

Wir machen uns stark für Ihren Erfolg

Unternehmen, die die IHK nutzen, wissen sie zu schätzen und sind mit ihren Leistungen mehr als zufrieden. Das ist uns nicht nur als klares Ergebnis aus einer infas-Umfrage bekannt. Wenn es beispielsweise um Außenwirtschaftsfragen geht, das hat das Bundeswirtschaftsministerium herausgefunden, dann ist die IHK vor allen anderen Ein-

richtungen „Die erste Adresse“.

Das ist sie auch in anderen Wirtschaftsfragen, etwa der Berufsbildung, klar. Aber in welchen noch? Auf einen Blick ist das kaum zu erkennen.



In die Riemen legen für die regionale Wirtschaft – und das unter neuem Namen und mit einem markanten Profil –, das ist eine der zentralen Aufgaben der IHK Nord Westfalen.

Rund 350 Stichworte von A bis Z umfasst das Aufgabenspektrum. Individuelle Dienstleistungen mit direktem messbarem Nutzen für die Unternehmen stehen mit abstrakten öffentlich-rechtlichen Aufgaben in einer Reihe. Zum Beispiel mit einer der wichtigsten Aufgaben, der Vertretung des Gesamtinteresses der regionalen Wirtschaft, die das Bundesverfassungsgericht vor wenigen Wochen noch einmal untermauert hat. Bei dieser Hauptaufgabe mündet das Engagement meist im Strom der Bundesgesetzgebung. Nutzen: öffentlich kaum zu kommunizieren. Mit der erfolgreichen Einflussnahme auf Gesetzesänderungen zugunsten der Wirtschaft insgesamt oder zugunsten der mittelständischen Unternehmen zu werben, schickt sich nicht und führt zum Gesichtverlust des Gesprächspartners.

Der IHK mangelt es an Profil. Bundesweit. Das soll sich ändern, damit der Nutzen des einzigartigen Netzwerks der Industrie- und Handelskammern, das über die Außenhandelskammern sogar weltweite Wirkung entfaltet, für die Unternehmen deutlich wird. Deshalb haben der Deutsche Industrie- und Handelskammertag und die Industrie- und Handelskammern gemeinsam ein Marketingkonzept für einen einheitlichen Auftritt erarbeitet, mit einheitlichen Dienstleistungsaufgaben, einheitlichen Produkten, einheitlichen Leistungsstandards und einem einheitlichen Erscheinungsbild, neudeutsch Corporate Design genannt (s. S. 45).

An der Umsetzung dieses Marketingkonzeptes arbeiten wir. Wie gesagt: „Wir machen uns stark für Ihren Erfolg.“ Denn wer uns nutzt, dem nutzen wir. Und je mehr Unternehmen uns nutzen, desto stärker wird auch Nord-Westfalen. Nord-Westfalen? Ja, Nord-Westfalen! Schließlich gehört zu einem klaren Profil auch eine klare räumliche Zuständigkeit, die sich mit einem Wort benennen lässt. Wo dieser starke Wirtschaftsraum liegt, dem wir aus gutem Grund einen neuen Namen gegeben haben? Ein Blick auf die Karte genügt – siehe Seite 9.

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Quo vadis Steuerstaat?

Top-Experten diskutierten in der IHK

Seite 29

Bankgebühren hemmen Außenhandel

Wenn Frau Schmitz ihren französischen Winzern Geld überweisen will, kostet sie das – immer noch – hohe Gebühren. Warum sind Auslandsüberweisungen so teuer?



Seite 47



Jahresbericht 2001

Als Netzwerk der nord-westfälischen Wirtschaft präsentiert sich die IHK im Jahresbericht, der diesem Heft beiliegt. Auf 36 Seiten informiert das vierfarbige Magazin beispielhaft über die Aktivitäten der IHK.

Aktuell

- 1 Ausrufezeichen
- 4 TerminBörse
- 6 NachrichtenPool
- 18 Leserbrief
- 98 Impressum
- 103 Seminare

Titelthema

- 14 „Go Europe“ leicht gemacht
Interesse an europäischen Nachbarmärkten steigt
- 16 Lohnende Märkte vor der Haustür
Exportpläne auf dem IHK-Prüfstand
- 18 Alles unter Kontrolle
Grenzkontrollen wurden durch Bürokratie ersetzt
- 20 Wasser für Gourmets in Hongkong
Salvus Mineralbrunnen ist auf den Geschmack gekommen
- 22 „Viele Unternehmen kommen zu spät“
... meint ein Unternehmensberater

Themen

- 29 Mehr Mut zu Reformen
Die Zukunft des Steuerstaates diskutierten hochkarätige Experten
- 30 Brache, die keine ist
Schon vor der Schließung der Zeche Ewald an Folgenutzung gedacht
- 36 Zwischen Bestnoten und Zitronen
Wie urteilen die Unternehmen der Region über ihren Standort?
- 38 Ganze Region braucht gesunde Industrie
Ihre Bedeutung für das Münsterland
- 45 Mehr Wirkung durch ein starkes Profil
Neuer Name und neues Logo für die IHK

- 47 Bankgebühren hemmen den Außenhandel
Trotz Euro: Auslandsüberweisungen sind teuer
- 49 Existenzgründung durch Übernahme
Das Beispiel der Firma Kausträter in Gelsenkirchen

Profil

- 10 Standortpolitik
- 28 Recht | Fairplay
- 32 Starthilfe und Unternehmensförderung
- 34 Aus- und Weiterbildung
- 43 International
- 44 Innovation | Umwelt

Wirtschaftsregion

- 23 Betriebswirtschaft
- 40 LebensWert
- 42 MenschenKenntnis
- 100 BetriebsBesichtigung
- 102 Wirtschaftsjuniorern

Forum

- 28 Amtliche Bekanntmachungen
- 50 BörsenPlatz
- 72 Handelsregister

Verlagsveröffentlichung

- 52 Kapazitäten für Hausputz
- 58 Endlich – mein Computer versteht mich!
- 60 Vorteile des Outbound
- 62 Wirtschaftlichkeit per Gesetz?
- 64 Große Chancen
- 67 Doppelschraube vorwärts
- 70 Neue Abläufe – neue Möbel!
- 71 Grüne Insel im Büro



Textile „Rand-erscheinungen“

Betriebsbesichtigung beim Textilunternehmen Krass + Wissing in Steinfurt.

Seite 100



Bestnoten und Zitronen

Der Standort Nord-Westfalen und wie die Unternehmer über ihn urteilen.

Seite 36



Business statt Brache

Die Zeche Ewald ist geschlossen. Aber das Gelände ist nicht tot. In einem Architektenwettbewerb wurden jetzt mögliche neue Nutzungen aufgezeigt.

Seite 30

Ideen schützen

Eine innovative Idee, ein neues Produkt? Dann ist es ratsam, sich vor Nachahmern zu schützen. Wie dabei vorgegangen werden kann, darüber informiert in Einzelgesprächen Patentanwalt Dr. Peter Paul Gehrke.

Anmeldung bei Elisabeth Heuser, Telefon (028 71) 99 03 18, Heuser@ihk-nordwestfalen.de.

21. März 2002, ab 16.00 Uhr
IHK Nord Westfalen, Willy-Brandt-Straße 3, Bocholt

Mit Nebenjob selbstständig

Der selbstständige Nebenjob in den eigenen vier Wänden ist für viele die ideale Möglichkeit, nach eigenem Zeiteinsatz kreativ und erfolgreich zu sein – und das bei überschaubaren Investitionen. Über die rechtlichen Rahmenbedingungen informiert die IHK Nord Westfalen in Bocholt in einem Vortrags- und Diskussionsabend.

Anmeldung bei Gerlinde Böling, Telefon (028 71) 99 03 14, E-Mail: boeling@ihk-nordwestfalen.de

18. März, 18 Uhr, IHK Nord Westfalen, Bocholt, Willy-Brandt-Straße 3

Krankenhaushilfslogistik

Über Probleme und Lösungen der Krankenhaushilfslogistik informieren die Hospitalgesellschaften der Franziskanerinnen Münster-Mauritz und der Verband für das Verkehrsgewerbe Westfalen-Lippe e.V. und die IHK Nord Westfalen. Weitere Infos Joachim Brendel, Telefon (0251) 707-361, E-Mail: brendel@ihk-nordwestfalen.de.

14. März 2002, 15 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster.



Foto: Webicka

Effective Management English

This 4-days intensive programme is for German managers who need English for business, technical, or social situations. The aim of the training is to improve passive and active English in the shortest time. The programme is especially suitable for staff who have no time for conventional English courses. This is a mid-level course.

The training concentrates on four important aspects of English:

– SPEAKING ENGLISH: Better conversation techniques. How to speak English faster and more naturally.

– UNDERSTANDING ENGLISH: How to understand badly spoken English; and also dialects, accents and slang.

– PROFESSIONAL COMMUNICATIONS: How to manage situations like meetings, discussions, presentations, telephone calls and business guests.

– LEARNING ENGLISH: Effective methods for building vocabulary, improving grammar, and correcting mistakes.

(Wenn Sie diesen Text verstehen, dann sind Ihre Vorkenntnisse ausreichend für eine Teilnahme.)

Das Seminar richtet sich an Manager/-innen, Firmeneinhaber/-innen sowie leitende Angestellte.

Es findet statt vom 8. bis zum 11. Mai 2002 im Hotel Eichenhof in Greven und kostet 766,94 EUR/1500,00 DM zzgl. Hotelkosten. (Bitte erst nach Erhalt der Rechnung überweisen.) Anmeldeschluss ist der 30. April 2002.

Informationen: Akademie der Wirtschaft der IHK, Tel. (0251) 707-318/317, Postfach 40 24, 48022 Münster, seminare@ihk-nordwestfalen.de.

Malaysia- und Singapurreise

Der German Business Pool Malaysia, ein im Sommer 1996 gegründeter Firmenpool, veranstaltet vom 16. bis 22. März wieder eine Delegationsreise für Repräsentanten kleiner und mittelständischer Unternehmen nach Malaysia und Singapur. Unternehmen, die zunächst ihre Marktoptionen in der Region ausloten wollen, können hier potenzielle Geschäftspartner treffen und sich einen ersten Überblick über weitere Engagements verschaffen.

Informationen über die Reise und über den German Business Pool Malaysia bei Prof. Dr. Risch, Telefon (028 71) 99 03 14, E-Mail: risch@ihk-nordwestfalen.de.

Sales Desk Frankreich

Sie wollen Ihre Aktivitäten in Frankreich auf- oder ausbauen? Durch den Sales Desk sparen die Firmen in der Regel 90 Prozent der Kosten ein, die bei einem eigenen Auslandsbüro anfallen würden. Informieren Sie sich bei der Veranstaltung der IHK mit der Möglichkeit zu intensiven Einzelgesprächen mit den Vertretern der AHK Frankreich. Die Kosten betragen 35 Euro pro Teilnehmer.

23. April, 10 bis 12.30 Uhr, ab 13 Uhr Einzelgespräche, IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, Münster.

Informationen und Anmeldung: Evelyn Wolpert, Telefon (0251) 707-229, E-Mail: wolpert@ihk-nordwestfalen.de.

Sprechtag Schweiz

Im Rahmen der Exportoffensive lädt die IHK Nord Westfalen zu einem Sprechtag Schweiz ein. Damit Sie sich über die Chancen für Ihre Produkte auf diesen interessanten Auslandsmarkt informieren können, steht Ihnen der Vertreter der Auslandschweizerkammer Schweiz zu intensiven Einzelgesprächen zur Verfügung. Die Veranstaltung kostet 35 Euro.

14. März, 10 bis 18 Uhr, IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, Münster.

► CeBIT

Bei der IHK sind Eintrittskarten für Fachbesucher der CeBIT in Hannover (13.3.–20.3.2002) im Vorverkauf erhältlich. Die Tageskarte kostet 30 Euro, die Dauerkarte 67 Euro.

► Pisa und die Folgen

Über „Bildung – aktuelle Herausforderungen für Wirtschaft und Gesellschaft“ sprach Dr. Annette Schavan, Kultusministerin des Landes Baden-Württemberg, beim Jahresempfang der IHK im Januar. Die Rede wurde mit großer Zustimmung aufgenommen und daher jetzt auch als Broschüre herausgebracht. Sie ist kostenlos zu beziehen beim Informations- und Servicezentrum (ISZ) der IHK Nord Westfalen, Telefon (02 51) 707–100, Telefax (02 51) 707–368, info-center@ihk-nordwestfalen.de.

► Wer ist der beste Arbeitgeber?

Professionelles Personalmanagement ist dringend angezeigt, um Mitarbeiter zu binden und neue qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen. TOP JOB erstellt eine Hilfstelle der besten Arbeitgeber unter den mittelständischen Unternehmen in Deutschland und setzt die Unternehmen als attraktive Arbeitgeber in Szene. Die Bewerbungsfrist läuft bis zum 22. April 2002. Weitere Informationen sind unter www.topjob.de oder direkt bei der compamedia GmbH in Überlingen, Telefon (075 51) 94 98 63-0, Telefax (075 51) 94 98 63-9, E-Mail: Schuble@compamedia.de erhältlich. Die Kostenbeteiligung beträgt Euro 4800,-.

Ernst-Schneider-Preis

Die erste Ausschreibung des Ernst-Schneider-Preises unter Tageszeitungen hat große Resonanz gefunden. Jede dritte deutsche Vollredaktion beteiligt sich am Wettbewerb um die beste Wirtschaftsberichterstattung. Insgesamt beteiligten sich 41 Regionalzeitungen mit einer verkauften Auflage von fast sieben Millionen Exemplaren.

Die IHK hat den Ernst-Schneider-Preis, einen der renommiertesten und bestdotierten Wirtschaftspreise Deutschlands, im Jahr 2002 um die Preissparte „Print“ ergänzt. Bisher wird der Preis Autoren des Hörfunks und des Fernsehens verliehen. Der Ernst-Schneider-Preis der deutschen IHK ist mit insgesamt 70 000 Euro dotiert.



Mit Hörsaalwissen Kapital vermehrt

10 000 echte Euro – wer macht mehr daraus? 25 Studierende der Fachhochschule Münster erarbeiteten in einer „klassischen“ Seminarveranstaltung am Fachbereich Wirtschaft der Fachhochschule Münster wichtige theoretische Aspekte des Wertpapiermanagements.

Anschließend investierten sie in fünf Gruppen je € 10 000. Die Arbeitsgemeinschaft münsterländischer Sparkassen hatte die

Mittel zur Verfügung gestellt und die Teilnehmer regelmäßig mit Kapitalmarktinformationen versorgt. Immerhin vier der fünf Gruppen vermehrten das Kapital, drei konnten sogar im Anlagezeitraum den Vergleichsindex – Benchmark – schlagen. „Der Lerneffekt ist deutlich höher als bei reinen Theorieveranstaltungen“, urteilten die Professoren Dr. Ulrich Balz und Dr. Heinz-Gerd Bordemann, die das Seminar leiteten.

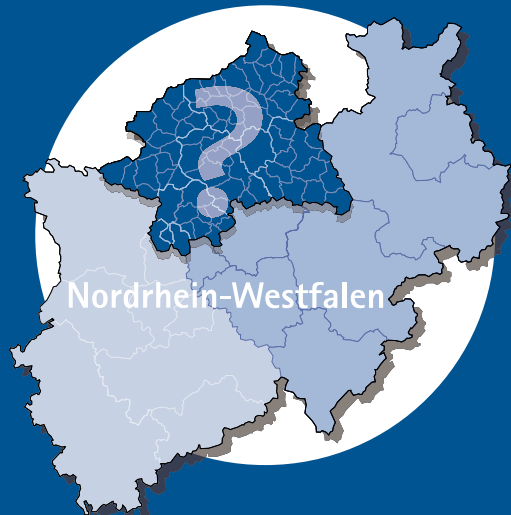
Weiterbildung unter Palmen

Frauen u/Unternehmen e.V. veranstaltet vom 12. bis 17. April 2002 eine Business-Reise nach Mallorca für alle, die sich eine kleine Auszeit gönnen wollen. Eva Kanis wird dort vermitteln, wie gestresste Frauen die Kraft der Balance aus sich selber schöpfen können. Alles was sich ereignet, ist

die Manifestation Ihrer innersten Gedanken, Entscheidungen, Ideen und Beschlüsse. Finden Sie den unsagbaren Schatz: sich Selbst. Hier liegt Ihre Stärke, aus der Sie Ihr Leben, Ihr Unternehmen, Ihre Beziehungen und Ihren eigenen Weg kreativ gestalten. Befreien Sie diese Kraft! Denn Erfolg macht Spaß! Die Reise kostet 1150 Euro pro Person im Doppelzimmer und 1330 Euro im Einzelzimmer. Die Leistungen umfassen den Flug mit rechnergestützter Flugsicherheitsgebühr, Bustransfer vom Flughafen zum Hotel und zurück, Halbpension, Referat und Workshops zum Thema „Die Kraft der Balance“, Inselrundfahrt, Besuch von Els Calderes, Reiseleitung und Reisekosten-Sicherungsschein.

Weitere Informationen gibt es unter der Telefon-Nr.: (02 51) 5 44 22 im Internet unter: www.ihk-nordwestfalen.de/frauen_und_unternehmen.

Wie heißt die starke Wirtschaftsregion im Norden Westfalens?



Produzierendes Gewerbe 2001

Umsatzeinbußen

Der Gesamtumsatz im Produzierenden Gewerbe ist von Januar bis Dezember 2001 um 3,8 Prozent auf 43,5 Mrd. Euro zurückgegangen, stellt die IHK Nord Westfalen anhand aktueller Wirtschaftsdaten für ihren Bezirk fest. Dabei sind sowohl der Inlandumsatz als auch der Export mit 4,5 bzw. 1,8 Prozent geschrumpft. Die Exportquote für 2001 liegt im Vergleich zum Jahr 2000 nahezu unverändert bei 24 Prozent. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte hat es einen verstärkten Abschwung gegeben, während die Wirtschaft zu Beginn des Jahres 2001 noch von bestehenden Aufträgen zehrte. Im Landesmittel fallen die Zahlen nur wenig besser aus: In NRW ging der Gesamtumsatz um 1,2 Prozent zurück, der Export stieg leicht um 0,9 Prozent.

Insgesamt geben die auf das Jahr hochgerechneten Monatszahlen aber nur die durchschnittliche Entwicklung wieder; in den einzelnen Branchen

und Teilregionen gibt es teilweise starke Abweichungen beziehungsweise Sonderentwicklungen," erläutert der für Volkswirtschaft zuständige Geschäftsführer Prof. Dr. Bodo Risch. „Herausragend sind zum Beispiel die hohen Zuwachsraten in der Stadt Münster. Hier haben der Gesamtumsatz um 10,3 Prozent und der Auslandsumsatz um 20,5 Prozent zugelegt.“ Dazu beigetragen haben vor allem die Chemieunternehmen, die in Münster über 50 Prozent des Gesamtumsatzes und zwei Drittel des Exports erwirtschafteten. Im Kreis Recklinghausen hingegen, wo die Chemische Industrie die umsatzstärkste Branche ist, gab es ein Minus von 8,9 Prozent bei den Umsätzen.

Das Ernährungsgewerbe, die zweitstärkste Branche im IHK-Bezirk Münster, hat sich von BSE- und MKS-Krise weitgehend erholt und verbuchte einen Zuwachs von 10,5 Prozent auf knapp 5 Mrd. Euro Umsatz.

Leserbrief zu „Da hört der Spaß auf“, WIRTSCHAFTSSPIEGEL 2/2002

Schwerer Weg des Unternehmers

Das Maß ist wirklich voll und wir Unternehmer müssen uns überlegen, an welchen Stellen wir mit dem „Streik“ oder der Gegenwehr beginnen sollten, denn: noch so gute Worte reichen nicht aus, um wahr und ernst genommen zu werden, es müssen Taten folgen. So sind beispielsweise Überstunden nicht zu verdammern, sondern trotz hoher zusätzlicher Kosten das einzig noch Machbare gegen einen fast totalen Kündigungsstopp. (...)

Nur wenn in Deutschland endlich die verheerende Bürokratisierung und Reglementierung einer größeren wirtschaftlichen Freizügigkeit und Selbstständigkeit der sogenannten „mündigen“ Bürger weichen, haben wir wieder eine Chance, den Anschluss an unsere Nachbarländer zu finden. Vielleicht haben dann auch wieder mehr junge Menschen den Mut und die Lust dazu, den schweren Weg eines Unternehmers zu gehen. Im Moment jedenfalls kann man nur davon abraten. Die für dieses Jahr erwartete hohe Zahl der Konkurse im Mittelstand unterstreicht dieses.

Dr. Hans-W. Seppelfricke, Gelsenkirchen

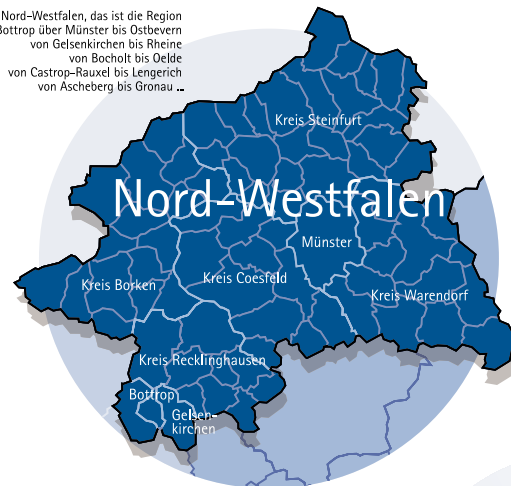
Ganz einfach: Nord-Westfalen

Die Wirtschaftskraft Nord-Westfalens ist mit 55,3 Milliarden Euro pro Jahr größer als das Bruttoinlandsprodukt mancher europäischer Volkswirtschaft*.

Über 100.000 Mitgliedsunternehmen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen bieten hier über 750.000 Menschen einen Arbeitsplatz und damit eine Zukunft.

* zum Vergleich: Tschechische Republik 49,5 Milliarden Euro, Ungarn 41,9 Milliarden Euro (BIP 1998, Quelle: Eurostat)

Nord-Westfalen, das ist die Region von Bottrop über Münster bis Ostbevern von Gelsenkirchen bis Rheine von Bocholt bis Oelde von Castrop-Rauxel bis Lengerich von Ascheberg bis Gronau ...



