit seinen Marktwagen als dem einen sowie den Vieh-, Pferde- und Kastenanhängern als dem anderen Standbein. Nach und nach wuchs die gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau in die neuen Aufgaben hinein. Als Frau an der Spitze eines Unternehmens zu stehen, das hauptsächlich Männer beschäftigt, ist für sie schon deshalb nichts Außergewöhnliches, weil sie sich seit jeher so eng mit der Firma verbunden fühlt.

Dabei weiß die Unternehmerin, dass sie auf ihre gesamte 47-köpfige Belegschaft setzen kann. Umgekehrt fühlen sich die Mitar-

beiter bei ALF sehr wohl, die Fluktuation ist sehr gering. Diejenigen, die hier anfangen, bleiben, bis das Rentenalter beginnt. „Die Aufgaben, die auf die Beschäftigten warten, sind abwechslungsreich“, sagt Leisentritt. Einfallsreichtum ist gefragt, ansonsten hätte der Betrieb heute nicht ein solches Renommee, denn gerade in seiner Flexibilität liegt eine seiner großen Stärken. Anhänger gibt es in den unterschiedlichsten Variationen, Größen und Breiten. Der Jumbo unter den Fahrzeugen ist ein Marktstand, der es auf 20 Meter Länge bringt.

International bekannt

Kreativität war auch schon in der Geburtsstunde der Firma angesagt. Reinhold Leisentritt, passionierter Reiter, wollte bei einem Fachbetrieb einen Pferdeanhänger bestellen und bekam als Antwort, er müsse sich noch einige Wochen gedulden. Weil das viel zu lange dauerte, ergriff er selbst die Initiative, sattelte um und machte sich selbstständig. Allein bei Pferdeanhängern sollte es nicht lange bleiben. Als wenig später ein Markthändler ihn fragte, ob er nicht auch mal einen fahrbaren Stand konstruieren könne, war der Grundstein für eine unternehmerische Erfolgsgeschichte gelegt.

Uta Leisentritt ist es gelungen, gemeinsam mit ihrem Vater und ihrer Mutter Anna Theresia ALF national und international einen anerkannten Namen zu verschaffen. Wer in Skandinavien oder den Beneluxstaaten Märkte besucht, hat gute Chancen, an einem ALF-Stand bedient zu werden.

40 Jahre Erfahrung

stecken in den klug ausgetüftelten Marktanhängern von ALF. Sie lassen sich binnen zehn Minuten in einen attraktiven Marktstand verwandeln. Planen in Orange, Gelb und Grün sind sehr beliebt bei Händlern, die Obst und Gemüse feilbieten.

Foto: ALF

Versteckte Ursache

Die Ladungssicherheit bei Lkw ist häufig mangelhaft – mit schweren Folgen.



Während einer Vollbremsung durchbrachen drei ineinanderliegende Stahlrohre das Führerhaus dieses Sattelzugs – der Fahrer wurde nur leicht verletzt.

Foto: Johann Ridder

Bis zu 1,3 Millionen Lkw rollen täglich über die deutschen Autobahnen. Den Augen der übrigen Verkehrsteilnehmer bleibt ihre Ladung meist verborgen. Bei den Verkehrskontrollen durch die Polizei spielt die Ladungssicherung neben der Überprüfung der Beleuchtung, Bremsen, Bereifung und Lenkung aber eine zunehmend wichtige Rolle. Regelmäßig ziehen die Beamten die Experten des Dortmunder Sachverständigenbüros Schumann hinzu, um sach- und fachgerecht entscheiden zu können, ob das Frachtgut ordnungsgemäß gesichert ist. Auf den Schultern der Fachleute lastet dabei eine enorme Verantwortung, denn sollte eine Fortsetzung der Fahrt nicht möglich sein, drohen dem Transportunternehmen Konventionalstrafen, bei verderblichen Gütern kann zudem die Ware verfallen. Gegebenenfalls erstellen die Sachverständigen des Büros Schumann zur Beweissicherung ein gerichtsverwertbares Gutachten. „Neben nicht eingehaltenen Lenk- und Ruhezeiten sind die häufigsten Mängel bei Lkw-Kontrollen im Bereich der Ladungssicherheit anzutreffen“, erklärt Jörg Schoof, Ladungssicherheitsexperte bei Schumann.

2.100 Unfälle pro Jahr

Nach Schätzungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ist mangelhafte Ladungssicherung die Ursache für über 20 Prozent der Unfälle im Schwerlastverkehr, also rund 2.100 pro Jahr, Schaden: etwa 240 Millionen Euro. Die Dunkelziffer könnte noch einmal so hoch sein. Bei von der Polizei in Zusammenarbeit mit dem GDV durchgeführten Verkehrskontrollen ist in 70 Prozent der Fälle die Ladung nicht oder nur schlecht gesichert. „Dabei hat sich bei der Fahrzeugaufbautechnik sehr viel getan: Durch neue Hilfsmittel und konstruktive Verbesserungen ist es heute leichter, Ladung gut zu sichern und ein Verrutschen zu verhindern“, sagt Jörg Schoof. Leider werde aus finanziellen Gründen das technisch Machbare beim Fahrzeugkauf oft nicht berücksichtigt. Dann sei es notwendig, die Ladung konventionell auf dem Fahrzeug zu sichern. Und hierbei schätzen die Fahrer häufig die Möglichkeiten des Niederzurrens, also das Überspannen der Ladung durch Zurrgurte, falsch ein –



Die Experten des Kfz-Sachverständigenbüros Schumann (v. l.): Prokurist Bodo Velmer, Roland Jakubczyk, Günter Hoffmann, Christof Schumann, Jörg Schoof. Foto: Lutz Kampert

etwa bei schweren Gütern wie Stahlprodukten. Schoof: „Man kann Stahlträger, die mehrere Tonnen wiegen, nicht mit nur einem einzigen Zurrkurt sichern.“ Auch die Bedeutung besenreiner Ladeflächen werde von einigen Fahrern unterschätzt. Ist die Fläche durch Verschmutzungen nicht ganz eben, kann die Ladung viel schneller ins Rutschen geraten. Nach Jörg Schoofs Erfahrung müsste hier mehr Aufklärungsarbeit geleistet werden. Leicht umzusetzen ist etwa der Einsatz von rutschhemmenden Materialien, auf denen die Ladung platziert

wird. „Rutschhemmende Matten in Kombination mit Zurrgurten sind eine gute und kostengünstige Sicherungsmethode – leider wird das Material in der Praxis oft unsachgemäß eingesetzt.“ Durch die Aus- und Fortbildungsverordnung, die für Lkw-Fahrer seit 2009 in Kraft ist, sei man aber auf dem richtigen Weg. Die Fahrer müssten nun regelmäßige Fahrsicherheitstrainings und Schulungen zum Thema Ladungssicherung nachweisen.

Nicht nur Fahrer und Fahrzeughalter sind für die Sicherung verantwortlich – auch die Unternehmen, de-

ren Frachtgut transportiert wird. Der Verloader der Transportgüter ist der erste Ansprechpartner in der Verantwortungskette. Um stets auf dem aktuellen Stand zu sein, müssen sich Unternehmen und Fahrer gut über neue Entwicklungen und Innovationen informieren. Der Experte vom Sachverständigenbüro Schumann empfiehlt daher Schulungen, wie sie zum Beispiel die GTÜ in Stuttgart anbietet, und den Besuch von Fachmessen – etwa der IAA Nutzfahrzeuge oder der transport logistic.

Für das Kfz-Sachverständigenbüro Schumann und die Schumann-Prüf GmbH arbeiten rund 50 Mitarbeiter an sieben Standorten in Dortmund, Castrop-Rauxel, Gelsenkirchen, Unna, Hamm, Erfurt und Arnstadt.

Unternehmenskontakt:

› Dipl.-Ing. (FH) Jörg Schoof, Prüfstellenleiter und Sachverständiger für Ladungssicherheit sowie anerkannter Ausbilder für Ladungssicherung gem. VDI 2700, Tel. 0231 981023-30, E-Mail: j.schoof@sv-schumann.de

www.sv-schumann.de

**Saure
Portoerhöhung?**

**Süße
Preisersparnis!**

Wechseln Sie jetzt zu >>>



Ab sofort bis zu leckere 45%* sparen!

Die Tarifierhöhung der Deutschen Post schmeckt Ihnen nicht? Dann wechseln Sie zu leckeren Preisen! Bei TNT Post Regioservice sparen Sie bis 45%* und profitieren von vielen Extras: Abholung und Frankierservice, Gewichtsunabhängigkeit bis 1.000 g, Druck und Kuvertierung, Abrechnung nach erbrachter Leistung, ISO-Zertifizierung, klimaneutraler Versand, Hybridpost und mehr.



Ihr persönliches Sparpotenzial finden Sie unter **www.portorabatt.de** oder bei unserem Kundenservice unter **01805 868-7678**.

Anrufe 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz. Mobilfunkhöchstpreis: max. 0,42 €/Min.

* Ein direkter Vergleich zwischen der Deutschen Post AG und der TNT Post Regioservice GmbH/ TNT Post Regioservice Rhein-Ruhr GmbH ist nicht möglich, da Leistungen und Preisgestaltungen nicht identisch sind. TNT Post deckt nicht alle Postleitzahlen in ganz Deutschland ab.



Für welche Strecken reicht die Batterie? Ein neues Onlinetool zeigt es.

Foto: pa

Pendeln im Elektroauto

Ein neues Onlinetool der EnergieAgentur.NRW berechnet die Reichweiten gängiger Elektrofahrzeuge und bietet eine Marktübersicht zu aktuellen Modellen.

Für Unternehmen, die eigene Autoflotten betreiben, aber auch für Pendler, wird das Thema Elektromobilität immer interessanter. Autofahrer können auf dem deutschen Markt zurzeit zwischen 15 verschiedenen Modellen mit Elektromotor wählen. Die entscheidende Frage bei der Anschaffung: Welches Fahrzeug ist für den individuellen Bedarf das Richtige? Vor allem: Wie steht es um die Reichweite? Hier hilft der E-AUTO.check der EnergieAgentur.NRW. Mit der Anwendung kann jeder überprüfen, welche Elektroautos die Alltagsanforderungen erfüllen. Gibt man Start und Ziel einer Route ein, erfährt man Reichweite, Kosten und CO₂-Emissionen der gängigen Elektroautos. Überdies gibt es eine Vergleichs-

funktion, die jeweils zwei beliebige Modelle gegenüberstellt.

Eigenes Verbrauchsmodell

Die Fahrzeughersteller ermitteln die Verbräuche und Reichweiten ihrer Fahrzeuge in einem genormten Prüfverfahren (NEFZ, Neuer Europäischer Fahrzyklus). Diese Messergebnisse sind aber oftmals keine geeignete Anhaltspunkte für den Alltag. Gerade bei Elektrofahrzeugen hängt die Reichweite stark von der Route ab. Der E-AUTO.check verwendet daher nicht die Herstellerangaben, sondern berechnet eine realistische Reichweite auf Basis individueller Routen des Benutzers.

Dazu ist für jedes Fahrzeug ein spezielles Verbrauchsmodell hinter-

legt. In der Stadt ist die Reichweite eines Elektrofahrzeugs groß. Bei schneller Fahrt auf der Autobahn verringert sich der Aktionsradius allerdings deutlich. Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren unterliegen einem gegenteiligen Effekt: Der Wirkungsgrad in der Stadt ist besonders schlecht und führt zu einem hohen Verbrauch, der meist über dem Autobahnverbrauch liegt.

Besondere Features:

- › Detaillierte Fahrzeugübersicht mit technischen Daten und Vergleichsfunktion
- › Ladezeiten am Zielort können eingestellt werden
- › CO₂-Emissionen auf Basis des deutschen Strom-Mixes

www.energieagentur.nrw.de/tools



**GUT DING
BRAUCHT WEILE.**

NICHT MIT UNS.

Sie wünschen sich Planungssicherheit? Niedrige Betriebskosten? Die Termin- und Kostenkontrolle steht bei uns auf drei soliden Säulen: ein perfektes Projektmanagement, gut qualifizierte Mitarbeiter und beste Ausrüstung. Für Sie gehen wir auf Nummer sicher – in jeder Hinsicht.

Hamm | Römerstraße 113
T. 023 81.79900
www.heckmann-bau.de

GEWERBEBAU für alle Branchen



Heckmann
Für professionelles Bauen

Moderne Flotte

**„Next Generation Fleet Management“:
höhere Effizienz bei weniger Kosten.**

Nicht nur klassische Logistikketten sind auf bestmögliche Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit angewiesen. Auch die großen Fahrzeugflotten von Service-Unternehmen bergen ökonomische und ökologische Potenziale, die sich mit modernem Flottenmanagement heben lassen. Dabei ist es wichtig, dieses Steuerungselement in die klassische Betriebswirtschaft einzubetten: Mittels neuer IT-, Satelliten- und Mobilfunk-Technologie lässt sich das sogenannte Next Generation Fleet Management realisieren. Wie das funktioniert, zeigt ein aktuelles Whitepaper des Marktanalyse-Unternehmens Lünenendk GmbH. Die Handreichung entstand zusammen mit dem internationalen Flottenmanagement-Spezialisten TomTom Business Solutions.

„Je nach Größe und Struktur einer Flotte sind erhebliche Kostenvorteile bei gleichzeitiger Optimierung von Liefer- und Serviceketten sowie einer reduzierten Umweltbelastung möglich“, sagt Thomas Lünenendk, Herausgeber des Whitepapers. Next Generation Fleet Management reicht dabei über die klassische Fuhrparkverwaltung hinaus. Der Ansatz integriert eine bessere Routenplanung, Ortung und Navigation, technische Fahrzeugüberwachung und Ferndiagnose, Optimierung der Fahrer-Performance und die dynamische Tourenplanung sowie eine flexible Auftragsallokation mit Disponenten- und Auftragsmanagement. Darüber hinaus sorgt modernes Flottenmanagement für die Einhaltung gesetzlicher Regulierungen und revisionssichere Nachweise. Kostenloser Download des Whitepapers:

- › www.luenendk.de („Publikationen“)
- › oder unter <http://business.tomtom.com>

D O R T M U N D · D Ü S S E L D O R F
S T Ü M P G E S & P A R T N E R G B R
WIRTSCHAFTSPRÜFER · STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE

Michael Stümpges, WP/StB

Stephan Brune, WP/StB

Dirk Timmer, WP/StB

Klaus Schlüter, StB/FBISr

Dr. Claus Becker, RA

Ralf Spielhofen, RA

Westfalen-Center

Lindemannstraße 77

44137 Dortmund

Tel. 0231 58707-0

Fax 0231 58707-10

E-Mail: mail.do@ssup.de

Ihr Erfolg ist unser Ziel!

Unsere Stärke ist die ganzheitliche Beratung.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über das gesamte Spektrum unserer Beratungskompetenz unter www.stuempges.de

FEEL★FULFILLED

MEDIENTECHNIK DER ZUKUNFT.



**PROFESSIONELLE SYSTEME, DIE IHRE
TÄGLICHE ARBEIT ERLEICHERN UND
DAS LEBEN KOMFORTABEL MACHEN**

- ★ Mediensteuerung
- ★ Präsentationssysteme
- ★ Beschallungssysteme
- ★ Konferenztechnik



FULFIL ENGINEERING GMBH
Daimlerstraße 6
45891 Gelsenkirchen
Telefon: +49(0)231 - 997676-50
E-Mail: info@fulfil.de

Vertragsdienstleister des BVB

WWW.FULFIL.DE

Ein A+ für die Sparsamsten

Neues Pkw-Label: Ein Onlinetool hilft Unternehmern beim Kauf kostengünstiger und klimafreundlicher Fahrzeugmodelle.

Gut ein Jahr nach Einführung des Pkw-Labels kennen immerhin 31 Prozent der Autokäufer die Kennzeichnung für energieeffiziente Neuwagen. Fast zwei Drittel derjenigen, denen das Label bekannt ist, schätzen es als wichtige Hilfe bei der Fahrzeugwahl. Das zeigt eine repräsentative Umfrage der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena). Autokäufer, die sich im Vorfeld über die Effizienz ihres Wunschautos informieren wollen, können dafür jetzt ein neues Onlinetool der dena unter www.pkw-label.de nutzen.

Kennzeichnungspflicht

Das Pkw-Label fasst für jeden angebotenen Neuwagen alle wichtigen Informationen zusammen und zeigt über eine Farb- und Buchstabenskala (A+, A, B ...), wie energieeffizient ein Fahrzeug im Vergleich zu anderen Modellen ist. Ergänzt wird die Farbskala durch Angaben zu den Kraftstoff-

kosten und zur Höhe der CO₂-basierten Kfz-Steuer. Autohändler oder Leasingunternehmen sind verpflichtet, das Label am Neuwagen oder in dessen unmittelbarer Nähe anzubringen.

Ein Unternehmer sieht dann auf



Bei der Entscheidung für ein neues Fahrzeug gibt das Pkw-Label Orientierung.

Foto: dena / Ingo Heine

einen Blick, welche energiebezogenen Ausgaben mit dem Fahrzeug verbunden sind: Auf dem Label ist angegeben, wie hoch die durchschnittlichen jährlichen Kosten für den Kraftstoffverbrauch sind. Auch die CO₂-basierte Kfz-Steuer ist aufgelistet. Zudem bekommen Gewerbetreibende mit der Farbskala der CO₂-Effizienzklassen ein einfaches System an die Hand und können in kürzester Zeit bewerten, wie energieeffizient ein Geschäftswagen in der gewünschten Klasse ist.

Entscheidungshilfe

Das Onlinetool der dena beantwortet schon vor dem Besuch beim Händler zentrale Fragen rund um die Effizienzkennzeichnung. Es unterstützt Autokäufer bei der Identifizierung der effizientesten Neuwagen im jeweiligen Fahrzeugsegment (Mittelklasse, Nutzfahrzeuge etc.). Neben den CO₂-Effizienzklassen kann gezielt nach weiteren Parametern wie Kraftstoffart oder Marke gesucht werden.

Wie sich das Pkw-Label im Fuhrparkalltag nutzen lässt, zeigt die Broschüre „Erfolgsfaktor Effizienz: Achten Sie auf das Pkw-Label“.

► Download: www.pkw-label.de/flottenkunde.html

Wir parken Ihre Daten sicher!



Mein Datenparkplatz

Jetzt erleben auf:
www.rechenzentrum-dortmund.de

Wir haben den sicheren Platz, den Sie benötigen:

- ✓ für Ihre Server
- ✓ für Ihr (Notfall-)Rechenzentrum
- ✓ für Ihre Anwendungen auf unseren virtuellen Servern
- ✓ auf ca. 2000 qm Rechenzentrumsfläche
- ✓ mit höchster Datensicherheit
- ✓ und optimaler Verfügbarkeit

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de

Was liegt näher...

DOKOM21

Rasche Hilfe

Rettungsdatenblatt-Software macht Informationen zu Unfallwagen verfügbar.

Feuerwehren und Rettungskräfte können bei Unfällen im Straßenverkehr künftig noch schneller und gezielter helfen. Alle erforderlichen Datenblätter mit Informationen zur Rettung von Personen aus Unfallwagen sind ab sofort bei den Rettungsleitstellen in elektronischer Form verfügbar. Die digitalen Rettungsdatenblätter enthalten Hinweise zu sensiblen Bauteilen wie Tanks, Batterien oder Airbags. Der Verband der Automobilindustrie (VDA), der Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK) und der ADAC präsentierten kürzlich eine entsprechende Softwarelösung.

Seit Februar 2013 erlaubt das Bundesverkehrsministerium die Abfrage der fahrzeugbezogenen Informationen direkt aus der Datenbank des Kraftfahrtbundesamts (KBA). Die Abfrage dauert nur wenige Sekunden: Die Feuerwehr gibt per Funk das Kennzeichen eines Unfallwagens an die Rettungsleitstelle durch. Dort wird das Kennzeichen in die Software eingegeben, die sich mit dem KBA verbindet und Informationen erhält, um welches Fahrzeugmodell es sich handelt. Die Software ordnet dann aus über 1.100 Fahrzeugmodellen unterschiedlichster Hersteller und Baujahre das passende Rettungsdatenblatt zu und zeigt es auf den Monitoren der Leitstelle an. Diese schickt das Rettungsdatenblatt auf ein mobiles Endgerät der Feuerwehr – etwa einen Laptop oder einen Tablet-PC.

Erste Rettungsdatenblätter gab es Mitte der 1990-er Jahre. Seit 2008 bieten die Fahrzeughersteller standardisierte Rettungsdatenblätter modellspezifisch an. Grafisch dargestellt werden neben Tanks, Batterien und Airbags auch Bauteile wie Gurtstraffer, Strukturverstärkungen und Hochvoltbauteile elektrisch angetriebener Fahrzeuge.

ÜBER 80 JAHRE STETS GEFÖRDERT

www.vogt-gruppe.de



Gebäudereiniger/in



Landschaftsgärtner/in



Schutz- und Sicherheitskraft



Kaufmann/Kauffrau

WIR SAGEN

DANKE

FÜR 123 POSITIVE
ONLINE-EMPFEHLUNGEN
IN 2012

Ihr Wolfgang Hippler

Hippler Steuerberater
Unna > Bönen > Hamm > www.hippler24.de

Ausbildung bei Dortmunds Nr.1

Jetzt bewerben: (02 31) 79 32-0

Hauptverwaltung
Stockumer Straße 167
44225 Dortmund
Telefon (02 31) 79 32-0
Telefax (02 31) 79 32-199
info@vogt-gruppe.de



VOGT-GRUPPE



Seit 2011 ist der Fahrdienst des Bundestags mit Erdgas-Autos ausgestattet. Eine allzu große Verbreitung haben CNG-Fahrzeuge (Compressed Natural Gas) aber noch nicht.

Foto: erdgas mobil

Noch kein Durchbruch

Rund 100.000 Fahrzeuge in Deutschland tanken Erdgas. Trotz des Angebots an entsprechenden Fahrzeugen und Tankstellen verbreitet sich die Technik langsamer als erwartet.

»Erdgas und Biomethan bieten attraktive Potenziale zur Verbesserung der CO₂-Bilanz, der Energieversorgungssicherheit und zur Minderung des Schadstoffausstoßes.«

Dr. Andreas Scheuer,
Staatssekretär beim
Bundesverkehrsministerium

Das Angebot an Erdgasfahrzeugmodellen und Erdgastankstellen konnte in den letzten Monaten weiter ausgebaut werden. Um die Nachfrage deutlich zu steigern und die Marktpotenziale zu erschließen, müssen die Investitionen der Wirtschaft jedoch Hand in Hand gehen mit einer Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen. Das geht aus einem Zwischenbericht hervor, den die Initiative Erdgasmobilität dem Bundesverkehrsministerium übergeben hat. An der von der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena) koordinierten Initiative sind führende Fahrzeughersteller, Energieunternehmen und der ADAC beteiligt.

„Die Politik kann dem Markt für Erdgasmobilität wichtige Impulse geben“, beton-

te Stephan Kohler von der dena. „Wir brauchen vor allem eine transparente Auszeichnung der Kraftstoffpreise an den Tankstellen, damit jeder Autofahrer den Preisvorteil von Erdgas und Biomethan erkennen kann; eine Verlängerung der Energiesteuerermäßigung über das Jahr 2018 hinaus und eine finanzielle Förderung des Ausbaus des Erdgastankstellennetzes. Ohne diese Impulse können die Potenziale nicht ausgeschöpft werden.“

Attraktives Potenzial

Das Bundesverkehrsministerium begrüßte das Engagement der Initiative und sagte zu, die Vorschläge im Rahmen der Mobilitäts- und Kraftstoffstrategie zu prüfen: „Erdgas und Biomethan bieten attraktive Poten-



Komplettlösungen für Gewerbe, Industrie, Kommune und Privat

Ihr Partner für:

- Zaunanlagen
- Lärm- und Sichtschutz
- Torsysteme
- Durchgangssperren
- Schranken
- Sonderlösungen



ZSA
Zaun- und
Sicherheitsanlagen GmbH




Giselherstraße 12 · 44319 Dortmund · Tel. 0231/84 194 480 · Fax 0231/84 194 489 · kontakt@zsa.de · www.zsa.de

ziale zur Verbesserung der CO₂-Bilanz, der Energieversorgungssicherheit und zur Minderung des Schadstoffausstoßes im Verkehrssektor. Der Ausbau des Angebots an Erdgasfahrzeugen und des Tankstellennetzes sind zentrale Elemente, um den Markt voranzubringen. Gemeinsam werden wir beraten, wie der Anteil der Erdgasmobilität gesteigert werden kann“, sagte der Parlamentarische Staatssekretär Dr. Andreas Scheuer.

Laut Zwischenbericht sind im Jahr 2012 drei neue Erdgas-Pkw-Modelle auf den Markt gekommen, bis 2015 wird sich die Zahl der Erdgasmodelle von elf auf 19 fast verdoppeln. Auch bei den Nutzfahrzeugen wird das Angebot deutlich erweitert, wie sich bereits auf der IAA 2012 in Hannover zeigte. Die Zahl der Erdgastankstellen ist auf über 900 angewachsen, bis 2020 sollen es nach den Zielen der Initiative 1.300 sein. 2011 und im ersten Halbjahr 2012 wurden 36 neue Tankstellen in zentraler Lage eröffnet, bis Ende 2012 sind 20 weitere hinzukommen. Bei rund zehn

Prozent des als Kraftstoff verwendeten Erdgases handelt es sich um Biomethan, das aus erneuerbaren Quellen gewonnen wird. Der Bestand an Erdgasfahrzeugen ist 2011 um gut vier Prozent auf 94.000 gewachsen, für 2012 zeichnet sich ein geringeres Wachstum ab. Für die angestrebten Ausbauziele müssten jedoch hohe Wachstumsraten erreicht werden. Laut Kraftstoffstrategie der Bundesregierung könnten Erdgas und Biomethan bis 2020 einen Anteil von vier Prozent am deutschen

Kraftstoffmix erreichen – im Vergleich zu heute wäre das allerdings ein Anstieg um mehr als das Achtfache und würde einem Bestand von etwa 1,4 Millionen Erdgasfahrzeugen entsprechen. Ohne ein stärkeres Wachstum der Fahrzeugzahlen wird sich der Ausbau des Tankstellennetzes nicht rentieren.

Im September 2011 hatten die Mitglieder der Initiative eine gemeinsame Absichtserklärung zur Forcierung von Erdgas und Biomethan im Verkehr unterzeichnet. Die Initiative Erdgasmobilität vereint Fahrzeughersteller, Tankstellen, Erdgas- und Biogaswirtschaft, Gastechnik und den ADAC. Die dena koordiniert die Initiative. Schirmherr ist das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

› Übersicht zu gängigen Erdgas-Nutzfahrzeugen und zum Tankstellennetz:
www.erdgas-mobil.de/flottenkunden



Derzeit gibt es in Deutschland rund 950 Erdgas-Tankstellen.

Foto: erdgas mobil / Danny Kurz Photography

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD11

11,01m Breite, 15,00m Länge

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

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

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



Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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 Lombard



STRAHLENDER SIEGER!

