

Damit aus Lehrstellen keine Leerstellen werden

Endspurt. Die Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung schaffen Ausbildungsplätze, wo und wann immer sie können – auch wenn das Ausbildungsjahr mehrheitlich längst begonnen hat und trotz der wirtschaftlich schwierigen Lage. Das wissen

wir aus Erfahrung. Die Unternehmen tun das im gesellschaftlichen, aber auch schon aus eigenem Interesse. So sorgen sie dafür, dass sie auch zukünftig über genügend qualifizierte Mitarbeiter verfügen, damit Lehrstellen keine Leerstellen werden. Denn diese Gefahr besteht angesichts der demografischen Entwicklung. Allerdings nicht nur aus diesem Grund.



Auszubildende werden häufig zu qualifizierten Mitarbeitern im Betrieb – sofern sie den Anforderungen an die Lehrstelle genügen.
Foto: IHK

Aus Erfahrung wissen wir nämlich auch, dass vor allem im Münster-

land so manche Lehrstelle unbesetzt bleibt, weil sich keine oder nur ungeeignete, sprich: nicht ausreichend-qualifizierte Bewerberinnen und Bewerber finden. Selbst jetzt, in schwierigen Zeiten. Wie sollen die Unternehmen da ihre Wettbewerbsfähigkeit auch zukünftig sicherstellen?

Die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen hat deshalb gemeinsam mit den anderen nordrhein-westfälischen IHKs einen Forderungskatalog „mit Minimalzielen“ für Schulabgänger aufgestellt (siehe Rubrik Aus- und Weiterbildung). 19 Punkte umfasst das „solide Fundament einer schulischen Bildung“, in dem die Anforderungen an die fachlichen, sozialen und persönlichen Kompetenzen formuliert sind.

Was die Wirtschaft von den Schulabgängern erwartet, ist nichts Unmögliches. Es ist das, was die Unternehmen erwarten dürfen und genau das, was bei der laufenden Diskussion um die Ergebnisse von PISA im Interesse der Wirtschaft berücksichtigt werden muss. Es sind schließlich die Unternehmen, die die Auszubildenden einstellen und gemeinsam mit den Berufskollegs erfolgreich ausbilden müssen.

Die Wirtschaft hat einen Anspruch darauf, in dieser wichtigen Zukunftsdebatte Gehör zu finden. Die Betriebe wissen angesichts der täglichen Anforderungen ziemlich genau, was notwendig ist und wo es beim Fachkräftenachwuchs hapert. Wenn die Unternehmen nachträglich Schulwissen vermitteln und Erziehung betreiben müssen, wird nicht nur die eigentliche Berufsausbildung beeinträchtigt, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. Und was das heißt, bekommen wir im Augenblick deutlich zu spüren. Der Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und Bildungsniveau ist unverkennbar.

Grundbedingung für die erfolgreiche persönliche Entwicklung und das Berufsleben ist neben den fachlichen und sozialen Kompetenzen eine ausgeprägte Lern- und Leistungsbereitschaft, die nicht nur bei jedem Einzelnen, sondern auch in der Gesellschaft insgesamt wieder auf mehr Akzeptanz stoßen muss. Dazu kann und muss jeder beitragen.

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Wachstum ist weiblich!

Deutschlands Wirtschaft verschenkt wertvolles Wachstumspotenzial durch eine stark unterdurchschnittliche Unternehmerinnenquote. Dafür gibt es keinen natürlichen Grund. Potenzielle weibliche Führungskräfte sind da!

Seite 12

Fit für die Dienstleistungsgesellschaft?

Innovation und Erfolg in neuen Märkten sind gerade im wachstumsstarken Dienstleistungsbereich wichtig, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Auf der ersten Fachtagung Dienstleistungen informiert die IHK Unternehmen über aktuelle Themen.



Seite 11



Seite 34

Mehr Chancen zur Eigenkapitalbildung

Anreize für die Eigenkapitalbildung im Mittelstand seien notwendig, meint Prof. Dr. Theresia Theurl vom Institut für Genossenschaftswesen der Uni Münster. Damit unterstützt sie die Forderungen der IHK. (Aktuelle Entwicklungen: www.ihk-nordwestfalen.de)

Inhalt

- 1 Ausrufezeichen
- 4 TerminBörse
- 6 NachrichtenPool

Titelthema

- 12 **Wachstum ist weiblich!**
Unternehmerinnenpotenzial ist in Deutschland nicht ausgeschöpft
- 16 **„Erschließung des kompletten Kompetenzangebots“**
Interview mit Prof. Ulrike Detmers zum „Wirtschaftsfaktor Frauen“
- 18 **Frauen kommen besser ins Geschäft**
Netzwerk Frauen u(U)nternehmen
- 20 **Karriere braucht Freiraum**
Vom Praktikum bis zum Vorstand
- 22 **Autohaus mit weiblicher Note**
Akzente für den Geschäftserfolg
- 24 **Kreativ, beweglich, professionell**
Unternehmerinnen-Bilder

Themen

- 8 **Unternehmen zahlen 30 Millionen Euro mehr**
Steigende Gewerbesteuersätze drohen
- 10 **Logistik für das Krankenhaus**
Bundesweit erstes Dienstleistungszentrum in Ahlen
- 11 **Fit für die Dienstleistungsgesellschaft?**
IHK-Fachtagung mit aktuellen Themen
- 34 **Mehr Chancen zur Eigenkapitalbildung**
Forderungen von IHK und Wissenschaft
- 35 **Vorausseilender Gehorsam?**
Interview zur Kreditvergabe-Änderung
- 36 **Was Arbeitgeber beachten müssen!**
Auswirkungen der Flutkatastrophe
- 37 **Wissenstransfer auf eigene Rechnung**
Spin-Off aus mehreren Fachrichtungen
- 38 **Marktperspektiven liegen im Osten**
Wachstumsmärkte vor der Haustür

- 46 **Die Schwaben kommen**
Süd-Nord-Unternehmenswanderung
- 49 **„Neue Unternehmen braucht das Land!“**
Strukturwandel durch Start-Ups
- 108 **Flächendeckend guter Geschmack**
Designmöbel machen süchtig

Profil

- 8 **Standortpolitik**
- 25 **Unternehmensförderung**
- 26 **Starthilfe**
- 40 **Aus- und Weiterbildung**
- 27 **International**
- 42 **Innovation | Umwelt**
- 44 **Recht | FairPlay**

Wirtschaftsregion

- 28 **BetriebsWirtschaft**
- 33 **MenschenKenntnis**
- 45 **SteuerVorteil**
- 26 **WebWirtschaft**
- 110 **Wirtschaftsjunioren**

Forum

- 51 **BörsenPlatz**
- 80 **Handelsregister**
- 105 **Impressum**
- 111 **Seminare**

Verlagsveröffentlichung

- 52 **Markt im Wandel**
- 58 **Leasen statt Kaufen**
- 60 **Nachgefragt**
- 62 **(Auto)mobile Kommunikation**
- 64 **Unterstützung aus dem Cockpit**
- 66 **Neue Touren via Datenhighway**
- 69 **Regionale Flughäfen im Aufwind**
- 72 **Warenfluss ohne Stolpersteine**
- 75 **Das Auge kauft mit!**
- 78 **Lieferkette optimieren**



Seite 36

Was Arbeitgeber beachten müssen!

Viele Betriebe in den Hochwasserkatastrophengebieten, darunter auch zahlreiche Niederlassungen von Unternehmen aus dem IHK-Bezirk, stehen unter Wasser. Welche finanziellen Auswirkungen hat dies?

Die Schwaben kommen

Unternehmenswanderung einmal umgekehrt: Mitten in der Krise der Internet-Branche verlegte ein Unternehmen seinen Sitz aus booming Süddeutschland nach Münster. Und das war erst der Anfang, meint die Unternehmensführung.

Seite 46



Seite 49

„Neue Unternehmen braucht das Land!“

Für eine neue Kultur der Selbstständigkeit in der Region arbeitet die Gründungs-Offensive Emscher-Lippe ELG01. Als Verein will das Netzwerk von 78 regionalen Akteuren, darunter auch die IHK, jetzt sein Ziel noch effizienter erreichen.

► Nebenberufliche Selbstständigkeit

Die rechtlichen Rahmenbedingungen des nebenberuflichen Einstiegs in die Selbstständigkeit mit den Themenschwerpunkten Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht stellen Fachleute aus der Praxis in einem Vortrags- und Diskussionsabend dar. Anmeldung bei Gerlinde Böling, Telefon (02871) 99 03 14, boeling@ihk-nordwestfalen.de.

26. September 2002, 18.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Bocholt

► Und demnächst ...

WirtschaftstagTürkei

25. November 2002, 9.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster
Anmeldung und Informationen: Evelyn Wolpert, Telefon (0251) 707-229, wolpert@ihk-nordwestfalen.de.

► Ideen schützen

Eine innovative Idee, ein neues Produkt? Dann ist es ratsam, sich vor Nachahmern zu schützen. Wie dabei vorgegangen werden kann, welches Schutzrecht in Frage kommt, mit welchen Kosten gerechnet werden muss, darüber informiert in Einzelgesprächen Patentanwalt Dr. Peter Paul Gehrke.

Anmeldung für Beratungsgespräche bei Elisabeth Heuser, Telefon (02871) 99 03 18.

24. September 2002, ab 16.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Geschäftsstelle Bocholt, Willy-Brandt-Straße 3

Ideen zum Frühstück

„Business Breakfast“ für Unternehmer



Ideen weitergeben, Informationen austauschen, Impulse setzen – bei einem straff organisierten Frühstück in einem Betrieb vor Ort. „Business Breakfast“ heißt das neue Angebot von Unternehmern für Unternehmer in Münster. Fakten zum Frühstück serviert als erster Gastgeber am 19. September die Firma Engelkemper.

Einmal im Monat ist das kreative Forum für Mittelständler vorgesehen, bei dem ein Betrieb im Detail ein innovatives Projekt vorstellt. „Wichtig ist uns das Netzwerk“, betont Guido Abeler (Foto), Juniorchef des bundesweit agierenden Uhren- und Schmuckfachgroßhandels Engelkemper. „Der Mittelstand wird zusammengeführt und erfährt Wissenswertes über individuelle Problemlösungen.“ Er präsentiert beim Auftakt-Frühstück ein Archivkonzept, mit dem die Papierflut im Unternehmen eingedämmt wurde.

19. September 2002, ab 7.45 Uhr bis 9 Uhr, Fa. Engelkemper, Lindberghweg, Münster

Vertriebsaufbau in den USA

Rechts- und Vertragsfragen beim Vertriebsaufbau in den USA können geklärt werden beim IHK-Workshop USA. Die Themenpalette reicht vom „normalen“ Liefervertrag über das US-Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht bis zum Aufbau einer Niederlassung in den USA. Dabei soll es insbesondere darum gehen, wie man rechtliche Stolpersteine vermeidet, um nicht unkalkulierbare Risiken einzugehen.

Geleitet wird der Workshop von dem deutsch-amerikanischen Rechtsverkehr versierten Anwalt Hans Michael Kraus. Es wird ein Teilnahmebeitrag von 50 Euro pro Person inklusive Imbiss und Tagungsunterlagen erhoben. Informationen bei der IHK, Franz-Josef Drees, Tel. (0251) 707-286, drees@ihk-nordwestfalen.de.

11. September 2002, 10 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Betriebssicherheitsverordnung

In der neuen Betriebssicherheitsverordnung werden die Arbeitsschutzanforderungen für die Benutzung von Arbeitsmitteln und für den Betrieb überwachungsbedürftiger Anlagen, die sich bisher in einer Vielzahl von Vorschriften wiederfanden, zusammengefasst. Für die Unternehmen bedeutet dies eine Erweiterung der organisatorischen Pflichten durch ein Arbeitsschutzmanagement sowie wesentliche Änderungen der Prüfvorschriften. Unabhängig von der Unternehmensgröße sind mit Inkrafttreten der VO alle Unternehmen, die technische Arbeitsmittel benutzen davon betroffen.

Die IHK Nord Westfalen gibt gemeinsam mit den Staatlichen Ämtern für Arbeitsschutz in Coesfeld und Recklinghausen einen Überblick über die aktuellen Änderungen sowie praxisorientierte Lösungsansätze. Kosten: 30 Euro

11. September 2002, 15.30 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster, Sitzungssaal

© Elektronische Marktplätze

Die Nutzung des Internets stellt auch für kleine und mittelständische Unternehmen eine Chance zur Ausweitung und Optimierung der Geschäftsprozesse dar. Eine bedeutende Rolle spielen dabei elektronische Marktplätze. Hier können Produkte und Dienstleistungen weltweit angeboten und nachgefragt werden. Dabei ergeben sich zeitliche und finanzielle Einsparmöglichkeiten. Die IHK Nord Westfalen informiert über die Chancen und Herausforderungen elektronischer Marktplätze. Informationen: Kim Potthoff, Tel. (0251) 707355, potthoff@ihk-nordwestfalen.de.

25. September 2002, 14.30 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

© Sicherheitswirtschaft

Der Gesetzgeber hat im Juli gegen das Votum der IHK-Organisation die Gewerbeordnung und die Bewachungsverordnung verschärft. Die Unternehmen der Bewachungs- und Sicherheitsbranchen müssen sich zum 1. Januar 2003 auf neue Anforderungen einstellen. Die IHK Nord Westfalen wird auf einem Branchentreff über die geänderte Situation informieren und dabei auch den neuen Ausbildungsberuf „Fachkraft für Schutz und Sicherheit“ vorstellen. Information und Anmeldung: www.ihk-nordwestfalen.de/innovative_dienstleistungen oder Martha Freise, Telefon (0251) 707-258, Telefax (0251) 707-378, E-Mail: freise@ihk-nordwestfalen.de.

1. Oktober 2002, 17.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Top Job 100

Die Krönung: „Arbeitgeber des Jahres“

Erstmals wird am 18. November 2002 in Frankfurt die begehrte Auszeichnung „Arbeitgeber des Jahres“ verliehen. Tagesthemen-Moderator Ulrich Wicker übergibt die dazugehörige Trophäe jenem Unternehmen, welches sich durch die beste Personalarbeit im deutschen Mittelstand auszeichnet. An diesem Abend werden auch die Ergebnisse der Studie „TOP JOB Die besten Arbeitgeber im deutschen Mittelstand“ der Öffentlich-

keit präsentiert. Unter wissenschaftlicher Federführung von Prof. Dr. Christian Scholz, Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes, konnten Unternehmen mit 20 bis 2000 Mitarbeitern ihr Personalmanagement prüfen lassen. Ergebnis ist ein Benchmarking, das den Status quo des Mittelstandes dokumentiert. Weitere Informationen gibt es unter <http://www.topjob.de>.