IHK Nord Westfalen

Wir machen uns stark für Ihren Erfolg.

www.ihk-nordwestfalen.de

- ▶ Standortpolitik
- ▶ Starthilfe und Unternehmensförderung
- ▶ Aus- und Weiterbildung
- ▶ Innovation | Umwelt
- ▶ International
- ▶ Recht | Fair Play

Emischer-Lippe rückt zusammen

Die zehn Kommunen des Kreises Recklinghausen und die zwei kreisfreie Städte Bottrop und Gelsenkirchen arbeiten intensiver zusammen: Im Rahmen des ChemSite-Verbandes soll eine Projektentwicklungsgesellschaft realisiert werden, die große zusammenhängende Flächen für die Chemieindustrie aus den bestehenden Chemieanlagen entwickelt und vermarktet. Die dort entstehenden Arbeitsplätze sichern vor allem die bereits bestehenden.

Daneben werden in dem Positionspapier „Zukunft an Emischer und Lippe“ die zentralen Entwicklungsschwerpunkte der Region genannt.

Sparkassenfusion

Coesfelds Kreisdirektor Joachim L. Gilbeau begrüßt die Entscheidung der Stadt Billerbeck zur geplanten Fusion der Stadtparkasse Billerbeck mit der Sparkasse Coesfeld. Gilbeau: „Ohne dem noch ausstehenden Beschluss des Kreistages und anderer Gremien vorzugreifen zu wollen ist dies ein Schritt der Vernunft.“ Die Fusion der Stadtparkasse Dülmen mit der Sparkasse Coesfeld war bereits vor einigen Jahren vorgeworfen worden.

„Euro kein Teuro“

Der nur verhaltene Anstieg der Inflation im Januar von 2,1 Prozent zeige, dass der Euro kein Preistreiber sei. Dies erklärte der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Offenkundig lasse der harte Wettbewerb auf den Märkten insgesamt keinen starken Preisanstieg zu.

Unternehmer und Kommune

Münsters Wirtschaft nicht zufrieden

Über 200 Unternehmen wurden in Münster zum Thema „Verwaltung und Mittelstand“ befragt. Für die Gesamtzufriedenheit mit der „Bearbeitung des wichtigsten Anliegen“ wird in der Umfrage die Durchschnittsnote 3,1 vergeben. 40 Prozent der in Münster von infas interviewten Firmen ziehen dabei mit „gut“ und „sehr gut“ die Bestnoten, 21 Prozent indes sind unzufrieden und werten mit fünf und sechs.

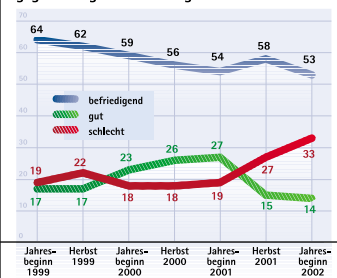
„Über 60 Prozent der Befragten hatten in den letzten drei Jahren bis zu vier Mal Kontakt zur Verwaltung – und das bei ganz unterschiedlichen Anlässen“, zitiert Dr. Annet Marie Janetzki, Leiterin der Wirtschaftsförderung.

Auch sei für die Befragten der Verwaltungskontakt zukünftig wichtig: „Rund ein Drittel der Befragten plant in absehbarer Zeit Erweiterungen oder Verlagerungen des Standortes“.

Fest umrissen scheint der Handlungsbedarf: der „Kunde Mittelstand“ wünscht sich laut Umfrageauswertung, dass er Entscheidungen nachvollziehen kann. Er möchte sein Anliegen schnell bearbeitet wissen, favorisiert die Übernahme einer Gesamtverantwortung in der Verwaltung, freut sich über Eigeninitiative des Fachbereichs bei der Bearbeitung seines Anliegen und wünscht sich Verständnis für die Bedürfnisse seines Unternehmens.

Konjunktur der Ruhrwirtschaft

gegenwärtige Geschäftslage



Quelle: Ifo, größtmöglicher Bericht der IHKs Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen und Münster (Westliche Gruppe Gelsenkirchen)

Grafik: Hartmann

Die konjunkturelle Schwäche in der Ruhrwirtschaft hält zum Jahresbeginn 2002 an. In den vergangenen Monaten hat sich die Situation weiter verschlechtert. Die Wirtschaft bewegt sich am Rande einer Rezession.

Neue Ideen, die Deutschland wettbewerbsfähiger machen, standen im Mittelpunkt der Auftaktkonferenz des DIHK zum IHK-Jahresmotto „Standort Deutschland: Stark machen für die Zukunft“ am 4. Februar 2002 in Berlin. Rund 700 Teilnehmer aus Politik und Wirtschaft diskutierten darüber, was getan werden muss, um unternehmerisches Engagement in Deutschland zu fördern.

Neue Ideen braucht das Land

Für DIHK-Präsident Ludwig Georg Braun ist weniger Staat, mehr Eigenverantwortung und Privatisierung der Schlüssel für die Senkung der hohen Staatsquote. Bundeskanzler Gerhard Schröder kündigte als nächstes Reformprojekt an, die Arbeitslosen- und Sozialhilfe zusammenzulegen.

Braun mahnte, dass die „Kraftwerk AG Deutschland“ einige Störfälle zu verzeichnen habe. Entscheidend sei eine Weiterentwicklung, die Vorrang vor „Reparaturen“ habe. Er betonte aber, dass das vorhandene Potenzial in Deutschland exzellent sei.

Im Rahmen des Jahresmotto „Standort stärken“ organisieren die IHKen rund 400 Veranstaltungen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hat die Standpunkte der Wirtschaft zum Standort in einer Broschüre zusammengefasst. Sie ist kostenlos zu beziehen beim DIHK, Fax-Bestellservice: (02 28) 104-16 26, Internet: www.ihk.de.

newPark

Gestartet

Die flächenbezogene Gestaltung des modernsten Industrieparks Deutschlands beginnt. Gemeinsam mit Staatssekretär Jörg Bickenbach, Regierungspräsident Dr. Jörg Twenhöven, Flächeneigentümer Franz-Josef Drabig und Karl-F. Schulte-Uebbing von der IHK startete die newPark Planungs- und Entwicklungsgesellschaft die Rahmenplanung.

Die Rahmenplanung wird den Leitgedanken des newPark-Konzeptes folgen: Ein attraktives Umfeld für die anzukommende Unternehmen durch nachhaltige Flächenentwicklung in Form von flexiblen und großzügigen Gestaltungsmodulen.

„Wir können heute den Standort Ruhrgebiet nicht mehr nach bisherigen Maßstäben erfolgreich im internationalen Standortwettbewerb anbieten“, so MWMVEV-Staatssekretär Jörg Bickenbach. „Deshalb werden mit newPark neue Ansätze einer vorausschauenden Flächenpolitik entwickelt, die auch an anderen Stellen umsetzbar sein werden und international Aufmerksamkeit hervorrufen. Zugleich hat der Emscher-Lippe-Raum die einmalige Chance, sich mit newPark als moderner Industriestandort in Deutschland neu zu positionieren.“

Für Stefan Kornmann, Projektleiter aus dem Team von Stararchitekt Prof. Albert Speer aus Frankfurt, ist die Masterplanung ein Spiegel der Innovationskraft von newPark. Alleinstellungsmerkmale werden geschaffen, die internationale Vermarktung unterstützt und die Ansiedlung von Unternehmen leicht gemacht.



Foto: Wodicka

Lkw-Maut Bedrohlich

Jeder zweite Güterkraftverkehrsunternehmer oder Spediteur der Region sieht die Existenz seines Unternehmens durch die geplante Lkw-Maut bedroht.

Weitere 40 Prozent befürchten „große negative Auswirkungen“. Das ist das Ergebnis einer Umfrage der IHK Nord Westfalen. „Diese Ergebnisse sollten Bundesverkehrsminister Bode wenig nachdenklich stimmen, denn sie zeigen, dass die For-

derungen des Gewerbes nach einer weitestgehenden Kompensation der geplanten kilometerabhängigen Lkw-Maut nicht nur heiße Luft sind“, erläutert Joachim Brendel, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Verkehr und Logistik. „Das Ver-

kehrsgewerbe steht mit dem Rücken zur Wand und benötigt für die bevorstehende streckenbezogene Maut dringend eine fiskalische Entlastung“. Die Befragungsergebnisse unterstreichen dies: Als wichtigste Kompensationsmaßnahme sehen die Unternehmen eine Senkung der Mineralölsteuer, die von 86 Prozent der Befragten auf Platz 1 oder 2 der Prioritätenliste gesetzt wurde. Darüber hinaus werden eine Absenkung der Kfz-Steuer auf EU-Mindestniveau und eine EU-weite Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen gefordert.

Denn das Gewerbe steht auch ohne die neue Lkw-Maut bereits unter erheblichem Kostendruck: Fast jeder (94 Prozent) gibt an, seine gegenwärtige Geschäftslage werde durch die bisherigen Ökosteuererhöhungen negativ beeinflusst. Weitere Probleme bereiten die Erhöhung der Versicherungsprämien (60 Prozent) und gestiegene Personalkosten (58 Prozent). 93 Prozent der befragten Unternehmen sind sich sicher, dass sie die zusätzlichen Kosten der Lkw-Maut nicht oder allenfalls teilweise durch Transportpreiserhöhungen an ihre Kunden weitergeben können.

Ganovenjagd im Münsterland



Die Tatort-Kommissare Leo Lenz (l.) und Prof. Karl Friedrich Boerne ermitteln ab Herbst in Münster.

Foto: WDR

Ein neues „Tatort“-Team wird schon ab Herbst in Münster ermittelt. Zwei besonnene Kommissare, dargestellt von Ulrich Nothen und Axel Prahl, rücken den kauzigen und raffiniert hinterhältigen Gesetzesbrechern vor Ort auf den Pelz. Damit werden zum ersten Mal in der 30-jährigen „Tatort“-Geschichte die Kriminellen nicht nur in den Industriemetropolen am Rhein aufgespürt, sondern zweimal jährlich im Münsterland, wo, so WDR-Intendant Fritz Pleitgen, „die Gesetzlosigkeit durchtriebener ist“. Ganz andere Geschichten und Bilder wollte man zeigen, erläutert die

Produktionsgesellschaft Colonia Media und dabei sehr nah an der Realität recherchieren. Kontakte zum Polizeipräsidium und der Pathologie in Münster sind bereits geknüpft.

Auf einer vorausgehenden Location-Tour des bei Stadt und IHK angesiedelten Filmservice MünsterLand stieg das Interesse an dieser noch unverbrauchten Filmregion, auch die laufende Produktion wird vom Filmservice weiter betreut. Prominente Unterstützung bekam die Region auch: NRW-Ministerpräsident Clement wies auf Münster als Krimi-Standort hin.

Gescheitert

Preußenpark Münster

Der so genannte Preußenpark in Münster wird nicht gebaut. Das Bundesverwaltungsgericht hat mit Beschluss vom 16. Januar eine Revision gegen das Urteil des Oberverwaltungsgerichts Münster nicht zugelassen, das den Bebauungsplan für die Kombination von Einkaufszentrum und Fußballstadion für nichtig erklärt hatte. Nach fast sieben Jahren ist damit das Projekt gescheitert, das die Stadt

Münster gemeinsam mit dem Hamburger Entwickler von Shoppingcentern ECE geplant hatte. Vorgesehen waren ein Neubau des altherwürdigen Preußenstadions sowie die Errichtung eines modernen Einkaufszentrums mit rund 25.000 m² Einzelhandelsverkaufsfläche und weiteren Dienstleistungen.



Foto: IHK

Vom FMO in die ganze Welt: Über das umfangreiche Luftfracht- und Dienstleistungsangebot der FMO-Cargo-Services GmbH informierten sich die Mitglieder des Arbeitskreises „Verkehr + Logistik“ der IHK Nord Westfalen.

„Go Europe“ leicht gemacht

Angeichts flauer Binnenkonjunktur steigt das Interesse an Geschäften mit den europäischen Nachbarn. Nah und lohnend sind die Märkte.



Besonders günstig sind die Wachstumsaussichten gerade für die europäischen Nachbarländer, wie zum Beispiel die Niederlande, Belgien, Finnland und die anderen skandinavischen Länder (siehe Tabelle).

Scherzhafte ist bereits häufig festgestellt worden, dass Prognosen schwierig sind – besonders wenn sie die Zukunft betreffen. Dennoch sollten sie ein Anlass sein, verstärkt über ein Engagement in den europäischen Nachbarländern nachzudenken, zumal immer eine gewisse Vorlaufzeit einzukalkulieren ist.

Lieber nahe Volumenmärkte

Um gerade auch kleinen und mittleren Unternehmen den Weg zu europäischen Geschäftskunden zu ebnen, haben die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen die Initiative „Go Europe“ gestartet, die im Januar schon bei der Premiere voll ausgebaut war. An drei Standorten in Münster, Bielefeld und Bonn kamen 80 Mittelständler zu über 250 Informationsgesprächen mit Vertretern von Auslands-Handelskammern aus sechs europäischen Ländern zusammen (siehe Seite 16). Über den Erfolg im Einzelnen wird man erst im Herbst Genaueres wissen, aber eines zeigt der große Zulauf auf jeden Fall: Das Interesse und sicher auch der Marktdruck sind da, stärker auf Geschäfte jenseits der Grenze zu setzen.

Für die Kampagne „Go Europe“ haben die IHKs gezielt nahe Volumenmärkte ausgewählt. Aller Erfahrung nach sind sie am ehesten geeignet, kleinen und mittleren Unternehmen mit wenig Auslandserfahrung einen erfolgreichen Einstieg auf Auslandsmärkten zu ermöglichen. Volumenmärkte stellen sicher, dass eine ausreichende Zahl kaufkräftiger Kunden vorhanden ist, so dass sich die anfänglichen Fixkosten der Marktbearbeitung schneller amortisieren lassen. Und die Nähe ist ein natürlicher Katalysator für Handelsgeschäfte – ein Newcomer auf Auslandsmärkten wird sein erstes Glück vermutlich nicht in China suchen.

Angebot der IHK

Ziel der IHKs ist es, mit einer überschaubaren Zahl von „Standard“-Produkten ein möglichst großes Interessensgebiet ihrer mittelständischen Klientel abdecken. „Go Europe“ ist dabei vor allem, aber bei weitem nicht

nur, gedacht für Mittelständler, die ihr Europageschäft aus- oder aufbauen wollen. Andere Instrumente im Servicebereich sind daneben

- ▶ IHK-Firmenpools für schwierige Nischenmärkte, wie etwa Kasachstan, China oder Malaysia, wo die Marktbearbeitung weniger kostet, wenn man sich mit anderen zusammen tut (www.ihk-muenster.de/außenwirtschaft/firmenpools, bzw. bei der federführenden Kammer unter www.ihk-koeln.de/ausland, mit Angabe der IHK-Länderschwerpunkte).
- ▶ Eine elektronische Geschäftsbörse www.e-trade-center.com, in der weltweit ständig mehr als 5000 Geschäftsangebote und -nachfragen abgeglichen werden.
- ▶ Ein gemeinsamer monatlicher Informationsdienst aller 16 NRW-IHKs, mit dem per E-Mail oder Massenfaxversand regelmäßig 15 000 Unternehmen erreicht werden (Aufnahme in den kostenlosen Verteiler: glass@ihk-nordwestfalen.de).

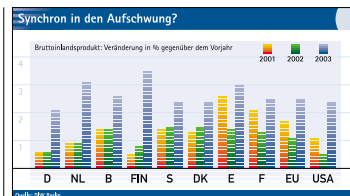
Steigende Marktintegration

Die Integration der Märkte in Europa kommt immer weiter voran, durch den gezielten Abbau nicht tarifärer Handelshemmnisse, durch den neuen Integrations-schub mit dem Euro, aber auch durch die unterschiedlichen Konjunkturverläufe, die in den Nachbarländern neue Chancen für deutsche Unternehmen eröffnen.

Beispiel Niederlande: „Die niederländischen Eisenbahnen planen die größten Infrastrukturmaßnahmen des Landes in Höhe von drei Milliarden Euro, finden aber keine einheimischen Bauunternehmen, die zeitnah Aufträge ausführen können“, erläutert Günter Güler, Marketing-Experte der Deutsch-Niederländischen Handelskammer aus Den Haag. Alte Vorurteile stimmen nicht mehr, dass deutsche Unternehmen hier kaum Chancen im Nachbarland hätten.

Seit Mitte der 90er Jahre ist die steigende Marktintegration in Europa auch in den Statistiken nachweisbar, wie das DIW jüngst errechnet hat. Über alle Produktionsbereiche gesehen, von der Kohle bis zu den Kreditinstituten, waren 4,9 Prozent der Erwerbstätigen direkt von der Waren- und Dienstleistungsausfuhr in die EU abhängig. Zählt man hinzu, was indirekt noch über die Vorleistungungsverknüpfungen hinzukommt, dann waren es 10,7 Prozent – bundesweit entspricht dies 4,1 Millionen Erwerbstätigen, auf den IHK-Bezirk Nord-Westfalen heruntergerechnet zirka 120 000 Personen.

Das ist aber noch nicht alles. Auf die EU entfallen etwa 56 Prozent aller Personen, die direkt oder indirekt von der Ausfuhr abhängig sind. Mit anderen Worten: Im IHK-Bezirk Nord-Westfalen sind, wenn man alle Länder betrachtet, etwa 200 000 Jobs davon abhängig, wie das Geschäft jenseits der Bundesgrenze läuft. Die Inter-



nationalisierung des Geschäfts ist mithin schon viel weiter fortgeschritten, als es häufig der Alltagswahrnehmung in der Region entspricht.

„Im Jahr 2000 war jeder fünfte Arbeitsplatz von der Ausfuhr abhängig, bei der Ausfuhr in die Länder der EU war es jeder neunte“, schätzt DIW-Forscher Joachim Schintke. „In 14 von 56 Produktionsbereichen beträgt die Quote der ausfuhrinduzierten Produktion und Beschäftigung bereits mehr als 60 Prozent, was die Bedeutung des Exports als Stütze für die Beschäftigung unterstreicht.“ Bemerkenswert sei außerdem die zunehmende Verflechtung der Dienstleistungsbereiche mit dem Ausland – die Ausfuhr der Datenverarbeitung hat sich von 1995 bis zum Jahr 2000 mehr als verdreifacht, die Hälfte des Exports geht in die EU. Großhandelsleistungen haben sich auch mehr als verdoppelt, mit einem Exportanteil für die EU in Höhe von 60 Prozent. Die nord-westfälischen Unternehmen sollten sich da nicht abhängen lassen.

Bodo Risch
risch@ihk-nordwestfalen.de

EU-Export – wichtiger, als man denkt

Produktionsbereiche	Direkte Abhängigkeit ¹	Gesamte Abhängigkeit ²
Kokerei-, Mineralölzerzeugnisse, Spalt- und Bruttostoffe	14,2	29,1
Chemische Erzeugnisse	26,2	47,4
Nahrungs- und Futtermittel, Getränke	10,9	14,8
Maschinen	24,8	32,5
Metallerzeugnisse	12,1	30,1
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	1,9	15,6

¹ Erwerbstätige für die Waren- und Dienstleistungsausfuhr in Prozent der sektoralen Erwerbstätigen (Ausfuhr in die EU)
² Erwerbstätige für die ausfuhrinduzierte Produktion in Prozent der sektoralen Erwerbstätigen (Ausfuhr in die EU)
 Quelle: Input-Output-Rechnung und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes; Berechnungen und Schätzungen des DIW Berlin.

Go Europe!

Lohnende Märkte vor der Haustür

Go Europe! Einen Schritt auf dem Weg zu mehr Marktpresenz in Westeuropa machten 32 Unternehmen mit Unterstützung der IHK Nord Westfalen. In einer Intensivberatung stellten sie ihre Exportpläne auf den Prüfstand.



Marktkenner Markus Kemper: „In den Bereichen Umweltschutz und Abfallwirtschaft rüstet Spanien zurecht kräftig auf. Deutsches Know-how ist hier gefragt.“

Foto: IHK

Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Spanien, Belgien/Luxemburg – für den Beratungstag „Go Europe“ hatte die IHK sechs attraktive Märkte für die mittelständische Wirtschaft der Region in das Blickfeld gerückt. Experten der Auslands-handelskammern (AHK) versorgten die Unternehmen mit Informationen aus erster Hand.

Internationale Herausforderung

„Das internationale Geschäft ist für den Mittelstand Chance und Notwendigkeit zugleich“, betont Prof. Dr. Bodo Risch, Volkswirtschaftler der IHK Nord Westfalen. Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum eines Unternehmens werde mehr und mehr von der Fähigkeit abhängen, fremde Märkte zu er-

schließen und sich darauf zu behaupten. Man müsse ja nicht sofort nach Asien oder Amerika schauen. Lohnende Märkte liegen direkt vor der Haustür. Risch wünschte den Mittelständlern mehr Mut, die internationale Herausforderung zu suchen. Sie können dabei auf die Unterstützung von IHK und Auslandshandelskammern bauen.

Marktlücken füllen

Christoph Jansen nutzte den Beratungstag „Go Europe“ nicht nur, um Favoriten für das angestrebte Exportgeschäft der

Firma Josef Brünninghoff in Heiden (www.brueuninghoff.de) zu finden. Ihm ging es auch um eine fundierte Einschätzung konkreter Pläne. „Wir rechnen uns auf dem Markt in Großbritannien gute Chancen aus“, betont Jansen, der im Bereich Kalkulation und Auftragswesen bei dem Hallenbauunternehmen aus dem Kreis Borken tätig ist. In England hat Brünninghoff bereits vor Jahren eine Reithalle erstellt. Einen Handelsvertreter gibt es auch schon. Doch irgendwie läuft für das Unternehmen das Geschäft auf den Britischen Inseln nicht richtig an, obwohl Jansen gerade hier eine echte Marktlücke vermutet. Denn Firma Brünninghoff kann etwas, was auf den Britischen Inseln nicht zum Standard gehört: Hallenbau im Materialmix aus Beton, Stahl und Holz. Vor allem die Verarbeitung im Brettschichtholz ist in England nicht so

verbreitet. So wird überlegt, erst mit einem Teilbereich im britischen Markt aufzutreten statt mit der ganzen Angebotspalette.

