

150
Jahre Zukunft



IHK-WAHL 2013

Ihre Stimme zählt!

SERIE „150 JAHRE IHK“

„Wohlstand für alle“

FRISCH WIE AM ERSTEN TAG

Das Erfolgsrezept der Rewe Dortmund

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

September 2013



IHK-Wahl
Oktober 2013





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

91.2
radio
 100% DORTMUND

97,4 / 102,3
antenne
unna

Was die Wirtschaft von der Politik erwartet

Vor der Bundestagswahl drehen sich die Diskussionen wie immer stark um die handelnden Personen. Die Politiker und ihre Inszenierung stehen im Vordergrund. Es sind aber handfeste Probleme zu lösen. Die Weichen, die ab dem 22. September gestellt werden, beeinflussen unmittelbar unsere Zukunft. Für die Unternehmen geht es darum, weiterhin wachsen und wettbewerbsfähig bleiben zu können. Vier Zukunftsthemen bewegen uns besonders. Es geht um Steuern, Energie, Forschung und Bildung.

Steuerpolitik

Der Staat nimmt Steuern auf Rekordniveau ein. In diesem Jahr werden es voraussichtlich 615 Milliarden Euro sein, und bis 2017 soll diese Summe auf etwa 700 Milliarden steigen. Es müsste sich eigentlich von selbst verstehen: Steuererhöhungen sind unnötig und wären ein falsches Signal. Die Unternehmen könnten weniger investieren – und damit weniger Menschen beschäftigen. Dadurch würde auch weniger konsumiert werden. Allein eine Vermögenssteuer beziehungsweise -abgabe könnte rund 450.000 Arbeitsplätze kosten, wie der DIHK berechnet hat. Was wir statt Steuererhöhungen brauchen, ist ein einfacheres Steuersystem. Wenn die steuerlichen Aufbewahrungsfristen zum Beispiel von zehn auf fünf Jahre verkürzt würden, könnten vier Milliarden Euro Bürokratiekosten eingespart – und stattdessen investiert werden. Die öffentliche Hand muss endlich Verantwortung tragen: An der Konsolidierung der öffentlichen Haushalte führt kein Weg vorbei. Die Schuldenpolitik muss ein Ende haben!

Energiepolitik

Wir stecken mitten in der „Energie- wende“, und dass diese eine Erfolgs-

geschichte wird, ist leider nicht abzusehen. Das Wichtigste: Energie muss bezahlbar bleiben, damit der Wohlstand bleibt! Nicht nur den energieintensiven Industrieunternehmen machen die steigenden Strompreise zu schaffen. Staatliche Vorgaben wie die EEG-Umlage verzerren den Wettbewerb, ebenso wie Steuern und Abgaben auf Energiepreise. Die garantierte Einspeisevergütung ist ein Unding. Viele konventionelle Kraftwerke sind schon nicht mehr wirtschaftlich zu betreiben. Unternehmen brauchen aber Versorgungssicherheit. Neue Kraftwerke (zum Beispiel Gaskraftwerke), Netze und Speicher müssen schnell – aber auch wirtschaftlich sinnvoll – ausgebaut werden. Die erneuerbaren Energien müssen in den Wettbewerb entlassen werden – zum Wohle der Wirtschaft und der privaten Verbraucher.

Forschungs- und Bildungspolitik

Aus Deutschland müssen wieder mehr Innovationen kommen. Die kann man nicht verordnen – der einzige Weg führt über Investitionen in Forschung und Bildung. Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik – die so genannten MINT-Bereiche – müssen in Zukunft eine stärkere Rolle spielen, wobei die humanistische Bildung ja nicht leiden muss. Aber wir brauchen zusätzlich auch qualifizierte Fachkräfte und Forscher aus dem Ausland. Bei der Forschungsförderung sollte das Geld dort eingesetzt werden, wo es die größte Innovationskraft für Unternehmen entfaltet und den Wirtschaftsstandort stärkt. Zum Beispiel ist das Forschungspotenzial des Mittelstands noch nicht ausgeschöpft. Gerade Mittelständler müs-



Reinhard Schulz (l.) und Udo Dolezych.

sen wegen ihrer immensen Innovationskraft stärker beteiligt werden, wenn es um die Zusammenarbeit mit Hochschulen und die Vergabe von Forschungsmitteln geht.

Übrigens: Wenn Deutschland nach wie vor viele qualifizierte Fachkräfte hervorbringt, dann ist das sicher wesentlich der dualen Berufsausbildung zuzuschreiben. Sie ist ein Erfolgsmodell. Die Politik sollte deshalb auch nicht zu sehr auf den Trend der Akademisierung setzen. Wir brauchen weiterhin die Praktiker, das Engagement der Unternehmen und die starke Partnerschaft mit den Berufsschulen. Und wir brauchen weiterhin praxisnahe und bundeseinheitliche Prüfungen. Mit dem Ende der Ausbildung ist das Lernen noch lange nicht vorbei: Auch die Weiterbildung ist Fachkräftesicherung. Nicht nur der demografische Wandel und der künftige Mangel an Fachkräften machen es nötig, so viele Menschen wie möglich in Arbeit zu bringen. Jeder, der will, muss arbeiten können. Die Politik sollte das zum Beispiel durch eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglichen. Und jeder, der arbeiten kann, muss auch arbeiten oder in Arbeit gebracht werden. Gute Politik muss das künftig leisten.

Udo Dolezych, IHK-Präsident

Reinhard Schulz, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT IHK-WAHL 2013

8 Unternehmen wählen das Parlament der Wirtschaft



WIRTSCHAFT REGIONAL

42 „Wohlstand für alle“

Die IHK zu Dortmund wird in diesem Jahr 150 Jahre alt. Im siebten Teil der historischen Serie blickt die Ruhr Wirtschaft zurück auf die Zeit des Wiederaufbaus und „Wirtschaftswunders“.

50 Verkehr und Logistik im Fokus der IHKs

Die Industrie- und Handelskammern setzen sich seit vielen Jahren intensiv für den Wirtschaftsverkehr ein. Vom 14. bis zum 18. Oktober findet erstmals die Verkehrswoche Ruhr statt.

64 Der Service macht den Unterschied

Dr. Andreas Paffhausen, Geschäftsführer von berlinz consulting, im Interview.



RUBRIKEN

- 3 **Editorial**
- 6 **Bild des Monats**
- 7 **Wirtschaft in Zahlen**
- 46, 48, 62, 76 **Jubiläen**
- 47, 53 **Personalia**
- 51, 89 **Kompakt**
- 65 **Glückwunsch**
- 69 **Bekanntmachung**
- 92 **Service Recht**
- 93 **IHK-Veranstaltungskalender**
- 97 **IHK-Weiterbildungsprogramm**
- 99 **Kulturkalender**
- 100 **Messekalender**
- 101 **Impressum**

**BLICKPUNKT
IHK-WAHL 2013**

- 8 **Unternehmen wählen das Parlament der Wirtschaft**

SONDERTHEMA

- 22 **Logistik · Maschinen
Produktion · Lagerung ·
Transport**

WIRTSCHAFT REGIONAL

- 42 **„Wohlstand für alle“
Siebter Teil der
historischen Serie**
- 46 **Schnelles Wachstum
IT-Dienstleister Softlution**
- 47 **Stadthafen Lünen
schafft Platz für Kohle**
- 48 **IHK macht Schüler fit**
- 50 **Verkehr und Logistik
im Fokus der IHKs
Verkehrswoche Ruhr**

- 52 **Unter einen Hut bringen
Vereinbarkeit von Beruf und
Familie**
- 52 **BVB ist Marken-Meister**
- 53 **Kurz und gut
Azubi-Speed-Dating**
- 54 **Frisch wie am ersten Tag
Rewe Dortmund im Porträt**
- 58 **Magisches Licht
bringt den Erfolg
Artmos GmbH ausgezeichnet**
- 59 **Arbeitgeber in der Region
stellen sich vor
„Nacht der Unternehmen“**
- 60 **City-Werbering gut für Unna**
- 62 **Wirtschaftsgeschichte
Brennerei und Likörfabrik Krämer**
- 62 **Schüler entwickeln App**
- 63 **Wie man stilvoll feiert
Fortis Events**



SONDERTHEMA

22 Logistik · Maschinen

Produktion · Lagerung · Transport



SERVICE INTERNATIONAL

88 Türkei: Wichtiger Partner für NRW

Die Verbundenheit zwischen der Türkei und Nordrhein-Westfalen ist traditionell sehr stark. Beide Seiten profitieren in vielen wirtschaftlichen Bereichen voneinander.



SERVICE BILDUNG

94 Kein Abschluss ohne Anschluss

Ab der 8. Klasse sollen Schüler in NRW künftig eine systematische Berufs- und Studienorientierung erhalten. Auch Unternehmen sind dabei gefragt.

- 64 **Der Service macht den Unterschied**
Interview mit Dr. Andreas Paffhausen
- 66 **Mobil mit Muskelkraft**
Markt der Adaptiv-Bikes
- 68 **Vom Wert des Abfalls**
Remondis-Bildungsprojekt
- 69 **IHK und NRW.BANK informieren**
Finanzierungssprechtage Hamm
- 69 **3. Auflage der Schwerter Qualitätstage**
- 70 **Wasser für alle**
Gemeinschaftsstadtwerke Kamen
- 72 **Galionsfigur der Berufsbildung geht**
Claus-Dieter Weibert
- 73 **Austausch erleichtert Produktentwicklung**
Netzwerk Industrie RuhrOst

- 74 **Auf der Westfalenhütte dreht sich alles um Logistik**
- 76 **Spiel mit Klischees**
Werbung für Westfalen
- 76 **Gather folgt auf Beitz**
- 78 **Unternehmen bilden aus**

MEINUNG

- 86 **Neue Strompreislügen**
Daniel Wetzel, „Die Welt“

SERVICE INTERNATIONAL

- 88 **Türkei: Wichtiger Partner für NRW**
- 90 **Tschechiens „Ruhrgebiet“**
- 91 **Messeprogramm 2014 veröffentlicht**
NRW-Außenwirtschaftsförderung
- 91 **Außenwirtschaftsrecht entrümpelt**

SERVICE REGIONAL

- 93 **Energiemanagementsysteme**

SERVICE BILDUNG

- 94 **Kein Abschluss ohne Anschluss**
- 96 **Weiterbildung zum halben Preis**
Bildungsscheck NRW

SERVICE KULTUR

- 98 **Hilfe, die Chinesen kommen**
Kinofilm „Global Player“

SERVICE MESSE

- 100 **Von Top-Managern lernen**
Gipfeltreffen der Weltmarktführer
- 101 **Fair Trade liegt im Trend**
Dortmunds Messe zum Fairen Handel

Hoch-Kultur in Schwerte

Festival

Bis zu 20.000 Besucher kommen alljährlich zu einem der größten Schauplätze für internationales Straßentheater in Europa – dem Festival Welttheater der Straße in Schwerte. Es gehört zu den kulturellen Höhepunkten im Westfälischen Ruhrgebiet.

Magie

Bereits seit Ende der 1980er-Jahre ist die Altstadt Schauplatz für internationales Straßentheater. Deren Ambiente und die nahegelegenen Ruhr-Auen am Kulturzentrum Rohrmeisterei bieten beste Voraussetzungen für magische Theatererlebnisse zu nächtllicher Stunde.

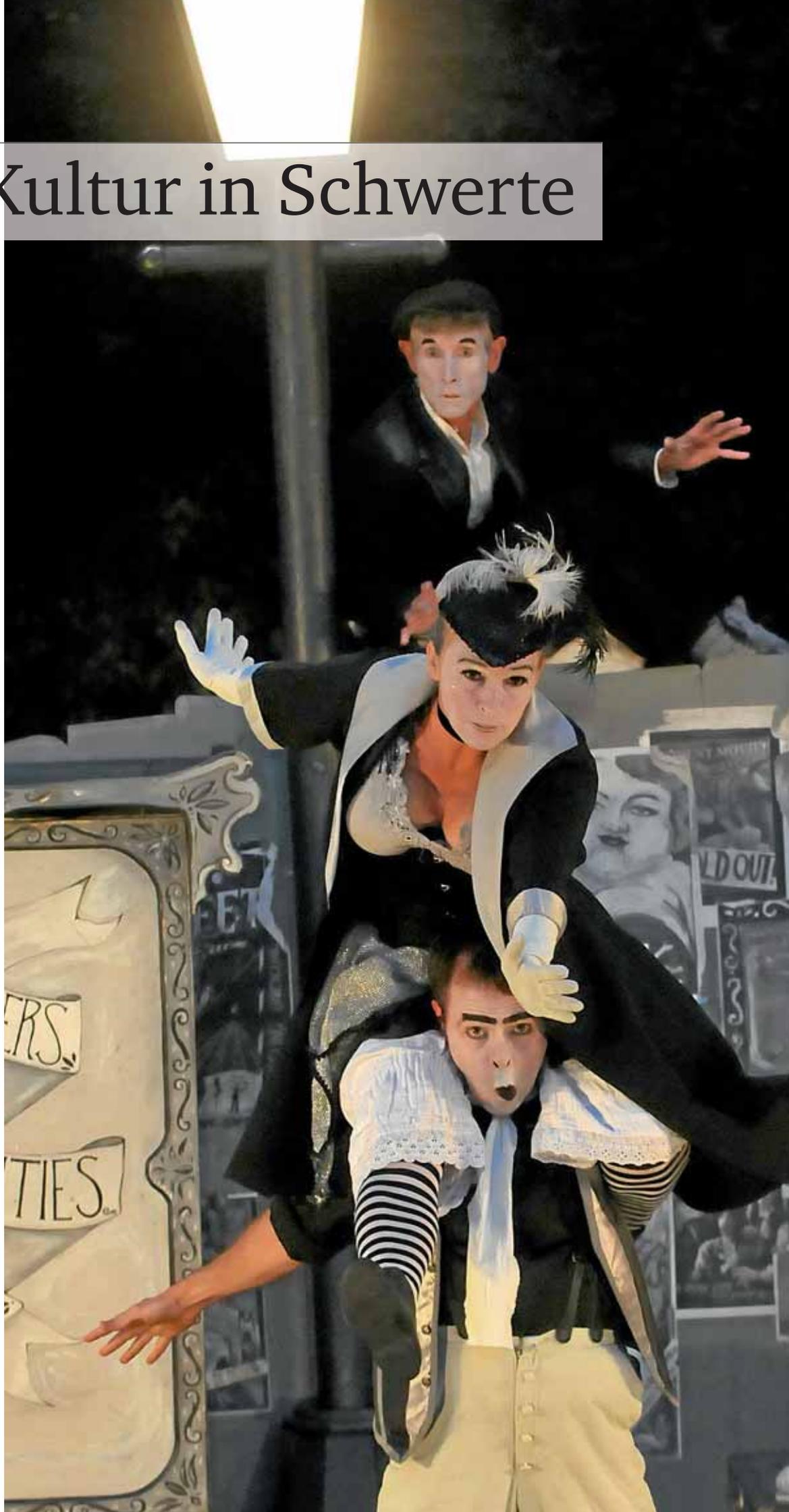
Artistik

Mittlerweile liest sich die Liste der Künstler wie das Who is Who des internationalen Straßentheaters. Eine Mischung aus der Dramaturgie des Stummfilms, niveaullvoller Artistik und atemberaubenden Stunts präsentierte beispielsweise das Bash Street Theatre (Foto).

Begegnung

Alle Akteure eint die Herausforderung, den öffentlichen Raum wieder als kulturellen Raum zurückerobern. Der unmittelbare Kontakt zwischen den Künstlern und dem Publikum macht das nächtlliche Spektakel für alle Beteiligten zu einem unverwechselbaren Erlebnis.

Foto: Manuela Schwerte



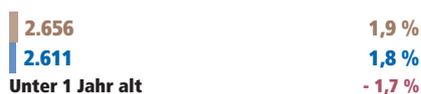
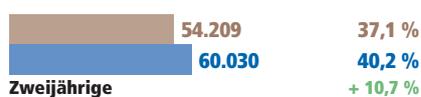
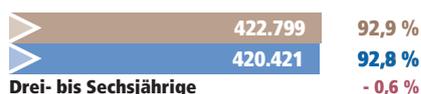
Wirtschaft in Zahlen

Immer mehr Kleinkinder werden in der Kita oder von Tagesmüttern betreut.

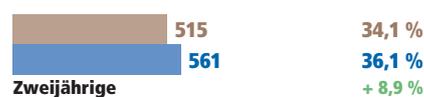
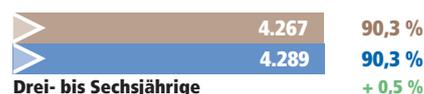
Kinder in Tageseinrichtungen und in öffentlich geförderter Kindertagespflege in Nordrhein-Westfalen 2012 und 2013

● 2012 ● 2013

Nordrhein-Westfalen



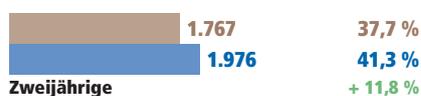
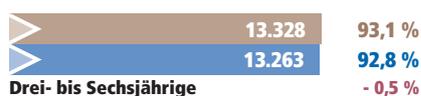
Stadt Hamm



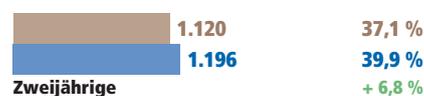
Im März 2013 wurde in NRW von 87.185 Kindern unter drei Jahren ein Angebot der Kindertagesbetreuung – Kita oder Tagesmutter – in Anspruch genommen. Der Anteil der betreuten Kinder an der Gesamtzahl derer unter drei Jahren lag Anfang März 2013 bei 19,9 Prozent.

Sowohl die Betreuungsquote als auch der prozentuale Zuwachs bei Betreuungsplätzen binnen Jahresfrist fallen in Hamm geringer aus als im Landesdurchschnitt, in Dortmund und im Kreis Unna. Gleichwohl ist der Trend aber deutlich im positiven Bereich.

Stadt Dortmund



Kreis Unna



Die Betreuungsquoten der unter Dreijährigen liegt in Dortmund mit 21,8 Prozent sogar über dem Landesschnitt, die Zahl der Plätze ist von 2.779 auf 3.100 gestiegen, ein Zuwachs von 11,6 Prozent. Auffällig hoch sind Betreuungsquote und Zuwachs bei den Einjährigen.

Im Kreis Unna liegt die Betreuungsquoten der unter Dreijährigen mit 19,1 Prozent nur knapp unter, die prozentuale Zunahme der betreuten Kinder mit 11,2 Prozent knapp über dem Landesdurchschnitt. Insgesamt sind die Relationen ähnlich denen in Dortmund.

Quelle: IT.NRW



Unternehmen wählen das Parlament der Wirtschaft





IHK-Wahl Oktober 2013

Die rund 58.000 Unternehmen im Bezirk der IHK zu Dortmund mit den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna wählen in diesem Jahr ihr oberstes Organ, die Vollversammlung, neu. Die Wahl der 84 Vertreter des Parlaments der Wirtschaft für die Wahlperiode 2014 bis 2017 findet in der Zeit vom 8. bis 22. Oktober per Briefwahl statt.

„Gestalten Sie die Arbeit Ihrer IHK aktiv mit. Nur durch Ihre Stimmabgabe ist garantiert, dass die neu zusammengesetzte Vollversammlung auf breiter Basis Ihre Interessen bestmöglich vertritt. Bitte nehmen Sie Ihre Verantwortung ernst. Nur wer mitmacht, kann auch mitentscheiden“, appellieren IHK-Präsident Udo Dolezych und IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz.

Insgesamt stellen sich 115 Kandidaten zur Wahl für das ehrenamtlich arbeitende Parlament, das eine wichtige Funktion für das Wirtschaftsleben in der Region hat: Die Vollversammlung entscheidet über Ausrichtung und Umfang der vielfältigen Leistungen der IHK für ihre Mitgliedsunternehmen und darüber, wie sie für Politik, Verwaltung und Wissenschaft ein zuverlässiger Ansprechpartner in allen Wirtschafts- und Bildungsfragen bleibt. Die komplette Liste der Kandidaten zur IHK-Wahl 2013 ist auf den folgenden Seiten und außerdem unter

www.dortmund.ihk24.de

Bekanntmachung

Innerhalb der Frist zur Einreichung der Wahlbewerbungen (vgl. Wahlbekanntmachung in Ruhr Wirtschaft 5/13) sind für alle Wahlgruppen und alle Wahlbezirke gültige Wahlbewerbungen eingegangen. Die Wahlleiterin hat nach Prüfung gem. § 11 Abs. 4 der Wahlordnung die nachstehend zu Wahlvorschlägen zusammengefassten Wahlbewerbungen als ordnungsgemäß anerkannt.

Die Bewerberinnen und Bewerber wurden in den einzelnen Wahlgruppen und Wahlbezirken in der alphabetischen Reihenfolge ihrer ersten Familiennamen – wie im Folgenden abgedruckt – zusammengefasst.

Die Wahlleiterin gibt hiermit die gültigen Wahlvorschläge gem. § 11 Abs. 6 der Wahlordnung bekannt. Die Wahl findet auf dem Wege der Briefwahl statt. Die Wahlunterlagen werden allen Wahlberechtigten in der ersten/zweiten Oktoberwoche übersandt.

Die Wahlfrist, d. h. die Frist für die Rücksendung der Stimmzettel, beginnt am Dienstag, dem 8. Oktober 2013 und endet am Dienstag, dem 22. Oktober 2013 um 15 Uhr (Eingang bei der IHK).

Dortmund, 13. August 2013
Die Wahlleiterin: Karin Dicke





Wahlgruppe 1: Industrie

Wahlbezirk I

Stadt Dortmund

Wahlgruppe 1 | 8 Sitze



Dr. Andreas Appel

Geschäftsf. Gesellschafter der Hecker Glastechnik GmbH & Co. KG
Schleefstr. 5
44287 Dortmund



Heinz-Herbert Dustmann

Geschäftsführer der Dula-Werke
Dustmann & Co. GmbH
Harkortstr. 25–27
44225 Dortmund



Gerd Hewing

Dipl.-Kfm.
Direktor der Niederlassung Dortmund der Daimler AG
Wittekindstr. 99
44139 Dortmund



Hans-Jörg Hübner

Dipl.-Kfm.
Geschäftsf. Gesellschafter der Gesellschaft für Gerätebau mbH
Klönnestr. 99
44143 Dortmund



Justin Leonhard Kassel

Geschäftsführer der Leonhard Kassel GmbH
Rieseestr. 9
44287 Dortmund



Wolfgang Matthias

Dipl.-Volksw.
Geschäftsführer der Hugo Miebach GmbH
Dortmunder Feld 51
44147 Dortmund



Dr. Anton Mindl

Vorstandsvorsitzender der ELMOS Semiconductor AG
Heinrich-Hertz-Str. 1
44227 Dortmund



Jan Opländer

Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Geschäftsf. Gesellschafter der Louis Opländer Heizungs- und Klimatechnik GmbH
Nortkirchenstr. 51
44263 Dortmund



Dirk Schroeder

Dipl.-Betriebsw.
Geschäftsführer Anker Schroeder ASDO GmbH
Hannöversche Str. 48
44143 Dortmund

Wahlbezirk II

Stadt Hamm

Wahlgruppe 1 | 3 Sitze



Michael Andreae-Jäckering

Geschäftsf. Ges. Jäckering Grund- und Rohstoffverarbeitung GmbH & Co. KG
Vorsterhauser Weg 46
59067 Hamm



Hans Jürgen Hesse

Geschäftsf. Gesellschafter der Hesse GmbH & Co. KG
Warendorfer Str. 21
59075 Hamm



Dr. Christoph Koltermann

Betriebsleiter der Hella KGaA Hueck & Co.
Römerstr. 66
59075 Hamm



Thorsten Munk

Geschäftsführer der Munk GmbH
Gewerbepark 10
59069 Hamm



Wahlbezirk III

Kreis Unna

Wahlgruppe 1 | 8 Sitze



Dr. Ansgar Fendel

Geschäftsführer der
REMONDIS Assets & Services
GmbH & Co. KG
Brunnenstr. 138
44536 Lünen



Dr. Ingo Jasper

Geschäftsführer der
Kettenfabrik Unna G.m.b.H. & Co.
Kommanditgesellschaft
Max-Planck-Str. 2
59423 Unna



Josef Mertens

Geschäftsführer der
Montanhydraulik Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Bahnhofstr. 39
59439 Holzwickede



Jürgen Neuhäuser

BA/MBA
Geschäftsf. Gesellschafter der
Neuhäuser GmbH
Scharnhorststr. 16
44532 Lünen



Thomas Rinschede

Geschäftsführer der
AB Elektronik GmbH
Feldmark 50
59368 Werne



Bernd Schwegmann

Geschäftsführer der
SIBA Fuses GmbH
Borker Str. 22
44534 Lünen



Jens te Kaat

Geschäftsführer der
Böcker Maschinenwerke GmbH
Lippestr. 69 – 73
59368 Werne



Andreas Welsler

Mag.
Geschäftsführer der
Welsler Profile
Deutschland GmbH
Edisonstr. 23
59199 Bönen



Helmut Werner

Geschäftsführer der
Busemann Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Friedhofstr. 28
59192 Bergkamen



Dirk Wettlaufer

Dipl.-Ing., Leiter Werk Lünen
Albrecht Jung
GmbH & Co. KG
Kupferstr. 17 – 19
44532 Lünen





Wahlgruppe 2: Großhandel

Wahlbezirk I Stadt Dortmund

Wahlgruppe 2 | 4 Sitze



Udo Dolezych

Geschäftsf. Gesellschafter der Westd. Drahtseil-Verkauf Dolezych GmbH & Co. KG Hartmannstr. 8 44147 Dortmund



Gerhard Drauschke

Geschäftsf. Gesellschafter der Drauschke Baustoffzentrum GmbH & Co. KG Mathiesstr. 4 44147 Dortmund



Roland Klein

Geschäftsf. Gesellschafter der Herbert Heldt KG Eisenhüttenweg 6 44145 Dortmund



Dirk Rutenhofer

Geschäftsf. Gesellschafter der Weckbacher Sicherheitssysteme GmbH Kaiserstr. 158 44143 Dortmund



Heinz-Bert Zander

Vorstandssprecher der REWE Dortmund Großhandel eG Asselner Hellweg 1–3 44309 Dortmund

Wahlbezirk II Stadt Hamm

Wahlgruppe 2 | 1 Sitz



Marie-Christine Ostermann

Geschäftsf. Gesellschafterin der Rullko-Großeinkauf GmbH & Co. Kommanditgesellschaft Hellweg 33 59063 Hamm



Gerd-Ulrich Schmidt

Geschäftsf. Gesellschafter der Hauschild & Co. KG Waterkamp 1 59075 Hamm

Wahlbezirk III Kreis Unna

Wahlgruppe 2 | 2 Sitze



Klaus Biermann

Geschäftsf. Gesellschafter der Biermann GmbH Energie Friedrich-Ebert-Str. 65 59425 Unna



Rainer Hermes

Dipl.-Ing., Geschäftsf. Gesellschafter der Hermes Technologie GmbH & Co. Kommanditgesellschaft Bürenbrucher Weg 1 58239 Schwerte



Christian Heumann

Vorstand der EGV Lebensmittel für Großverbraucher AG Werler Str. 42 59423 Unna



Jan Höttcke

Geschäftsf. Gesellschafter der Otto Höttcke GmbH & Co. KG Lippestr. 11 59368 Werne



Wahlgruppe 3: Einzelhandel

Wahlbezirk I

Stadt Dortmund

Wahlgruppe 3 | 6 Sitze



Claudia Maria Branz

Pers. Haftende Ges. der
Wilhelm Branz oHG
Kaiserstr. 74
44135 Dortmund



Matthias Hilgering

Kommanditist Weinhaus
H. Hilgering KG
Westenhellweg 114
44137 Dortmund



Hans-Jürgen Klems

Geschäftsf. Gesellschafter der
KGK Klems-Große-Kock
GmbH & Co. KG
Hansastr. 26–28
44137 Dortmund



Siegfried Mielicki

Berghofer Str. 140
44269 Dortmund



Wilhelm Mohrenstecher

Inhaber der Drogerie
Wilhelm Zimmermann
Inh. Wilhelm Mohrenstecher e. K.
Limbecker Str. 13
44388 Dortmund



Axel Schroeder

Dipl.-Psych.
Geschäftsf. Gesellschafter der
Postergalerie Schroeder GmbH
Kampstr. 4
44137 Dortmund



Wolfgang Thönes

Dipl.-Ing.
LITFASS Bücher und Medien
Inhaber Wolfgang Thönes e. K.
Münsterstr. 107
44145 Dortmund



Axel Vosschulte

Geschäftsf. Gesellschafter der
Store Concept GmbH & Co. KG
Ostenhellweg 33
44135 Dortmund



Wahlbezirk II

Stadt Hamm

Wahlgruppe 3 | 2 Sitze



Gudrun Guder

Geschäftsführerin der
Maria Räker GmbH
Heideweg 2
59069 Hamm



Luise Harms

Alter Uentroper Weg 189
59071 Hamm



Wolfgang Langer

Filial-Geschäftsführer der
Galeria Kaufhof GmbH
Bahnhofstr. 6
59065 Hamm

Wahlbezirk III

Kreis Unna

Wahlgruppe 3 | 4 Sitze



Carsten Brauch

Geschäftsf. Gesellschafter der
Büroorganisation Brauch GmbH
& Co. KG
Cappenberg Str. 14
44534 Lünen



Ekkehard George

Geschäftsführer der
Lidl GmbH & Co. KG
Hans-Böckler-Str. 6
59423 Unna



Markus Gröblinghoff

Geschäftsf. Gesellschafter der
Kaufhaus Gröblinghoff
GmbH & Co. KG
Bahnhofstr. 90–94
59199 Bönen



Wolfgang Leindecker

Geschäftsführer der
Sport Leindecker GmbH
Massener Str. 16
59423 Unna



Matthias Muermann

Dipl.-Ing.
Geschäftsführer der
Autohaus Muermann GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 7–15
59425 Unna



Michael Reinold

Hertinger Str. 21
59423 Unna



Wahlgruppe 4: Kreditinstitute und Versicherungen

Wahlbezirk I Stadt Dortmund

Wahlgruppe 4 | 5 Sitze



Martin Eul

Vorstandsvorsitzender der
Dortmunder Volksbank
eingetragene Genossenschaft
Betenstr. 10
44137 Dortmund



Olaf Hemker

Vorsitzender der Geschäftsleitung
Mittelstandsbank
der Gebietsfiliale Dortmund
der Commerzbank Aktiengesellschaft
Kampstr. 47
44137 Dortmund



Ulrich Leitermann

Vorsitzender der Vorstände
SIGNAL IDUNA Gruppe
Joseph-Scherer-Str. 3
44139 Dortmund



Dr. Joachim Maas

Vorstandsvorsitzender der
Volkswohl-Bund
Lebensversicherung a. G.
Südwall 37–41
44137 Dortmund



Helmut Posch

Vorstandsvorsitzender des
Continentale
Versicherungsverbands e. G.
Ruhrallee 92
44139 Dortmund



Uwe Samulewicz

Vorstandsvorsitzender der
Sparkasse Dortmund
Freistuhl 2
44137 Dortmund

Wahlbezirk II Stadt Hamm

Wahlgruppe 4 | 1 Sitz



Bernd Honermeyer

Dipl.-Betriebsw.
Vorstandsvorsitzender der
Sparkasse Hamm
Weststr. 5–7
59065 Hamm

Wahlbezirk III Kreis Unna

Wahlgruppe 4 | 1 Sitz



Ulrich Fischer

Vorstandsvorsitzender der
Sparkasse Lünen
Zweckverbandsparkasse
der Städte Lünen und Selm
Graf-Adolf-Str. 39
44532 Lünen





Wahlgruppe 5: Vermittlungsgewerbe, Grundstücks- und Wohnungswirtschaft

Wahlbezirk I

Stadt Dortmund

Wahlgruppe 5 | 3 Sitze



Roland Bose

Geschäftsf. Gesellschafter der
Roland Bose GmbH & Co. KG
Hohe Str. 84
44139 Dortmund



Martin Dreier

Dipl.-Kfm.
Geschäftsf. Gesellschafter der
Di Real Estate GmbH
Untere Brinkstr. 81–89
44141 Dortmund



Joachim Nill

Dipl.-Kfm.
Geschäftsf. Gesellschafter der
Leue & Nill GmbH & Co. KG
Hohenzollernstr. 2
44135 Dortmund



Lars-Holger Schulze

Inhaber der
Meinolf Schulze
Licht- und Wohndesign e. K.
Am Gulloh 31
44339 Dortmund

Wahlbezirk II

Stadt Hamm

Wahlgruppe 5 | 1 Sitz



Stephan Mödder

Dipl.-Kfm.
Geschäftsf. Gesellschafter der
Mödder & Partner City
Immobilien GmbH
Weststr. 46
59065 Hamm



Martin Wiesendahl

Geschäftsf. Gesellschafter der
PEKO Immobilien GmbH & Co. KG
Nordenwall 25
59065 Hamm

Wahlbezirk III

Kreis Unna

Wahlgruppe 5 | 2 Sitze



Rolf-Dieter Beyersdorf

Geschäftsführer der
Beyersdorf
Versicherungsmakler GmbH
Ostring 27
59423 Unna



Oliver Böhmer

Geschäftsf. Gesellschafter
Böhmer & Partner
Immobilien-Service GmbH
Hauptstr. 90
58730 Fröndenberg



Ralph Weber

Versicherungsbüro
Gertrud-Bäumer-Str. 8
44534 Lünen



Wahlgruppe 6: Gastgewerbe, Unterhaltung, Gesundheit

Wahlbezirk I Stadt Dortmund

Wahlgruppe 6 | 3 Sitze



Gunter Grube

Geschäftsführer der
Altes Gasthaus Grube GmbH
Wambeler Hellweg 131
44143 Dortmund



Franz Hirthammer

Dipl.-Ing.
Westdeutsche Spielbanken
GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Hohensyburgstr. 200
44265 Dortmund



Gabriele Isken

Strümpfenbusch 15
44357 Dortmund



Heinrich Overkamp

Prokurist der
Overkamp Gastronomie
GmbH & Co. KG
Am Ellberg 1
44265 Dortmund



Michael Westermeyer

Geschäftsf. Gesellschafter der
Körner Hof GmbH & Co. KG
Hallesche Str. 102
44143 Dortmund

Wahlbezirk II Stadt Hamm

Wahlgruppe 6 | 1 Sitz



Thomas Johannpeter

Dipl.-Sportwiss.
Hafenstr. 12
59067 Hamm



Helga Schmitz-Corall

Geschäftsf. Gesellschafterin der
Alte Mark GmbH & Co KG
Hotel-Restaurant
Alte Soester Str. 28
59071 Hamm

Wahlbezirk III Kreis Unna

Wahlgruppe 6 | 1 Sitz



Heinrich Glade

Freiligrathstr. 5
59423 Unna



Jörg Hinrich Prüser

Geschäftsf. Gesellschafter der
Freischütz Betriebs GmbH + Co. KG
Hörder Str. 131
58239 Schwerte





Wahlgruppe 7: Verkehrs-, Informations- und Kommunikationsgewerbe, Medien

Wahlbezirk I

Stadt Dortmund

Wahlgruppe 7 | 7 Sitze



Helmut Alborn

Geschäftsf. Gesellschafter der August Alborn GmbH & Co. KG
Planetenfeldstr. 102
44379 Dortmund



Gregor Berg

Geschäftsf. Gesellschafter der BergMedien GmbH & Co. KG
Driburger Str. 4
44143 Dortmund



Daniel Braunsdorf

Geschäftsf. Gesellschafter der Viada GmbH & Co. KG
Rheinlanddamm 201
44139 Dortmund



Dr. Ralf Ebbinghaus

Vorstandsvorsitzender der SWYX Solutions AG
Joseph-von-Fraunhofer-Str. 13 a
44227 Dortmund



Dr. Laura Faltz

Geschäftsf. Gesellschafterin der WDD 3C Dr. Faltz, Stute & Partner GmbH
Driburger Str. 4
44143 Dortmund



Anja Fischer

Geschäftsf. Gesellschafterin der TRD-Reisen Fischer GmbH & Co. KG
Im Spähenfeld 51
44143 Dortmund



Günter Flassig

Geschäftsführer der ISD Software und Systeme GmbH
Hauert 4
44227 Dortmund



Prof. Dr. Gerd Grube

Geschäftsführer der carat robotic innovation GmbH
Joseph-von-Fraunhofer-Str. 20
44227 Dortmund



Lambert Lensing-Wolff

Geschäftsführer der Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Westenhellweg 86–88
44137 Dortmund



Stefan Windgätter

Geschäftsf. Gesellschafter der Windgätter u. Sohn GmbH
Güterkraftverkehr, Spedition
Lütge Heidestr. 79–81
44147 Dortmund



Dieter Zillmann

Vorstandsvorsitzender der Taxi Dortmund eG
Königswall 42
44137 Dortmund



Wahlbezirk II **Stadt Hamm**

Wahlgruppe 7 | 1 Sitz



Ralf Blüggel

Geschäftsf. Gesellschafter der Blüggel GmbH & Co. KG
Spedition und Kfz.-Reparaturen
Beverstr. 100
59077 Hamm



Hans Sahl

Geschäftsführer der Westfälischer Anzeiger Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Gutenbergstr. 1
59065 Hamm

Wahlbezirk III **Kreis Unna**

Wahlgruppe 7 | 3 Sitze



Martin Kolöchter

Geschäftsführer der Kolöchter und Partner Werbeagentur GmbH
Grünstr. 125
58239 Schwerte



Bernhard Kurpicz

Geschäftsf. Gesellschafter der OrgaTech GmbH
Zum Pier 73–75
44536 Lünen



Andreas Tracz

Geschäftsf. Gesellschafter der K & K Networks GmbH
Otto-Hahn-Str. 44
59423 Unna



Christian Zurbrüggen

Geschäftsf. Gesellschafter der Zurbrüggen Dienstleistungszentrum GmbH & Co. KG
Edisonstr. 21
59199 Bönen





Wahlgruppe 8: Weitere Dienstleistungen und sonstige Gewerbe

Wahlbezirk I

Stadt Dortmund

Wahlgruppe 8 | 9 Sitze



Falko Derwald

Dipl.-Ing., Geschäftsführer der WFD Derwald Projektentwicklung GmbH
Burgweg 56
44145 Dortmund



Karin Dicke

Geschäftsf. Gesellschafterin der Dicke & Partner GmbH
Feldstr. 41
44141 Dortmund



Michael Freundlieb

Geschäftsführer der Freundlieb Bauunternehmung Verwaltungsgesellschaft mbH
Hörder Burgstr. 15
44263 Dortmund



Detlev Höhner

Geschäftsführer der Murdotec Kunststoffe Beteiligungsgesellschaft mbH
Heßlingsweg 8
44309 Dortmund



Franz-Josef Peveling

Geschäftsführer der Harpen Holding GmbH
Voßkuhle 38
44141 Dortmund



Joachim Punge

Dipl.-Kfm., Geschäftsführer der audalis Treuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Rheinlanddamm 201
44139 Dortmund



Prof. Dr. Guido Quelle

Geschäftsf. Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH
Emil-Figge-Str. 80
44227 Dortmund



Hans-Joachim Scharrmann

Geschäftsf. Gesellschafter der Euro-mont Montagen- und Dienstleistungs-Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Bornstr. 276
44145 Dortmund



Ulrich Andreas Vogt

Geschäftsführer der Vogt Beteiligungsgesellschaft mbH
Stockumer Str. 167
44225 Dortmund



Hans-Joachim Watzke

Dipl.-Kfm., Geschäftsführer der Borussia Dortmund Geschäftsführungs-GmbH
Rheinlanddamm 207–209
44137 Dortmund



Thomas Weise

Geschäftsf. Gesellschafter der C. O. Weise GmbH & Co. KG
Deusener Str. 59
44369 Dortmund



Wahlbezirk II Stadt Hamm

Wahlgruppe 8 | 2 Sitze



Jürgen Bringsken

Geschäftsleiter
Handelshof Hamm
Verwaltungs GmbH
Römerstr. 130
59075 Hamm



Britta Feiler

Karl-Mecklenbrauck-Weg 76
59065 Hamm



Jörg Hollerbach

Dipl.-Ing., Geschäftsführer der
Dango & Dienenthal
Hollerbach GmbH
Eisvogelweg 37
59071 Hamm

Wahlbezirk III Kreis Unna

Wahlgruppe 8 | 6 Sitze



Thomas Chmielnik

Geschäftsf. Gesellschafter der
CONQUER - Marketing & Sales
Consulting GmbH
Käthe-Kollwitz-Ring 5
59423 Unna



Philipp Halbach

Dipl.-Kfm., Geschäftsführer der
Diagramm Halbach
Verwaltungs GmbH
Am Winkelstück 14
58239 Schwerte



Dirk Hartmann

Dipl.-Kfm.
Geschäftsf. Gesellschafter der
SOVARO BLUEngineering GmbH
Kreuzstr. 107
44532 Lünen



Thomas Horschler

Geschäftsführer der
Horschler Kommunikation GmbH
Friedrich-Ebert-Str. 17
59425 Unna



Stefan Kemna

Kemna GbR
Gutenbergstr. 6-8
59174 Kamen



Marianne Montag

Ginsterweg 34
59425 Unna



Tina Risse-Stock

Geschäftsführerin der
Blumen Risse GmbH
Im Ostfeld 5
58239 Schwerte



Leere Flaschen, vollstes Vertrauen

Vom Reinigungsdienstleister zum Full-Service-Sortierprofi:
Die Logistik und Service Vogt GmbH aus Dortmund hat sich
als Leergutsortierer in deutschen Brauereien etabliert.



deen, die einem kommen, während man von leeren Bierflaschen umgeben ist, sind selten von Erfolg gekrönt. Eine bemerkenswerte Ausnahme bildet der jüngste Geschäftszweig der Dortmunder Vogt-Gruppe. Vor 14 Jahren sprang das Dienstleistungsunternehmen in der Dortmunder Actienbrauerei als Leergutsortierer ein, seit 2010 bewegt die Abteilung Logistik und Service der Vogt-Gruppe bundesweit mehr als 650 Millionen Pfandflaschen pro Jahr.