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

JETZT INKLUSIVE: FORD PROTECT GARANTIE-SCHUTZBRIEF²



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

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

Günstig mit der monatlichen Leasingrate von

€ 189,-^{3,4}



EBBINGHAUS

Ebbinghaus Autozentrum Dortmund GmbH | Ebbinghaus am Tierpark
Arminiusstr. 51 - 53 | 44149 Dortmund | Hagener Str. 152 | 44225 Dortmund
Info-Hotline: 0231 - 91 74 - 0 | Info-Hotline: 0231 - 40 90 90

www.Ebbinghaus-Automobile.de

Quelle: www.van-of-the-year.com. *Zeitlich befristetes Einführungsangebot, gültig bis Kaufvertragsdatum 31.03.2013 - gültig für alle Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenvertrag) und Privatkunden, für das 3. und 4. Jahr bis max. 150.000 km Gesamtfahrleistung. ²Ein Gewerbekundenangebot der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Angebot gilt für Gewerbetreibende. ³Leasingrate zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer. Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.03.2013 und nur für Gewerbetreibende. Z. B. der Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 270 L12.21 TDCi 74 kW (100 PS), € 189,- monatliche Leasingrate, € 0,- Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40000 km Gesamtlauflistung zzgl. Überführungskosten.

Fahrzeugmarkt mit Minus

Während die Zahl der Pkw- und Nutzfahrzeug-Neuzulassungen 2012 schrumpfte, haben alternative Antriebe inzwischen einen Marktanteil von rund einem Prozent.

Der deutsche Pkw-Markt schließt den Dezember 2012 mit gut 204.000 Neuzulassungen und einem Minus von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat ab. Auch das Marktergebnis 2012 insgesamt fällt mit minus 2,9 Prozent und 3,08 Millionen Neuzulassungen deutlich schwächer aus als 2011. Die Fahrzeuge mit Dieselmotor steigern ihren Anteil weiter auf 48 Prozent. Fahrzeuge mit den alternativen Antrieben Hybrid, Flüssiggas, Erdgas und Elektro verzeichnen ein Plus von mehr als 60 Prozent. Mit annähernd 40.000 Zulassungen liegt ihr Anteil am Gesamtmarkt jetzt bei über einem Prozent. Mehr als die Hälfte des Neuzulassungsvolumens alternativer Antriebs-techniken entfällt auf den Hybridantrieb, der um über 75 Prozent zulegt.

Drei Millionen Neuzulassungen

„Wenn eine Stabilisierung der wirtschaftlichen Situation gelingt und sich die bestehende Konsumneigung auch auf den Pkw-Markt überträgt, dann halten wir für das Jahr 2013 über drei



Nutzfahrzeug-Produktion mit Absatzschwierigkeiten: 2012 wurden sieben Prozent weniger Fahrzeuge neu zugelassen als 2011.

Foto: pa

Millionen Pkw-Neuzulassungen bis hin zum Ergebnis 2012 für möglich“, sagte Volker Lange, Präsident des Verbands der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK).

Der deutsche Nutzfahrzeugmarkt lag im Dezember 2012 um 25 Prozent unter dem Vorjahresmonat und erreicht über 23.000 Neuzulassungen. Arbeitstagbereinigt geht der De-

zember allerdings nur leicht hinter das Niveau des Vorjahresmonats zurück. Der Nutzfahrzeugmarkt in Deutschland schließt das Jahr 2012 mit mehr als 311.000 Neuzulassungen ab, das entspricht einem Minus von sieben Prozent. Dieses Volumen ist allerdings im langjährigen Vergleich als überdurchschnittlich anzusehen.

„Für 2013 erwartet der VDIK insgesamt 310.000 Nutzfahrzeug-Neuzulassungen, wenn es gelingt, die Schuldenkrise in Europa in den Griff zu bekommen und so den Unternehmen bei Stabilisierung des Warenexports mehr Sicherheit für verstärkte Investitionen zu geben“, sagte Volker Lange.

ETL | Hohaus
Steuerberatungsgesellschaft mbH

© iStockphoto.com/Amanda Rohde

Zum Glück gibt's ETL

Fachkompetenz im ETL-Haus:
Hammer Straße 146
59075 Hamm
Telefon (0 23 81) 9 70 20-0
www.hohaus-steuerberater.de

ZWECKBAU

DIE NEUE ART, NACHHALTIG UND ENERGIEEFFIZIENT ZU BAUEN

Zweckbau mit Mehrwert
Meisterstück-HAUS Zweckbau
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel.: 0 51 51/95 38 95 · Fax: 0 51 51/39 51

Meisterstück
HAUS
www.meisterstueck.de

zweckbau@meisterstueck.de

Das Emblem ist egal

Markentreue bei Nutzfahrzeugen nimmt ab, denn die Qualitäten nähern sich an.

Europäische Lkw-Kunden sehen immer weniger Unterschiede zwischen den einzelnen Fahrzeugangeboten der Nutzfahrzeughersteller – die Markentreue nimmt ab. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie der Managementberatung Bain & Company mit dem Titel „Winning in Europe – Truck Strategies in Europe for the Next Decade“. Dennoch gibt es auch künftig durchaus Möglichkeiten, sich im europäischen Lkw-Markt zu differenzieren. Hierzu zählen ein umfangreiches, kundenorientiertes Serviceangebot und exzellente Kundenbetreuung, einhergehend mit der Erfüllung hoher Ansprüche, wie etwa der Zuverlässigkeit und des Kraftstoffverbrauchs.

Die Studie zeigt, dass sich die Kundenbedürfnisse verändern. Die Kunden erwarten heute von ihrem Lkw-Hersteller deutlich mehr als noch vor fünf oder zehn Jahren“, sagt Jörg Gnamn von Bain & Company in München. „Wer Marktanteile halten oder hinzugewinnen will, muss diese Kundenerwartungen ganzheitlich erfüllen. Das geht nur über ein Gesamtpaket aus einem leistungsfähigen Fahrzeug, umfassenden Services rund um den Lkw und einer exzellente Kundenbetreuung auch nach dem Verkauf.“

Das Preis-Leistungs-Verhältnis als Kriterium beim Kauf neuer Lkw liegt in den vergangenen 20 Jahren auf einem konstant hohen Niveau. Hierzu zählen die Fahrzeugleistung und -zuverlässigkeit, der Kraftstoffverbrauch sowie die Betriebs- und Anschaffungskosten. Gemeinsam dominieren sie die Entscheidungsfindung beim Kauf.

In den Augen der Kunden sind die Unterschiede der Anbieter bei Themen wie Technologie und Fahrzeugleistung aber immer geringer geworden, und auch bei den Betriebskosten liegen die Anbieter so nah beieinander wie noch nie in den letzten 20 Jahren. Zudem verliert das Markenimage über die Zeit an Bedeutung. Ein häufig genannter Grund dafür ist, dass heute alle Top-Lkw-Marken ein gutes Image haben.

FEEL★FULFILLED

WIR HABEN ES INSZENIERT!

100 Jahre BVB ★



BVB Meisterfeier 2011 & 2012



Puma Trikotpräsentation

**WIR HABEN AUCH DIE
RICHTIGEN IDEEN FÜR
IHR BESONDERES EREIGNIS.**

- ★ Showproduktionen
- ★ Sicherheitskonzepte
- ★ Planung Veranstaltungstechnik
- ★ Guest Management Systeme
- ★ Ganzheitliche Koordination



FULFIL EVENTCONSULTING GMBH
Werner Straße 47
44388 Dortmund
Telefon: +49(0)231 - 997676-0
E-Mail: info@fulfil.de

Vertragsdienstleister des BVB

WWW.FULFIL.DE

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-Profi



Designer Pavillons • Büro- & Seecontainer - Jahresgebäude 40% unter NP!



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP • Lippstadt/Geske • Tel. 0 29 41 / 97 65 0 • www.deu-bau.de

Schub für die Brennstoffzelle

Die weltweit ersten wettbewerbsfähigen Elektrofahrzeuge mit Brennstoffzelle sollen 2017 rollen. Eine Kooperation von Daimler, Ford und Nissan will die Technologie vorantreiben.

Die Daimler AG, die Ford Motor Company und Nissan Motor Co. wollen die Kommerzialisierung der Brennstoffzellen-Fahrzeugtechnologie entscheidend fördern. Ziel der Zusammenarbeit ist es, ein Brennstoffzellensystem zu entwickeln und dabei gleichzeitig die Entwicklungskosten zu senken. Durch höchstmögliche Vereinheitlichung der Entwicklung sowie ein hohes Produktionsvolumen soll der Weg für die Einführung des weltweit ersten wettbewerbsfähigen Brennstoffzellenfahrzeugs im Jahr 2017 geebnet werden.

Zusammen haben Daimler, Ford und Nissan mehr als 60 Jahre Erfahrung in der Entwicklung im Bereich

der Brennstoffzellentechnologie. Ihre Fahrzeuge haben weltweit insgesamt mehr als zehn Millionen Testkilometer bei Demonstrationsprojekten und in Kundenhand gesammelt. Gemeinsam planen die Partner die Entwicklung eines Brennstoffzellensystems, das in deren Zero-Emission-Fahrzeugen zum Einsatz kommt. Die Kooperation hofft auf eine Signalwirkung für Zulieferer, Politik und Industrie im Hinblick auf den weiteren Ausbau der weltweiten Wasserstoffinfrastruktur. Denn eine ausreichende Zahl an Wasserstofftankstellen ist die Voraussetzung, um mit Wasserstoff betriebene Elektrofahrzeuge in großer Stückzahl auf den Markt zu bringen. Von elektri-

scher Energie angetrieben, die aus der Reaktion von Wasserstoff und Sauerstoff direkt an Bord entsteht, stößt ein Brennstoffzellenfahrzeug während der Fahrt lediglich Wasserdampf aus. Wasserstoffbetriebene Elektrofahrzeuge ergänzen batterieelektrische Fahrzeuge um eine weitere Facette des emissionsfreien Fahrens. „Wir sind davon überzeugt, dass Brennstoffzellenautos eine zentrale Rolle in der emissionsfreien Mobilität der Zukunft spielen“, sagt Prof. Thomas Weber, Vorstandsmitglied der Daimler AG.

Bei der Entwicklung arbeiten die Unternehmen parallel auf drei Kontinenten – das soll die Festlegung von Spezifikationen und Standards fördern.



„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 



Die häufigsten Lkw-Pannursachen im vergangenen Jahr.

Grafik: ADAC

Anfällige Elektrik

Der ADAC TruckService war im Jahr 2012 rund 105.000 Mal im Einsatz. 90 Prozent der Pannen konnten vor Ort behoben werden.

Mit dem Rekordwert von 32,1 Prozent führen Schäden an Elektrik und Elektronik die Lkw-Pannenstatistik des ADAC für das Jahr 2012 an (2011: 29,2 Prozent). Meist streikte die Batterie. Kaputte Reifen landeten mit 26,8 Prozent auf Platz zwei der häufigsten Pannursachen (2011: 31,6 Prozent). An dritter Stelle folgen Motorschäden (zum Beispiel Anlasser und Keilriemen). Mit 25,3 Prozent übertreffen sie das Niveau des Vorjahres (2011: 20,7 Prozent) und liegen fast gleichauf mit den Reifen.

Insgesamt verzeichneten die Gelben Engel für Brummifahrer im vergangenen Jahr rund 105.000 Einsätze. Am häufigsten wurde der ADAC TruckService in den Morgenstunden zwischen 7 und 11 Uhr gerufen (27,6 Prozent). Insgesamt konnten durchschnittlich über 90 Prozent der Pannen an Ort und Stelle behoben werden.

Komplexe Pannursachen

Weil die Schäden immer komplexer werden, setzt der ADAC TruckService markenübergreifende Diagnosegeräte ein. Sie ermöglichen einen schnellen Zugriff auf die Fahrzeugelektronik aller Herstellermarken, wodurch Fehler schneller analysiert und behoben werden können. „Zunehmend sind hochkomplexe Einzelkomponenten verbaut, wodurch die Pannursachen

immer unterschiedlicher und komplizierter werden“, sagt Werner Renz, Geschäftsführer des ADAC TruckService. „Die Fahrer können diese Defekte kaum mehr selbst erkennen, geschweige denn beheben. Damit sind die Pannenkosten insgesamt schwieriger zu kalkulieren. Festpreisangebote wie der erweiterte ‚ADAC TruckService Pannenschutz‘ bieten Transportunternehmen maximale Planbarkeit der Kosten im Pannenfall.“ Trotz der wachsenden Herausforderungen konnte der ADAC TruckService die Standzeiten von Pannen-Lkw in den vergangenen fünf Jahren um weitere 15 Prozent reduzieren. Im Durchschnitt stehen die Lkw-Räder bei einer Panne in Deutschland nur rund zwei Stunden still.

Der ADAC TruckService ist Marktführer in der Pannenhilfe für Trucks, Trailer, Busse und leichte Nutzfahrzeuge. Neben der neuen gebührenfreien Pannenhilfe-Hotline unter 0800 5 248000 organisiert der ADAC TruckService mit seinem Mobilitätsmanagement für mehr als 100 Unternehmen aus der Nutzfahrzeugindustrie deren 24-Stunden-Services. Das Rund-um-die-Uhr-Stützpunktenetz in Deutschland umfasst derzeit rund 800 Standorte. Das verkürzt die Ausfallzeiten und senkt so die Kosten für die gewerblichen Kunden.

Sie haben einen guten Grund ...



... wir die passenden Ideen!



ENTWICKELN | PLANEN | BAUEN

seit 1910

planen
und bauen
Hand in Hand

borgers
Generalunternehmen Hoch- und Tiefbau

Borgers GmbH

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

Borgers Süd GmbH

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

Borgers Ost GmbH

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

E-Mail: info@borgers-industriebau.de

www.borgers-industriebau.de

Für Schutzzölle und ein Telegrafennetz

A black and white portrait of Dr. Oskar Martens, a man with a mustache, wearing a suit and tie, looking slightly to the left. The portrait is the background of the entire page.

Die IHK zu Dortmund wird 150 Jahre alt. Im zweiten Teil der historischen Serie blickt die Ruhr Wirtschaft zurück auf die Zeit der Hochindustrialisierung und die Professionalisierung der Kammerarbeit.

Dr. Oskar Martens stand der Dortmunder Handelskammer von 1902 bis 1914 als Syndicus vor.

Alle Abb.: WWA, Dortmund

VON DR. KARL-PETER ELLERBROCK, DIREKTOR DER STIFTUNG WESTFÄLISCHES WIRTSCHAFTSARCHIV

Wie das gesamte Ruhrgebiet befand sich auch der Dortmunder Wirtschaftsraum in den Jahrzehnten nach der Kammergründung auf dem Weg in die Hochindustrialisierung und entwickelte sich zu einem montanindustriellen Kraftzentrum. Mit dem Hörder Verein (seit 1906 Phoenix AG für Bergbau und Hüttenbetrieb), der Dortmunder Union (seit 1910 Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-AG) und Hoesch waren allein in Dortmund drei Großkonzerne ansässig, die zu den „Top-Ten“ in Europa zählten. Dortmund zählte um 1900 bereits über 25.000 Beschäftigte allein in der Eisen- und Stahlindustrie und wurde so die heimliche Hauptstadt des Ruhrgebiets. Ein Drittel der Roheisenproduktion des „Reviere“, das mit 2,7 Millionen Tonnen sogar Frankreich überholt hatte, entfiel auf Dortmund, und 34 Zechen förderten hier mit 46.000 Beschäftigten elf Millionen Tonnen Steinkohle.

Auch in Lünen waren mit der 1826 gegründeten Eisenhütte Westphalia und der Zechen Minister Achenbach leistungsstarke Montanunternehmen ansässig. Im Raum Castrop (seit 1926 Castrop-Rauxel) sind die Zechen Erin, Graf Schwerin, Victor und Ickern zu nennen. Die Dortmunder Handelskammer berichtete, dass im Jahr 1870 in Schwerte 15 Puddel- und vier Schweißöfen, zwei Hämmer, fünf Walzstraßen und zwei Dampfhammer mit einer Belegschaft von 300 Arbeitern in Betrieb gewesen seien. Hier besaßen neben der Eisenindustrie zu Menden und Schwerte AG die Kettenfabriken Prünke in Fröndenberg und Theile in Villigst überregionale Bedeutung. Größtes Unternehmen waren die Vereinigten Deutschen Nickelwerke (VDN), die die Industrialisierung der Stadt an der Ruhr maßgeblich beeinflussten. Die VDN erwarb sich auf dem Gebiet der Nickelverarbeitung vor allem durch die Patente des Firmengründers Theodor Fleitmann (1828–1904), eines Chemikers und Schülers von Justus Liebig, Weltgeltung.

Kammerbezirk wächst

Nicht nur die Wirtschaft wuchs, sondern auch die Kammer. Wurden 1863 gerade einmal 290 eingetragene Firmen nachgewiesen, stieg deren Zahl bis zur Jahrhundertwende auf 1.149. Hatte sich die Einwohnerzahl des Kammerbezirks bereits durch das industrielle Wachstum von 96.332 im Jahr 1863 bis 1900 auf etwa 330.000 erhöht, wurde diese Zahl 1913 mit einem Schlag auf 668.000 mehr als verdoppelt, da der Kammerbezirk durch Ministerialerlass vom 2. April 1913 auf

den Landkreis Hamm, seit 1930 Kreis Unna, ausgedehnt wurde. Die Zahl der Unternehmen stieg jetzt auf 2.712.

Im Zuge der Zwangsbewirtschaftung im Ersten Weltkrieg wurde der Kammerbezirk am 18. März 1917 auch um die Stadt Hamm erweitert. Die Bevölkerungszahl stieg jetzt auf 780.000 und die Zahl der eingetragenen Unternehmen auf 3.550. Hamm hatte sich lange gegen eine Eingliederung gewehrt und immer wieder erfolglose Vorstöße zur Gründung einer eigenen Handelskammer unternommen. Bismarck hatte 1880 persönlich ein solches Gesuch abgelehnt, weil er Widerstand gegen seine Schutzzollpolitik befürchtete. Schon ein flüchtiger Blick in die Unternehmenslandschaft des so erweiterten Wirtschaftsraumes zeigt, dass eine Anzahl bedeutender Unternehmen der Dortmunder Handelskammer zugeschlagen wurden. Zu nennen sind die Eisengießerei und Metaldreherei der Gebr. Jellinghaus und die Gewerkschaft Monopol in Kamen, die Gewerkschaft Königsborn in Unna, in Hamm die Westfälische Union Aktiengesellschaft für Eisen- und Drahtindustrie, „das größte Etablissement der Welt für die Fabrikation von Walzdraht, gezogenem Draht und Drahtnägeln“, die Ölmühle Brökelmann & Co., die Brauereien Isenbeck und Pröbsting, die Stärkefabrik Hundhausen und die Firma Aklaf, Lackwerk Dörscheln & Co.

Neues Kammergesetz

Das neue Kammergesetz vom 24. Februar 1870 veränderte das Profil der Dortmunder Handelskammer entscheidend, denn parallel zu der überfälligen Revision des Aktienrechts erlosch jetzt auch der Bannstrahl auf die Aktiengesellschaften. Auch ältere handelsrechtliche Bestimmungen fielen, die bis in die Zeit des preußischen Allgemeinen Landrechts zurückreichten und das ländliche Gewerbe sowie unter anderem auch Gast- und Schankwirte, Brennereien und Brauereien sowie die Handwerker von der Mitgliedschaft ausschlossen. Handwerkskammern wurden erst im Jahr 1900 in Deutschland reichsweit gegründet. Kriterium für die beitragspflichtige Kammerzugehörigkeit war fortan der Eintrag der Firma ins Handelsregister und die Veranlagung zur Gewerbesteuer.

Mit Wilhelm Müller von der Dortmunder Union, Johann Friedrich Wieseahn, Hermann Beitter und Josef Massenez vom Hörder Verein und wenig später auch Albert Hoesch zogen seit 1872 die ersten hochrangigen Repräsentanten der Montankonzerne in das Dortmunder Parlament der Wirtschaft ein. Josef Massenez folgte 1887 Wilhelm Overbeck und Wilhelm von Born in der Kammer Spitze und begründete damit eine lange



Josef Massenez

Josef Massenez (1839-1923), der beim Hörder Verein das Thomasverfahren zur Betriebsreife entwickelt hatte – ein Meilenstein in der Geschichte der europäischen Stahlindustrie – folgte 1887 als erster Vertreter einer Montanaktiengesellschaft Wilhelm Overbeck und Wilhelm von Born in der Kammer Spitze und begründete damit eine lange Tradition.



Dr. Ernst Bernhardi

Dr. Ernst Bernhardi wurde 1877 zum ersten hauptamtlichen Kammer Syndicus bestellt.



Der politische Einfluss der Dortmunder Handelskammer war groß.

Tradition, die über die Präsidenten Hermann Brauns, Eduard und Eugen Kleine, Walter Borbet, Otto Make, Carl Lipp, Eduard Beckhäuser, Friedrich Wilhelm Engel, Willy Ochel und Friedrich Harders bis zu Detlev Rohwedder reichte, der als letzter Vertreter von Eisen und Stahl von 1982 bis 1990 Vizepräsident war.

Zum ersten nebenamtlichen Sekretär wurde 1866 der Versicherungsagent und Spirituosen Einzelhändler August Droege gewählt. Ihm folgte 1877 der ehemalige Oberlehrer Ernst Bernhardt, der in Göttingen und Marburg Philosophie, Sprachen und Geschichte studiert hatte, als erster hauptamtlicher Kammersyndikus, der – wie noch zu zeigen sein wird – die Kammer in der Schutzzolldebatte neu positionierte. Er blieb bis 1902 im Amt, aus dem er mit 68 Jahren ausschied. Zu seinem Nachfolger wurde Oskar Martens bestellt, dem jetzt drei Mitarbeiter zur Verfügung standen. Der Historiker Martens wechselte aus Hamburg, wo er beim Arbeitgeberverband tätig gewesen war, nach Dortmund. Er war ein Protagonist der Tirpitzschen Flottenpolitik und wie zuvor Bernhardt ein glüh-

ender Verehrer Bismarcks. Seine ablehnende Haltung gegenüber der Sozialdemokratie war nicht zu übersehen.

Zölle und Telegrafennetze

Das Spektrum der Kammerarbeit war breit. Ein erheblicher Teil wurde durch das Ehrenamt erledigt. Dazu wurden bis 1897 monatlich Plenarsitzungen abgehalten. Daneben waren nach der Geschäftsordnung von 1898 sechs „Kommissionen“ tätig, und zwar in den Bereichen innere Angelegenheit, Redaktion des Jahresberichts, Handel, „produktives Gewerbe“, Zölle und Abgaben und schließlich Verkehrswesen.

Die von der Dortmunder Handelskammer vor dem Ersten Weltkrieg behandelten Themen reichten von handels- und steuerrechtlichen bis hin zu wirtschaftspolitischen Fragen. Die Kammer setzte sich für Ausdehnung der Telegrafie-Netze ebenso ein wie für die Senkung von Zoll- und Frachttarifen. Ein wichtiges Thema schon im Vorfeld der Reichsgründung war die Harmonisierung der Maß- und Gewichtsordnung für den Norddeutschen Bund (1869). Bis heute vergeblich war allerdings das Bemühen um die „Portofreiheit sämtlicher Correspondenzen der Handelskammer“. Preisbildung, Sachverständigenwesen, Ladenöffnungszeiten oder die Arbeitszeiten in Industrie und Einzelhandel – es gab kaum eine Frage, zu der die Kammer nicht Stellung bezog.

Auch die großen Debatten um das Sozialistengesetz oder über Ursachen und Folgen der großen Bergarbeiterstreiks haben ihre Spuren hinterlassen. Ein Schwerpunkt war der tägliche Kampf um die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur, wie den Bau des Dortmund-Ems-Kanals. Als die Kammer gegründet wurde, war der Dortmunder Wirtschaftsraum bereits Eisenbahnknotenpunkt, ein wichtiger strategischer Standortfaktor. Man war sich bewusst, dass dieser Entwicklungs-





Kammergeschichte

1 Der Aufstieg des Einzelhandels verlief parallel zur Hochindustrialisierung. Die große Bedeutung des Handels unterstreicht, dass 1911 mit dem Kleinhandelsausschuss der erste Ausschuss der Dortmunder Handelskammer überhaupt gebildet wurde. 1904 zog mit dem Kaufhaus von Theodor Althoff, hier eine zeitgenössische Ansicht, die erste Kathedrale des Konsums in den Dortmunder Kammerbezirk ein.

vorsprung im regionalen Wettbewerb nur Bestand hatte, wenn man den ständigen Ausbau im Auge hatte. In den 1870er-Jahren folgten die Dortmund-Gronau-Enscheder Eisenbahn sowie weitere erfolgreiche Projekte wie die Verlängerung der Bergisch-Märkischen Eisenbahn über Schwerte nach Arnsberg und Kassel oder der Bau der Lenne-Lahn-Bahn.

Schon früh lenkte die Dortmunder Handelskammer ihr Augenmerk auf die berufliche Bildung. Zunächst beschränkte sie sich auf die Förderung des kaufmännischen Schulwesens. Regelmäßig findet man in den Jahresberichten ausführliche Berichte über die Gewerbeschule, eine Gründung des Gewerbevereins, aus der sich später die Oberrealschule entwickelte, die Maschinenbauschule, die Höhere Handelsschule und die Fortbildungsschulen.

Engagement für Ausbildung

Seit 1889 war die Kammer Mitträger der Dortmunder kaufmännischen Fortbildungsschule, die zu den ersten dieser Art in Westfalen zählte. Die Einführung des obligatorischen Schulbesuchs von Lehrlingen datiert aus dem Jahr 1901 und war ein Verdienst Bernhardis. Dortmund nahm nun in der beruflichen Bildung in Deutschland eine Spitzenstellung ein, und die Kammer leistete lan-

ge Zeit mit die höchsten Beiträge unter den deutschen Kammern für das kaufmännische Fortbildungswesen.

Der politische Einfluss der Dortmunder Handelskammer war groß. Eines der beherrschenden ordnungspolitischen Themen war um diese Zeit die Positionierung der Kammer in der Debatte um Schutzzoll oder Freihandel. Mit der Einführung von Agrarzöllen und Zöllen auf englisches, französisches und belgisches Roheisen hatte sich die „Schutzzollbewegung“, die in führenden stahlindustriellen Kreisen mit entwickelt wurde, formiert, und es wurde eine enge politische Allianz von „Junkern und Schlotbaronen“ geschmiedet, die die deutsche Handelspolitik bis zum Ersten Weltkrieg weitgehend prägen sollte. Angesichts der Erfahrungen der „Gründerkrise“ verließ die Dortmunder Handelskammer vor allem seit dem Eintritt Bernhardis ihre freihändlerische Grundhaltung und bekannte sich nun in ihren Eingaben zu den Ideen des „Schutzes der nationalen Arbeit“ in bester Tradition von Friedrich List. Spätestens 1878 wandte sich auch das Deutsche Reich von seiner bisherigen freihändlerischen Handelspolitik ab, woran stahlindustrielle Einflussnahmen „an höchster Stelle“ entscheidend mitgewirkt hatten. 1879 verabschiedete der Reichstag die Schutzzölle.

2 Nach der konstituierenden Versammlung im Dortmunder Rathaus fanden die nachfolgenden Sitzungen in der Gesellschaft „Casino“, zwischenzeitlich auch beim Gastwirt Heuner in der Betenstraße und seit den 1880-er Jahren schließlich im Stadtverordneten- und Magistratssaal des Dortmunder Rathauses statt. 1899 bezog die Dortmunder Handelskammer nach dem Ankauf des Hauses von Karl Wiskott Am Spithof 4 in der Dortmunder Innenstadt ein eigenes Gebäude.