Wettbewerb

@ chance.nrw.

Viele Unternehmen in Nordrhein-Westfalen setzen schon heute bewusst auf die Vielfalt ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: Sie schätzen und nutzen die Fähigkeiten von Jugendlichen aus Zuwandererfamilien, wie etwa Zweitsprachigkeit und interkulturelles Wissen. Dafür, dass die Arbeitgeber und die jungen Zugewanderten selbst noch mehr von diesen besonderen Fähigkeiten profitieren, wirbt zur Zeit die NRW-Kampagne „Zugewanderte: Chance für Wirtschaft und Verwaltung“.

Teil dieser Kampagne ist der Wettbewerb chance.nrw., den das Arbeits- und Sozialministerium am 10. Juli gemeinsam mit der Ford-Werke AG und der IQuentis GmbH gestartet hat. Gesucht werden vorbildliche Projekte und Programme von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen, die zur Integra-

tion junger Ausländer und Aussiedler beitragen. Ausgezeichnet werden auch zwei junge Zugewanderte bis 25 Jahre, die sich durch besondere Leistungen in Ausbildung oder Beruf verdient gemacht haben. Minister Harald Schartau: „Ziel des Wettbewerbes ist es, die Erfolgreichen junger Zugewanderten in den Vordergrund zu rücken und für mehr Akzeptanz in Betrieben und Verwaltungen zu sorgen. Die guten Beispiele sollen zur Nachahmung anregen und Mut machen.“ Der Preis soll zunächst drei Jahre lang einmal jährlich vergeben werden. Einsendeschluss ist der 28. September.

Weitere Informationen und die Bewerbungsunterlagen gibt es bei der Telefon-Hotline der Landesregierung unter (0180) 3 1001 10 (9 Cent/Minute) und auf den Internetseiten www.chance.nrw.de.

Innovationswettbewerb TOP 100

Innovationen fördern, nicht nur fordern

Der Innovationswettbewerb TOP 100 erhält ein neues Konzept. Das Benchmarking soll Innovation nicht nur messen, sondern auch fördern: Erstmals gibt eine individuelle Stärken-Schwächen-Analyse den Unternehmen konkrete Ratschläge für ihre Innovationsstrategie. Erstmals zeigt das Benchmarking den Teilnehmern strategische Stärken und Schwächen des Innovationsmanagements auf. Ein individuelles Feedback gibt konkrete Hilfestellungen für die Zukunft. Basis ist ein außergewöhnlich umfassender Fragebogen, welcher die Unternehmen anregen soll, sich eingehend mit ihren gesetzten Zielen zu beschäftigen und den Status quo in Frage zu stellen. „Der Mittelstand ruft immer lauter nach einem reinen Unternehmensvergleich hinaus geht“, begründet der Veranstalter des bundesweiten Wettbewerbes, die compamedia GmbH, die Konzeptänderung. Für die wissenschaftliche

Umsetzung wurde Dr. Nikolaus Franke, Professor für Entrepreneurship und Gründungsforschung der Wirtschaftsuniversität Wien, verpflichtet. Im September fällt der Startschuss für die TOP 100-Bewerbungsrunde 2003.

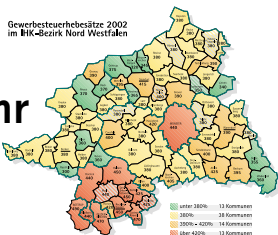
Teilnehmen können Unternehmen aller Branchen mit 20 bis 5000 Mitarbeitern. Entscheidend für die Aufnahme in die Riege der TOP 100 ist der Grad, in dem vorhandenes Potenzial genutzt wird, sowie die Innovationskultur. Die Besten werden in dem Buch „Top 100 – Die innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand“ vorgestellt. Die Bewerbung ist kostenlos, den platzierten TOP 100-Unternehmen werden für das individuelle Feedback und die PR- und Werbemaßnahmen 4800 Euro zzgl. MwSt. berechnet. Bewerbungsunterlagen: compamedia GmbH, Telefon (075 51) 94 98 63-0, info@compamedia.de oder unter www.top100.de.



Drastische Steuererhöhung?

Unternehmen zahlen 30 Millionen Euro mehr

Eine zusätzliche finanzielle Belastung der regionalen Wirtschaft in Höhe von jährlich rund 30 Millionen Euro erwartet die IHK Nord Westfalen durch steigende Gewerbesteuerbesätze.



Die geplante Anhebung der so genannten fiktiven Hebesätze für die kommunale Gewerbesteuer von 380 auf 424 Punkte werde schon kurzfristig zu einem flächen-deckenden Anstieg der realen Steuersätze führen, prognostiziert der für Steuern zuständige IHK-Geschäftsführer Dr. Jochen

Grütters. Weitere 19 Millionen Euro hat die nord-westfälische Wirtschaft gemeinsam mit den privaten Grundstücksbesitzern zu schultern, wenn der fiktive Hebesatz für die Grundsteuer B wie vorgesehen um 21,5 Prozent steigt. Die Kommunen haben schon in der Vergangenheit die Anhebung

der fiktiven Hebesätze regelmäßig als unmissverständliche Aufforderung verstanden, ihre tatsächlichen Steuersätze möglichst schnell zu erhöhen. Vor der letzten Anpassung im Jahr 1996 hatten noch 62 der 78 Kommunen im IHK-Bezirk Nord Westfalen einen Gewerbesteuerbesatz

von unter 380 Prozent, heute sind es nur noch 13. Bei 38 Kommunen im IHK-Bezirk stimmt der tatsächliche Hebesatz mit dem fiktiven Hebesatz überein.

„Das Verhalten der Kommunen ist zwar nachvollziehbar, aber schädlich für den Wirtschaftsstandort“, sieht Grütters das Bemühen um Wirtschaftsfreundlichkeit konterkariert. Er weist dabei auf einen grundsätzlichen Systemfehler hin: „Die fiktiven Hebesätze dienen zur Berechnung der kommunalen Steuerkraft und damit als Basisdaten für den kommunalen Finanzausgleich“. Kommunen, deren Steuersätze unter den fiktiven Hebesätzen liegen, erhalten geringere Schlüsselzuweisungen.

Die regionalen Auswirkungen der Steuererhöhungen sind unterschiedlich. Besonders betroffen werden nach der IHK-Prognose die Unternehmen in den Kommunen, die heute noch moderate Hebesätze haben. Für die Wirtschaft im Kreis Borken rechnet die

IHK mit einer Zusatzbelastung in Höhe von knapp 9 Millionen Euro durch die erhöhte Gewerbesteuer sowie für die privaten wie gewerblichen Grundstücksbesitzer durch die Grundsteuer B mit 4,9 Millionen Euro, im Kreis Coesfeld in Höhe von 4,4 Millionen Euro (3,7 Millionen Euro), im Kreis Steinfurt von ca. 9,5 Millionen Euro (6 Millionen Euro) und im Kreis Warendorf von ca. 5,5 Millionen Euro (4,1 Millionen Euro). Da im Kreis Recklinghausen schon heute die Mehrzahl der Kommunen einen tatsächlichen Hebesatz von über 424 Pro-



zentpunkten hat. „prognostizieren wir dort nur eine Zusatzbelastung in Höhe von ca. 800.000 Euro“, hat Grütters hochgerechnet. Bei der Grundsteuer B rechnet er hier mit keiner Veränderung.

Die kreisfreien Städte Bottrop, Gelsenkirchen und Münster, deren Hebesätze bereits über den neuen fiktiven Hebesätzen liegen, wurden nicht in die Berechnung mit einbezogen.

Internettipp:

Eine Übersicht über die Entwicklung der Gewerbesteuerbesätze im IHK-Bezirk Nord Westfalen finden Sie im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de/steuern.

Pilotfunktion

Logistik für das Krankenhaus

Nicht nur modern und funktional, sondern bislang in Deutschland einzigartig ist das erste regionale Dienstleistungszentrum für das Gesundheitswesen in Ahlen/Westfalen. Das Medical Order Center (MOC) bietet einer Vielzahl von Krankenhäusern aus der Region hoch qualifizierte logistische Dienstleistungen.



Hochmoderne Logistik für Krankenhäuser.

Foto: MOC

umfassen. Das gesamte Investitionsvolumen beläuft sich auf über 12 Mio. Euro für alle Bereiche. Die Logistiksteuerung dieses Projektes wird von der Fiege-Tochter F-LOG AG wahrgenommen, die über eine überregionale Beschaffungsplattform und ein neutrales Frachtenmanagement verfügt und die Prozesse der Lagerwirtschaft und Distribution verbessert. Der Einkauf verbleibt weiterhin in der Zuständigkeit des Krankenhauses oder der Einkaufsorganisation. Die Hospitalgesellschaften der Franziskanerinnen Münster-Mauritz haben hierzu ihre Einkaufsfunktionen zentralisiert und sind Mieter in diesem Zentrum. In gleicher Weise beteiligt ist die Einkaufsgenossenschaft Niederhein-Westfalen mit 30 angeschlossenen Häusern und 10 000 Betten, die aktiv an der Umsetzung des Projektes beteiligt ist. Die Krankenhaus-Apotheke der St. Franziskus-Hospital GmbH wird wie bisher zunächst acht Krankenhäuser

mit rund 2 600 Betten versorgen.

Intelligente Bestellvorgänge

Mit besonderem Stolz vorstellen die Geschäftsführer Dr. Rudolf Kösters, Hospitalgesellschaften, und Heinz Gräber, Fiege Gruppe, „auf die bahnbrechende Revolutionierung der Krankenhauslogistik“. Die Bestellvorgänge aller Module des Zentrums erfolgen via Internet und per Scanning. Ein Team aus Klinik und F-LOG-Mitarbeitern hat die spezielle Software an die Anforderungen der Module des Zentrums einerseits und an die Anforderungen der Krankenhäuser andererseits angepasst. Bundesweit plant die F-LOG AG ein Netzwerk solcher Dienstleistungszentren mit verschiedenen Partnern der jeweiligen Regionen, um die Versorgungsqualität im Gesundheitswesen weiter zu verbessern.

Im Natur- und Gewerbepark Olaf, zwischen Ahlen und Beckum, ist ein hoch modernes Dienstleistungszentrum für das Gesundheitswesen entstanden. Gemeinsam mit den Hospitalgesellschaften der Franziskanerinnen, Münster-St. Mauritz, und der Fiege Gruppe, Greven, wurde das Projekt entwickelt. Krankenhauspezifisches Logistik- und IT-Know-how konnten optimal miteinander verbunden werden. Das Dienstleistungszentrum umfasst die Versorgung mit Arzneimitteln aus einer Zentralapotheke, von Medical-, Büro- und Wirtschaftsgütern aus einem Kommissionierlager sowie von Sterilisationseinheiten aus einer zentralen Sterilisation. Diese sogenannten nicht patientenbezogenen Leistungen werden über

das Zentrum logistisch miteinander verknüpft, um sowohl wirtschaftliche als auch Umwelt schonende Verbesserungen zu erzielen, die den Versorgungseinrichtungen und damit vor allem den Patienten zugute kommen.

Das Projekt nimmt bundesweit Pilotfunktion für derartige Zentren in Deutschland ein und bietet in der Zusammenführung von Informationen und Dienstleistungen rund um das Krankenhaus einen beispielhaften Ansatz zur Verbesserung der Prozessketten.

Versorgung von 6000 Betten

Die Versorgungskapazität des MOC wird rund 6 000 Betten

IHK-Fachtagung Dienstleistungen

Fit für die Dienstleistungsgesellschaft?

Innovation und Erfolg in neuen Märkten leisten einen Beitrag zur Sicherung zukünftiger Wettbewerbsfähigkeit. Der Dienstleistungsbereich, in dem nahezu beispiellos auch in konjunkturschwachen Zeiten Wirtschaftswachstum stattfindet, ist hier der große Hoffnungsträger. Ist die deutsche Wirtschaft gut darauf vorbereitet? Die IHK Nord Westfalen greift auf ihrer ersten „Fachtagung Dienstleistungen“ am 24. September aktuelle Themen auf.

Der Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft ist unübersehbar. Im internationalen Vergleich jedoch hat die Dienstleistungswirtschaft in Deutschland, vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Global Player, großen Aufholbedarf. Auf der IHK-Fachtagung können sich interessierte Unternehmer und Mitarbeiter mit dem breitgefächerten Problemspektrum der Dienstleistungen auseinandersetzen, ausloten, wo die gegenwärtigen und zukünftigen Kompetenzen liegen und wie eine nachhaltige Entwicklung der Dienstleistungswirtschaft gefördert werden kann.



Prof. Bullinger

Wichtige Themen auf der Tagung sind zum Beispiel die Bedeutung und Formen von Kooperationen, die Anforderungen der Dienstleistungsbereiche auf dem Bildungsektor, in dem immer neue und spezialisierte Berufsbilder entstehen, die für ein nachhaltiges Unternehmenswachstum wichtigen Grundzüge des Ratings sowie die Nachfragesicherung mit Hilfe des Beschwerdemanagerments.

In speziellen Workshops können die Teilnehmer diese Themengebiete kennen lernen und mit Experten diskutieren. Prof. Dr.

Hans-Jörg Bullinger, Leiter des Instituts für Arbeitswissenschaft und Technologiemanagement (IAT) der Universität Stuttgart und des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO), Stuttgart, und einer der renommiertesten Spezialisten auf dem Gebiet, wird mit einem Ausblick auf die Dienstleistungswirtschaft von Morgen auf das Thema einstimmen. Davon ausgehend werden einige Beispiele aus der Praxis vorgestellt. Nach der Mittagspause folgen zweitens fünf Workshopangebote, so dass jeweils zwei Workshops besucht werden können. Auf der Abschlussdiskussion werden schließlich die Ergebnisse der Workshops vorgestellt.