Weitsicht und ein Auge für neue Wege und Möglichkeiten waren für Hauptgeschäftsführer Ulrich Andreas Vogt stetige Erfolgsgaranten in der 80-jährigen Geschichte des Unternehmens. So wurde aus einem kleinen Fenster- und Fassadenreinigungsbetrieb ein bundesweites Dienstleistungsunternehmen rund um Immobilien.

Dortmunder Institutionen wie die Spielbank, die Westfalenhallen, das Harenberg City-Center oder die Signal Iduna Versicherung vertrauen auf seine Dienste. „Meistens haben wir schon das Baubüro gereinigt und führen heute das gesamte Facility-Management der Einrichtungen“, sagt Vogt.

Eingesprungen

1999 tat sich für die Vogt-Gruppe wieder so eine Chance auf: Als Reinigungsunternehmen war sie an der



An einigen Stellen ist Flaschensortierung immer noch Handarbeit. Fotos: Vogt-Gruppe

Dortmunder Actienbrauerei in den Produktionshallen und Büros im Einsatz, als sich die Brauerei nach einer Krankheitswelle mit der Bitte um Hilfe an seinen Reinigungsdienstleister wandte. „Wir sind mit einigen Mitarbeitern in der Leergutsortierung eingesprungen. Nach einiger Zeit haben wir bemerkt, dass wir mehr sein könnten als eine kurzfristige Aushilfe.“

Wir haben effizient sortiert und eine wirtschaftlich spannende Nische entdeckt“, erzählt Vogt. Aus einer Notlösung wurde ein neuer Unternehmenszweig der Vogt-Gruppe, seit 2010 gibt es die Logistik und Service Vogt GmbH. Heute ist sie der zweitgrößte Umsatzträger der Gruppe. Die deutsche Bierbranche ist so vielfältig wie nie in Getränke- und Supermärkten

vertreten, und beinahe jede Marke hat eine eigene Flasche: braun, grün, transparent, Langhals, 0,3 oder 0,5 Liter.

Die Individualität ist grenzenlos, für die Getränkeunternehmen zählt der Wiedererkennungswert. Zudem lässt die Markentreue der Biertrinker nach, und häufig wird ein Kasten, der im Angebot ist, gekauft und nicht die lokale Sorte. „Mit gutem Recht bringt der Endverbraucher dieses Gemenge an Flaschen nicht immer sortiert zum Supermarkt zurück“, sagt Vogt. Die gemischten Kästen kehren auf Lkw in die Brauereien zurück, wo die Flaschen vor der Reinigung und Wiederauffüllung sortiert werden. In vielen Brauereien von Hand.

> weiter auf Seite 24



PartnerPlusBenefit
Lufthansa

Flexibilität, die Ihr Unternehmen weiterbringt

Lufthansa unterstützt den Mittelstand durch gewinnbringende Förderung

Flexibilität, Komfort und moderne Technologien – darauf legen Geschäftsreisende Wert. Das weiß auch Lufthansa und unterstützt mittelständische Unternehmen mit PartnerPlusBenefit, einem speziellen Firmenbonusprogramm, das Reisekosten optimiert und Firmen und deren Mitarbeitern mit einer großen Auswahl an Prämien den Arbeitsalltag angenehmer gestaltet.

Die Teilnahme an PartnerPlusBenefit ist kostenlos – einfach anmelden unter www.partnerplusbenefit.de/ihk-nrw und für nahezu jeden Flug mit Lufthansa und neun weiteren Benefit Partner Airlines wertvolle Benefitunkte sammeln, die einem online verwalteten Firmenkonto gutgeschrieben werden.

PartnerPlusBenefit – ein Programm, viele Vorteile

- Freiflüge
- Upgrades
- Übergepäck-Voucher
- Auszahlungen
- WorldShop Sachprämien

Quick Info

- ▶ Name des Programms: **PartnerPlusBenefit**
- ▶ Zielgruppe: **Mittelständische Unternehmen mit Sitz in Deutschland**
- ▶ Anzahl der Teilnehmer: **Über 25.000 (Stand: 2013)**



Doppelt punkten!

Melden Sie sich bis zum 30.9.2013 über den unten stehenden Link an, erfassen Sie Ihre Bezahlkarten und erhalten Sie dafür den doppelten Willkommensbonus – bis zu 1.600 Punkte einfach gesammelt!
www.partnerplusbenefit.de/ihk-nrw

Vogt: „Die Brauereien kämpfen mit erheblichem Aufwand um ihr Leergut und produzieren bis zu 16 Marken an einem Standort.“ Neben Dortmund ist die Logistik und Service GmbH heute in Brauereien in Radeberg, Köstritz, Wernigerode und Homburg tätig und unterstützt damit die Oetker-Gruppe, den InBev-Konzern sowie die Privatbrauerei Karlsberg. Hinzu kommen die Warsteiner-Brauerei, die Veltns-Brauerei im Sauerland sowie die Westdeutsche Getränke-logistik in Dortmund. „Es gibt bereits zwei, drei große Sortierer auf dem deutschen Markt, doch mittlerweile spielen auch wir eine Rolle“, berichtet Ulrich Andreas Vogt.

In Wernigerode, wo die Produktpalette der Hasseröder-Biere gebraut wird, hat die Vogt-Gruppe 4,5 Millionen Euro in eine hochmoderne Sortiermaschine investiert, die die Arbeit von 60 Handsortierern erledigt. Neun Techniker überwachen den reibungslosen Ablauf, die Maschine erkennt die Flaschen am Hals per Kamera, mit Ultraschall sowie Höhensen-

sorik und sortiert beschädigtes Glas aus. „In den Brauereien übernehmen wir auch Logistikaufgaben rund um die Anlieferung sowie Lagerung des Leerguts und sind in der Beklebung der Kästen tätig“, erklärt Klaus Kassner, der in der Vogt-Gruppe die Qualitätssicherheit verantwortet. Kommissionieren, Displays, Befüllen von Überseecontainern, Neuglas einpacken, Leergut umpacken, Rückbiervernichtung, Labelling, Be- und Entladen – ein Team von Logistikern, Ingenieuren und Mechatronikern erarbeitet für die Kunden Sortier- und Transportkonzepte für alle Standorte. Von einer verlässlichen Dienstleistung an dieser Stelle hängt für eine Brauerei alles ab: Leergut wird dort kaum noch gehortet, bei einem Engpass gibt es keinen Puffer. „Im Sommer oder besonders bei der Fußball-WM wird es manchmal brenzlig“, erklärt Kassner. „Genau deswegen haben die Brauereien uns an diese sensible Stelle gesetzt. Wer sich Dienstleister nennt, muss seinen Service auch zu Ende machen“, ergänzt Ulrich Andreas Vogt.

Die Dortmunder Vogt-GRUPPE

- › Sitz: Stockumer Straße 167, 44225 Dortmund
- › Gründung: 1932
- › Hauptgeschäftsführer: Ulrich Andreas Vogt
- › Mitarbeiter: bundesweit 2000
- › Die Unternehmen der Gruppe:
- › Vogt GmbH & Co. KG Gebäudereinigung Dienstleistungen – Dortmund
- › Vogt GmbH Gebäudereinigungen Dienstleistungen – Aachen
- › Vogt GmbH Gebäudereinigung Dienstleistungen – Heidelberg
- › Vogt GmbH Gebäudereinigung Dienstleistungen – Magdeburg/Leipzig
- › Objektcontrol Sicherheitsdienste Vogt GmbH
- › Technoclean Industrieservice Wartung Vogt GmbH
- › Facility Management Consulting Vogt GmbH
- › Immobilien- und Wohnungsverwaltung Vogt GmbH
- › Logistik und Service Vogt GmbH



Sichere Kombination

Verpackungsmanagement für die Industrie

Stichwort Qualität: Mense_verpackung_export_logistik ist spezialisiert auf den schnellen und sicheren Transport hochwertiger Investitionsgüter der Industrie. An jeden Ort. Weltweit. Zu Wasser, zu Land und in der Luft. Das Unternehmen entwickelt und produziert die dafür erforderlichen Exportverpackungen in jeder Art, Gewichtsklasse und Größe. Immer auf Grundlage der Wirtschaftlichkeit, der Kundenanforderungen und der Qualitätsrichtlinien. Exportverpackung und Logistik von Mense: **Eine sichere Kombination für Ihren Erfolg.**



Meister des Auslagerns

In keiner Branche spielt Outsourcing eine so große Rolle wie in der Logistik. Vor allem die komplexe IT wird meist von externen Spezialisten gewartet und weiterentwickelt.

Logistik- und Transportunternehmen sehen sich selbst als Vorreiter in Sachen Outsourcing: 70 Prozent der Entscheider halten das Potenzial für weitere Auslagerungen in ihrer Branche für bereits ausgeschöpft. Im Durchschnitt aller Branchen sind nur vier von zehn Führungskräften derselben Ansicht. Das sind Ergebnisse der Studie „Erfolgsmodell Outsourcing 2013“ von Steria Mummert Consulting. Vor allem für die Betreuung und die Weiterentwicklung von IT-Anwendungen setzen Logistikfirmen häufiger als andere Branchen auf externe Partner. 45 Prozent lagern den IT-Betrieb zumindest in Teilen aus, doppelt so viele wie im übergreifen-

den Vergleich. Der Grund: In der Logistik müssen viele unterschiedliche IT-Lösungen und Geräte miteinander kommunizieren. Damit die Sendungsverfolgung über das Internet, das kundenfreundliche Retouren-Management sowie die Packmittel- und Frachtraumoptimierung fehlerfrei funktionieren, holen viele Versender Spezialisten für ihre IT ins Boot. „Liegen Anwendungsentwicklung, Wartung und Modernisierung der Software komplett beim Dienstleister, sparen sich die Versender den enormen Aufwand, bei jedem System selbst am Ball zu bleiben“, sagt Uwe Denningmann von Steria Mummert Consulting. Die vollständige Studie: www.steria.com/de/presse/publikationen/studien/



Vor allem IT-Anwendungen werden gerne ausgelagert. Foto: pa

RWE



STEUERLICHE VERGÜNSTIGUNGEN NUTZEN.

IN DREI SCHRITTEN ZUM ENERGIEAUDIT!

Gerade für Geschäftskunden ist ein Spitzenausgleich wichtig, um den Erfolg des Unternehmens zu sichern. Voraussetzung dafür ist ein gesetzeskonformes Energieaudit. In Workshops erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen dessen Grundlagen. Zudem erhalten Sie kompetenten Support bei der Umsetzung und können sich bei fachlich unterstützten Energieeffizienz-Stammtischen mit anderen austauschen.

So kommen Sie in drei Schritten zum Energieaudit und können davon profitieren. Sie wünschen weitere Infos? Sprechen Sie Ihren RWE Energiemanager an!

Weitere Information zu den Workshops finden Sie unter www.rwe.de/energieaudit



VORWEG GEHEN



Der Hammer InlogParc von oben. Weiß eingezeichnet sind die neuen Flächen. Einen Teil davon wird Prologis künftig als flexible Logistikflächen vermieten.

Foto: Hans Blosssey. Montage: Planungsamt Stadt Hamm

Flexible Flächen

Die Wirtschaftsförderung Hamm holt Prologis mit ins Boot, um den neuen InlogParc zu entwickeln. Die beiden Partner wollen den Logistikpark zu einem wichtigen Standort machen.

Die Wirtschaftsförderung Hamm hat für die erste Ansiedlung auf ihren Flächen im InlogParc einen starken Immobilienexperten gewonnen: Prologis Inc., der führende globale Eigentümer, Betreiber und Entwickler von Logistikimmobilien, plant dort auf einem 64.000 Quadratmeter großen Areal einen eigenen Logistikpark. Hier sollen moderne und flexible Logistikflächen zur Vermietung entstehen.

Der InlogParc umfasst insgesamt rund 185 Hektar: 85 Hektar verwaltet die Stadt Hamm, 100 Hektar die

Gemeinde Bönen. Künftig übernimmt der InlogParc eine wichtige Rolle als zentraler Logistikstandort im östlichen Ruhrgebiet. „Zusammen mit Prologis bedienen wir in Hamm ein neues Marktsegment, das allen Beteiligten große Wachstumsmöglichkeiten bietet“, sagt Christoph Dammermann, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Hamm. „Die Nachfrage nach flexiblen, kleinteiligen Flächen, die kurzfristig verfügbar sind, ist bei Logistikunternehmen sehr groß. Genau diesen Markt bedient das Konzept von Prologis.“

Der Standort ist als Industriegebiet mit rechtskräftigem Bebauungsplan ausgewiesen. Er bietet sehr gute Voraussetzungen für Logistik-, Produktions- und Handelsunternehmen, denn er ermöglicht einen 24-Stunden-Betrieb und verfügt über günstige Verkehrsanbindungen – zum Beispiel an die A 2 nahe dem Kamener Kreuz sowie an das überregionale Schienennetz. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, dass die angesiedelten Unternehmen einen eigenen Stammgleisanschluss erhalten. Zudem können sie den Containerterminal im angrenzenden Industriegebiet „Am Mersch“ nutzen.

Potenzial vorhanden

„Hamm hat das Potenzial, ein wichtiger Logistikstandort zu werden – dank seiner gut ausgebildeten Fachkräfte und seiner flexiblen Logistikimmobilienlösungen, die für Unternehmen, die in den nächsten Jahren ungehindert expandieren möchten, eine entscheidende Rolle spielen“, sagt Alexander Heubes, Vice President bei Prologis. „Dank der vorhandenen Infrastruktur im InlogParc können wir das Bauvorhaben innerhalb kürzester Zeit abwickeln. Dabei legen wir größten Wert auf eine nachhaltige Bauweise wie zum Beispiel eine LED-Außenbeleuchtung und die Begrünung der Bürodachflächen für eine zusätzliche Isolierung.“ Als langfristiger Eigentümer steht Prologis seinen Kunden mit einem eigenen Property-Management-Team zur Seite, das einen nachhaltigen Betrieb des Logistikparks sichert.

200 m²
Ausstellungsfläche
in Hamm/Westf.



Deichselstapler –
vollelektrisch,
bis 3,60 m Hubhöhe



Niederhubwagen –
elektrohydraulisch Heben,
Senken und Fahren



Ihr Spezialist für Hebetechnik

- ▶ Deichselstapler
- ▶ Niederhubwagen
- ▶ Hochhubwagen
- ▶ Hubwagen
- ▶ Waagehubwagen
- ▶ Hubtische
- ▶ Scherenhubwagen
- ▶ Arbeitsbühnen
- ▶ Montagelifte

PROTEUS LIFT GmbH
Küferstraße 17 | 59067 Hamm
Tel.: +49 (0) 2381 54470-0
E-Mail: info@proteus-lift.de
www.proteus-shop.de

NEU

Deutsch-spanische Achse

Der Logistikdienstleister Dachser setzt weiter auf Wachstum. Im Januar hat er das spanische Familienunternehmen Azkar erworben.

Mit Azkar – einem der führenden Logistikdienstleister auf der Iberischen Halbinsel – stärkt Dachser weiter sein Netz. Schon vor dem Erwerb zählte das European-Logistics-Netzwerk von Dachser 158 eigene Niederlassungen, durch die Akquisition von Azkar wird es auf 249 Standorte erweitert.

Auf dem spanischen Logistikmarkt ist Azkar eine Marke mit Klang. Das 1933 im baskischen Lazkao gegründete Transportunternehmen gab sich einen programmatischen Namen: Azkar bedeutet nämlich auf Baskisch nichts anderes als „schnell“. Und schnell waren die Azkar-Transporte, zumindest an damaligen Maßstäben gemessen, auf der mehr als 500 Kilometer langen Strecke ans Mittelmeer. An Haltestationen auf dem Weg sammelten die Azkar-Lkw zusätzliche Waren und Pakete ein.

Erst in den 1970er-Jahren, nach Ende der Franco-Diktatur, konnte das Familienunternehmen Azkar stark auf Expansion setzen. Aus dem

reinen Streckentransporteur auf der Strecke Baskenland/Barcelona wurde bis 1980 eine Spedition mit spanienweiter Präsenz, das heißt mit 13 eigenen Niederlassungen und 50 Repräsentanzen. Seit 1992 hat sich das Unternehmen zur Nummer eins im spanischen Stückgutgeschäft und zu einem der führenden Logistikanbieter der Iberischen Halbinsel entwickelt. Dachser und Azkar sind bereits seit 2007 partnerschaftlich eng verbunden, ab 2008 hielt Dachser eine Beteiligung von zehn Prozent. Im Rahmen dieser Kooperation konnten beide Unternehmen ihren jeweiligen Umsatz mit Stückguttransporten von und nach Spanien jährlich um über 20 Prozent steigern.

Gemeinsame Werte

„Unsere Geschäftsmodelle haben sich in wichtigen Bereichen sehr ähnlich entwickelt. Wir teilen heute dieselben Werte, das ist ein ganz wichtiger Faktor für die gemeinsame Zukunft“, kommentiert Bernhard Simon, Sprecher der Dachser-Geschäftsführung, den Erwerb. „Azkar ist mit seiner Netzstruktur auf der Iberischen Halbinsel sehr gut aufgestellt und deckt diese flächendeckend ab“, sagt Simon. „Dadurch erhalten unsere Kunden einen noch besseren physischen Zugang zu einem weltweiten Logistiknetzwerk. Sie profitieren von Synergien in puncto Qualität, Erfahrung und Marktnähe.“

Auf dem Logistikmarkt sind Größe und Netzkompetenz die entscheidenden Kriterien. Dachser steuert 2013 beim Umsatz auf die Fünf-Milliarden-Euro-Marke zu. Mit 21.650 Mitarbeitern an weltweit 347 Standorten gehört das Familienunternehmen zu den großen Playern am Markt. Gemeinsam mit Azkar stellt Dachser die Weichen für künftiges Wachstum.



Dachser stärkt sein Netzwerk auf dem spanischen Markt durch den Erwerb des Logistikdienstleisters Azkar.

Foto: Dachser



Sie haben einen guten Grund, wir die passenden Ideen!



PLANEN | BAUEN | BERATEN

seit 1910
borgers

PLANEN | BAUEN | BERATEN

Borgers GmbH · Stadtlohn · Rödermark · Potsdam
Zentrale: Tel. 0 25 63 - 407 - 0

Mail: info@borgers-industriebau.de

Besuchen Sie unseren komplett neu gestalteten Internetauftritt.



www.borgers-industriebau.de

Geprüfte Personalqualität

Studien zeigen, dass die Logistikbranche Fach- und Führungskräfte benötigt. Gesucht sind unter anderem Fachlageristen und Logistikmeister. Ein Blick auf die DEKRA-Weiterbildung.

Effektive Logistik

Optimale Bestände

Fertigungsmanagementsysteme (MES)

Integrales Supply Chain Management

Durchdachte Business- und IT-Architekturen



- Projekt- und Fachberatung
- Coaching
- Projektleitung
- Interimsmanagement



Dr. Heinrich Kehl

Unternehmensberatung für IT-gestütztes
Fertigungs- und Supply Chain Management

Nutzen Sie unser Expertenwissen aus 28 Jahren.

NuK Consulting UG
Dr. Heinrich Kehl
44227 Dortmund

Tel. 0231 586999 20
h.kehl@nuk-consulting.de
www.nuk-consulting.de

Wer einen anerkannten Berufsabschluss oder Meistertitel erwirbt und vom Personalbedarf der Unternehmen profitieren will, sollte seine Chance jetzt nutzen, raten die Bildungsexperten der DEKRA Akademie. „Der Wettbewerb um Arbeitskräfte ist eröffnet“, fassen die Unternehmensberater von PricewaterhouseCoopers ihre Studie „Transportation & Logistics 2030“ im Bereich Recruiting zusammen. Fachlageristen und Fachkräfte für Lagerlogistik sind besonders gesucht: Deutschlandweit bewegt sich die Nachfrage am Stellenmarkt seit zwei Jahren auf hohem Niveau. Dies zeigt unter anderem der aktuelle Arbeitsmarkt-Report der DEKRA Akademie.

Das Aus- und Weiterbildungsangebot der Akademie entspricht den Anforderungen der verschiedenen Fach- und Führungsebenen in der Logistik. „Wir bilden Qualität – auf allen und für alle Ebenen“, sagt Anja Quatuor, Leiterin der DEKRA Akademie Dortmund. Denn viele Wege führen zum IHK-Abschluss.

In einer Umschulung bzw. stufenweisen Qualifizierung erwerben die Teilnehmer grundlegende Kenntnisse der Lagerlogistik inkl. EDV. Nach sechs Monaten folgt häufig eine Arbeitsaufnahme im Praktikumsbetrieb oder es geht weiter mit der Qualifizierung in Richtung IHK-Abschluss „Fachlagerist“ beziehungsweise „Fachkraft für Lager- oder Hafenlogistik“.

Berufserfahrene Kräfte können derweil ihren Berufsabschluss nachholen. Das Berufsbildungsgesetz lässt Personen, die bereits eine mehrjährige Berufspraxis oder entsprechend erworbene Praxiskenntnisse vorweisen können, zur Abschlussprüfung zu. Für alle, die noch nicht das Eineinhalbfache der Ausbildungszeit als Praxiszeiten

Komplettlösungen für Gewerbe, Industrie, Kommune und Privat

NEU:
Kindersichere
Zaunanlagen

Ihr Partner für:

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

Zaun- und
Sicherheitsanlagen GmbH

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

nachweisen können, gibt es noch einen dritten Weg zur Prüfungszulassung: Die modulare berufliche Nachqualifizierung. „Mithilfe einer Kompetenzfeststellung und einer passgenauen Qualifizierung wird die Zulassung zur IHK-Externenprüfung erreicht“, erklärt Christa Grunwald, DEKRA-Fachexpertin für Lagerlogistik.

In jedem Fall ist eine kompakte, maßgeschneiderte Prüfungsvorbereitung empfehlenswert. Mit der Vorbereitung auf die Externenprüfung zum Fachlageristen (IHK) beziehungsweise Fachkraft für Lagerlogistik (IHK) können Interessierte in Vollzeitform wöchentlich starten. Für Beschäftigte findet der nächste Lehrgang alternativ auch berufsbegleitend dienstags abends und samstags statt – vom 8. Oktober 2013 bis zum 8. Mai 2014.

Starker Bildungsscheck

Kleine und mittelständische Unternehmen können durch die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter dem Fachkräftemangel entgegenwirken und vom WeGebAU-Programm profitieren. Dabei geht es um die finanzielle Förderung der Weiterbildung geringqualifizierter oder älterer Arbeitnehmer in Unternehmen. Ein anderes wichtiges Fördermittel ist der Bildungsscheck, im September wurde das Programm in NRW aufgestockt. Die Förderhöhe steigt von 500 auf 2.000 Euro, das heißt, das Land finanziert 50 Prozent der Weiterbildungskosten bis maximal 2.000 Euro.



DEKRA-Ausbilder Michael Langelage vermittelt Wissen und Fähigkeiten – hier an eine künftige Fachkraft für Lagerlogistik.

Foto: DEKRA

Gute Aussichten haben auch künftige Führungskräfte auf Meisterebene. Wer sich für eine Aufstiegsfortbildung zum Geprüften Logistikmeister oder Geprüften Meister für Kraftverkehr entscheidet, kann später komplexe Aufgaben in seinem Arbeitsbereich effizient planen, organisieren und überwachen. Genau dieses Know-how entscheidet in vielen Unternehmen über den geschäftlichen Erfolg. Wer eine Meisterausbildung plant, sollte seinen Bildungspartner sorgfältig wählen. Denn der muss den Anforderungen dieser anspruchsvollen Ausbildung gewachsen sein und darüber hinaus mit seinem Angebot alle Kriterien des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes erfüllen. Nur dann können Teilnehmer eine Förderung

für die Aufstiegsfortbildung (MeisterBAföG) beantragen.

Die DEKRA Akademie in Dortmund bietet in Kooperation mit der IHK die genannten Lehrgänge an. Am 11. Oktober beginnt beispielsweise der neue Lehrgang „Meister für Kraftverkehr“ mit der grundlegenden Qualifikation. Der nächste Einstieg für Logistikmeister ist im Frühjahr 2014.

Weitere Informationen:

- › DEKRA Akademie GmbH,
Alter Hellweg 52, 44379 Dortmund
- › Christa Grunwald,
Tel. (0231) 961 015-32
- › Andreas Sieren,
Tel. (0231) 961 015-29
- › dortmund.akademie@dekra.com
www.dekra-akademie.de



Ideen. Bauen. Perspektiven.

Alte Heeresstraße 25 / 59929 Brilon
Telefon: 02961 980-0
www.bms-group.de

Zukunft planen. Zukunft bauen. Für den Mittelstand.

Als inhabergeführtes Unternehmen wissen wir von BMS genau, worauf es Bauherrn beim Gewerbebau ankommt. Mit umfassendem Planungs- und Projektmanagement bieten wir unseren Kunden Planungs- und Kostentreue vom ersten Entwurf bis zum schlüsselfertigen Objekt. Denn wir sehen jedes Projekt mit den Augen des Bauherrn. www.bms-group.de





Beim Supply Chain Management sorgen die Akteure für einen reibungslosen Fluss der Materialien, Informationen und Werte. Foto: pa

Schwachstellen im Blick

Berater für Supply Chain Management verbessern die Abläufe entlang der gesamten Lieferkette. Der Job erfordert großes Wissen und Einfühlungsvermögen.

Betriebswirtschaftliche Prozesse und technologische Möglichkeiten – Berater im Bereich Supply Chain Management kennen sich in beiden Welten aus. Nur so gelingt es ihnen, die Logistikprozesse von Unternehmen intern und unternehmens-

übergreifend so zu gestalten, dass sie laufen wie ein Schweizer Uhrwerk. Für ihre Arbeit brauchen die Berater außerdem Verständnis, Geduld und Empathie.

Wie sind die einzelnen Arbeitsplätze in der Fertigungshalle angeordnet?

Welche Wege müssen Mitarbeiter und Güter zurücklegen? Und wie funktioniert eigentlich der Informationsaustausch zwischen Fertigung und Lager? Und zwar nicht nur innerhalb eines Unternehmens, sondern über die Unternehmensgrenzen hinweg – vom Lieferanten bis zum Kunden? Wenn Ernesto Hernández-Cervantes mit einem neuen Projekt bei einem Kunden beginnt, dann hat er zunächst einmal eine ganze Menge Fragen.

Der 27-jährige Wirtschaftsingenieur ist Berater für Supply Chain Management (SCM) bei der Prozess- und IT-Beratung Mieschke Hofmann und Partner (MHP) und hat als Mitglied eines Teams den Auftrag, die Material-, Informations- und Werteflüsse von Unternehmen neu zu gestalten. Neu, das heißt vor allem optimiert, schlank oder „lean“ – es gilt, Schwachstellen zu erkennen und zu beseitigen. Im Idealfall sollen so sämtliche Logistikprozesse entlang der Wertschöpfungskette bestmöglich zum Unternehmenserfolg beitragen – von der Beschaffung beim Lieferanten über die Produktion bis zur Lieferung an den Kunden und zum Service im After Sales. „Dabei geht es nicht nur darum, Zeit und Kosten einzusparen“, sagt Ernesto Hernández-Cervantes. „Genauso

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

Was liegt näher...
DOKOM21

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de

wichtig ist es, durch geeignete Abläufe die Produktqualität sicherzustellen oder die Mitarbeiter zu motivieren.“

Analysieren, konzipieren, realisieren

Um das zu erreichen, müssen SCM-Berater bei jedem Projekt in einem ersten Schritt die Istsituation exakt erfassen und analysieren. Dazu dienen Workshops mit den Mitarbeitern aus den einzelnen Fachbereichen.

Zum anderen ist es meist erforderlich und hilfreich, die Abläufe direkt vor Ort zu beobachten. Liegen genügend Informationen vor, lassen sich diese zum Beispiel mithilfe einer Wertstromanalyse bewerten. Auf diese Weise wird schnell klar, welche Prozesse bereits gut organisiert sind und in welchen Bereichen noch Optimierungspotenzial steckt. Auf Basis dieser Erkenntnisse entwickeln SCM-Berater im zweiten Schritt ein Konzept für die Neuorganisation der Abläufe. Ausgehend von den erlangten Erkenntnissen werden die Prozesse weiter optimiert und im Idealfall über einen prototypischen Ansatz in einem System abgebildet. Dies hat den Vorteil, dass Veränderungen dem Kunden praxisnah gespiegelt und aufgezeigt werden können.

In den Blick nehmen sie dabei nicht nur die Prozesse selbst, sondern auch die IT, mit der diese gesteuert werden. Ernesto Hernández-Cervantes: „Erst die IT ermöglicht in vielen Fällen perfekt laufende Prozesse. Wenn beispielsweise die Lagermitarbeiter von sich aus und zum richti-

gen Zeitpunkt die benötigten Teile an die Arbeitsplätze in der Fertigungshalle liefern sollen, müssen sie stets über die aktuelle Situation informiert sein. Effizient lässt sich das nur mit einem entsprechenden IT-System leisten – hier kann etwa RFID-Technologie eine wichtige Rolle spielen.“ Ist das Konzept ausformuliert und abgenommen, muss es im dritten Schritt noch beim Unternehmen umgesetzt werden. Jetzt gilt es, die Prozesse vor Ort gemeinsam mit den betroffenen Mitarbeitern neu zu organisieren und, falls erforderlich, auch die Strukturen zu verändern. Gleichzeitig ist das IT-System an die neuen Gegebenheiten anzupassen und in den meisten Fällen noch um zusätzliche Elemente zu erweitern.

BWL- und IT-Welt im Einklang

Um eine Karriere als SCM-Berater einzuschlagen, sollte ein Studium in einem technischen oder wirtschaftlichen Fach abgeschlossen sein. „Neben dieser formalen Voraussetzung ist für uns wichtig, dass die Bewerber sich mit betriebswirtschaftlichen und applikationsseitigen Themen auskennen. Denn bei unserer Arbeit müssen beide Welten stets zusammengeführt werden“, sagt Thomas Savoir, der bei MHP die Service Unit SCM leitet. Vorteilhaft ist zudem, wenn neben dem umfassenden Überblick über die betriebswirtschaftlichen Prozesse und die technologischen Möglichkeiten auch methodische Erfahrungen mitgebracht werden.

„Berater müssen immer über ein gewisses Fingerspitzengefühl verfügen und offen im Umgang mit Menschen sein“, sagt Thomas Savoir. „Diese Fähigkeiten sind bei unserer Arbeit besonders gefragt. Wir brauchen viel Verständnis, eine Menge Geduld und ein hohes Maß an Empathie.“ Das ist besonders wichtig, weil die Mitarbeiter bei SCM-Projekten in der Regel vertraute Arbeitsweisen aufgeben und sich mit neuen Lösungen beschäftigen müssen. „Das fängt schon damit an, dass ein Mitarbeiter beim Kunden nach unserer Prozessoptimierung plötzlich mit einem anderen System arbeiten muss oder einem anderen Arbeitsablauf als bisher folgen soll.“ SCM-Berater sollten daher Freude daran haben, mit Menschen zu arbeiten, sie bei den Veränderungen zu begleiten und Workshops zu moderieren.



Ernesto Hernández-Cervantes, Berater für Supply Chain Management.

Foto: MHP

Raum für die Region

Vermietung aus Eigenbestand · Investment · Bauunternehmung

provisionsfrei zu vermieten



5.400 m² Hallenfläche mit 1.400 m² Büro- und Sozialräumen in der Dreherstr. 11 in Unna
 - mehrere Kranbahnen bis 10 Tonnen
 - eingez. Grundstück mit großer Außenfläche



345 m² Bürofläche im Südfeld 7b in Kamen
 - funktioneller Grundriss
 - Fahrstuhl
 - zusätzlich 30 m² Archiv- / Lagerfläche möglich



4.700 m² Gewerbefläche in der Kamener Str. 110 in Unna
 geeignet als: Schulungsfläche, Archivfläche, Bürofläche oder Lager- und Produktionsfläche

Weiterhin bieten wir folgende attraktive Mietflächen an:

- Büroflächen ab 30 m²
- Produktionshallen
- Lager- und Logistikhallen
- Praxisflächen
- Archivflächen
- Wohnungen

Unsere Bauunternehmung führt für Sie aus:

- Umbauarbeiten im Bestand
- Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau
- Reparatur- und Sanierungsarbeiten



Unternehmensgruppe Markus Gerold

www.markus-gerold.de Tel.: 02303/250360

Zu sperrig gibt es nicht

Innerbetriebliche Logistik für Langgut: Wo gewöhnliche Gabelstapler scheitern, spielen individuell angepasste Seitenstapler ihre Stärken aus.

Wenn lange und sperrige Materialien bewegt werden müssen, geraten herkömmliche Gabelstapler schnell an ihre Grenzen. Hier kommen Vierwege-, Mehrwege- und Seitenstapler zum Einsatz, die den branchenspezifischen Erfordernissen bis ins Detail angepasst werden. Solche Spezialanfertigungen für das universelle Handling von Langgut-Material bietet das Gabelstapler-Center Kamen an.

Mit rund 90 Mitarbeitern am Hauptsitz in Kamen, in Fuldaabrück und Wenden zählt das Gabelstapler-Center Kamen zu den größten deutschen Stapler-Handelsunternehmen und hat sich parallel zur großen Pro-

duktpalette an Gabelstaplern und Lagertechnik-Fahrzeugen auf Langgut-Fahrzeuge spezialisiert.

Die Aluminium-, Kunststoff- und Holzindustrie sowie viele weitere Branchen kennen das Logistikproblem mit langen und sperrigen Materialien: Die Lkw-Entladung ist zeitaufwendig und kostenintensiv, die Torinfahrten zu Produktions- oder Lagerhallen sind zu schmal und Lagerkapazitäten sind teuer. Hier finden die „Langgut-Profis“ wie Seitenstapler & Co. ihren Einsatz. Entgegen der herkömmlichen Gabelstapler, die ihre Last frontseitig aufnehmen, nimmt ein Seitenstapler die Last längs zur Fahrtrichtung auf und kann aufgrund

der kompakten Bauweise Hallen-Tore problemlos passieren. Dieser Vorteil wirkt sich auch bei der Lagerflächennutzung aus. Ein Seitenstapler benötigt in engen Gassen oder Regalzeilen keinen Wenderadius wie ein Gabelstapler, sodass Lagerkapazitäten optimal genutzt werden können. Besonders wendig sind Seitenstapler mit einer Mehrwegelenkung, die ihre Fahrtrichtung beliebig ändern können.

Individuelle Ausstattung

„Wenn die wichtigsten Parameter wie Einsatzbereich, Antriebsart und die erforderliche Tragfähigkeit feststehen, beginnt die eigentliche Spezifikation der kundenindividuellen Aus-



„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 



Dieser Seitenstapler mit teleskopierbarer Langguttraverse, höhenverstellbaren Gabelzinken und Kamerasystem ermöglicht den Transport von 25 Meter langen Blechen.



Eine Regenabdeckung schützt die zwölf Meter langen Rohrpakete vor Witterungseinflüssen.

Fotos: Gabelstapler-Center Kamen

stattung der Fahrzeuge“, sagt Ulrich Fittig, Geschäftsführer des Gabelstapler-Centers Kamen. Denn im Gegensatz zu genormten Europaletten ist Langgut-Material in den Abmessungen und Gewichten so unterschiedlich wie die einzelnen Branchen. So wurde ein Seitenstapler für einen Siegerländer Produzenten von Rund-Profil- und Präzisionsrohren mit einem Lasthalter ausgestattet, der ein Verrutschen der zwölf Meter langen und sieben Tonnen schweren Stahlrohre während der

Fahrt verhindert. Um die Rohrpakete beim Transport im Freien vor Witterungseinflüssen zu schützen, ließ das Gabelstapler-Center Kamen eine spezielle 13 Meter lange und zwei Meter breite Regenabdeckung konstruieren.

Sicheres Handling

Für einen der bedeutendsten Hersteller von Bauelementen für Industrie- und Gewerbebauten in Europa wurde ein Seitenstapler mit einer auf 17 Meter hydraulisch teleskopierbaren

Langgut-Traverse ausgerüstet, die den Transport von 25 Meter langen Tafelblechen ermöglicht. Die präzise Aufnahme der extrem großen Bleche besorgen die hydraulisch einzeln höhenverstellbaren Gabelzinken, die bei Bedarf ebenfalls hydraulisch nach oben geklappt werden können. Ein ausgeklügeltes Kamerasystem an den Gabelspitzen erleichtert dem Bediener das sichere Handling der Bleche bei ausgefahrener Langgut-Traverse.

www.gabelstapler-center.de

Entspannt ankommen.
Mit kurzen Wegen.



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?

Jetzt online buchen: www.dortmund-airport.de



Mit Vueling nach Barcelona.

Weitere Infos unter:
www.dortmund-airport.de/vueling2013

Dortmund Airport 21

Näher als man denkt.

Nicht alle sind vernetzt

Während die Automotive-Branche voranprescht, verkennen Maschinen- und Anlagenbauer das Potenzial von Industrie 4.0. Dabei gilt die „intelligente Fabrik“ als zukunftsweisend.