Ausdauer gefragt

Spezialisierung sei die richtige Strategie, bestätigte Ian Wivell von der britischen Auslands-handelskammer im Beratungsgespräch. Die Prognosen, die er dem Unternehmen mit seinen rund 200 Beschäftigten ausstellte, waren ermutigend: Firma Brünninghoff könne vom anhaltenden Bau-boom auf den Britischen Inseln profitieren, zumal deutsches Know-how nach wie vor einen guten Ruf besitze. Nach Einschätzung der AHK komme es vor allem darauf an, einen verlässlichen Handelsvertreter zu finden und vertraglich zu binden. Denn die Akquisition von Aufträgen oder die Suche nach einem Partnerunternehmen aus der Baubranche, der auf das Spezialwissen von Brünninghoff zugreifen will, könne nur vor Ort erfolgreich gestaltet werden. Ausdauer und Investitionsbereitschaft seien aber notwendig. Wivell: „Von heute auf morgen können gewinnträchtige internationale Geschäftsbeziehungen nicht geschaffen werden.“

Schlüsselsproblem Partnersuche

Die Suche nach dem richtigen Partner vor Ort ist das Schlüsselsproblem bei der Erschließung ausländischer Märkte. Diese Erkenntnis zog sich wie einer roter Faden durch die Beratungsgespräche mit den AHK-Marktexperten. Und das Produkt selbst? Einschränkungen in Bezug auf die internationale Tauglichkeit von Produkten machten die Experten so gut wie keine – wenigstens Exklusivität und Marktführerschaft die Chancen doch erhöhen. Glänzende Prognosen stellten die AHK-Experten darum der Simons Druck + Vertrieb GmbH in Nottuln (www.simons-druck.de) aus, die ein innovatives Instrument im Kampf gegen Marken- und Produktpirate-



Expertenrat: Mit Informationen, Adressen und dem Dienstleistungsangebot der Auslands-handelskammer Großbritannien versorgte Ian Wivell (links) Christoph Jansen vom Hallenbau-Unternehmen Brünninghoff in Heiden.

Foto: IHK

rie auf den Markt gebracht hat. SECUTAG®, so der Name des Patents, besteht aus winzigen Partikeln in Pulverform, die zur Kennzeichnung von Originalen eingesetzt werden.

AHK zeigt Wege auf

Doch auch Allerweltsprodukte haben Export-Chancen. Zum Beispiel Milchgetränke, die der Münsterland-Marken Vertrieb J. Lülff GmbH in Rosendahl (www.mmv-luelf.de) künftig auch in die Niederlande oder Belgien ausführen möchte. „Während wir den Export nach Österreich, Slowenien oder Ungarn relativ problemlos organisieren konnten, tun wir uns in Westeuropa schwer“, gibt Geschäftsführer Melchior Lülff offen zu. Seit einigen Jahren

versuche er in den westlichen Nachbarländern Fuß zu fassen. Ohne Erfolg. Die Konkurrenz sei groß. Er werde keine neuen Märkte aufgeben, denn „wo zwei sind, da ist auch noch ein dritter“, so Lülff. Das sei auch eine Notwendigkeit, denn die Wettbewerbsfähigkeit des Rosendahl-Exportnehmens, dessen Milchprodukte in den Regalen vieler

Tankstellen stehen, hänge maßgeblich von seiner internationalen Reife ab. Die intensiven Beratungen durch die AHK-Experten haben Wege zu mehr Marktpresenz in Westeuropa aufgezeichnet. Welchen sein Unternehmen davon gehen werde, wolle er nach weiteren Beratungen entscheiden.

Darüber wird jetzt auch in der gpi green partners international GmbH & Co. KG in Gladbeck (www.g-p-i.de) intensiver nachgedacht. Das junge Unternehmen, das erst im Jahr 2000 gegründet wurde und inzwischen knapp 70 Mitarbeiter beschäftigt, beliefert Baumärkte, Gartencenter sowie den Groß- und Fachhandel vor allem mit Düngeprodukten und Streugut. Ausführungen haben sich bisher eher zufällig über Einkaufskooperationen ergeben. „Schon aus diesem Grund ist es für uns gut, genau zu wissen, wie es auf anderen Märkten zugeht“, erklärt gpi-Geschäftsführer Hans-Dieter Weschke sein Interesse am Beratungstag „Go Europe“ und kündigt an, das Exportgeschäft aktiv und gezielt anzugehen. Wer das als Unternehmer nicht tut, da ist sich Weschke sicher, hat im vereinten Europa keine große Zukunft. ■



Foto: IHK

Europäische Unternehmenskontakte: EUROPARTNER NRW, ein Kooperationsforum für kleine und mittlere Unternehmen in der EU, präsentierte während des Beratungstages „Go Europe“ sein Dienstleistungsangebot.

Auslandshandelskammern

Türöffner auf fremden Märkten

Europa wächst zusammen und der Markt wächst mit.

Zum Aufbau neuer Absatzmärkte ist es wichtig, verlässliche Partner mit Erfahrung und Kontakten vor Ort zu haben. Die Auslands-handelskammern (AHK) sind Türöffner auf den neuen Märkten, Berater und Dienstleister vor Ort für Unternehmen. Zum Beispiel die Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer (debexlux). Hier das Dienstleistungspaket der debexlux in Stichworten:

- Individuelle Absatzberatung
- Adressenrecherche und Unternehmensprofile
- Teilnahme an Kooperationsbörsen
- Bürorepräsentanz
- Anzeigenschaltung in Fachzeitschriften
- Beratung bei der Suche nach Personal
- Rechtsauskünfte
- Behördenservice
- Abwicklung der Unternehmensgründung
- Mehrwertsteuer-Rückerstattung
- Durchsetzung von Zahlungsansprüchen
- Einholung von Handelsregistrauszügen
- Bonitätsauskünfte
- Internationale Messevertretung
- Begleitung bei EU-Projekten
- EU-Lobbyarbeit
- Technologieberatung
- Umwelt
- Investorenwerbung

Mehr Informationen:
www.debexlux.org

Europäischer Warenverkehr stößt auf neue Grenzen

Alles unter Kontrolle

Der Europäische Binnenmarkt ist eine Erfolgsgeschichte mit Schönheitsfehlern. Denn im Warenverkehr wurden die Grenzen durch bürokratische Hürden ersetzt.

Begleitet von hohen Erwartungen, trat am 1. Januar 1993 der Europäische Binnenmarkt in Kraft. Der Abbau der Grenzkontrollen und der Wegfall von Förmlichkeiten im Warenverkehr sollte Einsparungen in Milliardenhöhe für Wirtschaft und Verwaltung nach sich ziehen. Der Checchini-Bericht der EU-Kommission von 1988 schätzte das Sparpotenzial auf fast 17 Milliarden DM. Nach Abschaffung der Grenzkontrollen 1993 sind substantielle Kostenreduzierungen im EU-weiten Warenverkehr jedoch ausgeblieben. Dies ergab

eine Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) bei 82 Industrie- und Handelskammern.

Stichtag 1. Januar 1993

Am 1. Januar 1993 sind für den Waren- und Dienstleistungsverkehr zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) sowohl auf gewerblicher wie auf privater Ebene vollständig neue Regeln eingeführt worden. Auch die Export- und Import-Verfahren mit Drittländern wurden

teilweise neu gestaltet. Grundsätzlich können seit 1993 EU-Waren, die allein der Umsatzsteuer unterliegen, ohne amtliche Überwachung und ohne Zahlung von Zoll und Einfuhrumsatzsteuer über die Binnengrenzen befördert werden. Aus der Sicht des EU-Lieferanten sind Verkäufe in andere Mitgliedsstaaten steuerfrei, wenn es sich beim Kunden um ein Unternehmen mit so genannter Umsatzsteuer-Identifikationsnummer handelt und der Warentransport in ein anderes EU-Land durch Dokumente oder Empfangsbestätigungen nachgewiesen werden kann. Der EU-Kunde hat für die Ware Erwerbssteuer zu zahlen, die der jeweils in seinem Lande geltenden Mehrwertsteuer entspricht.



IHK-Referent
Franz-Josef Drees

Erwerbssteuer gilt jedoch als Vorsteuer, so dass es sich regelmäßig nur um einen Deklarationsposten handelt. Komplettiert wird das System durch Kontrollregelungen, die den EU-Lieferanten verpflichten, vierteljährlich „Zusammenfassende Meldungen“ über seine steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen abzugeben. Liegen seine jährlichen Lieferungen in andere EU-Länder über 200.000 Euro, muss er zusätzlich eine statistische Versendungsmeldung ausfüllen. Vervollständigt wird das INTRASTAT-Meldesystem durch die Eingangsmeldung des Kunden.

An die Stelle der alten Regelungen sind mit Einführung des Binnenmarktes also neue getreten, die die Unternehmen weiterhin mit administrativen Aufgaben und steuerlichen Risiken belasten. Letzteres vor allem deshalb, weil man die umsatz- und verbrauchsteuerlichen Grenzen de facto in die Betriebe hineinverlagert hat. Die DIHK-Umfrage hat deutlich ergeben, dass der durch den Wegfall der Zollformalitäten

eingesparte Aufwand durch neue Kontrollverfahren, INTRASTAT-Meldepflichten sowie eine Fülle von Rückfragen zur Feststellung und Klärung ausländischer Umsatzsteuer-Identifikationsnummern mehr als kompensiert wird.

Um steuerliche Risiken so weit wie möglich zu minimieren, müssen die Unternehmen:

- aufgrund von Rechts- und Steuerstandsänderungen ihre EDV laufend aktualisieren und betriebliche Abläufe anpassen;
- die Mitarbeiter regelmäßig mit speziellen Einzelfragen des europäischen Umsatzsteuerrechts vertraut machen und für Verkaufsverhandlungen entsprechend schulen;
- die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer der Kunden prüfen und gegebenenfalls neu abstimmen;
- quartalsweise alle steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen an das Bundesamt der Finanzen in Saarbrücken melden sowie

- die EU-Eingangsberechnungen unter Umsatzsteuerlichen Gegebenheiten besonders sorgfältig kontrollieren und die Angaben zum Zweck der Erwerbsbesteuerung gesondert buchen. Zusätzlich sind die INTRASTAT-Meldepflichten zu beachten.

Nach Aussage von DIHK-Steuerreferent Matthias Winter erfordern diese Aufgaben einen hohen personellen Aufwand, der gerade kleine und mittlere Unternehmen finanziell belastet. Von einer Erfolgsgeschichte kann im Hinblick auf den Binnenmarkt also nur bedingt die Rede sein. Ergebnisse von Umfragen in der deutschen Wirtschaft verweisen ausnahmslos auf die Notwendigkeit der schnellstmöglichen Einführung eines echten Binnenmarktes, in dem Umsätze steuerlich behandelt werden wie inländische Lieferungen. Dies würde jedoch eine weitgehende Angleichung der Umsatz- und Verbrauchssteuersätze voraussetzen.

Franz-Josef Drees
drees@muenster.ihk.de



Salvus findet Geschmack am Export

Wasser für Gourmets in Hongkong

Zum Export kam Salvo vor zwei Jahren wie die Jungfrau zum Kinde – und hat Geschmack daran gefunden. Jetzt will der Mineralwasserproduzent aus Emsdetten gezielt ausländische Märkte erschließen.

Natürliches Mineralwasser aus dem Münsterland für Gourmets in China? „Kein Witz“, beginnt Guido Schürkötter, Juniorchef von Salvo Mineralbrunnen, die Geschichte vom chinesischen Restaurantbesitzer aus Münster, der nebenher den Feinschmecker-Markt in Hongkong mit deutschen Qualitätsmarken versorgt – zum Beispiel Salvo-Produkten. Immerhin verschifft das Emsdettener Unternehmen im vergangenen Jahr 150.000 PET-Flaschen über Rotterdam Richtung Pazifik. Dass der lange Transportweg das Produkt teuer macht, schreckt die kleine, aber feine Fangemeinde in Hongkong nicht ab. Deutsche Waren sind dort begehrt. Zudem ist es ein altes bekanntes und fast weltumspannendes Phänomen, dass ein Produkt seinen Reiz auf zahlungskräftige Verbraucher mit der Entfernung steigert, die es zurücklegen muss. Man denke nur an das mexikanische Bier, das inzwischen die Regale in deutschen Getränkemärkten überbietet hat.

Zufallsexporte

In der Salvo-Bilanz spielt der Export ins ferne China keine große Rolle. 150.000 Flaschen fallen bei einer Jahresproduktion von jetzt 60 Millionen Flaschen eher unter die Rubrik „vernachlässigenswert“. Mehr, aber nicht viel mehr setzt Salvo auf dem nahen holländischen Markt ab. Dort gelangen die Getränke-Produkte in PET-Einwegflaschen seit einigen Monaten über zwei niederländische Vertriebskanäle in Fitness- und Sportstudios. Über diese Schiene erreicht die Marke aus dem Münsterland inzwischen auch Belgien. Eines haben die Ausführenden nach China und Holland gemeinsam: Es sind Zufallsexporte und nicht das Ergebnis einer strategischen Orientierung auf internationalen Märkten. „Die Holländer haben die Initiative ergriffen“, berichtet Guido Schürkötter und spricht von einer verlässlichen Partnerschaft: „Wir haben es einfach ausprobiert und sind nicht enttäuscht worden.“

Modernes Unternehmen: Zehn Millionen DM investierte Salvo Mineralbrunnen vor zwei Jahren, um Lager-, Versand- und Produktionshallen am Standort Emsdetten auszubauen.

Foto: Salvo Mineralbrunnen

Zukunft mit PET

Die guten Erfahrungen haben das Unternehmen ermuntert, das internationale Geschäft künftig mutiger anzugehen. Zudem ist Salvo technisch so gut wie kaum ein anderes mittelständisches Unternehmen in der Branche für den internationalen Markt gerüstet. Vor zwei Jahren begann der Emsdettener Betrieb als einer der ersten in Deutschland, seine Produkte auch in leichte und damit exporttaugliche Kunststoff-Flaschen zu füllen. Rund zehn Millionen DM investierte er in die innovative Technik. Herzstück der neuen 3000 Quadratmeter großen Lager-, Versand- und Produktionshalle ist eine leistungsfähige PET-Abfüllanlage, die in einer Stunde bis zu 12.000 so genannte Preforms (Kunststoff-Rohlinge) zu Mehrweg- und Einwegflaschen aufbläst und füllt.

Lohnendes Zubrot

Ist die Suche nach neuen Märkten im Ausland eine Notwendigkeit angesichts der Internationalisierung? „Eher eine große Chance, weiter zu wachsen“, betont Juniorchef Schürkötter. Der internationale Markt sei für mittelständische Mineralwasserproduzenten ein lohnendes Zubrot. „Unser Problem sind die Transportkosten, die sich mit der Einführung der Lkw-Maut noch



Familienbetrieb Salvo: Mit Guido Schürkötter (links, im Gespräch mit einem Mitarbeiter) hat inzwischen die vierte Generation unternehmerische Verantwortung übernommen.

Foto: IHK

einmal erhöhen würden“, erklärt Schürkötter. Das Geld wird darum auch in Zukunft vor allem auf den regionalen Märkten verdient. Das gilt auch für die 13 Lkw der Salvo-Flotte, die vor allem das benachbarte Ruhrgebiet ansteuern und nur sporadisch bis Berlin, München oder Hamburg kommen.

Konzentration auf Niederlande

Von den Grenzen der Wirtschaftlichkeit hat Schürkötter eine genaue Vorstellung. „Eigentlich müsste jeder Produzent um seinen Standort einen Radius von 300 Kilometern ziehen und darüber hinaus nicht liefern.“ Damit hat er klar definiert, wo Salvo in Zukunft internationalen Geschäften machen will. „Wir konzentrieren uns auf die Niederlande.“ Eine richtige Entscheidung, attestiert Günter Füller von der niederländischen Auslandschandelskammer (AHK) auf dem Beratungstag „Go Europe“ in der IHK Nord Westfalen. Prämierte Produkte, kurze Lieferwege und ein Markenname, den Niederländer ohne Schwierigkeiten über die Lippen bringen, bieten beste Voraussetzungen für einen erfolgreichen Markteintritt. Den will Salvo mit professioneller Unterstützung der AHK noch in

diesem Jahr schaffen – nicht über einen niederländischen Vertriebspartner, sondern am liebsten als direkter Lieferant von Großkunden im Lebensmittelhandel. Erste Gespräche soll es schon bald geben.

Spanien gestrichen

Übrigens: Geliebäugelt hatte Salvo auch mit der Idee, Mineralwasser aus dem Münsterland in das bei den Deutschen als Urlaubsland so beliebte Spanien zu exportieren. Den Plan hat Guido Schürkötter vorerst zu Akten gelegt, nachdem er auf dem IHK-Beratungstag von

Markus Kemper von der Außenhandelskammer in Madrid erfahren hatte, dass sich schon einige deutsche Unternehmen auf diesem Markt einen harten Verdrängungswettbewerb liefern. Wohl dem, der gut beraten ist.

Familienbetrieb

par excellence

25 Millionen Flaschen wurden 1999 abgefüllt – 60 Millionen Flaschen waren es zwei Jahre später.

Das Wachstum des Unternehmens Salvo Mineralbrunnen – H. Schürkötter in Emsdetten hat in den letzten Jahren rasant an Tempo gewonnen.

Die Wurzeln des Familienunternehmens reichen bis in das Jahr 1904 zurück, als Bernhard Schürkötter mit seiner Frau den gleichnamigen Abfüllbetrieb gründete. 1937 nahm die nächste Generation die Fäden in die Hand und füllte ab 1938 für Sinalco als Konzessionshändler Limonade ab. Nach dem Zweiten Weltkrieg wagte die Familie Schürkötter mit einer Mineralwasserfabrik und einem Getränkefachgroßhandel den Neuginn.

1994 erfolgte die Neuorientierung. Unter dem Namen Salvo (lateinisch: Heil, wohlbehaltend) nahm der jetzige Firmeninhaber Hermann Schürkötter den ersten Mineralbrunnen in Betrieb. Das Wasser, das keine zwei Kilometer vom Firmensitz entfernt aus dem Boden gefördert wird, weist einen geringen Natriumanteil aus und ist damit zur Zubereitung von Babynahrung bestens geeignet. Die Produkte von Salvo Mineralbrunnen – neben Mineralwasser auch Limonaden und Vitamingetränke – wurden inzwischen mehrfach von der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) ausgezeichnet.

Nach dem Bau einer 2000 Quadratmeter großen Lager- und Versandhalle 1998 wurde im Jahr 2000 eine PET-Abfüllanlage für Mehr- und Einwegflaschen in Betrieb genommen. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen 75 Mitarbeiter und unterhält 13 Lkw. Im Jahr 2001 exportierte das Unternehmen erstmals.



Neuorientierung vor acht Jahren: Unter Leitung von Seniorchef Hermann Schürkötter hat sich der gleichnamige Getränke-Abfüller zum Mineralwasserproduzenten Salvo Mineralbrunnen entwickelt.

Foto: IHK

Nicht jedes Unternehmen muss sein Glück auf fremden Märkten suchen. Wenn aber doch, sind deutsche Firmen oft zu spät dran.

„Viele Unternehmen kommen zu spät“

Drei Fragen an Andreas Offinger von der Unternehmensberatung m2c Prof. Perlit & Partner (Mannheim, Hamburg, Stuttgart).



Andreas Offinger

? Warum sollen mittelständische Unternehmen, die bislang zu Hause gute Geschäfte gemacht haben, überhaupt auf internationalen Märkten aktiv sein?

Grundsätzlich besteht für ein Unternehmen kein Internationalisierungsdruck, wenn mit bestehenden Produkten auf bestehenden Märkten ein stabiles Marktwachstum erreicht werden kann. Die Frage der Internationalisierung stellt sich erst dann, wenn mit bestehenden Produkten auf neuen Märkten einfacher und kostengünstiger ein stabiles Marktwachstum zu erreichen ist als mit neuen Produkten auf bestehenden Märkten.

Entscheidend ist, dass mittelständische Unternehmen rechtzeitig die Notwendigkeit zur Internationalisierung erkennen. Erfahrungsgemäß kommen viele Unternehmen leider viel zu spät. Jedes Unternehmen sollte sich jedes Jahr folgende Fragen stellen: Besteht in den nächsten Jahren die Gefahr, dass unsere international tätigen Kunden ihre zum Teil kostengünstigeren, ausländischen Zulieferer nach Deutschland mitbringen? Wird unser Marktwachstum gegen Null gehen? Werden unsere Produkte in absehbarer Zeit durch neue Technologien abgelöst? Wer diese Fragen nicht klar verneinen kann, für den hat das Thema Internationalisierung höchste Priorität.

? Kennen Sie Unternehmen, die über den internationalen Markteintritt die eigene Krise überwunden haben und wieder konkurrenzfähig geworden sind?

Ja, aber nur kurzfristig. Spätestens dann, wenn internationale Märkte ihre Kostenvorteile verloren haben, sind die Ursprungsprobleme wieder aufgebrochen. Krisen sind immer managementbedingt. Warum sollte das Management gerade im Ausland weniger Fehler machen als im Inland?

Als besonders erfolgreich haben sich die Unternehmen erwiesen, die über den internationalen Markteintritt die Felder „Marktentwicklung“ und „Produktentwicklung“ strategisch erschlossen haben. So hat beispielsweise ein mittelgroßer Versandhändler über den Kauf eines amerikanischen Unternehmens den Zugang zu ausgefallenen Produkten für Deutschland und den Zugang zum zweitgrößten Absatzmarkt für Versandhandelsprodukte Made in Germany erschlossen. Umgekehrt hat ein deutscher Automobilzulieferer mittels eines Joint Venture in Singapur den Technologie-sprung als Anbieter für elektro-mechanische Komponenten in Europa und den Markteintritt in Asien für mechanische Teile geschafft.

? Was sind die sieben Todsünden im internationalen Geschäft?

Erstens: Internationalisierung aufgrund von persönlichen Präferenzen.

Zweitens: Internationalisierung mit nur einem strategischen Ziel.

Drittens: Internationalisierung unter Zeit- und Kostendruck, denn der Break Even wird in der Regel erst nach zwei bis drei Jahren erreicht.

Viertens: Vernachlässigung der kulturellen Unterschiede.

Fünftens: Versuch, alles zu zentralisieren; dürfen: „think global, act local“.

Sechstens: Übersetzung der Sprachbarrieren im operativen Geschäft. Es muss im Unternehmen mindestens einen Ansprechpartner geben, der die Landessprache beherrscht.

Siebten: Nichtbeteiligung der Managements vor Ort am Unternehmenserfolg.

► Goldkurs

Auf Medaillen-Goldkurs liegt Gelsenwasser mit seiner Website „Zuhause bei Gelsenwasser“. Für die Internetpräsentationen im Bereich Umwelt und Umweltberichterstattung erhielt das Unternehmen im Januar den „Umwelt-Online-Award“ des Bundesdeutschen Arbeitskreises für Umweltbewusstes Management e.V. (B.A.U.M.). B.A.U.M. ist Europas größte Umweltinitiative der Wirtschaft, der über 500 Unternehmen aller Größen und Branchen angehören. Schirmherr des Online-Wettbewerbs ist Umweltminister Jürgen Trittin. www.gelsenwasser.de/unternehmen/umwelt.htm

► Bekenntnis zum Standort

Das Unternehmen Bosch Sicherheitssysteme ist in neue Räume im Deilmann Park in Münster eingezogen und wird von dort aus seine Geschäfte in der Region weiterentwickeln. Mit dem Einzug setzt sich eine weitere Ära der über 60jährigen Firmengeschichte am Standort Münster erfolgreich fort.