Teilnahmegebühren: 50 Euro inkl. Getränke, Mittagsimbiss und Tagungsunterlagen. Nähere Informationen bei Martha Freise, Telefon (02 51) 707-258, Fax (02 51) 707-378 oder E-Mail: freise@muenster.ihk.de.

Informationen und Anmeldeunterlagen auch im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de/innovative_dienstleistungen.



Programm IHK- „Fachtagung Dienstleistungen“ 24. September 2002

10.00 Uhr **Eröffnung**

IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Breher

10.15 Uhr **Fachvortrag**

Prof. Dr. Hans-Jörg Bullinger

Dienstleistungen MORGEN – mögliche Entwicklungspfade der Dienstleistungswirtschaft in Deutschland.

Wo stehen wir und wo gehen wir hin?

11.30 Uhr **Trenddiskussionen**

- Über Kooperation zum Problemlöser – Carl Cordier, Pool Management Holding GmbH
- Allianzen für mehr Gewinn – Klaus Silder ABL-Allianz für Beschaffung und Logistik GmbH Co. KG

12.00 Uhr **Mittagspause**

13.00 Uhr **Workshops (1. Durchgang)**

► Kooperationen – warum sind sie wichtig?

Welche Formen der Kooperationen gibt es?

Prof. Dr. Hans-Jörg Bullinger

► Fit fürs Rating?

Wilfried Pieper, IHK Nord Westfalen, Eva-Maria Müller, Referatsleitung Kreditrisiko, Sparkasse Müns-terland Ost, Klaus Diekamp, Abt.-Dir. Firmenkunden, Sparkasse Münsterland Ost

► Neue Ausbildungsberufe im Dienstleistungsbereich

Dorothee Hünting-Boll,

IHK Nord Westfalen

► Unternehmenswachstum und Wachstumsfallen: Wachstum managen – Wachstum finanzieren

Arnold Isken, IHK Nord Westfalen

► Aus Beschwerden lernen

Beschwerden – ein Geschenk Prof. Henner Hentze, FH Münster, Prof. Klaus Dunker, FH Münster

14.30 Uhr **Workshops (2. Durchgang – Themen s.o.)**

16.00 Uhr **Kaffeepause**

16.30 Uhr **Podiumsdiskussion**

ca. 18.00 Uhr **Ende**

Wirtschaftsfaktor Frauen

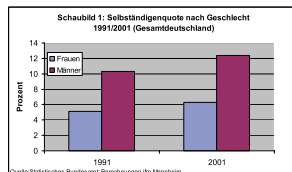
Wachstum ist weiblich!

Deutschlands Wirtschaft verschenkt wertvolles Wachstumspotenzial durch eine stark unterdurchschnittliche Unternehmerinnenquote. Dafür gibt es keinen natürlichen Grund. Das Potenzial an weiblichen Führungskräften ist da!



Zuverlässige Aussagen über die Situation von Gründerinnen und Unternehmerinnen sind kaum zu finden, da es in Deutschland keine originäre Gründungsstatistik gibt. Etwas besser sieht es mit der Erfassung der Selbstständigenzahl und -quoten aus. Im Jahre 2000 gab es 1,01 Millionen Unternehmerinnen bundesweit. Von 1991 bis 2000 stieg die Zahl der weiblichen Selbstständigen im gesamten Bundesgebiet von 780.000 um rund 28 Prozent auf über eine Million. Weibliche Selbstständige sind nach einem Mikrozensus zwischen 1991 von 27,7 auf 28,9 Prozent im Jahre 1999 angestiegen (Deutsches Gründerinnen Forum e.V.). Alleine im Ruhrgebiet werden 44.808 Betriebe von Frauen geführt. Allerdings gibt es markante Unterschiede zwischen Ost und West. Das Institut für Mittelstandsforschung in Mannheim hat in den neuen Bundesländern einen prozentual deutlich höher ausfallenden

den Gründerinnenzuwachs festgestellt. Die zunehmende Frauenselbstständigkeit im Osten ist vor allem durch den starken Rückgang in der abhängigen Beschäftigung in Ostdeutschland zu erklären.



Unternehmerinnenpotenzial lange nicht ausgeschöpft

Trotz eines positiven Trends in der Entwicklung der Gründerinnen unterscheidet sich die Gründerinnenrate weiterhin gravierend von der der männlichen Unternehmer. Gleiches gilt für einen Vergleich mit internationalen Gründerinnen. Die Selbstständigengquote bei Frauen ist im Jahr 2001 weiterhin mit knapp über sechs Prozent auf einem nur halb so hohen Niveau wie bei den Männern (über 12 Prozent). Nach der Studie des Global Entrepreneurship Monitor 2001 (GEM) kommen in Deutschland auf eine Gründerin 2,26 Gründer. Somit sind in Deutschland etwas mehr als doppelt so viele Männer wie Frauen als Gründer aktiv. In westeuropäischen Ländern beträgt die Relation 1:1,93; in den gründungsstarken USA kommt eine Gründerin auf 1,47 und in Japan auf 2,18 Gründer. Deutschland nimmt im internationalen Vergleich der weiblichen Existenzgründung Rang 21 von insgesamt 29 GEM-Ländern ein. Somit existiert hierzulande ein noch nicht ausgeschöpftes Potenzial an Gründerinnen. Denn in kaum einem anderen Land, so die GEM-Studie, machen sich so wenige Frauen selbstständig wie in Deutschland. Andererseits hat eine Untersuchung des RWI auch ergeben, dass nur sieben Prozent aller Frauen den Wunsch haben sich selbstständig zu machen (16 Prozent aller Männer).

Existenzsicherung gefragt

Kaum hat der „Unternehmerinnen-Boom“ begonnen, scheint der Zenit der Existenzgründungen seit 1999 bereits überschritten zu sein, wie dies im März auf dem Unternehmerintag in Hamm von den 572 anwesenden Cheffinnen konstatiert wurde. Der Zuwachs in den Jahren 1985 bis 1998 bei den Selbstständigenzahlen von 34 Prozent bei den Frauen und 24 Prozent bei den Männern ist nun mit einem Rückgang zwischen 1998

und 2000 um 7,4 Prozent bei den Frauen und um 3,8 Prozent bei den Männern konfrontiert. Angesagt ist gegenwärtig somit eine Verschiebung von Existenzgründung zur Existenzsicherung.

Frauen gründen anders

Nach dem Forschungsbericht über „Gründerinnen in Deutschland“, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert und vom Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Mannheim in Kooperation mit dem RWI Essen durchgeführt wird, sind Frauen überwiegend in durchschnittlich kleineren Betrieben mit geringerem Zeitaufwand und Einkommen zu finden. Andererseits offenbaren sich auch durch die stärkere Bildungsteilnahme neue positive Perspektiven für Gründerinnen vor allem in der zunehmenden Dienstleistungsbranche. Betrachtet man den jüngeren Zeitraum seit 1995, so orientieren sich Frauen eher in Richtung professionelle Dienstleistungen. So weisen Gründerinnen in den Gesundheits- und sonstigen persönlichen Dienstleistungen (vor allem in den publizistischen) sogar absolut höhere Gründungszuwächse auf als Männer. Frauen zeigen auch Erfolge in der Personalberatung. In Erziehung und Unterricht und im Gesundheitswesen ist nahezu jede zweite Selbstständige eine Frau.

Hohes Qualifikationsniveau

Bildung ist ein zentraler Faktor für die weibliche Selbstständigkeitserfolge. Frauen haben beim Qualifikationsniveau seit den 80er Jahren erhebliche Fortschritte erzielt. Unter selbstständigen Frauen ist der Anteil an Universitätsabsolventen mit 20 Prozent sogar leicht höher als bei selbstständigen Männern (17 Prozent). Vergleicht man die „neuen“ Unternehmerinnen, so liegt der Anteil an Hochschulqualifizierten noch höher als bei den existierenden Unternehmerinnen. Bei der Betriebsgröße wiederum zeigt sich, dass der Gründerinnenboom in den 1990er Jahren vor allem auf das Konto der Solo-Selbstständigen geht, die doppelt so stark zugenommen haben, wie die Zahl der Arbeitgeberinnen. Seit 1991 sind die Anteile der Ein-Personenunternehmen bei selbstständigen Frauen als auch bei den Männern gestiegen. 60 Prozent aller weiblichen, aber nur 47 Prozent aller männlichen Selbstständigen arbeiten ohne Beschäftigte. Auch wenn Unternehmerinnen Arbeitnehmer beschäftigen, haben nur 13 Prozent mehr als fünf Beschäftigte, unter selbstständigen Männern sind es 22 Prozent.

Beruf und Familie vereinbaren

Auch in der Arbeitszeit variieren Frauenunternehmen von den selbstständigen Männerunternehmen. Während 8 Prozent der Männer weniger als 32

Stunden in der Woche angeben zu arbeiten, ist dies immerhin bei 31 Prozent der Frauen der Fall. Dass zusätzlich selbstständige Frauen häufiger als Männer ihre Tätigkeit zu Hause ausüben (26 Prozent) scheint vor allem daran zu liegen, dass für Frauen die Harmonisierung von Beruf und Familie eine unabdingbare Voraussetzung ist für die Selbstständigkeit. Aufgrund des geringeren Zeiteinsatzes liegt auch das Einkommen unter dem der Männer. Während 45 Prozent aller selbstständigen Frauen ein Netto-Einkommen von höchstens 1278 € erzielen, trifft dies nur auf 19 Prozent der Männer zu.

Immer noch Vorbehalte

Frauen sind ein zunehmend wichtiger Wirtschaftsfaktor in Deutschland. Einig waren sich die Unternehmerinnen auf dem Unternehmerintag, dass es noch immer große Vorbehalte gegenüber gründungswilligen Frauen gibt. Die Unternehmerin Birgit Unger berichtet, dass manche Banken auch heute noch fragen, ob denn der Mann Bescheid wisse, wenn eine Frau sich um Risikokapital bemüht. Andererseits wissen Banken in der Zwischenzeit auch, dass Frauen konservativer kalkulieren und deswegen auch verlässlicheren Kunden sind. Dennoch scheint weiterhin die Meinung zu existieren, dass die Beschaffung von Kapital männlichen Chefs leichter fällt. Ulrike

Internationale Frauen-Universität wird gegründet

Was vor zwei Jahren mit einem Pilotprojekt auf der Expo in Hannover begann, wird nun mit der Gründung einer internationalen Frauen-Universität (Women's Institute of Technology, Culture and Development – WIT) gefestigt. Ab Oktober 2003 sollen vier internationale, interdisziplinäre, projektbezogene Masterstudiengänge an deutschen Universitäten eingerichtet werden, für die sich ausschließlich Frauen bewerben können und in denen Dozentinnen aus aller Welt unterrichten sollen. Ziel ist die Ausbildung einer selbstbewussten, kritischen weiblichen Wissenschafts-Elite, um dadurch mehr Frauen in nationale und internationale Führungspositionen zu bringen.

Studiengänge (in Englisch):
Wasser (Universitäten Hannover/Weimar)
Informationsdesign
(Universität Hamburg)
Globalisierung und Entwicklung
(Universität Münster)
Gesundheit und Gesellschaft
(Humboldt-Universität Berlin)
Infos: www.vifu.de

Prof. Dr. Brigitte Young lehrt an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster am Institut für Politikwissenschaft. Sie ist Sachverständige der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages „Globalisierung der Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten.“



Unternehmerinnenbrief NRW

Projekt unterstützt weibliche Selbstständige

Im September startet im Münsterland ein Pilotprojekt des Landes NRW zur Unterstützung von Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen.

Der „Unternehmerinnenbrief NRW“ ist Bestandteil der Gründungsinitiative NRW GO! und soll angesichts der schwieriger werdenden Lage am Kapitalmarkt die Gründungs- und Wachstumsperspektiven der von Frauen geführten Unternehmen verbessern helfen bzw. den Frauenanteil an den Selbstständigen erhöhen.

Die Auftaktveranstaltung ist für den September in der Sparkassenakademie in Münster geplant. Das Pilotprojekt wird im Münsterland von der Regionalstelle Frauen & Beruf, Telefon (02 51) 5 56 69, koordiniert.

☎ Weitere Infos zum Thema Existenzgründung unter

[www.ihk-nordwestfalen.de/
gruendungsnetzwerke/index.cfm](http://www.ihk-nordwestfalen.de/gruendungsnetzwerke/index.cfm)
oder

www.ihk-nordwestfalen.de/existenzgruendung/index.cfm

Führung überholt. Zunehmend spielen Qualifikationen wie z. B. Flexibilität, Einfühlungsvermögen, vernetztes Denken, Charisma, Kommunikations- und Teamfähigkeit, Kreativität und Belastbarkeit eine zunehmend wichtige Rolle für den Wettbewerbsfaktor. Die Anforderungen an Flexibilität und Dienstleistungsorientierung wird in der Managementlehre mit dem Begriff „Managing Diversity“ (MD), im deutschen Sprachraum auch als Diversity Management, bezeichnet. Gertraude Krell, Institut für Management, Freie Universität Berlin, resümiert, dass die Gleichstellung der Geschlechter ein wichtiger Wettbewerbsfaktor ist. Unter Managing Diversity wird eine Organisationskultur verstanden, unter denen alle Beschäftigten ihre Leistungsfähigkeit und ihre Leistungsbereitschaft uneingeschränkt entwickeln und entfalten können.

Wachstum durch Vielfalt

Das Konzept von „Managing Diversity“ ist durchaus übertragbar auf Gründerinnen. Mit Managing Diver-

Detmers von der Fachhochschule Bielefeld moniert, dass sich in den männlichen Köpfen von Bankangestellten das Bild der Kümmerexistenzen hält, da Frauen meist mit kleinen Unternehmen starten, die aber kontinuierlich wachsen. Positiv zu bewerten ist, dass die Deutsche Ausgleichsbank im Mai 1999 eine Darlehensförderung „DtA-Start-Geld“ für kleinere Gründungsvorhaben (bis 50 000 Euro) aufgelegt hat, die bislang überdurchschnittlich stark von Frauen genutzt wird (alte Bundesländer 35,7 Prozent; neue Bundesländer 37,9 Prozent).