Mittelständische Fertigungsunternehmen in Deutschland schätzen die Relevanz selbststeuernder, dezentral vernetzter Produktionsprozesse für ihre Wettbewerbsfähigkeit sehr unterschiedlich ein: So halten 61 Prozent der Maschinen- und Anlagenbauer diesen Punkt für „eher uninteressant“. Bei Automotive-Unternehmen sind es dagegen nur 33 Prozent. Diese Diskrepanz förderte eine Studie der Marktforschungs- und Beratungsfirma Pierre Audoin Consultants (PAC) im Auftrag der Freudenberg IT zutage.

Wie weit die Schere zwischen den Branchen auseinandergeht, verdeutlicht ein weiteres Studienergebnis: Während im Maschinen- und Anlagenbau neun Prozent aller Unternehmen Selbststeuerung und Vernetzung in ihrer Fertigung einsetzen, sind es im Automotive-Sektor bereits doppelt so viele.

„Die mittelständischen Fertiger in der Automobilindustrie agieren meist als Zulieferer innerhalb engmaschig verzahnter Lieferketten. Viele von ihnen unterliegen daher einem hohen Innovationsdruck, der von den großen Abnehmern innerhalb der Supply Chain ausgeht“, sagt PAC-Analystin Stefanie Naujoks.

Ohne Zwischenlager

Zur Vorreiterrolle der Automotive-Branche bei der Adaption der Industrie-4.0-Technologien ergänzt Thomas

Ahlers von Freudenberg IT: „Gerade Automobilzulieferer sind auf extrem flexible Fertigungsprozesse und deren intelligente Vernetzung angewiesen. Vollintegrierte Lagerprozesse sind in dieser Branche unumgänglich, da Systemkomponenten oft in definierter Reihenfolge zum jeweils festgelegten Zeitpunkt geliefert werden, damit sie beim Kunden ohne Zwischenlagerung verbaut werden können.“

Auch beim Einsatz intelligenter Produktionsanlagen liegen Automoti-

ve-Unternehmen (80 Prozent) deutlich vor Anlagen- und Maschinenbauern (31 Prozent). Anlagenintelligenz gilt als Vorstufe zu Industrie 4.0 und ist für automatische Wartungsanforderungen erforderlich und für eigenständiges Abschalten von Maschinen, etwa für einen Ölwechsel. Einzig bei der Nutzung IT-basierter Fernwartungslösungen liegen Automotive (75 Prozent) und Maschinenbau (67 Prozent) dicht beieinander.

Hintergrund:

- › Industrie 4.0 ist ein Element der Hightech-Strategie der Bundesregierung, mit dem die Informatisierung der klassischen Industrien vorangetrieben werden soll. Ziel ist die intelligente Fabrik (Smart Factory), die sich durch Wandlungsfähigkeit, Ressourceneffizienz und Ergonomie auszeichnet. Technologische Grundlage sind cyber-physische Systeme und das Internet der Dinge.
- › Weitere Studienergebnisse: www.freudenberg-it.com/index.php?id=1300





SLOGISTIK

Ihr Dienstleister für die Logistik

- Sie sind verladener Industriebetrieb und möchten Ihre Logistik optimieren?
- Sie suchen für Ihre logistische Projektabwicklung einen Spezialisten?
- Sie suchen einen kompetenten Ansprechpartner im Bereich „Logistik“?

Wir bieten Ihnen individuelle Lösungen! Sprechen Sie uns an.

www.slogistik.com · 02381 – 87 686 22



Wächst Ihr Serverraum auch mit?

Klimatisierung, Stromversorgung und Sicherheit fordern Unternehmer heraus

Laut einer IDC-Studie (International Data Corporation) zum Datenwachstum verdoppelt sich alle zwei Jahre das Datenvolumen. Von dieser Entwicklung ist kaum eine Branche ausgeschlossen. Neue Technologien, Social Media, Cloud Computing oder das Digitalisieren und Automatisieren von Geschäftsprozessen sind nur wenige Beispiele für die zunehmende Datenproduktion. Nicht nur Großunternehmen sind von dieser Entwicklung betroffen. Auch mittelständische und kleine Unternehmen müssen ihre wertvollen Unternehmensdaten schützen. Im Hinblick auf die dafür anfallenden Kosten ist die Auslagerung der Daten meist die sicherste und effizienteste Lösung. Denn sind die Unternehmen nicht auf die Herausforderungen bezogen auf ausreichende Speicherkapazität, Sicherheit sowie leistungsfähige, mitwachsende Klimatisierung und Energieversorgung vorbereitet, sollte man über die Unterbringung in einem modernen Rechenzentrum nachdenken.

Serverraum in Dortmund

Der regionale Telekommunikationsdienstleister DOKOM21 bietet in seinen Rechenzentren insgesamt 2000 qm Fläche. Dort wächst die Infrastruktur problemlos mit dem steigenden Datenvolumen der Kunden, ohne dass die Unternehmen kostspielige Investitionen in die eigene technische Gebäude-Infrastruktur tätigen müssen. Das eigene Risiko wird somit fast vollständig

minimiert und das Unternehmen behält jederzeit die Kontrolle über seine IT. Ob individuelle Rechenzentrumsflächen, ein Platz im Serverschrank oder gemieteter Server, DOKOM21 bietet für jeden Kundenwunsch die passende Lösung.

Hochmoderne Technik und energieeffiziente Systeme

„Für den optimalen Schutz der Daten legen wir größten Wert auf absolute Sicherheit bei gleichzeitiger Energieeffizienz. Dazu investieren wir in modernste Technik“, betont Jörg Figura, Geschäftsführer von DOKOM21. Rund um die Uhr sind Sicherheitssysteme wie Alarmanlage, elektronische Zugangskontrolle, Brandmeldeanlagen, Feuchtigkeitdetektoren sowie Wachpersonal im Einsatz, um die IT-Anlagen zu

schützen. Im unwahrscheinlichen Fall eines Brandes tritt unmittelbar eine Gaslöschanlage in Aktion. Gesichert ist auch die unterbrechungsfreie Stromversorgung mit einer eigenen Transformatorstation, einem Batterieraum und einem Dieselaggregat.

Besichtigung vereinbaren

Interessierte Unternehmen, egal ob sie Platz für zwei Server oder eine individuelle Fläche benötigen, haben die Möglichkeit, sich bei der Geschäftskundenberatung unter der Telefonnummer 0231.930-94 02 oder per E-Mail an geschaeftskunden@dokom21.de zu informieren. Eine Besichtigung ist nach Absprache jederzeit möglich. www.serverraum-dortmund.de

Wir parken Ihre Daten sicher!



Jetzt erleben auf:
www.serverraum-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 m² Rechenzentrumsfläche
- ✓ mit höchster Datensicherheit
- ✓ und optimaler Verfügbarkeit

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de

DOKOM21

E-Commerce stapelt höher

Der boomende Handel über das Internet beflügelt die Paketbranche.

Allein 2012 gingen fast eine Milliarde Pakete von den Unternehmen zum Kunden auf die Reise.

»Die Frequenz der Käufe steigt, und auch die Warenkörbe sind voller als noch vor wenigen Jahren.«

Christoph Wenk-Fischer,
Bundesverband des Deutschen Versandhandels

Kurier-, Express- und Paketdienste (KEP) sind nicht nur ein wichtiger Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor in Deutschland. Auf der „letzten Meile“ sind Paketdienste ein unverzichtbarer Bestandteil des Distanzhandels. Dies ist auf die steigende Bedeutung des E-Commerces zurückzuführen, der sich zum wichtigsten Wachstumstreiber des Paketmarktes entwickelt hat.

„Kontinuierlich mehr Kunden bestellen im Interaktiven Handel. Zudem steigt die Frequenz der Käufe, und auch die Warenkörbe sind voller als noch vor wenigen Jahren“, sagt Christoph Wenk-Fischer, bvH-Hauptgeschäftsführer. „Gerade im Hinblick auf die Zufriedenheit der Kunden übernehmen die Paketdienstleister eine elementare Funktion. Denn in ihren Händen liegt für den Verbraucher der Abschluss des Kaufvorgangs, indem ihm das Paket zuverlässig und pünktlich übergeben wird.“

Um diese Entwicklungen im Handel zu dokumentieren, veröffentlichen der Bundesverband des Deutschen Versandhandels (bvH) und die Unternehmensberatung MRU GmbH die Studie „KEP-Markt und E-Commerce“. Diese soll jährlich die schnellen Lie-

ferdienste im Interaktiven Handel in den Blick nehmen. Erstmals wurde in der Studie das Umsatzvolumen des Distanzhandels in Paketsendungen umgerechnet – getrennt nach Warengruppen.

Der gesamte KEP-Markt hat 2012 mit einem Umsatzvolumen von rund 18,2 Milliarden Euro eine neue Rekordmarke erreicht. Paketdienste haben den größten Anteil am Geschäft der schnellen Branche. Sie haben ein Umsatzvolumen von 8,17 Milliarden Euro. Mit 2,051 Milliarden Sendungen haben die Paketservices weiterhin 81 Prozent aller im KEP-Markt beauftragten Sendungen befördert.

Zuwächse im B2C-Handel

Die Entwicklung des Sendungsvolumens im vergangenen Jahr belegt, wie sich die allgemeine konjunkturelle Entwicklung und der boomende E-Commerce auf das Geschäft ausgewirkt haben. So konnten insbesondere die auf das B2C-Geschäft spezialisierten Anbieter deutliche Zuwächse erreichen.

„Das durch die rasanten Zuwächse im E-Commerce steigende B2C-Sendungsaufkommen hat sich zum wichtigsten Treiber des gesamten KEP-Marktes entwickelt“, sagt Horst

Auf alles vorbereitet.

Mit dem Training der DEKRA Akademie

Vorbereitung auf die Externenprüfung

Fachlagerist/in oder
Fachkraft für Lagerlogistik (IHK)

08.10.2013 - 13.05.2014
(Unterricht: diensttagabends, samstags)

Neue Förderung ab 01.09.2013
„Bildungsscheck Fachkräfte NRW“

Aufstiegsfortbildung

- Geprüfte/r Meister/in für Kraftverkehr **11.10.2013 - 09.05.2014**
Grundlegende Qualifikation inkl. IHK-Prüfung (Unterricht: freitagabends, samstags)
- Geprüfte/r Logistikmeister/in **Start 08.03.2014**
Grundlegende Qualifikation inkl. IHK-Prüfung (Unterricht: diensttagabends, samstags)

Seminare u.a.

- Gefahrgutfahrer/in
Basiskurs /Aufbaukurs Tank o. Fortbildung
GGVSEB /ADR (IHK)
- Weiterbildungen gemäß Berufskraftfahrer-
qualifikationsgesetz **BKrfQG**
- Ausbildung zum/r Gabelstaplerfahrer/in
BGG 925
- Ladungssicherung gemäß **VDI 2700a**
- Gefahrgutbeauftragte Allgemeiner Teil und
Verkehrsträger Straße **GbV (IHK)**
- Ausbildung zum/r Ladekranbediener/in

monatliche
Termine

quartalsweise
Termine

Individuelle Gruppen- und Inhouse Trainings

Wir beraten Sie gerne ausführlich und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an!
Andreas Sieren Tel.: 0231.961015-29

DEKRA Akademie GmbH, Alter Hellweg 52, 44379 Dortmund
Tel.: 0231.961015-0
dortmund.akademie@dekra.com
www.dekra-akademie.de

 **DEKRA**
Alles im grünen Bereich.



Voller Laderaum

Paketbote in seinem Lieferwagen:
Jedes Jahr steigt die Zahl der
Zustellungen.

Foto: pa

Manner-Romberg, Geschäftsführer der MRU GmbH.

Mit knapp einer Milliarde Sendungen wird im B2C-Geschäft etwa die Hälfte des Gesamtvolumens im Paketmarkt befördert. Damit hat dieses Segment auch den Spitzenplatz vor dem Geschäft mit Firmenkunden (B2B) eingenommen.

Bei der Betrachtung der Zahlen fällt zunächst die vermeintlich niedrige Zahl der Retouren ins Auge. Hier ist allerdings zu berücksichtigen, dass nur vergleichsweise wenige Warengruppen eine hohe Zahl von Retourenpaketen zu verzeichnen haben – etwa Bekleidung oder Schuhe. Bei anderen Waren, wie zum Beispiel elektronischen Geräten, sind wesentlich weniger Rücksendungen zu verzeichnen.

Schaut man sich die B2C-Sendungen an, überrascht es nicht, dass Bekleidung

(18 Prozent) den mit Abstand größten Anteil am Sendungsaufkommen hat; Bekleidung ist gleichzeitig auch die umsatzstärkste Warengruppe. Zu den weiteren starken Kategorien gehören Unterhaltungselektronik (elf Prozent), Bücher (zehn Prozent), Computer und Zubehör, Hobby und Freizeit sowie Haushaltswaren und -geräte (jeweils sechs Prozent).

Im Paket durch Deutschland (2012)

- › B2C-Geschäft: 990 Mio. Sendungen
- › B2B-Geschäft: 800 Mio. Sendungen
- › C2B-Geschäft (Retourenpakete): 144 Mio. Sendungen
- › C2C-Sendungsaufkommen: 123 Mio. Sendungen
- › Download der Studie (geben Sie „KEP“ im Suchfenster ein) unter

www.bvh.info

Den Überblick
behalten.



Dr. Michael Hantschel

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
Dortmund · Berlin

Martin-Schmeißer-Weg 14
44227 Dortmund
Telefon 02 31 - 1 38 69 34
www.dr-hantschel.de



Gewerbefbau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de

 **GOLDBECK**

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

Schwarz-gelbes Lagerdenken

Der BVB stellt die komplette Lagerlogistik seiner Fanartikel um. Die steigende Nachfrage nach Trikots und anderem Merchandising bewältigt jetzt die Rhenus AG.



»Vorteil der Ausgliederung: Wir können uns auf das Kerngeschäft, den Einkauf und den Vertrieb fokussieren.«

Carsten Cramer,
BVB-Direktor für
Marketing und Vertrieb.

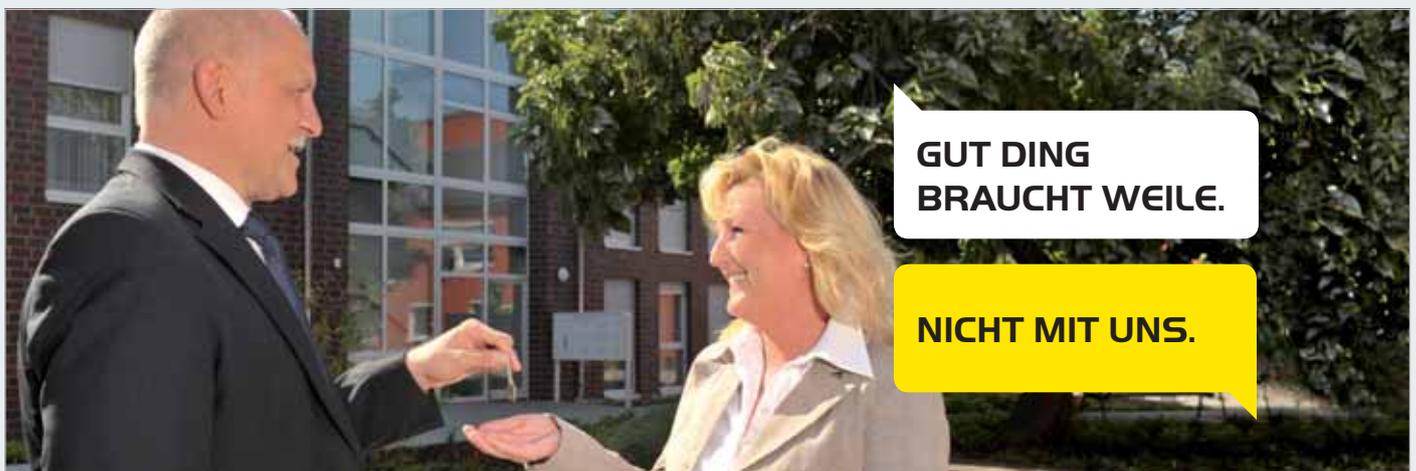
Die schwarz-gelben Trikots liefert jetzt Rhenus: Borussia Dortmund hat die komplette Lagerlogistik seiner Merchandising-Artikel an den Logistikdienstleister ausgelagert. Seit Juni kümmert sich die Rhenus AG in ihrem Logistikzentrum in Dortmund um die Lagerung der Produkte, die Belieferung aller BVB-Fanshops und die Abwicklung der Internetbestellungen der Fußballfans.

Ab kommendem Frühjahr beliefert Rhenus außerdem die geplante BVB-Erlebnisswelt. Das 2.000 Quadratmeter große, neue Service-Center am Signal Iduna Park soll eine schwarz-gelbe Erlebnisswelt und Begegnungsstätte für die Fans des Traditionsklubs sein.

„Logistik gehört nicht zu unserem Kerngeschäft. Daher vertrauen wir auf die Kompetenz eines Spezialisten aus der Region, der schnell und zuverlässig die Bestellungen unserer Kunden abwickelt und auch individuelle Kundenwünsche flexibel erfüllt“, begrün-



det Carsten Cramer, BVB-Direktor für Marketing und Vertrieb, die Zusammenarbeit. Bislang hatte der BVB die Logistik in Eigenregie in Dortmund-Hörde abgewickelt. Neben der Lagerung der Merchandising-Artikel – angefangen bei der Badekollektion über die Smartphonehülle und den Kugelgrill bis zum schwarz-gelben Briefkasten – gehören Value-Added-Services zum Leistungsangebot der Logistiker. So übernimmt Rhenus beispielsweise die Beflockung (Beschriftung) von Trikots sowie die Rechnungs- und Retourenabwicklung. „Wir bieten zudem die Möglichkeit von Vorabbestellungen, damit die Fans schnellstmöglich neue Produkte bequem nach Hause geliefert bekommen, zum



**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



Ab sofort hält der BVB-Lkw regelmäßig an der Rhenus-Niederlassung in Dortmund.

Foto: Rhenus AG & Co. KG

Beispiel die neuen Trikots zur Saisonöffnung“, sagt Heiko Nowak, Geschäftsführer der Rhenus Contract Logistics West. Mit ihrem Multi-User-Lager in Dortmund, das insgesamt über 100.000 Quadratmeter Lagerfläche verfügt, können saisonale und ereignisbezogene Mengenschwankungen von Bestellungen flexibel ausgeglichen werden.

„Eine erfolgreiche Mannschaft in der Bundesliga, im DFB-Pokal und in der Champions League oder ein prominenter Neuzugang sorgen dafür, dass innerhalb kurzer Zeit eine sehr hohe Zahl an Bestellungen eingeht und zügig von uns abgewickelt werden muss“, erläutert Heiko Nowak. „Darauf sind wir am Standort bestens vorbereitet.“ Auch Carsten Cramer zieht eine erste Zwischenbilanz: „Die Ausgliederung an Rhenus läuft bisher zur absoluten Zufriedenheit. Wir können uns auf das Kerngeschäft, den Einkauf und den Vertrieb fokussieren. Das ist der erste spürbare Mehrwert, der sich aus der Partnerschaft ergibt.“

Neben dem BVB ist Rhenus in ihrem Dortmunder Logistikzentrum für weitere Kunden aus Industrie und Handel sowie aus der High-Tech-Branche und der Dokumentenlogistik tätig.



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 - 9174 - 0 | Info-Hotline: 0231 - 40 90 90

www.Ebbinghaus-Automobile.de

Quelle: www.van-of-the-year.com. ²Zeitlich 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. ³Ein Gewerbekundenangebot der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Angebot gilt für Gewerbetreibende. ⁴Leasingrate zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer. Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.03.2013 und nur für Gewerbetreibende. Z. B. der Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 270L12,21TDCi74 kW (100PS), €189,- monatliche Leasingrate, € 0,- Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40000 km Gesamtaufleistung zzgl. Überführungskosten.

Logistikzentrum RuhrOst
 Betreibergesellschaft mbH

DENNINGHAUS
 SPEDITION + LOGISTIK

Wir setzen Ihre Logistikbausteine zusammen!

Containerterminal in Bönen & Unna

Spedition & Logistik



Logistikzentrum RuhrOst Betreibergesellschaft mbH
 Lise-Meitner-Straße - 59199 Bönen
 Tel.: 023 83/920 262 www.logistikzentrum-ruhroost.de

Denninghaus GmbH & Co. KG
 Edisonstraße 7 - 59199 Bönen
 Tel.: 02383/92009-0 www.denninghaus.com

Starke Unterstützung von außen

Viele Maschinenbauer setzen auf externe Logistiker. Diese sorgen für reibungslose Abläufe, zum Beispiel beim Export übers Meer.

Die Logistik ist nicht unbedingt das Steckpferd mittelständischer Maschinenbauer. Zwischen Planung und Produktion bleibt meist keine Zeit für ausführliche Ausschreibungen der logistischen Leistungen. Somit werden diese Dienstleistungen in der Regel an denselben Spediteur vergeben. Gerade aber bei Verpackung und Transporten über Land, über See oder per Luftfracht sind enorme Preisspannen enthalten.

An diesem Hebel setzt die Firma Slogistik aus Hamm an und recherchiert die optimalen Angebote für den Auftraggeber – mithilfe eines großen Netzwerks und neutraler Marktbeobachtung. „Gerade der Mittelstand konzentriert sich gerne auf das Kerngeschäft, nämlich auf sein Know-how. Den Rest nehmen wir ihm ab“, sagt Inhaber Thorsten Slojewski, der sich auf Logistikprojekte für KMU spezialisiert.

Regionale Spezialisten

Die anhängende Logistik übergibt er Spezialisten aus der Region – das beginnt schon bei der see- oder luftfrachtgerechten Verpackung der Baugruppen. Die Experten kennen sich aus, zum Beispiel mit den neuen Auflagen des Luftfahrtbundesamts (LBA), die nur noch Bekannten Versendern (BV) erlauben, große Luftfracht be-



Februar 2013: Ein Induktionsofen mit 82 Tonnen Gewicht auf dem Weg vom Dortmunder Hafen in ein chinesisches Stahlwerk. Auch diese Reise organisierte Thorsten Slojewski.

Foto: Slogistik

reits im eigenen Werk final zu verpacken und per Luftfracht zu versenden. Slogistik wickelt dabei den gesamten Ablauf als Projektbegleiter ab: vom Exportverpacker (als Reglementierten Beauftragten) über den Kran- und Schwerlastunternehmer bis hin zum Verladeterminale auf die Schiene oder ins Binnenschiff.

Auch Projekte, die bis in den entfernten Empfangshafen nach China oder zum Endkunden ans andere Ende der Welt gehen, waren in der Vergangenheit erfolgreich. Beim letz-

ten Großauftrag wurden über 1.000 Tonnen Maschinen und Anbauteile in mehr als 70 Baugruppen von Dortmund aus bis ins chinesische Xingang befördert. „Wichtig für den Auftraggeber ist die ‚geräuschlose‘ und sichere Abwicklung“, sagt Thorsten Slojewski. Während er die Koordination der einzelnen Aufgaben übernimmt (Verpacken, Verladen, Zwischenlagern, Transportwege erkunden, Verschiffen im Seehafen), kann sich der Maschinenbauer dem nächsten Auftrag widmen.



Es gibt viele Methoden, seinen Forderungen Gehör zu verschaffen. Eine der sichersten hat einen Namen: Creditreform.

Forderungen sind nur dann gut, wenn sie beglichen werden. Oft werden sie überhört. Die Folgen bremsen Ihre Wachstumsplanung und können Ihr Unternehmen in ernste Schwierigkeiten bringen. Da ist es gut zu wissen, dass unser Inkasso weiß, wie man sich Gehör verschafft. Sprechen Sie mit uns.

Creditreform Dortmund/Witten Scharf KG

Forderungsmanagement
Ostenhellweg 56-58 | 44135 Dortmund
Tel. 0231 / 54 94-64 | www.creditreform-dortmund.de



Hier drin:

Fördermittel
der NRW.BANK

Wir fördern Ihr Unternehmen.



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

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

www.nrwbank.de

„Wohlstand für alle“



Die IHK zu Dortmund wird in diesem Jahr 150 Jahre alt. Im siebten Teil der historischen Serie blickt die Ruhr Wirtschaft zurück auf die Zeit des Wiederaufbaus und „Wirtschaftswunders“.

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

Die Jahre 1954 und 1955 waren die „Blütezeit der Investitionen“, wie es der „Vater der sozialen Marktwirtschaft“, Ludwig Erhard, in seinem viel diskutierten Buch „Wohlstand für alle“ 1957 ausdrückte. Tatsächlich zeigten die Wachstumsraten der industriellen Produktion in Deutschland ebenso wie die Exportzahlen steil nach oben. Der gesamte private Verbrauch schnitt die Vorkriegskurve aber erst 1956, der „Höhepunkt der Anschaffungswelle“ wurde dann 1958/60 erreicht. Voraussetzung dafür war die um ein Vielfaches gestiegene Konsumfähigkeit der privaten Haushalte in der Bundesrepublik.

Nach den Mitteilungen des Statistischen Bundesamts stieg der Preisindex für die Lebenshaltung bis 1965 auf 138,5 Punkte (1950 = 100), während im selben Zeitraum die Reallöhne eines Industriearbeiters auf 237,4 Punkte kletterten. Davon profitierte vor allem der Einzelhandel, dessen Rolle für den Wiederaufbau nach jüngeren Forschungen zur Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik nicht hoch genug einzuschätzen ist.

Ein zweiter wichtiger Faktor war neben dem Anstieg der individuellen Kaufkraft die Zuwanderung von etwa zehn Millionen Menschen, die nach der deutschen Teilung aus Ostdeutschland in die Bundesrepublik strömten. Die Masse der knapp 500.000 Geschäfte, wo fast 1,3 Millionen Menschen Arbeit fanden, waren kleine Läden mit bis zu vier Mitarbeitern. Die 683 großen Kaufhäuser kamen auf gerade einmal 85.000 Mitarbeiter. Mit einem Anteil von rund einem Drittel aller Betriebe und Beschäftigten sowie am Gesamtumsatz war NRW Zentrum des westdeutschen Einzelhandels. Der Dortmunder Wirtschaftsraum war mit weit überdurchschnittlichen Wachstumsziffern ein wichtiger Motor.

Für den Bezirk der IHK zu Dortmund liegen erstmals für 1953 verlässliche statistische Angaben zum regionalen Handel vor. Danach gab es im Einzelhandel etwa 1.400 Unternehmen mit 28.000 Beschäftigten, die 550 Millionen DM umsetzten. Auf der Tagesordnung des Einzelhandelsausschusses der Dortmunder IHK unter dem Vorsitz von Fritz Broock, Geschäftsführer des Kaufhauses Theodor Althoff, stand in den frühen 1950er-Jahren die Eindämmung der Erhöhung der Verbraucherpreise an oberster Stelle. Zudem war man sich einig, dass die Sonntagsruhe auch im „Bedürfnisgewerbe“ strikt einzuhalten sei. Die „Rationalisierung im Handel“ wurde schon früh als eine der großen Herausforderungen der Zukunft erkannt.

Zwischen 1948 und 1960 sind rund 1.200 Umfragen des Bielefelder Emnid-Instituts

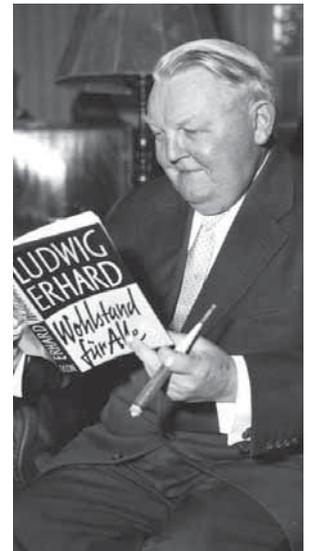
durchgeführt worden, die eine wichtige Quelle für die Konsumgeschichte der frühen Bundesrepublik darstellen. Die erste Umfrage fand im Juni 1948, also in unmittelbarer zeitlicher Nähe zur Währungsreform statt und ergab, dass Schuhe als Konsumgut Nr. eins ganz oben auf den Einkaufszetteln der deutschen Haushalte standen. Eine Hausfrauenbefragung vom September 1948 kam dann zu dem Ergebnis: „Teures, aber besseres Leben seit der Währungsreform“.

Nachholbedarf

Dieser Trend setzte sich bis in die frühen 1950er-Jahre fort, obwohl die Emnid-Konsumbarometer, die ab 1951 monatlich erschienen, immer wieder die hohe „Labilität der deutschen Wirtschaft, die sehr rasch auf die Konsumgütermärkte und die Haltung der Konsumenten übergreift,“ herausstellten.

Die „allgemeine Lage der Konsumenten und ihrer Bedürfnisschwerpunkte“ rückte die Bekleidung an die erste Stelle der vordringlichsten Anschaffungen, gefolgt von Hausrat, Gardinen/Möbeln, Teppichen und Radiogeräten. Ein Sprung an das Ende der 1950er-Jahre zeigt deutlich veränderte Konsumwünsche, die sich vom Not- und Nachholbedarf beziehungsweise der unmittelbaren Subsistenzsicherung bereits weit entfernt hatten. Jetzt lagen der Kühlschrank (bei 57 Prozent der Befragten) und die Waschmaschine (55 Prozent) weit vorn.

Danach folgten gleichauf der Fernsehapparat und das Auto (je 25 Prozent) vor dem Bücherschrank (18 Prozent), Bildern (17 Prozent), einer Musiktruhe (15 Prozent) und „echten“ Teppichen (acht Prozent). Soweit die Konsumwünsche – die Realität sah noch nicht ganz so rosig aus. 1962/63 besaßen dann 65 Prozent der bundesdeutschen



Ludwig Erhard

Ludwig Erhard war von 1949 bis 1963 Bundesminister für Wirtschaft und gilt als Vater der „sozialen Marktwirtschaft“. Foto: Bundesarchiv

Am 10. August 1957 war Ludwig Erhard Gast bei der Dortmunder Hoesch AG und wurde dort von IHK-Präsident und Hoesch-Chef Willy Ochel empfangen. Foto: WWA





„Blauer Laden“

Mit dem „Blauen Laden“ wurde 1949 in der Bundesrepublik erstmals bei der Firma Müller in Augsburg die Selbstbedienung eingeführt.

Quelle: Bundesarchiv

Haushalte einen Staubsauger und jeder zweite Haushalt verfügte über einen Kühlschrank. Es folgten Fernsehgeräte (34 Prozent) und Pkw (27 Prozent), während erst jeder zehnte Haushalt eine vollautomatische und jeder vierte eine sogenannte halbautomatische Waschmaschine, die entweder elektrisch angetrieben oder elektrisch beheizt wurde, besaß. Die Geschirrspülmaschine und die Tiefkühltruhe hatten ihren Siegeszug erst noch vor sich.

Der Siegeszug der Selbstbedienung

Tatsächlich stand der Strukturwandel im Einzelhandel dem von Kohle, Stahl und Bier kaum nach. Im Kammerbezirk stieg die Zahl der Betriebe bis zum Ende der 1970er-Jahre auf über 7.000 mit nun knapp 50.000 Beschäftigten an. Die Umsätze durchbrachen 1960 die Eine-Milliarden-DM-Marke und stiegen bis 1978 kontinuierlich auf 7,3 Milliarden DM an. Davon entfiel mehr als ein Drittel auf den Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, der mit großem Abstand vor Textilien, Bekleidung, Schuh und Lederwaren, Hausrat und Wohnbedarf, pharmazeutischen und kosme-

tischen Erzeugnissen, dem Fahrzeughandel und dem Elektronikbereich lag. Zunächst war der Einzelhandel von kleinen „Tante-Emma-Läden“, die sich in allen Stadtteilzentren befanden, geprägt. Mitte der 1950er-Jahre setzte der Siegeszug des Selbstbedienungsladens ein. „Lose Ware“, die vom Verkäufer eines Lebensmittelgeschäfts erst abgepackt werden musste, war dauerhaft wohl kaum mehr abzusetzen. Der Selbstbedienungsladen – das erste Geschäft in Europa eröffnete Herbert Eklöh 1938 in Osnabrück – war spätestens seit der Fachmesse Anuga von 1957, bei der eine Sonderschau „Der moderne Laden“ präsentiert wurde, nicht mehr aufzuhalten. Wichtigstes Kennzeichen der nun einsetzenden Veränderungen war der Bedeutungsrückgang der nicht organisierten Einzelhändler. Sie besaßen 1957 noch einen Umsatzanteil von fast 25 Prozent, der bis 1963 auf 3,5 Prozent einbrach, während die Einkaufsgenossenschaften auf einem mittleren Niveau stagnierten. Jedes dritte Einkaufsgeschäft war jetzt ein „Kettenladen“. Verkaufsflächen und Warenvelfalt nahmen zu. 1962 eröffneten die ersten Aldi-Filialen, die dem



Der Siegeszug der Selbstbedienung war auch in der IHK-Region Dortmund nicht mehr aufzuhalten. „Tante-Emma-Läden“ gibt es heute nur noch im Museum, wie hier in Bergkamen. Fachgeschäfte wie „Die Schallplatte“ waren auch in Dortmund die Verlierer im Strukturwandel des Einzelhandels.

Fotos: WWA

neuen Discount-Prinzip folgten. Discounter bevorzugten verkehrszugängliche Standorte; der Lebensmittelhandel zog sich aus den Zentren mehr und mehr zurück. Er suchte sich Standorte an Ausfall- oder Hauptverkehrsstraßen, sodass Kunden die Läden sehr gut mit dem Auto erreichen konnten. Ende der 1960er- und Anfang der 1970er- Jahre entstanden Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser mit einer Verkaufsfläche von bis zu 5.000 Quadratmetern auf der „grünen Wiese“, in Dortmund zum Beispiel Plaza in Aplerbeck und Wertkauf in Oespel.

Diese rasanten Veränderungen führten zu einer Rationalisierung im Lebensmittel Einzelhandel und veränderten die Unternehmenslandschaft. Die fünf größten Lebensmittelhändler, darunter Aldi, die Schwarz-Gruppe (Kaufland, Lidl) und Metro, kommen heute auf einen Marktanteil von über 70 Prozent. Höhere Haushaltseinkommen, die fortgeschrittene Motorisierung, die verbesserten Möglichkeiten der Vorratshaltung durch Kühlschränke und Kühltruhen, aber auch Veränderungen der Bevölkerungsstruktur sind wesentliche Faktoren. Die Familien werden kleiner, die Zahl der Singlehaushalte nimmt zu.

Bis Mitte der 1970er-Jahre waren Kauf- und Warenhäuser nach dem Motto „Alles unter einem Dach“ die Konsumtempel der Innenstädte schlechthin. Der Übergang zur Freizeitgesellschaft, die Individualisierung der Lebensstile und die neue Rolle der Frau prägten neue Bedürfnisse, was neue Vertriebskonzepte und Konsumstrukturen hervorbrachte. Innenstädte wurden jetzt nicht mehr nur als Ort des Einkaufens betrachtet und der Anteil von Gastronomie, Kultur, Handwerks- und Dienstleistungen sowie Büroarbeitsplätzen stieg. Urbanität und Multifunktionalität wurden zu neuen städtebaulichen Prämissen für attraktive Citys. Filialisten siedelten sich in den Innenstädten an und verdrängten bei steigenden Mieten alteingesessene, inhabergeführte Fachgeschäfte.

Internethandel und E-Commerce

Der Einzelhandel ist heute einer der größten Wirtschaftszweige des Dienstleistungssektors im Dortmunder Kammerbezirk. Allein in Dortmund arbeiten in mehr als 3.300 Geschäften über 26.000 Menschen, die auf 892.000 Quadratmetern Verkaufsfläche einen Umsatz von knapp 3,2 Milliarden Euro erwirtschaften. Im gesamten Kammerbezirk sind etwa 50.000 Beschäftigte im Einzelhandel tätig, davon fast 35.000 sozialversicherungspflichtig. Auf einer Verkaufsfläche von fast 1,85 Millionen Quadratmetern wird ein Umsatz von gut sechs Milliarden Euro erzielt. Der Internethandel brachte für den Einzel-

handel die stärksten Umbrüche seit der Einführung der Selbstbedienung. Der kometenhafte Aufstieg der Verbreitung von Smartphones, Tablets und Social-Media wird diese Entwicklung noch weiter beflügeln. „Das Einkaufen als kanalübergreifendes Erlebnis ist für Verbraucher längst keine Zukunftsmusik mehr, sondern alltäglich gelebte Praxis. Der Kunde nutzt gnadenlos alle sich bietenden Kanäle und Möglichkeiten beim Einkauf. Gleichzeitig kauft er aber auch im stationären Handel“, so das „Factbook Einzelhandel 2013“.

Der E-Commerce war in den letzten 15 Jahren in Deutschland der Gewinner im Einzelhandel schlechthin, gefolgt von Fachmärkten, Lebensmitteldiscountern sowie SB-Warenhäusern und Verbrauchermärkten. Der Versandhandel stagnierte, Kauf- und Warenhäuser sowie der traditionelle Fachhandel waren die großen Verlierer. Dieser Trend hält an. Der gesamte interaktive Handel wird nach Einschätzung des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels 2012 einen Umsatz von 36,5 Milliarden Euro erzielen, wovon 21,7 Milliarden Euro auf den E-Commerce entfallen.

Die mit Abstand umsatzstärksten Waren sind Textilien und Schuhe (36 Prozent), gefolgt von der Unterhaltungselektronik (11,3 Prozent), Medien, Bild- und Tonträgern (zehn Prozent) sowie Computern und Zubehör (acht Prozent).



Stadtmuseum Bergkamen

Wohnalltag in den 1950er-Jahren: Bilder aus dem Stadtmuseum Bergkamen.

Foto: Gabriele Unverferth



Schon 1962 bot die IHK in der „Ruhr Wirtschaft“ Hilfestellungen für die Einrichtung von Selbstbedienungsläden an. Abb.: WWA

Schnelles Wachstum

Der IT-Dienstleister Softlution aus Lünen hat sich rasant entwickelt – und die Expansion dauert an. Neue Mitarbeiter sind heiß begehrt.

Stefan Herold erinnert sich gut daran, wie alles begann. 2005 bezog er ein Büro im Lüntec Technologiezentrum. Er war der erste Mitarbeiter mit dem Auftrag, den deutschen Markt zu erobern. Acht Jahre später hat Herold als Geschäftsführer die Softlution Deutschland GmbH fest etabliert. Das Unternehmen betreut als E-Business-Dienstleister namhafte Kunden aus Industrie und Handel. So vertrauen etwa die Hoffmann Group, Hansgrohe und Kaiser's Tengelmann auf das Können des 35-köpfigen Teams, das Herold in Lünen und Stuttgart aufgebaut hat. Mit den Mitarbeitern in Belgien und den Niederlanden ist die Softlution Gruppe fast 100 Mitarbeiter stark. „Wir sind in den vergangenen Jahren stark gewachsen, sowohl in der Größe und Zahl der Kunden als auch der Mitarbeiterzahl. Dabei achten wir auf ein gesundes Wachstum aus eigenen Mitteln“, sagt Herold. 2011 zog das Team der Softlution ins Gewerbegebiet Brambauer in ein Bürogebäude mit mehr als 500 Quadratmetern. Ein Umzug in eine andere Region kam für Herold

nicht infrage. „Wir wollten unserem Ruhrgebietsstandort treu bleiben.“ Die gute Verkehrsanbindung mit Autobahnen, Flughafen Dortmund und der Bahn ist ein großer Wettbewerbsvorteil im Kundenkontakt und bei der Mitarbeitersuche.