► Neue Konstellationen

Die Bernd Münstermann GmbH & Co. KG, Telgte, hat mit der Übernahme des Produktprogramms und der Mitarbeiter der Lüscher Filterbau AG Industrievertretungen hinzugewonnen. Damit ist das Unternehmen seit Anfang des Jahres in weiteren Geschäftsfeldern in ganz Deutschland sowie in den Beneluxstaaten vertreten.



Restaurierung Museumsinsel „trockengelegt“

Nach drei Jahren aufwendigster Restaurierungsarbeiten steht die Alte Nationalgalerie in Berlin mit ihren umfangreichen Kunstschatzen wieder Besuchern offen. Mit dazu beigetragen hat die Ingenieur-Gesellschaft Quinting aus Ascheberg. Das Spezialunternehmen wandelte den

Vorher – nachher: In das Gründungsgewölbe hineinbetonierte Betonkonstruktionen machen den Keller für längere Zeit wasserundurchlässig.



feuchten spreewassergeschädigten Kriechkeller des Gebäudes zu einem voll funktionsfähigen, absolut wasserundurchlässigen Kellergeschoss um. Der wasserundurchlässige Beton im Keller, verankert in dem vorhandenen alten Gründungsgewölbe aus Mauerwerk, wurde benötigt, um die

aufwendige Klima-, Elektro- und Lüftungsanlage des Gesamtgebäudes aufzunehmen. Denn in den Ausstellungsräumen sollte nichts anderes hängen außer Kunst.

So galt es, absolut dichte Fugen, die einem Druck von mehreren Metern Wassersäule dicht widerstehen müssen, zu planen, deren Ausführung zu überwachen und letztendlich deren Funktionstüchtigkeit auch über mindestens zehn Jahre zu gewährleisten. Die Aufgabe, in ein vorhandenes Gebäude unterhalb des Wasserspiegels ein neues Geschoss einzubinden, stellte auch für Quinting eine besondere Herausforderung dar.

Bilanzen Gutes Wachstum

Die Westfälische Provinzial in Münster hat sich auch im Geschäftsjahr 2001 in einem schwierigen Marktumfeld erfolgreich behauptet. Die Gesamtbeitragsaufnahme der westfälischen Provinzialgruppe stieg um 2 Prozent auf fast 2,1 Mrd. Euro.

Ein sehr gutes Neugeschäft konnte erneut in der Lebensversicherung erreicht werden. Der gesamte Neubeitrag erhöhte sich um 19,6 Prozent auf 160,0 Mio. Euro und wuchs damit stärker als im Branchendurchschnitt. Insgesamt wurden bis zum Ende des Geschäftsjahres bereits knapp 13.000 Riester-Policen abgeschlossen. Der gesamte Lebensversicherungsbestand der Provinzial wuchs um 3,8 Prozent auf eine Versicherungssumme von 26,4 Mrd. Euro.

In der Schaden- und Unfallversicherung stiegen die Beitragseinnahmen im selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft um 2,1 Prozent auf 873 Mio. Euro. Mit einem Beitragsschub von 2,0 Prozent auf 212 Mio. Euro hat die Provinzial ihre führende Position in der Verbundenen Wohngebäudeversicherung erneut ausgebaut. Weit mehr als 40 Prozent aller Wohngebäude in Westfalen sind provinzialversichert.

Das Geschäftsjahr 2001 war für die Provinzial ein eher ruhiges Schadenjahr. Die Zahl der gemeldeten Geschäftsjahresschäden ist – vor allem aufgrund der geringen Sturmschadenbelastung – um insgesamt 13,2 Prozent gesunken. Die Brutto-Schadenaufwendungen verringerten sich um 7,1 Prozent.

35 Jahre Apparatbau

Die Sengelhoff und Baum GmbH & Co. KG in Marl hat sich aus schwierigen Anfängen zu einem erfolgreichen Mittelstandsunternehmen des Stahl-Apparatbaus entwickelt, der jetzt sein 35jähriges Firmenjubiläum begeht. Der erste Montageauftrag wurde mit einigen Mitarbeitern auf dem Gelände der damaligen Chemischen Werke Hülsh durchgeführt. In einer eigenen Werkhalle fertigten zehn Jahre später rund 20 Mitarbeitern Spezialmaschinen für die Getränkeindustrie.

Nach dem Tod des Firmengründers W. Sengelhoff führte Geschäftsführer Baum seit 1982 allein den Betrieb. 1995 wurde die Tochterfirma MAB GmbH von seiner Tochter Monika gegründet. 1999 übergab Baum die Geschäftsleitung an seine Tochter und seinen Sohn Bernd.

► Wellness als Marke

Im Februar wurde Europas größte Gruppe von Fitness- und Wellness-Anlagen in Dorsten eingeweiht. Der Name INJOY steht für ein internationales Franchise-System, das als Marktführer die Begriffe Gesundheit und Fitness mit einem klaren Marken-Namen neu definieren will. Macher von INJOY mit über 75 inhabergeführten Clubs in Deutschland und Österreich ist die INLINE-Unternehmensberatung aus Dorsten, die über 600 Fitness-Clubs betreut.

► Dreimal 1. Platz

Die WM-Spedition Bocholt, ein Tochterunternehmen der WM GROUP, erreichte bei alljährlich von der IDS Logistik GmbH in Bielefeld durchgeführten Quality Ranking in der Gesamtbewertung zum 3. Mal nach 1996 und 1999 den ersten Platz. Grundlage der Bewertung sind neben definierten Messpunkten im Sammelgutentgang und -ausgang, u. a. laufende Leistungsaudits der zentralen Qualitätsabteilung.

► 36 Mal um die Erde

Die VESTOLIT GmbH & Co. KG feiert im Chemiepark Marl ihre zweimillionste Tonne VESTOLIT Bau. Diese Menge ist ausreichend für mehr als 100 Millionen Fenster und zur Ausrüstung von rund 24 Millionen Wohnungen und entspricht etwa 1,45 Milliarden Profilmeter Fensterprofile, das sind 36 Mal der Erdumfang.

Gemeinsames Jahr erfolgreich

Vor einem Jahr sind die Bauunternehmen Bauwens und Vollack mit dem Marketing-Preis Castrop-Rauxel 2000 ausgezeichnet worden. Prämiiert wurde der Bau des neu eröffneten gemeinsamen Firmengebäudes.

„Die Entscheidung, einen gemeinsamen Firmensitz mit über 80 Arbeitsplätzen in Castrop-Rauxel zu errichten, hat sich als richtig erwiesen. Mit dem Systemanbieter Bauwens ergänzen wir uns als Industrie- und Verwaltungsverwaltungsgesellschaft sehr gut“, zieht Stephan Theiß, Vollack-Geschäftsführer ein erstes Fazit.

Brennstoffzellen-Heizgeräte

Praxistest für innovative Technologie

In Gelsenkirchen ist jetzt ein Brennstoffzellen-Heizgerät zur dezentralen Strom- und Wärmeerzeugung in einem Mehrfamilienhaus installiert worden. Dazu betonte NRW-Wirtschaftsminister Ernst Schwanhold die Spitzenstellung NRW bei der Entwicklung innovativer Technologien zur Strom- und Wärmeerzeugung.

Die beteiligten Projektpartner bringen jeweils ihre spezifische Kompetenz in das Feldtestprojekt ein. Die Vaillant GmbH entwickelte das CE-zertifizierte Brennstoffzellen-Heizgerät. Die übergeordnete Steuerungsein-

heit lieferte die im Wissenschaftspark Gelsenkirchen ansässige EUS – Gesellschaft für innovative Energieumwandlung und -speicherung mbH, die E.ON Engineering GmbH, Gelsenkirchen, analysiert die Schnittstelle von dezentralen Brennstoffzellen-Heizgeräten mit dem elektrischen Netz, die ELE Emscher-Lippe Energie GmbH steuert das Feldtestobjekt in Gelsenkirchen und im Entwicklungszentrum der Ruhrgas AG in Dorsten wird die Funktionsfähigkeit von unterschiedlichen Gasarten zur Versorgung von Brennstoffzellen-Heizgeräten untersucht.

Auszeichnung

Gutes Design aus Münster

Der Industriedesigner Octavio Klemens Nüsse (l.) und sein Team OCO-Design, im Bild Industriedesigner Theo Wolf, erhielten jetzt zum zweiten Mal innerhalb von nur wenigen Jahren den renommierten Designer-Award „Good Design“.



Die Jury bedachte mit ihrer Auszeichnung die Entwicklung und Gestaltung eines Laser-Gerätes für die Augenheilkunde. Das High-Tech-Produkt der Firma Heidelberg Engineering wurde in Münster designed. Das Gerät, inzwischen bereits in Serie gegangen, wird zur Diagnose und Behandlung von Glaukom-Patienten eingesetzt.

Der Wettbewerb zum „Good Design“ findet jedes Jahr statt und wird vom Chicago Athenaeum ausgerichtet. Der Preis ist der älteste und versteht sich als einer der bedeutendsten. Mit dem „Good Award“ ist eine Ausstellung der ausgestellten Stücke verbunden, die einen repräsentativen Querschnitt durch das kreative Schaffen rund um den Globus bietet. Mit den über die Jahre gesammelten Ausstellungsstücken des Chicago Athenae-

um lässt sich beinahe lückenlos die Entwicklung des Industriedesigns der letzten 50 Jahre verfolgen.

Der „Good Design“ Award ist die wichtigste der knapp 50 Auszeichnungen, mit der man die Kreationen und Entwicklungen von OCO-Design in den vergangenen zwei Jahrzehnten gewürdigt hat.

Jubiläum

25 Jahre am Markt

Firmenjubiläum feierte die Firma Gardinen Pöplau am Markt in Gladbeck. 1977 machte sich Peter Pöplau in Gladbeck mit maßgeschneiderten Fensterdekorationen, dem Verlegen von Teppichböden und Heimtextilienverkauf selbstständig. 1983 legte er seine Prüfung als Raumausstattermeister erfolgreich ab. 1997

erwarb er sein heutiges Fachgeschäft, das er nach einem Brand 1999 nach modernen Maßstäben wieder aufbaute.

Neben seiner ehrenamtlichen Tätigkeit im Prüfungsausschuss des Einzelhandels in Gladbeck war Pöplau vier Jahre lang Vorsitzender der Werbegemeinschaft.

Starke Marke

Partnersuche eingestellt

Eine Abgabe von Anteilen an interessierte Unternehmen aus dem In- und Ausland wird nicht erfolgen. Diesen einstimmigen Beschluss fasste jetzt der Vorstand der Humana Milchunion eG. Die Vertreterversammlung der Humana Milchunion eG mit Hauptsitz in Everswinkel hatte im Juli 2001 rückwirkend zum 1. Januar 2001 die Ausgründung des Geschäftsbereiches Humana und die Bildung der Humana GmbH beschlossen. In zahlreichen Gesprächen wurde deutlich, dass sich die Vorstellungen der Humana Milchunion eG im Hinblick auf die Unternehmensziele, den

Standort und die Mitarbeiter-Verantwortung nicht realisieren ließen. Gleichzeitig zeigte sich, dass die Marke Humana genug eigene Stärke besitzt, um unter dem Dach der Humana Milchunion Unternehmensgruppe auch ohne Partner weiterhin in Deutschland und in über 30 europäischen und außereuropäischen Staaten eine gewichtige Rolle zu spielen.

Humana konnte 2001 gegenüber dem Vorjahr eine Umsatzsteigerung von gut 15 Prozent erzielen. Der Umsatz stieg inkl. der Partnerunternehmen auf 2,32 Milliarden Euro.

Geschäftsentwicklung 2001

Weiter auf Wachstumskurs

Die zum genossenschaftlichen Finanzverbund gehörende WL-Bank (Westfälische Landschaft Bodenkreditbank), Münster, konnte den bisherigen Wachstumskurs auch im Geschäftsjahr 2001 erfolgreich fortsetzen. Trotz der schwierigen Konjunkturlage erreichte das gesamte Neugeschäft der Hypothekenbank mit einem Plus von 38,8 Prozent einen neuen Spitzenwert von 5,3 Mrd. Euro. Das Baukreditgeschäft der Hypo-

thekenbank des WGZ-Bank-Konzerns konnte gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden.

Als eine wichtige Finanzierungsquelle für den genossenschaftlichen Verbund konnte die Bank den Absatz ihrer Pfandbriefe weiter deutlich ausbauen. Mit 17 Mrd. Euro konnte die Bank bei der Bilanzsumme mit einem Plus von 31,2 Prozent noch einmal kräftig zulegen.

Architekten & Kaufleute Kreative unter einem Dach

Die GOP, Gesellschaft für Objektplanung, hat in Münster den Zuschlag für ihr Projekt CUBE „Creative Unternehmen bündeln Energie“ am Kreativkai in Münsters Hafen erhalten. Zusammen mit ihren Schwesterunternehmen Nord West Mandat (Projektentwicklungen) sowie afina haus + grund (Facilitymanagement) wird die GOP am Standort des ehemaligen Speditionsgebäude „Adiatus“ kreative dienstleistende Berufe in einem Gebäude auf ca. 2500 m² Nutzfläche zusammenführen. Die Abstimmung der letzten gestalterischen Fragen werden im ersten Halbjahr 2002 mit den Beteiligten, die Multimedia-Agentur uni-X sowie die PR-Agentur Heithoff Identity, abgestimmt. Die Realisation des Projektes ist für das Jahr 2003 geplant.

Logistikplanung Großauftrag mit neuen Methoden

Das in Münster im Technologiehof ansässige Engineering- und Consultingbüro der [X]CON – Reis GbR hat einen Großauftrag zur Planung und Realisierung eines zentralen Lager- und Logistikbereiches von der Dräger AG in Lübeck erhalten. [X]CON plant und realisiert Neubauten und Umstrukturierungen für Fertigungsbetriebe und ist führend auf dem Gebiet der Lager- und Logistikplanung. Das Unternehmen setzt modernste Simulation- und Planungstools ein, die sowohl die Planungskosten wie auch die Planungszeiten deutlich reduzieren. Dies gab auch den entscheidenden Ausschlag für den neuen Auftrag.

Innovation

© In Gesellschaft von Erfindern

Das viel beklagte Innovationsdefizit in Deutschland abzubauen hilft jetzt die münstersche **deickert.de marketing communications** als Agenturpartner des britischen Technologie-Entwicklers **Generics Group**, der seit Jahresanfang auch eine deutsche Niederlassung hat. An dessen Stammsitz Cambridge erfinden 300 Mitarbeiter aus allen technologischen Disziplinen Produkte im Auftrag von Industriekunden. So etwa „Torque Boot“ (Foto), einen chip-intelligenten Sportschuh, der in der 1. englischen Fußball-Division getestet wird und an dem sich Nike beteiligt. Das neu gebildete deutsche Team betreut bereits Kunden wie Siemens oder DaimlerChrysler. Agenturhaber Ulrich Deickert ar-



„Torque Boot“ erkennt per Chip die Fußlage beim Auftreten.

beitet seit geraumer Zeit an wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Münster und Cambridge als zwei traditionsreichen Hochschulstandorten, die Ideen-Transfer betreiben und die voneinander profitieren können.

www.deickert.de

NORDENIA

Strategische Allianz

Eine strategische Partnerschaft im Vertriebsfeld der Inkjet Medien, also der Medien für Tintenstrahldrucker, bilden **NORDENIA Office Promotion & Art** aus Ladbergen und der Geschäftsbereich „Mediatronics“ des Essener Unternehmens **Classen-Papier GmbH**. Die Tochtergesellschaft der **NORDENIA INTERNATIONAL AG** mit Sitz in Greven hat gemeinsam mit „Mediatronics“ die Kompetenzen aus den Bereichen Produkt Know-how und Technologie, Logistik und Marktkompetenz miteinander vereint. Geschäftsführer Stefan Schmitt verspricht sich einiges von der Partnerschaft: „In unserem Startup-Jahr 2001 hat

sich Mediatronics besonders effizient für den Vertrieb unserer Produkte eingesetzt.“ Mit einem Jahresabsatz von über 300.000 Tonnen Papier gehört **Classen-Papier** zu den größten konzernunabhängigen Papiergroßhandlungen in Europa. Über 18 Vertriebsniederlassungen und 14 Lagerstandorte werden bundesweit etwa 15.000 Kunden bedient. Die **NORDENIA International AG** ist ein weltweit operierender Hersteller von flexiblen Verpackungen, technischen Folien und Produktkomponenten. Der Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2001 mit rund 3000 Mitarbeitern einen Umsatz von über einer halben Milliarde Euro.

Service

© Virtuelle Geschäftsstelle

Durchgängig geöffnet hat die Virtuelle Geschäftsstelle der **Sparkasse Gelsenkirchen** – jetzt auch für Firmenkunden. Auf den neuen Internetseiten finden Unternehmer Informationen und praktische Hilfsmittel, die sie für ihre Finanzgeschäfte brauchen.

Beim Ausbau der „Virtuellen Geschäftsstelle“ äußerten Vertreter verschiedener Gelsenkirchener Unternehmen ihre Wünsche zu Inhalt und Gestaltung.

www.sparkasse-gelsenkirchen.de

Standortfaktor Sport

„Streamland“ in Dorsten

Nationaltrainer **Michael Seibert** hatte die Idee – ein Architekturbüro präsentierte nun mit dem Wildwasser spezialisten das Konzept von „Streamland“, dem weltweit einzigartigen Wildwasserprojekt in Dorsten.

Um ein Gebäude, das auch als Stadthalle genutzt werden kann, zieht sich eine 450 m lange Wildwasserbahn für Kanuten, die durch ein aufklappbares, transparentes Dach geschützt wird. Angestrichen ist ein Investitionsvolumen von rund 44 Millionen Euro.

Die Anlage wird von vornherein olympiatauglich konstruiert. Zielgruppen sind neben den Profis auch die Amateure. Damit empfiehlt sich das nördliche Ruhrgebiet mit Dorsten, Recklinghausen und Herten auch als Standort von Wettbewerben einer möglichen Olympiade 2012 in der Region.

Heimtextil

Gemeinsame Umsätze

Sonnenschutz und Heimtextilien hatten es im Jahr 2001 schwer in Deutschland. Das spiegelt sich auch wieder in den Zahlen der **Schmitz-Werke** in Emsdetten. Der Gruppenumsatz wurde zwar um knapp 6 Prozent auf 212,3 Mio. DM gesteigert, in diese Zahlen sind allerdings auch die Umsätze des seit Jahresbeginn zum Firmenkreis gehörenden Unternehmens **Pippig & Reichel** konsolidiert. Alle zum Firmenkreis gehörenden Umsätze sind unter der C.-H. Schmitz-Beteiligungsgesellschaft mbH zusammengefasst worden, der Komplementärgesellschaft der Schmitz-

Werke GmbH + Co. KG. Wie im Vorjahr wurde der überwiegende Umsatzanteil im Sonnenschutzbereich erzielt. Das Unternehmen exportierte 34 Prozent seines Umsatzes. Die drei Marken des Unternehmens stehen für drei unterschiedliche Märkte, deren Absatz sämtlich unter dem schlechten Frühjahr- und Sommerwetter litt, so dass die Minderumsätze in den Sommer- und Herbstmonaten nicht voll kompensiert werden konnten. Im Unternehmenskreis wurden 2001 Jahresdurchschnittlich 825 Mitarbeiter beschäftigt, davon 29 Auszubildende.

Warenwirtschaft

Bisher größter Auftrag

„Wir freuen uns, einen der größten Aufträge in der Geschichte unseres Unternehmens abgeschlossen zu haben“, so **Helmut Benefader**, Geschäftsführer der **GWS, Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme, Münster**. Der Ende 2001 geschlossene Vertrag sieht vor, dass die derzeit in den regionalen BAKOs eingesetzten Verfahren bis 2003 durch das GWS-Produkt „gevis-System BAKO“ abgelöst werden. Mit Beginn dieses Jahres übernehmen wir den Geschäftsbetrieb der Dienstleister, deren Verfahren

zur Zeit in den regionalen BAKOs implementiert sind“, erklärt **Benefader** die Vorgehensweise. Mehr als 20 regionale BAKOs haben sich dieser Vereinbarung angeschlossen und zwischenzeitlich die Verträge mit der GWS unterzeichnet. Zum „gevis System BAKO“ gehören u.a. Lösungen für Telefonverkauf, Frischdienstabwicklung und Lagerplatzverwaltung. Neben der Warenwirtschaft sind integrierte Lösungen für Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung und Kostenrechnung enthalten.

© Fiege.com ausgezeichnet

Der von der Münsteraner Full-Service-Werbeagentur **TEAM Wandres** konzipierte Internet-Auftritt der **Fiege-Gruppe** aus Greven hat zum wiederholten Mal das **Top Business Site Gütesiegel** erhalten. Verliehen wird der Preis jährlich an Homepages mit überdurchschnittlichem

Informationsgehalt und hoher Benutzerfreundlichkeit. Die Seite www.fiege.com besticht vor allem durch leichte Navigation und größtmögliche Convenience für den User, so die Begründung der Jury. Alle ausgezeichneten Seiten unter www.top-business-site.de

Amtliche Bekanntmachung Satzung der Industrie- und Handelskammer zu Münster

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Münster hat am 13. November 2001 gemäß § 4 Satz 2 Nr. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern – Bundeskammergesetz (IHKG) – vom 18. 12. 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Gesetz vom 23. 7. 1998 (BGBl. I S. 1887) i.V.m. der Berichtigung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 1. 10. 1998 (BGBl. I S. 3158) folgende Änderung der Satzung beschlossen:

§ 1 NAME, SITZ, BEZIRK

(1) Die Kammer führt die Bezeichnung „Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen“ und ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts.

Münster, den 13. 11. 2001

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
gez. Hubert Ruthmann gez. Dr. Christian Brehmer
Genehmigt
Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand,
Energie und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

Düsseldorf, den 27. 11. 2001

Im Auftrag Siegel
ausgefertigt
Münster, den 3. Dezember 2001

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
gez. Hubert Ruthmann gez. Dr. Christian Brehmer
Die neue Bezeichnung IHK Nord Westfalen wird
ab dem 1. 3. 2002 geführt.



Fünf neue Sachverständige: IHK-Präsident Hubert Ruthmann (3. v. l.) und die IHK-Referenten Eilert Overmann (2. v. r.) und Markus Krewerth (r.) freuen sich über den Zuwachs für den Sachverständigenpool.