In der globalisierten Wissensgesellschaft ist die männliche Monokultur der

sity entsteht ein Wandel zu einer „multikulturellen Organisation“, in der Vielfalt und Pluralismus positiv gewürdigt und die Gleichstellung aller Beschäftigten verwirklicht wird. MD geht von der Tatsache aus, dass der Anteil der weißen Männer an der Erwerbsbevölkerung rückläufig ist. Dieser Trend ist auch in Deutschland zu beobachten. Dies bedeutet, dass die Zusammensetzung der Wirtschaftsakteure vielfältiger wird und Diskriminierung nicht nur demotivierend für Gründerinnen ist, sondern auch kostensteigernde Wirkungen auf die Gesamtwirtschaft hat. Eine Kultur des Pluralismus im Unternehmerbereich gewährleistet die Fähigkeit zur Anpassung an die sich immer rascher verändernden Bedingungen einer globalen Wissensgesellschaft. Diversity als Vielfalt im Unternehmerbereich bringt Innovation, Kreativität und Wachstum für die Gesamtwirtschaft.

Prof. Dr. Ulrike Detmers fordert deshalb klare Strategien für die Zukunft, um die Mono-Kultur der männlich geprägten Wirtschaft zu durchbrechen und Unternehmerinnen mit mehr Einfluss und Entscheidungsmacht auszustatten (siehe Interview auf S. 16).

Prof. Dr. Brigitte Young

<http://e-education.uni-muenster.de>

Internet-Tipps

Informationen/Tipps/Forschungsergebnisse zum Thema Frauen als Führungskräfte bzw. Unternehmerinnen gibt es zum Beispiel unter den folgenden Internetadressen:

www...

... ihk-nordwestfalen.de Rubrik Netzwerke/Frauen u(Unternehmen
... bpw.muenster.org bzw. bpw-germany.de (Business Professional Women Germany e.V.)

... bmfsfj.de (Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend)

... mifg.nrw.de (Landesministerium für Jugend, Familie und Gesundheit)
... vdu.de (Verband deutscher Unternehmerinnen e.V.)

... u-netz.de (virtuelles Unternehmerinnenforum)

... fdw-online.de (Forschungsarbeiten)

... manager-magazin.de/link/catalog (Artikel zum Thema mit Business-Tests)

Interview „Wirtschaftsfaktor Frauen“

„Erschließung des kompletten Kompetenzangebots“

Der „Krieg um Talente“ ist weltweit entbrannt. Die Wirtschaft kommt nicht umhin, auf die Erfolgsfaktoren von weiblichen Fach- und Führungskräften zu setzen. Diese nicht zu nutzen, wäre „unternehmerische Stümperhaftigkeit“.

Dr. Ulrike Detmers, Professorin am Fachbereich Wirtschaft der Fachhochschule Bielefeld, beschäftigt sich seit vielen Jahren mit der Rolle der Frauen in Unternehmen. Neben ihrer Lehrtätigkeit ist sie im wissenschaftlichen Beirat und Miteigentümerin der Mestemacher Firmengruppe in Gütersloh, die westfälische Vollkornspezialitäten herstellt.

Warum ist es für Unternehmen jeder Größe so wichtig, auf Frauen als Fach- und Führungskräfte zu setzen?

In einer Wirtschaftsmacht, deren Schlüsselrohstoff die fachlichen, sozialen und persönlichen Kompetenzen sind, sinkt das Wohlstandsniveau ohne die Erschließung des kompletten Kompetenzangebots mit steigender Tendenz das männliche. Es wäre unternehmerische Stümperhaftigkeit, diese hohe Kompetenz von Mädchen und Frauen nicht zum eigenen Vorteil zu nutzen.

Sie sehen also dringenden Bedarf, weibliche Qualifikationsstrategien zu entwickeln, um sowohl dem Fachkräftemangel wie auch dem Problem der Unternehmensnachfolge zu begegnen?

Ja. Globale Player, wie die Siemens Konzern, die Deutsche Lufthansa AG, Procter & Gamble GmbH beispielsweise haben

Gleichstellungskonzepte entwickelt, um durch die Erschließung weiblicher wie männlicher Kompetenzen Fach- und Führungskräftenmangel zu managen. Eine große Rolle spielt auch die Nachfolge im mittelständischen Unternehmertum. Unserer Wirtschaftsnahe dort Know-how-Verlust, weitere Arbeitslosigkeit und Wohlstandseinbußen. Frauen sind nicht nur ein Wirtschaftsfaktor, sondern auch ein Wohlstandsfaktor.

Wie ist die Entwicklung im internationalen Vergleich?

In den industrialisierten Ländern sind die Frauen auf dem Vormarsch. Allerdings weisen die Schweiz, Norwegen und Dänemark eine deutlich höhere Erwerbsbeteiligung von Frauen auf als Deutschland. Ein Grund liegt insbesondere in dem umfangreicheren Angebot staatlich geförderter Ganztagskinderbetreuung in Krippen, Tagesstätten und Schulen. Das Sozialdepartement der Stadt Zürich dokumentiert zum Beispiel den volkswirtschaftlichen Nutzen von Kinderbetreuungsstellen: erhöhte Standortattraktivität, erhöhte Steuereinnahmen, mehr Kaufkraft, höheres Sozialversicherungsaufkommen, bessere Altersversorgung für die Eltern etc. Zur wirtschaftlichen Perspektive zurück: Siegreich sind die Staaten, die im Wettlauf um die besten



Prof. Dr. Ulrike Detmers Foto: Wegener

Frauen und Männer voran liegen. Staaten, in denen es insbesondere im Management weniger Geschlechterrollenkliches gibt. Das sind eindeutig die angloamerikanischen Wirtschaftsmächte und die skandinavischen. In der dynamischen globalen Wirtschaft ist der „Krieg um Talente“ weltweit

voll entbrannt. In der Wissenschaft ist bereits seit Jahren ein so genannter „Brain-drain“, ein Verlust an Humankapital, zu verzeichnen. In diesem Sommer veröffentlicht der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft einen Untersuchungsbericht über die Ursachen der Abwanderung deutscher Forscherinnen und Forscher in die USA, weil in dieser eine Schwächung der deutschen Wirtschaftskraft gesehen wird.

Welche Ansatzpunkte sehen Sie für Wirtschaft und Politik, um weibliche Kompetenzen für ein größeres Wirtschaftswachstum und unternehmerischen Erfolg zu erschließen?

Mädchen müssen noch stärker für die Wirtschaft interessiert werden. Ihnen sollten bereits in der Jahrgangsstufe 11 wirtschaftsorientierte Laufbahnstrategien prä-



Rezepte gegen den Fachkräftemangel

So viel Prozent der Betriebe mit Fachkräftemangel halten diese Maßnahmen zur Deckung des steigenden Fachkräftebedarfs für geeignet	kurzfristig	mittelfristig	langfristig
Erhöhtes Angebot von dualen Studiengängen	19	31	27
Praxisgerechte Förderung zur Beschäftigung von Arbeitslosen	17,9	35,7	18,3
Verlängerung individueller Arbeitszeiten	45,2	19	4,4
Förderung und Erhöhung der Erwerbstätigkeit von Frauen	8,3	29,4	21,8
Mehr berufsbegleitende Bildung, weniger Bildungszeiten vor Berufseintritt	5,6	22,6	41,7

Quelle: Untersuchung Prof. Dr. Ulrike Detmers, FH Bielefeld

sentiert werden, durch Schulen, Fachhochschulen, Universitäten und Repräsentanten der Wirtschaft.

Ein kanadisches Modell lautet „Chefin spielen“ oder „Zeige Deiner Tochter Deinen Arbeitsplatz“. Mädchen erwerben Milieukennntnisse und sammeln erste Erfahrungen. Aufgrund der erheblichen Unterrepräsentanz weiblicher Top- und Mittlerer Managerinnen in der Wirtschaft sind Mädchen unsicher und zu wenig selbstbewusst. Die

Beruf und Familie künftig ein oberstes Staatsziel. Dies ist auch Sache der Wirtschaft!

Können Sie anhand Ihrer Untersuchungsergebnisse verdeutlichen, über welche Kompetenzen und Strategien speziell Führungskräfte verfügen (müssen)?

Zur Gruppe der ermittelten Kompetenzen und Strategien gehören im Bereich des Werdeganges Leistungs- und Erfolgsorientierung, eine relativ lückenlose Erwerbsbiografie, die kontinuierliche Weiterqualifizierung, das Überwinden von Hemmnissen und Fingerspitzengefühl für das richtige Verhalten in verschiedenen Situationen. Falls es die Situation erforderte, konnten die Befragten sozial integrativ führen, bei Bedarf aber auch die Zähne zeigen und sich durchsetzen. Insbesondere dann, wenn der Verlust persönlicher Autorität droht hätte. Zur Gruppe der Erfolgsfaktoren bei der Führung des Unternehmens zählen visionäre und konzeptionelle Kompetenzen. Wesentlich ist deren Befähigung zu einer vom Markt ausgehenden Führung und uneingeschränkte Kundenorientierung. –bz–

Weibliche Kompetenzen erschließen durch ...

- Mädchen für Wirtschaft interessieren
- Bildungsziel Selbstständigkeit
- Weibliche Leitbilder präsentieren
- Chefin spielen
- Kooperationsveranstaltungen
- Hochschule – Wirtschaft / „Girls-Day“
- Frauenorientiertes Verbandsmarketing von Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft
- Staatliche Förderung von weiblichen Spin-off-Gründungen und JointVentures
- Staatliche Förderung von technisch-naturwissenschaftlich interessierten Frauen durch Gründung einer weiblichen Elitehochschule
- Staatliche Förderung der Harmonisierung von Beruf und Familie

Bundesverwaltungsgericht

Gründerinnen bevorzugt

großen Wirtschaftsverbände sollten endlich ein gleichstellungsorientiertes Verbands-Marketing schaffen, um mentale Hemmnisse in den Köpfen männlicher Inhaber von Schlüsselpositionen einerseits und der Mädchen und Frauen andererseits zu beseitigen. Der Staat sollte weibliche Spin-off-Gründungen und Joint Ventures fördern.

Last but not least ist die staatliche Entwicklung der Harmonisierung von

Frauen dürfen auf dem Weg in die Selbstständigkeit bevorzugt gefördert werden. Jedenfalls Handwerksmeisterinnen. Das hat das Bundesverwaltungsgericht entschieden. Es bestätigte damit im Juli eine Richtlinie des Landes Nordrhein-Westfalen für so genannte Meistergründungsprämien, nach der Handwerksmeisterinnen und -meister, die sich selbstständig machen und Arbeitsplätze schaffen, mit 10000 Euro gefördert werden. Doch während Frauen sich nach der Meisterprüfung bis zu fünf Jahren Zeit lassen können, verfällt der Förderungsanspruch für Männer schon nach drei Jahren. „Eine klare Diskriminierung“, dachten sich ein paar Handwerksmeister. Die Vorinstanzen gaben ihnen Recht, doch das Bundesverwaltungsgericht wies die Klagen ab.

Die Begründung der Bundesrichter ist frappierend einfach: Während Frauen in Nordrhein-Westfalen 51,4 Prozent der Bevölkerung ausmachen, liegt ihr Anteil bei den selbstständigen Handwerksbetrieuren nur bei 13,6 Prozent. In der gesellschaftlichen Wirklichkeit sei daher die Gleichberechtigung in diesem Bereich bei weitem nicht erreicht. Die Gründe hierfür seien sehr vielfältig und reichen bis hin zu schwer ausrottenden Vorurteilen, heißt es wörtlich in der offiziellen Pressemitteilung. Prinzipiell verbiete zwar sowohl das Grundgesetz als auch das europäische Gemeinschaftsrecht eine Bevorzugung oder Benachteiligung von Männern und Frauen wegen ihres Geschlechts. Artikel 3 Absatz 2 des Grundgesetzes verpflichte den Staat aber, die tatsächliche Durchsetzung der Gleichberechtigung von Frauen und Männern zu fördern und auf die Beseitigung bestehender Nachteile hinzuwirken. Diese Regelung rechtfertige die großzügige Fristenregelung für die Förderung der Handwerksmeisterinnen, weil sie in der gesellschaftlichen Wirklichkeit gravierend unterrepräsentiert seien.

BVGW 3 C 53-56.01 – Urteil vom 18. Juli 2002; www.bundesverwaltungsgericht.de

Ihr IHK-Ansprechpartner für Existenzgründungen: Michael Meese, meese@ihk-nordwestfalen.de

Internet-Tipp:

Das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend engagiert sich zum Thema „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“. Infos unter www.vereinbarkeit.de. Online-Service speziell für kleine und mittlere Betriebe unter www.e-quality-management.de.



Forum Frauen u(U)nternehmen

Frauen kommen besser ins Geschäft

Frauen gewinnen als Wirtschaftsfaktor Gewicht. Der Einfluss von Unternehmerinnen an den Schaltebenen von Wirtschaft und Politik ist aber noch gering. Mit Frauen u(U)nternehmen e. V. hat sich im IHK-Bezirk ein Netzwerk formiert, das Frauen in der Wirtschaft den Rücken stärkt.

Der Wirtschaftsfaktor Frau lässt sich in Zahlen messen. Von den 110.000 Unternehmen im IHK-Bezirk Nord-Westfalen werden schon heute rund 23.300 von Frauen geführt. Das ist immerhin eine Quote von über 20 Prozent. Nur: Ein genauerer Blick auf die Statistik verrät schnell, dass es mit dem weiblichen Einfluss in der Wirtschaft doch nicht so gut bestellt ist, wie es die Männer viel stärker den Ton an. Auf knapp über zehn Prozent sinkt hier die Unternehmerinnenquote. Bei den Kleingewerbetreibenden, oft ICH-Gesellschaften, spricht Eine-Frau-Betriebe mit Dienstleistungsangeboten, ist

dagegen die Quote auf 26 Prozent gestiegen. „Je größer das Unternehmen, je weniger Frauen sind in Unternehmer- und Führungspositionen zu finden“, kennt IHK-Referentin Martha Freise die Statistiken nur zu genau. Wenn überhaupt, dann finden sie sich im Dienstleistungsbereich, im produzierenden Gewerbe dagegen so gut wie gar nicht. Noch eklatanter: In den Interessenverbänden von Wirtschaft und Politik spielen Frauen so gut wie keine Rolle. „Da gibt es eine Menge Nachholbedarf“, so Freise.