3 Der Bau des Dortmund-Ems-Kanals war das erste große Verkehrsinfrastrukturprojekt der Dortmunder Handelskammer.

4 Die Eisenhütte Westphalia in Lünen von 1826, hier eine Ansicht aus den 1830er-Jahren.

5 Mit der Eingliederung der Stadt Hamm in den Bezirk der Dortmunder Handelskammer am 18. März 1917 kam eine Anzahl leistungsstarker Unternehmen neu in den Kammerbezirk; hier ein Briefkopf der Ölmühle Brökelmann aus dem Jahr 1933.





Wie Wirtschaft funktioniert

Am 1. März gehörte der Große Saal der IHK den Kleinen: Bei der „KinderUni“ erfuhren rund 150 Teilnehmer zwischen 8 und 13 Jahren von Prof. Dr. Andreas Hoffjan (r.) und IHK-Geschäftsführer Stefan Schreiber (l.), wie Wirtschaft funktioniert. Beim Bau eines Lego-Fahrzeugs lernten die Kinder spielerisch, worauf es in Unternehmen bei Entwicklung, Herstellung und Verkauf neuer Produkte ankommt.

Foto: Kentrup

Premiere: IHK-Newsletter

Die IHK zu Dortmund hat jetzt die erste Ausgabe ihres neuen Newsletters „Business Region Dortmund“ verschickt.

Der Newsletter wird künftig alle zwei Monate in deutscher und englischer Sprache erscheinen. Er geht als klassische Printversion und per E-Mail bundesweit an deutsche und ausgewählte ausländische Unternehmen und Medienvertreter. „Business Region Dortmund“ entwickelte sich aus dem Informationsbrief „Neues aus dem Westfälischen Ruhrgebiet“. Dieser hatte vierteljährlich in einer Auflage von 30.000 Exemplaren das wirtschaftliche und kulturelle Leben der Region mit den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna beleuchtet und darüber berichtet. „Business Region Dortmund“ kann künftig auch online von den Unternehmen als E-Mail-Newsletter versandt oder angefordert werden.

In ihrem neuen Newsletter stellt die IHK ausschließlich die Wirtschaft der Region in den Vordergrund. Denn: „Gute und spannende Nachrichten aus den Unternehmen gibt es in Hülle und Fülle“, sagt IHK-Präsi-

dent Udo Dolezych. „Das verdanken wir der Leistungsfähigkeit und Innovationskraft der fast 60.000 Unternehmen in unserer äußerst dynamischen Wirtschaftsregion“, so Dolezych weiter. Gerade das mache den Standort für Investoren, Unternehmen sowie Fach- und Führungskräfte so attraktiv, national wie international. Dolezych: „Und genau darüber wollen wir in neuer, ansprechender Form berichten und damit auch das Marketing für das Westfälische Ruhrgebiet insgesamt vorantreiben.“

Neben den herausragenden Erfolgsgeschichten etablierter Unternehmen informiert der Newsletter über Start-ups, Investitionsvorhaben oder Preisverleihungen.

Kostenloser Download:

› www.dortmund.ihk24.de, Dokument-Nummer: 142921; Aufnahme in den Verteiler: IHK zu Dortmund, Karin Abfalter, Tel. 0231 5417-256, E-Mail: k.abfalter@dortmund.ihk.de

Kompakt

Kommende-Forum

Versorgung nach Kassenlage?

Das Sozialinstitut Kommende Dortmund lädt zusammen mit seinen Kooperationspartnern, der IHK und der Handwerkskammer, zu einem spannenden Abend seiner Reihe Kommende-Forum „Wirtschaft – Gesellschaft – Politik“ ein. Thema wird am Dienstag, 23. April um 18 Uhr in der Kommende am Brackeler Hellweg 144 in Dortmund sein: „Gesundheitsversorgung nach Kassenlage? Gesundheitswirtschaft 2020“. Einer der Gesprächspartner ist Reinhold Schulte, Vizepräsident der IHK zu Dortmund und Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe. Anmeldungen unter:

www.kommende-dortmund.de

Berufsförderungswerk

Teilnehmer waren erfolgreich

Acht Teilnehmer des Berufsförderungswerks (BFW) Hamm haben ihre Prüfung vor der IHK zu Dortmund mit Erfolg abgeschlossen. Die Elektroniker für Geräte und Systeme werden künftig als Betriebselektriker in der Instandhaltung und -setzung von Produktionsanlagen oder in der Fertigung und Reparatur elektronischer Baugruppen und Geräte tätig sein. Die Hälfte der Absolventen konnte bereits einen Arbeitsplatz in der Industrie antreten.

Wöchentlich nach Usedom

euroLOT fliegt ab Dortmund

Ab Mai fliegt die polnische Airline euroLOT einmal wöchentlich ab Dortmund nach Usedom. Damit folgt das Tochterunternehmen der LOT auf Air Berlin, die die Verbindung noch im Sommer 2012 angeboten hat. Ab dem 4. Mai wird die Ostsee-Insel jeden Samstag um 10:50 Uhr angefliegen. Der Rückflug wird ebenfalls Samstag um 8:55 Uhr angeboten. Die Flüge nach Usedom dauern etwa 90 Minuten. Die deutsch-polnische Insel Usedom gilt als die sonnigste Insel der Ostsee und ist vor allem als Urlaubsziel und für seine Kurbäder bekannt.

Polnischer IT-Markt wächst

Polen war in diesem Jahr Partnerland der CeBIT. Eine IHK-Veranstaltung im Signal Iduna Park informierte über Chancen auf dem osteuropäischen IT-Markt.

Die Beziehungen unserer beiden Länder sind hervorragend. Deutsche und polnische Unternehmen arbeiten sehr vertrauensvoll und erfolgreich miteinander. Auch auf dem wichtigen IT-Markt wollen wir diese Zusammenarbeit weiter stärken und ausbauen.“ Mit diesen Worten begrüßte Wulf-Christian Ehrlich, stellvertretender Geschäftsführer der IHK zu Dortmund und Federführer der NRW-IHKs im Bereich Außenwirtschaft, die Teilnehmer der Veranstaltung „Polen als Partnerland der CeBIT 2013 – Potenzial und Geschäftsmöglichkeiten“. Zusammen mit dem Generalkonsulat der Republik Polen in Köln und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Landes NRW.INVEST hatte die IHK zum Informationsaustausch in den Signal Iduna Park geladen. Im Business Club des Fußballstadions – Heimstätte des amtierenden deutschen Fußballmeisters Borussia Dortmund, für den aktuell drei polnische Nationalspieler spielen – informierten sich die Teilnehmer über die Chancen auf dem wachsenden polnischen Markt der Hightechindust-



Organisatoren und Gastredner der IHK-Veranstaltung im Signal Iduna Park.

Foto: Jürgen Markus

rie. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Polen sind bereits sehr eng, in der Informations- und Kommunikationstechnologie gibt es jedoch noch viele Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit deutscher und polnischer Unternehmen. „Der polnische Markt für Informationstechnologie birgt großes Potenzial für IT-Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen. Über 50.000 IKT-Unternehmen sorgen dafür, dass der polnische IT-Markt hinter Russland der zweitgrößte in Zentral- und Osteuropa ist. Jedes Jahr

entstehen hier zahlreiche Start-ups, die in den Internetmarkt drängen“, sagte Dr. Günther Horzetzky, Staatssekretär im NRW-Wirtschaftsministerium, in seinem Grußwort.

Grażyna Henclewska, Staatssekretärin im polnischen Wirtschaftsministerium, erläuterte: „Es freut uns sehr, dass Deutschland, unser wichtigster Handelspartner, das Potenzial der polnischen ITK-Branche erkannt und Polen als Partnerland für die CeBIT 2013, die weltgrößte IT-Messe, ausgewählt hat.“



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr
44801 Bochum, Lise-Meitner-Allee 2
Tel. 0234/32418-0, ruhr@goldbeck.de

Bestrickende Kampagne in Schwarz und Gelb gewinnt

Die Dortmunder Agentur Goldene Generation hat den „Marketingpreis des Sports“ gewonnen. Preiswürdig war den Juroren die Kampagne der Agentur für BVB-Sponsor Puma.

»Wir haben die gesamte Aktion persönlich hautnah miterlebt, weil wir von der Idee von Anfang an begeistert waren.«

Markus Rejek, Marketing-leiter Borussia Dortmund

Als am Morgen des 4. Juli 2012 die Sonne aufging, staunten viele Dortmunder und rieben sich verwundert die Augen: Die gesamte Stadt war in schwarz und gelb eingehüllt. Die Dortmunder Kommunikationsagentur Goldene Generation hatte mit mehr als 120 Helfern in einer Nacht- und Nebelaktion mehr als 2.500 gelbe Strickteile in der Innenstadt an Bäumen, Pollern, Mülltonnen und Bänken angebracht.

Diese Aktion war Teil der Einführungskampagne des neuen Puma-Trikots bei Borussia Dortmund. Der Sportartikelhersteller aus Herzogenaurach hatte zuvor einen Ausrüstervertrag beim BVB bis 2020 unterschrieben. Die von den Fußballspezialisten der Goldenen Generation konzipierte und umge-

setzte Kampagne wurde nun im Rahmen des SpoBiS-2013-Kongresses mit dem Marketingpreis des Sports ausgezeichnet. Die größte und begehrteste Auszeichnung im Sportmarketing wurde am 18. Februar vor rund 1.600 Entscheidern der Sportbusinessbranche im CCD Congress Center in Düsseldorf verliehen.

Die erfolgreiche Einführungskampagne des neuen BVB-Trikots bestand aus insgesamt drei Phasen. Auf einer eigens eingerichteten Facebook-Fanseite weckten ein strickender BVB-Torwart Roman Weidenfeller und seine Kollegen Neven Subotic und Patrick Owomoyela die Neugier der Fans auf das neue Trikot in insgesamt acht aufwändig produzierten Kurzfilmen. Zwei Stunden nach Veröffentlichung des letzten Videos auf Facebook wurde die Geschichte mit der Strick-Guerilla-Aktion nahtlos aufgegriffen. Der Clou: Jedes Strickteil war eine „Einladung“ zur großen Trikotparty am Abend.

Bester Verkaufsstart für BVB-Trikot

Ab 20.30 Uhr wurde auf dem Alten Markt in der Dortmunder Innenstadt vor mehreren Tausend Zuschauern eine sieben Meter hohe Büste von einer achtköpfigen Graffiti-Crew live mit dem Design des neuen Puma-BVB-Trikots besprüht. Krönender Abschluss war der Auftritt der gesamten BVB-Mannschaft, die vor der Trikotbüste die neue Spielkleidung der Borussen präsentierte. Die umfangreiche Kampagne führte zum besten Verkaufsstart eines Trikots in der Geschichte von Borussia Dortmund.

„Wir freuen uns natürlich riesig über diesen Preis“, sagt Markus Christmann, Geschäftsführer der Agentur Goldenen Generation. „Immerhin haben wir uns gegen großangelegte Kampagnen von Unternehmen wie Telekom, Allianz, Mercedes-Benz, Volkswagen, Commerzbank, Sky, Rewe und Hyundai durchgesetzt.“



Runninggag in den Kampagnenfilmen: BVB-Keeper Roman Weidenfeller strickt.

Fotos: Goldene Generation



Pia Madison, Marketingleiterin Puma, sagte nach der Siegerehrung: „Dass der Start unserer Partnerschaft mit dem BVB so erfolgreich angenommen wird, freut uns sehr.“ Markus Rejek, Marketingleiter Borussia Dortmund, ergänzt: „Die Ehre gebührt natürlich der Goldenen Generation als Ideengeber und Agentur sowie dem Partner Puma, die diese Sache überhaupt möglich gemacht haben. Wir haben die gesamte Aktion persönlich hautnah miterlebt, weil wir von der Idee von Anfang an begeistert waren.“

Der Sieg beim Marketingpreis des Sports war jedoch nicht der erste Preis der Dortmunder Agentur. Schon im vergangenen Jahr stand die Goldene Generation auf dem Siebertreppchen und holte den zweiten Platz. Damals mit der Kampagne „Du bist Deutscher Meister“ für Signal Iduna, bei der die

Agentur ein 700 Quadratmeter großes Banner mit den Trikots aller BVB-Spieler am Stadion aufgehängt hatte. Das Besondere daran: Auf dem größten Trikot mit der Nummer zwölf konnte jeder Fan seinen Namen auf einem LED-Modul für zehn Sekunden der Öffentlichkeit präsentieren und somit Teil der BVB-Meistermannschaft werden.

Die Goldene Generation

› Die Goldene Generation wurde im Mai 2010 von Ibi Michel und Markus Christmann gegründet und beschäftigt zwölf Mitarbeiter. Zu den Kunden der Agentur, die sich auf die Aktivierung von Sportsponsoringen spezialisiert hat, zählen neben Puma noch Unternehmen wie Gazprom, Signal Iduna, Bitburger, Lufthansa, Unilever, Hankook Reifen und Burg Wächter.

Alles Schwarz-Gelb

Die Dortmunder Innenstadt wurde für die Trikot-Kampagne schwarz und gelb eingestrichen.



SIEGFRIED KRAUSE
M.A. Couns. Dipl.-Ing.

counsell-ing.de

Produkte • Personal • Unternehmen
nachhaltig entwickeln

counselling + engineering

→ verstehen → klären → handeln →

effizient • zielorientiert • innovativ



Olaf Hemker (l.) und Stefan Lammerding, Vorsitzende der Geschäftsleitung der Commerzbank Dortmund.

Foto: Commerzbank AG

Commerzbank ist im Jahr 2012 gewachsen

Die Commerzbank hat das Geschäftsjahr 2012 in der Region Dortmund erfolgreich abgeschlossen.

Sowohl im Bereich Privatkunden als auch in der Mittelstandsbank konnte die Bank ihre Marktposition vor Ort weiter ausbauen. Das Firmenkundengeschäft, das in der Mittelstandsbank der Commerzbank zusammengefasst wird, konnte 2012 in der Region Dortmund ein erfreuliches Rekordergebnis verzeichnen. Das bisher beste Ergebnis seit der Fusion der beiden Großbanken wurde unterstützt vom Im- und Exportgeschäft der regionalen Unternehmen, einer starken Nachfrage nach komplexen Finanzierungslösungen sowie einer erhöhten Beratungsnachfrage bei Zinsen, Währungen und Rohstoffen, bedingt durch die unsicheren Märkte infolge der Eurokrise. Die Kundenzahl konnte abermals um erfreuliche fünf Prozent auf deutlich mehr als 4.000 Kunden gesteigert werden.

„In einem Jahr mit wirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen haben sich die Unternehmen im östlichen Ruhrgebiet, im Märkischen Kreis und im Hochsauerlandkreis sehr robust gezeigt und sind für die kommen-

den Jahre im Allgemeinen zukunfts-fähig aufgestellt. Auch in den nächsten Jahren sehen wir unsere Kernaufgabe bei der Kreditversorgung unserer mittelständischen Kunden“, sagte Olaf Hemker, Vorsitzender der Geschäftsleitung Mittelstand für das Gebiet Dortmund.

Mehr Privatkunden

Im Privatkundengeschäft hat sich die Zahl der Dortmunder Kunden 2012 auf 79.900 erhöht. „Dazu haben Angebote wie unser kostenloses Girokonto und die anbieterunabhängige Baufinanzierung beigetragen, die es so bei keiner anderen Filialbank gibt“, sagte Stefan Lammerding, Vorsitzender der Geschäftsleitung für das Privatkundengeschäft im Gebiet Westfalen. Das Neugeschäft bei Immobilienfinanzierungen wuchs um 50 Prozent. Die Kundeneinlagen stiegen um sechs Prozent auf 394 Millionen Euro. Auch das Wealth Management in Dortmund kann sich über Wachstum freuen. Die Neuabschlüsse stiegen im Vergleich zum Vorjahr auf das Fünffache.

Jubiläen

50 Jahre

Ilse ter Horst Damenmoden GmbH

Der Familienbetrieb wurde 1963 von Ilse ter Horst in Hamm-Heessen an der Hülsestraße eröffnet. Seither wurden dort exklusive Damenmode und Accessoires angeboten. Im Jahr 1986 wurde das Geschäft an die Kleine Amtsstraße verlegt. 1997 übernahm Tochter Petra ter Horst-Vollmer die Geschäftsleitung und führt seitdem die erfolgreiche „ter Horst-Philosophie“ fort. Nach dem Studium zur Bekleidungsfachwirtin in Nagold ist mit Stefanie Vollmer auch bereits die dritte Generation im Unternehmen tätig. Im Jahr 2010 war das Modehaus ganz vorn unter den Nominierten für den Westfälischen Handelspreis, mit dem der Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland und die National-Bank Dortmund erfolgreiche Mittelständler der Region auszeichnen.

25 Jahre

e+p Elektrik Handels GmbH & Co.KG

Am 8. März 1988 gründete Bernhard Ebbers die e+p Elektrik Handels GmbH & Co.KG in Unna. Hervorgegangen ist die e+p Elektrik Handels GmbH & Co.KG aus der Einzelfirma „Bernhard Ebbers“, Holzwickede, die bereits im Jahre 1969 ihre Aktivitäten im Kabelgeschäft aufnahm. Seit 25 Jahren leitet Firmengründer und -inhaber Bernhard Ebbers das Unternehmen erfolgreich als Geschäftsführer. Das Produktspektrum von e+p erstreckt sich über die gesamte Bandbreite der modernen Unterhaltungselektronik: Antenne/Sat/Audio/Video/Computer/Telefon/Elektro/Car-HIFI/ Foto. e+p bietet kompetente Lösungen für die Verbindung unterschiedlichster Schnittstellen und Geräte. Für kundenspezifische Wünsche existiert eine Spezialfertigung direkt am Standort Unna. Zum Kundenkreis zählen alle namhaften Großhandelskooperationen in Deutschland, der Radio- und Fernsehfachhandel sowie Fachmärkte.

Der besondere Geschmack durch eigene Herstellung

www.Fisch-Schroeter.de

Mehr Licht und Atmosphäre

Jörg Prüser, Geschäftsführer des „Freischütz“ investiert abermals: Jetzt bekommt der „Dorfplatz“ ein neues Gesicht und mehr Platz.

Mit der Zeit zu gehen – das hat der „Freischütz“ sich zum Ziel gesetzt und in den vergangenen sieben Jahren insgesamt zwei Millionen Euro in die Modernisierung des historischen Gebäudes in Schwerthe investiert. Jetzt bekommt auch der „Dorfplatz“ eine Verjüngungskur. Vor allem mehr Licht und mehr Platz soll der Vorraum zum großen Jugendstilsaal bekommen. Gemütlich, aber zugegeben ein wenig dunkel erschien der Platz im Vergleich zu dem direkt angrenzenden lichtdurchfluteten Jugendstilsaal bisher.

Jetzt sollen bodentiefe Fenster Helligkeit bringen – wie bereits in der übrigen vorderen Gebäudefassade. „In einer modernen Gastronomie er-

warten die Gäste eine freundlich helle Atmosphäre“, sagt Jörg Prüser. Beides erhält der Dorfplatz nun mit einem speziellen Lichtkonzept, einer multifunktionalen Raumplanung und einer neuen Innenausstattung. Dafür werden nochmals 200.000 Euro investiert.

Raumplanung

Durch die Installation einer Leinwand und eines Beamer eignet sich der Dorfplatz künftig auch als Seminarraum für Tagungen. 70 Personen finden hier Platz. Die Einrichtung im Lounge-Stil ist modern. Mit Details wie kupferfarbenen Lampen und Schieferfußboden gelingt der Brückenschlag zur Tradition.



„Freischütz“-Geschäftsführer Jörg Prüser packt bei der Modernisierung tatkräftig mit an.

Foto: p:ew

Entspannter ankommen.
Mit kurzen Wegen.

A photograph showing a man in a suit and a woman in a grey skirt and white shirt standing near a baggage claim carousel at Dortmund Airport. The man is holding a briefcase and looking towards the camera. The woman is holding a suitcase and looking at the man. In the background, a silver car is parked with its trunk open. The scene is set in a modern airport terminal with large windows and a clean, minimalist design.

Der Dortmund Airport steht für entspanntes Reisen zu attraktiven Zielen in ganz Europa. Hier sind Sie in wenigen Schritten am Auto und nach wenigen hundert Metern auf der Autobahn. Wann landen Sie in Dortmund?

 Ab März: Ryanair ab Dortmund!
Weitere Infos unter:
www.dortmund-airport.de/ryanair2013

Jetzt online buchen: www.dortmund-airport.de

Dortmund Airport 21

Näher als man denkt.

Migranten bilden aus

Der Verein Selbständiger Migranten im Kreis Unna, Hamm und Dortmund macht sich für die Ausbildung in Betrieben mit Migrationshintergrund stark.

Ein Viertel der Unternehmensgründungen im Jahr 2011 wurden von Menschen mit Migrationshintergrund durchgeführt, dies geht aus dem KfW Gründungsmonitor 2012 hervor. Auch gehören Selbständige mit Migrationshintergrund mittlerweile zum festen Bestandteil der Wirtschaft im Westfälischen Ruhrgebiet. Denn sie sind in der Region in fast allen Branchen vertreten, mittlerweile decken sie auch zukunftsfähige Zweige mit hohem Wirtschaftserfolg ab. Sechzig von ihnen haben sich im Verein Selbständiger Migranten im Kreis Unna, Hamm und Dortmund (VSM) zusammengeschlossen, um den branchenübergreifenden wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Austausch zu fördern und innovative Unternehmensmodelle voranzutreiben. Neben Beratung und Vernetzung setzt der Verein auch auf interkulturelle Öffnung und auf die Er-

höhung der Ausbildungsbeteiligung bei Betrieben mit Migrationshintergrund. Denn obwohl Betriebe mit Migrationshintergrund bundesweit rund zwei Millionen Arbeitsplätze zur Verfügung stellen, bilden lediglich 14 Prozent aus, der deutschlandweite Durchschnitt liegt bei 24 Prozent.

Ausbildereignungsprüfung

Der VSM setzt sich mit dem Xenos Projekt „Perspektivwechsel“ für die Schaffung neuer Ausbildungsplätze bei Betrieben mit Migrationshintergrund ein. Xenos ist Teil des Nationalen Aktionsplans Integration der Bundesregierung und wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales sowie den Europäischen Sozialfonds gefördert.

Zwölf Selbstständige mit Migrationshintergrund nahmen zwischen September und Dezember vergangenen Jahres an einem kostenlosen Vor-

bereitungskurs für die Ausbildungsbereitungsprüfung teil, der vom VSM angeboten wurde. Im Dezember absolvierten die Teilnehmer dann erfolgreich die Prüfung bei der IHK zu Dortmund und sehen sich nun in der Rolle des Ausbilders. Die Resultate erfreuen auch die erfahrene Kursdozentin Frauke Paskowiak: „Auszubildende heißt auch soziale Verantwortung zu übernehmen. In Betrieben mit Migrationshintergrund steckt sehr viel Potenzial, vor allem die Vielfältigkeit ist von Vorteil.“ Von der Ausbildungsbereitungsprüfung will auch Tankstelleninhaberin Özlem Köse profitieren. „Wenn ein Betrieb selber ausbildet, investiert er auch in seine eigene Zukunft“, sagt sie. Zülfiye Kaykin, Staatssekretärin für Integration, übergab im Rahmen des Neujahrsempfangs des VSM am 25. Februar auf Haus Opherdicke den erfolgreichen Kursteilnehmern ihre Urkunden.

www.vsm-nrw.de



RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

150 Jahre Zukunft



Sonderthema April 2013

Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit

Leiharbeitskräfte
Jeder zweite Job in der Zeitarbeit ist zusätzlich.

Fachkräftemangel
Auch im mittleren Qualifikationsbereich kann es eng werden.

Mitarbeiterbindung
Unternehmen wollen Mitarbeiter halten, müssen aber mehr dafür tun.

Firmen, die das redaktionelle Umfeld für ihre Werbung nutzen wollen, bitten wir um Auftragserteilung bis spätestens zum Anzeigenschluss am 28. März 2013.

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften, Westenhellweg 86–88, 44137 Dortmund
Telefon 0231 9059 6420, Telefax 0231 9059 8605, peter.wille@mdhl.de

IHK-Finanzierungssprechtag in Hamm

Für Betriebserweiterungen, -verlagerungen, -umstrukturierungen, -übernahmen oder auch -sanierungen gibt es interessante Finanzierungs- und Förderprodukte von Land und Bund. Darüber informiert die IHK zu Dortmund am 24. April beim Finanzierungssprechtag in der Zweigstelle Hamm gemeinsam mit den Experten von NRW.BANK und Bürgschaftsbank. Das Beratungsangebot richtet sich sowohl an Gründer, bestehende Unternehmen wie auch potenzielle Nachfolger, die mehr über eine zukunftsfähige Finanzierungsstruktur wissen wollen. In Einzelgesprächen werden Finanzierungslösungen nach Maß erarbeitet. Eine vorherige Anmeldung ist erforderlich bei: Anke Schulze-Altenmethler, Tel. 02381 92141-14, E-Mail: a.schulze@dortmund.ihk.de.



Stellten das Schild vor (v. l.): IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz, Hamms Oberbürgermeister Thomas Hunsteger-Petermann sowie die Wirtschaftsförderer des Kreises Unna und der Stadt Hamm, Dr. Michael Dannebom und Christoph Dammermann.

Foto: IHK/Printz

Neues Autobahnschild markiert Standort

Eine Marketing-Initiative der Industrie- und Handelskammern soll die Bedeutung der Industrie in Nordrhein-Westfalen unterstreichen.

Auf Initiative der Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Nordrhein-Westfalen werden an 15 Standorten entlang der Autobahnen des Landes Schilder aufgestellt, die auf die industriellen Schwerpunkte der jeweiligen Region hinweisen. Die besondere Bedeutung des östlichen Ruhrgebiets als Standort für Handelslogistik wird jetzt durch ein Schild hervorgehoben, das an der A 2 in Höhe Hamm-Rhynern aufgebaut wird.

Hamms Oberbürgermeister Thomas Hunsteger-Petermann, die Wirtschaftsförderer der Stadt Hamm und des Kreises Unna Christoph Dammermann und Dr. Michael Dannebom sowie der Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund Reinhard Schulz stellten das Schild heute auf dem Parkplatz des Edeka-Logistikzentrums in Hamm-Rhynern vor. Das Schild ist für Autofahrer zu sehen, die in Fahrtrichtung Oberhausen unterwegs sind. Es zeigt auf weiß-braunem Hintergrund die drei Verkehrsträger Schiff, Bahn und Lkw und hat dasselbe Format wie die touristischen Hinweisschilder (2,40 x 3,60 Meter). Der Schriftzug lautet: „Östliches Ruhrgebiet. Standort der Handelslogistik“.