Foto: IHK

Experten vereidigt

Fünf Mal Sachverständig

Fünf neue Sachverständige vereidigte IHK-Präsident
Hubert Ruthmann:

Wolfgang F. Deitmer, Dipl.-Kfm., Voßgasse 3, 48143 Münster, Telefon (0251) 41 70 20 (Unternehmensbewertung); Josef Feldhaus, Dipl.-Ing., Schleusestraße 15, 48431 Rheine, Telefon (05971) 1 61 20 (Schäden an Gebäuden); Heinz Buesmann, Dipl.-Ing.; Storkmühlstr. 41, 45701 Herten, Telefon (0209) 972 96 78 (Vorbeugender Brandschutz); Markus Müller, Dipl.-Inform., Schlossfeld 47, 48308 Senden, Telefon (02597) 9 66 50 (Systeme und An-

wendungen der Informationsverarbeitung im Bereich Telekommunikation, insbesondere Internet); Thomas Ulland, Dipl.-Ing., Münsterstr. 34, 48231 Warendorf, Telefon (02581) 9 38 50 (Bewertung von Brand-, Sturm- und Leitungswasserschäden an Gebäuden).

Löschungen: Heinz Bensmann, Rheine; Wilhelm Rieke, Münster; Siegfried Selke, Münster.

Grundsatzurteil zu Domainnamen

Wer zuerst kommt, mahlt nicht immer zuerst

Die private Verwendung einer Internetadresse kann zu einer Verletzung des Namensrechts eines gleichnamigen Unternehmens führen. Das hat der Bundesgerichtshof in einem Grundsatzurteil entschieden.

Die deutsche Shell AG hatte Klage gegen den Domaininhaber von „shell.de“ erhoben und damit in letzter Instanz weitestgehend Erfolg. Kommen mehrere Personen als berechnete Namensträger für einen Domainnamen in Betracht, so die Karlsruhe Richter, sind deren Interessen gegeneinander abzuwägen. Ein Internetnutzer, der in der Adresse „www.shell.de“ eingibt, erwartet den Internetauftritt des Ölmultis. Im Ergebnis wurde der Beklagte, ein Privatmann,

verurteilt, die Benutzung der Adresse „shell.de“ zu unterlassen. Soweit die Shell AG allerdings die Übertragung der Internetadresse auf sich verlangt hatte, wurde die Klage abgewiesen. Für die (Neu-)Vergabe

der Domain an die Shell AG ist sodann die Vergabestelle (DENIC) zuständig. Urteil des BGH vom 22. 11. 2001, I ZR 138/99, Pressemitteilung des BGH vom 23. 11. 2001, NJW Heft 50/2001, Seite XLIV.

Keine Abmahnung

Die Kündigung des Dienstvertrages eines GmbH-Geschäftsführers aus wichtigem Grund setzt keine vorherige Abmahnung voraus. Dies begründete der Bundesgerichtshof damit, dass es beim Geschäftsführer einer GmbH kein Hinweis bedarf, Gesetze und Satzung der Gesellschaft zu achten und seine organschaftlichen Pflichten ordnungsgemäß zu erfüllen.

Urteil des BGH vom 10. 9. 2001, I ZR 14/00, ZAP EN-Nr. 780/2001

Überstunden zählen mit

Bei der Bemessung der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall ist auch die Vergütung für regelmäßig geleistete Überstunden des erkrankten Arbeitnehmers zu berücksichtigen. Maßgeblich ist also die individuelle regelmäßige Arbeitszeit. Ob eine längere Arbeitszeit regelmäßig geleistet wird, ist im Normalfall über einen Vergleichszeitraum von zwölf Monaten vor Beginn der Arbeitsunfähigkeit festzustellen.

Urteil des BAG vom 21. 11. 2001, 5 AZR 457/00

Mehr Mut zu Reformen gefordert

Zu kompliziert, zu undurchsichtig, zu ungerecht:
Wenig schmeichelhaft sind die Attribute, mit denen
das deutsche Steuersystem bedacht wird.

Die IHK Nord Westfalen und die Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Münster hatten zur Podiumsdiskussion mit hochkarätigen Experten eingeladen. Wirtschaft@Münster heißt die neue Reihe, in der unternehmerische Praxis und Wissenschaft zum gegenseitigen Austausch zusammenkommen. Gut 150 Vertreter aus Wirtschaft, Verwaltung und Politik besuchten die Auftaktveranstaltung „Wo hin steuert der Steuerstaat?“. Der frühere sächsische Finanzminister Prof. Dr. Georg Milbradt (CDU) und der Vize-Fraktionschef der SPD-Bundestagsfraktion, Joachim Poß, gingen dieser Frage nach.

Einfache, klare Regeln werden gewünscht – doch auf der anderen Seite zählte Moderatorin Prof. Dr. Theresia Theurl von der Universität Münster „30 neue Steuergesetze seit 1997“. Prof. Milbradt hatte da gar das Gefühl, „die Hälfte der deutschsprachigen Literatur werde im Steuerrecht geschrieben“. Wen wundert es da, dass die „Halbwertszeit einer Steuerregelung ein halbes Jahr“ betrage, wie der frühere Münsteraner Kämmerer Milbradt anmerkte.



Klaus Vollenbröker

„Big Bang“ nicht finanzierbar

„Wir versuchen einzulösen, was Wirtschaft und Wissenschaft fordern“, versicherte Joachim Poß. Als Beispiel führte er die Regelung an, nach der Personengesellschaften die Gewerbe- mit der Einkommensteuer verrechnen können. Auf 55 Milliarden Euro bezifferte er die Steuerentlastungen zwischen 1998 und 2005. Jeder werde entlastet, nur eben schrittweise und nicht auf einen Schlag. Deshalb würden die Vorzüge nicht gleich sichtbar. „Aber ein steuerlicher Big Bang ist nicht finanzierbar“, betonte der Gelsenkirchener SPD-Abgeordnete. Auch der Vereinfachung des Steuerrechts nehme sich die Regierung an.

„70 Sonderartbestände haben wir bereits abgeschafft“, erklärte er und meinte gleichzeitig in Richtung Unternehmer: „Gerade die Verbände wünschen dagegen diese Sonderregelungen“.

Die Steuer sei nicht das einzige Problem, erläuterte Milbradt. „Wir leisten uns zusätzlich ein Soziallabagabensystem und An-

Mehr Mut gefordert

Mehr Mut und Gestaltungswillen für eine Steuerreform forderte Vollenbröker von den Politikern. „Eine Reform ist unumgänglich. Bestandsstände müssen aufgegeben werden“, erklärte er. Eine deutliche Mehrheit der Unternehmer sei bereit, diesen Weg zu gehen. Dafür habe die Wirtschaft klare Vorstellungen: Ein vereinfachtes Steuersystem auf breiter Basis, wie vom ehemaligen Verfassungsrichter Kirchhof vorgeschlagen, und ein Spitzensteuersatz von 35 Prozent seien zentrale Anliegen. Gar von einer „Katastrophe“ sprach IHK-Vizepräsident Klaus Vollenbröker im Zusammenhang mit dem Einkommensteuerrecht. Hier liege ein „kontaminiertes Gebiet, in das sich nur Eingeweihte mit besonderem Schutz vorwagen“. Steuergesetze sind Regeln für den Normalfall“, unterstrich Vollenbröker. Der Leistungsfähige kaufe sich dagegen durch teure Beratung frei.

sprüche an die Zukunft, die wir uns nicht leisten können", sprach er auch die Rentenversicherung an. Subventionen wie im Bergbau nannte Milbradt „Unsin“ – was Poß als Vertreter des nördlichen Ruhrgebiets auf den Plan rief. „Alte Arbeitsplätze sind massenhaft weggebrochen, neue noch nicht geschaffen“, sah er zur Kohlesubvention vorerst keine Alternative.

Rechtsformneutralität?

Als Moderatorin Prof. Theurl das Gespräch auf die Unternehmenssteuerreform lenkte, traf sie den Nerv der Zuhörer. Diskutiert wurde über die Rechtsformneutralität zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften. „Sie ist nicht erreicht“, stellte Milbradt fest. „Wie kann es sein, dass große Kapitalgesellschaften keine Steuern zahlen?“, bemerkte ein Redner zum Thema Gerechtigkeit. Mehrere Sonderfaktoren hätten dazu geführt, räumte Poß ein. Die Konjunkturlaute ebenso wie Sonderabschreibungen auf UMTS-Lizenzen und das Ausschüttungsverhalten der großen Aktiengesellschaften.



Diskutierten die Zukunft des Steuerstaates: Finanzgerichtspräsident Prof. Dr. Thorsten Eichel, der sächsische CDU-Chef Prof. Dr. Georg Milbradt, IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer, Prof. Dr. Theresia Theurl und Joachim Poß, Vize-Fraktionschef der SPD-Bundestagsfraktion.

Foto: IHK

„Das wir bei der Körperschaftsteuer noch draufzahlen müssen, hätten wir uns als Finanzminister nicht vorgestellt“, so Milbradt. Das Geld aus der UMTS-Versteige-

rung habe Eichel einkassiert. „Die Ausfälle fielen bei Ländern und Kommunen an“, kritisierte der sächsische CDU-Chef.

Tobias Hertel

Strukturwandel

Brache, die keine ist

Seit dem 28. April 2000 arbeiten auf Zeche Ewald keine Kumpel mehr. Doch schon vor der Schließung wurde an einer Nachfolgenutzung gearbeitet.

„Unbebaute Acker“ lautet laut Duden die Definition für eine Brache. Auf die Industriebrache des ehemaligen Zechengeländes des Bergwerks Ewald an den Stadtgrenzen zwischen Recklinghausen, Herten, Gelsenkirchen und Herne will diese Definition nicht zutreffen. Das Bergwerk galt bis zu seiner Schließung als eine der modernsten Förderanlagen des Ruhrgebietes. 4000 Bergleute verloren ihren Arbeitsplatz. RAG AG und Stadt begannen schon vorab mit der Nachfolgenutzungsplanung.

Schon im Herbst 1999 gründeten die Essener Montan-Grundstücksgesellschaft (MGG) als Tochter der RAG Immobilien AG

in Kooperation mit der Stadt Herten ein gemeinsames Projektbüro. Ziel: Die Erarbeitung eines Nachnutzungskonzeptes und die Schaffung von mindestens 1000 neuen Arbeitsplätzen. Drei Monate nach der Schließung wurde mit den ersten Abriss- und Aufräumarbeiten, im November 2000 mit der Verfüllung der Schächte begonnen. Die denkmalgeschützten Industriebauten sollen erhalten bleiben; auch großflächige Neubebauungen ermöglicht werden.

In der ehemaligen Ewald-Schwarzkaue, wo sich vormals verschwitzte Bergleute ihrer Arbeitskleidung entledigten, schwitzten Ende Januar eine Woche lang vier Archi-

tektenteams aus Frankreich, Italien, den Niederlanden und Deutschland als Konkurrenten einer Entwurfswerkstatt. Vorgegeben war die Erarbeitung eines städtebaulich-freiraumplanerischen Konzeptes für einen Standort mit eigenständiger Identität mit einer Flächenwidmung als Dienstleistungs- und Gewerbefläche, die auch Industrieansiedlungen erlaubt.

Mailänder Stararchitekt gewinnt

Mit einem „robusten städtebaulichen Konzept mit hohen Freiheitsgraden“ gewann der Mailänder Stararchitekt Cino Zucchi mit dem Kölner Architekten Martin Hoffmann und dem Hamburger Freiraumplaner Peter Köster. Sukzessive entstehen einzelne Geländeschichten mit Dienstleistungs-, Gewerbe- und Industriebestimmung. Bis 2004 sind vollständige Erschließung und Verkehrsanbindung der 50-ha-Fläche vorgese-

IHK-Stellungnahme:

Leitender IHK-Geschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing

„Die Ausweisung als Industrie- und die ideale verkehrsgünstige Lage kennzeichnen die Besonderheit des Projektes Ewald. Deswegen war es wichtig, auch in Verbindung mit dem benachbarten Industriegebiet Herten-Süd bis zum Hafen Herne sowohl eine besondere Landschaftsplanung wie auch eine flexible Industrienutzung zu entwickeln. Klar für den Enscher-Lippe-Raum ist: Wir sind eine Industrieregion und sollen diese Funktion für das gesamte Ruhrgebiet auch wahrnehmen. Deswegen brauchen wir Platz für Industriebetriebe, der sich in den Zuschnitten an den Wünschen der Investoren orientiert. Mit Ewald ist dazu die Chance gegeben.“



Gewinner Cino Zucchi erläutert den Entwurf „Landschichten“ zusammen mit seinen Teamgefährten Martin Hoffmann (l.) und Peter Köster (r.).

Foto: Linkemann

hen. Der Standort mit wenig Wohnbebauung ist zusammenhängend, gut einsehbar und bietet eine Nutzungsvielfalt, die nicht nur im Revier ihres Gleichen sucht. Er liegt verkehrstechnisch äußerst günstig jeweils einen Kilometer entfernt von gleich drei wichtigen Autobahnen. Fakten, die bereits ein erstes Unternehmen zu einer Ansied-

lung bewogen haben: Die Bochumer Hanes GmbH, ein Unternehmen aus dem Baunebengewerbe, wird im Sommer diesen Jahres mit 90 Mitarbeitern auf das Ewaldgelände ziehen. Noch sind dort Flächen zu haben. (MGG Bernd Lohse: Telefon (02 01) 177-18 41, Projektbüro Ewald: (0 23 66) 104-794).

Martin Linkemann

Verkehr

Illegale Beschäftigung

Das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) hat die Anforderungen an die Kontrolle der illegalen Beschäftigung im gewerblichen Güterkraftverkehr näher präzisiert. Bei Verstößen müssen nun die Verloader damit rechnen, dass gegen sie entsprechende Verfahren eingeleitet werden. Das BAG versendet bereits Anhörungen an die betroffenen Verloader. Die Höhe der möglichen Bußgelder ist beträchtlich. Infos: Telefon (02 51) 707-206 (Karl-Gustav Reimann).

Existenzgründer Steuerinfos

Der erste Kontakt zum Finanzamt ist für Jungunternehmer oft von vielen Unsicherheiten geprägt. In Kooperation mit den Finanzämtern Münster-Außenstadt und Münster-Innenstadt will die IHK Nord Westfalen Gründern daher auf die Sprünge helfen. Die erste Veranstaltung findet statt am 11. April, 19 bis 21 Uhr in der IHK Nord Westfalen. Infos: Hannelore Gaede, Telefon (02 51) 707-140, E-Mail: gaede@ihk-nordwestfalen.de.



Verkehr

Arbeitszeit

Das Europäische Parlament hat sich auf eine Arbeitszeit-Richtlinie für Berufskraftfahrer verständigt. Demnach beträgt die durchschnittliche Wochenarbeitszeit 48 Stunden. Eine Ausdehnung auf 60 Stunden ist möglich, wenn in einem Reifenzertifikatsraum von 4 Monaten der Wochendurchschnitt von 48 Stunden nicht überschritten wird. Die Nachtarbeitszeit wurde auf 10 Stunden begrenzt. Die Regelungen gelten nur für angestellte Fahrer. Ab dem Datum der Veröffentlichung im EU-Amtsblatt haben die Mitgliedsstaaten 3 Jahre Zeit, für eine Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht zu sorgen.

Taxi: Kein Fahrverbot

Ein Taxifahrer wurde wegen einer fahrlässigen Überschreitung der zulässigen Höchstgeschwindigkeit zu einer Geldbuße von 200 DM und einem Fahrverbot von einem Monat verurteilt. Auf die Rechtsbeschwerde des Betroffenen hin hat das OLG Hamm (Beschluss vom 2. 7. 2001, Az.: 2 Ss OWi 543/01) das angeordnete Fahrverbot aufgehoben und gleichzeitig die Geldbuße auf 600 DM erhöht. Zur Begründung führten die Richter aus, dass ein Absehen von der Verhängung eines Regelfahrverbots gegen Erhöhung der Geldbuße in Betracht kommen kann, wenn der wirtschaftlich schlecht gestellte Betroffene ansonsten seiner Tätigkeit als Taxifahrer nicht mehr nachkommen kann und er verkehrsrechtlich noch nicht in Erscheinung getreten ist.

Existenzgründung

Online

Unter der Adresse WWW.gokreis-borken.de gibt es Tipps und Links zur Gründungsberatung, zu Finanzierungsfragen, zu Weiterbildung/Qualifizierung, Übernahme und Beteiligung und Vermittlungsbörsen. Die neue Homepage wird vom Gründungsnetzwerk Kreis Borken gepflegt, zu dem auch die IHK Nord Westfalen gehört.

Start-up

Jungunternehmerförderung

Bereits gegründete Unternehmen in der Startphase werden unter Umständen vom Staat gefördert. Durch Kurzvorträge von Experten der IHK und führender Regionalbanken wird dieser Aspekt der Unternehmensfestigung erörtert.

Münster: 7. März, 19.00 Uhr
Rheine: 11. März, 19.30 Uhr
Telgte: 13. März, 19.30 Uhr
Gelsenkirchen:

14. März, 19.00 Uhr
Stadtlohn: 25. März, 19.00 Uhr
Weitere Infos: Arnold Isken, Telefon (02 51) 707-219, Telefax (02 51) 707-324, E-Mail: isken@ihk-nordwestfalen.de.



Fragen zur Berufsbildung

in Münster
Telefon (02 51) 707-261
Fax (02 51) 707-374
schulte@ihk-nordwestfalen.de
in Gelsenkirchen
Telefon (02 09) 388-205
Fax (02 09) 388-499
haemig@ihk-nordwestfalen.de
in Bocholt
Telefon (02 871) 99 03-15
Fax (02 871) 99 03-30
schwanz@ihk-nordwestfalen.de

Fragen zur Weiterbildung

in Münster
Telefon (02 51) 707-311
Fax (02 51) 707-377
akademie@ihk-nordwestfalen.de
in Gelsenkirchen
Telefon (02 09) 388-313
Fax (02 09) 388-399
hartung@ihk-nordwestfalen.de
in Bocholt
Telefon (02 871) 99 03-24
Fax (02 871) 99 03-30
huenting@ihk-nordwestfalen.de
www.ihk-muenster.de

IHK-Lehrstellenbörse gefragt

© Über 35 000 Klicks

35 000 Mal wurde die Internet-Lehrstellenbörse der IHK Nord Westfalen im vergangenen Jahr angeklickt. 40 Prozent mehr als 2000.

Die ständig steigende Inanspruchnahme lässt sie immer mehr zum virtuellen Lehrstellenmarktplatz werden, auf dem regionale Lehrstellenangebote und -nachfragen schnell und unkompliziert zusammengeführt werden. Betriebe können ihre aktuellen Ausbildungsan-

gebote und Bewerberprofile eingeben. Jugendlichen, die noch einen Ausbildungsplatz suchen, haben hier die Chance, eine individuelle Suchanzeige aufzugeben. Der Teilnehmer kann die eingegebenen Angaben jeder Zeit ergänzen bzw. verändern und die Dauer des Angebots festlegen. Die Daten werden spätestens nach drei Monaten automatisch gelöscht.

Informationen:
IHK in Münster,
Johannes Wunsch,
Tel. (02 51) 707-326;
in Gelsenkirchen,
Heinz-Rudi Möller,
Tel. (02 09) 388-408.
www.ihk-nordwestfalen.de/lehstellenboerse



Lehrstelle gesucht – Lehrling gefunden:
Die Internet-Lehrstellenbörse bringt Unternehmen und Jugendliche zusammen.

IHK-Aufstiegsbildung

Pflege und Management

Betriebsabläufe erkennen, beurteilen und in wirtschaftliche Zusammenhänge einordnen: Auch in der Krankenpflege werden diese Aufgaben nach dem Einzug moderner Managementsysteme immer bedeutender.

Die IHK Nord Westfalen bietet in Kooperation mit der TÜV-Akademie Rheinland den berufsbegleitenden Lehrgang zum „Fachwirt in der Alten- und Krankenpflege“ an. Der Lehrgang beginnt am 11. April.

In der Weiterbildung zum Fachwirt in der Alten- und Kranken-

pflege werden grundlegende betriebswirtschaftliche und arbeitsrechtliche Kenntnisse vermittelt. In den Fächern Informations- und Kommunikationstechnik, Betriebliche Organisation und Unternehmensführung in der Alten- und Krankenpflege, Qualitätsmanagementsysteme und gesetzliche Bestimmungen in der Pflegeversicherung wird Wissen vertieft.

Informationen: IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen, Sandra Schauer, Telefon (02 09) 388-309, E-Mail: schauer@ihk-nordwestfalen.de.

IHK-Schlichter

Gute Quote

Wenn Auszubildende und Auszubildende hoffnungslos über Kreuz liegen, muss der Streit nicht gleich vor dem Arbeitsgericht enden. Seit 1973 bemüht sich bei der IHK Nord Westfalen der Schlichtungsausschuss zur Beilegung von Ausbildungsstreitigkeiten um gütliche Einigungen. Mit Erfolg! 59 Prozent der Verhandlungen endeten mit einer Einigung. 2001 musste der Schlichtungsausschuss, in dem Beauftragte von Arbeitgeber und Arbeitnehmern vertreten sind, 73 Verfahren durchführen. Bei 24 624 eingetragenen Ausbildungsverhältnissen eine Quote von 0,3 Prozent.

► 13 000 kamen nicht

Nach Schätzungen der Industrie- und Handelskammern haben im vergangenen Jahr rund 13 000 junge Leute ihren vertraglich vereinbarten Ausbildungsplatz nicht angetreten. 40 Prozent dieser Jugendlichen würden eine Ausbildung bei anderen Unternehmen aufnehmen, zehn Prozent leisteten Wehr- oder Zivildienst. Zwölf Prozent begannen ein Studium, und zwölf Prozent gingen weiter zur Schule. Bei 25 Prozent spielten andere Gründe eine Rolle.

► Marktüberblick

Zum zehnten Mal findet am 6. und 7. Juni in Wiesbaden die Messe „Personal & Weiterbildung“ statt. Mehr als 160 Aussteller, darunter auch die Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), werden den Besuchern in den Rhein-Main-Hallen einen breiten Marktüberblick über neue Produkte und Dienstleistungen für die professionelle Personalarbeit und die berufliche Qualifizierung geben.

► IHK-Aktionstag

Knapp 400 000 Teilnehmer erweitern jährlich ihre berufliche Kompetenz in den Industrie- und Handelskammern (IHKs) und ihren Bildungszentren. Die Qualifizierungslösungen der IHKs, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, werden beim neunten bundesweiten Aktionstag „IHK. Die Weiterbildung“ am 15. und 16. März von den 82 IHKs bundesweit vorgestellt. Das Forum hat als Schwerpunkt E-Learning.