Frauen kommen ins Geschäft

Die IHK-Referentin stört aber einen Umschwung. Die stetig steigende Zahl der Unternehmensgründungen durch Frauen

zeige, dass die Zurückhaltung langsam aber sicher aufgegeben werde. „Unternehmerinnen finden zusammen, weil sie das Unbehagen spüren, dass ihre Interessen nicht ausreichend vertreten werden“, so Freise. In Nord-Westfalen hat diese Entwicklung einen Namen: Frauen u(U)nternehmen. Das Forum wurde im Oktober 1999 mit Unterstützung der IHK von fünf Unternehmerinnen aus dem Münsterland gegründet, „weil wir uns als Unternehmerinnen an den Schaltstellen unterrepräsentiert fühlen und weil wir eine Begegnungsplattform suchen, auf der wir mit gleichgesinnten Frauen ins Gespräch und möglicherweise auch ins Geschäft kommen können“, formuliert Claudia Moseler von der Werbeagentur C.M.H. in Ahlen die Motivation. Dabei gehe es dem Forum alles andere als um eine Polarisierung von Männerwelt und Frauenwelt. Im Gegenteil: Gewollt sei ein Austausch, denn als Unternehmer oder Unternehmerin treffe man auf dieselben Grundprobleme. „Wir wollen aber den Frauen den Rücken stärken, damit sie in der Wirtschaft selbstbewusst und gleichwertig auftreten können“, ergänzt Ilona Tertilt, Inhaberin des Reiseveranstalters Leben & Reisen in Münster und Mitgründerin des Forums.

Netzwerk geknüpft

Gleich die erste Veranstaltung in der IHK brachte über 100 Frauen zusammen. Die Reaktionen waren so ermutigend, dass weitere Workshops und Seminare folgten. Vorläufiger Höhepunkt ist am 14. September

die Fachtagung für Unternehmerinnen und Führungskräfte. Unter dem Titel „Miteinander ins Geschäft kommen“ wollen rund 200 Frauen in der IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, Kontakte knüpfen, Erfahrungen austauschen und voneinander lernen. (Siehe Infokasten „Strategien von Erfolgsfrauen“). Inzwischen sind 780 Unternehmerinnen und Frauen in Führungspositionen mit dem Netzwerk Frauen u(U)nternehmen verknüpft, das seit einem Jahr nicht mehr nur eine Initiative ist, sondern ein eingetragener Verein. „Für diese Arbeit bietet uns die IHK Nord Westfalen eine ideale Plattform“, betont Vorsitzende Tertilt. Nicht nur, weil die IHK selbst über 100.000 Unternehmen in einem Netzwerk vereine. „Die IHK gibt Frauen auch die Chance, die Selbstverwaltung der Wirtschaft aktiv mitzugestalten“, so Ilona Tertilt. „Dazu möchten wir motivieren.“

Mehr Anerkennung

Claudia Moseler hat den Schritt inzwischen gewagt. Die Unternehmerin und Forumsgründerin ist in den IHK-Regionalausschuss für den Kreis Warendorf nachgerückt. Ehrenamtlich macht sie sich für die Förderung der Wirtschaft in ihrer Region stark, knüpft als Unternehmerin Kontakte und lernt die Mechanismen der Selbstverwaltung der Wirtschaft kennen. Um frauenspezifische Themen geht es in dieser Arbeit nicht. „Es ist einfach wichtig, als Frau in solchen Gremien präsent zu sein, damit die Anerkennung wächst und Benachteiligungen verschwinden.“

Zur Nachahmung empfohlen

Anerkennung für die Arbeit von Frauen u(U)nternehmen gibt es inzwischen von berufenen Stellen. Bei einem Besuch in der IHK Nord Westfalen bezeichnet Dr. Friederike Welter, wissenschaftliche Referentin im Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung, Essen, die Initiative und die Unterstützung durch die IHK als vorbildlich in Deutschland. „Ich kann dieses gute Beispiel von privatem Engagement und institutioneller Unterstützung zur Nachahmung nur empfehlen. Der Bedarf ist auf jeden Fall vorhanden. Ein wenig mehr Offenheit für geschlechtsspezifische Themen würde einigen anderen Wirtschaftsorganisationen und -institutionen gut zu Gesicht stehen.“

Fachtagung am 14. September:

Strategien von Erfolgsfrauen

Der Titel ist Programm. „Miteinander ins Geschäft kommen“ sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der nächsten Fachtagung von Frauen u(U)nternehmen e.V. in der IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, Termin: 14. September von 9 bis 17.30 Uhr.

Erfolgreiche Premiere feierte die Fachtagung im September 2000. Die zweite Auflage bietet als Ganztagsveranstaltung ein großes Spektrum an Informationsmöglichkeiten.

Ab 9 Uhr stehen in den Fachvorträgen die Besonderheiten der Standorte Münster und Nord-Westfalen im Vordergrund. Dr. Annemarie Janetzki, Leiterin der Wirtschaft- und Arbeitsförderung der Stadt Münster, nimmt dieses Thema aus städtischer Sicht auf. Peter Schneppe, Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen und verantwortlich für die Bereiche Handel und Dienstleistungen, kennt die Standortdiskussionen in der Region und zeichnet ein Bild der regionalwirtschaftlichen Besonderheiten Westfalens. Darüber hinaus werden unterhaltsame Gespräche mit Unternehmerinnen aus Münster und der Region geboten, die sich im Forum präsentieren. Thema: Was zeichnet eine erfolgreiche Unternehmerin aus und wie kann man es schaffen?

Um 11 Uhr will Barbara Bierach, Autorin des gerade erschienenen Buches „Das dämliche Geschlecht – warum es kaum Frauen im Management gibt“, Frauen für Führungspositionen begeistern. Sie wird aus ihrem Buch lesen und die Thesen, die in den letzten Monaten ausführlich in der Presse für Debatten sorgen, diskutieren. Um 12 Uhr schließt sich eine Modenschau der Firma Vanity an.

Ab 14.30 Uhr werden folgende Workshops angeboten:

- Die Chefin als „Coach“ mit Birgit Weinand
- Gedächtnis-, Konzentrations- und Kreativitätstraining mit Doris Menne
- Improvisation mit Edith Börner
- Erfolgvermeidungsstrategien mit Morena Hanisch
- Persönlichkeit und Unternehmenserfolg mit Helga Werthmann
- Erfolg & Rechnungswesen mit Agnes Lütke Föller
- Betriebliche Altersvorsorge mit Petra Stöppelmann

Mit Business-Entertainment von Anne Behrenbeck endet die Fachtagung gegen 17.30 Uhr.

Mehr Informationen: Martha Freise, Telefon: (02 51) 707-258, E-Mail freise@ihk-nordwestfalen.de, www.ihk-nordwestfalen.de/frauen-und-unternehmen.



Auf großes Interesse stoßen die verschiedenen Veranstaltungen von „Frauen u(U)nternehmen“.

Foto: IHK



Masterflex-Vorstand Hiltrud Mütterich

Karriere braucht Freiraum

Bei Masterflex begann sie 1988 in den Ferien als Aushilfe. Heute sitzt Hiltrud Mütterich im Vorstand an den Schalthebeln einer aufstrebenden Aktiengesellschaft.

Eine Karriere, wie sie sich Hiltrud Mütterich erarbeitet hat, ist selten und doch typisch. Sie kann nicht erzählt werden, ohne die gängigen Klischees von Frauen mit Spitzenjobs zu bemühen. „Leider“, bedauert die 35-Jährige, sie hätte es ganz anders.

Lust auf Wirtschaft

Klischee Nummer 1: Berufstätige Frauen müssen sich entscheiden – entweder Familie oder Karriere! Auf den ersten Blick könnte ihre Biografie als lupenreine Bestätigung für dieses Vorurteil gewertet werden, gibt die gebürtige Sauerländerin zu. Sie sei unverheiratet, habe keine Kinder und einen einigermaßen gradlinigen Berufsweg hinter sich gebracht. Der Reihe nach: Nach Mittlere

reife, Höherer Handelsschule und Abitur mit 21 Jahren ließ sie einen sicheren Beamtenjob beim Verfassungsschutz in Köln sausen, ging nach Regensburg und studierte Betriebswirtschaft. Ein Aushilfsjob bei Masterflex, damals noch ein wirklich kleines Kunststoff verarbeitendes Unternehmen in Herten, hatte ihr Lust auf eine Karriere in der freien Wirtschaft gemacht. „Keine leichte Entscheidung“, erinnert sie sich noch gut. Immerhin hatte sie sich im Bewerbungsverfahren für den Verfassungsschutz gegen 500 Konkurrenten durchgesetzt. Den Weg zu Masterflex fand die Studentin in den Semesterferien als Praktikantin immer wieder. 1995 stieg die inzwischen diplomierte Kauffrau als Assistentin der Geschäftsleitung in das Unternehmen

Hiltrud Mütterich: Seit zwei Jahren im Vorstand der Masterflex AG.

fest ein. Der wachstumsorientierte Mittelständler bot ihr vielfältige Entwicklungs- und Arbeitsmöglichkeiten, „die ich so in einem großen Konzern wohl nicht bekommen hätte“. Die Gründung der Masterflex-Tochter in England und den USA trieb sie maßgeblich voran. Die Vertriebsstrukturen wurden unter ihrer Leitung erneuert. Und für die Einführung eines Qualitätssicherungssystems einschließlich Zertifizierung trug sie die Verantwortung.

Hoher Einsatz

Dass ihr im Jahr 2000 bei der Umwandlung der GmbH in eine Aktiengesellschaft ein Vorstandsposten angeboten wurde, scheint geradezu logisch. Aber: „Ich habe mich auf meinem Berufsweg nie bewusst gegen Familie entschieden“, betont Hiltrud Mütterich. Ihre Karriere habe sich ergeben, ohne exakt geplant gewesen zu sein. Ob sie das Pensum der vergangenen Jahre auch mit Kindern geschafft hätte? „Realistisch betrachtet, kaum“, sagt sie nachdenklich angesichts des hohen persönlichen Einsatzes, der ihr als Führungskraft abverlangt wird. Das sei vielleicht auch ein spezielles Problem von produzierenden Unternehmen wie Masterflex, in denen tagtäglich vor Ort schnell und flexibel Entscheidungen getroffen werden. Ihr Blick fällt gleichzeitig aber auch auf die gesellschaftliche Wirklichkeit. Als Männer heute mehr selbstverständlich als Frauen für sich in Anspruch nehmen, nämlich Freiraum für Karriere, werde Frauen mit subtiler Strategie oder teilweise ganz offen verwehrt. „Wer als Frau im Unternehmen Führungsaufgaben übernimmt und dazu der Familie gerecht werden will, braucht massive Unterstüt-

zung bei der Familienarbeit“, so Mütterich. Die gebe es auch heutzutage nur in Ausnahmefällen.

Verantwortung einfordern

Die Forderung nach mehr Ganztagsangeboten für die Kinderbetreuung sei darum sicher richtig. Für viel wichtiger hält sie jedoch, Einstellungen zu ändern und zu verdeutlichen, dass es Wirtschaftswachstum ohne Frauen in Zukunft nicht mehr geben werde. Diese Verantwortung müssten Frauen auch auf den oberen Etagen stärker annehmen und einfordern.

Die Entwicklungen der vergangenen fünf Jahre stimmen Hiltrud Mütterich allerdings nicht sehr zuversichtlich: „Das Klima für Frauen, die Führungsaufgaben und Verantwortung in der Wirtschaft übernehmen wollen, scheint mir früher schon einmal besser gewesen zu sein.“ Dem Wirtschaftsstandort Deutschland tue der schleichende Rückschritt gar nicht gut, befürchtet Mütterich und blickt ein wenig neidisch auf Skandinavien und die Niederlande, wo das Wirtschaftswachstum schon seit vielen Jahren weiblich sei.

Selbstbewusstsein aufbauen

Klischee Nummer 2: Frauen in Führungspositionen müssen die Arbeit doppelt so gut machen wie Männer! „Tatsächlich habe ich immer das Gefühl, mehr leisten zu müssen“, sagt Hiltrud Mütterich mit aller Vorsicht und erinnert sich noch gut an Zeiten, in denen sie ständig um Anerkennung in der männlich dominierten Wirtschaftswelt und um ihre Position im Unternehmen rang. Dahinter stecke ein ganz spezielles Problem von Frauen, das eigentlich keines sein sollte: Frauen wollen lieber durch Leistung überzeugen und unterstützen den Wert eines selbstbewussten Auftretens. In dieser Beziehung habe sie ganz praktisch von ihren männlichen Kollegen gelernt und Bescheidenheit abgelegt. „Was nicht bedeutet, dass ich Qualifikation und Leistungsfähigkeit weniger hoch einschätze“, sagt Hiltrud Mütterich. Bei der Personalauswahl seien das für sie die entscheidenden Maßstäbe. Zufall oder nicht: Bei Masterflex habe es überproportional viele Frauen in Leitungspositionen geschafft.

Mehr Einfluss nehmen

Klischee Nummer 3: Frauen haben keine Lobby in der Wirtschaft! „Ja, wir nehmen zu wenig Einfluss auf die Politik“, ist Hiltrud Mütterich überzeugt und übt deutliche Kritik an der aktuellen Frauen- und Familienpolitik. Was habe man schließlich mit den gesetzlichen Regelungen zu Mutterschutz und Erziehungsurlaub in der Praxis erreicht? Eine Unternehmenskultur, in

der Frauen als potenzielle Aussteigerinnen behandelt und entsprechend wenig gefördert werden. Mütterich: „Unternehmen können es sich aber nicht leisten, einen Arbeitsplatz für eine Arbeitnehmerin im Erziehungsurlaub drei Jahre lang zu blockieren.“ Damit Frauen in die Wirtschaft besser integriert werden, seien Rahmenbedingungen notwendig, die sich stärker an den Realitäten des Wettbewerbs orientieren und keine Verweigerungshaltung erzeugen. –bs

Masterflex AG, Gelsenkirchen Spezialist für Hightech-Kunststoffe

Die Masterflex AG, Gelsenkirchen, ist Spezialist für Produkt- und Systemlösungen aus Hightech-Spezialkunststoffen für industrielle und medizinische Anwendungen. Im Mittelpunkt steht die Entwicklung, Verarbeitung und Optimierung des Zukunftswerkstoffes Polyurethan (PU).