Softlution setzt weiter auf Wachstum, stößt dabei allerdings an Grenzen. Der Pool an qualifizierten Mitarbeitern ist nicht unerschöpflich, auch wenn die Nähe zur Technischen Universität (TU) in Dortmund viele Vorteile bietet. Softlution sucht vor allem Absolventen der Informatik. Eine wichtige Veranstaltung ist die Teilnahme an der Unternehmenskontaktmesse Konaktiva. Bei der von TU und IHK zu Dortmund ausgerichteten Internationalen Karrieremesse, die Firmen aus der Region und Studierende aus aller Welt zusammenbringt, ist Softlution Stammgast. Mit Erfolg: Fünf Mitarbeiter wurden zu Beginn des Jahres direkt nach der Konaktiva eingestellt. Im Herbst stößt ein weiterer Informatiker aus Nigeria zum Team, der sich vom fachlichen Knowhow, der Weltoffenheit und der strategischen Personalentwicklung des Lünener IT-Unternehmens anstecken ließ.

Seit Anfang September hat Softlution erstmals zwei Auszubildende, die ihren dualen Studiengang in Verbindung mit einer IHK-Ausbildung kombinieren. Die HRM-Abteilung von Softlution erstellt für jeden neuen Mitarbeiter ein individuelles Einarbeitungsprogramm zusammen. Dazu locken ein ausgereiftes Personalentwicklungskonzept und kreative, internationale Teamarbeit. Softlution bietet nicht nur Platz für junge IT-Nerds, auch berufserfahrene Mitarbeiter mit Kindern sind gefragt: Das Unternehmen bietet Teilzeitmodelle sowohl für Experten als auch Führungskräfte an und zahlt die Kindergartenbeiträge. Regelmäßig finden Team-Events statt: Zuletzt verbrachten alle Kollegen aus Deutschland, Belgien und den Niederlanden ein Wochenende in Barcelona.



Softlution setzt weiter auf Wachstum, stößt dabei allerdings an Grenzen. Qualifizierte Mitarbeiter werden gesucht.

Foto: Softlution

150 Jahre

Aug. Krämer Kornbrennerei

August Krämer, Sohn einer Siegerländer Bauernfamilie, kam 1850 nach Dortmund. Mit 3.000 Talern, die ihm sein Onkel als Kredit gewährte, gründeten er und seine Frau 1863 in der Kampstraße eine Likör- und später eine Essigfabrik. Bereits 1873 wurde ein großzügiger Neubau an der Weiherstraße (heute Schwanenwall) benötigt. Zusammen mit ihren drei Söhnen und drei Töchtern überwandene sie die Wirtschaftskrise der 1880er-Jahre, erbauten 1897 eine Cognac-Brennerei, 1898 eine Wacholder-Brennerei und schließlich 1906 die Kornbrennerei in Dortmund-Holthausen. Der Erste Weltkrieg mit Lebensmittelknappheit, Kornbrennverbot und Besatzung lähmte den Betrieb, doch die 2. Generation konnte dank fleißiger Mitarbeiter und dem Verkauf von Limonade und Essig weitermachen. Die beiden Söhne von August Krämer Junior sahen sich nach kurzer wirtschaftlicher Entspannung bald allein der Depression und schließlich dem Zweiten Weltkrieg ausgesetzt. Konnten sie den Absatz zunächst durch Heereslieferungen halten, wurde 1943 und 1945 die Brennerei und der Schwanenwall durch Luftangriffe zerstört und später vollständig geplündert. Die Brüder trennten sich zunächst, doch die Betriebe wurden ab 1946 nach und nach wieder aufgebaut. Hans-Hermann Krämer, die 4. Generation, modernisierte die Brennerei zur Herstellung von Weizenfeindestillat. Durch die Erweiterung von Brennrechten konnte er den Betrieb vor einem wirtschaftlichen Regress bewahren. 2004, nach der Abschaffung des Branntweinmonopols, bauten seine Frau Carmen und er die alten Werkräume am Schwanenwall wieder aus und erweiterten sie um eine Schokolaterie. Schritt für Schritt entstanden zusammen mit Felix Krämer, der 5. Generation, große Teile der originalen Produktionsräume. Felix Krämer möchte die alten Rezepturen weitertragen und der Stadt ihre – seit 150 Jahren immer ausschließlich handgemachten – Spezialitäten bewahren.



In der neuen Lagerhalle am Stadthafen Lünen (hier ein Bild aus der Bauphase) können bis zu 8.000 Tonnen Kohle gelagert werden. Foto: Stadtwerke Lünen

Stadthafen Lünen schafft Platz für Kohle

Der Stadthafen Lünen hat eine neue Lagerhalle für Kohle gebaut. So soll deutlich weniger Staub in die Luft gelangen.

Die moderne Lagerhalle misst 2.000 Quadratmeter, 14 Meter Höhe und 62 Meter Breite. Drinnen können 6.000 bis 8.000 Tonnen Kohle gelagert werden. „Dieses Fassungsvermögen kommt dank der damit verbundenen Staubreduzierung vor allem der Umwelt zugute“, sagt Betriebsleiter Andreas Hüsing. Denn in der Vergangenheit wurde die Kohle zumeist unter freiem Himmel gelagert. Besonders der Umweltfaktor sei daher eine entscheidende Komponente für die Investition von rund 400.000 Euro in den Bau der neuen Halle gewesen. Zudem würden sich die Schallemissionen um rund 30 dB Richtung Wohnbebauung vermindern.

Die ehemalige Fläche des Möbelmarkts am Buchenberg war zunächst einer Freilagerfläche für Stückgut wie Edelstahl gewichen. Durch den erhöhten Kundenbedarf und den drei-

fachen Anstieg des Kohlegeschäfts in den vergangenen drei Jahren wurden neue Lagerkapazitäten für sogenannte Staubgüter wie Kohle erforderlich. Denn analog zum ansteigenden Kohlegeschäft ging der Edelmetallhandel sukzessive zurück. Die Nachfrage nach mehr Lagerkapazität war stets da.

Langfristig verpachtet

„Mit der neuen Halle betreiben wir ganz klar langfristige Kundenbindung. Für die nächsten drei Jahre ist die Halle bereits verpachtet“, so Andreas Hüsing mit Blick auf die wirtschaftliche Zukunft des Hafens. Außerdem ermögliche die Hallenlagerung der Kohle eine höhere Reduzierung der Feuchtigkeit. So lasse sich die Kohle schneller und besser für den Bedarf der Kraftwerke in den Wintermonaten mischen.

Personalie

Interessenvertretung

Udo Dolezych im Mittelstandsbeirat

Udo Dolezych, Präsident der IHK zu Dortmund, ist von Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk



des Landes Nordrhein-Westfalen, in den erstmals auf NRW-Ebene ins Leben gerufenen Mittelstandsbeirat berufen worden. Dieses Gremium wurde auf Grundlage des neuen NRW-Mittelstandsförderungsgesetzes eingerichtet, das 2012 in Kraft getreten ist. Das Ministerium erhofft sich dadurch eine verbesserte Qualität in der Mittelstandspolitik. Dolezych ist eines von 13 Mitgliedern. Er vertritt landesweit die Interessen der Wirtschaft, insbesondere der in den Industrie- und Handelskammern vertretenen Unternehmen. Der Mittelstandsbeirat bewertet als Aufsichtsrat, dass die gesetzgeberischen Initiativen der Regierung die Interessen des Mittelstands nicht beeinträchtigen. Des Weiteren soll er die NRW-Mittelstandspolitik der Regierung richtungweisend unterstützen. Dolezych, Geschäftsführender Gesellschafter der Westdeutschen Drahtseil-Verkauf Dolezych GmbH & Co. KG, Dortmund, ist seit Februar 1984 Mitglied der IHK-Vollversammlung. 1996 wurde er zum Vizepräsidenten gewählt, seit 2006 ist er Präsident der IHK zu Dortmund.

Meine neue Business-Bank.

Starke Lösungen, Transparenz und ein klares Wertesystem – Santander Bank, der internationale Finanzpartner an Ihrer Seite!

Wir sind für Sie da: 0800 - 86 61 130 (kostenfrei)



WERTE AUS IDEEN

santanderbank.de



Für ihre erfolgreiche Teilnahme am IHK-Online-Test „Unsere Wirtschaftsordnung“ erhielten die Schülerinnen und Schüler des Märkischen Gymnasiums, Hamm, ihre IHK-Bescheinigung von Torsten Mack (l.), Koordinator Schule/Wirtschaft. Foto: Andreas Rother

IHK macht Schüler fit

Das Märkische Gymnasium hat als erste Schule im IHK-Bezirk den Onlinetest „Handelsblatt macht Schule“ bestanden.

Ob es der richtige Umgang mit dem Handyvertrag ist, beim Shoppen in der Stadt oder einfach nur beim Sparen des Taschengelds: Ohne Wirtschaftswissen kommt heute kein Schüler mehr aus. Mit dem IHK-Onlinetest „Handelsblatt macht Schule“ sollen das Interesse und Verständnis für ökonomische Zusammenhänge von Schülern gestärkt werden. Ein weiterer Baustein der IHK, das Thema Wirtschaft früh im Schülerleben zu verankern. Der für die Schulen kostenlose IHK-Onlinetest ist für die gymnasiale Oberstufe oder Berufsschulen konzipiert. Er wird aber auch in der Sekundarstufe I eingesetzt. Die Schüler erhalten die Chance, eine Zusatzqualifikation im Sinne der vertieften Berufsorientierung zu erlangen.

Als erste Schule im IHK-Bezirk hat das Märkische Gymnasium in Hamm mit Erfolg am Onlinetest „Handelsblatt macht Schule“ mit dem Schwerpunkt „Unsere Wirtschaftsordnung“ teilgenommen. Der Test fokussiert auf die Schwerpunktthemen „Finanzielle

Allgemeinbildung“, „Globalisierung“, „Unternehmen und Strukturwandel“ und „Unsere Wirtschaftsordnung“, die vom Institut für Ökonomische Bildung der Universität Oldenburg aufbereitet wurden. Neben einer Lehrerhandreichung beinhaltet das kostenfreie Unterrichtsmaterial eine umfassende Materialsammlung.

Für die Bewerbungsmappe

Bei Bestehen erhalten die Schülerinnen und Schüler eine Bescheinigung der IHK über ihre erfolgreiche Teilnahme. Sie kann als Nachweis über die Auseinandersetzung mit ökonomischen Fragestellungen unter anderem im Bewerbungsverfahren um einen Ausbildungsplatz eingesetzt werden.

Weitere Informationen

› IHK zu Dortmund, Torsten Mack, Koordinator Schule / Wirtschaft, Tel. 0231 5417-251, E-Mail: t.mack@dortmund.ihk.de, www.dortmund.ihk24.de, Dokument-Nr. 19327

50 Jahre Mennigmann

Die Mennigmann Garten- und Landschaftsbau GmbH, Hamm, feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen. Was 1963 als Baumschule begann, ist heute zu einem Betrieb mit 85 Mitarbeitern geworden, der große Gartenbauprojekte im gesamten Ruhrgebiet übernimmt. Josef Mennigmann trat 1979 ins Geschäft ein, das sein Vater Josef Mennigmann senior einst gründete. 1998 übernahm er die Geschäftsführung. 2012 erfolgte der Einstieg von Sebastian Mennigmann in das Unternehmen. Die Unternehmensbereiche sind aufgeteilt in die Mennigmann GmbH (Garten und Landschaftsbau), Mennigmann Baumschule, das Mennigmann Pflanzencenter und den Integrationsbetrieb ecoverde Hamm GmbH. Im Jahr 2000 erfolgte die Eröffnung des neuen Verwaltungsgebäudes. Zu den herausragenden Projekten in der Unternehmensgeschichte zählen unter anderem der Lippepark Hamm, der Landschaftspark Horizontobservatorium Halde Hoheward, die Renaturierung der Seseke (Bönen – Kamen – Lünen), die Buga in Gelsenkirchen und die Bepflanzung der Parkautobahn A42 im Rahmen der Ruhr.2010.

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Beilagen – bitte beachten.

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen folgender Firmen bei:

GAFÖG – Bestager
Dortmund

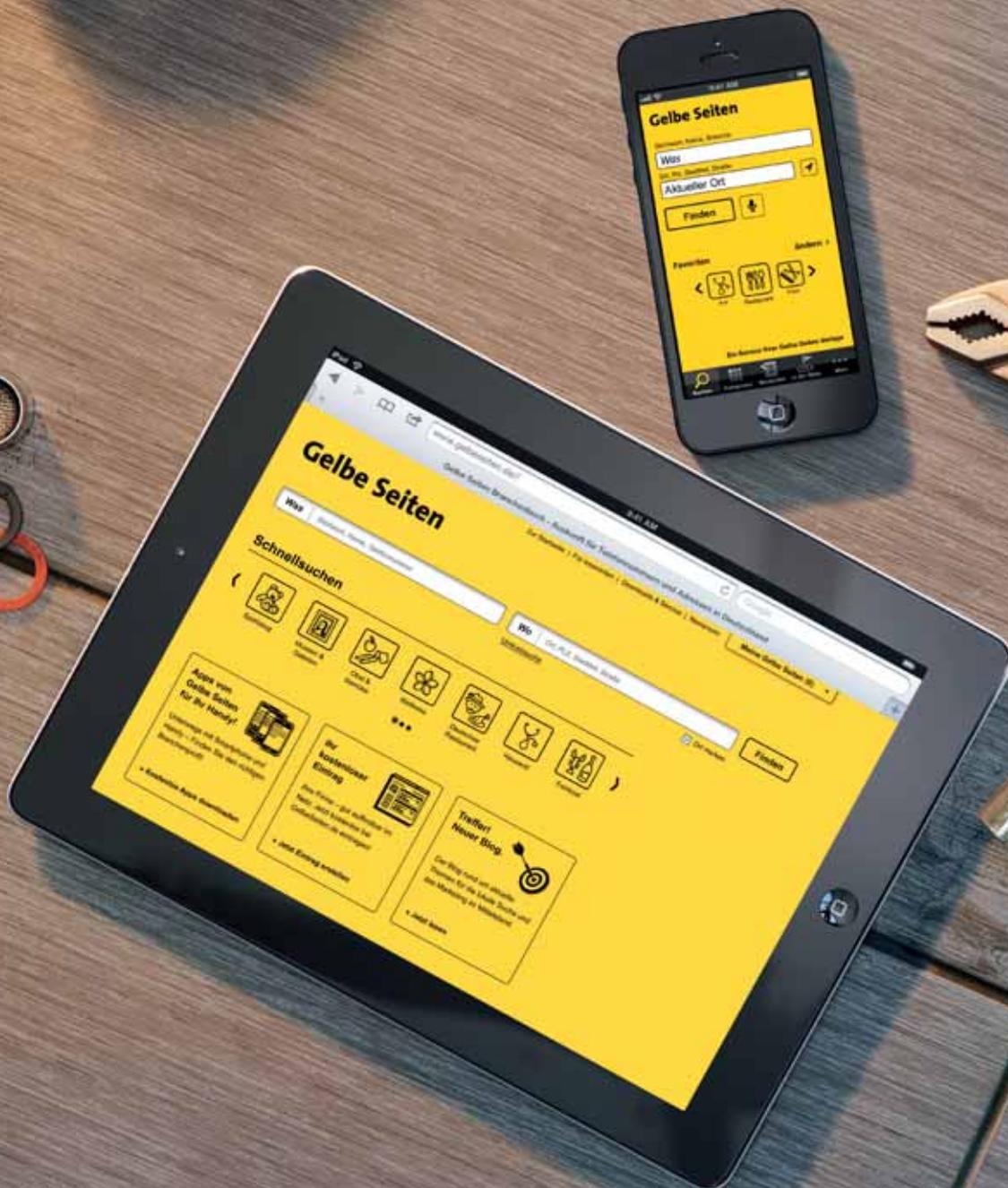
Jungheinrich Gabelstapler
Dortmund

Schloss Hotel Holzrichter
Veserde-Wiblingwerde

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

„Mit einem Inserat in
Gelbe Seiten läuft mein
Betrieb einfach besser.“





Kompakt

Mobilität sichten

„Was kostet uns Mobilität in Zukunft?“. Die zukünftige Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur ist Thema der Auftaktveranstaltung der Verkehrswoche Ruhr am 14. Oktober in der IHK zu Dortmund.

der Stecknadel im Heuhaufen. Immer neue Anforderungen und weiter steigende Komplexitätsansprüche moderner Logistikprozesse machen Ansiedlungen zu einem anspruchsvollen Projekt. Zudem sind Logistikansiedlungen bei der Wohnbevölkerung selten beliebt, führen sie doch zu einem erhöhten Verkehrsaufkommen. Die Veranstaltung widmet sich der Frage, wie Logistikunternehmen mit einer nachhaltigen Flächenentwicklung Wettbewerbsvorteile erzielen können.

Berufskraftfahrer fehlen

Am 16. Oktober findet in der Industrie- und Handelskammer zu Essen die Veranstaltung: „Fachkräftemangel in der Verkehrswirtschaft – Was Unternehmen wünschen und wie sie es bekommen“ statt. Schon heute fehlen qualifizierte Berufskraftfahrer. Von den über 800.000 Fahrern waren 2011 rund 315.000 über 50 Jahre alt. Eine verstärkte Ausbildung der Unternehmen in diesem Berufsbild reicht erkennbar nicht aus, um den jährlichen Bedarf zu decken. Die IHK zu Essen gibt in ihrer Veranstaltung Aufschluss darüber, was Unternehmen leisten können, um dieser Entwicklung entgegenzusteuern. Vertreter der Bundesagentur für Arbeit, der Job-Center sowie des Bundesamts für Güterverkehr erläutern darüber hinaus Fördermöglichkeiten.

Am 17. Oktober dreht sich in der SIHK zu Hagen alles um die EU-Berufskraftfahrerqualifikation. In der Veranstaltung werden die verschiedenen Möglichkeiten der Qualifikation dargestellt.

Sie richtet sich an Transport- und Busunternehmer und ihre Fahrer.

Ebenfalls am 17. Oktober widmet sich die IHK Nord Westfalen in Münster dem Thema: „Der digitale Fahrtenschreiber – Neuerungen und Einsatz in der betrieblichen Praxis“. Die Veranstaltung richtet sich nicht nur an Busunternehmen und Speditionen, sondern die Fahrpersonalvorschriften gelten auch für kleine Dienstleistungsbetriebe, die Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von über 2,8 Tonnen einsetzen. Den Abschluss der Verkehrswoche bildet am 18. Oktober in Bochum die Veranstaltung „Green Logistics – oder wie Sie Ihren Unternehmenserfolg UND den Ertrag für die Umwelt steigern“ der Industrie- und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet. Welchen Einfluss haben Nachhaltigkeitskonzepte in Unternehmen heute auf deren wirtschaftlichen Erfolg? Sind Effizienzsteigerung und Ressourcenschonung nicht sowieso Grundlage jeglicher erfolgsorientierten Unternehmensentscheidung?

Die IHK zeigt Ansätze, die im Unternehmensalltag erfolgreich umgesetzt werden können. Von Unternehmer zu Unternehmer werden Praxisbeispiele vorgestellt, die zeigen sollen, was Teilnehmer selbst umsetzen können.

Informationen und Anmeldungen:

- › IHK zu Dortmund: Stefan Peltzer
Tel. 0231 5417-146
E-Mail: s.peltzer@dortmund.ihk.de
www.ihk-verkehrswoche-ruhr.de

Einkaufsstraße Nr. 1 Westenhellweg meistbesucht

Der Westenhellweg in Dortmund ist erstmals die meistbesuchte Einkaufsstraße in Deutschland. Laut der diesjährigen Passantenzählung des Immobilienunternehmens Jones Lang LaSalle zieht die Flaniermeile stündlich bis zu 12.950 Besucher an. Damit ist der Westenhellweg beliebter als die Neuhauser Straße in München oder die Kölner Schildergasse, die im Gesamtranking auf den Plätzen zwei und drei liegen. Bereits in den vergangenen zehn Jahren belegte die Dortmunder Einkaufsstraße mit durchschnittlich 10.900 Besuchern pro Stunde regelmäßig Top-Zehn-Platzierungen. Nun schaffte die Westfalenmetropole erstmals den Sprung auf den ersten Rang, auf dem im vergangenen Jahr noch die Zeil in Frankfurt rangierte. Auch Münster und Bielefeld schneiden bei der Erhebung gut ab: In der Kategorie der mittelgroßen Städte belegen die Ludgerstraße in Münster und die Bielefelder Bahnhofstraße die Plätze zwei und fünf.

Kostenloser Anwendertag Serviceprozesse mit IT managen

Das Dortmunder Softwarehaus Innosoft lädt am 25. September wieder zu einem kostenlosen Anwendertag ein. Wie schon im vergangenen Jahr, als sich weit über hundert Teilnehmer im Best Western Parkhotel Wittekindshof versammelten, präsentieren sich am Westfalendamm sachkundige Referenten mit aufschlussreichen Vorträgen zu Themen wie „Integration von Maschinendaten in Serviceprozesse“, „Einführung eines Servicemanagementsystems im Brandschutz“ oder „Service Excellence“, einem neuen Zusammenschluss von vier hochkarätigen Servicespezialisten. Zielgruppe sind Kundendienst- und Montageleiter, die sich über neue Entwicklungen im Bereich des Servicemanagements informieren und Erfahrungen austauschen wollen. Weitere Informationen zum Programm und Anmeldemöglichkeiten finden Interessierte unter www.innosoft.de.

Unter einen Hut bringen

Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist ein wichtiges Thema für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Fachveranstaltung für Unternehmen am 16. Oktober auf Haus Opherdicke.

Das der demografische Wandel nicht nur Theorie ist, sondern konkrete Auswirkungen für Unternehmen mit sich bringt, ist in den meisten Betrieben längst angekom-



Arbeit und Familie unter einen Hut zu bringen, ist oftmals nicht ganz einfach.

Foto: Thinkstock

men. Es gibt gewichtige Gründe für Unternehmen, die Initiative zu ergreifen, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und diese auch zu halten. Zu einem sicheren und zukunftsfähigen Arbeitsplatz gehören daher auch betriebliche Angebote, die den Beschäftigten ermöglichen, familiäre Aufgaben mit der Berufstätigkeit unter einen Hut zu bekommen. Diese Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist längst zu einem harten Standortfaktor geworden. Bei der Kindererziehung ist diese Vereinbarkeit bereits in vielen Unternehmen Standard. Zunehmend erkennen Unternehmen und Personalverantwortliche, dass ihre Beschäftigten Angehörige unterstützen und pflegen müssen.

Win-win-Situation

Auf Initiative des Kompetenzzentrums Frau und Beruf Westfälisches Ruhrgebiet und in Kooperation mit der Indus-

trie- und Handelskammer zu Dortmund findet am 16. Oktober ab 13:30 Uhr auf Haus Opherdicke in Holzwickede eine Fachveranstaltung zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie in Unternehmen statt. Die Veranstaltung informiert über konkrete Möglichkeiten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei dem schwierigen Spagat zwischen beruflichen Anforderungen und pflegerischen Verpflichtungen zu unterstützen. Unternehmen erfahren, wie sie im besten Fall eine Win-win-Situation für sich selbst und ihre Beschäftigten erreichen können.

Weitere Informationen

› **Kompetenzzentrum Frau und Beruf, Competentia, Friedrich-Ebert-Str. 19, 59425 Unna, Ansprechpartner: Anke Jauer, Tel. 02303 27-4090, E-Mail: competentia.jauer@wfg-kreis-unna.de**

www.competentia.nrw.de

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

150 Jahre Zukunft 

Sonderthema Oktober 2013

„Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting“

Recruiting im Mittelstand

Defizite bei Technik, Strategie und Integration

Inhabergeführte Unternehmen

Stärken-Schwächen-Analyse für Führungskräfte

KMU-Kooperationsmanagement

Neue Märkte für mittelständische Unternehmen

Firmen, die das redaktionelle Umfeld für ihre Werbung nutzen wollen, bitten wir um Auftragserteilung bis spätestens zum Anzeigenschluss am 30. September 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

BVB ist Marken-Meister

Borussia Dortmund ist der deutsche Marken-Meister 2013. Der Fußballbundesligist belegt im Marken-Ranking des Online-Marktforschers mafo.de den ersten Rang.

Der zweite Platz geht an Bayern München, der FC Schalke 04 ist Dritter geworden. Die Marktforscher haben alle 18 Vereine

der ersten Liga bezüglich ihrer Markenstärke, ihres Images und der Positionierung innerhalb des Marktes miteinander verglichen. Der BVB belegt in fast jeder der 25 analysierten Kategorien den Spitzenplatz und hat sich den Markentitel mit einem großen Vorsprung vor der Konkurrenz gesichert.





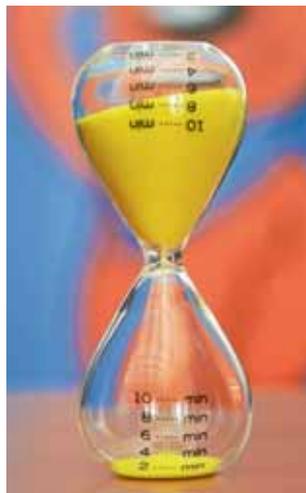
Im Zehnminutentakt konnten sich die Jugendlichen den Unternehmen – wie hier bei Kerstin Aigner vom IT-Spezialisten Materna (r.) – vorstellen.

Fotos: IHK/Schaper

Kurz und gut

Das erste Azubi-Speed-Dating im Großen Saal der IHK zu Dortmund im Juli war ein voller Erfolg.

An der Veranstaltung nahmen 25 Unternehmen aus der Region teil, die mit mehr als 200 Schülerinnen und Schülern Informationsgespräche über die jeweiligen Ausbildungsangebote führten. Das Konzept, mit kurzen Gesprächen eine eher informelle Atmosphäre zu schaffen und den Jugendlichen dadurch die Chance zu geben, möglichst viele Unternehmen kennenzulernen, ging auf. „Das Veranstaltungsformat hat sich bewährt. Das zeigen die hohe Beteiligung und die vielen positiven Rückmeldungen“, sagt IHK-Geschäftsführer Michael Ifland. Auch seitens der Unternehmen gab es ein positives Echo, wie beispielsweise vom IT-Unternehmen Materna. „Wir haben auf der Zielgeraden kurz vor dem Start des Ausbildungsjah-



res noch zwei weitere junge Menschen einstellen können. Wir sind auf jeden Fall im nächsten Jahr wieder dabei“, sagt Kerstin Aigner, Ausbildungsleiterin bei dem Dortmunder IT-Dienstleister. Insgesamt boten die Unternehmen 50 Ausbildungsplätze in 19 Berufen – etwa für IT-Systemkaufleute und Kaufleute im Groß- und Einzelhandel – an. Auch für

das kommende Jahr plant die IHK vor den Sommerferien ein Azubi-Speed-Dating.

Weitere Informationen

- › Interessierte Unternehmen können sich bereits jetzt dafür melden unter berufsbildung@dortmund.ihk.de
- › Ansprechpartner: Michael Ifland, Tel. 0231 5417-260, E-Mail: m.ifland@dortmund.ihk.de

Dirk Schaufelberger Neu im Vorstand

Dirk Schaufelberger (44) aus Pulheim im Rheinland wird neues Vorstandsmitglied der Sparkasse Dortmund.



Der Diplom-Handelslehrer und derzeitige Bereichs-Direktor der Sparkasse KölnBonn wird Nachfolger von

Guido Rohn, der Ende 2013 aus den Diensten der Sparkasse Dortmund ausscheidet. Für die neue Aufgabe bringt Dirk Schaufelberger vielfältige Erfahrungen aus der Sparkassen-Finanzgruppe mit.

BMW Dortmund Detlef Schmelz ist neuer Leiter

Detlef Schmelz hat zum 1. September die Leitung der BMW Nieder-



lassung Dortmund übernommen. Sein Vorgänger Gotthold Heim führt nun die BMW Niederlassung Kassel.

Detlef Schmelz ist seit mehr als 30 Jahren für die BMW Group tätig. Vor dem Wechsel nach Dortmund leitete er den Verkauf Gebrauchte Automobile im Niederlassungsverbund Sachsen sowie die BMW-Filiale am Werk Leipzig.

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



Frisch wie am ersten Tag

Wie wird man 100 Jahre alt? Das Erfolgsrezept der Rewe Dortmund: Man mische Traditionsbewusstsein mit Sinn für die Zukunft.

Auch an der Käsetheke überzeugt die große Auswahl frischer Produkte und der ausgeprägte Kundenservice.

Foto: Rewe

VON KATRIN PINETZKI

1913 – das Ruhrgebiet wächst und wächst. Aus ganz Deutschland strömen die Menschen die Arbeit in den Zechen und Stahlwerken suchen in die Städte an Ruhr und Emscher. In den engen Wohnsiedlungen ist kein Platz für Hühner oder Gemüsebeete zur Selbstversorgung – überall eröffnen Lebensmittelgeschäfte. Es ist die Zeit, als Kaufleute noch mit ihrem Namen werben und das Mehl selbst abwiegen. Wenn abends oder am Wochenende etwas fehlt, wird der Kaufmann kurzerhand aus der Wohnung geklingelt, und wenn das Geld knapp ist, wird „auf Pump“ gekauft.

In Dortmund finden sich 15 Kaufleute zusammen, die erkannt haben, dass sie gemeinsam bessere Geschäfte machen können. Sie gründen die „Kolonialwaren-Einkaufsgenossenschaft Krone“ und kaufen fortan gemeinsam und günstiger bei einem Großhändler ein. 13 Jahre später schließt sich die „Krone“ mit 17 anderen Einkaufsgenossenschaften zusammen – man muss wachsen, um weiter erfolgreich zu sein. Der neue Name: „Rewe, Vereinigung der Lebensmittel-Großhandels-Genossenschaften aus dem Rheinland und Westfalen e.G.m.b.H.“. Es ist der Beginn einer ungeahnten Erfolgsgeschichte.

2013 – das Ruhrgebiet schrumpft. Aus Zechen werden Industriedenkmäler, aus den kleinen, dunklen Wohnzimmer-Läden große und helle Konsum-Paläste. Die Waren werden gescannt statt ausgewogen, in der Kasse landen Euro statt Mark, das Warensortiment ist riesig, die Konkurrenz geschrumpft. In hundert Jahren hat sich so vieles verändert – was ist von der „Krone“ überhaupt noch übrig geblieben?

Einer für alle – alle für einen

„Nach wie vor gilt die Idee, dass man gemeinsam stark ist“, sagt Heinz-Bert Zander und zeigt auf ein Buch. Der Vorstandssprecher der Rewe Dortmund ist ein zupackender Typ, doch er braucht beide Hände, um es in die Hand zu nehmen. „1913-2013. Einer für alle – alle für einen. Die Geschichte einer Genossenschaft“, steht darauf. Die Jubiläumschronik der Rewe Dortmund ist schwer wie ein Sack Kartoffeln und randvoll mit Geschichten und Bildern aus hundert Jahren Rewe – man könnte auch sagen: hundert Jahre Einzelhandel in Deutschland.

Heute gehört die Rewe Dortmund Großhandel eG zur Rewe Group mit Sitz in Köln. Aus den 15 Kaufleuten von damals wurde ein Zusammenschluss von knapp 300 selbstständigen Einzelhändlern. Insgesamt beliefert Rewe Dortmund rund 530 Märkte vom

»Wir haben Probleme, Fleischer zu finden. Da müssen wir immer mehr Quereinsteiger schulen.«

Heinz-Bert Zander, Vorstandssprecher

Ruhrgebiet bis zum Niederrhein, vom Sauer- bis ins Münsterland und erwirtschaftete im Großhandel mit über 1.500 Mitarbeitern, davon 50 Azubis, im vergangenen Jahr einen Umsatz von zwei Milliarden Euro. Doch obwohl sich die Welt dramatisch verändert hat, gibt es Ideen, Prinzipien und Traditionen, die sich erhalten haben. Wahrscheinlich sind sie es, die den Erfolg der Rewe Dortmund ausmachen.

Montagsbörse hat Tradition

Eine dieser Traditionen ist die „Montagsbörse“. Seit jeher versammeln sich die Genossen der Rewe Dortmund an jedem Montag, informieren sich über neue Produkte, geben ihre Bestellungen auf und hören zu, wie der Vorstand über die Marktlage informiert. Dafür fahren die Mitglieder noch heute jede Woche bis zu 50 Kilometer in die Zentrale in Dortmund-Asseln und werden für ihr Erscheinen durch besondere Einkaufskonditionen belohnt. Die Beteiligung liegt bei über 90 Prozent. Dabei ist die Montagsbörse eigentlich ein Anachronismus im Zeitalter elektronischer Datenverarbeitung. Doch es geht um mehr als reine Information. Die Börse ist Kommunikationszentrum und Forum, nur hier kommen die Genossen regelmäßig zusammen und erleben sich als Teil der Gemeinschaft. Das persönliche Zusammentreffen und der Austausch, davon sind viele Rewe-Genossen überzeugt, machen die Genossenschaft einzigartig und sind für den Erfolg mit verantwortlich.

Die Rewe Dortmund übernimmt heute diverse Aufgaben für ihre Mitglieder – viel mehr als den reinen Einkauf, das Kommissionieren und Ausliefern der Ware. Das Unternehmen übernimmt alle Aufgaben, die man zentral besser regeln kann. Zum Beispiel in der Werbung: Um Flugblätter, Radio- und Zeitungswerbung kümmert sich die Zentrale, und auch um die Schulung der Mitarbeiter. In eigenen Schulungsräumen in Asseln erfahren die Mitarbeiter Wissenswertes über einzelne Warengruppen, informieren sich über Verkaufstechnik oder erlernen betriebswirtschaftliches Know-how. „Wir bekommen zwar insgesamt noch genügend Azubis, in einigen Bereichen wird es aber schon eng“, sagt Zander, „zum Beispiel haben wir Probleme, Fleischer zu finden. Da müssen wir immer mehr Quereinsteiger schulen.“ Er ahnt, dass dieser Bereich noch wichtiger werden wird. Noch in diesem Jahr, spätestens Anfang 2014, will Rewe Dortmund daher in ein



Meilensteine

1913

15 Dortmunder Lebensmittelhändler gründen die Einkaufsgenossenschaft „Krone“.

1926

Die „Krone“ schließt sich mit anderen Genossenschaften im Rheinland und Westfalen zusammen.

1935

Die „Krone“ übernimmt den Namen Rewe.

1954

Der erste Selbstbedienungsladen eröffnet.

1958

Eine eigene Zentralfleischerei wird eingerichtet.

1961

Einweihung der neuen Betriebsgebäude am Asselner Hellweg.

1973

Das erste Rewe-Center wird als Partnerschaftsmodell eröffnet.

1979

Der Umsatz überschreitet die Milliarden-DM-Grenze.

1982

Fusion mit der Rewe Rhein-Lippe (rund 200 Geschäfte).

2008

Übernahme von 42 Extra-Märkten von der Metro.

2009

Die Zentralfleischerei brennt aus.

2012

Die neue, noch größere Zentralfleischerei geht in Betrieb.



»Nach wie vor gilt die Idee, dass man gemeinsam stark ist.«

Heinz-Bert Zander

neues, eigenes Schulungsgebäude investieren. Aufgabe der Rewe-Zentrale am Asselner Hellweg ist selbstverständlich auch, für weiteres Wachstum zu sorgen. Dabei gibt es nur noch sehr wenige weiße Flecken auf der Karte, was die Versorgung mit Einzelhändlern angeht. In Dortmund gibt es zum Beispiel in Dorstfeld und Bövinghausen solche Flecken. „Und auch in Hörde, dort werden wir spätestens Anfang 2014 wieder einen Markt am alten Standort an der Hörder Bahnhofstraße eröffnen“, so Zander. Ansonsten bedeutet Wachstum vor allem Verdrängung. „Wir wachsen aber auch, indem wir bestehende Läden optimieren“, sagt Zander. Neuere Läden haben in der Regel größere Parkplätze, sie sind größer und möglichst stützenfrei gebaut – und sie haben ein anderes Innenleben. Derzeit experimentiert das Unternehmen mit „Green Buildings“, die nach energiesparenden Standards und mit ökologischen Baustoffen errichtet wurden. Die grünen Supermärkte haben keine herkömmliche Hei-

zungsanlage mit fossilen Brennstoffen, sondern gewinnen bislang ungenutzte Wärme aus der Kälteerzeugung. Zwei dieser Green Buildings gibt es bereits, das dritte folgt.

Der Kunde bekommt kaum etwas davon mit, wenn ihr Supermarkt Energie spart. Was sie aber sehr wohl registrieren, ist die Rückbesinnung auf regionale Produkte kleinerer Lieferanten und auf Bio-Produkte. „Heimatprodukt“ heißt das Siegel, das Salate, Senf oder Eintopfgerichte auszeichnet, die in der Region produziert wurden. „Im Moment gibt es zwei Megatrends: Internationalisierung und Regionalisierung“, sagt Zander. „Eigentlich sind das zwei Trends, die sich widersprechen – aber beim Essen kriegt man das gut kombiniert.“ Das bedeutet: Eine „Länderwoche Polen“, in der in allen Märkten Spezialitäten unseres europäischen Nachbarn erhältlich sind, läuft ebenso erfolgreich wie Honig aus Dortmund, Pumpernickel aus Lippstadt oder Möhren aus dem Münsterland.

Aus Fehlern lernen

Wer schon einmal einen Rewe-Markt in der Dortmunder Nordstadt und einen im Süden der Stadt besucht hat, weiß: Rewe ist nicht gleich Rewe. Auch heute noch hat jeder Kaufmann der Genossenschaft die Freiheit, seinem Laden eine eigene Handschrift zu geben und sich auf seine Kunden einzustellen. „Unsere Händler müssen nicht bei uns anfragen, ob sie den ein oder anderen Artikel führen dürfen, sondern können das selbst entscheiden. Wir sind ja kein Discounter, in dem alles gleich ist. Schöne Öle, Essige, Wein oder Schokolade – da kann jeder Händler selbst entscheiden, wie stark er in die teureren Segmente geht. Und neben unserem Sortiment im Zentrallager haben wir einen großen Strauß zusätzlicher Lieferanten, die direkt an die Geschäfte liefern“, so Zander.

An neuen Standorten dauert es manchmal eine Weile, bis man den Kundenwün-



Moderne Logistik im Rewe-Zentrallager in Dortmund-Asseln.

Foto: IHK/Schaper



Historie

1 Ein Rewe-Lieferwagen in den 1930er-Jahren bei der Warenabholung am Lager Schützenstraße.

2 Blick ins Schaufenster: Rewe-Laden 1949.

3 Die hauseigene Zeitschrift Rewe-Echo warb 1957 mit einem Ostermotiv auf dem Titel.

4 Service geht vor: Fleisch-Bedienungstheke bei Rewe Fahle in den 1960er-Jahren.

Fotos: Rewe

schen auf die Spur gekommen ist. In der Thier-Galerie etwa musste Rewe Dortmund anfangs Lehrgeld zahlen und die Frische-Bedienungstheken stark verkleinern. „Im Einkaufscenter wird kein Großeinkauf gemacht, stattdessen spielt der Direktverzehr eine große Rolle. Die Leute wollen dort Kaffee trinken, eine kalte Cola oder einen Mittagssnack bekommen. Wir haben dort viele Kunden, aber kleine Einkäufe“, weiß Zander. Gerade die Frische-Theken gehören im Normalfall zum Markenkern des Unternehmens. „Die Theken sind unsere Besonderheit“, sagt Zander, „bei Fleisch, Wurst und Käse wollen wir Fachgeschäftsqualität zu Supermarktpreisen bieten.“

Abenteuer Tiefkühlkost

Gerade in der Vergangenheit gab es immer wieder Neuerungen, bei denen die Rewe Dortmund dabei war. Auch als 1956 die Tiefkühlkost Einzug in den Supermarkt hielt. Die Einführung des Tiefkühlsortiments bedeutete jedoch auch einen Lernprozess für das Unternehmen. Wie würden die deutschen Kunden auf den neuen Trend aus den USA reagieren? Niemand wusste es. Man deckte sich mit tiefgekühltem Obst und Gemüse ein – und blieb lange darauf sitzen. Die Kunden interessierten sich mehr für Tiefkühlfisch und -geflügel.