Workshop im Berufskolleg

Prüfen will gelernt sein

Prüfungen kennen die 55 Referendare, die jetzt an einem Workshop im münsterischen Berufskolleg Hansaschule teilnehmen, bisher nur aus einer Perspektive – der des Prüflings. Bald allerdings werden sie als Lehrer an Berufskollegs Berufsschüler auf den Abschluss vorbereiten oder sogar in Prüfungsausschüssen mitwirken. „Näher ran an die Praxis“ lautete daher das Motto des Workshops „Rolle und Funktion von Abschlussprüfungen“. Gewährleistet wurde diese Praxisnähe durch die Gestaltung und Mitwirkung der IHK Nord Westfalen und der Handwerkskammer Münster.

„Die Zeiten des reinen Frage- und Antwortspiels in der Prüfung sind längst vorbei“, be-



Führten Referendare näher an die Prüfungspraxis: Inge Lore Rabenow vom Studienseminar, Georg Berding, Leiter der Hansaschule, Dieter Hübl von der Handwerkskammer Münster und IHK-Geschäftsführer Wolfgang Verst.

Foto: Herfel

tonte der für Bildung zuständige IHK-Geschäftsführer Wolfgang Verst. „Gerade in der beruflichen Bildung ist das Prüfungswesen besonders innovativ.“ Den bereits zweiten Workshop, den Wirtschaft und Schule als Partner im dualen

Ausbildungssystem gemeinsam anbieten, um zukünftige Lehrerinnen und Lehrer auf ihre Rolle als Partner im dualen System vorzubereiten, bewerteten alle Beteiligten als Schritt in die richtige Richtung.

Ausbildungsberater Kellers im Ruhestand

Unermüdlicher Werber

Nach 29 Jahren im Dienst der IHK wurde Ausbildungsberater Ludger Kellers (63) Ende Februar in den Ruhestand verabschiedet. Im Jahre 1973 wechselte der gelernte Schmied als gewerblich-technischer Ausbildungsberater zur IHK Münster. Zuletzt umfasste sein Bezirk die Kreise Warendorf und Steinfurt, den Altkreis Ahaus sowie Teile der Stadt Münster. In diesen fast 30 Jahren hat Kellers viele Höhen und Tiefen der bildungspolitischen Entwicklung mitemgemacht, angefangen von Versuchen der Verschulung und Verstaatlichung der Berufsausbildung über den Nachfrageboom

nach Lehrstellen, bis hin zu den Problemen viele Ausbildungsbetriebe, geeignete Bewerber zu finden. Er galt als unermüdlicher Werber für Ausbildungsplätze und motivierte gerade Unternehmen, über den eigenen Bedarf auszubilden.

Petra Thies (32) trat seine Nachfolge als Ausbildungsberaterin an. Nach ihrer Ausbildung zur Pharmakantin und dem Erwerb des Meistertitels, Fachrichtung Pharmazie, betreute sie sechs Jahre lang die Qualitätsprüfung der Wyeth-Pharma GmbH, bevor sie zur Gesellschaft für Bildung und Technik mbH der IHK zu Münster wechselte.



Welche Voraussetzungen gelten für eine Kündigung von Ausbildungsverhältnissen?

Während der Probezeit können Arbeitgeber ohne Angabe von Gründen das Ausbildungsverhältnis kündigen. Nach der Probezeit kann auf Grund von schwerwiegenden Vorfällen fristlos gekündigt werden. Die Kündigung kann aber nur innerhalb einer Frist von zwei Wochen nach Bekanntwerden der schwerwiegenden Gründe ausgesprochen werden.

Jede Kündigung muss schriftlich und nach der Probezeit unter Angabe der Gründe erfolgen.

Regionale Standortqualität

Zwischen Bestnoten und Zitronen

Die Standortqualitäten Deutschlands sind mächtig unter Beschuss gekommen. Wie urteilen die Unternehmen in der Region?

In den Augen der europäischen Nachbarn, aber auch aus Sicht deutscher Wirtschaftsexperten ist das Votum eindeutig: Nach den offensichtlichen Versäumnissen der 90er Jahre ist Deutschland jetzt endgültig zum „Sanierungsfall“ (HWWA-Präsident Thomas Straubhaar) geworden. Die Achillesferse bleibt die schlappe Binnenkonjunktur, und das schon seit vielen Jahren. Ein bezeichnender Vergleich: Zwischen 1997 und 2001 wuchs beispielsweise die französische Wirtschaft um 12,6 Prozent, die deutsche kam dagegen gerade mal auf 7,7 Prozent – mehr war nicht drin, trotz boomenden Exporten.

Am Anfang des 21. Jahrhunderts zeigt Deutschland Lähmungserscheinungen auf verschiedenen Gebieten. Großbaustellen in der Überwinterung sind vor allem der Arbeitsmarkt, die Renten- und Gesundheitspolitik und auch das Steuersystem, obwohl es schon etwas wirtschaftsfreundlicher gestaltet wurde, als manche heute wahrhaben mögen.

Wie beurteilen da die Unternehmen ihren Standort im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region angesichts einer eher düsteren Konjunkturlage? Verschiedene Themengebiete wurden abgefragt, von Bildungseinrichtungen über die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen bis hin zu kommunalen Steuern, Leistungsfähigkeit der Behörden und Nähe zu Geschäftspartnern.

„Rohstoff“ Bildung

Auffällig ist zunächst, dass die Bewertung des vielleicht wichtigsten „Rohstoffs“, dem Angebot an Bildungseinrichtungen, durchweg positiv ist. Zwei Fünftel der Unternehmen halten deren Qualität für „gut“ oder sogar „sehr gut“, ein weiteres Drittel für „befriedigend“. Sogar noch ein klein wenig besser ist die Einschätzung im produzierenden Gewerbe, dem Kernbereich der Wirtschaft, wo vier Fünftel der Betriebe ein insgesamt positives Urteil fällen.

Auch die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen sowie deren Kosten erhalten durchweg gute Noten – ein Drittel hält das Angebot für „gut“ oder sogar „sehr gut“, immerhin ein Viertel hält sie noch für „befriedi-



gend“. Deutlich unzufriedener sind die Unternehmen dagegen, was die Höhe kommunaler Steuern und Abgaben angeht: 30 Prozent der Betriebe hält die Situation für schlecht, die Mehrheit kann gerade so eben damit noch leben, wünscht aber auf jeden Fall eine geringere Belastung.

Leistungsfähige Kommunen

Natürlich zählt niemand gerne Steuern, aber angesichts der vielerorts desolaten Kommunalfinanzien bestehen kaum Ausichten, dass sich das Gesamturteil hier bessern wird. Eher das Gegenteil wird der Fall sein. Erfreulich ist immerhin, dass die Leistungsfähigkeit kommunaler Behörden nicht so schlecht beurteilt wird, wie es manchem unternehmerischen Vorurteil entspricht: Fast ein Viertel hält sie für „gut“ oder „sehr gut“, immerhin mehr als ein Drittel für „befriedigend“. Angesichts der knappen Ausstattung der Kommunen mit Finanzen und Personal schwingt damit auch ein gutes Stück Anerkennung mit. Anscheinend werden die Belange der Wirtschaft in der Regel ernst genommen und pragmatische Lösungen gefunden.

Ein kleines Plus aus Sicht der Unternehmen ist die Standort-

gunst, das heißt die Nähe zu Lieferanten oder Abnehmern. 44 Prozent der Unternehmen hält die Lagegunst für „gut“, sieben Prozent sogar für „sehr gut“, 26 Prozent immerhin noch für „befriedigend“. Nur eine verschwindend kleine Minderheit hält die Erreichbarkeit von Geschäftspartnern für schlecht.

Dies ist ein klares Votum dafür, dass das Münsterland und die Emscher-Lippe-Region am Rande der „Blauen Banane“, dem Speckgürtel der Europäischen Union, in der Tat günstig ist. Die Wirtschaft profitiert einerseits von den Führungsvorteilen zu den Ballungszentren, andererseits werden deren Verdichtungs Nachteile nur begrenzt wirksam.

In dieses Bild passt, dass auch die Verkehrsinfrastruktur günstig bewertet wird, mit merklichen Abstrichen allerdings bei Verkehrs- und Handelsunternehmen. 10 Prozent hält die Verkehrsinfrastruktur für „sehr gut“, immerhin 46 Prozent noch für „gut“ und 26 Prozent für „befriedigend“. Neun von zehn Unternehmen sind damit mit der Erreichbarkeit ihres Standortes zufrieden – vermutlich eine Traumnote in Deutschland. Natürlich handelt es sich hierbei um einen Durchschnittswert von 400 befragten Unternehmen, so dass es Abweichungen je nach Lage und Infrastrukturausstattung geben kann. Aber dennoch gilt: Das Urteil ist bemerkenswert positiv.

Zusammenfassend wurde auch nach einer Gesamtbewertung der regionalen Rahmenbedingungen am Standort des Unternehmens gefragt. Bemerkenswerte 22 Prozent der Unternehmen hielt die Bedingungen für „gut“ oder sogar „sehr gut“, stolze 47 Prozent noch für „befriedigend“. Der Anteil der ausdrücklich unzufriedenen „Schlecht“-Bewertungen belief sich insgesamt nur auf acht Prozent, wobei hier der überdurchschnittlich große Prozentsatz der Negativantworten im Handel durchschlägt. Vermutlich jedoch wird die düstere Einschätzung dadurch mit geprägt, dass der Handel generell in einer kritischen Verfassung ist.

Serie:

Standort Nord-Westfalen

Diese Artikel gehören zu einer Reihe, die sich mit den Standortqualitäten unserer Region befasst. Bisher erschien „Kreis Coesfeld auf der Überholspur“ im WIRTSCHAFTS-SPIEGEL 2/2002 auf Seite 12.

Aber: Es wird nicht besser

Wermutstropfen der Befragung: Eine Verbesserung der regionalen Rahmenbedingungen ist in den letzten drei Jahren nicht festzustellen, eher das Gegenteil ist der Fall: 13 Prozent der befragten Unternehmen erkennen eine Verbesserung, aber 22 Prozent eine Verschlechterung. Auch hier ist das Meinungsbild des Bereichs „Handel und Verkehr“ von besonderem Gewicht – 45 Prozent fühlen sich schlechter gestellt als vor drei Jahren. Bei den zahlreichen Auflagen, Vorschriften und zusätzlichen Abgaben wie Ökosteuern und Lkw-Maut ist eine solche Kritik der Betroffenen verständlich – fraglich ist aber, inwieweit die Verantwortung dafür in der Region liegt.

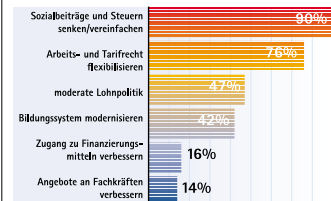
Großer Konsens in der Wirtschaft dass bei der abschließenden Frage: Was ist am vorzuziehenden, um die Attraktivität des Standortes Deutschland in den nächsten Jahren zu steigern? Die unangefochtene Spitzenposition nimmt die Antwort „Sozialbeiträge und Steuern senken beziehungsweise vereinfachen“ mit 90 Prozent der Stimmen ein, gefolgt von „Arbeits- und Tarifrecht flexibilisieren“ (76 Prozent) sowie eine „moderate Lohnpolitik“ (47 Prozent).

Mit 42 Prozent der Nennungen kommt ferner eine Modernisierung des Bildungssystems auf einen der vorderen Plätze, was vielleicht zur Mitte der 90er Jahre so noch nicht geschehen wäre. Die Pisa-Studie zeigt Wirkung, aber auch das wachsende Verständnis, dass Ausbildung das Kapital der Zukunft ist.

Bodo Risch
risch@ihk-nordwestfalen.de

Was Unternehmer wollen:

Welche Maßnahmen sind aus Ihrer Sicht in den nächsten Jahren am dringlichsten für die Attraktivität des Standortes Deutschland? (Mehrfachnennungen, max. drei)



Quelle: IHK Konjunkturfrage

„Ganze Region braucht gesunde Industrie“

Münster und Industrie – das klingt in vielen Ohren wie ein Widerspruch. Dabei sind Münster und das Münsterland stärker von mittelständischer Industrie geprägt als selbst manche Einheimische glauben.

Und dennoch: „Das industrielle Standbein ist zu schwach“, erklärte IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer im Münsteraner Stadtmuseum. Dort diskutierten Vertreter aus Unternehmen und Verwaltung über „Standortpolitik und Industrie in der Region Münster“. Wer über den Prinzipalmarkt schlenndert, denkt nicht zuerst an Industrie“, meinte der Moderator, WDR-Studioleiter Rüdiger Paulert. Und Axel Loehr, Vorstandsmitglied bei BASF Coatings in Münster-Hiltrup, pflichtete bei: „Industrie ist hier viel zu wenig sichtbar. Es muss mehr für sie getan werden.“ Aus diesem Grunde hätten sich mehrere Unternehmen zur Initiative „Industrie in Münster“ zusammengefunden. Diese Gruppe organisierte gemeinsam mit der Industrie- und

Handelskammer sowie dem Stadtmuseum die gut besuchte Podiumsdiskussion.

Gewerbeblächen fehlen

Münster müsse attraktivere Rahmenbedingungen setzen, betonte Axel Loehr. „Bestandspflege allein reicht nicht. Neue Unternehmen und Arbeitsplätze müssen kommen“, erklärte er. Doch derzeit scheint der Trend in die andere Richtung zu laufen. „Die Industrie in Münster verliert Arbeitsplätze, das Umland gewinnt“, stellte Dr. Brehmer fest. Ein Grund für diese Entwicklung: „Es fehlt an Gewerbegebieten und an der notwendigen Infrastruktur.“ Das möchte Stadtdirektor Horst Freye nicht stehen lassen. „24 Hektar Gewerbeblächen

sind baubereit, doch die Nachfrage steht bei zehn Hektar“, erklärte der Wirtschaftsdezernent. Allerdings räumte er ein, dass es manchen Flächen an Qualität mangle. „Münster braucht eine gesunde Industrie“, unterstrich er. Immerhin zahlen Industriebetriebe 30 Prozent aller Gewerbesteuer. „Diese Zahl wird in den nächsten Jahren steigen“, so seine Einschätzung.

„Lopez-Effekt“ gewünscht

Der Stadtdirektor wünschte sich für Münster den „Lopez-Effekt“. In Wolfsburg sorgte der damalige Volkswagen-Chef dafür, dass sich zahlreiche Zulieferer rund um das VW-Werk niederließen. Eine ähnliche Kompetenzbildung gebe es bereits in der Emscher-Lippe-Region, erklärte Regierungspräsident Dr. Jörg Twenhöven. Er erinnerte an die von Degussa begründete Standortinitiative, mit der neue Investoren gewonnen wurden, und die damit verbundene Errichtung des Chemieparks Marl. „Gemeinsam mit der Industrie müssen auch wir es schaffen, neue Betriebe anzusiedeln“, appellierte Horst Freye an die Münsteraner Unternehmer.

Nach Ansicht von Dr. Twenhöven müssen diese Firmen aber nicht unbedingt innerhalb der Mauern Münsters eine neue Heimat finden. „Entscheidend ist nicht, in welcher Gemeinde Arbeitsplätze entstehen, sondern dass sie in der Region entstehen“, betonte der Regierungspräsident. „Wirtschaftsstrategien müssen sich auf den ganzen Raum beziehen“, bekräftigte Dr. Gerhard Untiedt von der Gesellschaft für Finanz- und Regionalanalysen. Kurzum: Was dem Zentrum nützt, ist auch gut für das Umland – und umgekehrt.

Offenes Klima für Investoren

Doch wie werden Firmen für die Region gewonnen? „Ideale Steuerbedingungen“ würden Investoren anlocken, erklärte Axel Loehr. BASF zahle in Ludwigshafen 50 Prozent weniger Gewerbesteuer als BASF-

Coatings in Hiltrup, merkte er an. Auch bei Genehmigungen wünschten sich Unternehmer ein „offenes Klima“. Dagegen konterte Horst Freye: „Es ist ein Vorurteil, dass Bauanträge zeitaufwendig sind.“ Seien alle Unterlagen beisammen, gehe es schnell. Die Crux: „Aufgrund des Umweltschutz- und Genehmigungsrechts dauert es lange, bis ein Antrag genehmigungsfähig ist“, hakte Dr. Brehmer ein. Indes, gerade strenge Umweltschutzaufgaben können auch ein positiver Standortfaktor sein: „Diese Bestimmungen haben im Münsterland eine ganz besondere Lebensqualität geschaffen“, gab Dr. Twenhöven zu bedenken.

Im Gespräch mit den Zuhörern wurden eine Reihe konkreter Probleme angesprochen – ob die unbefriedigende Anbindung der Region an das Straßen- und Schienennetz oder der Gewerkepark am Flughafen Münster/Osnabrück. Gerade der Airport könne nach Ansicht von Dr. Brehmer helfen, Entwicklungspotenziale des Münsterlandes mit denen anderer Regionen, zum Beispiel in Mittel- und Osteuropa, zu



„Standortpolitik und Industrie“ – bei diesem Thema nutzten viele Besucher die Gelegenheit, ihre Fragen an die Experten im Podium zu richten.

Foto: Hertel

verknüpfen. „Mittelständler sind global player.“

Insgesamt ist es um das Münsterland nicht schlecht bestellt. Hohe Lebensqualität, qualifizierte Arbeitskräfte, innovative Hochschulen – dies waren einige

der Stichwörter, die den Diskussionsteilnehmern auf dem Podium einfielen. Nur ein großes Manko erkannte Dr. Twenhöven: „Wir reden zu wenig über unsere Qualitäten.“

Tobias Hertel



Wie ist das industrielle Standbein in Münster und im Münsterland zu stärken? Dieser Frage gingen Dr. Christian Brehmer, Horst Freye, Rüdiger Paulert, Dr. Jörg Twenhöven, Axel Loehr und Dr. Gerhard Untiedt (v. l. nach).

Neuer Name der IHK

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Industrie- und Handelskammer zu Münster heißt seit 1. März 2002 auf Beschluss der Vollversammlung Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen. Gleichzeitig tritt sie mit einem modernisierten Erscheinungsbild auf, an das auch der Wirtschaftsspiegel angepasst wurde. Außer dem Namen ändern sich nur die Internetadresse und die E-Mail-Adressen.

Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Sentmaringer Weg 61
48151 Münster
muenster@ihk-nordwestfalen.de
Telefon (02 51) 707-0
Telefax (02 51) 707-325
www.ihk-nordwestfalen.de

mit Standorten in Bocholt und Gelsenkirchen:

Willy-Brandt-Straße 3
46395 Bocholt
bocholt@ihk-nordwestfalen.de
Telefon (02 87 1) 99 03-0
Telefax (02 87 1) 99 03-30

Rathausplatz 7
45894 Gelsenkirchen
gelsenkirchen@ihk-nordwestfalen.de
Telefon (02 09) 388-0
Telefax (02 09) 388-101

Rockorchester Ruhrgebeat

© Besser als die Originale

Den Hügel unter dem Festspielhaus Recklinghausen brachte das 30 Kopf starke „Rockorchester Ruhrgebeat“, kurz RÖR, schon mehrmals zum Erleben. Jetzt tourt die nach eigenen Angaben „größte Rockband der Welt“ mit vielen mitschreitenden Highlights aus 50 Jahren Rock, Funk und Rhythmus & Blues in der Region. Schlagzeuge, Bass, E-Gitarren, Keyboards, eine Streichergruppe, ein Satz Bläser und die starken Stimmen von zehn Sängern

bringen ihre Coverversionen mit viel Gefühl und noch mehr Feuer auf die Bühne.

Ob das RÖR wirklich besser ist als die Originale, davon kann man sich zum Beispiel am 15. März in Borken, am 21. und 22. März in Gladbeck oder am 11. Mai in Haltern überzeugen. Karten gibt es an allen bekannten CTS-Vorver-



kaufsstellen (www.cts.de) sowie bei den Geschäftsstellen der lokalen Zeitungen.

Infos unter www.ror-live.de

Professoren machen Kunst

Die Sicht auf eine Region

Wie unterschiedlich zeitgenössische Künstler den Lebensraum erforschen, zeigen fünf Professoren des Fachbereichs Design der Fachhochschule Münster. Zusammen mit dem Künstlerteam Bertold Hörbelt und Wolfgang Winter sind sie in der Kolvenburg Billerbeck erstmals gemeinsam in einer Ausstellung vertreten. Dort zeigen sie Malerei, Druckgrafik, Skulpturen und Installationen,

die sich auf unterschiedlichste Weise dem Thema des „Lebensraumes“ nähern. Allen Arbeiten gemeinsam ist der konkrete Bezug zu Billerbeck und seiner Umgebung, der der Präsentation auch den Titel gab: 51° 58' 24" nord / 7° 17' 18" ost.

So hat zum Beispiel Michail Stamm für seine Installation einen Quadratmeter sommerliches Getreidefeld in die Ausstellung transportiert, das nur über eine Treppe zu

erreichen ist (s. Foto). Hörbelt / Winter stellen in einem Video das vielbeachtete Projekt der „Kapelle der Friedfertigkeit“ vor, die Umgestaltung eines alten Billerbecker Kriegerdenkmals.

Die Arbeiten sind bis zum 7. April täglich – außer montags – von 10 bis 12.30 Uhr und von 13.30 bis 16.30 Uhr in der Kolvenburg in Billerbeck zu sehen.



Musikhalle Münster

Das (er-)klingt gut!

„Wir haben Picasso nach Münster geholt, wir werden es auch schaffen, eine Musikhalle nach Münster zu holen.“ Der Mann, der das sagt, hat gerade zusammen mit Unternehmern und weiteren Persönlichkeiten aus der Region die Basis dafür geschaffen. Dr. Heinrich Hoffschulte ist Vorsitzender des neu gegründeten Stiftungsrates der „Stiftung Musikhalle im Kulturforum Westfalen zu Münster“. Diese Bürgerstiftung will die Bemühungen der Stadt und des Vereins Musikhalle durch einen finanziellen Grundstock ergänzen. „Wir wissen trotz finanzieller Engpässe gerade auch um die kulturelle Ausstrahlung Münsters und der Region, die nicht unwesentlich zu unserer wirtschaftlichen Entwicklung in einer Zeit wachsenden Wettbewerbs in Europa beiträgt“, weist Hoffschulte auf die Bedeutung regionaler „weicher“ Standortfaktoren hin. Dazu gehört eine seit langem fehlende moderne Musikhalle.