Im Bereich der Hightech-Schlauchsysteme hat das Unternehmen mit zahlreichen Innovationen weltweit neue Standards gesetzt. Heute ist Masterflex einer der führenden Anbieter in Europa. Zahlreiche internationale Patente unterstreichen die herausragende Stellung des Unternehmens.

Die Masterflex AG nutzt ihr Wissen über Hightech-Spezialkunststoffe auch für die Suche nach neuen Anwendungsmöglichkeiten im Bereich der Medizintechnik. Masterflex bietet Krankenhäusern, Kliniken und Herzcentren maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Anästhesie, Kardiologie und Radiologie an. Das Unternehmen setzt sein Know-how in zahlreichen Forschungskooperationen ein, um neue Anwendungsmöglichkeiten, zum Beispiel für die rückenmarksnahen Anasthesie, die Chirurgie und die Ophthalmologie (Augenheilkunde) zu entwickeln.

Im dritten Geschäftsbereich Innovativer Verschleißschutz leistet Masterflex ebenfalls Pionierarbeit. Rohre und Rohrbögen sind bei pneumatischen Fördersystemen die Achillesferse, denn sie sind besonders verschleißanfällig. Als weltweit erster Hersteller bietet Masterflex eine patentierte Lösung aus Polyurethan an. Im Ver-



Junges Unternehmen: 1987 wurde Masterflex in Herten gegründet. 1993 erfolgte der Umzug nach Gelsenkirchen. Der neue Firmensitz an der Willy-Brandt-Allee wurde 1995 bezogen.

Foto: Masterflex

gleich zu traditionellen Methoden kann die Lebensdauer der Rohrsysteme damit um ein Vielfaches erhöht werden.

Gegründet wurde Masterflex 1987 in Herten. Drei Mitarbeiter bildeten damals die Belegschaft. Heute hat Masterflex über 300 Beschäftigte und 6000 Kunden. Schon frühzeitig erfolgte die Expansion ins Ausland. 1991 wurde die erste Auslands Tochter in Frankreich gegründet. Heute produzieren und vertreiben fünf Tochtergesellschaften in Europa und den USA Hightech-Schlauchsysteme. 1993 zog Masterflex nach Gelsenkirchen um. Im Mai 2000 erfolgte die Umwandlung der Masterflex Kunststofftechnik GmbH in die Masterflex AG, am 16. Juni 2000 der Börsengang in Frankfurt (SMAX/Amtlicher Handel).

Managementtraining

Führen lernen

Fachlich qualifizierten Frauen aus Betrieben der Emscher-Lippe-Region, die bereits Personalverantwortung tragen oder in unmittelbarer Zukunft Führungsaufgaben übernehmen sollen, bieten die Kommunal- und Regionalstellen von „Frau und Beruf“ ein gezieltes Managementtraining.

An 22 Seminartagen werden die Teilnehmerinnen von Unternehmensberaterinnen fit gemacht für zukünftige verantwortliche Tätigkeiten. Zuschüsse für den Kurs kommen aus Mitteln des Landes NRW und Mitteln der EU.

© Weitere Informationen und Anmeldung bei FATZ (Frauen – Arbeit – Technik – Zukunft) Recklinghausen, Telefon: (02361) 50-20 18.

Ein Verzeichnis mit Infos der Regionalstellen gibt es unter www.frau-und-beruf-nrw.de



Carola Römer setzt Akzente:

Autohaus mit weiblicher Note

Ein Autohaus mit einer weiblichen Note? Seit 1998 gibt es so etwas. „Das Autohaus, wo frau sie berät“, lautet das Firmenmotto von Carola Römer in Münster. Bereits 20 Jahre führte sie ihr Unternehmen römer motors, als sie sich entschloss, diesen ungewöhnlichen Akzent zu setzen. Der Erfolg gibt ihr Recht. Dass aber Frauen mit ihren Geschäftsideen eine Spur pffriger sein müssen als Männer, um sich durchzusetzen, glaubt sie nicht: „Jeder, der Erfolg haben will, braucht etwas Besonderes.“



Männliche Kunden wundern sich schon längst nicht mehr, wenn sie im Autohaus römer von Inhaberin Carola Römer (r.), ihrer Meisterin Antje Eickenroth oder einer der anderen Mitarbeiterinnen beraten werden. Foto: Hertel

In ihrem Fall half das Soziologiestudium in Münster, neue Trends zu erkennen. „Die Gesellschaft hat sich verändert. Früher kamen Frauen meist gemeinsam mit ihrem Mann zum Autokauf, um einen Zweitwagen anzuschaffen“, erzählt sie. Längst sind die meisten Frauen aber berufstätig und wünschen nicht unbedingt den praktischen Kleinwagen für Einkaufstouren.

Frauen beraten Frauen

„Wir nehmen unsere Kundinnen ernst und möchten, dass sie nachvollziehen können, warum wir zum Beispiel bei einer Reparatur ein bestimmtes Teil auswechseln“, erklärt Carola Römer. Frauen kommunizieren miteinander leichter, „sie sprechen untereinander eine andere Sprache als Männer“. Da liegt es nahe, vor allem qualifizierte Frauen zu beschäftigen – sei es als Verkäuferin, Werkstattmeisterin oder im Teilwesen. Die weibliche Kommunikation als Erfolgsfaktor? Carola Römer spekuliert nicht gern darüber, ob

Frauen bestimmte Stärken haben, irgend etwas besser oder schlechter als Männer können. „Jeder Mensch sollte das tun, was ihn interessiert“, ist sie überzeugt. „Dann ist er darin auch gut.“ Dazu gehört allerdings Mut. Den aber haben nach Ansicht von Carola Römer weitaus mehr Unternehmerinnen als „Männer“ denkt: „Wir sind nicht allein auf weiter Flur, und das stärkt das Selbstbewusstsein.“

„Marsch in die Institutionen“

Dass Unternehmerinnen trotzdem gelegentlich als Exotinnen gelten, führt sie darauf zurück, dass ihnen noch manchmal die eigenen Netzwerke fehlen. Auch sei ein „Marsch in die Institutionen“, die allzu oft von Männern beherrscht würden, fällig, meint Carola Römer. In den Industrie- und Handelskammern und in den Handwerkskammern wünscht sie sich mehr weibliche Präsenz. „Frauen müssen da reingehen“, stellt sie klar. Darüber hinaus knüpft sie an

FH in Steinfurt

Erstmals Dekanin im technischen Bereich

Zum ersten Mal übernimmt eine Frau das Ruder an einem technischen Fachbereich der Fachhochschule Münster in Steinfurt. Einstimmig wählte der Fachbereichsrat des Fachbereichs Elektrotechnik und Informatik Prof. Dr.-Ing. Doris Danziger an seine Spitze. In ihrer Amtszeit will sie sich in erster Linie der weiteren Verbesserung in der Qualität der Lehre und den Belangen der Studierenden widmen. Dass eine Hochschule nur mit motivierten und engagierten Mitarbeitern funktionieren kann, ist ihr

durch ihre zehnjährige Erfahrung als einzige Professorin am Fachbereich Elektrotechnik und Informatik bewusst. Auf dem Gebiet der Frauenförderung war Danziger bereits in den letzten Jahren sehr aktiv und wird diese Projekte auch weiterhin unterstützen. Nach wie vor würden sich nur wenige Schülerinnen für ein technisches Studium entscheiden. „Meine Erfahrungen zeigen aber, dass Frauen ihre Arbeit viel häufiger hinterfragen und einen ausgesprochen hohen Qualitätsanspruch haben“, erklärt sie.



Prof. Dr.-Ing. Doris Danziger ist die erste Dekanin an der FH Münster in Steinfurt. Foto: FH

spezifisch weiblichen Netzwerken mit. Benötigt sie zum Beispiel eine Dienstleistung, schaut Carola Römer zunächst im Frauen-Branchenbuch nach. Auch engagiert sie sich im internationalen Club „Business and professional women“ (BPW) und im Verein „Frauen U(u)nternehmen“. Der Erfahrungsaustausch steht dabei oben an. Für sehr wichtig erachtet sie Mentoring: „So wie Männer ihre ‚Söhne‘ unterstützen, so müssen Frauen ihre ‚Töchter‘ fördern.“ Die öffentliche Förderung innovativer UnternehmenInnen befürwortet sie: „Der Staat sollte unterstützen, was Potenzial hat.“

Faszination Mobilität

Ihr eigener Weg ist vor allem geprägt durch die Faszination an der Mobilität. „Das bedeutet für mich Freiheit“, sagt Carola Römer. Während ihrer Studienzeit ließ sie sich meist von „schraubenden Jungs“ ihre Motorräder reparieren, bis sie auf den Gedanken kam, auch damit Geld zu verdienen. 1978 meldete sie ein Gewerbe für den Handel mit Kraftfahrzeugen an und führte auch ohne den erforderlichen Meisterbrief Reparaturen durch, was allerdings die Handwerkskammer auf den Plan rief. Das war für sie der Anstoß: „Ich bewarb mich um die Neuwagenvertretung einer kleinen Marke, erhielt den Zuschlag und stellte einen Meister ein“, berichtet sie. Seit 1990 ist sie an ihrem derzeitigen Standort ansässig, seitdem vertritt sie Nissan. Leicht ist es nicht für Frauen in dieser typischen Männerbranche – noch immer nicht. Gerade junge Frauen halten sich damit zurück, einen Beruf in der Kfz-Sparte zu erlernen. „Es ist schwierig, qualifizierte Mitarbeiterinnen zu finden.“

Buch-Tipps:

Die Kunst des Klügelns Erfolgsstrategien für Frauen

Anni Hausladen und
Gerda Laufenberg
Wunderlich Verlag,
ISBN: 3-8052-0676-3, 14,90 Euro
www.frauen-kluegeln.de

Jetzt komm ich! Wie Frauen durch Marketing in eigener Sache nach oben kommen

Sabine Asgodom und
Hermann Scherer
MGV Verlag, ISBN: 3-478-73220-4,
19,90 Euro

Das dämliche Geschlecht Warum es kaum Frauen im Management gibt

Barbara Bierasch
Wiley-Verlag, Weinheim, 24,90 Euro

Frauenbranchenbuch Münster/ Münsterland

Verlag Frauenbranchenbuch
Telefon in Münster (02 51) 53 16 34,
in Ahlen (0 23 82) 9 11 69-0

Ob dabei eine junge Besucherin Lust bekommt, ist ihr nachzutun? In diesem Fall würde Carola Römer ihr raten, genau zu prüfen, ob die Geschäftsidee am Markt umsetzbar ist, und empfehlen, sich um öffentliche Fördergelder zu bemühen. Aber nicht nur die sachliche Seite entscheidet. Denn einen speziellen Vorteil haben Unternehmerinnen vielleicht doch: „Unsere Intuition ist eine Stärke, die wir zulassen sollten.“ Tobias Hertel

Unternehmerinnen-Bilder aus dem Kreis Steinfurt

Kreativ, beweglich, professionell



Frau in Männerdomäne:
Baunternehmerin
Theres Krüselmann.



Industriebetrieb gegründet:
Annette Arnskötter.



Mit 45 Jahren in die
Selbstständigkeit:
Angela Cordes-Weber.

Foto: Ulrike Dammann

21 Unternehmerinnen haben Regionalstelle Frau und Beruf und Wirtschaftsförderung des Kreises Steinfurt in der Broschüre „Bilder – Vorbilder – Fakten. Unternehmerinnen im Kreis Steinfurt“ porträtiert. Die Bilder sollen anderen Frauen Mut machen und zeigen, was selbstständige Frauen in der Wirtschaft auszeichnet: Kreativität, Beweglichkeit und Professionalität. Drei Beispiele daraus:

Seit 20 Jahren ist Annette Arnskötter Unternehmerin im produzierenden Gewerbe. Die Arnskötter-Präzisionstechnik GmbH in Greven stellt Schaltkugeln aus hochwertigen Materialien für Armaturen sowie Medizin- und Landtechnik her. Wichtige Aufbaubarbeit leistete Ehemann Heinrich Arnskötter, der einen eigenen Maschinenbaubetrieb in dritter Generation führt. Vor allem das technische Know-how hat sich die ehemalige Erzieherin mit Hilfe ihres Ehemannes angeeignet. Am Anfang stand Annette Arnskötter selbst an der Maschine, heute organisiert die 48-Jährige die Maschinenbelegung und Produktionsabläufe, betreut das Kaufmännische und kümmert sich um das Personal. Sie trägt die Verantwortung für eine 20-köpfige Belegschaft. Aus den Gründen für den Erfolg macht die Chefin kein Geheimnis: Spezialisierung und Flexibilisierung. „Nur damit bleibt ein Fertigungsbetrieb auf dem deutschen Markt wettbewerbsfähig“, sagt sie.

Nicht wenige selbstständige Frauen werden zu ihrem Unternehmer-Glück gezwungen. Zum Beispiel Angela Cordes-Weber: Weil der Staat Anfang der 80er Jahren keine Anstalten machte, die Lehrerinnen für Deutsch, Geschichte und Englisch einzustellen, und später vier Kinder die beruflichen Entfaltungsmöglichkeiten einschränkten, trat sie mit 45 Jahren die Flucht nach vorne an und wurde Existenzgründerin. Geschäftsidee, Konzept und Budgetplanung lieferte Uni-globe International. Das Unternehmen mit Sitz im kanadischen Vancouver und weltweit über 1000 Mitarbeiter schickt Ge-

schaftsleute auf Reisen. Die wichtigste Qualifikation, nämlich exzellente Englischkenntnisse, brachte Angela Cordes-Weber selbst ein. Seit 1998 ist die heute 49-jährige Franchisenehmerin. Ihre Filiale „Uniglobe Smart Travel“ ist da zu finden, wo Business-Consulting sich treffen: im Airportcenter am Flughafen Münster/Osnabrück.