Das Lernen hört nicht auf. Eine der wichtigsten Zukunftsfragen lautet für Vorstandssprecher Zander, was das Internet dem Lebensmittel-Einzelhandel noch bringt beziehungsweise nimmt. Viele Branchen haben bereits erhebliche Einbußen durch Online-shopping erlebt. Doch was für den Buchhandel oder für Textilien gilt, gilt nicht für Lebensmittel – noch nicht. „Wir müssen aber damit rechnen, dass sich das entwickelt. Bisher kaufen die Verbraucher nur Tiernahrung im Internet“, so Zander. Schon vor einigen Jahren hatte Rewe Dortmund einen Online-

shop eröffnet. „Damals waren wir zu früh“, sagt Zander. Auch die Rewe Group experimentiert derzeit mit Onlineshopping.

Rewe Dortmund ist die einzige selbstständige Genossenschaft innerhalb der internationalen Rewe Group mit Sitz in Köln – und die älteste. Obwohl man eng zusammen arbeitet, sind die Dortmunder wirtschaftlich unabhängig. Den Kunden im Supermarkt ist dieser Umstand nicht bewusst, „und das muss auch nicht sein“, sagt Zander: „Es ist im Interesse aller, Rewe in Deutschland zu einem starken Anbieter und einer Marke zu machen.“

Eine Frage bleibt am Ende noch offen: Wofür steht eigentlich die Abkürzung Rewe? „Die wahrscheinlichste Aussage ist, dass der Name für ‚Revisionsverband der Westkauf-Genossenschaft‘ steht, sagt Zander und schmunzelt. „Wir haben intern aber noch eine andere Übersetzung: Restloser Einsatz wird erwartet.“



Heinz-Bert Zander, Vorstandssprecher der Rewe Dortmund eG.

Foto: IHK/Schaper



Spiel mit Licht: LED-Show von Artmos.

Foto: Artmos

Besucher in der Konzernzentrale von Vodafone in Amsterdam namentlich begrüßt. Zwei weitere Produkte befinden sich gerade in der Entwicklung. Zusammen mit einem Team aus freien Mitarbeitern – Schauspielern und Designern – erschaffen Eva und Wolfram de Bruyn „Magie mit Licht“. Seit nunmehr 25 Jahren sind die beiden gemeinsam mit dem Thema Zauberei und Licht selbstständig künstlerisch tätig. Als Titelträger „Kultur- und Kreativpilot“ und mit Unterstützung der Experten des Projekts sowie des Kreativ Netzwerks möchte Artmos weitere Ideen umsetzen und weltweit vermarkten. „Die Sprache unserer Produkte ist international. Als Kreativunternehmer möchten wir diese Magie noch mehr und weiter in die Welt tragen“, sagt Wolfram de Bruyn.

Magisches Licht bringt den Erfolg

Die Artmos GmbH aus Dortmund erhält die Auszeichnung „Kultur- und Kreativpilot Deutschland 2013“.

Durchstarter-Programm

Die Preisträger erhalten mit dem offiziellen Titel ein Durchstarter-Programm und die Experten-Begleitung durch das Bremer u-institut. Im Fokus: der persönliche Austausch in Gesprächen mit Experten, gemeinsame Workshops mit anderen Kreativen und die Entwicklung der Geschäftsideen. Organisatoren des Programms sind das Bremer u-institut und das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes. Förderer ist die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung, ein Projekt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und des Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien.

Der Titel wird seit 2010 von der Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung vergeben. Diese höchste Auszeichnung in der Kultur- und Kreativwirtschaft wird an Kreativ-Unternehmer verliehen, die sich mit außergewöhnlichen Geschäftsideen und besonderem Unternehmergeist aus der Masse hervorheben. Aus insgesamt 565 Bewerbungen in diesem Jahr sind wieder 32 Unternehmer ausgewählt worden.

Daniel Düsentrieb

Artmos erhielt die Auszeichnung für ihre Marketing- und Showkonzepte. Mittels LEDs und Licht kreiert das Dortmunder Team Shows und Produkte, bei denen die Übergänge zwischen Realität und Animation fließend sind. Kopf und „Daniel Düsentrieb“ der Firma ist der Geschäftsführer Wolfram de Bruyn. Er ist der Erfinder der LED-Show, bei der zwei Akteure mit zwei LED-Displays Marken und Events sympathisch und überraschend kommunizieren. Und er ist der „Vater“ der

weltweit ersten serienreifen LE3D-Kugel. Ein rundum animierbares und interaktives Lichtobjekt, das auf Messständen Aufmerksamkeit erzeugt, bei Events die Blicke auf sich zieht oder als Festinstallation unter anderem die



Auszeichnung in Berlin (v. l.): Hans-Joachim Otto, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Wolfram und Eva de Bruyn von Artmos, und Moderatorin Katty Salié.

Foto: Andreas Kernann

Arbeitgeber in der Region stellen sich vor

„Nacht der Unternehmen“ bietet ein vielseitiges Programm.

Die Städte Dortmund und Hamm sind Technologiestandorte mit hohem Wachstumspotenzial. Wichtige Voraussetzung für die weitere dynamische Entwicklung sind qualifizierte Fachkräfte. Diese sind auch im Westfälischen Ruhrgebiet ein begehrtes Gut. Zwar sorgen Bildungseinrichtungen wie die Hochschule Hamm-Lippstadt, die Technische Universität Dortmund sowie weitere Hochschulen in der Region für qualifizierte Absolventen. Nachhaltig profitiert die Wirtschaft von diesen Menschen aber nur, wenn diese auch nach dem Studium in der Region bleiben.

Bei dieser „Standortsicherung“ hilft die „Nacht der Unternehmen“, die am 26. November zum ersten Mal in Dortmund und am 28. November in Hamm stattfindet. Das Veranstaltungsformat bringt Unternehmen und junge qualifizierte Menschen auf einfache und effektive Weise zusammen: Per Bus geht es direkt zu den teilnehmenden Firmen, Studierende schnuppern vor Ort Unternehmensluft. Aus dem persönlichen Kennenlernen ergibt sich häufig ein Jobangebot oder ein Arbeitsvertrag.

Die „Nacht der Unternehmen“ setzt die Unternehmen der Region mit ihren Qualitäten und ihren Karrierechancen ins Licht. Zentraler Veranstaltungsort ist in Dortmund die Mensa auf dem Campus Nord, in Hamm das Heinrich-von-Kleist-Forum. Hier gibt es ein unterhaltsames Informationsprogramm und eine Ausstellung, in der sich die Unternehmen präsentieren. Dort starten auch die Buslinien, welche die Besucher den ganzen Abend direkt vor Ort zu den Unternehmen bringen.

Schirmherren sind Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk in NRW, und Prof. Dr. Gerd Bollermann, Regierungspräsident Arnsberg. Unterstützung kommt von der Bezirksregierung Arnsberg und vom Unternehmensverband Westfalen Mitte; die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund zählt zu den lokalen Partnern. Veranstalterin ist die Aachener TEMA Technologie Marketing AG. Interessierte Unternehmen können sich bei der Messe oder der Bustour präsentieren – gegen eine Gebühr zwischen 1.450 und 2.550 Euro.

www.nachtderunternehmen.de

LIFTVERLEH LIESEGANG
Ihr Partner für passende Lifte

- LKW-Lifte
- Kettenfahrzeuge
- Anhänger-Lifte
- Selbstfahrer-Lifte
- Personenlifte
- Scherenbühnen

Partner für Job's ganz oben!

Tel.: 0 23 01 / 94 03 83
Fax: 0 23 01 / 94 03 85
www.liftverleih.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD15

15,04m Breite, 21,00m Länge

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- Profil 22-214, Korrosionsschutzkl. 3
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 18.500,-
ab Werk Buldern, excl. MwSt.

Schnelleiszone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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

Hallen aller Art mit Holzleim-Binder F30*

Nach Standard oder angepasst, mit Statik + farbiger Bedachung, mit und ohne Montage – bundesweit – alle Größen

z.B. Typ Lombard Standard (Lastzone II, 250m ü. NN.) Br. 15,00 m, Lg. 24,00 m, Tr. 4,50 m DN 10° – ab Werk 22.300,- € + MwSt.

Reithallentypen 20/40 + 20/60 m besonders preiswert!
*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 023 07-44 94 | Fax 023 07-4 03 08
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-*Profi*

Büro-Hallen-Kombinationen - Modulbau - Containergebäude - Pavillons

TOP Jahres-MIETRÜCKLÄUFER 40 % unter NP !

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

Wir machen Ideen sichtbar.

www.lensing-druck.de

LENSING DRUCK
GRUPPE

BILD NIVEAU

Wir wollen uns ein Bild von den Dingen machen. Und suchen dafür Motive auf hohem Niveau: Eindeutig, gestochen scharf, unverwechselbar. Für Ihr Produkt. Für Ihre Dienstleistung. Für Ihre Positionierung am Markt.

Gute Werbung kommt nicht von ungefähr.
SONDERN VON UNS.

Grafisches Zentrum Dortmund
www.grafisches-zentrum.de

City-Werbering gut für Unna

Vor 25 Jahren wurde in Unna der City-Werbering als Werbegemeinschaft für die gesamte Innenstadt gegründet. Seitdem ist viel passiert. Zum Jubiläum sprach die Ruhr Wirtschaft mit dem Gründungsmitglied und heutigen Ehrenvorsitzenden **Hans-Peter Wigger** sowie dem aktuellen Vorsitzenden **Wolfgang Leien-decker**.



Hans-Peter Wigger



Wolfgang Leien-decker

Was sind die Gründe für die Gründung des City-Werberings vor 25 Jahren gewesen?

Hans-Peter Wigger: Die Zeit war einfach reif. Der Handel in Unna wollte mit einer starken Mannschaft und einer gemeinsamen Stimme gegenüber der Politik und Verwaltung auftreten. Dass die Idee zur rechten Zeit kam, beweist die Tatsache, dass nach der ersten Versammlung bereits 58 Unternehmen ihre Mitgliedschaft angekündigt hatten. Heute haben wir über 150 Mitglieder. Über die Jahre konnten wir vertrauensvolle Kontakte zu allen wichtigen Entscheidern der Stadt aufbauen. Teilweise geht das Vertrauen so weit, dass wir bei wichtigen Vorhaben vorab um eine Einschätzung gebeten werden.

Auf welche Leistung der vergangenen 25 Jahre sind Sie besonders stolz?

Wolfgang Leien-decker: Das geplante Einkaufszentrum Victoria Passagen Unna nördlich der Bahnlinie auf der Brache von Westebbe und Weispfenning konnte vor elf Jahren durch unser Mitwirken verhindert werden. Wir konnten durch enormen Aufwand die Politik und die Investoren davon überzeugen, dass ein Einkaufszentrum an dieser Stelle der City schaden würde.

Hans-Peter Wigger: Wir sind aber die ganzen Jahre über äußerst aktiv gewesen. Im Jahr 2011 haben wir einen Geschenkgutschein eingeführt, der bei allen Mitgliedsbetrieben eingelöst werden kann. Das sind nicht nur Händler, sondern auch Handwerksbetriebe und Dienstleister. In 2012 haben wir die Aktion „Wir wollen Unna sauber“ durchgeführt. In Absprache mit der Verwaltung wurden über 40 neue Mülleimer für die Innenstadt angeschafft. Die haben wir eigens mit einem Fröndenberger Unternehmen speziell nach unseren Bedürfnissen entwickelt. Heute liegen keine Zigarettenkippen mehr auf dem Boden oder sperrige Pizzaschachteln blockieren den Einwurf. Der neue Mülleimer wurde übrigens in den Katalog der Firma aufgenommen und wird jetzt deutschlandweit vermarktet.

Konnte sich die Stadt Unna in den vergangenen Jahren als starkes Handelszentrum in der Region positionieren?

Hans-Peter Wigger: Unna profitiert natürlich durch den schönen, historischen Stadtkern. Wir haben fußläufig in der Innenstadt so gut wie keine Leerstände. Fluktuation ja, aber kaum Ladenlokale, die längere Zeit leer stehen.



Genüsslich bummeln und einkaufen: Blick in Unnas Fußgängerzone. Foto: Christian Korte

Wolfgang Leien-decker: Wir haben sogar schon aus den umliegenden Städten Komplimente für unsere schöne Innenstadt bekommen. Dass es bei uns rund läuft, verdanken wir auch der „Knochenstruktur“ unserer City. Am einen Ende haben wir den Hauptbahnhof und Peek & Cloppenburg als Magneten und am anderen Ende die Lindenbrauerei.

Hans-Peter Wigger: Und dem Engagement des City-Werberings. Für eine Bäckereikette beispielsweise war das Vorhandensein einer aktiven Werbegemeinschaft ein maßgeblicher Standortfaktor sich in Unna anzusiedeln.

Was planen Sie für die Zukunft?

Hans-Peter Wigger: Aktuell arbeiten wir an der Überarbeitung unseres Internetauftritts. Außerdem befinden wir uns derzeit im generationsbedingten Umbruch. Wir haben jüngere Mitglieder für die Vorstandsarbeit begeistern können. Jetzt müssen wir eine Struktur finden, wie wir den Anspruch der vielen Aufgaben mit den begrenzten Zeitbudgets in Einklang bringen.



operball 2014

Samstag, 1. März 2014
Opernhaus Dortmund

„Pariser Leben“

Ganz Paris träumt von der Liebe

Wir laden herzlich ein – mitten hinein ins „Pariser Leben“. Die Theater- und Konzertfreunde Dortmund bitten zum traditionellen Opernball und nehmen ihre Gäste mit ins Paris der Träume, in eine Nacht voller Esprit und Leidenschaft, in der jeder sein Herz verliert und es – vielleicht! – im Schatten des Eiffelturms wiederfindet.

Teilen Sie das glanzvolle Ereignis einer Pariser Nacht mit Ihren Freunden und Geschäftspartnern. Es ist eine wunderbare Gelegenheit, Dortmund als Standort Ihres Unternehmens von seiner

attraktivsten Seite zu zeigen. Wirtschaft und Kultur ergänzen sich auf ideale Weise.

Die IHK zu Dortmund und die Theater- und Konzertfreunde Dortmund e. V. bieten den Mitgliedern der Dortmunder Wirtschaft bevorzugt Ballkarten an: im Logenrang zu 150/180 Euro ohne Menü oder im Parkett zu 290/330 Euro mit einem dreigängigen Opernball-Menü, serviert an eigens für Sie gedeckten Tischen. Sichern Sie sich bei Kartenbestellungen bis zum 15. Dezember 2013 einen Nachlass von 10 %.



Wirtschaftsgeschichte

Vor 150 Jahren wurde in Dortmund die Brennerei und Likörfabrik Krämer gegründet. Anlässlich des großen Jubiläums entschloss sich das Familienunternehmen, einen Teil der historischen Unterlagen fachgerecht im Westfälischen Wirtschaftsarchiv (WWA) unterzubringen. Über den Neuzugang, darunter Werbeplakate, alte Rechnungsordner und besonders gestaltete Verpackungen, freuten sich Archivar Klaus Pradler (l.) und WWA-Direktor Dr. Karl-Peter-Ellerbrock (2. v. r.) mit Geschäftsführer Hans-Hermann Krämer (2. v. l.) sowie Carmen und Felix Krämer (3. v. l.).

Foto: Gabriele Unverferth

Schüler entwickeln App

Eine Handy-App haben Marcel Lehmann und Konstantin Müse beim Sommercamp des Hasso-Plattner-Instituts (HPI) ausgetüftelt.

Genauer gesagt haben die beiden 17-Jährigen eine mobile Application – kurz: App – für Smartphones mit dem Betriebssystem Windows kreiert. Marcel Lehmann besucht das Städtische Gymnasium Bergkamen, Konstantin Müse die Sophie-Scholl-Gesamtschule Hamm. Zusammen mit 40 anderen Oberstufenschülern aus ganz Deutschland, Österreich und den USA investierten die beiden fünf Tage ihrer Sommerferien, um in Potsdam unter Anleitung von HPI-Studenten eine funktionstüchtige Handy-App nach eigenen Ideen auszutüfteln. Das Schülercamp knüpfte inhaltlich an den HPI-Studiengang „IT-Systems Engineering“ an.

„Am Hasso-Plattner-Institut ist es uns sehr wichtig, begabte Schüler für ein Studium der Informatik zu begeistern und sie darauf vorzubereiten“, sagt HPI-Direktor Prof. Christoph Meinel. Er erinnert in diesem Zusammenhang daran, dass ein erfolgreich absolviertes Studium in der In-

formationstechnologie auch künftig exzellente Jobchancen bietet. Neben den Software-Entwicklungsaufgaben hatten die Informatik-Nachwuchstalente beim Sommercamp auch Gelegenheit, das Campusleben am HPI kennenzulernen, Erfahrungen auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und innovative Ideen direkt zu erleben. Sie wurden während des gesamten Camps von einem Studentenklub des HPI betreut.

Exzellenz-Zentrum

Das Hasso-Plattner-Institut für Software-Systemtechnik GmbH (HPI) in Potsdam ist Deutschlands universitäres Exzellenz-Zentrum für IT-Systems Engineering. Als einziges Universitäts-Institut in Deutschland bietet es den Bachelor- und Master-Studiengang „IT-Systems Engineering“ an – ein besonders praxisnahes und ingenieurwissenschaftliches Informatik-Studium, das von derzeit 450 Studenten genutzt wird.

Jubiläen

75 Jahre Philipps & Co.

In diesem Jahr feiert die Philipps & Co. GmbH Papier- und Verpackungs-großhandel, Dortmund, ihr 75-jähriges Bestehen. Stammsitz des Unternehmens war bis zum vergangenen Jahr die Mallinckrodtstraße 175. Nun ist das Unternehmen, das von Michael Brust geführt wird, auf dem Gelände des Großmarkts in Dortmund zu Hause. Während der Firmengründer Philipps damals mangels Führerschein noch mit Bus und Bahn zu seinen Kunden unterwegs war, hat das Unternehmen heute, unter anderem dank Internetshop, Kunden in ganz Deutschland und im benachbarten Europa.

75 Jahre Alfred Hering

Am 17. August feierte die Alfred Hering GmbH & Co. KG, Hamm, ihr 75-jähriges Firmenjubiläum. Ge-gründet wurde der Großhandel mit Eisenschrott und NE-Metallschrott 1938 von Alfred Hering als Einzel-unternehmen. 1954 erfolgte die Umwandlung in eine Kommandit-gesellschaft. Zur Auslieferung des Schrotts an die eisenverarbeiten-de Industrie wurde der Betrieb 1970 um einen Containerdienst erweitert. Heute verfügt das Unternehmen über einen modernen Fuhrpark, be-stehend aus sieben Lkws mit zahl-reichen Anhängern zum Transport von über 350 Containern verschie-dener Größen. Der Schrott wird mit drei Mobilbaggern bearbeitet, sor-tiert und verladen. Zur Steigerung der Leistungsfähigkeit wurde be-reits 1978 eine moderne Grobsche-re zur Zerkleinerung des Schrotts angeschafft. Sechzehn fest ange-stellte Mitarbeiter kümmern sich um die Wünsche der meist langjäh-rigen Kundschaft. Mittlerweile wird die Alfred Hering GmbH & Co. KG in der dritten Generation von Jörg Hering geleitet.

Wie man stilvoll feiert

Von der Konzeptentwicklung bis zum Künstlerbooking: Fortis Events begleitet kleine und große Veranstaltungen.

Ende Mai eröffnete Stefan Pollmann nach langer Planung seine Räumlichkeiten in der Höingstraße 1 in Unna. Als neue Anlaufstelle für alle Fragen rund um das Thema Event stehen die stilvoll ausgestatteten Geschäftsräume nun für jeden „Feierwütigen“ bereit. Wer eine Veranstaltung plant und bei der Ideenfindung, dem Konzept und besonders bei der Umsetzung auf professionelle Hilfe zurückgreifen möchte, ist hier an der richtigen Adresse. Auch jene, die sich lediglich Stehtische oder anderes Equipment ausleihen möchten, werden hier fündig. Neben Hochzeiten und privaten Anlässen steht für Stefan Pollmann besonders der Geschäftskunde im Fokus. „Galaabende, Eventmarketing und Jubiläen sind meine Lieblingsveranstaltungen“, so der In-

haber. „Mit einem tollen Netzwerk von Locations, Catering und Technikpartnern findet man bei uns individuelle und passgenaue Konzepte.“

Marke etablieren

Mit einer professionellen Liveband, einem Event-Pianisten und einem Allround-DJ vertritt Stefan Pollmann Künstler, die die Wünsche der Kunden gut abdecken können und rundet sein Repertoire damit ab. „Freundlichkeit, Ehrlichkeit und ein gelungenes Event schaffen, das sind unsere Maxime“, so der junge Unternehmer. Nach zwölf Jahren Bundeswehr und einer Umschulung zum Veranstaltungskaufmann möchte Stefan Pollmann nun mit Fortis Events seine eigene Marke etablieren und zu einer festen Größe im gesamten Kreisgebiet werden.



Stefan Pollmann ist in Unna mit seiner Veranstaltungsagentur Fortis Events an den Start gegangen.

Foto: Fortis Events

INDUSTRIEBAU

Schon bei der Planung die Details im Blick?

Antworten erhalten
www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Entwicklung und Umsetzung
von Marketingstrategien.

Aufbau und Führung von Vertriebsnetzen – national und international für KMUs.

www.pro-kmu.eu · kontakt@pro-kmu.eu
Tel. 02 31 – 847 26 30 · Fax 02 31 – 225 25 76
Mobil 01 70 - 732 79 22

Investiere einen Mausklick.
Profitiere sofort!

www.steuerberater-hoeniger.de

Netzwerke

IT-Projektmanagement und Systemintegration vom kompetenten Partner

Ihr kompetenter Partner seit über 75 Jahren in Dortmund



GRÜNINGER

<http://www.GRUENINGER.COM>

Weißenburger Straße 45-47 • 44135 Dortmund
Telefon 58 44 59-0 • Fax 58 44 59-44

Der Service macht den Unterschied

Der zielgerichtete Einsatz von Dienstleistungen, die das Produktangebot eines Unternehmens ergänzen, ist ein zentraler Wettbewerbsfaktor. Auch der Markterfolg von Handelsvertretungen hängt in entscheidendem Maße von diesem Wettbewerbsinstrument ab. Entsprechend ist das Dienstleistungsangebot der Handelsvertretungen vielfältig. Allerdings erhalten die Handelsvertretungen keine oder eine nur unzureichende Vergütung für ihre Sonderleistungen. Warum das so ist und wie Handelsvertretungen Dienstleistungen systematisch und gewinnbringend zugleich einsetzen können, untersuchten die Beratungsunternehmen Prof. Kaapke Projekte und berlinz consulting im Rahmen einer Studie, die durch den CDH-Forschungsverband beauftragt worden war. **Dr. Andreas Paffhausen**, Geschäftsführer von berlinz consulting, beantwortet hierzu die wichtigsten Fragen.



Dr. Andreas Paffhausen

Was war der Anlass, sich dieses Themas anzunehmen?

Ein wirksames Wettbewerbsinstrument stellt für die Handelsvertretungen das Angebot von Dienstleistungen rund um das Kernprodukt dar. Dienstleistungen haben sich weitestgehend zu einem zentralen Bestandteil ihres Geschäftsmodells entwickelt. Allerdings erfolgt ihr Einsatz häufig noch unsystematisch und teilweise auch wenig professionell.

Was fällt denn Ihrer Definition nach eigentlich unter den Begriff der ergänzenden Dienstleistungen?

Das muss letztlich jede Handelsvertretung für sich selbst definieren. Eine pauschale Antwort ist hier kaum möglich. Grundsätzlich gilt aber, dass als Kernleistung einer Handelsvertretung das Verkaufen der Produkte und alle unmittelbar für das Verkaufen notwendigen Dienstleistungen zu bezeichnen sind. Alle darüber hinaus gehenden Dienstleistungen sind als Ergänzung zu bewerten.

Und, hat sich die eingangs erwähnte Problematik bestätigt?

Diese Problematik hat sich nicht nur bestätigt, sondern ihr Ausmaß wurde nochmals deutlicher. Obwohl der Aufwand für die Erbringung zusätzlicher Dienstleistungen in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen hat und sich viele Handelsvertretun-



gen gerade für die von ihnen vertretenen Unternehmen zu einem „Problemlöser in allen Belangen“ entwickelt haben, bleibt eine entsprechende Vergütung in der Regel aus.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass die Handelsvertretungen nicht nur keinen Gewinn mit der Erbringung der Dienstleistungen machen, sondern dass sie darüber hinaus nicht einmal kostendeckend arbeiten.

Und woran liegt das nun?

Hier spielen viele Faktoren eine Rolle. Ganz oft ist es so, dass sich die Dienstleistungen in eine bestehende Geschäftsbeziehung einfach „einschleichen“. Deshalb haben die Handelsvertretungen auch gerade in bestehenden Geschäftsbeziehungen ein Problem, eine entsprechende Vergütung durchzusetzen. Darüber hinaus haben wir es hier auch mit einem Kommunikationsproblem zu tun.

Viele Handelsvertreter setzen ihr Verkaufstalent, das sie für die Vermarktung ihrer Produkte aufbringen, nur sehr eingeschränkt ein, um ihr Dienstleistungsangebot in ein positives Licht zu rücken. Ein erster Schritt auf dem Weg zur besseren Vermarktung und schließlich auch zur Durchsetzung einer entsprechenden Vergütung stellt daher für viele Handelsvertretungen die Auflistung der Leistungen dar, die angeboten werden.

Es stärkt die Verhandlungsposition des Handelsvertreters, wenn er seinen Marktpartnern gegenüber durchblicken lässt, welche umfassenden Leistungen er bietet und wie unentbehrlich er dadurch ist.

Gibt es bestimmte Dienstleistungen, die eine Handelsvertretung auf jeden Fall anbieten sollte?

Das ist schwer zu sagen. Klar gibt es Dienstleistungen wie beispielsweise die Reklamationsbearbeitung, die – aus gutem Grund – nahezu jede Handelsvertretung anbietet. Dann gibt es Dienstleistungen die typischerweise im Konsumgüterbereich angeboten werden, beispielsweise die Gestaltung der Verkaufsfläche, und Dienstleistungen, die eher im Investitionsgüterbereich zu finden sind, beispielsweise das Aufmaß. Welche Dienstleistungen es aber sind, die einer bestimmten Han-

Viel unterwegs

Der Handelsvertreter ist selbstständiger Gewerbetreibender, der damit beauftragt ist, für eines oder mehrere andere Unternehmen Geschäfte zu vermitteln oder in deren Namen abzuschließen. Foto: Thinkstock

delsvertretung zum Markt- und Wettbewerbserfolg verhelfen, muss diese jeweils für sich selbst entscheiden. Die Entwicklung und Zusammenstellung eines stimmigen Dienstleistungsangebots erfordern dabei gerade im Falle von Handelsvertretungen eine besondere Finesse, da ihnen sowohl die vertretenen Unternehmen als auch die Abnehmer als Kunden gegenüberstehen. Demgemäß muss das Dienstleistungsangebot für beide Marktpartner attraktiv sein. Handelsvertretungen sollten es daher niemals bei den bestehenden Dienstleistungen belassen. Vielmehr gilt es, regelmäßig und systematisch nach neuen Dienstleistungen zu suchen und das Dienstleistungsspektrum um Leistungen zu ergänzen, die weder von den Marktpartnern selbst noch von anderen Dienstleistern adäquat, zeitnah und in einem angemessenen Preis-Leistungsverhältnis erbracht werden können. Und diese Leistungen sollten die Handelsvertretungen ihren Marktpartnern dann auch aktiv anbieten. Preisverhandlungen werden aus der Sicht des Handelsvertreters nämlich wiederum schwieriger, wenn eine Dienstleistung nicht von ihm angeboten, sondern vom Marktpartner eingefordert wird.

Gibt es in der Studie auch Hinweise, was die verschiedenen Dienstleistungen kosten sollten?

Natürlich enthält die Studie keinen Katalog mit Dienstleistungen und zugehörigen Preisen. Dafür ist jede Handelsvertretung und jede Geschäftsbeziehung zu individuell und auch die Art der Ausgestaltung einer gleichnamigen Dienstleistung kann sich grundlegend von Handelsvertretung zu Handelsvertretung unterscheiden.

Preise beispielsweise Rahmenregelungen für die Vergütung von Dienstleistungen muss die Handelsvertretung daher mit jedem vertretenen Unternehmen oder mit jedem Kunden individuell aushandeln. Wichtig war uns allerdings, Möglichkeiten aufzuzeigen, wie die Kos-

ten zusätzlicher Dienstleistungen erfasst und Preise kalkuliert werden können.

Haben Sie auch eine Empfehlung, wie die Handelsvertretung die Preisverhandlungen am besten angeht?

Der Marktpartner soll sich im Klaren darüber sein und zu schätzen wissen, was die Handelsvertretung für ihn leistet. Bei neuen Verträgen sollten die ergänzenden Dienstleistungen aber explizit im Vertrag aufgeführt und gesondert kalkuliert oder verhandelt werden. Natürlich sind die konsequente Durchsetzung der Vergütung in neuen Verträgen und damit die unterschiedliche Behandlung von bestehenden und neuen Vertragspartnern erst einmal nicht einfach. Um aber mittel- bis langfristig eine angemessene Vergütungsstruktur zu schaffen, ist dieses Vorgehen unumgänglich.

Gibt es sonst noch Erfolgsfaktoren, die das Dienstleistungsangebot sozusagen „rund machen“?

Zum Abschluss unserer Studie haben wir insgesamt zehn Tipps formuliert, die sehr praxisnah sind und zum großen Teil von jeder Handelsvertretung unmittelbar umgesetzt werden können. Es beginnt tatsächlich bei der vermeintlichen Banalität, dass sich die Handelsvertretung selbst vergegenwärtigen muss, welche Leistungen sie ergänzend erbringt und welche Kosten ihr daraus entstehen. Außerdem gilt es, das Dienstleistungsangebot immer wieder zu hinterfragen und entsprechend der Bedürfnisse der Marktpartner zu erweitern bzw. anzupassen sowie es aktiv zu kommunizieren.

Handelsvertreterausschuss der IHK

- › Als beratendes Gremium für die Vollversammlung hat die IHK im Jahr 1978 einen Handelsvertreterausschuss eingerichtet. Im Ausschuss arbeiten Handelsvertreter der Regionen Dortmund, Hamm und des Kreises Unna mit und erörtern spezifische Themen aus der Branche beziehungsweise regionale und wirtschaftspolitische Themen von allgemeinem Interesse. Der gegenseitige Informations- und Erfahrungsaustausch kommt dabei nicht zu kurz. Die IHK sucht für den Ausschuss weitere Mitglieder, die bereit sind, ihre beruflichen Erfahrungen einzubringen.
- › Ansprechpartner: IHK zu Dortmund Joachim Odenell, Tel. 0231 5417-111 E-Mail: j.odennell@dortmund.ihk.de oder Ulf Wollrath, Tel. 0231 5417-280 E-Mail: u.wollrath@dortmund.ihk.de

60. Geburtstag

Thomas Hunsteger-Petermann

Thomas Hunsteger-Petermann, Oberbürgermeister der Stadt Hamm,



feierte am 5. September seinen 60. Geburtstag. Er ist ein Urgestein der Hammer Kommunalpolitik. Seine Karriere begann 1972 mit

dem Eintritt in die CDU. Von 1975 bis 1979 war er Mitglied der Bezirksvertretung Heesen, von 1979 bis 1999 Ratscherr im Rat der Stadt Hamm. Am 2. Oktober 1999 wurde er zum Oberbürgermeister der Stadt Hamm gewählt. Seit 2005 ist er darüber hinaus Vorsitzender der Kommunalpolitischen Vereinigung der CDU Nordrhein-Westfalen. Das Amt des Oberbürgermeisters sei für ihn das schönste, das man in der Politik haben könne. „Es bietet die größten Gestaltungsmöglichkeiten und die Auswirkungen bekomme ich unmittelbar zu spüren.“

80. Geburtstag

Dr. Walter Aden

Dr. Walter Aden, von 1980 bis 1998 Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund, vollendete am 28. Juli



sein 80. Lebensjahr. Der gebürtige Oldenburger hat maßgeblich an wichtigen Weichenstellungen für die strukturelle Wandlung des

Westfälischen Ruhrgebiets mitgearbeitet. Sein besonderes Augenmerk galt dabei der Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Mittelstandsförderung. Mit Eintritt in den Ruhestand am 1. Januar 1999 war es sein erklärtes Ziel, sich auch weiterhin als Werber für die Kulturstadt Dortmund zu engagieren. So ist er heute noch mit seinem Credo „Lesen verbindet“ Vorsitzender der Freunde der Stadt- und Landesbibliothek und im Vorstand der Theater- und Konzertfreunde.

Adaptiv-Bikes

werden per Adapter an einem Starrrahmen-Rollstuhl befestigt. So können Rollstuhlfahrer bequem an der Fahrradtour mit Freunden teilnehmen oder Besorgungen erledigen.

Fotos: Wifö Dortmund/Thomas Kampmann



Mobil mit Muskelkraft

Fabian Kortwittenborg und Adalbert Frassek gewannen im Mai den Gründerwettbewerb start2grow. Nun wollen sie den Markt der Adaptiv-Bikes erobern.

Die Firmengründung am 6. Mai lag gerade mal ein paar Wochen zurück, da konnten sich die gelernten Zweiradmechaniker und Industriemechaniker mit Meisterbrief schon als Sieger des start2grow-Gründungswettbewerbs der Wirtschaftsförderung Dortmund feiern.

15.000 Euro gab es als Prämie obendrauf. Die Unternehmensphilosophie überzeugte die Fachjury ebenso wie eine präzise Marktanalyse und eine seriöse Chancen- und Risiken-Abwägung. „Wir wollen den hohen Bedarf von behinderten Menschen nach individueller Mobilität passgenau abdecken“, sagt Adalbert Frassek. Geschäftspartner Fabian Kortwittenborg ergänzt: „Auch Menschen mit Handicap wünschen sich Unabhängigkeit. Diesen Wunsch können wir erfüllen.“

Die beiden radsportbegeisterten Männer aus Dortmund haben zusammen bei einem Unternehmen für Reha-Technik in Holzwickede gearbeitet und die Konkurrenz genau beobachtet. „Den Wirtschaftszweig Adaptiv-Bikes gibt es selbstverständlich schon. Die Branche lässt es aber durchaus zu, Fortbewegung auf einem viel höheren Level anzubieten“, sagt Adalbert Frassek. Mit Qualität, Nachhaltigkeit, Innovation und individueller Handwerkskunst beschreiben die beiden Dortmunder die Leistungsstärke ihrer F&A Manufaktur.

Pionierarbeit

Das Portfolio von F&A umfasst alle Produkte und Dienstleistungen im Radsportbereich sowie Konstruktion, Montage, Verkauf, Wartung und Reparatur. Der Fokus liegt jedoch auf Adaptiv-Bikes, Lasten-Fahrrädern, E-Bikes und Rollstühlen. Adaptiv-Bikes werden an einem vorhandenen Starrrahmen-

Mobil telefonieren ab 0 €

Jetzt informieren:
www.dokom21.de/mobil

Sie und Ihre Mitarbeiter telefonieren:

- ✓ kostenlos untereinander und ins gesamte DOKOM21 Mobilfunknetz
- ✓ kostenlos von Ihrem Firmensitz mit DOKOM21 Festnetzanschluss ins DOKOM21 Mobilfunknetz

Mein Mobilfunk

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de

Was liegt näher...
DOKOM21

Rollstuhl per Adapter befestigt. „Das erleichtert es Rollstuhlfahrern, Besorgungen zu erledigen und soziale Kontakte zu pflegen“, versichert Fabian Kortwittenborg. Das Handbike lässt sich nicht nur gut demontieren, sondern auch bequem montieren. Mit der Herstellung und dem Verkauf von Lastenrädern mit E-Motor – etwa für den Einsatz in der häuslichen Krankenpflege – wollen die beiden Jungunternehmer „einen Leuchtturm in Dortmund setzen“. Die Caritas Dortmund unterstützt diese Pionierarbeit und hat bereits zwei Lastenräder bestellt, Folgeaufträge sind im Gespräch.

Die Wirtschaftsförderung Dortmund begleitete die jungen, kreativen Partner von Anfang an. Ralf Finger, Branchenexperte Logistik im dortmund-project, hat den barrierefreien Unternehmenssitz in Wambel ausfindig gemacht, Kortwittenborg und Frassek fertigen in den ersten sechs Monaten der Gründungsphase übergangsweise in Iserlohn. „Die beiden haben sich ein Höchstmaß an Präzision und Fachwissen in den Bereichen Reha-Technik und Zweiradtechnik angeeignet. Sie sind hoch qualifiziert. Jedes gefertigte Produkt der F&A Manufaktur ist ein individuell an den Kunden angepasstes Einzelstück“, so Finger. „Wir sind in der Lage, ein Adaptiv-Bike innerhalb von nur einem Monat zu produzieren. Unsere Materia-

lien unterliegen höchsten Qualitätsstandards. Die Rahmen werden individuell aus leichten Aluminiumrohren gefertigt und mit führenden Komponenten namhafter Hersteller ergänzt“, versichern die beiden Dortmunder. Bei der qualitätssensiblen Zielgruppe „Menschen mit Handicap“ sei zudem der persönliche Kontakt und die besondere Fachberatung von großer Bedeutung.

Trend zu E-Bikes

Kortwittenborg und Frassek kooperieren mit dem Behindertensportbund Dortmund und FOG Bikes – der Huckarder Radschmiede – sowie dem Dortmunder Sportbund. „Innovationen auf dem Markt der E-Bikes werden weiter auf großes Interesse stoßen und eine steigende Nachfrage nach hochwertigen Produkten und Dienstleistungen auslösen“, sagt Fabian Kortwittenborg. Der Trend zu E-Bikes geht ungebremst weiter. „Wir befinden uns auch mit den Lasten-Bikes in einer attraktiven Wachstumsphase.“ Hier sieht auch Adalbert Frassek zusätzliches Marktpotenzial für F&A. Die beiden Geschäftsführer rechnen damit, „ab August 2015 mit der vorhandenen Personalkapazität etwa 20 Bikes pro Monat“ zu produzieren. Ein Lehrling ist für das nächste Jahr eingeplant, ein weiterer Mechaniker soll ab 2015 das Team verstärken.



Die Firmengründer Fabian Kortwittenborg (l.) und Adalbert Frassek, beide Zweirad- und Industriemechaniker mit Meisterbrief, wollen den hohen Bedarf von behinderten Menschen nach individueller Mobilität passgenau abdecken.

Kreativ im Mitdenken.