Theaterfestival Ruhr

© Ein letztes Brennen als Ouvertüre

Die Flamme des Theaterfestivals Ruhr (T7) brennt wieder. Zwischen dem 19. April und dem 22. Juni machen sechs Festivals in Recklinghausen, Mülheim, Bochum, Schwerte und Dortmund gemeinsame Sache. Auf dem Programm stehen internationale Gastspiele und europäische Koproduktionen, deutschsprachiges Schauspiel und Figurentheater aus aller Welt, die Compagnien der Straße, neue deutsche Stücke und die besten Off-Produktionen aus NRW.

Zur Eröffnung laden die Theaterfestivals des Ruhrgebiets ein zum Big Bang auf dem ehemaligen Hochofenwerk Phoenix West. Mit einer dem Mythos

„Phönix“ gewidmeten Feuerinszenierung der aufgetauchten Anlage und einem Konzert der berühmt-berüchtigten französischen Schlagzeug-Virtuosen Les Tambours Du Bronx wird das alte Werk erstmals als kultureller Ort genutzt und für das Publikum geöffnet. Auf der Theaterreise, einer inszenierten Blind-Date-Tour durch die Landschaft der Industriekultur, erlebt das in Bussen reisende Publikum am 27. und 28. April die Vielfalt der künstlerischen Formen und Schauplätze der Festivalandschaft Ruhrgebiet an einem Tag.

Eingebunden in das Theaterfestival sind wiederum die Ruhrfestspiele Recklinghausen,

die in diesem Jahr unter dem lebensbestimmenden

Motto „SehnSucht“ stehen – eine SehnSucht, die sowohl Lebenselixier wie auch tödliche Droge sein kann. So haben die Ruhrfestspiele vom 1. Mai bis 16. Juni ein Programm aus allen Genres zusammengestellt, 27 Produktionen und vier Konzerte aus 13 Ländern.

Karten und Informationen speziell für die Ruhrfestspiele in Recklinghausen gibt es unter Telefon (02 31) 92 10, in vielen Reisebüros, Ticketshops und DB-Fahrschalterkartenbundesweit, per E-Mail unter



Die mexikanische Malerin Frida Kahlo steht im Mittelpunkt der preisgekrönten neuen Musical-Oper „Frida“ aus New York.

101470.2375@compuserve.com. Infos im Internet: www.ruhrfestspiele.de. Eine zentrale Festival-Ticketline des gesamten Theaterfestivals Ruhr ist unter der Nummer (02 01) 887 20 50 eingerichtet. Infos zum Gesamtprogramm: www.theaterfestival-ruhr.de

Verabschiedung Rolf Schemann

Viele Wege führten zu ihm

35 Jahre lang gab Rolf Schemann immer wieder Impulse zur Weiterentwicklung der Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur in der Region. Zum 1. März 2002 endete nun zumindest das dienstliche Engagement des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers der IHK Münster für die Wirtschaft der Region.

Schemann, der seit 1972 als Geschäftsführer den Geschäftsbereich Verkehr, Raumordnung, Telekommunikation und Tourismus der IHK Münster leitete, vollendete am 1. Februar sein 65. Lebensjahr. Vor 35 Jahren kam er zur IHK nach Münster, wo er 1969 stellvertretender Geschäftsführer wurde.

Von 1995 bis 2001 war er Federführer der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern für den Verkehrsbereich, die unter seiner Leitung unter anderem ein NRW-weites Konzept für den ost-west-gerichteten Schie-

nepersonenfernverkehr und eine vielbeachtete Kampagne zur Verbesserung des Erhaltungszustandes der Landesstraßen in Nordrhein-Westfalen erarbeiteten. Ebenfalls 1995 wurde Schemann von der IHK-Vollversammlung zum stellvertretenden Hauptgeschäftsführer bestellt. Bis heute ist der gebürtige Bochumer Mitglied in verschiedenen Verkehrs- und Tourismusgremien auf Bundesebene.

Mit detailliertem Fachwissen hat er zahlreiche bedeutsame Projekte für die Region initiiert. Aber nicht nur sein Einsatz zur Lösung der Probleme der Transport- und Verkehrsbranche gehörte aufgrund seiner Nähe zu den Unternehmen zu seinem Tagesgeschäft. Klare Meinungen vertrat er auch, wenn es um die Entwicklung des Tourismus in der Region ging. Neben seinen vielfältigen Aktivitäten und Tätigkeiten für den gesamten IHK-Bezirk betreute Schemann den IHK-Regionalausschuss für den Kreis Steinfurt.



Rolf Schemann Foto: Emmerich

Seine besondere Aufmerksamkeit galt neben dem Straßenverkehr von Anfang an der Entwicklung des Flughafens Münster/Osnabrück. Mit dem „Initiativkreis Flughafen Münster/Osnabrück“ (IFMO) begründete Schemann 1996 ein bis heute bundesweit beispielloses Unternehmerforum, dessen rund 200 Mitglieder sich für die Weiterentwicklung dieses herausragenden Standortfaktors in der Region einsetzen. Unter seiner Leitung entwickelte sich die IHK Münster bundesweit zu einem der führenden Kompetenzzentren für den Gefahrguttransport. Immer wieder machte er auf die Bedeutung der Erreichbarkeit der Innenstädte aufmerksam.

Neue Führung bei BP in Marl

Helmut Janz leitet seit Februar die BP Chemicals Marl. Er leitete zuletzt den Direktionsstab und schließlich die Technik der BP Köln (ehemals Erdölchemie), bei der er auch weiterhin Mitglied des Managementteams ist. „Vor allem liegt mir die Entwicklung des Standortortes sehr am Herzen“, so Janz zu seinen Zielen. „Neben der Sicherung der Arbeitsplätze ist für mich die Sicherheit am Arbeitsplatz von größter Bedeutung.“

Paul Stoltenhoff gestorben

Am 6. Februar verstarb Bernd Paul Stoltenhoff, Geschäftsführer der Thiemann Arzneimittel GmbH & Co. KG, Waltrop, im Alter von 52 Jahren. Stoltenhoff war Mitglied des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Recklinghausen und hat sich auch mit einem besonderen Engagement für Wirtschaftsbelange in Waltrop verdient gemacht. Die IHK Nord Westfalen wird ihm ein ehrendes Gedenken bewahren.



Wolfgang Verst tritt am 1. März 2002 die Nachfolge von Rolf Schemann (s. Artikel auf dieser Seite) als stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen an. Foto: WIK



Asien-Pazifik Konferenz

Trends im Asiengeschäft

Wichtigstes Begegnungsforum für deutsche Unternehmen mit Geschäftsinteressen im asiatisch-pazifischen Raum ist die im zweijährigen Rhythmus stattfindende Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft. Treffpunkt in diesem Jahr ist Tokio vom 3. bis 4. Juli. Veranstalter sind neben der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan (DIHKJ) der Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (APA) sowie das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Geleitet wird die Konferenz vom APA-Vorsitzenden Heinrich von Pierer, Vorstandsvorsitzender der Siemens AG, und Bundeswirtschaftsminister

Werner Müller. Bundespräsident Johannes Rau wird die Tagung eröffnen.

Auftakt wird ein Diskussionspanel, das sich speziell dem Gastland Japan widmet. In Länderworkshops informieren Vertreter der Auslandslandeskammern und der Botschaften über wirtschaftliche Trends und Geschäftsmöglichkeiten in den verschiedenen Märkten der Asien-Pazifik-Region. Die DIHKJ organisiert im Anschluss am 5. Juli 2002 ein Unternehmerforum mit dem Schwerpunkt Japan. Information und Anmeldung beim DIHKJ, Isabelle Köhler, www.dihkj.or.jp, E-Mail: apk-tokio@dihkj.or.jp

Mittelstands-Studie

Erfolgsfaktoren im Ausland

Der industrielle Mittelstand ist bei Auslandsinvestitionen umso erfolgreicher, je stärker er sich auf die lokalen Besonderheiten in den Gastländern einlässt. Wichtig ist es außerdem, als „local player“ auch lokale Berater in der Planungs- und Umsetzungsphase einzubinden und Einheimische an der Geschäftsführung zu beteiligen. Dies ist das Ergebnis einer Studie zu den „Erfolgsfaktoren bei Auslandsinvestitionen“, die von

der Gesellschaft zur Förderung von Auslandsinvestitionen und der IKB Deutsche Industriebank AG in Auftrag gegeben wurde.

Sie wird im Rahmen eines Unternehmerworkshops am 14. März im Hause der IKB in Düsseldorf vorgestellt und diskutiert. Interessierte Unternehmen können sich bei nina.schmidt@ikh.de anmelden und auch ein Exemplar der Studie anfordern.



Gummibärchen-Test: Avel Loch, Vorstandsmittglied der BASF Coatings (l.) und IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper (c.) mit Nachwuchsforscher Wilko Beinlich (r.).

Foto: Hertel

Teilnahmerecord

Jugend forscht immer stärker

PISA ist nicht überall – und schon gar nicht beim Wettbewerb „Jugend forscht“, der nicht nur bundesweit, sondern auch im Münsterland eine neue Rekordbeteiligung verbuchte. „Mit Einfallreichtum, Kreativität und Initiative trotzen die Jungforscher den Ergebnissen des internationalen Schülerleistungsvergleichs“, freute sich Wieland Pieper, der für „Innovation“ zuständige Geschäftsführer der IHK Münster. Sie führte den Regionalwettbewerb

in diesem Jahr erstmals mit einem starken Partner aus der Industrie durch, der BASF Coatings. Dabei verbuchte der Regionalwettbewerb mit einer Steigerung der Teilnehmerzahlen um fast ein Viertel von 128 auf 158 Schülerinnen und Schüler ein deutlich stärkeres Wachstum als der Bundeswettbewerb, der nur sechs Prozent mehr Teilnehmer meldete. Die Zahl der Projekte legte von 62 im Jahr 2001 auf jetzt 79 mit 28 Prozent noch stärker zu. Neben

der IHK und der BASF Coatings stifteten weitere Unternehmen aus der Region Sonderpreise für die motivierten Jugendlichen, beispielsweise die GAD, der Allwetterzoo Münster oder das Ingenieurbüro Schimmelpfennig. Ein ausführlicher Bericht folgt im nächsten Wirtschaftsspiegel.

Die Erstplatzierten, die das Münsterland nun auf Landesebene vertreten, sind getrennt nach Altersklassen: „Schüler experimentieren“ Hans Klöcker und Simon Högemann (Biologie); Raphael Gorschluter sowie Lars Haußer und Marco Krabs (Chemie), Florian Lückner (Geographie und Raumwissenschaften), Fabian Inkmann und Fabian Kantner (Mathematik/Informatik), Wiebke Herrmann und Stefanie Dauskardt (Physik), Nico Stute und René Hopf (Technik). „Jugend forscht“ Matthias Müllenbeck (Biologie), Ulla Kellner, Alexandra Krimpmann (Chemie), Andreas Flesch (Mathematik/Informatik), Daniel Zuidinga sowie Fabian Kurz, Michael König und Martin Husemann (Physik), Manuel Holtgrewe und Timo Riechel (Technik).



Neuer Auftritt als IHK Nord Westfalen

Mehr Wirkung durch ein starkes Profil

Neuer Name, neues Logo. Frischer Wind, frische Farbe. Die IHK Münster gibt nach 147 Jahren ihren Namen auf, um der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft als IHK Nord Westfalen ein stärkeres Gewicht zu geben. Gleichzeitig erscheint sie seit 1. März im modernen Outfit und mit einem klaren Profil.

„Sie müssen viel mehr Werbung für sich machen“, rät Verletzte Krecklau ebenso spontan wie begeistert, nachdem sie auf ihre vielen Fragen an die IHK in allen Abteilungen kompetente Antworten erhalten hat. So war das Geschäft mit Kroatien schneller als gedacht unter Dach und Fach. Die

Sekretärin der Geschäftsführung beim Deutschen Mikrofilminstitut für medizinische Dokumentation und Archivierung in Münster „wusste gar nicht, was die IHK für tolle Dienstleistungen und Informationen bietet“. Und da war und ist sie bei weitem nicht die einzige.

Die sechs Geschäftsfelder

- Standortpolitik
- Starthilfe und Unternehmensförderung
- Aus- und Weiterbildung
- Innovation | Umwelt
- International
- Recht | Fair Play

Das Leistungsangebot einer Industrie- und Handelskammer ist in der Tat schwer überschaubar. Rund 350 Stichworte von A wie Abfallbeseitigung bis Z wie Zwischenprüfung umfasst die Aufgabenbeschreibung der IHK. Gesetzliche Aufgaben, die ihr der Staat übertragen hat, stehen in einer Reihe mit den Tätigkeiten zur vehementen

Das neue Logo

Im rechten Teil sind sie alle gleich, die Logos der deutschen Industrie- und Handelskammern. Dort steht die Wortmarke IHK. Im linken Feld signalisiert die individuelle Bildmarke regionale Eigenständigkeit und Souveränität: Für die IHK Nord Westfalen ist es das Motiv „Balance“. Eine grafische Abstraktion der gleichnamigen Skulptur des Künstlers Wolfgang Lamché, mit der die IHK Persönlichkeiten auszeichnet, die sich um die regionale Wirtschaft in hohem Maße verdient gemacht haben. Die Skulptur steht symbolisch für eine der zentralen Aufgaben der IHK, den Ausgleich von Einzelinteressen und die Vertretung des daraus resultierenden Gesamtinteresses der regionalen Wirtschaft.



Vertretung der Interessen der regionalen Wirtschaft eben gegenüber dem Staat, von dem sie dafür manchmal öffentlich Prügel bezieht. Hinzu kommen individuelle Dienstleistungen für Unternehmen, die die IHK freiwillig zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung übernehmen hat.

Stark machen

„Die öffentlich-rechtliche Doppelrolle und unser gleichzeitiges Auftreten als marktorientierter Dienstleister für die Unternehmen zeichnen zusammen mit der daraus resultierenden Aufgabenvielfalt nicht gerade ein klares Bild vom Auftrag der IHK“, begründet deshalb auch IHK-Präsident Hubert Ruthmann die Umsetzung eines Marketingkonzeptes, das die Industrie- und Handelskammern gemeinsam mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) erarbeitet haben. „Auch eine öffentlich-rechtliche Einrichtung ist darauf angewiesen, ihren Mitgliedern deutlich zu machen, wie sie einzeln als Unternehmen und in ihrer Gesamtheit als regionale Wirtschaft von der IHK profitieren“, so der Präsident. „Nur wer wahrgenommen wird, hat Wirkung und kann die Interessen seiner Mitglieder bestmöglich vertreten“, ist IHK-

Brennstoffzelle Nergie für den Mittelstand

Experten erwarten eine wachsende Bedeutung der Brennstoffzelle als Teil effizienter Energieversorgung. Dank hoher Nutzungsgrade sind Brennstoffzellen gut in Blockheizkraftwerken nutzbar wie sie auch in mittelständischen Unternehmen eingesetzt werden. Das verdeutlichen die nordrhein-westfälischen IHKs bei einer Fachveranstaltung mit der Energieagentur NRW und dem Kompetenz-Netzwerk Brennstoffzelle NRW. Infos: Telefon (02 51) 707-246.

Umwelt Belastung gesunken

Die Umwelt wurde im Jahr 2000 durch wirtschaftliche Aktivitäten weniger beansprucht als noch zu Beginn der 90er Jahre. Von 1991 bis 2000 gingen der Rohstoffverbrauch um 1,9 Prozent, der Energieverbrauch um zwei Prozent, die Entnahme von Wasser aus der Natur um 11,4 Prozent und die Abgabe von Kohlendioxid (CO₂) um 15 Prozent zurück. In Deutschland, so das Statistische Bundesamt, sei es gelungen Wirtschaftswachstum und Naturverbrauch zu entkoppeln.

Lohnenswert Zweite Runde Ökoprotit

14 Betriebe erprobten 2001 ein Programm für mehr betrieblichen Umweltschutz, von dem sie auch finanziell profitieren – kurz „Ökoprotit“. Auf der Grundlage maßgeschneiderter Umweltprogramme sparen die 14 teilnehmenden Betriebe künftig pro Jahr insgesamt rund 490.000 Euro. Jetzt geht das Gemeinschaftsprojekt der Stadt, der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen (IHK) und der Handwerkskammer (HWK) in die zweite Runde. Infos: Telefon (02 51) 707-214.

Der richtige Name: IHK Nord Westfalen

Nur die wenigsten haben mit der IHK Münster gleichermaßen Unternehmen aus dem nördlichen Ruhrgebiet, dem deutsch-niederländischen Grenzraum und dem zentralen Münsterland verbunden. Kaum einer kennt die tatsächliche Größe und das Potenzial des Wirtschaftsraumes. Dabei sprechen die Zahlen für sich. Zusammen haben die nord-westfälischen Unternehmen eine Wirtschaftskraft, die häufig unterschätzt wird, obwohl sie manche europäische Volkswirtschaft übertrifft.

Das Bruttoinlandsprodukt im Vergleich

IHK Nord Westfalen	55,3 Mrd. Euro
Tschechische Republik	49,5 Mrd. Euro
Ungarn	41,9 Mrd. Euro

Bruttoinlandsprodukt 1998. Quelle: Eurostat.

Hauptgeschäftsführer sich auch sicher, dass die Umsetzung des Konzeptes die Wahrnehmung des Nutzens der IHK weiter steigert. Der neue Slogan der IHK, „Wir machen uns stark für Ihren Erfolg“, spiegelt insofern nicht nur das Selbstverständnis der IHK wider, sondern liefere auch eine Begründung für den laufenden Modernisierungsprozess, „warum und für wen wir uns stark machen“.

Ein Kernpunkt des Marketingkonzeptes sind die sechs Geschäftsfelder, unter denen die unüberschaubare Vielzahl von Aufgaben eingeordnet wurden. Diese Geschäftsfelder bilden nun das ebenso markante wie leicht einprägsame Profil. Zur besseren Wahrnehmung gehört natürlich auch ein besseres, ein moderneres Erscheinungsbild. Es wird bundesweit vereinheitlicht, so dass 82 Industrie- und Handelskammern und der DIHK Zusammengehörigkeit und Stärke signalisieren, ja im einheitlichen Auftritt mit den Auslands-handelskammern sogar weltweite Präsenz zeigen. Das gemeinsame Grundlogo lässt Platz für die regionale Identität der selbstständigen Industrie- und Handelskammern, signalisiert aber die gemeinsamen Ziele, an deren Erreichung sie unter Nutzung von Synergieeffekten durch Wissensmanagement, Kooperation und einheitlichen Qualitätsstandards arbeiten.

Flagge zeigen

Aber die IHK erscheint zum 1. März 2002 nicht nur mit einem neuen Logo, sondern auch mit einem neuen Namen. Denn zu einem klaren Profil gehört auch der richtige Name für eine IHK, deren geographischer Zuständigkeitsbereich mit dem gesamten Münsterland und der Emscher-Lippe-Region deutlich weiter reicht, als der bisherige Name Münster auszudrücken vermochte.

Um die ganze Wirtschaftskraft der Region und die meist unbekannte Größe des IHK-Bereichs zu verdeutlichen, aber auch, um Flagge zu zeigen im Europa der Regionen, beschloss die Vollversammlung der IHK Münster bereits im November, den traditionsreichen Namen aufzugeben und sich als IHK Nord Westfalen noch stärker als bisher für eine selbstbewusste Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft einzusetzen. Und mit dem neuen Namen, glaubt Brehmer, ist es „wie mit dem Euro“. Schon nach recht kurzer Zeit werde er sich eingebürgert haben und dann seine Kraft entfalten.

Guido Krüdewagen

kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de

Internationales

Bankgebühren hemmen den Außenhandel

Wer sein Geld innerhalb Europas überweist, muss noch immer tief in die Tasche greifen. Über 17 Euro, so eine Studie der EU-Kommission, kostet durchschnittlich eine Auslandsüberweisung.

Immer, wenn Rita Schmitz die Rechnung für eine Weinlieferung erhält, ist sie sauer. „Verärgertes Europa? Da kann ich nur lachen“, schimpft die Münsteraner Weinhandlerin. Für Überweisungen an ihre französischen Winzer muss Rita Schmitz nämlich jedes Mal kräftig Bankgebühren berapen. Zwar gibt es jetzt überall den Euro,

aber die Geldinstitute berechnen noch immer die gleich hohen Gebühren wie früher. Kosten, die vor allem mittelständischen Unternehmen zu schaffen machen. So auch dem Antiquar Andreas Grundmann, der europaweit Bücher und Grafiken über religiöse Volkskunde vertreibt. „Mit Porto und Bankgebühren kommt da manchmal ein Aufschlag von 30 Euro zusammen.“

Haben die Banken also einig Euroland verschlafen? Uwe Koch, Sprecher der Sparkasse Münsterland Ost erklärt, wie die hohen Kosten zu Stande kommen: „Auslandsüberweisungen sind durch derzeit nicht automatisierbare Vorgänge wesentlich aufwändiger als Transfers im Inland.“ Während es nämlich in Deutschland ein klares System mit Bankleitzahlen und Kontonummern gibt, so ist dies im Ausland komplizierter. Jedes Land hat sein eigenes Sortiervorgehen. „Das ist manchmal detektivische Arbeit“, erzählt Alfred Senner von der WestLB. „Manche Kunden haben auf ihrem Überweisungsträger eine Nummer notiert, die ist halb Kontonummer, halb Bankleitzahl. So etwas muss man dann per Hand auseinander frickeln. Das übernimmt keine Maschine.“ Und dabei entstehen die Zusatzkosten.

Ein Trost bleibt: In den kommenden Jahren steht auch bei Auslandsüberweisungen eine Harmonisierung an. Treibende Kraft ist dabei die Europäische Union. Am 26. November 2001 hat der EU-Ministerrat beschlossen, dass es künftig bei Kartenzahlung und Über-



Die Weinhandlerin Rita Schmitz ärgert sich über teure Auslandsüberweisungen

Fotos: Macondo

weisungen im Euro-Raum keine Unterscheidung mehr zwischen „Inland“ und „Ausland“ geben darf. Die EU-Preisverordnung tritt zum 1. Juli dieses Jahres in Kraft. Dann dürfen Geldinstitute auch im Ausland an Geldautomaten keine Extra-Gebühren mehr verlangen. Ein Jahr später soll dies dann auch für Überweisungen ins Euroland gelten.

Nach einer Studie der EU-Kommission müssen Bankkunden für eine Auslandsüberweisung von 100 Euro noch immer im Schnitt 17,40 Euro an Gebühren zahlen. Das sei nach der Einführung des Euro-Bargeldes dem Verbraucher nicht mehr zu vermelden, so die Argumente aus Brüssel.