Dumme Sprüche über Frauen auf dem Bau hat sich Theres Krüselmann nur am Anfang ihrer Karriere als Baunternehmerin anhören müssen. Mit Sachkenntnis und Mut hat sie sich in der vermeintlichen Männerdomäne längst durchgesetzt. Mitte der 80er Jahre übernahm die gelernte Architektin das Rudel im traditionsreichen Familienunternehmen Krüselmann mit Sitz in Rheine und führte es in schwierigen Zeiten auf neuen Wegen zum Erfolg. Krüselmann setzt auf Tankstellen- und Industriebau. Ihr erstes Großprojekt war der Umbau des Mathias-Spitals in Rheine. „Ich bin mit Leib und Seele Unternehmerin“, sagt sie von sich selbst. Das sei aber noch lange kein Grund, auf Familie zu verzichten. „Karriere und Kinder lassen sich durchaus miteinander verbinden“, sagt die Baunternehmerin und dreifache Mutter. „Das ist alles nur eine Frage des Managements.“

Mehr Informationen und Bestelladresse für die Broschüre „Bilder – Vorbilder – Fakten“: Regionalstelle Frau und Beruf für den Kreis Steinfurt „Profil“, Tecklenburger Straße 4, 48565 Steinfurt, Telefon (02551) 83 46 36, E-Mail frau.u.beruf.st@t-online.de. ■

Sicherheitswirtschaft

☛ Schärfere Anforderungen

Der Gesetzgeber hat im Juli gegen das Votum der IHK-Organisation die Gewerbeordnung und die Bewachungsverordnung verschärft. Die Unternehmen der Bewachungs- und Sicherheitsbranchen müssen sich zum 1. Januar 2003 auf neue Anforderungen einstellen. Die IHK Nord Westfalen wird auf einem Branchentreff Sicherheitswirtschaft am 1. Oktober über die geänderte Situation informieren und dabei auch den neuen Ausbildungsberuf „Fachkraft für Schutz und Sicherheit“ vorstellen.

Die wichtigsten Gesetzesänderungen:

- Die Unterrichtung für Unternehmer/Betriebsleiter verlängert sich von bislang 40 Stunden auf künftig 80 Stunden, diejenige für das Bewachungspersonal von bisher 24 Stunden auf künftig 40 Stunden. Die Themengebiete werden um Datenschutzrecht, Verhalten in Gefahrensituationen sowie Deeskalationstechniken in Konfliktsituationen erweitert.
- Für Unternehmer und Angestellte wird eine Sachkundeprüfung verpflichtend, wenn sie eine der folgenden Tätigkeiten ausüben: Kontrollgänge im öffentlichen Verkehrsraum oder in Hausrechtserreichbaren mit tatsächlich öffentlichem Verkehr; Einzelhandelsdetektive; Bewachungen im Einlassbereich von gastgewerblichen Diskotheken. Die Sachkundeprüfungen werden von der Industrie- und Handelskammern abgenommen und enthalten einen schriftlichen sowie einen mündlichen Prüfungsteil. Wer die kostenpflichtige Sachkundeprüfung erfolgreich absolviert hat, ist von den Unterrichtungen befreit.
- Die Zuverlässigkeitsprüfung des Personals wird verschärft, die Behörden erhalten das Recht, zum Beispiel die Beschäftigung eines unzuverlässigen Beschäftigten zu untersagen. Sie werden künftig über Strafverfahren gegen Bewachungsgewerbetreibende und -personal informiert.

Weitere Information unter: www.ihk-nordwestfalen.de/innovativ_dienstleistungen oder Martha Freise, Telefon (0251) 707-258, Telefax (0251) 707-378, E-Mail: freise@ihk-nordwestfalen.de.

Coaching per CD

☛ Kundenbeschwerde als Geschenk

Zufriedene Kunden sind die Zukunft des Unternehmens. Die Praxis zeigt leider, dass der professionelle Umgang mit Kundenbeschwerden weniger verbreitet ist. Ein neues Instrument hat jetzt das Institut für mittelstandsorientierte Betriebswirtschaft an den Fachhochschulen Münster und Gelsenkirchen e.V. (IMB) entwickelt: Ein kompaktes Lernprogramm auf CD, mit dessen Hilfe anhand konkreter Fallkonstellationen trainiert werden kann, positiv auf Kundenbeschwerden zu reagieren. Dabei helfen Checklisten, Aufgaben und Videos. Die Trainings-CD kostet 40 Euro und kann bestellt werden beim IMB, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, Gaby Rölz, oder Tel. (0251) 70 72 20 bzw. E-Mail: roelz@ihk-nordwestfalen.de. Eine Leseprobe ist im Internet unter www.bm-leseprobe.de einzusehen.

Personenbeförderung

Keine Genehmigungspflicht für Reiseveranstalter

Reiseveranstalter benötigen bislang eine Genehmigung nach Personenbeförderungsgesetz, wenn für die Reise ein konzessionsiertes Busreiseunternehmen eingesetzt wird. Dies gilt z. B. auch für Reisebüros, Tourist-Informationen oder auch sonstige Organisationen, wenn diese dem Kunden gegenüber als Veranstalter im Sinne des Personenbeförderungsgesetzes auftreten. Mit der Änderung des Personenbeförderungsgesetzes wurden nunmehr Erleichterungen geschaffen, veröffentlicht im BGBl. Teil I, Nr. 50 vom 25. Juli, S. 2691. In § 2 PBefG wurde Abs. 5 mit folgendem Wortlaut eingefügt: „Wer Gelegenheitsverkehre in Form von Ausflugsfahrten oder Ferienziel-Reisen plant, organisiert und anbietet, dabei gegenüber den Teilnehmern jedoch eindeutig zum Ausdruck bringt, dass die Beförderung nicht von ihm selbst, sondern von einem bestimmten Unternehmer, der Inhaber einer Genehmigung nach PBefG ist, durchgeführt werden, muss selbst nicht im Besitz einer Genehmigung sein.“

Gefahrgut

ADR-Vertragsstaaten

ADR-Vertragsstaaten sind zur Zeit:

Aserbaidschan (AZ), Belgien (B), Bosnien und Herzegowina (BIH), Bulgarien (BG), Dänemark (DK), Deutschland (D), Estland (EST), Finnland (FIN), Frankreich (F), Griechenland (GR), Italien (I), Jugoslawien (YU), Kasachstan (KZ), Kroatien (HR), Lettland (LV), Lichtenstein (FL), Litauen (LT), Luxemburg (L), Marokko (MA), Mazedonien (MK), Niederlande (NL), Norwegen (NO), Österreich (A), Polen (PL), Portugal (P), Republik Moldau (MD), Rumänien (RO), Russische Föderation (RU), Schweden (S), Schweiz (CH), Slowakische Republik (SK), Slowenien (SL), Spanien (E), Tschechische Republik (CZ), Ukraine (UA), Ungarn (H), Vereinigtes Königreich (GB) und Belarus (Weißrussland) (BY). Nur diese Staaten sind z. Z. berechtigt, ADR-Beschreibungen auszustellen. Der Beitritt von weiteren Staaten zum ADR-Abkommen wird jeweils im Bundesgesetzblatt Teil II veröffentlicht. ADR-Beschreibungen, die von ADR-Vertragsstaaten ausgestellt wurden, sind während ihrer Geltungsdauer von den anderen Vertragsstaaten anzuerkennen (s. 8.1.2.8 ADR). Damit besteht eine Notwendigkeit, die ADR-Beschreibung eines anderen ADR-Vertragsstaates umzuschreiben.

Gefahrgutbeförderung

Multilaterale Vereinbarungen

Im Verkehrsblatt Heft 13, 2002, sind die multilaterale Vereinbarung M 93 „Beförderung bestimmter Explosivstoffe und Gegenstände mit Explosivstoff der UN-Nummern UN 0501, 0502, 0503 und 0504“ sowie M 94 „Anforderungen an Fahrzeuge für die Beförderung gefährlicher Güter der Klasse 1“ wieder aufgenommen. Sie dürfen somit nicht mehr angewendet werden. Das Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen weist darauf hin, dass diese Regelungen im ADR 2001 enthalten sind.

Führungskräfte

Berufsbegleitend MBA

Das Centrum für Unternehmensrechnung (CUR) in Münster startet im Oktober 2002 zum zweiten Mal sein CUR-Executive Program, dessen Teilnehmer berufsbegleitend einen MBA-Abschluss erwerben können. Das Erkennen der Zusammenhänge zwischen Investitions- und Kostenrechnung, Besteuerung und Bilanzierung ist heute eine unabdingbare Voraussetzung für Planung, Steuerung und Kontrolle. Das spezielle CUR-Executive Accounting teilt praxisrelevantes Wissen in konzentrierter Form, z. B. über internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, aktuelle Controllinginstrumente oder neueste Ent-

wicklungen zum Unternehmens-Rating. Die dem Programm zu Grunde liegende Integration von Wissensvermittlung und unmittelbarer praktischer Anwendung soll den Teilnehmern künftig die Lösung alltäglicher Konfliktsituationen im Spannungsfeld von Fachwissen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen erleichtern und ihre Argumentationsmöglichkeiten bei unternehmerischen Entscheidungen verbessern. Das CUR-Programm richtet sich an alle Akademiker in Führungspositionen, insbesondere ohne wirtschaftswissenschaftliches Studium. Infos: CUR, Telefon (02 51) 83-2 20 17, info@cur-muenster.de, www.cur-muenster.de.

Business online

Erst im nächsten Jahr

Die konjunkturelle Lage wirkt sich auch auf den Termin der „business online“-aus. Die regionale Fachmesse für Informations- und Kommunikationstechnologie wird erst wieder am 19. und 20. November 2003 stattfinden. Grund für diese Entscheidung waren Berichte über rückläufige Besucherzahlen sowie die verhaltene Investitionsbereitschaft des Fachpublikums auf Messen anderer Regionen. Mit dem 2-jährigen Turnus soll den Ausstellern weiterhin ein positives Umfeld geboten werden.

Internet

© Einfach rein!

Mehr als 5 Mio. Internetadressen sind in Deutschland registriert – weniger als die Hälfte davon werden aber tatsächlich genutzt, weil noch keine Seiteninhalte hinterlegt worden sind. Um den Einstieg ins Internet einfach und besser zu machen, wurde von der Active-WebSight GmbH aus Münster der active-webstart entwickelt: Der Interessent erhält über www.active-webstart.de drei für ihn persönlich vorgefertigte Layouts einer Internetpräsenz. Davon kann er sich eines auswählen und online in Größen, Farben und Schriftarten ändern und speichern. Danach werden die gelieferten Texte, Bilder und Grafiken eingebunden und die Internetpräsenz geht ins Netz!

Internetangebot

© Mouseklick zum internationalen Geschäft
Wenn der Aufschwung kommt, dann kommt er über das internationale Geschäft. So hat die IHK Nord Westfalen jetzt ihr Internet-Programm im Bereich „International“ grundlegend überarbeitet. Vier Themenbereiche bieten Übersicht: „Außenwirtschaft aktuell“ mit u.a. dem monatlichen Newsletter; „Dokumente/Zoll“ mit vielen praktischen Hinweisen; „Kontakte weltweit“ gibt Länder-Tipps sowie aktuelle Infos rund um die „Markterschließung Ausland“. Besonderer Clou: Über eine Suchmaschine kann das Angebot aller 16 NRW-IHKs erschlossen werden.

Außenwirtschaft – aber sicher!

Die NRW-IHKs veranstalten am 12. September im Seidenweberhaus in Krefeld einen Außenwirtschaftstag zum Thema „Außenwirtschaft – aber sicher! Risikomanagement im internationalen Geschäft“. Fachleute informieren in Vorträgen und Workshops über Rechts- und Vertragsrisiken, Länder-Risikoanalyse, Finanzierung langfristiger Investitionsgüterexporte, digitale Signatur, Exportkontrollen sowie Risiken bei der Mitarbeiterentsendung ins Ausland. Anmeldung: Rudolf Röhl, IHK Krefeld, Telefon (02151) 635 317. Weitere Informationen bei Thomas Weiß, IHK Nord Westfalen, Telefon (0251) 707-199 oder unter www.ihk-international.de

7. Kooperationsbörse Südostasien

Kontakt zu potenziellen Partnern

Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern in Singapur und Malaysia können Unternehmen bei der 7. Kooperationsbörse Südostasien knüpfen. Vom 16. bis 22. November verschaffen sich die Teilnehmer vor Ort einen Überblick über den Markt und präsentieren ihre Produkte und Dienstleistungen.

Da in Südostasien zahlreiche Hotels gebaut oder renoviert wurden, bieten sich heimischen Firmen mit Produkten in diesem Marktsegment gute Exportchancen. Nähere Informationen gibt es bei Thomas Weiß von der IHK Nord Westfalen, Telefon (02 51) 707-199, Telefax (02 51) 707-387, E-Mail: weiss@ihk-nordwestfalen.de



Markchancen in Kuala Lumpur erschließen.

Foto: IHK

Westfalen AG 40 neue Tankstellen

Ab Herbst übernimmt die Westfalen AG aus Münster schritt-

weise rund 40 Tankstellen von Shell und DEA. Mit dem Verkauf kommt die Shell & DEA Oil



Der Vorstand der Westfalen AG (v.l.): Dr. Carsten Wilken, Wolfgang Fritsch-Albert und Dr. Henning Koch.

Foto: Westfalen AG

weise rund 40 Tankstellen von Shell und DEA. Mit dem Verkauf kommt die Shell & DEA Oil den Fusionsauflagen des Kartellamtes nach. Der Kraftstoffabsatz der Westfalen-Tankstellen erhöht sich dadurch um

etwa 20 Prozent. Gegen den Trend steigerte das Unternehmen im vergangenen Jahr den Verkauf von Kraftstoffen. Nach dem schwierigen Geschäftsjahr 2000 kletterte der Jahresüberschuss wieder von minus 2,4 Millionen Euro auf ein Plus

von 2,4 Millionen Euro. Der Umsatz stieg um zwölf Prozent auf 720 Millionen Euro.

Maßgeblich dafür war ein Umsatzplus in der Gassparte von über 21 Prozent.

Techno Design Blaulicht für China

Blaulicht aus Dülmen macht dem chinesischen Rettungsdienst künftig vielleicht den Weg frei zu Einsätzen. Ein Mus-



terfahrzeug von Mercedes mit der Blaulichtanlage Type 8000 des Herstellers Techno Design wurde jetzt in Peking vorgestellt. Nun entscheiden die chinesischen Behörden. Die Dülmener sind optimistisch, sie rüsten bereits Polizei- und Flughafenfahrzeuge in Peking und Shanghai aus.