Dr. Michael Hantschel
Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
Dortmund · Berlin

Martin-Schmeißer-Weg 14
44227 Dortmund
Telefon 02 31 - 1 38 69 34
www.dr-hantschel.de



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

- Buchen lfd. Geschäftsvorfälle
- Lohn- und Gehaltsabrechnungen

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

HALLEN
Industrie- und Gewerbehallen



von der **Planung** und **Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle**



wolf SYSTEM
Wolf System GmbH
94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0
gbi@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

Das ideale Weihnachtsgeschenk für Kunden und Mitarbeiter

Das größte Gutscheinebuch für Hamm und Umgebung mit über 180 Gutscheinen

Über 5000,- € sparen! 1 Jahr gültig

Über 65 2=1 Angebote!

CITY CHECKS®
Das größte Gutscheinebuch für Hamm und Umgebung

180 Gutscheine über 5000,- € sparen!

Restaurants, Cafés, Bistros, Bars, Clubs, Kaffeehäuser, Service, Shopping usw.

Informationen auf www.citychecks.com und Tel. 0172-2002800 o. 0571-3886789



Alles kann gesammelt, getrennt und verwertet werden. „Die Wertstoffprofis“ zeigen, wie es geht.

Fotos: Remondis

Vom Wert des Abfalls

Das Remondis-Bildungsprojekt für Kinder zum Thema Umwelterziehung erklärt spielerisch in Kindergärten, Kitas und Schulen, dass Abfall wertvoll ist.

Im Juli besuchte das Lerntheater „Die Wertstoffprofis“ mit seiner ersten Aufführung die Aplerbecker Grundschule in der Köln-Berliner-Straße in Dortmund. Das Remondis-Bildungsprojekt wurde gemeinsam mit erfahrenen Pädagogen speziell für Kindergärten, Kitas und Schulen entwickelt. Als ganzheitliches Konzept mit multimedialen Lerntheater und begleitendem Unterrichtsmaterial bietet es vielfältige Möglichkeiten zur Umwelterziehung von Kindern und Jugendlichen im Alter von fünf bis 15 Jahren. Ziel ist es, auf unterhaltsame Art und Weise wichtige Aufklärungsarbeit im Hinblick auf die Themen Wertstoffsammlung und Rohstoffknappheit zu leisten.

Alles wiederverwerten

Die Dortmunder Aufführung war bereits der neunte Auftritt des Lerntheaters. Auch in Duisburg, Düsseldorf, Mönchengladbach und weiteren Städten in Nordrhein-Westfalen konnten Kinder und Schüler verschiedener Altersstufen bereits spielerisch erlernen, wie wichtig es ist, es der Natur gleich-

zutun, die bekanntlich keinen Abfall kennt. Möglichst alles kann und sollte wieder gesammelt, getrennt und verwertet werden. „Die Wertstoffprofis“ zeigen, wie es geht.

Vor dem Hintergrund der in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft anerkannten Notwendigkeit einer effizienteren Recyclingwirtschaft zur langfristigen Sicherung der Rohstoffversorgung sowie zum Umwelt- und Klimaschutz hat das Familienunternehmen Remondis dieses pädagogische Projekt auf den Weg gebracht, um Kinder und Jugendliche früh für das Thema zu sensibilisieren.

Erstmals vorgestellt wurde es auf der Fachmesse didacta in Köln. „Bereits dort zeigte sich das große Interesse bei Pädagogen und Erziehern, nicht nur aus Nordrhein-Westfalen, sondern bundesweit“, sagte Remondis-Pressesprecher Michael Schneider.

Die Aktionen werden in enger Zusammenarbeit mit Pädagogen und Erziehern geplant und durchgeführt, was eine umfassende Vorbereitung auf das Thema sowie eine individuel-



Spaß und Pädagogik rund um die Wertstofftonne.

le Integration in den Lehrplan ermöglicht. Die ausführenden Pädagogen bieten verschiedene Module, die auf die Bedürfnisse der jeweiligen Altersgruppe zugeschnitten sind, von Kindergärten und Kitas über die Grundschule bis hin zur Sekundarstufe 1 und 2.

Interessierte Pädagogen, Kitas, Schulen und andere Bildungseinrichtungen können bei Interesse direkt mit den „Wertstoffprofis“ Kontakt aufnehmen, Tel. 02306 106-500, E-Mail: bildung.dialog@wertstoffprofis.de.

IHK und NRW.BANK informieren

Finanzierungssprechtag am 16. Oktober in Hamm: Förderprodukte für Betriebserweiterungen, Übernahmen oder Sanierungen im Fokus.

Am 16. Oktober lädt die Zweigstelle der IHK zu Dortmund in Hamm zum Finanzierungssprechtag ein. Gemeinsam mit Experten von NRW.BANK und Bürgschaftsbank informiert sie an diesem Tag über interessante Finanzierungs- und Förderprodukte von Land und Bund für Betriebserweiterungen, Verlagerungen, Umstrukturierungen, Übernahmen oder auch Sanierungen. Der Sprechtag bietet die Möglichkeit, sich ausführlich über Fördermöglichkeiten beraten zu lassen. Das Angebot richtet sich sowohl an Gründer und bestehende Unternehmen wie auch an potenzielle Nachfolger, die konkreten Kapi-

talbedarf haben und mehr über eine zukunftsfähige Finanzierungsstruktur wissen wollen. In Einzelgesprächen werden Finanzierungslösungen nach Maß erarbeitet, zum Beispiel für den Kapitalbedarf zur Auftragsvorfinanzierung oder für Erweiterungs- und Festigungsinvestitionen. Eine vorherige Anmeldung und Terminabsprache ist erforderlich. Die Beratung ist kostenfrei.

Informationen und Anmeldung:

- › IHK zu Dortmund, Zweigstelle Hamm, Anke Schulze-Altenmethler, Tel. 02381 92141-14, E-Mail: a.schulze@dortmund.ihk.de

Dritte Auflage der Schwerter Qualitätstage

Kompetenz rund um Produkte und Dienstleistungen der Mess- und Prüftechnik im Technologiezentrum Schwerte.

Am 25. und 26. September finden im Technologiezentrum Schwerte an der Lohbachstraße die 3. Schwerter Qualitätstage statt. „Schwerte ist eine Hochburg der Metallverarbeitung und des produzierenden Gewerbes. Die Prüf- und Messtechnik ist für diesen Wirtschaftszweig von großer Bedeutung“, sagt Christoph Gutzeit, Geschäftsführer der TechnoPark und Wirtschaftsförderung Schwerte GmbH. Das über zwei Veranstaltungstage aufgeteilte Programm mit zahlreichen Fach-

vorträgen namhafter Referenten verspricht wie in den Vorjahren höchste Kompetenz rund um Produkte und Dienstleistungen der Mess- und Prüftechnik.

„Dass sich nun zum dritten Mal eine derart anspruchsvolle Fachveranstaltung mit Publikum aus dem gesamten Bundesgebiet in Schwerte platziert, belegt den Stellenwert der Schwerter Qualitätstage“, so Christoph Gutzeit. Eine Fachaussstellung umrahmt die Veranstaltung. Die Teilnahme ist für Besucher kostenfrei.

Bekanntmachung

Der für „Vorbeugenden Brandschutz“ öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige Dipl.-Ing. Jörg Krümpelmann, Dortmund, ist bis zum 16. Juni 2018 von der Industrie-

und Handelskammer zu Dortmund wiederbestellt worden. Die öffentliche Bestellung des Sachverständigen Dipl.-Ing. Jürgen Gröger, Dortmund, ist erloschen.

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

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

HALLEN IN STAHL



INDUSTRIE- & STAHLBAU

INT-BAU

INT-BAU GmbH
Geiststraße 32
D-06108 Halle

Kundenspezifische Sonderlösungen und eigene Hallensysteme bundesweit

Tel. 0345/217560
info@int-bau.de
www.int-bau.de

Dünger - Saaten - Pflanzenschutz

Rindenmulch, Holzhäcksel
Mutterboden, Humus,
Lose ab Lager oder angeliefert
Annahme von Äpfeln zur Safterstellung

Scheiper's Mühle

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



Koehler's
FEINKOST & CONFISERIE

Einfach Gutes schenken



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



Heute kommt das Wasser wie selbstverständlich aus dem Wasserhahn.

Fotos: GSW

Wasser für alle

In Kamen feierten die Gemeinschaftsstadtwerke mit zahlreichen Aktionen das 125-jährige Jubiläum der Trinkwasserversorgung.

»Viele wünschenswerte Verbesserungen der Lebensverhältnisse konnten durch die Wasserleitung eingerichtet werden, und die alte Wahrheit wurde anerkannt, daß gesundes Wasser zu den ersten Lebensbedürfnissen einer Stadt gehört.«

**Friedrich Pröbsting,
Chronist, 1901**

Heute schon den Wasserhahn aufgedreht? Wahrscheinlich. Die Verfügbarkeit von Wasser ist heute so allgegenwärtig, dass sie längst eine Selbstverständlichkeit ist. Seit 1888 fließt in Kamen Wasser aus Rohrleitungen.

Die Wasserversorgung in Kamen war über viele Jahre uneinheitlich. Dies hat historische Hintergründe: Während in der Kernstadt die Bewohner seit 1888 durch die Kommune beziehungsweise durch die Stadtwerke beliefert werden, hatte die Gelsenwasser AG bis 2010 die Versorgungskonzessionen für die 1968 eingemeindeten Ortsteile Heeren-Werve und Methler inne. Da auch in Bönen und Bergkamen die Konzessionsverträge ausliefen, beschlossen die Räte der drei Kommunen, die Konzessionen über die Wasserversorgung an ihre 1994 gegründeten Ge-

meinschaftsstadtwerke Kamen-Bönen-Bergkamen (GSW) zu übergeben. Die GSW vereinbarten mit der Gelsenwasser AG die Gründung der GSW Wasser-plus GmbH, um die drei Kommunen fortan gemeinsam zu versorgen. Das operative Geschäft sieht so aus: Beide Unternehmen verpachten ihre Wasser-netze an die neue Gesellschaft. Während die technische Betriebsführung von der Gelsenwasser AG für die Verteilnetze wahrgenommen wird, kümmern sich die GSW um die Hausanschlussleitungen, das Zählerwesen und die kaufmännische Abwicklung im gesamten Versorgungsgebiet.

Dass die Sesekestadt im Gegensatz zu ihren Nachbarn im Norden und Osten bereits seit 1888 mit Wasser aus Leitungen versorgt wird, hing mit der Entwicklung in Unna zusammen. Als man nämlich dort 1887 begann, gemeinsam mit der Gewerkschaft Steinkohlen- und Salzsole-Bergwerk Königsborn unter der Leitung von Friedrich Grillo an der Ruhr bei Langschede ein „Ruhrwasserkraftwerk“ (ursprünglich Unna-Königsborner Wasserwerk) zu errichten, sahen die Kamener ihre Chance gekommen. Die Stadt schloss einen Vertrag ab, nach dem Unna die Rohre bis an die Stadtgrenze heranführen sollte – im Gegenzug konnte Unna die Wasserlieferung in Rechnung stellen.

Bislang gab es in Kamen weder Wasserversorgung noch Kanalisation; noch immer entnahmen die Einwohner das Wasser aus den mittlerweile 180 Brunnen, die es zu diesem Zeitpunkt im Stadtgebiet gab. Ein letzter

ist noch heute erhalten, er befindet sich an der Ecke Kämmerstraße/Westenmauer.

Das Wasser wurde von der Ruhr in einen Behälter auf die 213 Meter über Null gelegene Wilhelmshöhe gepumpt, anschließend in das 44 Meter niedriger gelegene Hochbassin (Höhe Anwesen Schürmann an der Iserlohner Straße) geleitet und danach an die angeschlossenen Verbraucher abgegeben. Dazu gehörten nicht nur die Orte Unna und Königsborn, sondern seit 1888 neben der Stadt Kamen auch das alte Amt Aplerbeck mit den Gemeinden Hengsen, Holzwickede und Opheddicke. Weitere Wasserleitungen wurden nach Afferde und Wasserkurl verlegt.

Mehr Lebensqualität

In Kamen erreichte man, dass die Zeche ihren Wasserbedarf bei der Stadt deckte. So entstanden keine Kosten. Die Wasserversorgung galt, wie der Historiker Klaus Goehrke in seinem Buch „Burgmannen, Bürger, Bergleute“ die Märkische Zeitung aus dem Jahr 1913 zitiert, als „milchgebende Kuh der Stadt“. Innerhalb kurzer Zeit waren die meisten Bürgerhäuser an das Wassernetz angeschlossen; die vielen privaten und öffentlichen Pumpen begannen zu verschwinden. Allein 1888 wurden über eine Länge von 6,6 Kilometern Wasserrohre verlegt. Die Lebensqualität gewann erheblich.

Der Chronist Friedrich Pröbsting schrieb 1901: „Viele wünschenswerte Verbesserungen der Lebensverhältnisse konnten durch die Wasserleitung eingerichtet werden, und die alte Wahrheit wurde anerkannt, daß gesundes Wasser zu den ersten Lebensbedürfnissen einer Stadt gehört.“

Die anstehende Wasserversorgung und die damit verbundenen administrativen Fragestellungen nahmen im politischen Tagesgeschäft einen großen Raum ein. Am 8. März 1888 etwa berichtete der Volksfreund über den Beschluss der Stadtverordnetenversammlung, „daß die hiesige Stadt mit Ruhrwasser durch Anschluß an das Unna-Königsborner Wasserwerk versorgt wird“. Die Wasserleitungskommission wurde bevollmächtigt, mit dem Wasserwerk einen Vertrag abzuschließen. Dieser wurde alsbald genehmigt, und es folgte der Beschluss, „das Anlage-Kapital von 25.000 Mark bei der hiesigen Sparkasse gegen 4 % anzuleihen, sowie von demselben jährlich 500 Mark abzutragen“.

Nachdem die vorgesetzten Behörden grünes Licht zum Bau der Leitung gegeben sowie die Bedingungen und Tarife genehmigt hatten, ging alles sehr schnell. Bereits am 26. September 1888 beschloss die Stadtverordnetenversammlung, dass das Rathaus, das Armenhaus und die Rektoratsschule an die Wasserleitung angeschlossen werden sollten.



Zeitzeuge

Historischer Brunnen Ecke Kämmerstraße/Westenmauer in Kamen.

Den Bedingungen des Magistrats der Stadt Werne „bzgl. der Nutzung der Werner Chaussee zur Legung der Wasserleitungsrohre zum neuen Krankenhaus“ wurden kurze Zeit später ebenfalls entsprochen.

So positiv der Nutzen für die Bevölkerung auch war: Es gab durchaus differenzierte Betrachtungsweisen. Eine findet sich in einem Jahresrückblick in der Ausgabe des Volksfreundes vom 17. Dezember 1888 wieder: „In dem nun halb verflossenen Jahr 1888 sind mancherlei Neuerungen und Verbesserungen in unserer Stadt eingeführt worden. Die hauptsächlichste ist wohl die Wasserleitung, welche nur leider durch einen höchst unangenehmen Zustand des Straßenpflasters begleitet ist.“

526 Kilometer Leitungen

Heutzutage spielt der Zustand des Straßenpflasters in aller Regel keine Rolle mehr, wenn die Trinkwasserversorgung thematisiert wird. Rund sechs Millionen Kubikmeter Wasser durchströmen jährlich beinahe unbemerkt die GSW-Leitungen, die sich über 526 Kilometer erstrecken. Das Versorgungsunternehmen nahm das Jubiläum deshalb zum Anlass, den runden Geburtstag öffentlich zu feiern.

Jubiläumsbus

Zum Jubiläum haben die GSW extra einen Bus im Jubiläumsdesign gestalten lassen. Hier fährt dieser gerade am Geschäftsgebäude in Kamen vorbei.





Dankten Claus-Dieter Weibert (M.) für sein Engagement: IHK-Präsident Udo Dolezych (l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz.

Foto: IHK/Schaper

Galionsfigur der Berufsbildung geht

In einer Feierstunde hat die IHK ihren langjährigen stellvertretenden Hauptgeschäftsführer Claus-Dieter Weibert verabschiedet.

IHK-Präsident Udo Dolezych und IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz dankten ihm für seinen unermüdlichen Einsatz sowie seine besonderen Leistungen und Erfolge. „Fast 40 Jahre ist Claus-Dieter Weibert engagiert für die Belange der Wirtschaft im Westfälischen Ruhrgebiet eingetreten. Vor allem im Bereich der beruflichen Bildung hinterlässt er deutliche Spuren“, sagte Dolezych. Dolezych hob hervor, dass Weibert die IHK-Arbeit über die Region hinaus mitgeprägt habe.

Auch Schulz würdigte Weibert als „Galionsfigur der Berufsbildung in NRW“ und allseits geschätzten Partner. Er betonte das stets konstruktive Miteinander und sagte: „Ich schätze mich glücklich, dass ich mit Claus-Dieter Weibert viele Jahre zusammenarbeiten durfte.“ Claus-Dieter Weibert absolvierte sein Studium zum Diplom-Volkswirt an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Nach einem Absteher in die Bauindustrie arbeitete er seit 1974 für die IHK zu Dortmund.

Zunächst in der Abteilung Volkswirtschaft, seit 1977 in der Verkehrsabteilung. 1990 übernahm er die Abteilung Berufliche Bildung. Seit 2004 war Weibert zudem stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer.

Personelle Veränderungen in der IHK



Mit dem Ausscheiden Claus-Dieter Weiberts wurde IHK-Geschäftsführer **Stefan Schreiber**, Leiter der Abteilung Industrie, Technologie, Verkehr und Um-

welt, die Aufgabe des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers übertragen. Schreiber (49) begann seine berufliche Laufbahn nach einem betriebswirtschaftlichen Studium am 1. März 1991 als persönlicher Referent des Hauptgeschäftsführers bei der IHK. Zum 1. Januar 1998 wurde er zum stellvertreten-

den Geschäftsführer und zum 1. Juli 2001 zu deren Geschäftsführer ernannt. Seit dem 1. Februar 2010 ist er für die nordrhein-westfälischen IHKs Federführer für Fragen des Energie- und Klimaschutzes.



Die Abteilung Berufliche Bildung übernahm IHK-Geschäftsführer **Michael Iffland**. Der heute 42-Jährige absolvierte in Dortmund eine Ausbil-

dung zum Industriekaufmann bei der damaligen VEW und schloss ein Studium an der TU Dortmund als Diplom-Kaufmann ab. Nach einer Zwischenstation im Controlling bei einer privaten Krankenversicherung startete er seine Karriere im Jahr 2000 als Referent bei der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen, wo er zuletzt als Abteilungsleiter die Berufliche Bildung ver-



antwortete. Ebenfalls mit Wirkung zum 1. September wurde **Wulf-Christian Ehrich** (41), Leiter des Bereichs Internationales, zum Geschäftsführer der IHK zu Dort-

mund ernannt. Der studierte Diplom-Geograf ist seit Januar 2001 bei der IHK beschäftigt. Zunächst war er Leiter des Referats Verkehr und Logistik, bevor er im September 2004 stellvertretenden Geschäftsführer wurde. Auch Ehrich ist auf NRW-Ebene als Federführer Internationales aktiv.

Austausch erleichtert Produktentwicklung

Unternehmen des Netzwerks Industrie RuhrOst schauen sich bei der Produktentwicklung gegenseitig in die Karten.

Seinen Platz am Markt behauptet nur, wer seine Produkte stetig verbessert und den Entwicklungsprozess immer wieder optimiert. Dabei erfinden die Maschinenbau-Unternehmen des Netzwerks Industrie RuhrOst das Rad nicht ständig neu, sondern tauschen sich über innovative Wege in der betrieblichen Forschung und Entwicklung untereinander aus. Dazu verwenden die Unternehmen ein einfaches Format – sie besuchen sich gegenseitig und stellen ihre aktuelle Produktentwicklungsprojekte, ihre Entwicklungsprozesse und Versuchsstände vor. Zum dritten Mal hatte der Netzwerkverein mit Sitz in Unna zur Tour der Produktentwickler eingeladen. Diesmal begann die Tagestour, an der neun Unternehmen

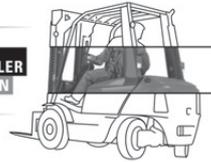
beteiligt waren, beim Automobilzulieferer AB Elektronik in Werne. Weiter ging es beim Hersteller von Palettierrobotern roTeg AG in Dortmund, wo die Tour schließlich beim Institut für Forschung und Transfer (RIF) endete. „Konkurrenzunternehmen bleiben im Netzwerk aus. So können die Mitglieder untereinander über alles reden, ohne Gefahr zu laufen, dass Dinge hinausgetragen werden“, sagt Anja Rommel, Projektleiterin bei NIRO – Netzwerk Industrie RuhrOst e. V. Seit der Gründung im November 2006 vernetzt NIRO regionale Unternehmen aus der Maschinenbau-, Metall- und Elektronikindustrie. Derzeit profitieren 65 Betriebe mit rund 17.000 Beschäftigten von den Vorteilen der Kooperation.

SCHNELL · FLEXIBEL · KOMPETENT

MIETSTAPLER

FÜR JEDEN EINSATZ

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

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

!! KUNDE PLEITE!!
Aus geplatzten Aufträgen bieten wir noch wenige
NAGELNEUE FERTIGGARAGEN
zu absoluten Schleuderpreisen
(Einzel- oder Doppelbox).
Wer will eine oder mehrere?
Info: Exklusiv-Garagen,
Schloßstr. 4, 32108 Bad Salzuflen
Tel: 0800 - 785 3 785 gebührenfrei (24 h)

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

150 Jahre Zukunft
IHK

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	31.03.2013
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

Auf der Westfalenhütte dreht sich alles um Logistik

Mit dem ersten Spatenstich ist vor Kurzem der Startschuss für das neue Logistikzentrum gefallen, das die Garbe Logistic AG auf der Westfalenhütte in Dortmund für die Schenker Deutschland AG errichtet.



Beim Spatenstich

(v. l.): Michael Rehbein, Leiter der Geschäftsstelle Dortmund der Schenker Deutschland AG, Dr. Thomas Böger, Vorstandsmitglied der Schenker Deutschland AG, Ullrich Sierau, Oberbürgermeister der Stadt Dortmund, Christopher Garbe, Vorstand der Garbe Logistic AG, und René Kaldenhoven, Leiter der Niederlassung Hamburg Goldbeck West.

Foto: Garbe Logistic AG

Auf einem 45.300 Quadratmeter großen Grundstück soll dort bis zum Frühjahr 2014 ein modernes Shared Logistics Center mit insgesamt 20.800 Quadratmetern Hallen- und Bürofläche entstehen. Der Logistikdienstleister Schenker Deutschland AG ist das erste Unternehmen, das sich auf dem ehemaligen Stahlstandort ansiedelt. Bis zu 120 Arbeitsplätze sollen in der ersten Phase nach Inbetriebnahme entstehen. „Das ist ein wichtiges Signal für Dortmund. Ich bin davon überzeugt, dass die gesamte Metropole Ruhr von der neuen Logistikkreuzung profitieren wird“, sagt Ullrich Sierau, Oberbürgermeister der Stadt Dortmund.

Die Schenker Deutschland AG ist einer der führenden Anbieter integrierter Logistiklösungen im deutschen Markt und wird im Garbe Logistik-Park Westfalenhütte vorwiegend Kunden aus der Industrie- und Konsumgüterbranche betreuen. Die neue Anlage liegt in unmittelbarer Nähe zum bestehenden Umschlagterminal der Geschäftsstelle Dortmund der Schenker Deutschland AG in der Feineisenstraße (Landverkehr/Logistik) und wird dieses als Außenstelle ebenso ergänzen wie den Standort am Flughafenring (Luftfracht).

„Für das Projekt ist ein Volumen in Höhe von 20 Millionen Euro vorgesehen“, sagt Jan Dietrich Hempel, Vorstand der Garbe Logistic AG. Die voll drittverwendungsfähige Logistikhalle mit 20 Toren, darunter zwei ebenerdige Sektionaltore, ist als Shared Logistics Center (SLC Ruhr) ausgelegt. „Gerade bei wechselnden Auslastungen wie beispielsweise durch saisonbedingte Marktschwankungen ist die gemeinsame Nutzung eines Logistikzentrums durch mehrere Kunden effizienter als der Betrieb eines eigenen Lagers“, erläutert Dr. Thomas Böger, Vorstandsmitglied Kontraktlogistik/SCM der Schenker Deutschland AG, die Vorteile des Konzepts. „Damit können unsere Kunden ihre Logistikprozesse deutlich wirtschaftlicher gestalten.“ Im neuen SLC Ruhr werden ab 2014 rund 6.500 Quadratmeter Palettenregallager und fast 3.500 Quadratmeter Blocklager zur Verfügung stehen.

Ausschlaggebend für die Ansiedlung der Schenker Deutschland AG waren die Standortvorteile der ehemaligen Westfalenhütte. „Auf dem Gelände ist ein 24-Stunden-Betrieb

Mehr als nur ein Copyshop!

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

Plotservice Digital-Print-Center
XXL-DRUCK

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

möglich“, erläutert Jan Dietrich Hempel. Ein weiterer Pluspunkt sei die ausgezeichnete Verkehrsanbindung. Das Areal verfügt über einen eigenen Gleisanschluss und einen Anschluss an die Bundesstraße 236, über den eine schnelle Verbindung zu den Autobahnen A 1, A 2, A 40, A 42, A 44 und A 45 besteht. Der Dortmunder Hafen, Europas größter Kanalhafen mit einem trimodalen Containerterminal, liegt zwei Kilometer entfernt. Das Luftfrachtzentrum des Flughafens befindet sich nur zehn Kilometer südöstlich.

Aufgrund dieser strategisch günstigen Lage sieht Jan Dietrich Hempel gute Chancen für weitere Projektansiedlungen: „Im Markt ist die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und großen Flächen unverändert hoch. Das spüren wir quer durch alle logistischen Bereiche – vom reinen Umschlag über die Kontraktlogistik bis hin zum Fulfillment.“ Insgesamt verfügt die Garbe Logistic AG über 450.000 Quadratmeter Grundstücksfläche auf dem Westfalenhütten-Areal, die das Unternehmen in

mehreren Tranchen von der Duisburger ThyssenKrupp Steel AG und der Dortmunder Krupp Hoesch Stahl GmbH erworben hatte.

Nachhaltigkeit

Bei der neuen Logistikimmobilie für die Schenker Deutschland AG setzt die Garbe Logistic AG weiter auf ökonomische Nachhaltigkeit. „Wir nehmen die gesellschaftliche Verantwortung beim Klimawandel und bei der Ressourcenverknappung sehr ernst und leisten durch nachhaltiges Bauen einen wichtigen Beitrag“, erläutert Jan Dietrich Hempel.

Mit speziellen Konzepten wie beispielsweise intelligentem Lichtmanagement, hoher Bodenbelastbarkeit und überbreiten Toren verbindet die Garbe Logistic AG ökologische Anforderungen und ökonomische Notwendigkeiten miteinander. Der Logistikimmobilien-Entwickler strebt mit der Schenker-Immobilie das Silber-Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) an.



Visualisierung des Shared Logistics Center, das die Garbe Logistic AG in Dortmund auf dem Gelände der ehemaligen Westfalenhütte errichtet.

Abb.: Garbe Logistic AG

Garbe Logistic AG

› Die Garbe Logistic AG ist Teil der familiengeführten Garbe-Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Hamburg und einer der führenden Anbieter und Manager von Logistikimmobilien. Das Unternehmen zählt seit mehr als 20 Jahren zu den bedeutenden unabhängigen Kooperationspartnern für Transport- und Logistikdienstleister. Die Garbe Logistic AG entwickelt, kauft beziehungsweise verkauft, vermietet, verwaltet und finanziert hochwertige drittverwendungsfähige Logistikzentren an den nationalen und internationalen Verkehrsknotenpunkten. Mit rund drei Millionen Quadratmetern Grundstücksfläche und knapp 1,5 Millionen Quadratmetern Hallenfläche betreut die Garbe Logistic AG 50 Objekte an 46 Standorten in drei Ländern.

Schenker Deutschland AG

› Die Schenker Deutschland AG mit Sitz in Frankfurt am Main ist mit rund 15.800 Mitarbeitern an mehr als 100 Standorten und einem Umsatz von etwa vier Milliarden Euro im Jahr führender Anbieter integrierter Logistik im deutschen Markt. Das Unternehmen gehört zu DB Schenker, dem Ressort Transport und Logistik der Deutschen Bahn. Als einer der weltweit führenden Anbieter integrierter Logistiklösungen bietet DB Schenker Landverkehre auf Straße und Schiene, Luft- und Seefracht, Messen/Spezialverkehre sowie umfassende Kontraktlogistiklösungen und weltweites Supply Chain-Management aus einer Hand.

Wolfs
CATERING



Im Herzen von
Dortmund



Tagungen, Seminare oder Feiern – **Wolfs Catering** bietet Ihnen für Ihre Veranstaltung einen exklusiven Rahmen im **Westfälischen Industrieklub**, mitten im Herzen der Dortmunder City – Markt 6-8.

Die stilvollen und individuell nutzbaren Klubräume können je nach Anlass für bis zu 300 Personen bestuhlt werden.

Weitere Informationen finden Sie unter www.wik-dortmund.de

Wolfs Catering
Telefon 0231/4765350
Fax 0231/4765352
www.wolfs-catering.de



Freischütz Gastronomie
Telefon 02304/98299-0 · Fax 02304/98299-44
www.freischuetz-schwerte.de

www.facebook.com/Freischuetz.Schwerte



Ideen für Genießer



Spiel mit Klischees

Mit dem Klischee des sturen und humorlosen Westfalen spielen die neuen Postkarten der Westfalen-Initiative. In Kooperation mit dem LWL-Medienzentrum für Westfalen sind jetzt fünf verschiedene Postkarten-Motive herausgegeben worden. Die Vorderseiten zeigen historische Porträtaufnahmen echter Westfalen-Typen in Kombination mit selbstironischen Westfalen-Sprüchen. Die Karten gibt es kostenfrei, unter anderem bei den teilnehmenden Sparkassen in Fröndenberg, Bergkamen-Bönen oder Werne.

Foto: LWL

Gather folgt auf Beitz

Ursula Gather, Rektorin der TU Dortmund, ist neue Vorsitzende der Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung.

Das Kuratorium der Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung hat sie Ende August, einen Monat nach dem Tod von Berthold Beitz, gewählt. Sie tritt das Amt zum 1. Oktober an. „Dies ist eine große Aufgabe“, sagte Ursula Gather im Anschluss an ihre Wahl. „Mein Dank gilt dem Kuratorium der Stiftung, das mir dieses Amt übertragen hat. Ich übernehme die Verantwortung gern. Die Stiftung ist unabhängig und kann auf ein langes, erfolgreiches Wirken zurückblicken. Dies gilt es fortzusetzen.“

Ursula Gather wurde im Dezember 2011 in das Kuratorium der Stiftung berufen. Die Rektorin der Technischen Universität (TU) Dortmund genießt national und international einen exzellenten Ruf als Wissenschaftlerin und Wissenschaftsmanagerin. Sie war bis zur Übernahme ihres Hochschulamtes im Jahr 2008 Inhaberin des Lehrstuhls für Mathematische Statistik und industrielle Anwendungen an der TU Dortmund. Der Krupp-Stiftung ist sie seit der Zuerkennung des Alfried Krupp-Förderpreises für junge Hochschullehrer 1987 eng verbunden.

Die Stiftung ist das Vermächtnis von Alfried Krupp von Bohlen und Halbach, dem letzten persönlichen Inhaber der Firma Fried. Krupp. Sie hat insbesondere die Aufgabe, ihre Erträge für gemeinnützige Zwecke in den Bereichen Wissenschaft, Erziehung und Bildung, Gesundheitswesen, Sport und Kultur zu verwenden. Seit Aufnahme ihrer Tätigkeit im Jahre 1968 hat sie hierfür mehr als 625 Mio. Euro aufgewendet.



Ursula Gather

Foto: TU Dortmund

Jubiläum

140 Jahre Robert Rose

Eines der ältesten Unternehmen in Dortmund, die Robert Rose GmbH, feiert in diesem Jahr sein 140-jähriges Firmenjubiläum. Jochen von Kemp leitet in der fünften Generation das Traditionsunternehmen für Karosserie- und Fahrzeugbau. Am 1. August 1873 gründete Josef Rose seinen Stellmacherbetrieb und baute seinerzeit vor allem Kutschen für Dortmunder Brauereien, Handwerks- und Industrieunternehmen. Nach dem Zweiten Weltkrieg wandelten Paul und Robert Rose den Betrieb in eine GmbH um und expandierten. Die im Jahre 2006 verstorbene Großmutter des heutigen geschäftsführenden Gesellschafters leitete nach dem Tod ihres Ehemannes Robert Rose die Geschicke der Firma bis in hohe Alter. Dabei wurde sie durch ihren Schwiegersohn, Rolf von Kemp unterstützt. Die Aufgabe der alteingesessenen Betriebsstätte in der Innenstadt und der Bezug des neuen Produktionsstandorts im Gewerbegebiet Wambel im Jahre 1984, initiiert von Rolf von Kemp, war ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Firmengeschichte. Rose steht seither für individuelle und maßgeschneiderte Lösungen bei Aufbauten und Umbauten von Nutzfahrzeugen aller Art. Als erster Aufbauerhersteller in Dortmund erhielt Rose im Februar 2011 die Zertifizierung nach DIN ISO 9001. In einem weiteren Unternehmensbereich entstehen in Dortmunds größter Sattlerei-Manufaktur edle Interieurarbeiten und Cabrioverdecke. Auch klassische Sattler- und Polsterarbeiten, beispielsweise für Oldtimer, werden bei Rose ausgeführt.



Wir machen Ideen sichtbar.

www.Lensing-Druck.de

LENSING DRUCK

GRUPPE

Unternehmen bilden aus

Gut qualifizierte Mitarbeiter sind für die Wirtschaftsentwicklung von großer Bedeutung. Für die Zukunft gut gerüstet haben sich Unternehmen aus Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna. Die Fachkräfte von morgen bekommen dort mit Beginn des neuen Ausbildungsjahres eine berufliche Perspektive.

17 neue Auszubildende haben ihre Ausbildung bei der Unternehmensfamilie Heckmann begonnen. Das Unternehmen bietet Ausbildungsstellen für Industriekaufleute, Tiefbaufacharbeiter, Mechaniker für Land- und Baumaschinentechnik, Fachkräfte für Rohr-, Kanal- und Industrieservice sowie Maurer und Bauzeichner an.



Heckmann

Foto: Heckmann



Rethmann-Gruppe

Foto: Rethmann-Gruppe

Auch in diesem Jahr verstärken die Unternehmen der Rethmann-Gruppe ihre Ausbildungsbemühungen. Anfang August begannen insgesamt 620 junge Menschen mit ihrer Ausbildung bei Remondis und den Schwesterunternehmen Saria und Rhenus. Remondis bildet damit im Jahr 2013 insgesamt 1.125 Berufsanfänger aus.

Auch in diesem Jahr bieten die Gemeinschaftsstadtwerke Kamen-Bönen-Bergkamen jungen Menschen wieder eine qualifizierte Berufsausbildung an. Inklusiv der neuen Auszubildenden bilden die GSW gegenwärtig fünf Industriekaufleute, vier Anlagenmechaniker, vier Elektroniker für Betriebstechnik, einen Fachangestellten für Bäderbetriebe und einen Informatik Kaufmann aus.



GSW

Foto: GSW

Zwölf Auszubildende sind beim IT-Dienstleister adesso in das neue Ausbildungsjahr gestartet. Sie werden als Fachinformatiker oder im Rahmen des dualen Studiengangs Softwaretechnik ausgebildet. Dabei legt die adesso AG großen Wert auf einen intensiven Praxisbezug. Die Nachwuchskräfte werden deshalb früh in die Projektarbeit eingebunden und arbeiten an der Entwicklung von produktiv eingesetzter Software mit.



adesso

Foto: adesso



Neun junge Frauen und Männer haben am 1. August ihre Ausbildung zu „Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen“ bei den Dortmunder Volkswahl Bund Versicherungen begonnen. Drei von ihnen absolvieren parallel ein duales Studium „Versicherungswirtschaft“ an der Fachhochschule (FH) Dortmund. Personalvorstand Dietmar Bläsing begrüßte die neuen Auszubildenden an ihrem ersten Arbeitstag im Unternehmen.

Volkswahl Bund

Foto: Volkswahl Bund

Neun Berufsstarter haben ihre Ausbildung bei der Sparkasse Lünen begonnen. Während im ersten Jahr die Ausbildung vorwiegend in den Geschäftsstellen stattfindet, lernen sie im zweiten Lehrjahr auch die internen Fachabteilungen kennen. Das theoretische Rüstzeug wird in der Sparkassenakademie in Münster, durch den Berufsschulunterricht im Lippe-Berufskolleg vermittelt und durch hausinterne Schulungen ergänzt.



Sparkasse Lünen

Foto: Sparkasse Lünen/Bernd Hegert

Pünktlich zum 1. August sind 14 neue Auszubildende in ihre Zukunft bei der Sparkasse Unna-Kamen gestartet. Vor ihnen liegt eine zweieinhalbjährige Ausbildung. Die „neuen“ komplettieren das gesamte Azubi-Team und verhelfen der Ausbildungsquote der Sparkasse Unna-Kamen mit insgesamt 45 Auszubildenden zu einem neuen Höchststand. Die Bewerbungsfrist für das im August 2014 startende Ausbildungsjahr läuft bereits.



Sparkasse UnnaKamen

Foto: Sparkasse UnnaKamen



Hellweg

Foto: Hellweg

Der erste Stein für die Karriere ist gelegt. 144 Azubis begannen ihre Ausbildung bei Hellweg Die Profi-Baumärkte GmbH & Co. KG. Im neuen Ausbildungsjahr beginnen bei Hellweg 57 Kaufleute im Einzelhandel, weitere 76 werden zu Verkäuferinnen und Verkäufern ausgebildet. Unter den neuen Auszubildenden sind außerdem drei Bürokaufleute, ein Kaufmann für Marketingkommunikation und sieben BA-Studenten.

Elf junge Frauen und Männer haben eine Berufsausbildung in den Zurbrüggen Wohn-Zentren Unna und Herne angefangen – vier Einzelhandelskaufleute, fünf Bürokaufleute, eine Fachkraft für Lagerwirtschaft und eine Gestalterin für visuelles Marketing. Zurbrüggen arbeitet dabei eng mit der Berufsschule in Unna, der Schule in Witten (Lagerlogistik) und der Möbelfachschule in Köln (Einzelhandel) zusammen.



Zurbrüggen

Foto: Zurbrüggen

Seit dem 1. August verstärken zwölf junge Leute das Team im Medienhaus Lensing. Sie werden zu Medien- und Industriekaufleuten, Fachinformatikern, Mediengestaltern sowie Medientechnologen ausgebildet. Eine intensive Grundlagenschulung in den ersten Wochen sorgt für eine optimale Vorbereitung ihres Einsatzes in den Fachabteilungen.



Medienhaus Lensing

Foto: Medienhaus Lensing



BMW

Foto: BMW Niederlassung Dortmund

Mit dem gerade begonnenen Ausbildungsjahr starteten 14 Azubis bei der BMW Niederlassung Dortmund ins Berufsleben. Dort werden sie zu Kraftfahrzeugmechanikern, Karosserie- und Fahrzeugbaumechnikern, Fahrzeuglackierern sowie im kaufmännischen Bereich zu Automobilkaufleuten, Informatikkaufleuten sowie Fachkräften für Lagerlogistik ausgebildet.

Voller Erwartungen starteten vor Kurzem 26 junge Menschen bei der Dortmunder Volksbank in das Berufsleben. Während der Ausbildung durchlaufen sie verschiedenste Bereiche der Bank und können so einen tiefen Einblick in die täglichen Abläufe gewinnen. Die theoretischen Kenntnisse aus der Berufsschule und innerbetriebliche Schulungen sowie externe Seminare runden die Ausbildung der angehenden Bankkaufleute ab.