Das Projekt „Autobahnbeschilderung“ ist im Rahmen der NRW-Allianz „Pro Industrie und Nachhaltigkeit“ entstanden. „Ziel ist es, eine

Route des Verarbeitenden Gewerbes zu markieren, die ein aktuelles und modernes Bild der Industrie im Land darstellt. Wir wollen somit auf die Zukunftschancen hinweisen, die die Unternehmen der Branche für Wohlstand, Wachstum und Beschäftigung bieten“, sagte Reinhard Schulz. „Ich freue mich deshalb sehr, dass unsere IHK-Initiative auf breite Unterstützung stößt.“

Visitenkarten der Region

„Wir sind froh, dass die sogenannten ‚industriebezogenen Unterrichtungstafeln‘ auf einen wichtigen Wirtschaftsbereich unserer Region – die Handelslogistik – hinweisen. In den letzten Jahren haben sich viele Handelslogistiker für unsere Region entschieden und zahlreiche neue Arbeitsplätze geschaffen. Logistik ist das Rückgrat unserer Wirtschaft“, verdeutlichte Thomas Hunsteger-Petermann die Bedeutung der Autobahnschilder für Hamm und die Region.

Christoph Dammermann ergänzte: „Die Autobahnschilder sind ein deutliches Bekenntnis der Region zur Logistik und ein wichtiges Marketinginstrument. Die Schilder sind plakative Visitenkarten unserer Region. Sie markieren sehr deutlich unsere exzellente Verkehrsinfrastruktur und sind ein Willkommensgruß für jedes ansiedlungswillige Unternehmen.“

65. Geburtstag Wolfgang Leiendecker

Am 3. März feierte Wolfgang Leiendecker, Mitglied der IHK-Vollversammlung, seinen 65. Geburtstag. 1976 gründete er die Sport Leiendecker GmbH in Unna, die er bis heute als Geschäftsführer führt. 2010



erweiterte Leiendecker sein Sportfachgeschäft indem er das Firmengebäude in der Massener Straße aufstockte und komplett renovierte. Zu den ehrenamtlichen Tätigkeiten von Wolfgang Leiendecker zählt der Vorsitz des City-Werberings Unna. 2010 wurde er mit dem Westfälischen Handelspreis ausgezeichnet. Mit dem Preis würdigen der Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland e. V. und die National-Bank Dortmund erfolgreiche Einzelhandelsunternehmer der Region.

70. Geburtstag Peter Pohlmann

Peter Pohlmann, Geschäftsführer und Vorsitzender des Aufsichtsrates der Pocim Holding Verwaltungs-GmbH, feierte am 5. März seinen 70. Geburtstag. 1973 arbeitete er als Geschäftsführer der Teppichfabrik



Westfalia in Bergkamen-Rünthe, wo die Wurzeln der heutigen Pocim GmbH liegen. 1979 gründete Pohlmann die Quadro-Vertriebs GmbH, kaufte das Teppichdomizil Westfalia hinzu und errichtete eine Polstermöbelhalle. Zusammen mit dem Einkaufsverband Apollo gründete er das Unternehmen Poco – Pohlmann und Compagnons. Seit 1992 engagiert er sich an der Privatuniversität Witten/Herdecke. Er ist Ehrenbürger der türkischen Stadt Sinop und Träger der Silbernen Ehrennadel der Stadt Bergkamen. 1998 wurde er in den Einzelhandelsausschuss der IHK berufen. Er ist außerdem Mitglied der IHK-Vollversammlung.



IHK-Präsident Udo Dolezych (l.) und Minister Garrelt Duin.

Foto: Schaper

Dolezych empfängt Duin

NRW-Wirtschaftsminister zu Gast beim Mittagstisch des IHK-Präsidenten. Intensive Gespräche über Wirtschaftspolitik.

Zur Veranstaltungsreihe „Mittagstisch des Präsidenten“ konnte IHK-Präsident Udo Dolezych den NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin im Harenberg City-Center begrüßen. In seinem Grußwort skizzierte Dolezych die Herausforderungen, vor denen die Wirtschaft steht. Auch nach zwei Jahren intensiver Diskussion gebe es keinen Masterplan für die Umsetzung der Energiewende. Weder die Versorgungssicherheit noch die Bezahlbarkeit des Stroms seien mittelfristig sichergestellt. „Allein diese Ungewissheit verursacht Unsicherheit, Misstrauen und schadet deshalb dem Investitionsstandort Deutschland und besonders uns in Nordrhein-Westfalen, dem bisherigen Energie-Erzeuger- und Verbraucherland Nummer eins in Deutschland“, sagte Dolezych. Die hohen Strompreise seien ein Klotz am Bein der Unternehmen. Darunter leide die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Wirtschaft, nicht nur der Industrie, sondern auch des Mittelstands, einschließlich der Konsumbereitschaft der Verbraucher. Minister Duin pflichtete Dolezych in vielen Punkten bei und stellte klar, dass er ebenfalls gegen eine weitere Be-

lastung der energieintensiven Unternehmen sei. Zudem rief er dazu auf, für mehr Akzeptanz beim Bau neuer Kraftwerke zu werben: „Wir brauchen weiter Gas-, Steinkohle- und Braunkohlkraftwerke, um die Versorgungssicherheit zu gewährleisten.“

Steuern belasten Unternehmen

Auch im Bereich der Steuer- und Ausgabenpolitik, so Dolezych, gebe es Herausforderungen für die Unternehmen. Die von der NRW-Regierung neu angeführte Diskussion um höhere Steuern und Abgaben erzeuge Unverständnis und fast schon Empörung. Diese Steuern würden vorrangig die mittelständischen Familienunternehmen treffen, die wichtiger Garant für die Schaffung von Arbeitsplätzen seien. Auch die hohen Gewerbesteuerhebesätze in der IHK-Region und im Ruhrgebiet seien problematisch. Als dritten Punkt sprach Dolezych die Verkehrsinfrastruktur an. Für die IHK-Region als Logistikstandort ersten Ranges seien intakte Verkehrswege von größter Bedeutung. Umso dringlicher seien Investitionen, damit NRW nicht länger Stau- und Nummer eins in Deutschland bleibe.

Jubiläen

100 Jahre Drees KG

Am 10. Februar 1913 gründete der Kaufmann Bernhard Drees, der Großvater der heutigen Inhaber und Betreiber des Hotels Drees, die Bernhard Drees KG. Am Vorabend des Ersten Weltkriegs schaffte sich Bernhard Drees mit dieser Rechtsform einen besonderen Vertrauensbonus bei den Lieferanten seines damaligen Tabakwaren-Groß- und Einzelhandels. Die schwierigen Nachkriegsjahre überstand er vor allem durch ein gut funktionierendes Netzwerk in der großen Verwandtschaft und die Schaffung weiterer wirtschaftlicher Standbeine, wie die Errichtung gastronomischer Betriebe, unter anderem die Gaststätte „Drees“ an der Hohe Straße 107. Dort entstand nach dem Zweiten Weltkrieg und dem Wiederaufbau – unter der tatkräftigen Leitung seiner Tochter Else Riepe – das Viersternehotel Drees. Außerdem gelang es Else Riepe auch, im selben Häuserblock das Hotel Consul zu bauen – damals das erste Dortmunder Hotel mit einem Hallenschwimmbad. Als ihren größten Erfolg bezeichnet Else Riepe jedoch die Tatsache, dass sie ihre drei Kinder für die Hotellerie und Gastronomie begeistern konnte. Ihre beiden Söhne Bernd und Hans-Georg setzten gemeinsam mit ihren Frauen Rosemarie und Monika den erfolgreichen Weg der Unternehmenserweiterung fort. Zwischen 1983 und 1996 entstanden vier weitere Hotel- und Restaurantbetriebe in den Nachbarstädten Herdecke, Lünen, Witten und Unna. Entsprechend der Vergrößerung des Unternehmens ist auch die Zahl der Mitarbeiter gestiegen. Derzeit werden rund 350 Mitarbeiter einschließlich rund 65 Auszubildenden beschäftigt. Mit Andreas, Markus und Veronika sind schon drei Urenkel des Gründers in dessen Fußstapfen getreten und bringen sich mit unterschiedlichen Aufgaben und Verantwortungen in den Betrieben ein. Mit Johannes und Burkhard hat die Familie noch zwei Eisen im Feuer, denn die beiden bereiten sich durch eine entsprechende Ausbildung auf ihren Einsatz im Familienunternehmen vor.

Campus Unna zieht Studenten an

Der Hochschulcampus Unna befindet sich nach seiner Eröffnung zum Wintersemester 2011/12 auf Wachstumskurs.

Die Zahl der Studierenden ist von anfänglich 68 auf inzwischen 172 gestiegen. Neben den Bachelorstudiengängen „Sportmanagement“ und „Wirtschaftspsychologie“ sowie „Psychologie und Mentale Gesundheit“ und „Sanitäts- und Rettungsmedizin“ sind zum Wintersemester 2012/13 auch neue Studiengänge wie „Educational Management“ (Master) oder „Sport und angewandte Trainingswissenschaft“ (Bachelor) am Campus Unna erfolgreich gestartet. In diesem Bachelorstudiengang erhalten die Studierenden fundierte Einblicke in die Disziplinen der Sportwissenschaft.

Dabei setzt das Studium neben wissenschaftlicher Fokussierung auf eine hohe Praxisorientierung: Theoretisches Wissen wird in Fallstudien angewendet, durch praxiserfahrene und wissenschaftlich gut ausgewiesene Dozenten gelehrt und in Exkursionen und Praxissemestern vertieft. Die Realisation und Vermittlung ausgewählter Sportarten steht ebenfalls im Vordergrund. Im Kurs „Trendsportarten“ unter der Leitung von Diplom-sportlehrer Timo Schädler konnten die Sportstudierenden im Hochseilgarten an der Helmut Körnig Halle in Dortmund erlebnispädagogische Erfahrungen sammeln.

Auch die Kooperation mit regionalen Unternehmen fordert den Studierenden einiges an Kondition ab: Im Medico-Fitness- und Gesundheitszentrum in Wickede standen Yoga, Zumba und Spinning auf dem Trainingsplan. Exzellente Trainingsbedingungen und kurze Wege bieten auch die von der Hochschule im Rahmen des Leichtathletikkurses genutzten Sportstätten im Sportzentrum Kaiserau oder am frisch sanierten Herder Stadion in Unna. In der Sportklinik Hellersen konnten die Studierenden Einblicke in professionelle leistungsdiagnostische Verfahren erhalten.

Leistungsdiagnostik

Derzeit wird am Campus Unna ein eigener Leistungsdiagnostikbereich eingerichtet. Die Praxiskurse werden durch Lehrproben und themenspezifische Studienarbeiten abgeschlossen. Das Sportstudium richtet sich an alle Sportinteressierte, die beispielsweise eine Laufbahn in wissenschaftlichen Einrichtungen, Sportvereinen oder Sportverbänden anstreben.

Weitere Informationen

› IUN Hochschulcampus Unna,
Wellersbergplatz 1, 59427 Unna,
E-Mail: info@hochschule-unna.de

www.hochschule-unna.de



Der erste „Tag der offenen Tür“ am Hochschulcampus Unna im November 2012 fand mit mehr als 200 interessierten Besuchern eine gute Resonanz. Foto: IUN Hochschulcampus Unna

HALLEN



Industrie- und Gewerbehallen



... von der Planung bis zur schlüsselfertigen Halle



WolfSystem GmbH
94486 Osterhofen,
Tel. 09932/37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

Koehler's
FEINKOST & CONFISERIE

*Einfach
Gutes
schenken*

Wißstraße 26-28 · 44137 Dortmund-City
Tel.: 02 31/14 00 15 · www.koehlers-feinkost.de

Maßgeschneidert.
In jedem Detail.
In allen Dimensionen.

Erfahren Sie mehr:
www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung





Die Erreichbarkeit des Campus der TU Dortmund soll verbessert werden.

Foto: Printz

100 Ideen für die Wissenschaftsstadt

Masterplan Wissenschaft: Dortmund soll als Stadt der Wissenschaft stärker ins Bewusstsein rücken – IHK mit Projekten dabei.

Der Moderator des Masterplans Wissenschaft, Prof. Dr. Detlef Müller-Böling, und Mitglieder des begleitenden Lenkungsreises überreichten Mitte Februar Oberbürgermeister Ullrich Sierau den Masterplan Wissenschaft. Nach dem Ratsbeschluss im Sommer 2011 wurde der dialogorientierte Prozess gestartet, und mit viel Engagement und kreativen Ideen wurden gemeinsame Ziele und Handlungsfelder entwickelt.

Der Masterplan erfasst einerseits die heutige Bedeutung und das Potenzial der Wissenschaft in Dortmund mit mehr als 45.000 Studierenden, sechs Hochschulen, 19 weiteren exzellenten Wissenschaftseinrichtungen und einer ausgeprägten Zusammenarbeit in Netzwerken. Das begleitende regionalwirtschaftliche Gutachten hat der Wissenschaft in Dortmund eine hohe ökonomischen Wirkung mit einer Bruttowertschöpfung in der Region von 773 Millionen Euro (Gesamt-Bruttowertschöpfung Dort-

munds im Vergleich: rund 17 Milliarden Euro) bescheinigt. 18.400 Menschen verdanken dem Wissenschaftsbereich ihre Beschäftigung.

Aufbauend auf diesen Ergebnissen und den guten Netzwerken haben knapp 120 Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft, des Studentenwerks, der Kammern, Gewerkschaften und Studierendenvertretungen sowie der Stadt und Kultureinrichtungen in sieben Arbeitskreisen und im begleitenden Lenkungsreis mit dem Moderator gemeinsame Ziele und 100 Maßnahmen für die Entwicklung der Wissenschaftsstadt Dortmund erarbeitet.

Zehn Kernmaßnahmen

Der Zeithorizont der Vorschläge reicht bis 2020. Wesentliches Ziel des Masterplans ist es, Dortmund zu einer Stadt zu entwickeln, die in der Wissenschaftsgemeinschaft sowie national und international als Wissenschaftsstadt angesehen wird und in der die

Bürger sich mit Wissenschaft identifizieren. Die zehn Kernmaßnahmen umfassen die Stärkung der wissenschaftlichen Kompetenzfelder ebenso wie die moderne Campuserweiterung und Verbesserung seiner Erreichbarkeit. Eine bessere Willkommenskultur soll durch eine gemeinsame Willkommensagentur und durch die Ausweitung der Angebote für die Vereinbarkeit von Studium, Beruf und Familie geschaffen werden. Neue gemeinsame Veranstaltungen, ein bewusstes Marketing für den Wissenschaftsstandort sowie eine stärkere Sichtbarkeit der Institute und Hochschulen in der Stadt sollen dazu führen, dass Studium und Forschung mehr Teil der Stadtgesellschaft werden. Die bestehende gute Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft soll in einem Innovationsprogramm fokussiert werden. Eine noch stärkere Zusammenarbeit innerhalb der Wissenschaftseinrichtungen und eine noch engere Kooperation mit den anderen Akteuren sind die Voraussetzungen für die schrittweise Realisierung der Maßnahmen. „Dieser Geist der Zusammenarbeit zeichnete den bisherigen Masterplanprozess aus und wird den Umsetzungsprozess beflügeln“, ist sich Prof. Detlef Müller-Böling sicher. So bekunden die beteiligten, rund 20 Mitglieder des Lenkungsreises mit der Übergabe des Masterplans ihre Bereitschaft, weiter aktiv an der Umsetzung der Maßnahmen mitzuarbeiten.

www.masterplan-wissenschaft.dortmund.de

IHK begrüßt Ryanair

Die IHK zu Dortmund sprach mit Ryanair-Chef Michael O'Leary über das Potenzial des Dortmunder Flughafens für die lokale Wirtschaft.

Die irische Fluggesellschaft Ryanair hat im März den Flugverkehr von Dortmund aufgenommen und das Streckennetz um sechs attraktive Ziele (Alghero auf Sardinien, Málaga, Faro, Porto, Girona Costa Brava, Palma de Mallorca) erweitert. Mit rund 76 Millionen Passagieren im Jahr 2011, über 1.500 Strecken und europaweit 50 Basen ist Ryanair die passagierstärkste Fluggesellschaft auf dem europäischen Markt. Die Airline schafft nach eigenen Angaben 250 Arbeitsplätze am Flughafen Dortmund sowie in der Region und geht von weiterem Wachstum aus. Der Dortmunder Flughafen freut sich über die neue Airline. Geschäftsführer Markus Bunk sieht in der Stationierung „eine sinnvolle Ergänzung zu den Low-Fare-Airlines am Platz und einen wichtigen Beitrag, um den Wachstumskurs weiter voran zu treiben. Dies ist ein großer Vertrauensbeweis der größten europäischen Airline in das Potenzial der Region und des Flughafens. Durch die neuen



Im Gespräch: Ryanair-Chef Michael O'Leary, Stefan Peltzer, IHK, und Flughafenchef Markus Bunk (v. l.).

Foto: Flughafen Dortmund

Flugverbindungen ab Dortmund werden dringend benötigte Arbeitsplätze geschaffen und der Tourismus in der Region unterstützt.“

Bessere Anbindung

Die IHK zu Dortmund nahm dies zum Anlass, den Dialog mit Michael O'Leary, Chef von Ryanair, zu suchen. „Low Cost ist inzwischen ein fester Bestandteil des Geschäftsreiseverkehrs.

Mehr als jeder dritte Kunde am Dortmund Airport ist bereits Geschäftsreisender“, erläutert Stefan Peltzer, bei der IHK zuständiger Referent für den Bereich Verkehr, das Interesse an einer Zusammenarbeit mit Ryanair.

Darüber hinaus bedeute die Anbindung an das Streckennetz der Ryanair mit rund 180 weiteren Flughäfen in Europa eine steigende Anzahl ausländischer Gäste.

Richtfest für Neubau Hochschule Hamm

Der Rohbau des Hammer Campus der Hochschule Hamm-Lippstadt ist fertig. Anfang März wurde Richtfest gefeiert. Die neuen Hörsäle sollen rechtzeitig zur Schulentlassung des doppelten Abiturjahrgangs fertig werden. Zum Wintersemester 2013/14 können die Studenten das Hörsaalzentrum, Mensa und Medienzentrum nutzen. Aufgeteilt je zur Hälfte auf die beiden Standorte der Hochschule wird der Doppelcampus Hamm-Lippstadt Platz für rund 4.000 Studierende bieten. Aktuell gibt es insgesamt knapp 1.900 Studierende an der Hochschule, rund 1.000 davon am Standort Hamm. „Die Hochschule Hamm-Lippstadt ist ein Motor für den Strukturwandel der Stadt“, lobte Staatssekretär Gunther Adler.

Sie sind herzlich eingeladen!



Ihre nächsten Business-Meetings mit Live-Präsentationen:

- ✓ Sparen Sie Stromkosten dank Cloud Speicherung
Mittwoch, 10. April 2013 um 08:00 Uhr
- ✓ Telefonkonferenzen in der Cloud
Donnerstag, 18. April 2013 um 12:00 Uhr
- ✓ Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft dank Cloud Sicherung
Mittwoch, 24. April 2013 um 16:00 Uhr

Jetzt direkt anmelden und Plätze sichern!
0231.930-9402 oder geschaeftskunden@dokom21.de

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de

DOKOM21

IHK: Seit 150 Jahren am Puls der Zeit

Die IHK feiert in diesem Jahr ihren 150. Geburtstag. Aus diesem Anlass gibt es am 11. Juni einen großen Festakt mit Bundespräsident Joachim Gauck im Opernhaus.



Jubiläumsjahr

Reinhard Schulz (l.) und Udo Dolezych mit historischen Unterlagen zur Geschichte der IHK. Foto: Schütze

Im Jubiläumsjahr lautet unser Motto ‚150 Jahre Zukunft‘. Denn die IHK hat ihre Aufgaben seit ihrer Gründung 1863 immer als vorausschauend und in die Zukunft gerichtet gesehen. Gleichzeitig ist ein Jubiläum auch ein Blick zurück auf eine Entwicklung – in unserem Fall auf ein spannendes Kapitel Wirtschaftsgeschichte! Mit diesen Worten begrüßte IHK-Präsident Udo Dolezych die Teilnehmer der Pressekonferenz, auf der die IHK ihre Aktivitäten für das Jubiläumsjahr vorstellte.

Dolezych ging zu Beginn seiner Ausführungen auf den Höhepunkt des Jubiläumsjahres ein – den Festakt am 11. Juni im Dortmunder Opernhaus. „Hier wird Bundespräsident Joachim Gauck der Festredner sein. Das ist eine große Ehre für uns“, sagte Dolezych. Der Präsident, der seit 2006 an der Spitze der

IHK steht, welches in den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna rund 59.000 Mitgliedsunternehmen angehören, erinnerte daran, dass das Jubiläum nicht nur ein Anlass zum Feiern sei. „150 Jahre sind vor allem ein langes, aufregendes und sehr bewegtes Stück Wirtschaftsgeschichte. Deshalb werden wir eine Festschrift herausbringen, die das Geste, Heute und Morgen unserer Wirtschaftsgeschichte sowohl historisch wie auch modern und unterhaltsam umspannt. Ich glaube, das wird eine gelungene Werbung für unseren Wirtschaftsstandort“, sagte Dolezych. Die Festschrift erscheint zum Festakt in einer Auflage von 8.000 Exemplaren.

Im Anschluss erläuterte Dolezych die Eckpunkte der IHK-Gründungsgeschichte. In einer Zeit, in der die Unternehmer der Region begonnen hätten, sich zu organisieren, sei der erste Kammerpräsident Wilhelm Overbeck der entscheidende Mann gewesen. „Overbeck war ein unternehmerisches Multitalent, unter anderem Besitzer der Löwenbrauerei und eines Eisenwerks“, erzählte Dolezych. Er verwies darauf, dass die IHK stets treibender Motor der wirtschaftlichen Entwicklung gewesen sei. Er rief beispielhaft in Erinnerung, dass die IHK bereits 1907 die Gründung einer Technischen Hochschule in Dortmund gefordert habe. Schon damals sei das Thema Fachkräftemangel aktuell gewesen und die Kammer habe ihre Forderung über sechs Jahrzehnte hinweg aufrecht erhalten, bis die Universität Ende der 1960er-Jahre tatsächlich gegründet wurde. Wegbereiter und Vordenker sei die IHK auch beim Thema Verkehrsinfrastruktur gewesen. „Die selben Männer,

Mehr als nur ein Copyshop!

Farbdrucke	Diplomarbeiten
Textildruck	Bindungen
Visitenkarten	Roll-Ups
Reproduktionen	Kundenstopper
Scanservice	Banner
Broschüren	Großkopien
Leinwanddruck	Poster u.v.m.

Plotservice

XXL-DRUCK

Digital-Print-Center

copier center

Brüderweg 28
44135 Dortmund

Fon: 0231 - 58 96 99 50
Fax: 0231 - 57 51 00

info@copiercenter-dortmund.de
www.copiercenter-dortmund.de

die 1860 ein Gesuch zur Gründung einer Handelskammer an König Wilhelm I. schickten, hatten zuvor das Dortmunder ‚Canal Comité‘ gegründet, das eine Wasserstraße zur Anbindung Dortmunds an Rhein, Elbe und Weser forderte. Später forcierten meine Vorgänger den Bau eines Flughafens – und auch dieses Thema begleitet uns bekanntlich bis heute.“

Mittelstand prägt die Region

Dolezych erläuterte, dass die Zeit der großen Montanunternehmen der Vergangenheit angehöre. Das heutige Wirtschaftsleben in der Region werde vor allem vom Mittelstand geprägt. „Eines aber hat sich in 150 Jahren nicht verändert: Die Unternehmer der Region übernehmen und übernehmen Verantwortung. Sie engagieren sich. Für die IHK im Westfälischen Ruhrgebiet tun dies mehr als 3.000 Unternehmerinnen und Unternehmer. Sie bringen sich mit ihrer Erfahrung und Kompetenz in die Gremien ein, zum Beispiel in die IHK-Vollversammlung und die Ausschüsse. Und mit diesem Engagement beweisen sie: Die Selbstverwaltung hat bei uns eine lange Tradition, ist aber auch ein echtes Zukunftsmodell.“

Mit Blick in die Zukunft betonte Dolezych, dass die Region gut aufgestellt sei. Sie habe sich zu einem der führenden Hochschulstandorte Deutschlands entwickelt und verfüge mit ihren Autobahnen, den Kanalhäfen und dem Dortmunder Flughafen über eine gute Verkehrsinfrastruktur. Er versprach, dass die IHK sich auch künftig auf die Fahnen schreiben werde, das Image des Westfälischen Ruhrgebiets zu verbessern. Jüngstes Beispiel sei der neue Newsletter „Business Region Dortmund“.

IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz betonte, dass der tertiäre Sektor mit seinen Dienstleistungs- und Handelsunternehmen in der Region heute 76 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten stellt. Großen Anteil daran hätten namhafte Unternehmen der Versicherungswirtschaft wie Signal Iduna, Continentale und Volkswagen. Gleichzeitig seien aber immer noch mehr als 5.000 Unternehmen – etwa Wilo, Elmos, Welser Profile, Rethmann, Aurubis, Stahlwerk Ergste und AB Elektronik – dem produzierenden Gewerbe zuzuordnen. Dieser industriellen Basis sei es nicht zuletzt zu verdanken, dass die IHK-Region europaweit durch die Krise gekommen sei. „Diese Unternehmen sind der Garant für innovative Produkte, mit denen wir auf den Weltmärkten konkur-

rieren können. Denn die Exportquote ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen und betrug 2012 mehr als 40 Prozent“, sagte Schulz.

Im Anschluss nahm Schulz die Anwesenden mit auf eine gedankliche Rundreise durch die IHK-Region. Dabei ließ er seine Reise im Osten der IHK-Region beginnen und würdigte, wie Hamm – vor drei Jahren noch Zechenstandort – den Wandel zum modernen Dienstleistungszentrum mit guten mittelständischen, industriellen Wurzeln vollzogen habe. Zusammen mit Werne, Bergkamen und Lünen sei Hamm, wo RWE ein neues Kohlekraftwerk baut, noch immer ein Zentrum der Energiegewinnung. Schulz ging auf das Hamtec und die Technologiezentren in Dortmund, Schwerte und Lünen ein. „Die IHK hat die Gründung dieser Technologiezentren initiiert und ist heute noch Mitgesellschafterin dieser Keimzellen für die technologische Neuorientierung dieser Region. Von ihnen gingen und gehen wichtige Impulse aus“, sagte Schulz. Der Wissenstransfer sei eine der Kernaufgaben der IHK, erläuterte er weiter. Aus diesem Grund habe man sich auch an der Gründung der Initiative „Der Innovationsstandort“ beteiligt. Diese Initiative hat das Ziel, die Innovationskultur in der Region zu verbessern und so die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, der Hochschulen und der Region zu stärken.

Kulturelle Vielfalt

Schulz zeigte sich auch von den Entwicklungen in der Logistikbranche angetan. Beispielhaft nannte er große Logistikunternehmen wie Trinkgut, KiK, Ikea, Edeka und Rhenus sowie den InLog-Park auf Hammer und Bönener Gebiet.

Auch hochklassige Kulturereignisse und Ausstellungen seien eine Selbstverständlichkeit. Haus Opherdicke in Holzwickede und Schloss Cappenberg in Selm zum Beispiel hätten einen exzellenten Ruf. Dortmund biete Schauspiel, Konzerte und Ballett von internationalem Ansehen. Ausdruck der gestiegenen Lebensqualität in der Region, so führte Schulz aus, sei auch die Stadt Fröndenbergs, die sich zu einem Mekka des Golfsports entwickelt habe. Er betonte in diesem Zusammenhang die neue Nutzung ehemaliger Montangelände, die zu modernen Formen des Miteinanders von Arbeiten und Wohnen geführt hätte. Beispielhaft nannte er die Stadtkrone Ost und den Phoenix-See in Dortmund, aber auch die Marina in Bergkamen.