Die Commerzbank hat als erstes deutsches Kreditinstitut auf die Kritik reagiert: Seit Februar sind dort Überweisungen bis 2500 Euro in EU-Staaten und die Schweiz kostenlos. Der einzige Haken: Dies gilt nur bei Online-Banking. Andere Banken wollen dem Beispiel folgen. So will etwa die



Der Antiquar Andreas Grundmann.

WestLB laut Sennert ebenfalls neue Preismodelle auflagen.

Droht ein neuer Tariftschungel? Die Europäische Bankenvereinigung (EBA) verspricht Übersicht und will bis 2006 die Kosten für Auslandsüberweisungen schrittweise denen der Inlandsüberweisungen anpassen. Der Verband, der 3000 europäische Banken vertritt, reagiert damit auf die Kritik der EU-Kommission. Das neue System soll laut dem Direktor der Europäischen Zentralbank (EZB), Tommaso Padoa-Schioppa, „Eurocred“ heißen und maximal drei Euro je Transfer kosten. Zugleich

schicken Europas Bankhäuser der EU-Verordnung aber auch eine Drohung entgegen: Sollten sie aus Brüssel nicht mehr Zeit bekommen, dann werde man die höheren Kosten auf den inländischen Zahlungsverkehr umlegen – sprich: Die Gebühren für Inlandsüberweisungen werden teurer.

„Zähes Geschäft“

Auch die EZB in Frankfurt unterstützt diese Kritik: Jedes Geldinstitut, so Padoa-Schioppa, müsse das Recht auf freie Preisgestaltung behalten. Dieser Meinung schließt sich auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) an. Der DIHK setzt sich dafür ein, dass europaweit die Rahmenbedingungen zügig angepasst werden. Internationale Bankleitzahlen oder der Aufbau von zentralen Massenzahlungssystemen könnten den Formularschungel lichten helfen. Internationale Bankverbindungsdaten haben derzeit allerdings wenig Aussicht auf Erfolg: Sie heißen IBAN, haben 32 Stellen und es ist sehr unwahrscheinlich, dass deutsche Kunden sich daran gewöhnen mögen. Zudem müssten alle Geldhäuser ihre Formulare entsprechend neu gestalten und drucken. „Europäische Einheit ist im Alltag ein zähes Geschäft“, weiß denn auch Alfred Sennert.

Wem die möglichen Alternativen (Siehe Kasten) zu kompliziert sind, für den hat die Weinhandlerin Rita Schmitz ihren eigenen Tipp parat: Sie bezahlt weiterhin mit Eurochecks zur Verrechnung – das kostet sie „nur“ 11,50 Euro.

Elmer Lenzen

Wenig Alternativen

Billiger als Auslandsüberweisungen sind Zahlungssysteme, die für den Interbankenverkehr entwickelt wurden.

„Target“ bezeichnet den Verbund aller europäischen Notenbanken sowie der EZB. Sie haben untereinander Konten und überweisen sich große Beträge. Alle heimischen Geldhäuser sind diesem System angeschlossen. Daher besteht auch für den einzelnen Bankkunden die Möglichkeit, dass sein Geld von seiner Bank über die jeweilige Notenbank zügig und günstig an die Zielbank überwiesen wird. Der Haken dabei: Target ist nur etwas für Kunden, die sehr viele Auslandsüberweisungen haben.

Step 1

eignet sich für Überweisungen bis zu einem Wert von 25 000 Euro. Dabei werden alle Überweisungen gesammelt und am Tagesende werden Soll und Haben jeder teilnehmenden Bank berechnet. Offene Positionen werden daraufhin via „Target“ beglichen.

„Watch“

Ab Sommer dieses Jahres soll es zudem das Zahlungssystem „Watch“ geben, das für Zahlungen in Fremdwährungen konzipiert ist. Zehn Währungen sollen an dem System teilnehmen. Die Gebühren sollen bei maximal drei Euro liegen.

Umfirmierung ermöglicht Neuausrichtung

Die Neugründung eines 100 Jahre alten Familienunternehmens ermöglichte zwei Existenzgründern die Umsetzung ihrer Unternehmensidee. Die Auswahl ist groß: In der Region warten jährlich 2000 Unternehmen auf eine Übernahme.

Seit Mitte 1999 suchte Ingo Büser nach seinem Holztechnikstudium und mehreren Jahren Berufserfahrung ein geeignetes Unternehmen, um seine unternehmerischen Vorstellungen verwirklichen zu können. Zusammen mit seinem heutigen Kopagnon und Vorstandskollegen Georg Thies übernahm er im Jahre 2000 die alteingesessene Holzbau-Firma Kausträter in Gelsenkirchen. Der bisherige Unternehmensinhaber, Hubert Kausträter, fand im Familienkreis keinen interessierten Unternehmensnachfolger für den Familienbetrieb. Die Existenzgründung durch Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens ermöglichte es Büser und Thies, den schon vorhandenen Betriebs- und Maschinenparks zu nutzen und auf der

etablierten Marktstellung dieses Unternehmens aufzubauen.

Längst hatte sich der ursprüngliche Handwerksbetrieb zu einem Spezialisten für die Herstellung von energiesparenden Einbaufenstern entwickelt, wie sie beispielsweise in sogenannten Niedrigenergie- oder Passivhäusern Verwendung finden. Zum Hauptsatzträger soll sich das KSD-Fenster, das Kölner-Solar-Dioden-Fenster, entwickeln, welches das Unternehmen mitentwickelt hat. Das Energieeinsparpotenzial von bis zu 40 Prozent wird bei diesem Fenster durch die kostenlose Nutzung von Sonnenenergie erreicht: Das eigentliche Fenster lässt sich herkömmlich kippen und aufstellen, zusätzlich jedoch auch noch

einmal innerhalb des Fensterrahmens um 180° drehen. Es verfügt über eine Sommer- und Winterseite, die je nach Jahreszeit die Wärme abschirmt oder den Innenraum erwärmt. Das Konzept wurde mehrfach ausgezeichnet, zuletzt im vergangenen Jahr mit dem Sonderpreis des NRW-Umweltministeriums. Das chinesische „Bejing Scientific Technology Consulting Center“, eine staatliche Technologie-



Ingo Büser vor seinem Kölner-Solar-Dioden-Fenster: „In einem Jahr wollen wir 40 Prozent des Umsatzs mit diesem weltweit einzigartigen Produkt erzielen.“

Foto: Linkemann

Existenzgründung durch Unternehmensübernahme

Jährlich müssen im IHK-Bereich Münster für etwa 2000 Unternehmen Nachfolgelösungen gefunden werden. Über die Existenzgründungs- und Unternehmensbörse „ChangeChance“ führt die IHK kostenlos Unternehmensinhaber mit potenziellen Mitgesellschaftern, Nachfolgern und Existenzgründern zusammen. Innerhalb der Initiative „Stabwechsel 2000plus“ führt die IHK regelmäßig Nachfolgesprechende, Info-Veranstaltungen und Beratungen durch. Fordern Sie umfangreiches Hilfsmaterial in Schriftform oder als CD-ROM an:

www.ihk-nordwestfalen.de/unternehmensnachfolge

IHK-Kontakt:

Dipl.-Betriebswirt Arnold Isken
Telefon (02 51) 707-219
isken@ihk-nordwestfalen.de

Transfer-Agentur, plant in Kooperation mit der privaten Holzbau-AG den Aufbau einer Fertigungsanlage in China.

Finanzierungskonzept und Mitarbeitermotivation

Vorgänger und Nachfolger suchten gemeinsam nach einer Lösung, die einerseits die Übernahmefinanzierung sicherstellen und andererseits genügend Expansionsmöglichkeiten durch Aufnahme neuer privater Investoren bieten sollte. Außerdem sollten die Mitarbeiter stärker an das Unternehmen gebunden werden. Die Lösung lag in der Neugründung einer kleinen AG. Hauptanteilseigner sind die beiden Vorstandsmitglieder sowie der ursprüngliche Firmeninhaber. Aber auch einige der 20 Mitarbeiter halten schon Anteile an „ihrer“ Firma.

Martin Linkemann

Krass + Wissing GmbH in Steinfurt

Erfolgreich im Markt „textiler Randerscheinungen“

Mittelständischen Unternehmern Erfolgsgeheimnisse zu entlocken ist schwer. Aber bei einer Betriebsbesichtigung lässt sich nicht alles unter den Scheffel stellen. Schon gar nicht, dass sich die zwei Geschäftsführer der Krass + Wissing GmbH hervorragend ergänzen und durch ihre Nähe zum Tagesgeschäft selbst ein offenes Erfolgsgeheimnis sind.



Konsequente Qualitätssicherung: Betriebsleiter Claus Dalhoff und die beiden Geschäftsführer Peter-Paul Krass und Michael Wissing in der Produktionshalle (v. l.).

Fotos: Busch

Produktionsmenge, Umsatz oder gar Gewinn? „Nein, auf keinen Fall Zahlen!“ Der inhabergeführte Mittelstand drückt seinen Erfolg auch in Zeiten steigender Publizitätspflichten, offener Bilanzen und aktiver Investor Relations nun ungern in Summen aus. Bei der Krass + Wissing GmbH aus Steinfurt ist das nicht anders. „Schreiben Sie doch, dass wir gut am Markt vertreten sind“, bieten Peter-Paul Krass und Michael Wissing (beide 43) dem Journalisten als zusammenfassende Antwort bei seiner Betriebsbesichtigung an. Na ja, man kann es ja mal versuchen. Punktuelle Verschwiegenheit als Teil des Erfolgsgeheimnisses, das es zu lüften gilt.

Die beiden Geschäftsführer fürchten Rückschlüsse der Konkurrenz. Und die ist „hart und wachsam“, selbst in der exotisch anmutenden Produktschneise, deren einzige Heimat man auf den ersten Blick sowieso in Fernost vermutet hätte: Textile Bänder, mit denen andere Textilien eingefasst und mit einer sauberen Kante versehen werden. „Zur optischen Aufwertung, aber auch zur Qualitätssteigerung“, erläutert Michael Wissing, „damit nichts mehr einreißt oder fasselt“, etwa bei Frotteebademänteln. Zu 80 Prozent werden die textilen Bänder aus Steinfurt an Heimtextilien weiterverarbeitet. Tisch- und Tagesdecken, Gardinen, Lätzchen und Bademäntel sowie Kissen, die

mit schönen Biesen umrandet werden, gehören zu den Endprodukten, bei denen Krass + Wissing für den sauberen Abschluss sorgt. Doch auch die Automobilindustrie, die nach robusten Fußmattenentwürfen verlangt, und die Umweltindustrie, die Krass + Wissing mit reissfesten Bändern für Filter aus Vlies versorgt, gehören zu den Empfängern.

Reibungsverluste zu unseren Lasten

1958 gründeten Hildegard Krass und der 1982 verstorbene Peter-Paul Krass (senior) sowie Anneliese und Norbert Wissing den Spezialbetrieb zur Herstellung von textilen Bändern. Krass + Wissing kaufen fertige Schlauchgewebe oder stellen selbst Stoffschläuche her, aus denen in einem besonderen Schnittverfahren qualitativ sehr hochwertige und belastbare Schrägbänder angefertigt werden. Seit 43 Jahren behauptet sich die Firma jetzt mit der Herstellung dieser buchstäblichen Randerscheinungen auf einem Markt, der allein in Europa noch von sieben Mitbewerbern etwa gleicher Stärke bedient wird. „Wir kaufen zu Marktpreisen und müssen selbst zu marktfähigen Preisen verkaufen“, bringt Peter-Paul Krass, die Aufgabe auf den Punkt, die die Geschäftsführung mit ihren insgesamt 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu bewältigen haben. „Was dazwischen an Reibungsverlusten auftritt, geht allein zu unseren Lasten“, ergänzt er wie in einem Brief an die Mitarbeiter, die die Geschäftsführung als größtes Kapital ansieht.



Gute Arbeitsatmosphäre, aber mittlerweile zu klein – die jetzige Produktionsstätte (r.). Schon jetzt bekannt als Steinfurter E, die nicht nur architektonisch imposante Investition am neuen Standort (l.), der neue Arbeitsplatz auch für Michael Fischer (M.).



„Jeder unmotivierte Mitarbeiter ist auch ein kaufmännischer Verlust“, verdeutlicht Krass und zeigt später beim Betriebsrundgang eher zwischen den Zeilen, was er mit der Unternehmenskultur als unbekannten Erfolgsgeheimnis meint: Keine Zweiklassen-Architektur für Produktion und Verwaltung, Helle und freundliche Arbeitsplätze, an denen sich die Mitarbeiter wohlfühlen können. Der Umgangston ist freundschaftlich, mit den meisten per Du. Mitarbeiterschulungen sind obligatorisch und „niemand muss tagelang auf ein Gespräch mit der Geschäftsführung warten“, nicht nur weil dahinter auch ein Problem stecken könnte, das finanzielle Einbußen verursachen könnte.

Beim Rundgang weist Krass immer wieder auf fortlaufende Optimierungsmaßnahmen hin, mit denen die Arbeitssituationen verträglicher gestaltet werden sollen. Dabei wirkt der Diplom-Ingenieur selbst wie ein wandelnder Verbesserungsvorschlag, der mit einem Lächeln an den Bau seiner ersten Maschinen für die Firma denkt: ein weiteres Erfolgsgeheimnis, der eigene Sondermaschinenbau, Spezialanfertigung in kleinsten Stückzahl für den fertigen Wettbewerbsvorteil. Daran hat Peter-Paul Krass schon während seiner Maschinenbaulehre und während seines Maschinenbau-Studiums, nicht gewikt.

Dennoch: „Mit Textil hatte ich nichts am Hut“, beschreibt er die damalige Situation.



Von der Rolle auf den Rand: Eine Satin-Biese gibt dem Luxus-Kissen die richtige Optik.

Nach dem Studium nimmt er eine Tätigkeit in der Maschinenbaubranche an.

„Mehr um meiner Mutter einen Gefallen zu tun“, will er für ein Vierteljahr in die Firma seiner Eltern herinschauchen. Er erkennt jedoch schnell, dass er hier selbst vieles bewegen kann und vieles anders und besser machen kann, als er es selbst als Angestellter in einem großen Unternehmen des Anlagenbaus nach seinem Studium erlebt hat. Das geplante MBA-Studium, die große weite Welt und eine spätere Tätigkeit als Unternehmensberater sind plötzlich nicht mehr so wichtig.

Ein Jahr in der Halle verbracht

Als Peter-Paul Krass 1990 die Nachfolge seines gleichnamigen Vaters antritt, ist Michael Wissing schon drei Jahre im Betrieb. Für ihn war es nie eine Frage, ob er in das elterliche Unternehmen einsteigen würde. Er ist das fünfte von sieben Kindern, ein älterer Bruder wollte nicht, so dass „die Sache ausgesprochen auf mich zulief“. Genötigt fühlte er sich deshalb nicht. Durch die frühe Entscheidung konnte er sich gut darauf vorbereiten. Nach höherer Handelsschule und Betriebswirtschaftsstudium in Paderborn und Münster kommt er erst einmal ein Jahr in die Halle, lernt jeden Produktionsbereich kennen. Dadurch kann er seine eigentliche Stärke als Kaufmann im Einkauf und Verkauf voll zur Geltung bringen.



So wie der Kunde es für die Produktion benötigt: Schrägbänder von 5000-m-Spule bis zur 30-m-Rolle.

gen. Sein Kostenbewusstsein und seine Kundenorientierung, die sich als weiteres Erfolgsgeheimnis von Krass + Wissing offenbaren, deren sich heute wie ein roter Faden durch das Textilunternehmen. Wie ein lückenloses Netz überzieht ein Qualitätsmanagement die komplette Produktionsstätte. Die Warenherstellung wird komplett verfolgt, „die Anforderungen an die DIN ISO 9001 sind weitestgehend erfüllt“, bestätigt Wissing.

Verträge zum Wohl der Firma

Die Unternehmensnachfolge durch die beiden Söhne erfolgte reibungslos, auch aufgrund der Gesellschafterverträge der beiden Familien, in denen alles abschließend und eindeutig „und vor allem zum Wohl der Firma“ geregelt war. Die Gründergeneration zog sich konsequent aus dem Alltagsgeschäft zurück. Anfang der Neunziger hatten die Söhne ihr erste Großaufgabe vor der Brust: der 3.200 Quadratmeter große Neubau. Aber die Expansion des Unternehmens ist schneller und stärker als es das Grundstück vermag. Nur zehn Jahre später sucht die Geschäftsführung nach einem Standort für einen Neubau und einer Nachfolgenutzung für die attraktive Produktionshalle, an der offenkundig nicht nur die Mitarbeiter hängen. Der 5600 Quadratmeter große Neubau im Gewerbegebiet Wilsberg Süd II setzt neue Maßstäbe und beweist, dass innovatives und ökologisches Bauen nicht teuer als herkömmliches Bauen sein muss, auch wenn die beeindruckende Architektur eine andere Sprache spricht: „Alles in allem ist der Kubikmeter nicht teuer als bei der jetzigen Halle“, rechnet Krass vor, der sich kein X für ein U mehr vormachen lässt, wenn es um kosten- und umweltbewusstes Bauen geht. Vielleicht das letzte Erfolgsgeheimnis: Hohe Sachkenntnis bei gleichzeitiger Risikobereitschaft für Investitionen.

Guido Krüdewagen
kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de

Kündigungsschutz

Flexibilisierung gefordert

Die Wirtschaftsjunioren Deutschland (WJD) fordern den Bundeskanzler auf, hinsichtlich des Kündigungsschutzes den Lockerungsvorschlägen seines Wirtschaftsministers, Werner Müller, zu folgen. „Auch der restriktive Kündigungsschutz verhindert in Zeiten schwacher Konjunktur nicht, dass Arbeitskräfte aus betrieblichen Gründen freigesetzt werden“, sagt Dominique Döttling, Bundesvorsitzende der WJD. Während der Kanzler jedoch den Kündigungsschutz betonierte in der Angst, die Arbeitslosenzahlen könnten sich weiter dramatisch erhöhen, verpasste er eine Chance zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, so Döttling. Dabei vergesse Gerhard Schröder, dass eine Lockerung des Kündigungsschutzes gerade auch den Arbeitslosen zugute kommen



Soll den Kündigungsschutz lockern: Bundeskanzler Gerhard Schröder.

Foto: dpa

würde. Durch seine abwehrende Haltung würden jedoch qualifizierte arbeitssuchende Fachkräfte von einem Wettbewerb um anspruchsvolle Jobs ausgeschlossen. Gewerkschaftliche Besitzstandswahrung sei nach Ansicht der Wirtschaftsjunioren im Wahljahr das falsche Signal.

WJD

Veranstaltungen –
1. Halbjahr 2002

- 14. März AK Ethik: Unternehmenskultur, die bewegt!
- 11. April Riester, Renten und Reformen
- 24. April Profile: Besichtigung der Fa. Feucht Hygiene Werk GmbH, Ochtrup
- 6. Mai WWW 2002: Ermittlung des Kreissiegers
- Mai Erste Erfahrungen mit der Schuldrechtsreform
- 24.–26. Mai Landeskonferenz NRW in Paderborn
- 12.–16. Juni Europa-Konferenz in Istanbul
- 16. Juni AK Rhein/Ruhr: Drachenbootrennen im Duisburger Innenhafen
- 1. Juli Sommerstammtisch in Dülmen

... und jeden ersten Montag im Monat Juniorenstammtisch in Borken, Münster und Recklinghausen

Wenn Sie Interesse an der Arbeit der Wirtschaftsjunioren haben, rufen Sie an oder faxen Sie:

Geschäftsführung: Hans-Bernd Felken, Telefon (02871) 9903-17, Telefax (02871) 9903-40, E-Mail: felken@ihk-nordwestfalen.de

„WWW 2002“

Wirtschaftswissen im Wettbewerb

Bereits zum 17. Mal veranstalten die Wirtschaftsjunioren ein Quiz mit dem Titel „Wirtschaftswissen im Wettbewerb“. Es ist gedacht für Schülerinnen und Schüler der 9. und 10. Klasse an Haupt-, Real- und Gesamtschulen, berufsbildenden Schulen und Gymnasien im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen. Das Wirtschaftsspiel soll den Schülerinnen und Schülern nicht nur Freude machen, sondern auch Wissen bei der Be-

schäftigung mit den einzelnen Fragen vermitteln. Unterstützt wird dieser Wettbewerb von Edelgard Bulmahn, Bundesministerin für Bildung und Forschung.

Teilnahmebögen und Begleitunterlagen für Lehrerinnen und Lehrer können bei der Geschäftsstelle der Wirtschaftsjunioren Münster in Bocholt unter Telefon (02871) 990318 angefordert werden. Einsendeschluss ist der 31. März 2002.

Gewerkschaften und Arbeitsvermittlung

Starre Haltung kritisiert

Die Wirtschaftsjunioren Deutschland (WJD) kritisieren scharf die Haltung der Gewerkschaften in der Auseinandersetzung um Reformen der Arbeitsvermittlung.

Ursula Engelen-Kefer hatte Vorschläge abgelehnt, private Arbeitsvermittler von Anfang an in die Jobvermittlung einzubeziehen. Ihren Einwand, das würde pro Vermittlung bis zu 2500 Euro kosten und sei damit zu teuer, werten die Wirtschaftsjunioren als blanke Ignoranz gegenüber den berechtigten Interessen der Arbeitslosen. „Wenn Arbeitslose durch eine private Vermittlung schneller wieder in Lohn und Brot kommen, ist jeder Euro gut angelegt“, sagte Dominique Döttling, Bundesvorsitzende der WJD. Eine schnellere Arbeitsaufnahme entlaste die Sozialkassen. Auch die Bemerkung, nur gut Qualifizierte würden davon profitieren, müsse gerade solchen Arbeitsuchenden wie Hohn in den Ohren klingen. Die Gewerkschaften wollten offenbar deren bessere

Chancen auf dem Arbeitsmarkt schmälern. „Wir sollten alles versuchen, was hilft, die hohe Arbeitslosigkeit abzubauen und nicht durch Sozialneid oder Gleichmacherei Chancen verschenken“, so Döttling. „Es muss endlich Raum geschaffen werden für das Engagement all derjenigen, die Arbeit vermitteln oder schaffen können.“

Auf Nachfrage der Wirtschaftsjunioren erwähnte ein Sprecher der Bundesanstalt für Arbeit, dass die Zusammenarbeit der staatlichen und privaten Arbeitsvermittler sehr erfolgreich und in guter Übereinstimmung verlaufe. Aufgrund der personellen Engpässe und Überlastungen in den Arbeitsämtern würde auch die Bundesanstalt ein früheres Einschalten privater Arbeitsvermittler begrüßen.