Dortmunder Volksbank

Foto: Dortmund Volksbank

Zwölf Nachwuchsbanker starteten in diesem Jahr ihre Ausbildung bei der Sparkasse Hamm. Unter den Auszubildenden sind erneut zwei Studenten des dualen Bachelor-Studienprogramms der westfälisch-lippischen Sparkassenakademie. Insgesamt lernen derzeit 37 junge Menschen bei dem Kreditinstitut. Die Ausbildungsquote der Sparkasse Hamm liegt bei über 14 Prozent.



Sparkasse Hamm

Foto: Sparkasse Hamm



Mercedes Benz

Foto: Mercedes-Benz

Der erste Arbeitstag begann für die zehn technischen und sechs kaufmännischen Auszubildenden der Mercedes-Benz Niederlassung Dortmund mit einer Begrüßung durch den Direktor Gerd Hewing, den kaufmännischen Leiter Siegfried Brodbeck, Centerleiter Michael Feindler und Ausbildungsleiter Marek Biniek. Die Niederlassung zählt seit vielen Jahren mit einer Ausbildungsquote von rund zehn Prozent zu den ausbildungsstarken Betrieben in der Region.

Im Aurubis Recyclingzentrum Lünen haben zwölf neue Auszubildende, darunter eine Einstiegsqualifizierung aus dem vergangenen Jahr, ihre Ausbildung begonnen. „In diesem Jahr freuen wir uns besonders, dass wir vier junge Frauen für die Ausbildung gewinnen konnten“, sagte Werksleiter Dr. Franz-Josef Westhoff bei der Begrüßung des neuen Ausbildungsjahrgangs. Aurubis weist auch weiterhin eine Ausbildungsquote von acht Prozent aus.



Aurubis

Foto: Aurubis

Insgesamt 18 neue Auszubildende sind bei der Dula-Gruppe zum 1. August in ihr Berufsleben gestartet. Vier von ihnen haben ihre Ausbildung in der Dula-Hauptverwaltung in Dortmund-Hombruch begonnen. Sie werden in dem international tätigen Ladenbauunternehmen zu Industriekaufleuten, technischen Produktdesignern, Tischlern und Elektronikern ausgebildet. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen aktuell 58 Auszubildende.



Dula-Werke Dustmann

Foto: Dula



Green IT

Foto: Green IT

Green IT begrüßte zwei neue Auszubildende zum Informationselektroniker (Fachrichtung Bürosystemtechnik). Antonios Frantzeskakis und Martin Salewski sind die ersten Auszubildenden im Bereich Technik, die das Unternehmen mit Sitz im Technologie Park Dortmund eingestellt hat.



BFS health finance

Foto: BFS health finance

Die BFS health finance GmbH hat am 1. August ihre neuen Auszubildenden begrüßt. Das Unternehmen bildet aktuell insgesamt 15 junge Menschen in den Berufen Bürokauffrau/-mann, Informatikkauffrau/-mann und Fachinformatiker/in am Standort Dortmund aus.

Bei der Volksbank Selm-Bork haben Heinrich Lages, Vorstandsvorsitzender, und Ausbilderin Susanne Lages vier angehende Bankkaufleute zum Start in das Ausbildungsjahr begrüßt. Insgesamt werden bei dem Kreditinstitut derzeit zehn junge Menschen ausgebildet.



Volksbank Selm-Bork

Foto: Volksbank Selm-Bork

Die Commerzbank Dortmund hat 37 Auszubildende und vier Studenten dualer Studiengänge für das Gebiet Westfalen eingestellt. Zwei Auszubildende gehören zur Mittelstandsbank, die seit einigen Jahren junge Bankkaufleute speziell für das Firmenkundengeschäft ausbildet. Sie gehören damit zu den rund 800 Auszubildenden bundesweit, die ihren beruflichen Werdegang bei der Commerzbank beginnen.



Commerzbank Dortmund

Foto: Commerzbank



Herbert Heldt

Foto: Herbert Heldt

Bei der Herbert Heldt Gebäudetechnik KG sind vor Kurzem zehn neue Auszubildende ins Berufsleben gestartet. Sie werden bei dem Dortmunder Unternehmen zu Kauffrauen und Kaufmännern sowie Fachkräften für Lagerwirtschaft ausgebildet. Insgesamt beschäftigt Herbert Heldt damit 33 Auszubildende. Wer besonders gute Leistungen erbringt, wird zum „Azubis des Monats“ ernannt und darf vier Wochen mit dem neuen Elektro-Smart fahren.

Auch in diesem Jahr bildet die Goeke GmbH wieder aus. Am Rheinlanddamm 99 wurden zum Ausbildungsbeginn sieben neue Auszubildende aus den Bereichen Technik, IT und Verwaltung begrüßt. Das Dortmunder Unternehmen bildet seit über 20 Jahren aus und sucht sowohl im technischen als auch im kaufmännischen Bereich kontinuierlich Nachwuchs – ob weiblich oder männlich.



Goeke

Foto: Goeke

Bei Materna begann für 23 junge Menschen ein neuer, spannender Lebensabschnitt in der IT-Branche. Insgesamt beschäftigt Materna aktuell 63 Auszubildende und duale Studenten – noch nie zuvor befanden sich so viele junge Menschen bei dem Dortmunder Unternehmen in der Ausbildung. Materna bleibt damit größtes Ausbildungsunternehmen für Fachinformatiker in Dortmund und Umgebung.



Materna

Foto: Materna



Sparkasse Dortmund

Foto: Sparkasse Dortmund

Erste Einblicke in die Finanzwelt erhielten die 60 neuen Auszubildenden der Sparkasse Dortmund bereits Anfang August in der traditionellen Einführungswoche des Kreditinstituts in Oer-Erkenschwick. Mitte August begrüßte die angehenden Bankkauffleute offiziell auch der Vorstandsvorsitzende Uwe Samulewicz, Vorstandsmitglied Jörg Busatta, Personal-Chefin Gabriele Kroll und Ausbildungsleiter Andreas Berkenbusch.

Herzlich willkommen! hieß es Anfang August in der IHK zu Dortmund für die vier neuen Auszubildenden. Simone Kissing, Philip Sauerbier, Ina Vogel und Katrin Kerber verstärken künftig das Team der IHK zu Dortmund und werden zu Kaufleuten für Bürokommunikation und Verwaltungsfachangeestellten ausgebildet. Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz (Mitte) begrüßte die Neuen.



IHK zu Dortmund

Foto: IHK/Printz

Neue Strompreislügen

Daniel Wetzel, Wirtschaftsredakteur der Zeitung „Die Welt“, über die Irrtümer in der Energiedebatte.



Daniel Wetzel

Jahrgang 1966, studierte am Kölner Institut für Publizistik, Volkswirtschaftslehre an der Universität Köln, International Relations an der London School of Economics, Abschluss M. A., seit 1999 Wirtschaftsredakteur „Die Welt“.

Foto: M. Lengemann

Im Wahlkampf sollte man politische Aussagen nicht auf die Goldwaage legen. Wir tun es trotzdem mal. Denn was Steinbrück, Merkel und Trittin da so von sich geben, lässt für die Zukunft der Energieversorgung nichts Gutes erwarten. Der Bundestagswahlkampf wird ja allseits als langweilig empfunden. Immerhin hat SPD-Kanzlerkandidat Peer Steinbrück jetzt die Energiepolitik durch ein Zehn-Punkte-Papier aufgemischt. Darin forderte er die behördliche Regulierung der Grundversorgungstarife für Strom, also im Grunde die Verstaatlichung des letzten Restes des Energiemarkts. Die Aufregung darüber hielt sich zwar in Grenzen. Doch schon für diesen Versuch, dem lahmen energiepolitischen Wahlkampf etwas Würze zu verleihen, sollten wir dankbar sein. Denn bislang erschöpfte der sich in der Wiederholung des Kampfbegriffs „Strompreislüge“, den vor allem Grünen-Politiker wie Jürgen Trittin gebetsmühlenartig vor sich hertragen.

Dabei ist schon der Begriff Strompreislüge selbst eine grobe Irreführung oder, sagen wir es zur Würzung des faden Wahlkampfes drastischer: eine Lüge. Und zwar in mehrfacher Hinsicht. Zunächst gibt es nicht eine, sondern viele Strompreislügen. Dazu gehört etwa die Behauptung, durch die Rekommunalisierung von regulierten Stromnetzen ließe sich Energiepolitik vor Ort gestalten und Preise beeinflussen. Dazu gehört auch die alte Mär von der Allmacht großer böser Stromkonzerne, die Saga von der Energieautarkie und die Schimäre einer „Demokratisierung der Stromversorgung“. Die Behauptung, nicht die Ökostrom-Subventionen, sondern die Privilegien der Industrie seien schuld an den steigenden Strompreisen, ist nur der dreisteste unter den Täuschungsversuchen.

Tatsächlich verhält es sich so, dass die Ausnahmen der Industrie von Netzentgelten und EEG-Umlage weit weniger als ein Drittel der Kosten der Ökostrom-Förderung von inzwischen 20 Milliarden Euro ausmachen. Die Behauptung also, die Abschaffung der Industrieprivilegien würde das Kostenproblem der Energiewende lösen, ist vorsätzliche Sinnestäuschung. Da hilft es auch nicht, ständig auf Beispielen von Tiermastbetrieben oder Golfplätzen herumzureiten, deren Privilegierung bei den Energiekosten natürlich fragwürdig

ist. Richtig ist vielmehr, dass es in weit stärkerem Maße Schienenverkehrsbetriebe sind, die von den Kosten der Energiewende entlastet werden. Und diese Privilegien wurden von den Grünen aus verkehrspolitischen Gründen selbst gefordert.

Energieintensive Industrie

Viele Industriebetriebe, die am Ausgangspunkt wichtiger Wertschöpfungsketten in Deutschland stehen, sind auf die Entlastung von Netzentgelten und EEG-Umlage angewiesen. Inzwischen weisen Ökonomen nach, dass die energieintensive Industrie bereits aufgehört hat, den altersmäßigen Verschleiß ihrer Anlagen in Deutschland durch Abschreibungen in gleicher Höhe auszugleichen. Der Exodus hat also begonnen. Für den Wirtschaftsstandort verheißt das nichts Gutes. Grüne, die sich aus kapitalismuskritischen Urinstinkten heraus über den Niedergang der großen Energiekonzerne freuen, können doch aufgrund derselben linken Reflexe unmöglich wollen, dass die Arbeitnehmer für die Energiewende erst mit ihrem Geld und dann auch noch mit ihrem Job bezahlen.

Zu den populären Strompreislügen gehört auch der Vorwurf, erneuerbare Energien würden an der Strombörse für fallende Preise sorgen, die aber von den naturgemäß bösen, weil wirtschaftlich denkenden Stromkonzernen nicht an die Verbraucher „weitergegeben“ werden. Daran stimmt schon der Befund nicht. Denn tatsächlich herrscht Wettbewerb unter den mehr als 900 deutschen Stromversorgern, und viele werben durchaus mit niedrigen Preisen. Man muss natürlich auch bereit sein, den Anbieter zu wechseln.

Zudem unterschlägt der Vorwurf die Tatsache, dass der Börsenpreis für Elektrizität nicht deshalb sinkt, weil Ökostrom per se billig wäre. Das ist er in einer Vollkostenrechnung ganz und gar nicht. Vielmehr liegt die preissenkende Wirkung des Ökostroms an der Energiebörse ausschließlich in der Tatsache begründet, dass er erstens hoch subventioniert ist und zweitens laut Gesetz selbst dann am Markt untergebracht werden muss, wenn gar keine Nachfrage besteht. Der angebliche Preisvorteil des Ökostroms an der Börse wird also in Wirklichkeit von den



Verbrauchern komplett vorfinanziert. Die Stromversorger aber, so viel lässt sich statistisch nachweisen, haben ihren Anteil an der Stromrechnung der Haushalte seit gut fünf Jahren stabil gehalten, während gleichzeitig die staatlich veranlassten Öko-Umlagen und Energiesteuern in immer neue Höhen geklettert sind.

Überteuerter Solarstrom

Auch das Wort von der „Demokratisierung der Stromversorgung“ gehört zu den großen Irrtümern, wenn nicht bewussten Lügen der Energiedebatte. Nicht mehr Stromkonzerne, sondern der Bürger soll mit Strom Geld verdienen dürfen, heißt es. Nur: Solange Ökostrom unwirtschaftlich ist und subventioniert werden muss, besteht die neue Freiheit des Bürgers ja nicht darin, mit dem selbst produzierten Solarstrom vom Dach Handel zu treiben. Sie besteht vielmehr in dem fragwürdigen Privileg, den Mitbürgern ohne Solardach für die ungefragte Lieferung überteuerten Sonnenstroms in die Tasche greifen zu dürfen. Zudem macht sich der solare „Selbstversorger“ einen schlanken Fuß zulasten der Allgemeinheit, indem er die Zahlung von

Stromsteuern, Netzentgelten, Konzessionsabgaben, Offshore-Haftungs- und KWK-Umlagen einstellt und seine Mitbürger für solche Gemeinschaftsausgaben entsprechend mehr mitzahlen lässt. Institute haben errechnet, dass jede selbst verbrauchte Kilowattstunde Solarstrom vom Dach auf diese Weise von der Allgemeinheit mit 17 Cent bezuschusst wird. Autarkie sieht anders aus. Wer die Finanzierung der Energiewende wirklich auf mehr Schultern verteilen will, könnte auch hier anfangen.

Die gesetzlich angeordnete Umverteilung der Ökostrom-Milliarden von den Geringverdienern zu den Besserverdienern als „demokratisch“ zu bezeichnen, erweist sich als eine sprachliche Sinnverdrehung, vor der wohl selbst George Orwell den Hut gezogen hätte. Demokratischer wäre es da noch, sich für kleines Geld eine RWE-Aktie samt Rederecht auf der Hauptversammlung zu kaufen und den Energiebossen dort die Meinung zu sagen. Solange die Politik jedoch mit sprachlichen Nebelbomben den Blick auf Tatsachen verschleiert, ist kaum davon auszugehen, dass die Probleme der Energiewende rasch gelöst werden.

© Axel Springer AG

Energiekosten

»Die Behauptung, nicht die Ökostrom-Subventionen, sondern die Privilegien der Industrie seien schuld an den steigenden Strompreisen, ist nur der dreisteste unter den Täuschungsversuchen.«

Daniel Wetzel



Türkei: Wichtiger Partner für NRW

Die Verbundenheit zwischen der Türkei und Nordrhein-Westfalen ist traditionell sehr stark. Beide Seiten profitieren in vielen wirtschaftlichen Bereichen voneinander.

VON DOMINIK STUTE

Direktinvestitionen

Türkei / NRW 2006 bis 2011
(in Mio. Euro)

- NRW in der Türkei
- Türkei in NRW



Quelle: Deutsche Bundesbank

Die Türkei hat in den vergangenen Jahren einen rasanten wirtschaftlichen Aufstieg vollzogen und ist seit langer Zeit einer der Hoffnungsträger für die europäische Wirtschaft. 2010 wuchs die Wirtschaft noch um 9,1 Prozent, 2011 um 8,5 Prozent. Zwar ist der Boom vorbei, der Einbruch auf 2,2 Prozent Wachstum in 2012 relativ groß und die politische Lage weiterhin angespannt. Trotzdem sind die wirtschaftlichen Aussichten in der Türkei weitaus besser, als in vielen anderen Ländern des angrenzenden Europas. Für 2013 und 2014 werden jeweils über drei Prozent BIP-Wachstum erwartet.

Im Zuge des 1961 geschlossenen Anwerbeabkommen zwischen Deutschland und der Türkei sind bis 2010 rund 1,1 Millionen Türken nach Nordrhein-Westfalen eingewandert. Etwa 80.000 dieser Zuwanderer kamen in den Bezirk der IHK zu Dortmund mit den Städten Dortmund und Hamm sowie den Kreis Unna. Insgesamt leben heute rund 1,6 Millionen türkische Staatsangehörige in Deutschland – jeder Dritte davon in NRW. Durch diese Verbundenheit spielt Nordrhein-Westfalen traditionell schon eine herausra-

gende Rolle beim Warenaustausch mit der Türkei, was sich auch in den Zahlen widerspiegelt: Es gibt rund 300 türkische Unternehmen, die in NRW aktiv sind. Aus der Türkei heraus wurden 2011 rund 60 Millionen Euro in NRW investiert. Andersherum investierten Unternehmen aus NRW sogar fast 1,8 Milliarden Euro in der Türkei. Etwa ein Viertel des gesamten deutschen Handels mit der Türkei findet in Nordrhein-Westfalen statt.

Durch die seit 1996 bestehende Zollunion mit der Europäischen Union ist die Abhängigkeit der Ausfuhren vom europäischen Markt relativ groß. Umso stärker trifft die Türkei die Krise in der EU.

Diese hat zur Folge, dass die Türkei versucht, neue Absatzmärkte im Nahen Osten, Afrika und Asien zu erschließen, wodurch der Anteil der EU an den gesamten türkischen Exporten bereits von 46,2 Prozent im Jahr 2011 auf 38,8 Prozent im Jahr 2012 gesunken ist. Der Handel mit Deutschland beziehungsweise mit NRW blieb jedoch relativ stabil und ging im selben Zeitraum nur minimal zurück. Insgesamt betrug das Handelsvolumen Nordrhein-Westfalens mit der Türkei 2012 rund 7,6 Milliarden Euro, wovon 4,5

Milliarden Euro in die Türkei exportiert und 3,1 Milliarden Euro aus der Türkei importiert wurden. Fast die Hälfte der Importe aus der Türkei umfassen Bekleidung und Textilien. Die nordrhein-westfälische Wirtschaft exportiert hauptsächlich Kfz und Kfz-Teile sowie Maschinen.

Wachstumsbranchen

Die Türkei hat in nahezu allen Wirtschaftsbereichen einen hohen Nachholbedarf, dem sie nun seit einigen Jahren nachgeht. Die staatlichen Investitionen und auch die Löhne steigen kontinuierlich an, wodurch sich im türkischen Markt mit seinen etwa 75 Millionen Einwohnern viele Möglichkeiten für nordrhein-westfälische Unternehmen ergeben. Potenziale bieten besonders folgende Branchen:

Maschinenbau: Durch den wachsenden Inlandsmarkt und die steigenden Exportaktivitäten der türkischen Maschinenbauunternehmen wächst der Bedarf an modernen Maschinen und Anlagen, um international mithalten zu können. Gute Chancen bietet besonders der Bereich Lebensmittelverarbeitung und -verpackung.

Kfz-Industrie: Der Absatz an Fahrzeugen in der Türkei ist überraschend stark gestiegen. 2013 werden etwa 800.000 neue Fahrzeuge verkauft. Bis 2023 soll die Produktion stark erhöht werden, wodurch sich auch das Volumen des Fahrzeugexports auf rund 75 Milliarden Dollar fast zu vervierfachen würde. Vor allem der lokale Anteil der Fertigung soll dabei stark erhöht werden – Chancen bieten sich also für Autobauer und Zulieferer, die sich vor Ort ansiedeln möchten.

Informationstechnologie: Der IKT-Markt wächst seit Jahren, 2013 voraussichtlich um fünf Prozent. Besonders die junge Bevölkerung ist gegenüber Neuerungen aufgeschlossen und gibt dem Markt für mobile Geräte zusätzliche Impulse. Darüber hinaus investiert die Regierung stark in den Ausbau der Infrastruktur.

Umwelttechnik und Energie: Im Bereich Abwasser- und Abfallentsorgung gibt es großen Nachholbedarf. Hohe kommunale Investitionen stehen in Aussicht. Auch soll die Energiegewinnung aus Abfällen gesteigert und der Bau neuer Wind-, Wasser- und Solarkraftwerke vorangetrieben werden.

5. NRW-Tag der Türkisch-Deutschen Wirtschaftsbegegnung

Wer sich einen Überblick zu diesen Wachstumsbranchen verschaffen möchte, auf der Suche nach Geschäftskontakten zu Unternehmern aus der Türkei ist oder sich ganz allgemein über Potenziale im türkischen Markt informieren will, hat am 21. November dazu Gelegenheit.

An diesem Tag findet im Kongresszentrum der Westfalenhallen Dortmund ganztägig der 5. NRW-Tag der Türkisch-Deutschen Wirtschaftsbegegnung statt, organisiert durch die Türkisch-Deutsche IHK, die Wirtschaftsförderung Dortmund sowie die Industrie- und Handelskammern in NRW.

Nach hochkarätiger politischer Begrüßung können sich die Teilnehmer in Expertenrunden und Fachpanels über den türkischen Standort und seine Wachstumsbranchen informieren. Abgerundet wird der Tag durch eine Begleitmesse.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung:

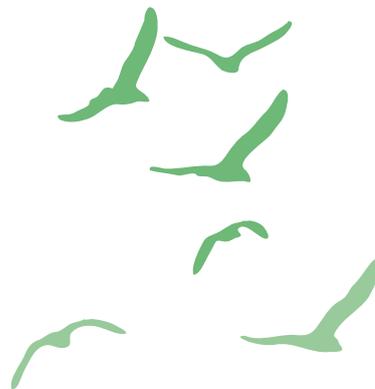
- › IHK zu Dortmund, Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315, E-Mail: d.stute@dortmund.ihk.de

Neuaufgabe Länderspiegel Serbiens Wirtschaft

Getragen von zunehmenden Investitionen und steigendem Export wird Serbiens Wirtschaft dieses Jahr leicht und 2014 wieder um bis zu drei Prozent wachsen. Deutschland ist bei den Investitionen und im Handel mit Serbien einer der wichtigsten Partner. Im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen der IHK zu Dortmund und der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Serbien entstand die gemeinsame Publikation „Länderspiegel – Die Wirtschaft Serbiens“, die nun in einer überarbeiteten Version erschienen ist. Der Länderspiegel bietet einen Überblick der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in Serbien und informiert detailliert über Außenhandel, Investitionsklima und -förderung sowie Arbeitskosten und Besteuerung. Die Publikation kann unter www.dortmund.ihk24.de, Dokument-Nr. 139225, kostenfrei heruntergeladen werden.

Markterkundungsreise Aserbaidshan und Georgien

Mit dynamischer Entwicklung und unzureichend organisierter Kreislaufwirtschaft bieten Aserbaidshan und Georgien gute Geschäftschancen für Dienstleister und Berater sowie für Hersteller von Maschinen und Zubehör der Branche. „Made in Germany“ genießt in beiden Ländern einen hervorragenden Ruf und Deutschland konnte sich in den letzten Jahren als bedeutender Handelspartner etablieren. Vom 27. Oktober bis zum 1. November organisieren daher die AHK Aserbaidshan und die Deutsche Wirtschaftsvereinigung Georgiens eine vom BMWi geförderte Markterkundungsreise in die beiden Länder. Weitere Informationen und Anmeldung: IHK zu Dortmund, Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315, E-Mail: d.stute@dortmund.ihk.de.





Das alte Industriegelände Dolni Vitkovice in Ostrava ist heute ein Kulturdenkmal.

Foto: AHK Tschechien

Tschechiens „Ruhrgebiet“

Die Industrieregion Mährisch-Schlesien im Nordosten der Tschechischen Republik befindet sich mitten im Strukturwandel.

VON DOMINIK STUTE, NACH INFORMATIONEN VON GERMANY TRADE & INVEST

Zwar steckt Mährisch-Schlesien erst im Anfang seiner Entwicklung, die Parallelen zum Ruhrgebiet und besonders zu Dortmund sind aber groß: Die ehemals von Kohle und Stahl geprägte Industrieregion investiert verstärkt in Forschung und Entwicklung sowie die Diversifizierung seiner Wirtschaft, ähnlich wie es Dortmund in den 1980er-Jahren – beispielsweise mit der Eröffnung des Technologiezentrums – getan hat. Außerdem soll neuer Raum für Kunst und Kultur geschaffen werden.

Investitionen in Höhe von über 3,6 Milliarden Tschechische Kronen (rund 141 Millionen Euro) sollen bis 2015 in neue Forschungszentren fließen. Dazu zählen das Exzellenzzentrum IT4Innovations zur Entwicklung von Informationstechnologien (rund 70 Millionen Euro), ein Zentrum zur Entwicklung neuer Materialien (rund 26 Millionen Euro), ein Zentrum für moderne Heiztechnik und Kraft-Wärme-Kopplung ist geplant (sechs Millionen Euro), ein Institut für die saubere Nutzung von Energieträgern (rund 13 Millionen Euro), ein Institut für Umwelttechnologien (rund neun Millionen Euro) sowie ein Zentrum zur Weiterentwicklung unkonventioneller Energiequellen (rund 15 Millionen Euro).

Die Region möchte sich so nach und nach weg von der Schwerindustrie zu einem starken Forschungs- und Wissensstandort entwickeln und neue Unternehmen aus diesem Bereich anziehen. Enorm wichtig für diesen Prozess ist die Technische Universität in Ostrava, von der viele Impulse ausgehen – eine weitere Parallele zu Dortmund.

Niedrige Lohnkosten

Auch das Industriegelände Dolni Vitkovice in Tschechiens drittgrößter Stadt Ostrava ist ein Abbild des „alten“ Ruhrgebiets. Hier sind noch Hochöfen, Schachtanlagen, Kokereien und Förderbänder zu sehen, für die eine neue Verwendung gesucht wird. Der Gasometer wird schon für Konzerte genutzt, weitere künstlerische und kulturelle Einrichtungen sollen hier ihren Platz finden und den Wirtschaftsstandort bereichern.

In Mährisch-Schlesien tut sich etwas, das bemerkt auch die deutsche Wirtschaft. Die Investitionen in der Region bieten gerade deutschen Unternehmen aus dem Bereichen Umwelttechnik, Energie und Informationstechnologie aussichtsreiche Geschäftschancen. Das große Angebot an ausgebildeten Arbeitskräften bei vergleichsweise geringen Lohn-

kosten sowie die gute logistische Anbindung und Infrastruktur sind weitere Gründe, die für ein Engagement sprechen. Daher haben sich bereits etwa 50 Unternehmen aus Deutschland in der Region angesiedelt. Auch die Deutsch-Tschechische Handelskammer (DTIHK) ist seit 2011 mit einem Regionalbüro in Ostrava als Ansprechpartner für die deutsche Wirtschaft vor Ort aktiv.

Für am Standort interessierte Unternehmen findet in Ostrava am 2. Oktober das 14. Investment & Business Forum statt, auf dem man sich über die Geschäftschancen in der Region informieren kann.

Weitere Informationen

- › Die IHK zu Dortmund ist Schwerpunktkammer für die Tschechische Republik und berät Unternehmen zu wirtschaftlichen Fragen. Ansprechpartner ist Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315, E-Mail: d.stute@dortmund.ihk.de
- › Informationen zur Region Mährisch-Schlesien und zum 14. Investment & Business Forum erhält man beim Regionalbüro der Deutsch-Tschechischen Handelskammer in Ostrava. Ansprechpartner ist Jan Pohanel, Tel. +420 596 944-228, E-Mail: pohanel@dtihk.cz

Messeprogramm 2014 veröffentlicht

Mit zehn Dauerbrennern und vier neuen Highlights präsentiert sich die NRW-Außenwirtschaftsförderung im Messejahr 2014.

Die Bandbreite der angebotenen Branchen ist groß. Sie reicht von mobilen Anwendungen über Bio- oder Umwelttechnologien, traditionelle und erneuerbare Energien, Bergbautechnik bis hin zur Bauwirtschaft. Gleiches gilt auch für die-



Gespräch auf einer internationalen Messe.

Foto: Thinkstock

Länder, die 2014 auf der Liste stehen: Zu den Zielen gehören viele europäische Nachbarländer, China, Ghana und viele mehr.

Über die auf den Messen angebotenen Gemeinschaftsstände des Landes Nordrhein-Westfalen lässt sich der erste Einstieg in fremde Märkte leicht realisieren. Unternehmen können ihre Produkte direkt im Zielland einem qualifizierten Fachpublikum vorstellen und haben die Möglichkeit, sofort mit potenziellen Kunden in Kontakt zu kommen. Außerdem müssen sie sich nicht um den Aufbau der Stände kümmern, dies wird vom Land NRW übernommen. Darüber hinaus werden die Gemeinschaftsstände auf Auslandsmessen vom nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministerium finanziell unterstützt, sodass die Unternehmen auch hier entlastet werden. In

den angebotenen Ausstellerpaketen sind zum Beispiel firmenübergreifende Werbemaßnahmen enthalten, wie die NRW-Ausstellerbroschüren, in denen sich die Unternehmen kostenlos darstellen können. Häufig steht auch ein zentraler Dolmetscherdienst zur Verfügung.

Auf den NRW-Landesempfangen haben die Aussteller zusätzlich die Möglichkeit zum Networking. Sollte ein Unternehmen eine andere Messe besuchen wollen, die sich nicht im Auslandsmesseprogramm wiederfindet, kann es durch die sogenannte Kleingruppenförderung trotzdem finanzielle Unterstützung durch das Land Nordrhein-Westfalen erhalten. Unter bestimmten Voraussetzungen sind Zuschüsse von bis zu 5.000 Euro pro Jahr möglich.

www.nrw-international.de

Außenwirtschaftsrecht entrümpelt

Nach einer Novellierung sind das neue Außenwirtschaftsgesetz und die neue Außenwirtschaftsverordnung jetzt in Kraft getreten.

Mit dem neuen Gesetz wurden mehrere Ziele erreicht: Das deutsche Recht ist an das europäische Recht angepasst worden, im Zuge dessen Wettbewerbsnachteile durch allein in Deutschland geltende Vorschriften abgebaut wurden. Außerdem sind nicht mehr zeitgemäße Normen entfernt und das Gesetz somit vereinfacht worden. Die drei wichtigsten Änderungen sind:

1. Im Bereich der Exportkontrollgesetzgebung entfallen einzelne Genehmigungspflichten für sogenannte Dual-Use-Güter, die es in anderen EU-Staaten so nicht gibt. Im Detail sind diese Änderungen dem Gesetz zu entnehmen.
2. Überarbeitet wurden ebenfalls die Meldevorschriften des Kapital- und

Zahlungsverkehrs und damit an internationale Anforderungen angepasst. Papiermeldungen entfallen künftig. Zahlungsmeldungen und Korrekturen können nur noch elektronisch über das AMS-Meldeportal der Bundesbank erstellt werden. Weitere Informationen erteilt die Deutsche Bundesbank.

3. Grundlegend überarbeitet wurden auch die Straf- und Bußgeldvorschriften. So sind Verstöße gegen Embargovorschriften sowie Handelstätigkeiten ohne erforderliche Genehmigung bei vorsätzlicher Begehung jetzt stets eine Straftat. Völlig neu ist die Möglichkeit einer Selbstanzeige.



Foto: Thinkstock

Bei einigen Ordnungswidrigkeiten sind Verstöße unter bestimmten Voraussetzungen bußgeldfrei.

Weitere Informationen

- › IHK zu Dortmund, Roland Kussel, Tel. 0231 5417-249, E-Mail: r.kussel@dortmund.ihk.de

Tipps zum Thema Recht

Schmerzensgeldanspruch wegen Mobbing

Wenn ein Arbeitnehmer Schmerzensgeldansprüche geltend macht und sich zur Begründung auf Mobbing beruft, ist er darlegungs- und beweispflichtig für das Vorliegen der Tatsachen, aus denen ein systematisches Anfeinden, Schikanieren oder Diskriminieren durch Kollegen oder Vorgesetzte abgeleitet werden kann. Das hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf im Fall einer Diplom-Ökonomin entschieden, die bei einer Stadt als Prüferin im Bereich Revision beschäftigt war. Im Zusammenhang mit Differenzen bei der Arbeitszeitaufzeichnung, einer anschließend vom Arbeitgeber ausgesprochenen außerordentlichen Kündigung, geändertem Einsatzgebiet und einem abgelehnten Fortbildungswunsch ergaben sich weitere Konfliktsituationen. Die Arbeitnehmerin verklagte die Arbeitgeberin auf Schmerzensgeld in Höhe von 893.000 Euro und verlangte zudem eine Höhergruppierung. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass es bei Mobbing um konfliktbeladene Kommunikation am Arbeitsplatz gehe, bei der jemand systematisch und oft über einen längeren Zeitraum mit dem Ziel oder dem Ergebnis des Ausstoßes aus der Gemeinschaft direkt oder indirekt angegriffen werde und dies als Diskriminierung empfinde. Bei der Beurteilung der Situation sei aber zu berücksichtigen, dass die im Arbeitsleben üblichen Konfliktsituationen, die sich auch über längere Dauer erstrecken könnten, diesen rechtlichen Tatbestand nicht erfüllten. Die Besonderheit bestehe darin, dass nicht einzelne sondern mehrere Einzelakte zusammengefasst zu einer Verletzung des Persönlichkeitsrechts oder der Gesundheit führten. Nach allgemeinen Prozessgrundsätzen müsse der Kläger die hierfür anspruchsbegründenden Tatsachen darlegen und beweisen. Vorliegend habe die Arbeitnehmerin keine ausreichenden Tatsachen vorgetragen, nach denen das Verhalten der Vorgesetzten



als Mobbing zu bewerten sei.

(Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Düsseldorf vom 26. März 2013; Az.: 17 Sa 602/12)

- › **Praxistipp: Mobbing ist kein Rechtsbegriff und stellt keine Anspruchsgrundlage dar. Auch im Rahmen von Konfliktsituationen ist der Arbeitgeber berechtigt, sein Direktionsrecht sachbezogen auszuüben. Dabei ist als Grenze zu beachten, dass keine Schikane vorliegen darf.**

Schriftformerfordernis für befristetes Arbeitsverhältnis

Wenn Arbeitgeber und Arbeitnehmer einen Arbeitsvertrag schließen, eine Befristung mündlich vereinbaren und die Befristungsabrede erst nach Vertragsbeginn schriftlich unterzeichnen, ist die mündlich vereinbarte Befristung nichtig. Das hat das Landesarbeitsgericht Hessen bei einer kaufmännischen Verwaltungskraft entschieden, die nach dem Ende ihres einjährigen Arbeitsverhältnisses, das der Arbeitgeber nicht verlängern wollte, die Unwirksamkeit der vereinbarten Befristung geltend machte. Sie behauptete, der Arbeitsvertrag sei wirksam vom Arbeitgeber erst nach Vertragsbeginn unterzeichnet worden. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass sachgrundlose Befristungen zulässig sind, wenn zwischen den Vertragsparteien zuvor kein Arbeitsverhältnis bestand und die Befristung nicht länger als zwei Jahre dauert. Befristungen könnten aber nur wirksam werden, wenn sie das Schriftformer-

fordernis einhielten. Eine erst später erfolgte schriftliche Niederschrift einer zunächst mündlich vereinbarten Befristung habe keine Rückwirkung der formnichtigen Befristung zur Folge. Vorliegend existiere ein Arbeitsvertrag mit Befristungsabrede, auf dem die Unterschriften beider Vertragsparteien enthalten seien. Die Unterschriftsdaten lägen vor dem Arbeitsantritt der Arbeitnehmerin. Für ihre Behauptung, die Unterschrift der Arbeitgeberin sei erst nach Arbeitsantritt erfolgt, sei sie beweispflichtig geblieben. Die Befristungsabrede sei daher vorliegend wirksam zustande gekommen und das Arbeitsverhältnis durch Fristablauf beendet.

(Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Hessen vom 11. Dezember 2012; Az.: 13 Sa 1336/11)

- › **Praxistipp: Bei der Befristung von Arbeitsverhältnissen ist sorgfältig darauf zu achten, dass die Befristungsabrede im Arbeitsvertrag vor Arbeitsantritt von beiden Vertragsparteien unterzeichnet und auch zugegangen ist. Andernfalls kommt ein unbefristetes Arbeitsverhältnis zustande.**

Auch Sachverständige dürfen werben

Ohne Werbung kein Auftrag und ohne Auftrag kein Geld. Das gilt auch für Sachverständige, deren Berufsinhalte und Dienstleistungen auf der Nachfrageseite oft wenig bekannt sind. Dies erstaunt umso mehr, als dass das wichtigste angebotene Produkt, das Gutachten, in Gerichtsverfahren oft streitentscheidende Bedeutung hat. Um Sachverständigen eine Hilfestellung für Werbeaktionen zu geben, hat das Institut für Sachverständigenwesen e. V. (IfS) die dritte Auflage der Broschüre „Mit Sachverständigen werben – Rechtsgrundlagen, Rechtsprechung und Praxishinweise für Sachverständige“ herausgebracht.

- › **ISBN: 978-3-928528-11-5, 32,80 Euro, Bestellungen unter www.ifsforum.de/Publikationen**

Stromverbrauch optimieren

Unternehmen, die sparsam mit Ressourcen umgehen und ein Energiemanagementsystem einführen, bekommen Geld vom Staat.

In Zeiten stetig steigender Energiepreise ist ein sparsamer und effizienter Umgang mit Strom und Wärme Ausdruck reiner wirtschaftlicher Vernunft. Energiemanagementsysteme, die helfen, den Verbrauch im Unternehmen systematisch zu erfassen, zu analysieren und zu optimieren, leisten dabei wertvolle Dienste.

Die Einführung eines solchen Energiemanagementsystems wird nun sogar staatlich gefördert. Konkret betrifft dies die Erstzertifizierung eines Energiemanagementsystems nach DIN EN ISO 50001, die Erstzertifizierung eines Energiecontrollings, der Erwerb von Messtechnik für Energiemanagementsysteme sowie der Erwerb von Software für Energiemanagementsysteme. Die Gesamtsumme der Zuwendungen ist auf maximal 20.000 Euro pro Unternehmen innerhalb eines Zeitraums von 36 Monaten beschränkt.

Antragsberechtigt sind Unternehmen mit Sitz in Deutschland. Zur Förderung der Erstzertifizierung ei-

nes Energiecontrollings müssen die durchschnittlichen Jahresenergiekosten des Unternehmens unter 200.000 Euro liegen.

Anträge auf Förderung

Nicht antragsberechtigt sind unter anderem Unternehmen, die im laufenden oder vergangenen Jahr die Besondere Ausgleichsregelung in Anspruch genommen haben und dafür zu einer Zertifizierung verpflichtet waren. Unternehmen, die über den Spitzenausgleich zur Einführung eines Energiemanagements verpflichtet sind, können die Förderung nur wahrnehmen, wenn es sich um ein kleines oder mittleres Unternehmen (nach EU-Definition) handelt. Anträge auf Förderung können seit August gestellt werden.

Weitere Informationen

› unter www.dortmund.ihk24.de, Dokument-Nummer 145113, Ansprechpartner: Fabian Stütz, Tel. 0231 5417-229, E-Mail: f.stuetz@dortmund.ihk.de.



Auch der Erwerb von Software für Energiemanagementsysteme wird gefördert.