In- und Outdoor Trainings

Kletterwald Freischütz – die neue Herausforderung im Schwerter Wald

Ab März 2013 bieten der Freischütz und der neue Kletterwald für Business Incentives, Teamtrainings und Betriebsausflüge den passenden Rahmen für ein zielorientiertes Arbeiten.



Freischütz Gastronomie

Telefon 02304/98299-0

Fax 02304/98299-44

www.freischuetz-schwerte.de



Wolfs Catering

Telefon 0231/4765350 · Fax 0231/4765352

www.wolfs-catering.de

www.facebook.com/Freischuetz.Schwerte



Treffpunkt im Grünen

Preise für junge Forscher

**Roboter mit Umweltsensoren oder Trüffelsuche mit Orchideen:
Der naturwissenschaftlich-technische Nachwuchs in Dortmund hat viele gute Ideen.**

Das kreative Potential von Mädchen und Jungen im MINT-Bereich (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) belegte der Regionalwettbewerb „Jugend forscht“ am 19. Februar in der DASA eindrucksvoll. Insgesamt beteiligten sich rund 100 Schüler und Auszubildende an „Jugend forscht“ (15 bis 21 Jahre) und „Schüler experimentieren“ (bis 14 Jahre).

„Roboter, die ihre Umwelt wahrnehmen“, konstruierten und programmierten Sven Klümper, Moritz Ellermann und Daniel Merkel vom Gymnasium an der Schweizer Allee. Mikroprozessorgesteuert und mit Sensoren für die Umwelt ausgestattet, fanden die kleinen Roboterfahrzeuge den richtigen Weg und wichen Hindernissen selbstständig aus. „In Zukunft ist diese Technik vielleicht einsetzbar für Busse, die ohne Fahrer ihr Ziel finden“, erklärt Moritz Ellermann. In der Schule ist Physik sein Lieblingsfach. Später will der Zwölfjährige in der „Wissenschaft oder in der Raumfahrt arbeiten – und solche Projekte in Groß bauen.“ In der DASA erhielt das Forschungstrio den 3. Preis im Bereich Technik und den Sonderpreis „Zerstörungsfreie Materialprüfung“.

Den Sieg im Fachgebiet Biologie holten sich Mervegül Dogan und Jana



Die Jungforscher Daniel Merkel, Moritz Ellermann und Sven Klümper (v. l.) überzeugten mit ihren Roboterfahrzeugen, die mittels Sensoren ihre Umwelt erkennen.

Fotos: Roland Kentrup

Riesenberg mit einem Experiment mit Spinnen. Die beiden 14-jährigen Schülerinnen des Leibniz-Gymnasiums beobachteten „Achtbeiner auf Wohnungssuche“ und bauten ihnen dafür verschiedenförmige Terrarien. Nebenbei überwandene die Mädchen dabei auch ihre Angst vor Spinnen.

Für einen körperlich schwer behinderten Menschen entwickelten und bauten Arthur Kugel, Marcel Nemecek und Samuel Butt eine „Automatische Brotbelegemaschine“, die dieser mit einem sprachgesteuerten Mobiltelefon selbst steuern kann. So konnten die drei angehenden Elektroniker für Geräte und Systeme des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss und Logistik ihrem hilfsbedürftigen Bekannten ein Stück Unabhängigkeit zurückgeben und gewannen den 2. Platz im Fachgebiet Technik.

Die IHK zu Dortmund zeichnete Sandra Scholz, Schülerin des Heisenberg-Gymnasiums, mit dem erstmals ausgelobten Sonderpreis „Papermint“ für junge Forscher aus. Zugleich gewann die 20-Jährige den 1. Preis im Fachgebiet Biologie des „Jugend

forscht“-Regionalwettbewerbs. Die wissenschaftliche Trüffelsucherin aus Dortmund darf ihr Projekt nun in der nächsten Runde von „Jugend forscht“ auf dem Landeswettbewerb Nordrhein-Westfalen vorstellen.

Orchideen im Schulgarten

Für ihren Beitrag mit dem schwer auszusprechenden Titel „Identifizierung der Mycorrhiza-Partner bei Epipactis helleborine“ hat die angehende Biologin untersucht, „ob in Zukunft Orchideen als Zeigerpflanzen bei der Suche nach Trüffeln helfen können.“ Im Schulgarten in Dortmund-Eving wachsen Trüffel und Orchideen gemeinsam an verschiedenen Standorten. Eine mögliche Gemeinschaft (Symbiose) von Orchideen und dem Edelpilz hat die Schülerin mithilfe der lichtmikroskopischen Untersuchung von Wurzeln und im schuleigenen Molekularlabor untersucht.

› **Ansprechpartner: IHK zu Dortmund, Torsten Mack, Koordinator Schule / Wirtschaft, Tel. 0231 5417-251, E-Mail: t.mack@dortmund.ihk.de**



Sandra Scholz ist die Gewinnerin des erstmalig von der IHK zu Dortmund ausgelobten Sonderpreises „Papermint“.

IHK ehrt 109 „Sehr-Gute“

Am 6. März gab es einen Grund zu feiern: Die besten Auszubildenden der Winter-Abschlussprüfung wurden geehrt.

Ihr Einsatz hat sich gelohnt. Sie sind die Besten!“ Mit diesen Worten würdigte der Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund Heinz-Herbert Dustmann in einer Feierstunde am 6. März die 109 Teilnehmer an der Winter-Abschlussprüfung, die die Traumnote „Eins“ erreicht hatten. „Mit ihrer praxisnahen Ausbildung sowie der bewiesenen Leistungsbereitschaft und -fähigkeit stehen Ihnen die Türen zu weiterem beruflichen Erfolg weit offen“, zeigte sich der Vizepräsident überzeugt.

Die besonderen Leistungen zeige auch ein Blick in die Statistik: 2.484 Kandidaten gingen in der Winterprüfung an den Start, 2.209 oder 89 Prozent von ihnen erreichten das Ziel. Gerade einmal vier Prozent erzielten die Spitzennote. Gemeinsam mit IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz überreichte Dustmann die Besten-Trophäen. Zugleich dankten sie Ausbildungsbetrieben und Berufsschulen für ihr Engagement in der Berufsausbildung. In seiner Laudatio hob Dustmann die besondere Bedeutung der dualen Berufsausbildung für

die Fachkräfteversorgung und den Erfolg der deutschen Wirtschaft hervor. Dies gelte es auch in Zukunft zu erhalten – durch eine fortdauernd hohe Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen, eine weitere Stärkung der Attraktivität der betrieblichen Berufsausbildung sowie die Schaffung besserer Ausbildungsvoraussetzungen während der Schulzeit.

Vorbild für das Ausland

Der Erfolg des deutschen Ausbildungssystems werde auch im Ausland mit besonderer Aufmerksamkeit verfolgt. Länder mit hoher Jugendarbeitslosigkeit wie zum Beispiel Spanien zeigten sich nachhaltig interessiert, vergleichbare Systeme einzuführen. „Dabei können und müssen wir als IHK wie auch als Unternehmen helfen“, zeigte sich Dustmann überzeugt und verwies beispielhaft auf eine im vergangenen Jahr geschlossene Kooperationsvereinbarung mit der IHK Zaragoza. Die Liste der „sehr guten“ Prüflinge sowie Fotos von der Feierstunde gibt es zum Download:

www.dortmund.ihk24.de



Feierstunde in der IHK für die besten Auszubildenden.

Foto: Schütze

LIFTVERLEIH LIESEGANG
Ihr Partner für passende Lifte

Arbeitsbühnen bis 45 m AH
140 Geräte am Airport Dortmund

Wilhelmstraße 10 023 01-94 03 83
59439 Holzwickede www.liftverleih.de

MS
BÜRO- UND BUCHHALTUNGSSERVICE
Kundenfreundlich im Preis, Leistung und Service

- Buchen lfd. Geschäftsvorfälle
- Lohn- und Gehaltsabrechnungen

Melanie Skodzik - Selbstständige Bilanzbuchhalterin
Tel. 02303 - 40444 www.buchhaltung-ms.de

Software
Alles von Adobe bis Microsoft!
Maßgeschneiderte
Lizenzierung:
SB-, Mehrplatz-, Schüler-,
Studenten- oder
Schulversionen!

Ihr kompetenter Partner seit über 75 Jahren in Dortmund

GRÜNINGER
<http://www.GRUENINGER.COM>
Weißburger Straße 45-47 • 44135 Dortmund
Telefon 58 44 59-0 • Fax 58 44 59-44

Dünger - Saaten - Pflanzenschutz
Rindenmulch, Holzhäcksel
Kaminholz und Holzpellets
Lose ab Lager oder angeliefert
Streusalz und Granulate

Scheiper's Mühle
Evinger Straße 669 • 44339 Dortmund
Tel. 02 31/ 44 90 00 • Fax 80 03 22

HALLEN IN STAHL

W W W . I N T - B A U . D E

Kundenspezifische Sonderlösungen
und eigene Hallensysteme. Bau bundesweit.
Sandwich - Porenbeton - Warmdach - Trapez

INT-BAU GmbH, Geiststr. 32, D - 06108 Halle
Tel. 0345 - 217 560, Fax 217 56 66, info@int-bau.de



Die Farbe und die Natur prägen die Werke von Walter Liggesmeyer.

Foto: IHK/Schaper

„Farbwelten“

Ausstellung des Künstlers Walter Liggesmeyer in der Reihe „Kunst in der IHK“ bis zum 30. April 2013 in der IHK zu Dortmund.

Die Kunsthistorikerin Dr. Sabine Weicherding betonte bei der Ausstellungseröffnung in ihrer Laudatio, dass die zwei großen Triebfedern für das malerische Schaffen Liggesmeyers die Farbe und die Natur seien. Neben diesen zeitlosen Sujets finden sich aber auch Themen mit Bezug zur Geschichte, so etwa bei seinen Zyklen zum Thema „Auschwitz“ oder „Faschismus“. Auch das Reisen spielt eine gewisse Rolle: Insbesondere nach Italien zieht sich Liggesmeyer gerne zurück, um dort zu arbeiten, was sich in einer Serie von Toskanabildern niedergeschlagen hat.

Man könnte Liggesmeyer als zeitlosen Koloristen bezeichnen, denn zweifelsohne misst er der Farbe eine elementare Bedeutung zu. Seine Bilder sprühen förmlich vor Farben, die über die Leinwand leuchten, fließen, sprühen. Es ist der besondere Reiz der Farbwelten, der viele Werke prägt.

Das zweite große Thema im Werk Liggesmeyers ist die Natur. Mal im

Großen betrachtet, als zusammenhängende weiträumige Landschaft, die mehr im abstrakten Flächengefüge verbleibt – mal mit Blick auf das Einzelne, auf Pflanzen oder Blumen gerichtet.

Liggesmeyer gehört nicht zu den Künstlern, die an mehreren Bildern gleichzeitig arbeiten – im Gegenteil: Für ihn muss das eine Bild erst beendet werden, ehe er sich an das nächste Werk begibt. „Es muss aus dem Kopf raus sein“ – so formuliert es der Maler, damit Platz für das nächste Bild da ist. Die Ausstellung in der IHK kann Mo-Do 8-17 Uhr und Fr 8-15 Uhr besucht werden.

Walter Liggesmeyer

geb. 1938 in Paderborn, 1953 Ausbildung zum Bankkaufmann, 1958 Besuch des Abendgymnasiums, anschließend Jurastudium in Münster, bis 1982 Justiziar bei der Stadtsparkasse Bochum, seit 1982 Maler und Schriftsteller

80. Geburtstag Karl-Heinz Brümmer

Karl-Heinz Brümmer, Ehrenmitglied der IHK-Vollversammlung und langjähriger Vizepräsident, feierte am 21. Februar seinen 80. Geburtstag. Von 1986 bis 1998 stand er der IHK zu Dortmund als Mitglied der



Vollversammlung mit seinen umfangreichen Kenntnissen zur Seite. Brümmer war über viele Jahre hinweg nicht nur Vorsitzender des Industrieausschusses und Leiter des regionalen Wirtschaftsgesprächs in Lünen, sondern auch Mitglied im Bau- und Verkehrsausschuss. Das große Vertrauen, das er durch seine berufliche und ehrenamtliche Arbeit genoss, wurde insbesondere 1990 durch die Wahl zum Vizepräsidenten der IHK gewürdigt. 1998 wählte die IHK-Vollversammlung ihn einstimmig zum Ehrenmitglied. Brümmer begann seine Karriere 1962 mit dem Einstieg in die Deilmann-Haniel GmbH. 1986 wurde er Vorsitzender der Geschäftsführung, 1988 Mitglied des Vorstandes der C. Deilmann AG in Bad Bentheim. Sein besonderes Engagement galt bei rückläufiger heimischer Beschäftigung der Internationalisierung der Bergbauspezialarbeiten über Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in Kanada, den USA und Südafrika.

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Beilagen – bitte beachten.

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen folgender Firmen bei:

TOP Tagungszentren GmbH, Dortmund

Interesse? Diese 20g Beilage kostet Firmen aus dem Kammerbezirk pro Tausend nur 90,00 € zzgl. MwSt.

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG

Anzeigenservice Fachzeitschriften
Telefon 0231 9059 6420
peter.wille@mdhl.de



Gelungener Auftakt für Donna (v. l.): Barbara Menzebach, Ratsmitglied CDU, Dr. Dorothe Falkenstein und Beate Fleck, Donna-Team, Udo Mager, Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Dortmund, Ursula Bobitka, Kompetenzzentrum Frau & Beruf, Gerda Kieninger, Landtagsabgeordnete SPD, sowie Georg Schulte, Geschäftsführer IHK.

Fotos: G. Protze

Dank Donna gut vernetzt

Unternehmerinnen aus Dortmund und dem Kreis Unna schließen sich im Netzwerk Donna zusammen.

Donna – der Name ist attraktiv, weiblich und trägt die Namen der Stadt Dortmund und des Kreises Unna in sich. Dass sich viele Unternehmerinnen aus dieser Region enger vernetzen möchten, zeigte die große Resonanz auf beide Auftaktveranstaltungen im Januar im Dortmunder Rathaus und im Kreishaus Unna. Mehr als 200 Unternehmerinnen und

Führungsfrauen aus Politik und Wirtschaft wollten die Ideen des Donna-Teams kennenlernen und einen ersten Schritt zur Vernetzung tun. Angesprochen waren erfahrene Freiberuflerinnen und Unternehmerinnen aus allen Sparten und Branchen. Hauptziele von Donna: Vernetzen, Qualifizieren, Präsentieren. Von Anfang an erlebten die Besucherinnen, dass es beim

Netzwerken um aktives Mitgestalten geht. Mittels bereitgestellter TED-Geräte konnten sie Fragen, beispielsweise zu Herkunft, Größe des Unternehmens und Dauer der Selbstständigkeit sowie zu Wünschen an das Netzwerk und künftige Schwerpunkte beantworten. In anschließenden Workshops wurden diese Schwerpunkte ausgestaltet und im Plenum vorgestellt. Bei der abschließenden TED-Umfrage zeigten sich viele Besucherinnen gespannt, wie es weitergeht und welchen offiziellen Rahmen sich das Netzwerk geben wird. Inzwischen liegen die Auswertungen auf der Plattform www.donna-net.de vor.

Unterstützer und Initiatorinnen

Am 19. März wird es ein gemeinsames Treffen aller interessierten Unternehmerinnen in der Rohrmeisterei in Schwerte geben. Hier werden die Initiatorinnen die Auswertungen der Auftaktveranstaltungen sowie die Pläne und Satzung des künftigen Vereins vorstellen.

Initiatorinnen von Donna sind drei ehemalige Herausgeberinnen des Dortmunder Frauenbranchenbuchs, Beate Fleck von punktum Marketing & Kommunikation, Elke Greiff-Gossen von go_on Software und Gabriele Protze von Fotostudio Bildnis Lünen, die vierte Initiatorin ist Dr. Dorothe Falkenstein von Sanos-PR. Beide Donna-Auftaktveranstaltungen wurden vom Kompetenzzentrum Frau und Beruf Westfälisches Ruhrgebiet unterstützt, das bei den Wirtschaftsförderungen in Dortmund und im Kreis Unna angesiedelt ist.



Regel Austausch beim Treffen im Rathaus.



Bürgermeister Lothar Christ (vorne Mitte) eröffnete mit seiner Stellvertreterin Gudrun Holtrup, dem Vorsitzenden des Planungsausschusses, Andreas Heinecke und Wirtschaftsförderin Carolin Brautlecht symbolisch das Gewerbegebiet.

Foto: Ruhr Nachrichten

Mehr Platz für Unternehmen in Werne

Erfolgsmeldung aus Werne: Das neue Gewerbegebiet Wahrbrink-West wurde jetzt offiziell eröffnet.

Rund zwei Jahre hat es bis zur Fertigstellung des Gewerbegebiets gedauert. Das neu erschlossene Areal bietet Unternehmen ausreichend Platz für Ansiedlungs-, Erweiterungs- oder Verlagerungsvorhaben. Die Stadt Werne verfügt somit über ein weiteres, rund 15 Hektar großes Gewerbegebiet, das Ansiedlungen in der Größe von 5.000 bis 70.000 Quadratmetern ermöglicht. Einzelne Parzellen werden dem Bedarf entsprechend entlang der Erschließungsachsen zugeschnitten. „Da diese Flächen als Industrieflächen ausgewiesen sind, eignen sie sich insbesondere für große und mittelständische Unternehmen.“

Diese finden hier die idealen Rahmenbedingungen, auch im Hinblick auf die Anbindung“, betont Carolin Brautlecht, Wirtschaftsförderung Werne, die Vorzüge des Gewerbegebiets. „Mittelfristig können wir so den Bedarf und die Anfragen von Unternehmen nach Gewerbeflächen in Werne decken.“

Mit Blick auf den kurzen Planungszeitraum, die kurze Bauzeit sowie die niedrigen Baukosten können alle Beteiligten stolz auf das Ergebnis sein: „Wir sind mit der schnellen Umsetzung des Gewerbegebiets sehr zufrieden. Viele Arbeiten sind parallel ausgeführt worden, sodass diese re-

lativ kurze Zeitspanne – zwei Jahre von der ersten Planung bis zur Fertigstellung des Gewerbegebiets – zustande gekommen ist“, lobt Bürgermeister Lothar Christ die Arbeit aller Beteiligten. Viele Faktoren mussten bei der Erschließung berücksichtigt werden. Insbesondere der Hochwasserschutz hatte eine hohe Priorität, sodass zwei Hochwasserrückhaltebecken gebaut wurden.

Schnelle Autobahn-Anbindung

Ein großer Pluspunkt ist die schnelle Erreichbarkeit: Wahrbrink-West ist über die neue Umgehungs- und Landesstraße L 518n an die A 1 Richtung Bremen/Köln angebunden. Ebenso sorgt die L 518 für eine Anbindung des Gewerbegebiets an die B 54 in Richtung Lünen und Dortmund.

Über den Anschluss an die A 1 sind auch die nahe gelegene A 2 (Kamener Kreuz) und die A 44 (AK Dortmund/Unna) schnell erreichbar. „Von dem guten Zugang zu den bedeutenden Absatz- und Beschaffungsmärkten der Region können neben Logistikunternehmen auch überregional tätige Betriebe profitieren“, sagt Carolin Brautlecht. Neben dem großen Einzugsgebiet und der schnellen Erreichbarkeit runden die gute Infrastruktur und die attraktive historische Innenstadt den Standort ab.

120 Jahre

Spar- und Bauverein eG

Als am 4. März 1893 Dortmunder Bürger in der Gaststätte „Zum Schwarzen Raben“ zusammenkamen, konnte keiner ahnen, dass 120 Jahre später aus der mutigen Idee, die Wohnungsnot in ihrer Stadt zu verbessern, die größte Wohnungsbaugenossenschaft mit eigener Spareinrichtung in NRW werden sollte. Die Gründungsväter, unter ihnen Wilhelm Unverhau als treibende Kraft, wollten mit der Siedlungsgenossenschaft die Wohnungsnot Dortmunds in solidarischer Selbsthilfe lindern. Kurz nach der Gründung entstand das erste Gebäude, Lange Straße 111-113. Heute zählen 11.669 Wohnungen und 18.050 Mitglieder zu einer der leistungsstärksten Wohnungsbaugenossenschaften in der Region. Der Erste Weltkrieg brachte starke Einschnitte mit sich. Nach Kriegsende stockten die Bauarbeiten, es fehlten schlichtweg Handwerker und Material. Die Folgen des Zweiten Weltkriegs: Von den 4.338 Wohnungen und 62 gewerblichen Einheiten der Spar- und Bauverein eG Dortmund blieben lediglich vier Häuser mit 34 Wohnungen unbeschädigt. Am Tag des 60-jährigen Bestehens, am 4. März 1953, berichtete der Vorstand schließlich stolz, dass alle Trümmer beseitigt und sämtliche Ruinengrundstücke wieder aufgebaut seien. Es folgte eine rasante Aufwärtsentwicklung. Zwischen 1961 und 1965 wurden allein 918 Wohnungen in Sölde, Schüren und Brackel fertiggestellt. Heutzutage stellt der demografische Wandel eine große Herausforderung dar. Das ist für die Genossenschaft Grund genug, bauliche Veränderungen im Wohnungsbestand vorzunehmen oder auch bedarfsorientierte Serviceleistungen anzubieten, um weiterhin ein selbstbestimmtes Leben im vertrauten Wohnquartier zu ermöglichen. 107 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon zehn Auszubildende, arbeiten derzeit für die Spar- und Bauverein eG.

Kaufen und Lesen für den guten Zweck

Viele haben es schätzen gelernt und kaufen es gerne.
Das westfälische Straßenmagazin „bodo“ wird „volljährig“.

Mit „bodo“ feiert eines der ältesten Straßenmagazine Deutschlands in diesem Jahr seinen 18. Geburtstag. Im Februar 1995 erschien die erste Ausgabe als monatliches Magazin für Bochum und Dortmund. Vorbild war die britische Straßenzeitung „Big Issue“, die erstmals professionellen Journalismus mit der Hilfe für Obdachlose verband hat.

Der Erfolg eines ähnlichen Magazins in Hamburg gab dem Mieterverein Dortmund die Idee, „bodo“ zu gründen. Verkauft wird die Zeitschrift damals wie heute von Menschen auf der Straße. Die Verkäufer erhalten die Hälfte des Preises plus Spenden und können Beratungsangebote nutzen. Insgesamt haben sich in der „bodo“-

Geschichte fast 1.000 Menschen einen Verkäuferausweis ausstellen lassen, zurzeit gibt es rund 100 Aktive, die auch in anderen Städten Westfalens mit der Zeitung unterwegs sind. Etwa 20.000 Exemplare werden so jeden Monat verkauft.

Berühmte Gastautoren

„bodo“ versteht sich als unabhängiges Lobbyorgan für sozial schwache Menschen, verbindet diese Aufgabe jedoch mit aktuellen Themen und Kulturtipps aus der Region. Durch ein Netzwerk mit anderen Straßenmagazinen kann sich „bodo“ immer wieder mit prominenten Namen schmücken. Zuletzt schrieb der berühmte Schriftsteller Paolo Coelho als Gastautor.

www.bodoev.de

50 Jahre Qualität made in Germany
Gewa Jetzt mit Solar!
Systemhallen
LKW-Garagen · Überdachungen
(0 27 53) 66-100
www.gewa-hallen.de

SCHNELL · FLEXIBEL · KOMPETENT
SERVICE
FÜR ALLE FABRIKATE

GABELSTAPLER
CENTER KAMEN
GABELSTAPLER-CENTER KAMEN
GMBH & CO. KG
AN DER SESEKE 30 · 59174 KAMEN
TEL. 02307 / 208-150 · FAX 208-111
info@gabelstapler-center-kamen.de
www.gabelstapler-center.de


IHK 24
www.dortmund.ihk24.de

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

150 Jahre Zukunft


Sonderthemen 2013

Anzeigenschluss

Januar	Büro · Verpackung · Druck	31.12.2012
Februar	IT · Kommunikation · Social Media	31.01.2013
März	Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge	28.02.2013
April	Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit	28.03.2013
Mai	NEU! Häfen · Container · Eisenbahnen	30.04.2013
Juni	Bauen · Erhalten / Gewerbliche Immobilien	31.05.2013
Juli / August	Finanzen · Leasing · Versicherung	30.06.2013
September	Logistik · Maschinen / Produktion · Lagerung · Transport	31.08.2013
Oktober	Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting	30.09.2013
November	Energieeffizienz · Umweltschutz · Recycling	31.10.2013
Dezember	NEU! Gründen · Entwickeln / Qualifizieren · Bilden	30.11.2013

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG

Anzeigenservice, Westenhellweg 86–88, 44137 Dortmund, Telefon 0231 / 90 59-64 20, Telefax 0231 / 90 59-86 05, peter.wille@mdhl.de



Die Hauptstelle der Sparkasse Lünen an der Graf-Adolf-Straße 39.

Fotos: Sparkasse Lünen

Sparkasse Lünen feiert

Der Vorstand der Sparkasse Lünen hat im 160. Jahr des Bestehens der Bank eine positive Bilanz des Geschäftsjahrs 2012 gezogen.

Mit einer Bilanzsumme von 1,34 Milliarden Euro ist die Sparkasse Lünen nach wie vor eines der größten Kreditinstitute im Geschäftsgebiet“, sagte Ulrich Fischer, Vorsitzender des Vorstands. Mit Darlehensauszahlungen in einer Größenordnung von über 116 Millionen Euro und über 200 Finanzierungszusagen im Bereich der öffentlichen Fördermittel konnten wieder erfolgreich Investitionen in der Region gefördert werden.

Bei den Kundeneinlagen, die mit knapp 933 Millionen Euro einen großen Anteil zur Bilanzsumme beitragen, sind vor allem im kurzfristigen Bereich Steigerungen zu verzeichnen. Täglich fällige Gelder schlagen mit einem Wachstum von elf Prozent, Spareinlagen mit einem Wachstum von fünf Prozent zu Buche. Im Bereich des Wertpapiergeschäfts konnte eine erhöhte Nachfrage nach den Fondsprodukten der DekaBank beobachtet werden. So nahm der Anteil an Fondzulegungen gegenüber dem Vorjahr um 38,8 Prozent zu. Der DekaBank-Konzern ist der zentrale Ansprechpartner der Sparkassen, wenn es um die Geldanlage in Investmentfonds geht. Die Produktpalette reicht dabei von Geldmarktfonds über Aktien- und Immobilienfonds bis hin zu strukturierten An-



Heiko Rautert (l.) und Ulrich Fischer, Vorstand der Sparkasse Lünen.

lageformen aus dem Bereich des Vermögensmanagements.