Foto: Thinkstock

Kalender

Veranstaltungen der
IHK zu Dortmund

24. September

Nachhaltige und intelligente Gebäude IV

Industrieklub Dortmund
Ralf Bollenberg, Tel. 0231 5417-106

24. September

38. Patentseminar

Technische Universität Dortmund
Ralf Bollenberg, Tel. 0231 5417-106

26. September

8. Dortmunder Auto Tag

IHK zu Dortmund
Ralf Bollenberg, Tel. 0231 5417-106

26. September

Fachtagung

„Master Data Management“
Petra Preiß, Tel. 0231 5417-275

1. Oktober

Deutsch-Tschechisches Energieforum

IHK zu Düsseldorf, Wulf-Christian Ehrich, Tel. 0231 5417-246

16. Oktober

Fördern lassen! – Energieeffizienz steigern, Kosten senken

IHK zu Dortmund
Fabian Stütz, Tel. 0231 5417-229

27. Oktober bis 1. November

Unternehmerreise nach Aserbaidschan und Georgien

Wulf-Christian Ehrich
Tel. 0231 5417-246

7. November

Das neue tschechische Zivilrecht

IHK zu Dortmund
Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315

12. November

12. Dortmunder Wissenschaftstag

Petra Preiß, Tel. 0231 5417-275

12. bis 14. November

15. konaktiva 2013 – Studententreffen Unternehmen

Westfalenhallen Dortmund
Ralf Bollenberg, Tel. 0231 5417-106

21. November

11. Patentinformationsforum

IHK zu Dortmund
Ralf Bollenberg, Tel. 0231 5417-106

21. November

5. NRW-Tag der Türkisch-Deutschen Wirtschaftsbegegnung
Kongresszentrum Westfalenhallen
Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315

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



Kein Abschluss ohne Anschluss

Ab der 8. Klasse sollen Schüler in NRW künftig eine systematische Berufs- und Studienorientierung erhalten. Auch Unternehmen sind dabei gefragt.

Ziel ist, dass sich wieder mehr Jugendliche bewusst für eine betriebliche duale Ausbildung entscheiden.

Kein Abschluss ohne Anschluss. Übergang Schule – Beruf in NRW“ so lautet der etwas sperrige, aber treffend umschreibende Titel des neuen Übergangssystems in NRW. Bisher war das Übergangssystem gekennzeichnet durch eine unüberschaubare Maßnahmenvielfalt, keinerlei Verbindlichkeit und keine flächendeckende Umsetzung. Dies bedeutete bisher, jede Schule konnte im Rahmen ihrer Möglichkeiten Angebote zur Vorbereitung des Übergangs Schule – Beruf umsetzen oder auch nicht. Demnach war die Berufsorientierung der Schüler auch unterschiedlich und hing stark vom jeweiligen Engagement der besuchten Schule ab. Das soll sich künftig ändern.

Die Partner des Ausbildungskonsenses NRW – die Landesregierung, Gewerkschaften, Arbeitgeber, Kammern, Arbeitsverwaltung und Kommunen in NRW – haben daraufhin im November 2011 beschlossen, bis

zum Jahr 2018 ein verbindliches und flächendeckendes Übergangssystem einzuführen. Es gibt Mindestinhalte vor, die in vier Handlungsfeldern umgesetzt werden: Berufs- und Studienorientierung, Übergangssystem, Attraktivität des dualen Systems und kommunale Koordinierung. Ziel ist es, ausbildungsreifen Jugendlichen möglichst rasch nach der Schule den Einstieg in eine Berufsausbildung zu ermöglichen.

Welcher Beruf passt?

Dazu gehören gezielte Praktika in Betrieben oder bei Bildungsträgern, mit denen die Jugendlichen ihre speziellen Fähigkeiten in der Praxis überprüfen sollen. Neu ist ebenfalls, dass alle Jugendlichen vor Schulende auf der Basis ihrer Potenziale eine persönliche, realistische Übergangsempfehlung erhalten. Die Übergangsempfehlung gibt den Jugendlichen konkrete Hinweise, zum Beispiel auf eine Ausbildung im kaufmännischen oder



gewerblich-technischen Bereich. Allerdings wird auch durch eine noch so gute Berufsorientierung nicht jedem Jugendlichen sofort nach der allgemeinbildenden Schule der Übergang in die betriebliche Ausbildung gelingen. Für diese Gruppen von Jugendlichen gibt es alternative Angebote zur Berufsvorbereitung.

Durchlässigkeit

Im Handlungsfeld „Attraktivität des dualen Systems“ wird eine Strategie entwickelt, um für die duale Berufsausbildung bei Eltern und Jugendlichen aller Schulformen als attraktive Alternative zur Hochschulreife und Studium zu werben. Dies erfolgt über eine gezielte Information von Multiplikatoren, Eltern, Schülerinnen und Schülern. Dabei stehen die Möglichkeiten des dualen Systems in Bezug auf Durchlässigkeit, duale Studiengänge, Erwerb von Zusatzqualifikationen wie zum Beispiel die Fachhochschulreife während der Ausbildung und der Möglichkeit, sich beruflich erworbene Kompetenzen künftig auf ein Studium anrechnen zu lassen im Vordergrund. Ziel ist, dass sich wieder mehr Jugendliche bewusst für eine betriebliche duale Ausbildung entscheiden. Das letzte Handlungsfeld „kommunale Koordinierung“ verfolgt das Ziel, ein nachhaltiges und systematisches Übergangssystem vor Ort anzustoßen und dauerhaft umzusetzen. Dazu werden durch die kommunale Koordinierung die erforderlichen Abstimmungsprozesse organisiert und weiterentwickelt. Insbesondere soll der existierende unübersichtliche Maßnahmenerschlingel des Über-

gangssystems weiter verdichtet werden. Die kommunale Koordinierung ist bei den Kreisen beziehungsweise kreisfreien Städten angesiedelt und bezieht die regionalen Partner im Bereich Übergang Schule – Beruf mit in den Umsetzungsprozess ein. Das neue Übergangssystem ist bereits im Jahr 2011 mit insgesamt sieben Referenzkommunen, darunter auch die Stadt Dortmund, gestartet. In diesen Referenzkommunen werden die ersten praktischen Erfahrungen in der Umsetzung der Handlungsfelder gesammelt. In einem zweiten Schritt sind weitere Kommunen in die Umsetzung und den Aufbau des neuen Übergangssystems einbezogen worden. Darunter befindet sich der Kreis Unna, der noch in diesem Jahr mit der konkreten Umsetzung der Standardelemente starten kann. Die Stadt Hamm schließt sich nach Beendigung des politischen Abstimmungsprozesses der Umsetzung des neuen Übergangssystems an.

Berufsfelderkundung

- › **Im Rahmen der Berufsfelderkundung sammeln Schüler an drei Tagen Einblicke in Berufsfelder aus der betrieblichen Praxis. Die Erkundung soll einzeln oder in Kleingruppen direkt am Arbeitsplatz im Unternehmen stattfinden. Betriebe haben dadurch die Möglichkeit, frühzeitig für ihr Unternehmen zu werben und Berufe bei Schüler bekannt zu machen. Die Berufsfelderkundung ist ein wichtiger Schritt zur Fachkräftegewinnung und -sicherung.**
- › **Weitere Informationen: IHK zu Dortmund, Dirk Vohwinkel, , Tel. 0231 5417-282, E-Mail: d.vohwinkel@dortmund.ihk.de**

Ausbildungsreif

Ausbildungsreifen Jugendlichen soll möglichst rasch nach der Schule der Einstieg in eine Berufsausbildung gelingen.

Foto: Thinkstock

Weiterbildung zum halben Preis

Ab September gilt für rund zwei Jahre das neue Sonderprogramm Bildungsscheck NRW. Beschäftigte und Unternehmen erhalten zu den Weiterbildungskosten einen Zuschuss von 50 Prozent.

Der Bildungsscheck ist ein „Gutschein“, mit dem berufstätige Frauen und Männer zu mehr Weiterbildung motiviert werden sollen. Fast 300.000 Menschen und über 40.000 Betriebe haben von diesem Angebot schon profitiert. Damit fördert das Land Nordrhein-Westfalen mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) die Teilnahme an beruflicher Weiterbildung mit dem Schwerpunkt auf höherwertige Angebote. Das bisher bekannte Programm Bildungsscheck NRW geht in dem neuen Programm auf.

Der Bildungsscheck ist nun verstärkt auf die Sicherung und Entwicklung von Fachkräften ausgerichtet. Ausdrücklich eingeschlossen sind Angebote der modularen Nachqualifizierung, die sich beispielsweise im Anschluss an ein Anerkennungsverfahren von im Ausland erworbenen Berufsqualifikationen als notwendig herausgestellt haben. Auch Angebote zur Vorbereitung auf eine Externenprüfung zählen dazu.

Der Bildungsscheck unterstützt Beschäftigte, wenn

- › sie beruflich weiterkommen möchten oder eine neue Richtung einschlagen wollen,
- › sie einen Berufsabschluss nachholen möchten,
- › sich der Arbeitsplatz verändert und sie beruflich mithalten wollen,
- › sie den beruflichen Wiedereinstieg planen.

Wer wird gefördert?

Der Bildungsscheck richtet sich an Beschäftigte und Betriebe:

- › Beschäftigte können künftig einmal pro Jahr einen Bildungsscheck erhalten.
- › Kleinere und mittlere Betriebe mit weniger als 250 Beschäftigten kön-



Sich schlau machen zahlt sich aus. Mit dem Bildungsscheck erhalten Beschäftigte und Unternehmen einen Zuschuss von 50 Prozent zu den Weiterbildungskosten.

Foto: Thinkstock

nen für die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter künftig bis zu 20 Bildungsschecks pro Jahr erhalten.

- › Existenzgründer in den ersten fünf Jahren ihrer Selbständigkeit können jährlich einen Bildungsscheck erhalten.
- › Berufsrückkehrer haben die Möglichkeit, einmal im Jahr einen Bildungsscheck zu empfangen.
- › Das Sonderprogramm spricht ausdrückliche Beschäftigte ohne Berufsabschluss und Zuwanderer an, die eine Nachqualifizierung anstreben.

Was wird gefördert?

- › Mit dem Bildungsscheck werden Weiterbildungen gefördert, die der beruflichen Qualifizierung dienen und fachliche Kompetenzen und Schlüsselqualifikationen vermitteln. Das sind beispielsweise (berufs-)abschlussbezogene Angebote, Sprachkurse, EDV-Schulungen sowie Lern- und Arbeitstechniken.

- › Von der Förderung ausgeschlossen sind vor allem arbeitsplatzbezogene Anpassungsqualifizierungen wie Maschinenbedienerschulungen oder Trainings bei neuen Produkteinführungen.

Wie wird gefördert?

- › Mit dem Bildungsscheck erhalten Beschäftigte und Unternehmen einen Zuschuss von 50 Prozent zu den Weiterbildungskosten.
- › Die andere Hälfte tragen die Betriebe oder die Beschäftigten selbst.
- › Pro Bildungsscheck können maximal bis zu 2.000 Euro gefördert werden.

Weitere Informationen zum Programm

- › Regionalagentur Westfälisches Ruhrgebiet bei der Wirtschaftsförderung Dortmund, Antje Rothenberg, Tel. 0231 50-26297, E-Mail: antje.rothenberg@stadtdo.de

www.weiterbildungsberatung.nrw.de

IHK.DIE WEITERBILDUNG

Das Programm September/Oktober 2013

Seminare (Auszüge)

Ausführverfahren ATLAS 24.9.2013	215 €
Grundlagen einer erfolgreichen Personalentwicklung 24.-25.9.2013	390 €
Gestern noch Mitarbeiter, heute schon Führungskraft I 27.9.2013	215 €
Social Media Marketing I – von Blogs, Xing & Facebook bis Twitter & Co. 14.-15.10.2013	390 €
MS Word 2010 für Windows – AufbauSeminar 11.-12.10.2013	195 €
Basis Know-how Rechnungswesen – Kostenrechnung, Kalkulation und operatives Controlling 15.-16.10.2013	390 €
Integraler Führungsstil II – Persönlichkeitskonforme Kommunikation 10.-11.10.2013	430 €
Fit für den Verkauf – Erfolgreicher Einstieg in den Vertriebsinnen- und -außendienst 10.-11.10.2013	195 €
Aufbau und Führung einer Hausverwaltung – Mietverwaltung 1.-2.10.2013	390 €
IT-Grundlagen für Datenschutzbeauftragte 14.10.2013	215 €
Grundlagen der Informationssicherheit und des IT-Risikomanagements 15.10.2013	215 €
Anlagenbuchhaltung – Basiswissen für Neueinsteiger 14.10.2013	195 €
Effektives Zeit- und Selbstmanagement 8.10.2013	195 €
Fit fürs internationale Parkett – Englisch für Messestand-Mitarbeiter 15.10.2013	195 €
Erfolgreiche Geschäfte und Zusammenarbeit mit Russland 17.10.2013	245 €
Beschwerde- und Reklamationsmanagement – Dem Einwand des Kunden richtig begegnen 15.10.2013	195 €

Compliance in der Unternehmenspraxis – Grundlagen – Know-how 16.10.2013	150 €
Datenschutzrecht aktuell – Die Neuregelungen seit 2009/2010 8.10.2013	215 €
Incoterms® 2010 15.10.2013	120 €
Richtiger Umgang mit Kunden – AZUBI fit 15.10.2013	160 €
Wie mache ich mich selbstständig – Existenzgründerseminar 17.10.2013	30 €
IHK-Zertifikatslehrgänge und Unterrichtungen	
Externer Datenschutzbeauftragter (IHK) 27.-28.9.2013	690 €
Wirtschaftsspanisch (A2) 8.10.2013-4.3.2014	450 €
Social Media Manager (IHK) 16.10.-18.12.2013	1.290 €
IT-Sicherheitsbeauftragter (IHK) Modul 2 9.-11.10.2013	1.990 €
Praxiswissen Recht 7.-18.10.2013	995 €
Energiebeauftragter (IHK) 9.10.-5.12.2013	980 €
BWL-Referent (IHK) 5.10.-15.12.2013	980 €
Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen	
Berufspädagoge 19.10.2013-02.10.2015	4.700 €
Bilanzbuchhalterlehrgang 10.10.2013-25.06.2015	3.100 €
Erwerb der Ausbildereignung 05.10.2013-01.02.2014	480 €
Fachkaufmann für Einkauf und Logistik 08.10.2013-28.03.2015	2.500 €



Fit für den Berufsalltag

Azubi-Fit heißt das Seminarprogramm, mit dem die IHK zu Dortmund Auszubildende bei ihrer Berufsausbildung unterstützt. Es beleuchtet interessant und praxisnah wichtige allgemeine Themen des Berufslebens. 15., 21., 22., 23., 24., sowie 28.10.2013



Auf der Karriereleiter

Der Technische Betriebswirt zählt derzeit zu den gefragtesten Führungskräften. Wer die Meisterqualifikation besitzt, Techniker oder Ingenieur ist, hat die Möglichkeit, sich zum „Geprüften Technischen Betriebswirt“ fortzubilden. ab 5.11., dienstags und donnerstags

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



Seniorchef Paul Bogenschütz (Walter Schultheiss, vorne Mitte), denkt, dass heute niemand mehr richtig anpacken kann und sein Sohn zu weich ist. Der Patriarch will sein Lebenswerk – die Firma – vor einem Verkauf bewahren.

Foto: sabotage films/Sieverding

Hilfe, die Chinesen kommen

Wie eine schwäbische Familienunternehmen mit der Konkurrenz aus China fertig wird, zeigt der Kinofilm „Global Player“ ab 3. Oktober.

Das Familienunternehmen „Bogenschütz & Söhne“ baut seit Generationen im schwäbischen Hechingen zuverlässige Textilmaschinen. Aber seit einiger Zeit bleiben die Aufträge aus, die asiatische Konkurrenz ist billiger. Michael Bogenschütz, der die Firma leitet, steht das Wasser bis zum Hals. Er sieht sich gezwungen, hinter dem Rücken seines Vaters Paul Bogenschütz (Seniorchef) mit den Chinesen über einen Verkauf zu verhandeln. Doch Vater Paul bekommt das mit und versucht nun die Hilfe von Michaels Schwestern Marlies und Marianne zu erlangen, um sein Lebenswerk zu retten ... „Global Player – Wo wir sind isch vorne“ zeichnet das tragikomische Porträt einer mittelständischen Unternehmerfamilie in der Globalisierung.

Gretchenfrage

Nach seinem Kultfilm „Berlin Calling“ (2008, unter anderem ausgezeichnet mit dem ARTE-Publikumspreis) ist Regisseur Hannes Stöhr nun erneut

ein ganz besonderer Kinofilm gelungen. Mit dem für ihn typischen realistischen Ansatz werden wichtige Aspekte der Gegenwart und Vergangenheit erzählt. „Ich bin im schwäbischen Hechingen, dem Hauptschauplatz der Geschichte, aufgewachsen. Es war spannend, meine Heimatstadt und mein Heimatland Baden-Württemberg mit dem Film neu zu entdecken“, sagt Hannes Stöhr. Die Geschichte ist regional und global zugleich. „Global Player – Wo wir sind isch vorne“ stellt die Gretchenfrage in Bezug auf Europas größte Volkswirtschaft: Wird Deutschland China gewachsen sein? „Bogenschütz & Söhne“ ist zwar ein fiktives Unternehmen, die Geschichte des Films orientiert sich aber an realen Vorbildern. Wie Shakespeares King Lear fragt sich auch der Patriarch Paul Bogenschütz, 90 Jahre alt und Veteran des Zweiten Weltkriegs: Sind seine Kinder wirklich auf die Dinge vorbereitet, die da kommen?

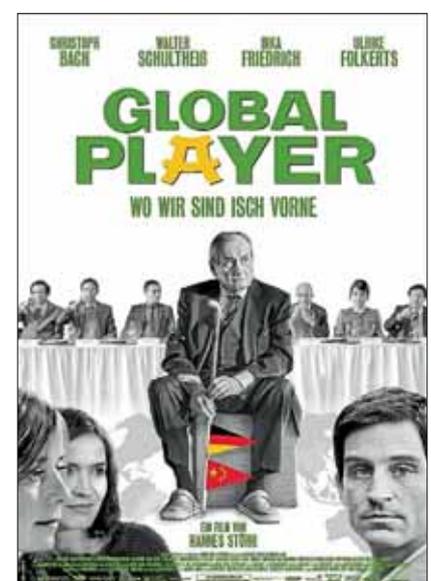
„Der Film ist phasenweise witzig, enthält schöne Bilder, ist line-

ar erzählt, detailreich, schauspielerisch gut besetzt, in Rückblicken dokumentarisch und heimatverbunden“, bewertet Christian Knüll vom Ernst-Schneider-Preis der Industrie- und Handelskammern. „Die Recherchen scheinen gut gewesen zu sein, man findet (fast) keine Klischees, es ist in verschiedenen Maschinenfabriken gedreht worden“, so Knüll.

Obwohl im Mittelpunkt des Films ein Familienkonflikt steht, vermittelt er doch tiefe Einblicke in das Wirtschaftsleben. „Das ist alles richtig fair dargestellt, von der Kurzarbeit bis zu Plagiatsproblemen, sogar politisch (über-) korrekt erzählt“, so Knüll.

Hauptrollen

› Ulrike Folkerts, Christoph Bach, Inka Friedrich, Walter Schultheiß



KULTURKALENDER

Das Programm September 2013

Gustav-Lübcke-Museum

Neue Bahnhofstr. 9, 59065 Hamm
Tel. 02381 175701

www.hamm.de/gustav-luebcke-museum
13.10. „Blick hinter die Kulissen“

Kulturschmiede Fröndenberg/Ruhr

Ruhrstr. 12, 58730 Fröndenberg
Tel. 02373 9772-20

www.kulturzentrum-ruhraue.de
13.10.: „Cara – Irish Music“
8.11.: Kabarett mit John Doyle

Rohrmeisterei Schwerte

Ruhrstraße 20, 58239 Schwerte
Tel. 02304 2013001

www.rohrmeisterei-schwerte.de/
26.9.: Chris Kramer & friends unplugged
10.10.: Atze Schröder

Schloss Cappenberg

Schlossberg, 59379 Selm-Cappenberg
Tel. 02306 71170, www.kreis-unna.de

4.8. bis 10.11.: „Jochen Stücke - Pariser Album II“

Haus Opherdicke

Dorfstr. 29, 59439 Holzwickede
Tel. 02301 9183972

www.kulturkreis-unna.de
Kammermusikalische Reihe: 18.7. Roman Kim (Violine) und Mara Mednik (Klavier)
26.9.: Parfenov Duo
bis 13.10.: Hermann Buß „ZwischenWelten“

Heinz-Hilpert-Theater

Kurt-Schuhmacher-Str. 39, 44534 Lünen
Tel. 02306 104-2299

www.kulturbuero-luenen.de
21.9.: „Sein oder Nichtsein“
1.10.: „Zusammen ist man weniger allein“
17.10.: „Die Sesamstraße“, Kindertheater
22.10.: Ralf Schmitz „Schmitzpiepe“
Hansesaal: Lüner Konzertreihe
27.9.: Auryl Streichquartett und Dinis Schemann, Klavier
23.11.: Schemann-Klavierduo

Stadtmuseum Bergkamen

Jahnstraße 31, Museumsplatz
59192 Bergkamen-Oberaden
Tel. 02306 306021-0

www.stadtmuseum-bergkamen.de
bis 6.10.: Modewelten der Barbie-Puppen

Zentrum für Intern. Lichtkunst Unna

Lindenplatz 1, 59423 Unna
Tel. 02303 1037770

www.lichtkunst-unna.de
bis 16.3.2014: „Words Don't Come Easily...“, Sonderausstellung

Stadthalle Unna

Parkstr. 44, 59425 Unna
Tel. 02303 96805-0

www.stadthalle-unna.de

4.10.: „Frau Jahnke hat eingeladen“
31.10.: Dave Davis / 26.11.: Bernd Stelter

Museum Ostwall im Dortmunder U

Leonie-Reyggers-Terrasse
44137 Dortmund, Tel. 0231 5025522
www.museumostwall.dortmund.de

bis 30.11.2014: „anybody can have an idea“

Hartware MedienKunstVerein

Leonie-Reyggers-Terrasse
44137 Dortmund

www.hmkv.de
bis 2.3.2014: „New Industries Festival“

DASA

Friedrich-Henkel-Weg 1-25
44149 Dortmund, Tel. 0231 9071-2479
www.dasa-dortmund.de

bis 20.10.: „Neue Bilder vom Alter(n)“
bis 27.4.2014: „Die Profis“

Künstlerhaus Dortmund

Sunderweg 1, 44147 Dortmund
Tel. 0231 826847

www.kuenstlerhaus-dortmund.de
bis 6.10.: „Ausnahmestand: 30 Jahre Künstlerhaus Dortmund“

Theater Dortmund

Kuhstraße 12, 44137 Dortmund,
Tel. 0231 5027222, www.theaterdo.de
21./27.9.: „Männerhort“, Schauspielhaus
27./29./30./9.: „Scharf“, KJT Sckellstraße
29.9./12./20./25.10.: „Don Carlo“, Oper

Konzerthaus Dortmund

Brückstraße 21, 44135 Dortmund
Tel. 22696200

www.konzerthaus-dortmund.de
1.10.: Wise Guys
2.10.: Fatoumata Diawara
3.10.: Kopfhörer
4.10.: Herman van Veen

HCC Dortmund

Königswall 21, 44137 Dortmund
Tel. 0231 9056166, www.hcc-dortmund.de

29.9.: Fritz Eckengas „Mitteilungen für interessierte Dorfbewohner“, Gast: Joe Bauer
30.9.: „Weltumrundung in Rekordzeit“, Thomas GroBerichter
10.10.: „Der Dativ ist dem Genitiv sein Tod“, Bastian Sick

RuhrHOCHDeutsch

Spiegelzelt, Rheinlanddamm 200, 44139 Dortmund, www.ruhrhochdeutsch.de
29.9.: Franziska Mense-Moritz & Sandra Schmitz „Wemmser und Missgeburt“
30.9.: ONKeL fISCH „Auswandern gilt nicht“



Fakten und Fiktionen

Der Münsteraner Künstler Jochen Stücke zeigt unter dem Titel „Pariser Album II“ seine Werke auf Schloss Cappenberg in Selm. Meisterlich als Radierer, Lithograf und Zeichner, wird auf seinen Blättern die Kulturmetropole zur Bühne, auf der sich Menschen begegnen, die zu Lebzeiten niemals zusammengetroffen sind. bis 10. November



Riskante Berufe

Ihr Einsatz ist hoch. Sie geben alles, verzichten auf vieles und riskieren ihre Gesundheit, vielleicht sogar ihr Leben. In einer neuen Ausstellung der DASA Arbeitswelt Ausstellung in Dortmund geht es um „Die Profis“, um Menschen in Risikoberufen: viele spektakulär, andere ganz alltäglich.

bis 27. April 2014

MESSEKALENDER

Das Programm Oktober/November 2013

DKM 2013

22.-24.10., Dortmund

hanseboot

26.10.-3.11., Hamburg

Blechexpo

5.-8.11., Stuttgart

A + A Persönlicher Schutz

5.-8.11., Düsseldorf

viscom

7.-9.11., Düsseldorf

AGRITECHNICA

10.-16.11., Hannover

konaktiva Dortmund

12.-14.11., Dortmund

productronia

12.-15.11., München

EXPONATEC COLOGNE

20.-22.11., Köln

MEDICA

20.-23.11., Düsseldorf

DIE INITIALE

22.-23.11., Dortmund

SPS IPC Drives

26.-28.11., Nürnberg

ESSEN MOTOR SHOW

30.11.-8.12., Essen

Von Top-Managern lernen

„Weltmarktführer werden und bleiben“ – unter diesem Motto richtet die WirtschaftsWoche ein Gipfeltreffen der Weltmarktführer aus.

Gemeinsam mit Dr. Walter Döring, ehemaliger Wirtschaftsminister von Baden-Württemberg und Inhaber der Akademie Deutscher Weltmarktführer sowie dem Management-Experten Prof. Dr. Bernd Venohr findet der Kongress, der bisher unter dem Namen „Deutscher Kongress der Weltmarktführer“ ausgerichtet wurde, vom 28.-30. Januar 2014 in Schwäbisch Hall statt. Er ist das größte Treffen von Weltmarktführerunternehmen in Deutschland.

Die Veranstaltung gibt den rund 400 Teilnehmern einen Einblick in die Erfolgsstrategien und Herausforderungen deutscher Weltmarktführer und bietet eine branchenübergreifende Diskussionsplattform. Zu den hochkarätigen Referenten zählen unter anderem Bundesfinanzminister Dr. Wolfgang Schäuble, der Manager und Politiker Friedrich Merz (Vorsitzender des Netzwerks Atlantik-Brücke), Dr. Eric Schweitzer (Präsident des DIHK e.V., Berlin), Dr. Thomas Enders (CEO EADS) und Senator E.h. Prof. e.h. mult. Dipl.-Ing. (FH) Klaus Fischer (Vorsitzender der Geschäftsführung, fischerwerke GmbH & Co.

KG), Dr. Bertram Kandziora (Vorsitzender des Vorstandes, Stihl AG), Arndt G. Kirchhoff (geschäftsführender Gesellschafter, Kirchhoff Gruppe), Hans-Joachim Watzke (Vorsitzender der Geschäftsführung der Borussia Dortmund Geschäftsführung-GmbH) sowie viele weitere Top-Manager der erfolgreichsten deutschen Mittelstandsunternehmen.

Neben interessanten Vorträgen und Diskussionsrunden zu Schwerpunktthemen wie beispielsweise „Design und Branding als Erfolgsfaktoren“ oder „Nachhaltiges Wachstum durch Innovation und M&A“ gibt es vielfältige Möglichkeiten zum Netzwerken.

„Der deutsche Mittelstand ist einzigartig: in seiner Bedeutung für die Wirtschaftsleistung und Arbeitsplätze in Deutschland, aber auch wegen seiner globalen Wirkung. Aber der Erfolg muss immer wieder neu erarbeitet und gegen Anfechtungen insbesondere der aktuellen Politik verteidigt werden“, sagt WirtschaftsWoche-Chefredakteur Roland Tichy, der das zweitägige Programm moderiert.

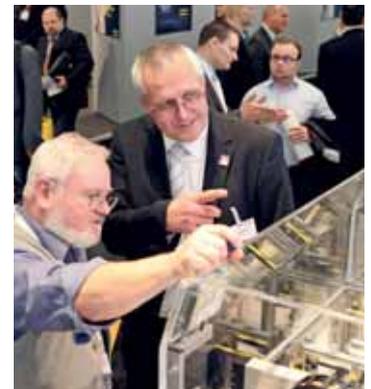
www.weltmarktfuehrer-gipfel.de



Akademiker anheuern

„Studenten treffen Unternehmen“ heißt es in diesem Jahr wieder bei der konaktiva, einer der größten studentisch organisierten Unternehmenskontaktmessen Deutschlands. Hier können Betriebe Praktikanten finden, Abschlussarbeiten vergeben und ihr Unternehmen den Mitarbeitern von Morgen präsentieren.

12.-14. November,
Messe Westfalenhallen, Dortmund



Alles automatisch

Die SPS IPC Drives ist eine der größten internationalen Fachmessen für elektrische Automatisierungstechnik. Das Besondere: hier werden nicht nur Komponenten, sondern auch Systeme vorgestellt. Damit ist sie eine der wenigen Messen, die integrierte Automatisierungslösungen bietet.

26.-28. November,
Nürnberg

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.ihk.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 /
Gero Brandenburg

Verantwortlich für den Inhalt
des redaktionellen Teils: Georg Schulte

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

Adresse der Redaktion:

IHK-Magazin Ruhr Wirtschaft
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-256 / -257

Die Ruhr Wirtschaft erscheint elf Mal im Jahr. Die Ausgabe Juli/August erscheint als Doppelausgabe. Die Ruhr Wirtschaft 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 36.926 (IVW 02/2013)

ISSN: 0343-1452
Redaktionsschluss
dieser Ausgabe: 30. August 2013
Ausgabedatum: 16. September 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. 29
vom 1. Januar 2013 gültig.



Die Messe Fair Trade & Friends 2013 stieß mit ihrem Programm bei den Besuchern auf reges Interesse.

Foto: Messe Westfalenhallen

Fair Trade liegt im Trend

Dortmunds Messe zum Fairen Handel ist weiter im Aufwind. Der Veranstalter meldet eine Rekord-Ausstellerzahl und mehr Besucher.

Die Fair Trade & Friends, die sich gleichermaßen an Fachleute und Endverbraucher richtet, verzeichnete vom 6. bis 8. September insgesamt 3.600 Besucher und damit fast zehn Prozent mehr als im vergangenen Jahr (3.300 Besucher). „Das Thema des Fairen Handels liegt uns angesichts seiner sozialen Bedeutung besonders am Herzen“, sagt Sabine Loos, Hauptgeschäftsführerin der Westfalenhallen Dortmund GmbH. „Daher freue ich mich, dass die Messe in diesem Jahr erneut Zuwächse verzeichnet. Das war auch das Ziel unserer Modifizierung des Konzepts.“ Eine Befragung ergab: Die Besucher waren in diesem Jahr zufriedener als im Vorjahr. Mit einem erweiterten Angebot und dem Umzug in die Westfalenhallen 2, 2N und 3A präsentierte sich die größte deutsche Messe für den Fairen Handel auch im vierten Jahr auf Wachstumskurs. Mit 137 Ausstellern aus 13 Ländern waren die Hallen ausverkauft. Diesjähriger Gastkontinent war Asien. Mehr als 20 Produzenten aus asiatischen Ländern waren vertreten. Neuer Messeschwerpunkt waren die Themenbereiche rund um den

Gemeinschaftlichen Konsum und Recycling/Upcycling. Hinzu kamen im Forumsprogramm Themen wie Ethische Geldanlagen oder Nachhaltiger Tourismus. Hier liegt auch der Grund für den neuen Namen der Messe: „Fair Trade & Friends“ signalisiert: Hier geht es über den Fairen Handel hinaus auch um weitere „befeundete“ Themen zum Thema Nachhaltigkeit.

Faires Geld

Angebotsbereiche, die die Besucher auf der Fair Trade & Friends am meisten interessierten, waren: Lebensmittel, Textilien, Kunsthandwerk, Accessoires und Faires Geld. Vor allem letzteres Thema hat in der Gunst der Besucher im Vergleich zum Vorjahr deutlich zugelegt – wohl auch eine Folge der veränderten Schwerpunktsetzung der Messe in diesem Jahr.

Das ergänzende Rahmenprogramm wurde von den Besuchern insgesamt mit „gut“ bewertet. Die laut Besucherbefragung am meisten nachgefragten Themen der Infoshops und Fachvorträge waren „GEPÄ“, „Fair in der Schule“ und „Mobiltelefone – Transparenz in der Produktionskette“.



... 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

3D/2D SERVICE Wir setzen Ihre Ideen um.
Konstruktionsbüro Schmitz
 3D/2D - Konstruktion - Visualisierung
 Zeichnen - Scannen - Plotten - Kopieren
 M 0171-402 70 32 konstruktionsbuero-schmitz@web.de
02383 / 9369955
 Fax: **9369956**

Akten- und Datenvernichtung  **Reisswolf GmbH**
 Kohlenweg 8, 44147 Dortmund
 www.reisswolf.de
0231 / 820051

Alu-Fahrergerüste 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**

 **BALLONZAUBER**
 AIRSPACE WORKSHOP GMBH & CO. KG
 WEIBENBURGER STR. 3 • 44135 DORTMUND
 E-Mail: info@ballonzauber.de
 RAUM- UND BALLONDEKORATIONEN • BALLONGAS
 WERBEBALLONS • LUFTSPIELKISSEN • GROSSBALLONS
 DEKORATIONEN • WERBUNG • LOGISTIK
0231 / 5569700
 Fax: **55697040**

Büro-Ausstattung Professionelle Beratung und Komplettservice bietet:
Sitzmöbel **PlanSystem GmbH**
Schrankwände Hannöversche Str. 22, 44143 D0
0231 / 562209-0
 Fax: **56220999**

Bürobedarf  **PRO BÜRO & KOPIER**
 www.probuero-gmbh.de
 Speicherstraße 1, 44147 Dortmund
0231 / 998890-52
 Fax: **998890-90**

Büro-Möbel  **Schüssler**
 BÜRO-EINRICHTUNGSHAUS
 Objekt-Einrichtungen
 Eisenhüttenweg 7 • 44145 Dortmund
0231 / 861077-0
 Fax: **861077-29**

 **CANDAN**
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 Möhnese
 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 Proto-
 typen bis zur Serienfertigung.
PSO Schneider GmbH Strümpfenbusch 12, 44357 D0
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  **CESAB**
 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**
STILL GmbH
 Verkauf / Miete / Gebraucht
 Werkniederlassung Dortmund
 Breisenbachstr. 106, 44357 Dortmund
0231 / 9361115
 Fax: **9361170**

RUHR Wirtschaft Deutlich über 50 % Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand.
 Das regionale Unternehmermagazin **Das wirkt.**

Gabelstapler - Lagertechnik **Dipl.-Ing. TECKLENBORG GmbH**
 Verkauf - Miete - Fullservice
 Schemmelweg 2, 59368 Werne
 www.tecklenborg.de
02389 / 7981-0
 Fax: **7981-94**

Gebäude-Service  **STOLL**
 Infrastrukturelles FM, Unterhaltsreinigung,
 Baureinigung, Hausmeisterdienste,
 Fassadenreinigung, Glasreinigung, Winterdienst
 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 Nass- und Trockenreiniger  **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 **0521 /**
 ► Infrastrukturelle Dienstleistungen **137878**
 ► Pförtnerdienste **Fax:**
 ► Bestreifung & Schließdienst **137880**
 August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld

INTRADUCT Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
 diplomierte Dolmetscher & Übersetzer
 Gerichtsstr. 19 • 44135 Dortmund
 info@intraduct.de • www.intraduct.de
0231 / 952045-0
 Fax: **952045-28**

Industrie und Handel Fotografie Moxia Marketing GmbH - Fotoprofis für
 Industrie, Handel, Firmenportraits
 Maschinen, Produkte, Packshots
 mobile Studio- u. Blitzanlage
 www.moxia-marketing.de
0231 / 2203809

LENSING DRUCK
 Wir machen Ideen sichtbar.
 www.Lensing-Druck.de
 Ahaus • Münster • Dortmund

SCHRADER  **Linde**
 Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG
 59439 Holzwickede • Wilhelmstr. 20
 www.schrader-lindestapler.de
02301 / 91251-0
 Fax: **91251-15**

NATURSTEINWERK  **OTTO**
 Unsere Profession - seit über 30 Jahren private
WELNESSOASEN
 mit MARMOR und GRANIT, SANDSTEIN und QUARZIT
 DESIGN-HERSTELLUNG-EINBAU
 www.naturstein-otto.de • info@naturstein-otto.de
02307 / 941610
 Fax: **9416122**

PROTEUS LIFT GmbH
 ► Hubwagen ► Montagelifte
 ► Hubtische ► Deichselstapler
 Küferstraße 17 • 59067 Hamm
 info@proteus-lift.de • www.proteus-shop.de
02381 / 544700
 Fax: **544709**

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**

LOGISTIK FLÄCHEN -  **Bauszus GmbH**
 Wir betreuen Ihr Lager
 Walter-Welp-Str. 7 • 44149 Dortmund
 kontakt@verpackungen-bauszus.de
0231 / 179917
 Fax: **1770576**

Regelinsolvenz  **VfE**
 Der Verein f. Existenzsicherung informiert
 (ehem.) Freiberufler u. Selbständige
 Kostenlose Beratung, schnelle Hilfe
 www.vfe.de
0231 / 2203807

Powerkonferenz im BVB-Presseraum

am 18.11.2013, 14.00 – 19.00 Uhr



Professionelles Risikomanagement wird für den Mittelstand aufgrund steigender rechtlicher, steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Anforderungen immer wichtiger. In der halbtägigen Powerkonferenz des regionalen Unternehmerportals www.mittelstand-dortmund.de erhalten Sie geballte Informationen aus unterschiedlichen Fachgebieten.

Jetzt anmelden (Achtung begrenzte Platzzahl)!

Fax-Anmeldung: 0180 – 50 065 340 194

Ja, ich melde mich verbindlich zur Powerkonferenz „Risikomanagement im Mittelstand“ für 149,- € zzgl. MwSt. an.

Ich kann nicht teilnehmen, hätte aber gerne die Konferenzunterlagen und weitere Infos per Mail.

Unternehmen Funktion

Titel / Vorname / Name

Straße / Hausnummer

PLZ / Ort

Telefon (inkl. Vorwahl)

E-Mail Unterschrift

Initiativpartner von mittelstand-dortmund.de:



ETL | Unternehmensberatung

unternehmen.online

mittelstand-dortmund.de

Konferenzprogramm

Moderation Dr. Michael A. Peschke

„BVB – Der Weg aus der Krise“

Thomas Treß,
Geschäftsführer, BVB

„Risikomanagement und Compliance“

Birgit Düsterloh, Partner,
Rölfs RP Partner AG

„Insolvenz- und Forderungsausfallrisiken im Mittelstand“

Hartmut Irmer, Leiter Vertrieb,
Creditreform Dortmund/
Witten Scharf KG

„Persönliche Haftungsrisiken von Geschäftsführern“

Dr. Aare Schaijer,
Partner, audalis, Kohler,
Punge & Partner

„Achtung Steuerfahnder – Risiken bei Prüfungen und Geldanlagen“

Michael Steinrücke
Bockholt, Steinrücke, Heldt

„Finanzierungs- und Kostenrisiken vermeiden und reduzieren“

Herbert Prigge,
Geschäftsführer,
ETL Unternehmensberatung
Rhein Ruhr GmbH

Get-together, Stadionführung

Ab 17.30 Uhr: Imbiss,
danach Führung durch
den Signal Iduna Park

LOGISTIK FÜR VISIONÄRE UND EINKÄUFER.

DACHSER European Logistics

Neben vielen europäischen Standorten verbinden wir auch langfristige Unternehmensziele mit kurzfristigen Optimierungsvorteilen. Profitieren Sie mit DACHSER von einem flächen-deckenden Transportnetz, einheitlichen Standards und präzise getakteten Laufzeiten. Wir verbessern Ihre Logistik. Zuverlässig. Effizient. Täglich.