Das Jahr 2012 stand ganz im Zeichen des 20-jährigen Jubiläums des Versicherungszentrums. Als Lebensversicherungsagentur startete die erfolgreiche Zusammenarbeit der Sparkasse Lünen mit der Westfälischen Provinzial im Jahr 1992. Der Fokus lag dabei zunächst in der Beratung der Kunden zum Thema „Altersvorsorge“. Mittlerweile arbeiten insgesamt fünf Mitarbeiter im Team des Versicherungszentrums, das zwischenzeitlich zum Versicherungs- und BausparCenter ausgebaut wurde.

In diesem Jahr feiert die Sparkasse Lünen ihren 160. Geburtstag. Sie wurde im Jahr 1853 gegründet und nahm ihren Geschäftsbetrieb am 2. Januar 1854 auf. 1872 erreichte sie,

nach dem Dienst Eintritt Wilhelm Lütters als Sparkassen-Rendant in Lünen, die erste Million Taler Spareinlagen. Mit Wirkung vom 1. April 1920 wurde die im Jahr 1906 gegründete Amtssparkasse Brambauer übernommen und als Zweigstelle weitergeführt. Im Jahr 1976 gründete sich der Sparkassenzweckverband der Städte Lünen und Selm, der seit 2005 die Trägerschaft der Sparkasse Lünen übernimmt. Heute ist die Sparkasse Lünen mit über 300 Mitarbeitern, darunter 28 Auszubildende, sowie 13 Geschäftsstellen und zwei Automaten-Zweigstellen eines der größten Kreditinstitute im Kreis Unna und einer der größten Arbeitgeber in Lünen und Selm. „Für das Jubiläumsjahr sind verschiedenste Aktionen und Veranstaltungen geplant“, so Fischer.

Perspektive nach Schlecker-Pleite

Agentur für Arbeit vermittelt ehemalige Schlecker-Beschäftigte an Elektronik-Fachmarkt: Mit Kompetenz Kunden überzeugt.

An einen Elektrofachmarkt in Dortmund-Eving konnte die Agentur gleich drei Frauen vermitteln, die dort eine berufliche Zukunft fanden. Manche Arbeitgeber würden es Luxus nennen, wenn man sich zwischen zwei Bewerbern nicht entscheiden kann, weil beide so gut zu der offenen Stelle passen. Thomas Mulder, Teamleiter bei Saturn in Dortmund-Eving, erging es so mit zwei ehemaligen Beschäftigten der Drogeriemarktkette Schlecker. Seine Lösung: Er machte kurzerhand aus der geplanten Vollzeitstelle zwei Teilzeitstellen im Verkauf. Seit November sind Necla Arslan und Heike Bode in dem Elektrofachmarkt beschäftigt. Als Dritte im Bunde kam eine frühere Kollegin hinzu, die heute in Vollzeit an der Kasse im Einsatz ist.

Für alle war die Umstellung groß. Andere Arbeitsaufläufe, höhere Anforderungen, ein neues Computersystem, ein komplexes Belegwesen und ein komplett neues Sortiment. „Hier habe ich nun mit Kleingeräten wie Staubsaugern, Wasserkochern und Kaffeevollautomaten zu tun. Diese Elektrogeräte muss ich natürlich gut kennen, um unsere Kunden kompetent beraten zu können“, berichtet Necla Arslan. „Aber dank intensiver

Schulungen bin ich nun auf dem neuesten Stand rund um die unterschiedlichen Technikprodukte.“ Dabei half ihr auch die sogenannte Online-Akademie, die das Unternehmen allen Mitarbeitern zur Verfügung stellt, um sich über Neuerungen im Sortiment zu informieren. Denn gute Beratung ist das A und O für Saturn.

Lob für Engagement

Thomas Mulder ist voll des Lobes über seine neuen Mitarbeiterinnen: „Sie sind hoch motiviert und äußerst selbstständig, dazu absolut zuverlässig. Ich möchte sie nicht mehr missen.“ Dass in einem Elektrofachmarkt junge Leute automatisch die „besseren“ Beschäftigten sind, sieht er nicht so. „Neben einem fundierten Fachwissen über die Produkte legen wir vor allem auf den freundlichen Umgang mit den Kunden Wert.“

„Diese Kompetenzen sind vom Alter unabhängig“, bestätigt Franco Dell'Aquila vom Arbeitgeber-Service der Arbeitsagentur, der die Mitarbeiterinnen an den Elektrofachmarkt vermittelte. „Ältere bringen häufig gerade die Lebenserfahrung und Selbstständigkeit mit, die im Berufsleben gefragt ist.“

Bislang bekam Necla Arslan nur positives Feedback von Kunden. Einige kannten sie bereits aus der nahe gelegenen Drogeriefiliale. „Die haben sich gefreut, mich nun hier wiederzusehen!“, strahlt die 40-Jährige. Die Mutter von zwei Töchtern ist glücklich mit ihrem neuen Job. Dabei war sie zunächst skeptisch, als sie von Franco Dell'Aquila das Stellenangebot erhielt. „Nach zwanzig Jahren bei Schlecker habe ich nicht geglaubt, dass ich noch etwas finde, das zu mir passt. Aber jetzt bin ich sehr gerne hier und lerne eine Menge, das gefällt mir.“



Der Job im Elektrofachmarkt Saturn macht Necla Arslan Spaß.

Foto: Arbeitsagentur Dortmund

Zukunftsweisende solarbetriebene Fahnenbeleuchtung

Geeignet für alle Fahnen!
Nachrüstbar und netzunabhängig!



Wir sind Ihr Partner für:

- Fahnenbeleuchtung
- Fahnenmasten
- Montage und Service



ReFlag GmbH

Herbert-Wehner-Str. 2, 59174 Kamen
Tel.: 02307 287 392-0

www.reflag.de info@reflag.de

Sonderanfertigungen und Zuschnitte für Industrie · Technik · Design



Ihr Klick in die Plexiglas-Welt:
plexiglas-hecker.de

Dortmund · B1 Abf. DO-Aplerbeck-Ost
Schleefstraße 5 · Telefon (0231) 9455-201

Investiere einen Mausklick.
Profitiere sofort!

www.steuerberater-hoeniger.de

do.tax

Steuerberatung

Wir unterstützen Sie umfassend mit unserem vielfältigem Dienstleistungsangebot in den Bereichen Steuern und Betriebswirtschaft.

do.tax Steuerberatungsgesellschaft mbH - Dortmund

www.dotax.de



Buntes Treiben auf dem Marktplatz in Unna, der mit dem Lichterschmuck besonders hübsch hergerichtet ist.

Fotos: Unna Marketing

Unna wird für fünf Tage italienisch

Vom 29. Mai bis 2. Juni weht Italiens Flair durch die Straßen von Unna: Dann feiert die Stadt wieder ihr Un(n)a Festa Italiana.

Die gesamte Innenstadt wird dann zu einer großen Piazza mit Musik, Kulinarischem, Tanz und Spaß für jedermann. Un(n)a Festa Italiana mit seiner besonderen Kulisse und dem italienischen Kulturprogramm hat sich in den vergangenen Jahren zum überregionalen Besuchermagneten entwickelt. Das Fest ist aus der Unnaer Veranstaltungs-

reihe nicht mehr wegzudenken. Die einzigartige Beleuchtung der gesamten Citymeile trägt entscheidend zur besonderen Atmosphäre bei. Denn auch für das diesjährige Fest plant die Kreisstadt als besondere Attraktion wieder eine italienische Illumination, die die eigens engagierten Bühnenbauer aus Bari am Sporn des italienischen Stiefels zum Teil extra für die

örtlichen Gegebenheiten in Unna anfertigen und erweitern. Pünktlich zur Eröffnung entsteht von der Bahnhofstraße bis zum Lindenplatz ein einzigartiges Ambiente. Lichtbögen, Pavillons und größere Lichtbilder, die die Häuserfassaden schmücken, sorgen dafür, dass man glaubt, auf einer italienischen Piazza zu stehen. Aber die Besucher erwartet weit mehr als die wundervolle „Illuminazione“.

Ein breites Programm mit rund 100 Stunden Unterhaltung bietet den passenden Rahmen. Am Rathaus und auf dem Alten Markt versprechen Musikensembles und Folkloregruppen unterhaltsame Stunden und ausgelassene Stimmung. Spontane Konzerte italienischer Musiker in den Gassen nahe der Fußgängerzone überraschen die Besucher und sorgen für jede Menge Abwechslung. Besonders aus Pisa, Unnas Partnerstadt, kommen auch in diesem Jahr viele Künstler und Show-Acts. Mittelalterlich gewandete Fahnschwinger und Armbrustschützen zeigen ihr Können, Folkloregruppen präsentieren Typisches aus ihrer Region.

Scampi, Käse und Grappa

Nicht nur die Musik und italienische Lebensfreude, sondern auch kulinarische Spezialitäten gehören zu einer Festa Italiana. An zahlreichen Ständen gibt es italienische Köstlichkeiten zu probieren, Appetithappen mit dem sonnenverwöhnten Aroma Italiens: Scampi, Rosmarin-Kartoffeln, fruchtige Fragole, Käse, Grappa sowie die berühmte Salami aus der Toskana. Während der vorigen Festa Italiana zählte die Stadt rund 300.000 Besucher.



Farbenfrohes Spektakel: die Fahnschwenger aus Pisa.

Eine Halle für richtig schwere Brocken

Die traditionsreiche Maschinenfabrik Völkmann investiert mit einem Neubau kräftig in ihren Standort in Dortmund.

In Dortmund-Bodelschwingh modernisiert Völkmann den Produktionsstandort mit dem Bau einer neuen Fertigungshalle. Die 2.750 Quadratmeter große Halle ermöglicht die Installation eines größeren Brückenkranes mit 25 Tonnen Tragkraft. Damit kann die Maschinenfabrik Völkmann künftig wesentlich schwerere Bauteile bearbeiten. In Ergänzung mit zwei weiteren Kranen werden Traglasten bis zu 50 Tonnen – statt bisher 12,5 Tonnen – möglich sein. Das Unternehmen erneuert sich zudem in energetischer Hinsicht: Einerseits bietet das neue Gebäude eine bessere Wärmedämmung, andererseits weicht die alte Ölheizung einer modernen gasbetriebenen Anlage.

Für die Umsetzung der Baumaßnahmen einschließlich der Planung zeichnet die Rundholz Bauunternehmung verantwortlich. Am 22. Februar feierten die Beteiligten zweier traditionsreicher Dortmunder Familienunternehmen die Grundsteinlegung. Die Fertigstellung des Gebäudes ist für den Juni dieses Jahres geplant.

Dritte Generation

„Mit der neuen Halle stellen wir uns den Herausforderungen eines sich stets wandelnden Marktes. Wir werden unsere Kapazitäten erweitern, Prozesse besser steuern und dem Umweltaspekt Rechnung tragen“, erklärte Wenke Völkmann-Gröne. Sie leitet in dritter Generation mit Ehemann Wilhelm Gröne die Maschinenfabrik Völkmann. „Es freut mich, von einem für diesen Standort sehr bedeutenden Unternehmen für das aktuelle Projekt beauftragt worden zu sein“, sagte Stefan Rundholz, in dritter Generation Geschäftsführer der Rundholz Bauunternehmung.

Bei der Errichtung des Fundaments für die neue Fertigungshalle



Grundsteinlegung auf dem Gelände der Maschinenfabrik Völkmann (v. l.): Stefan Rundholz, Geschäftsführer Rundholz Bauunternehmung, Ute und Klaus Völkmann, Wilhelm Gröne, Geschäftsführer Maschinenfabrik Völkmann, Marcus Bickel, Architekt bei Rundholz, Wenke Völkmann-Gröne, Geschäftsführerin Völkmann, und Michael Leuchs, Polier bei Rundholz.

Foto: Jürgen Landes

stießen die Mitarbeiter der Rundholz Bauunternehmung auf Relikte der „Zeichenzeit“: Sie fanden alte Bauwerksreste wie den Schornsteinturm des Kesselhauses, Fundamente der Koksöfen und Betongrenzwände der Güterzugverladung.

Die im Jahr 1936 durch Emil Völkmann gegründete Maschinenfabrik auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Westhausen gehört heute mit rund 100 Mitarbeitern zu den größten Arbeitgebern und Ausbildern im Dortmunder Nordwesten. Das Leistungsspektrum erstreckt sich über die Instandsetzung und Instandhaltung bis hin zur Entwicklung und Fertigung von Bauteilen und Baugruppen für die Industrie.

Die Rundholz Bauunternehmung wurde im Jahr 1945 von Peter Rundholz gegründet. Am Firmensitz in Dortmund-Brackel beschäftigt das Familienunternehmen heute rund 120 fest angestellte Mitarbeiter. Zu den bedeutenden Referenzprojekten in Dortmund gehören beispielsweise das Lensing-Carrée oder das Dortmunder U.



Dolezych
... einfach sicher

Seile • Ketten • Hebebänder • Zurrgurte
Rundschlingen • Hebezeuge • Krane
Beratung • Prüfung • Wartung • Schulung
DIN EN ISO 9001+14001
Hartmannstraße 8 • 44147 Dortmund
Tel.: 02 31/82 85-0 • Fax: 02 31/82 77 82
Internet: www.dolezych.de
E-Mail: dolezych@dolezych.de



Der afrikanische Kontinent rückt ins Blickfeld

Die deutsche Wirtschaft setzt immer stärker auf den afrikanischen Markt. Deutschlandweit macht mittlerweile jedes fünfte außenwirtschaftlich tätige Unternehmen mit Afrika Geschäfte.

Das Interesse an Afrika beschränkt sich dabei schon lange nicht mehr allein auf den etablierten südafrikanischen Markt. So beobachten die Industrie- und Handelskammern in den vergangenen Jahren auch ein vermehrtes Interesse der Unternehmen an weiteren afrikanischen Staaten. Grund dafür sind allen voran die großen Rohstoffvorkommen und daraus resultierenden wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten. Die Einnahmen aus den Rohstoffen werden von der afrikanischen Seite vermehrt dafür genutzt, die infrastrukturellen Voraussetzungen im Land zu verbessern. Nahezu alle Wirtschaftsbereiche können davon profitieren, seien es die Baubranche, Umwelttechnik, Medizintechnik oder der Maschinenbau. Ein langsam aber stetig wachsender Mittelstand eröffnet zudem größere Möglichkeiten für die Konsumgüterindustrie.

Natürlich ist auch weiterhin mit großen Schwierigkeiten im Geschäft mit afrikanischen Staaten zu rechnen. Hindernisse sind Korruption, ineffiziente öffentliche Verwal-

tung und fehlende Infrastruktur. Märkte mit guten Zukunftsperspektiven sind beispielsweise Ghana, Tansania, Kenia, Nigeria und Angola – alles Standorte mit Delegiertenbüros der deutschen Wirtschaft und damit Teil des weltweiten Netzwerks der Auslandshandelskammern (AHK).

Die Tendenzen zeigen bereits, dass sich die deutsche Wirtschaft verstärkt mit Afrika beschäftigt. Besonders die genannten Staaten, aber ebenso andere afrikanische Länder, können kurz- bis mittelfristig auch für den kleineren Mittelstand interessant werden. Nachdem sich Asien und Lateinamerika als Märkte langsam etabliert haben, gilt es, weitere internationale Potenziale zu finden.

Weitere Informationen

› Die IHK zu Dortmund hilft dabei als erster Ansprechpartner und stellt beispielsweise den Kontakt zu den Delegiertenbüros in Afrika her. Ansprechpartner: Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315, E-Mail: d.stute@dortmund.ihk.de

Ghana

Die Prognosen für Ghanas Wirtschaftswachstum belaufen sich für die nächsten Jahre auf über sieben Prozent. Damit zählt das Land dank politischer Stabilität, hoher Transparenz und Wirtschaftsfreundlichkeit zu den Erfolgsmodellen Afrikas. Für deutsche Unternehmen war Ghana 2011 der drittgrößte Liefermarkt in Subsahara-Afrika. Eine Gefahr besteht durch die enormen Ein-

nahmen aus der Ölförderung, die zu internen Verteilungskämpfen und stärkerer Korruption führen könnten. Gleichzeitig sind gerade diese Einnahmen Grund für Wachstumsimpulse in weiteren Branchen. Neben dem Öl- und Gassektor sind vor allem die Landwirtschaft (hier vor allem die Kakaoproduktion), der Bergbau, der Telekommunikations- sowie der Bausektor interessant.

Tansania

Tansania punktet mit einer stabilen und für afrikanische Verhältnisse effizienten Regierung sowie durch umfangreiche Bodenschätze. Die Folge sind auch hier für die Zukunft prognostizierte BIP-Wachstumsraten von rund sieben Prozent. Besonders die großen Erdgasfunde sind Impulsgeber für den ostafrikanischen Staat. Es bleibt jedoch abzu-

warten, inwieweit die Funde wirklich als Einnahmequelle genutzt werden können – sagen Marktforschungsunternehmen doch für 2020 bereits eine internationale Überversorgung mit Erdgas voraus. Die Chancen des Erdgases liegen eher darin, die eigene Wirtschaft zu versorgen und damit die Wirtschaftskraft zu erhöhen.

Kenia

Auch Kenia punktet mit Bodenschätzen – kann sein Potenzial aber nicht voll entfalten. Zwar wächst die kenianische Wirtschaft in Zukunft um rund fünf Prozent und bietet damit gute Optionen für ein geschäftliches Engagement im Land. Für ein Entwicklungsland mit einer rapide wachsenden Bevölkerung sind diese Zahlen aber zu gering. Die Hoffnung liegt in Maßnahmen der keniani-

schen Regierung, die unzureichende Infrastruktur zu verbessern. Vielversprechende Ölfunde könnten diese Maßnahmen künftig finanzieren. Große Unternehmen, wie beispielsweise die amerikanische General Electric, vertrauen bereits darauf, dass Kenia die Wende schafft und sein Potenzial bald abrufen kann und haben in Nairobi daher ihr afrikanisches Headquarter errichtet.

Nigeria

Anders als in den meisten afrikanischen Ländern kommen die rund sechs bis sieben Prozent Wirtschaftswachstum in Nigeria nicht durch den Ölsektor oder andere Bodenschätze zustande. Grund ist vielmehr der boomende Telekommunikationssektor sowie Infrastrukturprojekte in den Bereichen Energie und Transport. Davon profitiert auch der Bausektor. Optimistisch wird zudem die nähere Zukunft der Landwirtschaft gesehen, welche die Produktion in den vergangenen Jahren steigern konnte. Ebenfalls positiv trägt der wachsende Konsumbereich zur Gesamtwirtschaft bei. Sor-

genkind bleibt weiterhin der Energiesektor. Für deutsche Unternehmen ist Nigeria einer der interessantesten und gleichzeitig schwierigsten Märkte in Afrika. Geld ist dort aufgrund der Ölförderung reichlich vorhanden. Auch ist die Bandbreite an Industrien, welche Vorprodukte aus dem Ausland nachfragt, in Nigeria deutlich größer als in den meisten anderen Staaten Subsahara-Afrikas. Ernsthafte Probleme bereiten dem Land die politischen Unruhen zwischen Christen und Muslimen und die großen infrastrukturellen Probleme.

Angola

Internationale Prognosen sagen für 2012 und 2013 Wachstumsraten in der Größenordnung von sieben bis neun Prozent für das im Südwesten Afrikas liegende Land voraus. Nach den eher schlechten Jahren der globalen Finanzkrise geht es also wieder bergauf – wobei die zweistelligen Raten von vor der Krise nicht wieder in Aussicht sind. Angola stehen weitreichende wirtschaftspolitische Programme bevor – ganz nach dem Wahlmotto der Regierung: „Wachsen, um bes-

ser zu verteilen“. Schlagworte sind Entdollarisierung und bessere Verteilung des Ölreichtums. Ein durch die Öleinnahmen geschaffener Fonds in Höhe von fünf Milliarden US-Dollar soll die staatlichen Infrastrukturprogramme finanzieren, die besonders ausländischen Investoren gute Geschäftschancen bieten werden. Darüber hinaus bleibt Angola auch in Zukunft ein guter Absatzmarkt für Investitionsgüter.

Für deutsche Unternehmen ist Nigeria einer der interessantesten und gleichzeitig schwierigsten Märkte in Afrika.

Foto: Thinkstock



Starke Partner, starkes Netzwerk: die IHKs in Nordrhein-Westfalen.

Abb.: IHK Bielefeld

NRW bleibt exportstark

Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen haben ihren Jahresbericht Außenwirtschaft 2012 vorgelegt.

Daraus geht hervor, dass NRW auch im Jahr 2012 das exportstärkste Bundesland bleibt. Es verweist mit über 180 Milliarden Euro Exportvolumen Baden-Württemberg und Bayern erneut auf die Plätze zwei und drei. Damit war der Export auch im vergangenen Jahr wieder der Motor des Wachstums der nordrhein-westfälischen Wirtschaft. Das Volumen ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen: Von rund 162 Milliarden Euro im Jahr 2010 und 176 Milliarden Euro im Jahr 2011 auf nun über 180 Milliarden Euro. Im selben Zeitraum blieben die Inlandsumsätze eher konstant – das internationale Engagement der Unternehmen ist somit wesentliche Quelle des erfolgreichen Wachstumskurses der Wirtschaft.

IHKs sind wichtige Partner

Umfragen zeigen, dass die 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen wichtiger Partner der Wirtschaft bei der Erschließung ausländischer Märkte sind. Dies spiegelt sich auch in den Zahlen aus

dem vorigen Jahr wider: 2012 gaben die nordrhein-westfälischen IHKs in rund 120.000 Fällen direkte Auskünfte und Informationen an Unternehmen, davon 34.000 Mal zu rechtlichen Aspekten bei Handel und Investitionen sowie zu Märkten und Marketing. Ebenfalls spielten die IHK-Veranstaltungen zu Länder- und Spezialthemen eine wichtige Rolle. An insgesamt 569 Veranstaltungen haben rund 18.000 Unternehmensvertreter teilgenommen. Gegenüber 2010 bedeutet dies eine Steigerung der Anzahl der Veranstaltungen sowie deren Teilnehmer um rund 60 Prozent.

Darüber hinaus wurde oftmals das Angebot genutzt, sich direkt im Zielmarkt zu informieren. Rund 300 Unternehmensvertreter waren Teilnehmer der 19-IHK-Auslandsreisen. Im Mittelpunkt des Interesses standen 2012 die Märkte Westeuropas, der Türkei und Südamerikas. Speziell ins Blickfeld nordrhein-westfälischer Unternehmen sind erneut China und Russland gerückt. Wie wichtig der Ex-

port als Motor der Wirtschaft ist und welche Bedeutung die Unterstützung durch die IHKs hat, ist 2012 vor allem auch bei der Ausstellung von Außenhandelsdokumenten deutlich geworden. So stellten die IHKs in NRW rund 339.000 Ursprungszeugnisse für Mitgliedsunternehmen aus – eine Art „Passierschein“ für Waren aller Art in arabische Länder und nach Osteuropa.

Darüber hinaus fertigten die IHKs in NRW rund 95.000 sonstige Bescheinigungen für das Auslandsgeschäft aus, wie etwa Bescheinigungen von Rechnungen für Zollbehörden sowie 5.445 Carnets A.T.A., die für die vorübergehende zollfreie Ausfuhr von Waren ohne aufwendige Zollformalitäten benötigt werden.

Weitere Informationen

- › IHK zu Dortmund, Wulf-Christian Ehrlich, Tel. 0231 5417-246, E-Mail: w.ehrlich@dortmund.ihk.de.
- › Jahresbericht Außenwirtschaft 2012 zum Download: www.dortmund.ihk.de/international

Größtes bilaterales Handelsabkommen

Die Europäische Union und die Vereinigten Staaten wollen schnellstmöglich Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen aufnehmen.

Mit diesem Schritt leiten die EU und die USA die Verhandlungen über das größte je verabschiedete bilaterale Handelsabkommen der Welt ein. In ihrer gemeinsamen Erklärung vom 13. Februar 2013 unterstrichen der Präsident der Vereinigten Staaten Barack Obama, der Präsident der Europäischen Kommission José Manuel Barroso und der Präsident des Europäischen Rates Herman Van Rompuy die großen Chancen, die solch ein Abkommen bringen könnte. Ein erfolgreicher Abschluss könnte die Wirtschaftsleistung der EU um 0,5 Prozent erhöhen.

Das umfassende transatlantische Handels- und Investitionsabkommen soll über den „klassischen Ansatz“ hinausgehen, bei dem üblicherweise nur Zölle abgebaut und die Märkte gegenseitig für Investitionen, Dienstleistungen und die öffentliche Beschaffung geöffnet werden. Darüber hinaus ist es auch Ziel des Abkommens, die unterschiedlichen technischen Vorschriften und Produktnormen zu vereinheitlichen. Studien zeigen, dass diese Unterschiede für die Unternehmen Zusatzkosten bedeuten, die in etwa einem Zollsatz von zehn bis 20 Prozent entsprechen, wobei der übliche Zollsatz beim Handel mit den USA nur bei etwa vier Prozent liegt. Es bleibt je-

doch kritisch abzuwarten, in welchem Umfang und Zeitraum sich diese ambitionierten Pläne tatsächlich umsetzen lassen. Zwar sind die Verhandlungspartner an einer schnellen Umsetzung interessiert – trotzdem werden sich derartig umfangreiche Verhandlungen über mehrere Jahre hinziehen.

Die Handelsbeziehungen zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten bilden das Rückgrat der Weltwirtschaft: 47 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts und etwa ein Drittel der weltweiten Handelsströme fallen auf die beiden Wirtschaftsmächte. Jeden Tag tauschen die EU und USA Waren und Dienstleistungen im Wert von rund zwei Milliarden Euro aus. Experten sagen voraus, dass ein Abschluss des Abkommens bis 2027 einen jährlichen BIP-Zuwachs von insgesamt 0,5 Prozent für die EU und 0,4 Prozent für die USA bedeuten könnte, was jährliche Zusatzeinnahmen von 86 Milliarden Euro für die EU-Wirtschaft und 65 Milliarden Euro für die US-Wirtschaft entsprechen würde.

Wirtschaftstag USA

Für Unternehmen, die den Einstieg in den amerikanischen Markt suchen beziehungsweise ihr Engagement dort ausbauen möchten, bietet die IHK zu Dortmund am 8. April den Wirtschaftstag USA an. Fachleute der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer und deutsche sowie amerikanische Anwälte beziehungsweise Rechts- und Steuerexperten geben einen Überblick über den amerikanischen Markt sowie über die Themen Steuern, Firmengründung, Vertragsgestaltung und Arbeitsrecht.

Weitere Informationen:

› Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315,
E-Mail: d.stute@dortmund.ihk.de

Frist verlängert Gelangsbestätigung neu

Der Protest der Wirtschaft hat Erfolg gezeigt: Die Regelungen zur Gelangsbestätigung werden geändert. Nach mehreren Entwürfen liegt dem Bundesrat jetzt eine beschlussreife Neufassung vor. Die neuen Regelungen sollen dann mit einer Übergangsfrist erst zum 1. Oktober 2013 verbindlich werden. Bis dahin können die bislang bekannten Nachweise fortgeführt werden. Wichtigste Änderung ist, dass neben der Gelangsbestätigung auch weiterhin andere Nachweismöglichkeiten genutzt werden können, welche die Verbringung der Ware belegen. Außerdem kann die Gelangsbestätigung auch elektronisch eingeholt werden und in Form einer quartalsweisen Sammelbestätigung abgegeben werden. Notwendig wird die Gelangsbestätigung jedoch, wenn der Kunde aus dem EU-Ausland die Ware in Deutschland selbst abholt. Ansprechpartner: Roland Kussel, Tel: 0231 5417-249, E-Mail: r.kussel@dortmund.ihk.de.



Flaggen vor dem Berlaymont-Gebäude der Europäischen Union in Brüssel.

Foto: Thinkstock



QUALITÄT NACH MASS

Stanzartikel
in Groß- und Kleinserien

Wir fertigen Stanz-, Press- und Biegeteile für unterschiedlichste Anwendungszwecke – in Klein- und Großserien, in einzelnen Herstellungsschritten oder im Folgeverbund. Unsere Leistungen reichen vom passgenauen Stanzteil bis zur fertig verpackten Baugruppe.

SCHÜRHOLZ
KALTPROFILE
STANZARTIKEL

FRANZ SCHÜRHOLZ GmbH
Westerhaar 28 | 58739 Wickede
Telefon 023 77-78779-0
info@schuerholz.com
www.schuerholz.com

ISO 9001:2008
VDA 6.1



REACH soll ein hohes Schutzniveau für Mensch und Umwelt sicherstellen. Chemikalien, die besonders besorgniserregende Stoffe enthalten, kommen in ein Zulassungsverfahren.

Foto: BAuA/Uwe Fölkner

REACH: Nächste Frist rückt näher

Ende Mai läuft im „REACH-Prozess“ erneut eine Frist ab, die für die deutsche Wirtschaft ernst zu nehmende Auswirkungen hat.

Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) in Dortmund als nationale Auskunftsstelle für Hersteller, Importeure und Anwender chemischer Stoffe vermutet, dass manches KMU dies noch nicht erkannt hat. Hintergrund: 2007 hat die Europäische Union den REACH-Prozess gestartet. Durch die Registrierung aller auf dem Markt befindlichen Stoffe soll der Wissensstand über Chemikalien erhöht werden. Auf Basis dieser Informationen soll der sichere Umgang mit chemischen Produkten sowie der Schutz von Mensch und Umwelt wesentlich verbessert werden.

Am 31. Mai läuft nun die zweite Registrierungsfrist für chemische Stoffe ab – wobei es Grenzen gibt, wie Markus Schulte, Leiter der BAuA-Öffentlichkeitsarbeit, berichtet: „Betroffen sind Stoffe, die im Mengenbereich zwischen 100 und 1.000 Jahrestonnen hergestellt beziehungsweise importiert werden. Sie stellen eine zentrale Rolle in der Lie-

ferkette dar. Werden sie durch die von dieser zweiten Frist betroffenen Unternehmen nicht registriert, können sie auch nicht weiter vermarktet werden.“ Zusätzlich zu den seit 2008 registrierten 4.900 Stoffen rechnet die BAuA bis zum Fristablauf mit 3.000 weiteren registrierten Stoffen in Europa.

Hilfe für Unternehmen

Zwar habe man in der BAuA den Eindruck, dass die Industrie gut aufgestellt sei und REACH aktiv umsetze. „Wir vermuten aber, dass manche KMU noch nicht erkannt haben, dass sie betroffen sind, geschweige denn an die Registrierung denken“, so Schulte. Deshalb wolle die BAuA mit einer Info-Kampagne jetzt auch die letzten Unwissenden aufwecken. Auf www.reach-clp-helpdesk.de kann sich jedes Unternehmen in ein paar Schritten Klarheit verschaffen, ob es handeln muss.

Der REACH-CLP-Helpdesk der BAuA, die Industrie- und Handelskammern und viele andere Servicestellen können Unternehmen

leicht helfen, ihre Betroffenheit zu klären. Ein Beispiel ist das Tool „Was geht mich REACH an?“ In ein paar Schritten kann sich hier jedes Unternehmen online Klarheit verschaffen. Auch fängt die Seite mit FAQs viele Standard-Fragen auf. „Die Zahl der Anfragen nimmt mit Blick auf das Registrierungsende stetig zu, deshalb wollen wir schon mit Internetseite und REACH-Broschüren möglichst viele Wissensdefizite auffüllen“, so Schulte. Die BAuA gibt Broschüren in der Reihe „REACH-Info“ heraus. Zu CLP und GHS gibt es Faltblätter und Poster. Alle Broschüren, Faltblätter und Poster können im Informationszentrum der Bundesanstalt in begrenzter Höhe kostenlos bestellt werden. Viele Publikationen stehen auch im Volltext als pdf-Datei zum Herunterladen bereit. www.baua.de

Weitere Informationen

› BAuA, Friedrich-Henkel-Weg 1-25, 44149 Dortmund, Tel. 0231 9071-2971, E-Mail: info-zentrum@baua.bund.de
www.baua.de/reach, www.reach-clp-helpdesk.de
www.echa.europa.eu/sief_de.asp

Was ist REACH?

REACH – das steht für Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals (Registrierung, Bewertung und Zulassung von Chemikalien). Diese neue EG-Verordnung Nr. 1907/2006 zentralisiert und vereinfacht das Chemikalienrecht europaweit und ist am 1. Juni 2007 in Kraft getreten. Es ist erklärtes Ziel, den Wissensstand über die Gefahren und Risiken zu erhöhen, die von

Chemikalien ausgehen können. Den Unternehmen wird dabei mehr Verantwortung für den sicheren Umgang mit ihren Produkten übertragen. Die Bundesbehörden bieten vielfältige Informationen zu REACH, damit sich insbesondere Klein- und Mittelständische Unternehmen schnell mit den neuen Regelungen vertraut machen können.

Was ist CLP?

CLP – das steht für Regulation on Classification, Labelling and Packaging of Substances and Mixtures. Die Verordnung (EG) Nr. 1272/2008 über die Einstufung, Kennzeichnung und Verpackung von Stoffen und Gemischen, auch GHS-Verordnung genannt (abgeleitet durch die Implementierung des Globally Harmonised System of Classification and Labelling of Chemicals der Vereinten Nationen in die EU), ist am 20. Januar 2009 in Kraft getreten. Ziel der Verordnung ist ein hohes Schutzniveau für die menschliche Gesundheit und für die Umwelt si-

cherzustellen, sowie den freien Warenverkehr innerhalb des gemeinsamen europäischen Binnenverkehrs von chemischen Stoffen, Gemischen und bestimmten spezifischen Erzeugnissen zu gewährleisten. Die weltweite Harmonisierung von Vorschriften für die Einstufung und Kennzeichnung von Stoffen und Gemischen (GHS der UN) für das Inverkehrbringen sowie die Verwendung einerseits und den Transport andererseits soll neben dem Schutz des menschlichen Lebens und der Umwelt auch zu einer Vereinfachung des Welthandels führen.

WIR BEWEGEN FIRMEN.

B2RUN Dortmund am 6. Juni 2013

Gemeinsam Unternehmensziele erreichen

Das Arbeitsleben ist nur in seltenen Fällen ein Wunschkonzert. Einer dieser Fälle tritt für Arbeitnehmer und Arbeitgeber aus Dortmund und Umgebung am 6. Juni 2013 zum mittlerweile vierten Mal ein: der B2RUN Dortmund. Auch in diesem Jahr können Firmen, Verbände und sonstige Institutionen jeglicher Branche und Größe mit der Teilnahme an der Deutschen Firmenlaufmeisterschaft Sport, Spaß und gute Laune mit Maßnahmen zum Teambuilding und zur Gesundheitsprävention verbinden.

„Diese Stichworte fallen in den Gesprächen mit den Unternehmensverantwortlichen, den Teamkapitänen und natürlich auch den Läufern immer wieder“, sagt Christian Kösters, Standortleiter des B2RUN Dortmund. „Das gemeinsame Bewegen, die gemeinsame Zeit der Vorbereitung und vor allem auch das gemeinsame Erlebnis, den B2RUN zu absolvieren und am Ende in den SIGNAL IDUNA PARK einzulaufen oder die Kollegen anzufeuern, machen für viele Teilnehmer die Deutsche Firmenlaufmeisterschaft aus.“



Breiter Raum für Kontakt- und Netzwerkaktivitäten

Ob diese Teilnahme darauf abzielt, die circa sechs Kilometer lange Strecke möglichst schnell zu laufen oder allein das Erreichen der Ziellinie den Beweggrund darstellt, ist jedem einzelnen und jeder Laufgruppe selbst überlassen. Aber trotz individueller Fitness und Laufmotivation schätzen die B2RUN-Teilnehmer, dass sie gemeinsam mit den Kollegen daran wirken, ihre Ziele zu erreichen: Und das gemeinsame Erreichen von Unternehmenszielen ist auch für den wirtschaftlichen Erfolg unabdingbar.

Dies gilt ebenso für die positive Außendarstellung und die Kommunikation mit Kunden, Partnern oder auch potentiellen Mitarbeitern. Auch vor diesem strategischen Hintergrund eignet sich der B2RUN als Plattform.

Dazu ist es gar nicht erforderlich, das schnellste oder das „fitteste“ (teilnehmerstärkste) Team zu stellen. Allein die Teilnahme bietet den aktiven Läufern und den unterstützenden Kollegen breiten Raum für Kontakt- und Netzwerkaktivitäten – in der zwanglosen Atmosphäre vor, während und nach dem Lauf sowie auf der anschließenden After-Run-Party im Stadion. Für die Dortmunder Ausgabe des B2RUN am 6. Juni rechnen die Organisatoren mit über 400 Unternehmen und einer Rekordteilnehmerzahl von bis zu 10.000 Startern.

Kontakt unter:
koesters@b2run.de

B2RUN[®] Dortmund

Großes Interesse an IHK-Recyclingbörse

Wiederverwertung liegt im Trend, das zeigt auch die Entwicklung der IHK-Recyclingbörse.

Die Zahl der Inserate hat sich im vergangenen Jahr gegenüber 2011 gut verdoppelt. Nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) suchten 2012 rund 100.000 Unternehmen unter der Adresse www.ihk-recycling-boerse.de nach verwertbaren Materialien. Diese Rekordbeteiligung führt der DIHK auf die wachsende Bedeutung der Rohstoffsicherung, steigende Preise, verbesserte Markttransparenz und auch darauf zurück, dass die Betriebe zunehmend einen eigenverantwortlichen Beitrag zum Umwelt- und Ressourcenschutz leisten wollen. Der aktuellen DIHK-Auswertung zufolge wurden im vergangenen Jahr genau 1.000 Inserate geschaltet, 104 Prozent mehr als 2011. Im Schnitt interessierten sich für jede Anzeige 100 Unternehmen. Die Recyclingbörse im Bezirk der IHK zu Dortmund verzeichnete 2012 insgesamt 593 Nachfragen seitens der Unternehmen. Das System steht nicht nur sämtlichen IHK-Mitgliedsunternehmen kostenfrei zur Verfügung, sondern auch allen anderen Betrieben. Mit der Recyclingbörse nutzen Unternehmen das wirtschaft-

liche Potenzial einer rohstoffsicheren Kreislaufwirtschaft. Betriebe können inserieren, wenn sie Verwertungsmöglichkeiten für ihre Abfälle oder Wertstoffe suchen und Kunststoffe, Kartons, Holzreste, Elektronikschrott oder Metalle abgeben möchten.

Bares Geld

Andererseits werden im System natürlich auch Unternehmen fündig, die selbst verwertbare Stoffe benötigen. Abfallerzeuger sparen mit dem Onlineportal also nicht nur eine fachgerechte Entsorgung ein, sondern mit dem Verkauf verwertbarer Abfallprodukte verdienen sie auch bares Geld.

Abnehmer dieser Produkte hingegen profitieren, da sie die Kosten für die Beschaffung von Rohstoffen reduzieren können. Zugleich zeigen beide Seiten ihr Engagement für die Umwelt. Betreiber der technischen Plattform sind alle 80 Industrie- und Handelskammern.

Weitere Informationen

› IHK zu Dortmund, Roland Georgii,
Tel. 0231 5417-99, E-Mail:
r.georgii@dortmund.ihk.de



Auch alte Kartonagen sind ein Fall für die IHK-Recyclingbörse.

Foto: Thinkstock

Veranstaltungen der IHK zu Dortmund

8. April 2013

Wirtschaftstag USA
IHK zu Dortmund
Dominik Stute
Tel. 0231 5417-315

16. April

Smart Meter, Smart Grid und Energiemarktplatz – Aspekte zukünftiger Energieversorgung für KMU
FH Dortmund
Petra Preiß
Tel. 0231 5417-275

17. April 2013

Seminar „Auftragsarbeiten und Entsendungen in den Niederlanden“
IHK zu Dortmund
Agathe Szymanski-Hallerberg
Tel. 0231 5417-247

22. April 2013

Kompetenzkreis Energie
IHK zu Dortmund
Fabian Stütz
Tel. 0231 5417-229

4. Juni 2013

Georgien-Intensivsprechtage
IHK zu Dortmund
Dominik Stute
Tel. 0231 5417-315

20. Juni 2013

e.day – Energie im Dialog
Kongresszentrum Westfalenhallen Dortmund
Fabian Stütz
Tel. 0231 5417-229

Juni oder Juli 2013

Zwei Jahre Freihandelsabkommen mit Südkorea
IHK zu Dortmund
Dominik Stute
Tel. 0231 5417-315

26. September 2013

MDM – Sturm im Wasserglas? Oder wie kommt man von falschen Geodaten zu validen Wetterdaten?
IHK zu Dortmund
Petra Preiß
Tel. 0231 5417-275

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.dortmund.ihk24.de/veranstaltungen



Torsten Schmalbrock, NRW.Bank, Marcus Müller, EnergieAgentur.NRW, Heinz-Gerhard Schuk, Bezirksregierung Arnsberg, und Fabian Stütz, IHK zu Dortmund (v. l.), informiert bei einer Regionaltagung am 20. Februar über das KWK-Impulsprogramm. Foto: Printz

Den Hebel ansetzen

Die EnergieAgentur.NRW und die IHK haben das neue Kraft-Wärme-Kopplungs-Programm der Landesregierung vorgestellt.

Die Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) stellt eine zukunftsorientierte und ökologische Technologie dar, die wichtig ist, um die Ziele der Energiewende zu erreichen. Sie erhöht die Effizienz des Brennstoffeinsatzes und hilft zugleich, CO₂-Emissionen zu vermeiden. Sie ist dabei ein so wichtiger Baustein, dass die Bundesregierung ihren Ausbau als eigenes Ziel im Rahmen der Energiewende definiert hat: Bis 2020 sollen 25 Prozent des Stroms in Kraft-Wärme-Kopplung erzeugt werden. Die Landesregierung hat dieses Ziel in ihrem Koalitionsvertrag auch für NRW festgesetzt. Bundesweit stehen wir heute jedoch erst bei einem Anteil von etwas mehr als 15 Prozent. Studien gehen davon aus, dass das Ziel wohl um fünf bis sechs Prozentpunkte verfehlt wird. Grund: Die bestehende Förderung sei ungenügend, die hohen Anfangsinvestitionen der Technik tragbar zu machen.

An genau dieser Stelle will die Landesregierung mit dem neuen KWK-Impulsprogramm, welches sich ausschließlich an Unternehmen richtet, den Hebel ansetzen. Durch eine Zuschussförderung und zinsgünstige Kredite der NRW.Bank für den Bau neuer sowie die Umrüstung bestehender Anlagen bietet es vielen Unternehmen eine attraktive Möglichkeit, In-

vestitionen in mehr Energieeffizienz und damit Kosteneinsparungen zu erreichen. Die Förderung des KWK-Impulsprogramms setzt sich aus zwei Bausteinen zusammen, dem NRW/EU-Investitionszuschuss und dem NRW/EU-Investitionskredit.

NRW/EU-Investitionszuschuss:

KWK-Anlagen bis 50 kW_{el} sowie KWK-bezogene Maßnahmen bis zu einem Investitionsvolumen von 50.000 Euro werden mit einem Investitionszuschuss gefördert. Förderanträge können bei der Bezirksregierung Arnsberg gestellt werden. Die Förderung richtet sich vor allem an kleine und mittlere Unternehmen in NRW.

NRW/EU-Investitionskredit:

Der Neubau sowie die Umrüstung oder Erweiterung bestehender KWK-Anlagen mit mehr als 50 kW_{el} werden mit zinsverbilligten Darlehen der NRW.Bank gefördert. Antragsberechtigt sind alle Unternehmen, die die zu fördernde KWK-Anlage selbst betreiben. Bei Neuanlagen kann sowohl die Investition in einzelne Anlagen als auch der Zusammenschluss mehrerer Anlagen gefördert werden. Die Antragstellung erfolgt über die Hausbank.

www.dortmund.ihk24.de/innovation/energiefragen

Impressum

RUHR Wirtschaft

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Hauptgeschäftsstelle:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-0
Telefax: 0231 5417-109
Internet: <http://www.dortmund.ihk24.de>
E-Mail: g.schulte@dortmund.ihk.de
u.max@dortmund.ihk.de

Zweigstelle Hamm:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Zweigstelle Hamm
Südstraße 29, 59065 Hamm
Telefon: 02381 92141-0
Telefax: 02381 92141-23

Redaktion: Georg Schulte / Ute Max

Verantwortlich für den Inhalt

des redaktionellen Teils: Georg Schulte

Die Redaktion übernimmt für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Verantwortung und behält sich deren Kürzung vor.

Adresse der Redaktion:

IHK-Magazin Ruhrwirtschaft
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-256/87

Die Ruhrwirtschaft erscheint elf Mal im Jahr. Die Ausgabe Juli/August erscheint als Doppelausgabe. Die Ruhrwirtschaft ist gemäß § 13 (1) der Satzung Veröffentlichungsorgan der IHK. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Für andere Bezieher beträgt der Bezugspreis 48,75 Euro einschl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Druckauflage 37.127 (IVW 04/2012)

ISSN: 0343-1452

Redaktionsschluss

dieser Ausgabe: 1. März 2013

Ausgabedatum: 18. März 2013

Verlag und Druckerei:

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG, Dortmund

Anzeigenservice:

Frank Henke (verantwortlich) / Peter Wille
Gebr. Lensing GmbH & Co. KG Pressehaus,
Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund
Telefon: 0231 9059-6420
Telefax: 0231 9059-8605
E-Mail: peter.wille@mdhl.de
Derzeit ist die Preisliste Nr. 28 vom 1. Januar 2012 gültig.



IHK.DIE WEITERBILDUNG

Das Programm April/Mai 2013

Seminare (Auszüge)

Work-Life-Balance – Der richtige Umgang mit Stress und Entspannung 9.-10.4.2013	390 €
Business-Etikette für die Chef-Assistenz 10.4.2013	195 €
Mitarbeiter-Kritikgespräche als Führungsaufgabe 11.-12.4.2013	430 €
Anlagevermögen – Aktuelles zur Buchführung und Bilanzierung 16.4.2013	195 €
Führungsstärke im Vertrieb I – Kommunikation und Motivation als Vertriebsführungskraft 16.4.2013	195 €
Datenschutzrecht aktuell – Die Neuregelungen seit 2009/2010 16.4.2013	195 €
Professionelles Telefonieren – gezielte und effiziente Gesprächsführung 17.4.2013	195 €
Online Marketing – How to get involved 18.4.2013	195 €
Grundlagen der Informationssicherheit und des IT-Risikomanagements 18.4.2013	215 €
Erfolgreiche Geschäfte und Zusammenarbeit mit Russland 18.4.2013	245 €
Außendienstcontrolling – Zielgerichtete Steuerung Ihres Vertriebsteams 19.4.2013	195 €
Meisterhafte Konfliktlösung 20.+27.4.2013	350 €
Vertrieb 2.0 – Wie Sie das Internet und soziale Netzwerke als Vertriebskanäle einsetzen 23.4.2013	195 €
Cloud Computing – Essentielles Basiswissen für den erfolgreichen Einsatz in Unternehmen 23.4.2013	215 €
Integraler Führungsstil I – Erkennen Sie sich selbst, nutzen Sie Ihre Chancen 25.-26.4.2013	690 €
Können Sie oder wollen Sie nicht? Motivationsstrategien 25.-26.4.2013	430 €

Wie mache ich mich selbstständig? – Existenzgründungsseminar
25.4.2013 30 €

Kleines „Controlling“ für „nichtkaufmännische Führungskräfte“
26.4.2013 195 €

Personalentwicklung 2.0 – Professionelle Personalentwicklung mit Twitter, Facebook & Co.
26.4.2013 195 €

Social Media im Personalmarketing I – Employer Branding und Web 2.0
29.4.2013 195 €

IHK-Zertifikatslehrgänge und Unterrichtungen

Unterrichtung im Bewachungsgewerbe – Personal
8.-12.4.2013 405 €

Fachkraft Zoll und Außenwirtschaft
8.-20.4.2013 1.350 €

Technisches Englisch
8.4.2013-17.2.2014 930 €

IT-Sicherheitsbeauftragter (IHK) Modul 2
10.-12.4.2013 1.990 €

Personal-Management (IHK)
13.4.-13.7.2013 1.250 €

Unterrichtung im Bewachungsgewerbe – Unternehmer
15.-26.4.2013 780 €

Buchführung und Abschluss
15.4.-15.7.2013 525 €

Franchise Management
16.4.-19.12.2013 1.900 €

Logistik und Logistikcontrolling (IHK)
22.4.-13.7.2013 1.100 €

Marketing-Referent (IHK)
29.4.-6.7.2013 1.350 €

Unterrichtung im Bewachungsgewerbe – Personal
13.5.-17.5.2013 405 €

Praxiswissen Recht (IHK)
25.5.-13.7.2013 995 €

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen

Vorbereitung auf die Sachkenntnisprüfung im Einzelhandel
8.-10.4.2013, 250 €

Geprüfter Logistikmeister (Di/Sa)
9.4.-31.10.2015, 5.790 €

Erwerb der Ausbildereignung (Mi/Fr)
12.4.-17.7.2013, 480 €

Medienfachwirt Print oder Digital
12.4.2013-8.9.2014 5.650 €

Industriemeister – Fachrichtung Printmedien (Fr/Sa)
12.4.2013-8.9.2014 5.650 €

33. Industriemeisterlehrgang Metall (Sa)
13.4.2013-29.10.2016 5.550 €

12. Industriemeisterlehrgang Elektrotechnik (Sa)
13.4.2013-29.10.2016 5.950 €

Fachkaufmann für Einkauf und Logistik
16.4.2013-17.9.2014 2.500 €

34. Industriemeisterlehrgang Metall (Mo/Di/Do)
22.4.2013- 28.4.2016 6.030 €

Erwerb der Ausbildereignung für Fachwirt-Absolventen (Fr/Sa)
26.4.-11.5.2013 280 €

Erwerb der Ausbildereignung (Sa)
27.4.-20.7.2013 480 €

18. Immobilienfachwirt
30.4.2013-17.5.2015 2.450 €

Aus- und Weiterbildungspädagoge (Di/Do)
7.5.2013-17.10.2014 2.950 €

Erwerb der Ausbildereignung – Vollzeit
8.-29.5.2013 480 €

Erwerb der Ausbildereignung – Vollzeit (Hamm)
13.-31.5.2013 480 €

Fachkaufmann für Vertriebsmanagement (Sa)
25.5.2013-14.2.2015 2.600 €

IHK.Die Weiterbildung.

Geprüfte Qualität nach DIN EN ISO 9001: 2008
Bekannte Lehrgangsangebote und Träger, die auf IHK-Prüfungen vorbereiten, können über das Weiterbildungsinformationssystem (WIS) im Internet unter <http://wis.ihk.de/ihk-pruefungen/anbieterliste> eingesehen werden.
Weitere Information und Anmeldung:
Industrie- und Handelskammer zu Dortmund,
Märkische Straße 120,
44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-99
Telefax: 0231 5417-330
Internet: www.dortmund.ihk24.de
E-Mail: info@dortmund.ihk.de

Personal gewinnen, binden und halten

Wie Unternehmen dem demografischen Wandel begegnen können, klärte das IHK-Forum Personalentwicklung am 1. März.

Weniger Menschen im erwerbsfähigen Alter und alternde Belegschaften – das bringt die Folgen der demografischen Entwicklung für Unternehmen auf den Punkt und hat Konsequenzen für die betriebliche Personalpolitik. Die Verantwortlichen der knapp 60.000 Mitgliedsunternehmen der IHK zu Dortmund müssen sich damit auseinandersetzen, wie sie dem drohenden Fachkräftemangel begegnen. Mitarbeitergewinnung bzw. -bindung, der Wissenstransfer von ausscheidenden Beschäftigten sowie Gesundheitskonzepte für alternde Belegschaften sind Teile dieser Herausforderungen. Während Großunternehmen vielfach schon Lösungen vorhalten, suchen kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) meist noch nach geeigneten Strategien.

Das erste IHK-Forum Personalentwicklung suchte nach Antworten auf die oben genannten Herausforderungen. 45 Unternehmer oder Personalleiter nutzten die Chance, sich über mögliche Konzepte zu informieren. Dr. Oliver Stettes, Leiter des Kompetenzfeldes Arbeitsmarkt- und Personalökonomie des Instituts der deut-

schen Wirtschaft Köln, erläuterte das Konzept der lebenszyklusorientierten Personalpolitik.

Mit der Veränderung der Alterspyramide sei auch Bewegung in die Lebensgestaltung der Menschen gekommen, so Stettes. Die klassische Dreiteilung in Ausbildung, Beruf und Ruhestand werde immer häufiger durch eine flexiblere Lebensplanung der Mitarbeiter ersetzt. „Unternehmen, die sich diesen neuen Anforderungen stellen und die Themen Ausbildung, Weiterbildung, Gesundheit und Familie über den gesamten Lebensverlauf hinweg berücksichtigen, werden langfristig erfolgreich sein“, betonte er. Sie orientieren die betriebliche Personalpolitik am Lebenszyklus und setzen mit personalpolitischen Maßnahmen in allen Lebensphasen an, um die Potenziale der Beschäftigten zu erschließen. Matthias Stiller, Leiter der IHK-Weiterbildung, griff in seinem Kurzvortrag das Thema auf und berichtete von ersten Ergebnissen einer Weiterbildungsbedarfsumfrage im IHK-Bezirk. Eine Erkenntnis der Umfrage ist beispielsweise, dass nur 14 Prozent der befragten Unternehmen bisher Weiterbildung zur Mitarbeiterbindung oder -gewinnung nutzen. Hier gibt es noch große Potenziale für IHK-Mitgliedsunternehmen, sich gegenüber anderen als guter Arbeitgeber zu positionieren.

Weitere Kurzworkshops zu den Themen Mitarbeiterführung und Personalgewinnung über Social Media rundeten das erste IHK-Forum Personalentwicklung ab. Wegen des guten Zuspruchs wird die IHK-Weiterbildung diese Veranstaltung im kommenden Jahr wiederholen. Das Konzept der lebenszyklusorientierten Personalpolitik zum Download:

› <http://www.iwkoeln.de>
Stichwort „Personalkompass“



IHK-Vizepräsidentin Britta Feiler im Gespräch mit Dr. Oliver Stettes.

Foto: Kampert



Cloud Computing in Unternehmen

Bei der Einführung von Cloud Computing in Unternehmen spielen vor allem viele datenschutzrechtliche Fragen eine entscheidende Rolle. Auch die rechtssichere Vertragsgestaltung mit Cloud-Dienstleistern erfordert juristisches Fachwissen. In diesem Seminar erwerben die Teilnehmer essentielles Grundwissen zum Thema Cloud Computing sowie zum wirtschaftlichen und datenschutzkonformen Einsatz in Unternehmen.

23.4.2013



Projekte managen wie ein Profi

Professionelles Projektmanagement ist mittlerweile ein Grundpfeiler für den Unternehmenserfolg. Der erste Teil der zweiteiligen Seminarreihe stellt von der Vision bis zum Projektabschluss alle wichtigen Projektphasen vor. In praxisnahen Übungen lernen die Teilnehmer, Beteiligte von ihren Projektvorhaben zu überzeugen, Mitarbeiter zu motivieren und Projektgruppen zu führen. Methoden des Projektmanagements helfen, Projekte effizient und kostensparend zu planen, zu steuern und zu kontrollieren.

8.5.2013



Comics, Filme und Träume

Ein Rückblick auf die Anfänge des Comics und des Animationsfilms steht im Mittelpunkt zweier Ausstellungen in Dortmund.

Unter dem Titel „Winsor McCay. Comics, Filme, Träume“ ist im Museum für Kunst und Kulturgeschichte (MKK) eine große Retrospektive zum Werk des bedeutendsten Wegbereiters des Comics im frühen

20. Jahrhundert zu sehen. Im benachbarten RWE Tower laufen unter dem Titel „Fantasmagorie“ die frühesten Animationsfilme der Filmgeschichte. Beide Präsentationen wurden durch Dr. Alexander Braun kuratiert.

Winsor McCay (1869 bis 1934) hat mit seinen Arbeiten die Standards des Animationsfilms mehr als ein Jahrzehnt vor Walt Disney gültig definiert. Insbesondere mit seinen weltbekannten Comic-Serien „Little Nemo in Slumberland“ (ab 1905) und „Dream of the Rarebit Fiend“ („Traum eines Käsetoast-Liebhabers“, ab 1904), die großformatig und zumeist farbig in den amerikanischen Sonntagszeitungen erschienen, gelang es dem Multitalent ein großes Publikum zu begeistern. Seine innovativen, an Jugendstil und Vaudeville-Theater orientierten und den Surrealismus vorwegnehmenden Bildfindungen beeindruckten bis heute.

Die tief sinnigen Bilderzählungen entführten die Leser – übrigens zeitgleich mit den psychoanalytischen Traumdeutungen Sigmund Freuds – ins menschliche Unbewusstsein, in eine Welt der Fantasie, aber auch der Manien und (Alb-)Träume.

Nach erfolgreichen Präsentationen unter anderem in Basel, Troisdorf und Hannover ist in der Ausstellungshalle des MKK bis zum 2. Juni mit rund 200 Exponaten die umfangreichste Winsor-McCay-Schau zu sehen. Die Ausstellung erzählt anhand vieler Originalzeichnungen und den prächtigen Originalseiten der Zeitungen die spannende Kulturgeschichte

der frühen Massenmedien und Entertainment-Betriebe, der Weltausstellungen im 19. Jahrhundert und der zerrissenen US-Gesellschaft auf ihrem Weg in den Ersten Weltkrieg. Historische Postkarten, Spielzeugfiguren, Plakate und Zeitschriften betten McCays Werk ein in den historischen Kontext der aufstrebenden Megametropole New York nach der Jahrhundertwende.

„Fantasmagorie“ im RWE Tower

Die Ausstellung „Fantasmagorie“ läuft bis zum 12. April im Foyer des RWE Towers. Sie konzentriert sich auf die frühesten Zeichentrickfilme der Geschichte. Neben ersten Experimenten von J. Stuart Blackton (USA, 1906) und Émile Cohl (F, 1908) ist es vor allen Dingen Winsor McCay (USA, ab 1911) gewesen, der über ein Jahrzehnt vor Walt Disney in Animationsfilms neue Standards setzte. Auch Filmbeispiele von Max Fleischer sind zu erleben. Die Präsentation erfolgt in Kooperation mit dem MKK Dortmund im Rahmen der großen Winsor McCay Retrospektive. Dr. Hanns-Ferdinand Müller, Vorstandssprecher der RWE Vertrieb AG: „Können Comics Kunst sein? Diese Frage haben wir bereits 2009 mit „Ja!“ beantwortet. Damals präsentierten wir fantastische Zeichnungen aus dem „Jahrhundert der Comics“ und widmeten uns den Zeitungstrip-Jahren. Jetzt gilt es, bei uns die frühesten Animationsfilme der Filmgeschichte zu entdecken.“ Die RWE zeigt die Stummfilme als Projektionen, die auch in der Nacht vom öffentlichen Raum aus einsehbar sind. Das Foyer wird zum Kino: Bilder und Besucher geraten in Bewegung.

Information und Buchungen

- › **Museum für Kunst und Kulturgeschichte, Hansastraße 3, Dortmund, Di, Mi, Fr, So 10-17 Uhr, Do 10-20 Uhr, Sa 12-17 Uhr; Eintritt: 6 €, erm. 3 €; Tel. 0231 50-26028, E-Mail: info.mkk@stadtdo.de**
- › **RWE Tower (Foyer), Freistuhl 7, Dortmund, werktags 9-18 Uhr; Eintritt frei; Tel. 0231 4382915**



Winsor McCay: Details aus „Little Nemo in Slumberland.“

Abb. (2): MKK

KULTURKALENDER

Das Programm März/April 2013

Gustav-Lübcke-Museum

Neue Bahnhofstr. 9, 59065 Hamm
Tel. 02381 175701
www.hamm.de/gustav-luebcke-museum
bis 24.3.: „Menschenbilder im Expressionismus“

Kurhaus Bad Hamm

Ostenallee 87, 59071 Hamm
Tel. 02381 17-5501, www.hamm.de
10.4.: Konstantin Wecker & Band
13.4.: „Langsam werd' ich ungemütlich“, Kabarett von und mit Stefan Waghubinger
18.4.: „FrühlingsErwachen“, Rock-Musical

Kulturschmiede Fröndenberg/Ruhr

Ruhrstr. 12, 58730 Fröndenberg
Tel. 02373 9772-20
www.kulturzentrum-ruhraue.de
13.4.: Blue Thumb

Rohrmeisterei Schwerte

Ruhrstraße 20, 58239 Schwerte
Tel. 02304 2013001
www.rohrmeisterei-schwerte.de/
18.4./23.5.: Chris Kramer & Friends
12.4.: Inklusionsparty mit live Musik von „Reggatta meets Sting“

Schloss Cappenberg

Schlossberg, 59379 Selm-Cappenberg
Tel. 02306 71170, www.kreis-unna.de
bis 7.4.: „Felix Nussbaum im Spiegel seiner Zeit“

Haus Opherdicke

Dorfstr. 29, 59439 Holzwickede
Tel. 02301 9183972
www.kulturreis-unna.de
4.4.: Echoes of Swing
8.4.: Delian Quartett

Heinz-Hilpert-Theater

Kurt-Schuhmacher-Str. 39, 44534 Lünen
Tel. 02306 104-2299
www.kulturbuero-luenen.de
8.4.: Chinesischer Nationalcircus „Feng Shui – Balance des Lebens“
24.4.: „Gräfin Mariza“
25.4.: Thomas Freitag
„Der kaltwütige Herr Schüttelöffel“

Stadtmuseum Bergkamen

bis 6.10.: „Zwischen Alltag und Glamour“ – Modewelten der Barbie-Puppen
Städtische Galerie „sohle 1“
bis 9.6.: Alex Bär „Die Magie des Augenblicks“
Jahnstraße 31/Museumsplatz
59192 Bergkamen-Oberaden
Tel. 02306 306021-0
www.stadtmuseum-bergkamen.de

Zentrum für Intern. Lichtkunst Unna

Lindenplatz 1, 59423 Unna

Tel. 02303 1037770

www.lichtkunst-unna.de

bis 7.4.: Licht Linien | Light Lines

Stadthalle Unna

Parkstr. 44, 59425 Unna
Tel. 02303 96805-0
www.stadthalle-unna.de
13.4.: Der Familie Popolski
23.4.: „Wie der Elefant zu seinem Rüssel kam“, Kindertheater
26.4.: „Auf ein Neues“, Theater

Museum Ostwall im Dortmunder U

Leonie-Reygers-Terrasse
44137 Dortmund, Tel. 0231 5025522
www.museumostwall.dortmund.de
bis 5.5.: Wa(h)re Kunst.
bis 25.8.: Der zweite Blick.
Sammlung in Bewegung

DASA

Friedrich-Henkel-Weg 1-25
44149 Dortmund, Tel. 0231 9071-2479
www.dasa-dortmund.de
bis 25.4.: „Do It Yourself – Die Mitmach-Revolution“
bis 26.5.: „Back to Balance“

Künstlerhaus Dortmund

Sunderweg 1, 44147 Dortmund
Tel. 0231 826847
www.kuenstlerhaus-dortmund.de
6.4. bis 12.5.: „Das Nahe und die Ferne“, Fotografie und Raum

Theater Dortmund

Kuhstraße 12, 44137 Dortmund,
Tel. 0231 5027222, www.theaterdo.de
5./11./20./26.4.: „Feine Jade“, Ballett
5./20.4.: „Die 39 Stufen“
5.4.: „Die Leiden des jungen Werther“
6./28.4.: „La Cantina Adrenalina“
6./14.4.: „Il Trovatore – Der Troubadour“

Konzerthaus Dortmund

Brückstraße 21, 44135 Dortmund
Tel. 22696200
www.konzerthaus-dortmund.de
8.4.: Die schönsten Opernchöre
9./10.4.: 7. Philharmonisches Konzert
14.4.: 3. Familienkonzert
17.4.: Anoushka Shankar

HCC Dortmund

Königswall 21, 44137 Dortmund
Tel. 0231 9056166, www.hcc-dortmund.de
6.4.: „China – Traum der roten Kammer“, Ballett
7.4.: „Mitteilungen für interessierte Dorfbewohner“
11.4.: Waldemar Hartmann
„Dritte Halbzeit“
20.4.: Schauspiel Dortmund: „Waisen“



Gräfin Mariza

Die ebenso reiche wie schöne Gräfin Mariza kann sich ihrer Verehrer – und diverser Mitgiftjäger – kaum mehr erwehren. So erfindet die temperamentvolle Frau einen Verlobten – nur leider gibt es tatsächlich einen Baron dieses Namens, der die Verlobungsanzeige gelesen hat und auch zu Marizas Entsetzen nicht abgeneigt ist, sie zu heiraten und das just in dem Moment, wo sie auf ihrem Landgut den neuen Verwalter Tassilo kennen gelernt hat, der ihr – Standesunterschiede hin oder her – viel besser gefällt als alle Verehrer zuvor. 24.4., Heinz-Hilpert-Theater



Rückenarbeit

„Rücken haben“ ist mittlerweile zum geflügelten Wort geworden. Die Wirbelsäule wird zunehmend als medizinischer Problemfall wahrgenommen: als Albtraum jeder Krankenkasse, als Jobkiller und als Quelle einer persönlichen Schmerzgrenzerfahrung. Dabei ist Gesundheit möglich. Daher widmet die DASA Arbeitswelt Ausstellung in Dortmund dem Rücken nun ihre neue Sonderausstellung „Back to Balance“ und führt das komplexe Zusammenspiel von Wirbeln, Muskeln und Nerven vor Augen.

bis 26.5., DASA



Beim Unternehmerinnentag NRW stehen im Rahmen der Kooperationsbörse wieder Expertinnen Rede und Antwort.

Foto: RevierA

Unternehmerinnentag NRW

Am 20. April findet der Unternehmerinnentag NRW im Wissenschaftspark Gelsenkirchen statt. Eine gute Gelegenheit, zu diskutieren, Kontakte zu knüpfen und sich zu informieren.

Nach einem Jahr kreativer Pause startet die Tagungsreihe nun im zweijährigen Rhythmus. Veranstalterinnen der Tagung sind seit 16 Jahren Cornelia Sperling und Birgit F. Unger von der RevierA GmbH in Essen. Sie sind selbst seit 22 Jahren selbständig und aktiv in Netzwerken, Verbänden und den Gremien der Wirtschaft. Mitveranstalter sind die Wirtschaftsförderungen der Städte Bochum, Dortmund und Essen. Getragen wird die Tagung von über 38 Kooperationspartner/innen in NRW.

Um zehn Uhr eröffnen NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin und Gelsenkirchens Oberbürgermeister Frank Baranowski mit den Veranstalterinnen die Tagung. Die Teilnehmerinnen erwartet ein volles Programm: Seminare zu betriebswirtschaftlichem Know-how, Marketing oder Manage-

mentstrategien. In Vorträgen geht es um Finanzierungsmodelle, Gründungs-Checkups und was alles passieren kann, wenn Chefinnen in die Jahre kommen. Im Zentrum stehen dieses Jahr Ideen, „die im Unternehmensalltag oft aufblitzen – und zu schnell wieder im Wirbel der Arbeitswoche verschwinden“, so Cornelia Sperling und Birgit F. Unger. „Diesen Ideen wollen wir Flügel verleihen.“ Das Diskussionsforum am Mittag beschäftigt sich

mit dem Stühlerücken in Wirtschaftsgremien, denn immer mehr Frauen kandidieren für Vollversammlungen in Kammern und berufsständischen Verbänden – und sie werden gewählt. Experten stehen im Rahmen der Koope-

rationenbörse, der Mentoring-Arena, sowie der Beraterinnen- und Coaching-Insel Rede und Antwort. Auf dem Ausstellungsparcours präsentieren sich Kooperationspartner, Chefinnen mit ihren Unternehmen und die Netzwerke. Sie geben vielfältige Informationen, Unterstützung und Tipps. Von 10 bis 17:30 Uhr wird diskutiert, kontaktet, vernetzt, beraten, kooperiert, dazuge-

lernt. Ein inspirierender Tag also. Die Veranstalterinnen rechnen mit rund 700 Teilnehmern „Hier saugen Unternehmerinnen Nektar, nicht nur für den Alltag. Männer sind herzlich willkommen, ausschließlich die Seminare sind Frauen vorbehalten“ sagt Cornelia Sperling.

„Die geschäftliche Weiterentwicklung gibt auch der persönlichen einen ordentlichen Schub“, ist sich Birgit F. Unger sicher. Das ausführliche Programm und die Anmeldung gibt es unter

www.chefin-online.de

Unternehmerinnentag NRW



MARCUS	Wuppertal	www.marcustransport.de
Maschinentransporte		
Betriebsumzüge		
Hallenmobilkranne 12 - 60 t		
Gabelstaplermietflotte 1-27t		
Gabelstaplerservice		
Zum Alten Zollhaus 20-24 42281 Wuppertal		
Tel 0202-27041-0		Fax 0202-708546

MESSEKALENDER

Das Programm Mai 2013

IFFA

4.-9.5., Frankfurt/Main

LIGNA HANNOVER

6.-10.5., Hannover

TUNING WORLD BODENSEE

9.-12.5., Friedrichshafen

Hund & Heimtier

10.-12.5., Westfalenhalle/Dortmund

interzum

13.-16.5., Köln

LASER World of PHOTONICS

13.-16.5., München

Rapid. Tech

14.-15.5., Erfurt

PCIM Europe

14.-16.5., Nürnberg

SENSOR+TEST

14.-16.5., Nürnberg

Control

14.-17.5., Stuttgart

LinuxTag

22.-25.5., Berlin

PIETA

24.-26.5., Dresden

Stone+tec Nürnberg

29.5.-1.6., Nürnberg

Weitere Informationen
zu den Messen gibt es beim
IHK-Informationszentrum unter
Tel. 0231 54 17-170.

Empfehlung



Hier geht's um die Wurst

Rund 950 Aussteller aus 47 Ländern zeigen ihre Innovationen vom 4. bis zum 9. Mai auf der IFFA – der Nr. 1 der Fleischwirtschaft in Frankfurt am Main. Die Anbieter präsentieren Neuheiten entlang der gesamten Prozesskette der Fleischverarbeitung auf einer Ausstellungsfläche von 110.000 Quadratmetern.

Die Messe Frankfurt erwartet etwa 58.000 Fachbesucher aus aller Welt.

4.-9.5., Frankfurt/Main

Die Welt in Klein

**Jamaika-Musik und Tiergeräusche aus dem Dschungel:
Die Intermodellbau lockt mit faszinierenden Modellbahnanlagen.**

Auf Europas größter Messe für Modellbau und Modellsport stehen vom 10. bis 14. April in Dortmund gleich zwei Hallen im Zeichen der Modelleisenbahn. Laut Besucherbefragung liegt dieses Thema auf Platz eins der Beliebtheitskala. In diesem Jahr sind neben den Produkten der Aussteller wieder rund 30 seltene internationale Modellbahnanlagen ausgestellt. Darunter mehrere aus den Beneluxstaaten.

Jairuba ist ein touristisches Reiseziel in der Nähe von Madagaskar, östlich von Afrika. Und Blue Bay Beach Rail ist eine kleine Modellbahnanlage im Maßstab 1:87, die dieses Thema auf der Intermodellbau aufgreift. Die Anlage hat eine Fläche von 125 mal 65 Zentimetern. Auf der Vorderseite kommt der Zug links aus dem Dschungel, passiert den Haltepunkt und verschwindet rechts wieder in einem Tunnel. Um die tropische Landschaft realisieren zu können, haben die Erbauer die Modell-Palmen und

Bananenbäume eigens aus Süd-Korea importiert. Diese sind handgefertigt, künstlich gealtert, und oben in der Palme befinden sich sogar Kokosnüsse. Der blendend weiße Sandstrand von Jairuba, die Palmen und das kristallklare blaue Wasser vermitteln den perfekten Eindruck einer „Bounty“-Insel. Um diese Atmosphäre einzufangen, wurde die Anlage mit einem eigenen Licht- und Sound-System ausgestattet. So kann man den Wellenschlag des Meeres hören, die Geräusche der Tiere aus dem Dschungel und die typische Musik von Jamaika. Insgesamt bietet die Messe in sieben Hallen mehr als 20.000 Modelle aller Sparten – Flugzeuge, Eisenbahnen, Fahrzeuge, Schiffe und vieles mehr. Mehr als 500 Aussteller nehmen teil. 2012 kamen 88.000 Besucher.

› **Tipp: Karten sind über das neue Online-Ticketing-System der Messe Westfalenhallen günstiger als an der Tageskasse.** www.intermodellbau.de



Spaß auf vier Pfoten

Sport bedeutet Bewegung – und das ist für einen Hund gleichzusetzen mit jeder Menge Spaß. Kein Wunder also, dass immer neue Sportarten entstehen, die Mensch und Tier Vergnügen bereiten sollen. Dass dabei viele ebenso spannende wie ungewöhnliche Ideen umgesetzt werden, können die Besucher der Hund & Heimtier in den Westfalenhallen in Dortmund live erleben.

11.-13.5., Dortmund



... ein Anruf oder Fax erfüllt Ihre Wünsche

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften

Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund

Telefon: 0231 9059-6420
Fax: 0231 9059-8605

Eintragungen: 6 à 47,- / 12 à 43,- Euro + 19 % Mehrwertsteuer

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmernmagazin

Deutlich über 50 % Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand.

Das wirkt.

Akten- und Datenvernichtung

Reisswolf GmbH
Kohlenweg 8, 44147 Dortmund
www.reisswolf.de

0231 / 820051

Alu-Fahrgerüste

Miete - Service Verkauf

Weise
GERÜSTBAU - LEITERFABRIK

0231 / 315030
Fax: 31503-20

Anzeigen
für die RUHR WIRTSCHAFT

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften
Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund

0231 / 9059-6420
Fax: 9059-8605

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmernmagazin

Die Kammerzeitschrift für Ihre Region.

Informiert.

BALLONZAUBER
www.ballonzauber.de

AIRSPACE WORKSHOP GMBH & CO. KG
WEIBENBURGER STR. 3 • 44135 DORTMUND
E-Mail: info@ballonzauber.de

0231 / 5569700
Fax: 55697040

DAS BLUMEN HAUS

DAS BLUMENHAUS Inh. Friso Siliakus
Viktoriastraße 15, 44135 Dortmund
Blumen für jeden Anlaß
Eventdekorationen, Firmenkundenservice, Fleurop etc. www.das-blumenhaus.info

0231 / 573928
Fax: 573928

Wir machen Ideen sichtbar.

LENSING DRUCK
Alfbus • Möhlen • Dortmund

Büro-Ausstattung
Sitzmöbel
Schränkwände

Professionelle Beratung und Komplettservice bietet:
PlanSystem GmbH
Hannöversche Str. 22, 44143 DO

0231 / 562209-0
Fax: 56220999

Bürobedarf

PRO BÜRO & KOPIER
www.probuero-gmbh.de

0231 / 998890-52
Fax: 998890-90

Büro-Möbel

Schüssler Objekt-Einrichtungen
BÜRO-EINRICHTUNGSHAUS

0231 / 861077-0
Fax: 861077-29

CANDAN
THE WEB COMPANY

Canhost e.K. • Ihr Partner für:
Webhosting • Serverhosting
Domains • Netzwerke • Webdesign
Richard-Matthaei-Platz 1 • 59065 Hamm
www.candan.eu • support@candan.eu

02381 / 97387-0
Fax: 97387-79

Europaletten und Gitterboxen

Bar Ankauf / Verkauf gewerblich + privat
Europaletten, Gitterboxen DB, heile + defekt

Roland Rug, 59519 Möhnesee
palettenrug@t-online.de

02925 / 971450

Feinblech-Verarbeitung

lasern • rundbiegen • stanzen • schweißen • kanten
Wir stellen alles her was aus Edel- und Normalstahl, Aluminium usw. gefertigt werden kann, vom Prototypen bis zur Serienfertigung.

PSO Schneider GmbH Strümpfenbusch 12, 44357 DO

0231 / 9350300
Fax: 9350309

Fliesen-Centrum

Linnenbecker
Niedersachsenweg 12
44143 Dortmund
<http://www.linnenbecker.de>

0231 / 562090-0
Fax: 562090-88

GABELSTAPLER CENTER KAMEN

An der Seseke 30 • 59174 Kamen
www.gabelstapler-center.de
info@gabelstapler-center-kamen.de

02307 / 208-150
Fax: 208-111

Gabelstapler

CECAB

KOOP für Gabelstapler GmbH
Neu- und Gebrauchtgeräte
Miete / Service / ET / Schulung
Werler Str. 26, 59423 Unna
koop-unna@t-online.de • www.koop-gabelstapler.de

02303 / 41021
Fax: 49283

GABELSTAPLER

STILL GmbH
Verkauf / Miete / Gebraucht
Werksniederlassung Dortmund
Breisenbachstr. 106, 44357 Dortmund

0231 / 9361115
Fax: 9361170

Gabelstapler - Lagertechnik

TOYOTA INDUSTRIAL EQUIPMENT

Dipl.-Ing. **TECKLENBORG GmbH**
Verkauf - Miete - Fullservice
Schemmelweg 2, 59368 Werne
www.tecklenborg.de

02389 / 7981-0
Fax: 7981-94

Gebäude-Service

Infrastrukturelles FM, Unterhaltsreinigung, Baureinigung, Hausmeisterdienste, Fassadenreinigung, Glasreinigung, Winterdienst

STOLL Bergstraße 24, 33803 Steinhagen

05204 / 9147-0
Fax: 9147-47

HEYDO

Wir fertigen auf modernen CNC-gest. Maschinen kompl. Gehäuse, Verkleidungen usw. sowie Zuschnitte genibbelt, gelasert und gekantet vom Einzelteil bis Serien

HEYDO Apparatebau GmbH
Gernotstr. 13, 44319 Dortmund

0231 / 921027-0
Fax: 21973

Hochdruckreiniger BGV-Sicherheitsüberprüfungen

KÄRCHER KÄRCHER STORE MOSER
Wambeler Hellweg 36 • 44143 Dortmund
www.kaercherstore-moser.de

0231 / 124068
Fax: 124339

hotel ambiente
WOHNEN & TAGEN

0231 / 477377-0
Fax: 477377-10

IKS

- Objektbewachung
- Infrastrukturelle Dienstleistungen
- Pförtnerdienste
- Bestreifung & Schließdienst

August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld

0521 / 137878
Fax: 137880

INTRADUCT

Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
diplomierte Dolmetscher & Übersetzer

Gerichtsstr. 5 • 44135 Dortmund
info@intraduct.de • www.intraduct.de

0231 / 952045-0
Fax: 952045-8

Industrie und Handel Fotografie
Messen und Events

Moxia Marketing GmbH – Fotoprofis für Industrie, Handel, Firmenportraits
Maschinen, Produkte, Packshots
mobile Studio- u. Blitzanlage
www.moxia-marketing.de

0231 / 2203809

Linde Material Handling

Linde

SCHRADER
Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG
59439 Holzwickede • Wilhelmstr. 20
www.schrader-lindestapler.de

02301 / 91251-0
Fax: 91251-15

NATURSTEINWERK OTTO
Zusammenbau Handarbeit

Unsere Profession – seit über 30 Jahren private
WELLNESSOASEN
mit MARMOR und GRANIT, SANDSTEIN und QUARZIT
DESIGN-HERSTELLUNG-EINBAU
www.naturstein-otto.de • info@naturstein-otto.de

02307 / 941610
Fax: 9416122

Rolladen DAME

- Rolladen, Markisen + Reparaturen
- preisgünstige Motorantriebe auch zum nachträglichen Einbau

www.Rolladen-Dame.de

02304 / 2538000 oder 0231 / 6104973

Technische Gase Großhandel

CAGOGAS

Cagogas GmbH - Flughafenstr. 151
44309 Dortmund - www.cagogas.de

0231 / 54523180
Fax: 54523189

VfE Verein für Existenzsicherung e.V.

Regelinsolvenz
Der Verein f. Existenzsicherung informiert (ehem.) Freiberufler u. Selbstständige
Kostenlose Beratung, schnelle Hilfe
www.vfe.de

0231 / 2203807

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmernmagazin

Hier erreichen Sie die Region Dortmund, Unna und Hamm.

Wirkungsvoll.



dortmund%kombi®

Mit der dortmund%kombi erhalten Sie immer mehr Hörer als üblich!

Mit Radiowerbung bringen Sie Bewegung in Ihre Zielgruppen. Die Kombination aus Funkspots, Radio-Internetportalen und mobilen Applikationen bringt Werbedruck in Ihr Marketing. Starten Sie durch, wir unterstützen Sie gern dabei.

Info-Telefon 02 31/95 77-15 oder 023 03/20 02-20

E-Mail werbung@dortmund-kombi.de

Internet www.dortmund-kombi.de | www.radio912.de | www.antenneunna.de

radio
100% DORTMUND

antenne
unna

WIR BEWEGEN FIRMEN.



Deutsche Firmenlaufmeisterschaft 2013

B2RUN[®] Dortmund

6. Juni 2013, 19:30 Uhr

6,0 Kilometer

Zieleinlauf SIGNAL IDUNA PARK



Jetzt anmelden
www.b2run.de

PARTNER DER DEUTSCHEN FIRMLAUFMEISTERSCHAFT.



Gesundheitspartner



Getränkpartner



Fitnesspartner



Druck- und Kopierpartner



Laufschuhpartner



Getränkpartner

SportScheck

Sportartikelhandelspartner

PARTNER DES B2RUN DORTMUND.



Kooperationspartner



Medienpartner



Medienpartner



Medienpartner