Hutchison Telecom Ergebnisse im Plan

„Die Ergebnisse liegen im Plan“. Mit den Kennzahlen des zweiten Quartals sieht der Münsterner Service Provider Hutchison Telecom GmbH den Turnaround der Ergebnisentwicklung bestätigt. So blieb der Umsatz bei einem insgesamt rückläufigen Markt mit 163 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum stabil. Eine deutliche Verbesserung erzielte Hutchison im Betriebsergebnis, das um 8,6 Millionen auf 4,7 Millionen Euro stieg.

Übernahme abgelehnt

Abgelehnt hat die Degener Stapeltechnik GmbH aus Senden ein Übernahmeangebot der Zepplin Baumaschinen GmbH. Das Un-

agn feiert 50-jähriges Jubiläum Vom Architekten zum Generalplaner

Vom Architekturbüro zum Generalplaner mit 200 Mitarbeitern – diese rasanten Entwicklung nahm die agn-Gruppe aus Ibbenbüren in den vergangenen 50 Jahren. Im Jubiläumsjahr blickt das Unternehmen optimistisch nach vorn, trotz anhaltender Krise in der Baubranche.

1952 gründeten Paul Niederbergerhaus und Heinz Leistner in Mettingen das Architekturbüro, aus dem rasch ein umfassender Generalplaner für öffentliche Auftraggeber wurde. Anfang der 70er Jahre kamen Projekte für private Auftraggeber aus Gewerbe und Industrie hinzu, darunter Daimler-Benz. Verbunden war damit der Aufbau neuer Stand-

orte in Halle, Potsdam und Ludwigsburg. Weitere Tochterunternehmen bieten Ingenieur-Dienstleistungen von der Beratung über Gebäudeautomation und Technisches Gebäudemanagement bis hin zu schlüsselfertigen Baumaßnahmen.

Langfristig möchte agn-Geschäftsführer Lothar Niederbergerhaus das Unternehmen als Generaldienstleister für komplizierte und komplexe Bauvorhaben in Europa positionieren. Dazu ist die Eröffnung weiterer Büros geplant. Darüber hinaus will sich agn durch strategische Beteiligungen zum Immobiliendienstleister entwickeln.

Macom übernimmt Sieff Weiter Wachstum

Auf Wachstumskurs befindet sich die Macom Kommunikationsdesign GmbH aus Münster-Handorf. Das Unternehmen übernahm jetzt die Sieff EDV & Kommunikations GmbH aus Münster-Wolbeck. Das Macom-Team, in einem Jahr von vier auf 13 Mitarbeiter angewachsen, betreut weiterhin die Kernbereiche Internet, Grafik-Design, und Werbung. Die Mitarbeiter von Sieff sind im Bereich EDV- und Kommunikationsanlagen tätig.

Degener fand nun mit Mitsubishi einen neuen Partner, für den die Sender auch das Ruhrgebiet abdecken. Am Service für die 1500 Kunden mit rund 2500 Hyster-Staplern ändert sich nichts.

Wings Design EU-weites Wissenschafts-Netz

Die WINGS DESIGN- & WERBEAGENTUR GmbH, Münster, entwickelt das Erscheinungsbild des Virtual Institute for Chemometrics and Industrial Measurement, kurz VICIM, mit Hauptsitz in Brüssel. VICIM ist ein virtueller Verbund mehrerer wissenschaftlicher Institute aus ganz Europa mit Anbindung an Europas führende Universitäten. Die EU fördert damit Wissenschaft im Dienst der Wirtschaft.

Das von der EU initiierte Projekt bietet F&E-Abteilungen der Industrie (z.B. Pharma, Kosmetik, Lebensmittel etc.) innovative, spezialisierte Verfahren plus internationales Know-how zur effizienteren Auswertung ihres Datenvolumens an. Mehrere hundert Spezialisten aus ganz Europa arbeiten online eng zusammen und bündeln ihr Können. Die Zusammenarbeit mit WINGS DESIGN koordiniert das ICB Münster, Institut für Chemo- und Biosensoren.

Fachwerk Werbung Kommunikation für Comedy-Künstler

Wer kennt sie nicht, die Künstler aus Westfalen, deren Gesichter fast täglich im Fernsehen erscheinen? Dazu gehören zum Beispiel die Comedy-Stars Atze Schröder und Rüdiger Hoffmann, der am 7. September seine neue Tournee „Ekstase“ in Oelde beginnt, ebenso wie der Kinderliedermacher Detlev Jöcker, mit über 8,5 Mio. verkauften Tonträgern tonangebend in vielen Kinderzeitschriften. Sie alle haben eine Gemeinsamkeit: Ihre Kommunikation wird von der Fachwerk Werbeagentur aus Münster organisiert. Geschäftsführer Mike Linke: „Wir kombinieren Ideen aus Promotionkonzepten mit klassischer Werbung, um aus einem festen Budget ein Maximum an Erfolg zu ziehen.“

Weitere Infos, auch zum Tag der offenen Tür am 29. September unter www.fachwerk-werbung.de.

Voxtron und C.M.H. Ausgezeichnete Anzeigen LVM-Versicherungen Ideenmanagement prämiiert

Für das Jahr 2001 liegen die LVM-Versicherungen, Münster, mit ihrem Ideenmanagement LVM-IdeE als erfolgreichstes Unternehmen ihrer Branche bereits zum fünften Mal an der Spitze des bundesweit ausgeschriebenen Wettbewerbs des Deutschen Instituts für Betriebswirtschaft (dib). Die Ziele des eigenentwickelten Ideenmanagement LVM-IdeE sind die Aktivierung der Kreativität, sowie die Generierung vieler Vorschläge bei steigender Qualität.

GWS und d.velop

Kooperation vergrößert Produktpalette



10 Jahre GWS-Betriebsjubiläum:
v.l. Helmut Benefard und Dr. Heiner
Geißler Foto: GWS

Eine strategische Zusammenarbeit haben die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH in Münster und die d.velop AG in Gescher vereinbart. Künftig integriert GWS das Archivierungs- und Dokumenten-Management-System von d.velop in sein eigenes Angebot. Die GWS entwickelt und vertreibt Warenwirtschaftssysteme für Handels- und Dienst-

leistungsunternehmen, vor allem landwirtschaftliche und gewerbliche Genossenschaften. In diesem Jahr erwartet das Unternehmen mit Hauptsitz in Münster einen Umsatz von mehr als 15,3 Millionen Euro. Seit zehn Jahren besteht GWS – zum runden Geburtstag gratulierte auch der frühere Bundesminister Dr. Heiner Geißler.

Designwettbewerb bei Pott's

Brauerei sucht Wasserflasche

Das Design sollte neuartig, aber auch realisierbar und von hohem Gebrauchsnutzen sein. Diese Anforderungen stellte die Pott's-Brauerei in Oelde an die 0,75-Liter-Flasche für das Tafelwasser Gesaris. Eine Projektgruppe, die sich am Rudolf-Rempel-Berufskolleg in Bielefeld zu staatlich geprüften Betriebswirten weiterbildet, organ-

isierte dazu einen Ideenwettbewerb mit der Fachhochschule Coburg und der Hochschule für Kunst und Design in Halle. Insgesamt 55 Flaschenmodelle reichten die Studenten ein, 30 kamen in die engere Wahl. Als Preisträger wurden Ragnhild Albers, Johanna Hitzler und Sara Eydam ausgezeichnet.

uni-X Dreimal neu

Die münstersche Agentur uni-X Interactive schärfte ihr Profil und gönnte sich zwei neue Standorte: einen eigenen, realen Firmensitz im Industriegebiet Lodenheide und einen neuen, virtuellen unter www.uni-X-Interactive.de. Schöne „Präsenze“ für das 5-jährige Unternehmensjubiläum, das das Unternehmen in diesem Jahr feiert.

LBS West

Rückwirkend selbstständig

Rückwirkend zum 1. Januar ist die LBS Westdeutsche Landesbausparkasse selbstständig geworden. Mit Inkrafttreten der neuen Sparkassengesetze in Nordrhein-Westfalen wurde sie aus der WestLB ausgegliedert. Anstaltsleiter der neuen Anlage des öffentlichen Rechts sind der Rheinische und der Westfälisch-Lippische Sparkassenverband. „Die LBS West hat 1,9 Millionen Kunden mit 2,4 Millionen Konten über eine Bausparsumme von fast 50 Milliarden Euro“, nennt der Vorstandsvorsitzende Dr. Christian Badde die wichtigsten Zahlen. Damit liegt der Marktanteil in NRW bei knapp 43 Prozent. Sitz des Instituts ist Münster, in Düsseldorf gibt es eine weitere Betriebsstelle.

WL-Bank

Bisher weiter behauptet

In einem schwierigen Umfeld konnte die WL-Bank Westfälische Landschaft Bodenkreditbank AG, Münster, im ersten Halbjahr 2002 ihren ertragsorientierten Wachstumskurs weiter fortsetzen. Anders als im Vorjahr stand dabei das marginärere Baukreditgeschäft im Vordergrund.

Insgesamt wuchs die Bilanzsumme deutlich um 9,5 Prozent auf 18,6 Mrd. EUR. Erfolgreich entwickelten sich die Neuzusagen im Hypothekengeschäft mit +31 Prozent auf 443 Mio. EUR. Wie im Vorjahr lag der Schwerpunkt der Neuzusagen mit 396 Mio. EUR (+34 Prozent) im Wohnungsbau. Die Zusagen für gewerbliche Immobilien stiegen ebenfalls auf 47 Mio. EUR (+12,6 Prozent).

EMZ „Zauberhafte“ Antriebstechnik

Auf einer Hausmesse der besonderen Art präsentierte die in Recklinghausen ansässige Elektro-Maschinen-Zentrale EMZ zum 50-jährigen Firmenjubiläum antriebstechnische Innovationen und Verkaufsschlager. Die moderierte Podiumspräsentation wurde umrahmt von einer magischen Bühnenshow des Illusionisten Nicolai Friedrich. „EMZ – Einmal Mehr Zufrieden“ lautete der Firmenslogan, und die rund 300 Gäste bestätigten mit ihrem Kommen Stefan Beese, geschäftsführender Gesellschafter der EMZ, und Geschäftsführer Engelbert Rataj: „Bereits seit 50 Jahren ist kundenorientierter Service für uns keine Zaubererei, sondern tägliche Praxis.“

Die Neuzusagen im Kommunalgeschäft lagen mit 1,8 Mrd. EUR wiederum deutlich über dem Baukreditgeschäft. Auf der Refinanzierungsseite wurden insgesamt am Kapitalmarkt 2,8 Mrd. EUR aufgenommen. Auch die Ertragszahlen wuchsen kontinuierlich. Trotz höherer Provisionszahlungen an die Genossenschaftsbanken stieg der Zins- und Provisionsüberschuss um 4,4 Prozent auf 23,7 Mio. EUR.

Das Cost-Income-Ratio belief sich auf 40,8 Prozent. Das Betriebsergebnis vor Risikoversorge erhöhte sich auf 14,2 Mio. EUR (+2,9 Prozent). Nach Risikoversorge konnte das Betriebsergebnis um 9,5 Prozent auf 9,2 Mio. EUR gesteigert werden.

Gelsenwasser Engagement im Osten

Die GELSENWASSER AG, Gelsenkirchen, wird sich zu 46 Prozent an der PWIK in Glogow/Polen beteiligen. Mit der Zustimmung des polnischen Kartellamtes und des polnischen Innenministeriums wird im Oktober gerechnet. Die PWIK ist für die Wasserversorgung der 70000 Einwohner-Stadt in Niederschlesien zuständig. GELSENWASSER wird zukünftig die kaufmännische Geschäftsführung und technische Unterstützungsaufgaben übernehmen. Mit der Beteiligung in Glogow gelingt GELSENWASSER der Sprung auf den polnischen Markt. Das Unternehmen ist bisher in Tschechien, Ungarn, der Türkei und dem Kosovo aktiv.

Grafische Veredelung

Gelsenkirchener „Jumbo“ ist startklar

35 Meter lang, 110 Tonnen schwer, 14 große Maschinen, 35 Steuerschranke, über 10000 Schrauben: Der „Jumbo“ der Thomas Grafische Veredelung GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen, ist startklar. Doch er bleibt am Boden. Denn eingesetzt wird er zur hochwertigen Veredelung von Papier und Karton, metallischen Kaschierfolien und sonstigen Folien.

Eine Entwicklung der Thomas Gruppe und der Heidelberger Druckmaschinen führte zu dieser weltweit einzigen und damit auch größten Anlage, die nunmehr in Gelsenkirchen in Betrieb geht. Vor den sechs Druckwerken befinden sich jeweils Lack- und Trockenwerke, weitere Lack- und Trockenwerke schließen sich an. Hohes Lob erfährt die Maschine vom Bundesumweltamt, da die Lackanlage ohne lösungsmittelhaltige Farben auskommt und sich somit auch für Lebensmittelverpackungen verwenden lässt.

Flexo- und Offsetdruck sind damit in einer Anlage kombiniert, um höchste Qualität zum Beispiel bei der Herstellung



Foto: Thomas

lung von Verpackungen, Etiketten oder Faltschächten zu erreichen. Dank der umweltfreundlichen Farben auf Wasserbasis können auch minderwertige und damit preiswerte Papiere eingesetzt werden.

Rund sechs Millionen Euro investierten Günter Thomas und Volker Piel, Geschäftsführer der Gesellschafter, in die Anlage; damit sind 40 Arbeitsplätze allein in Gelsenkirchen gesichert.

Masterflex

Rekordinvestitionen

Die in Gelsenkirchen ansässige Masterflex AG, seit zwei Jahren im SMAX notiert und nach eigener Angabe Innovations- und Technologieführer im Bereich Spezialkunststoffe, hat in ihrer Hauptversammlung den erfolgreichen Geschäftsverlauf im Jahr 2001 vorgestellt.

Trotz schwierigen wirtschaftlichen Umfelds gelang es, den Umsatz um 20 Prozent zu er-

höhen. Dies wurde u.a. durch die getätigten Rekordinvestitionen in Höhe von 15,5 Mio. Euro erreicht. Um auch zukünftig die von 0,25 auf 0,40 Cent erhöhte Dividende an die Aktionäre ausschütten zu können, startet Masterflex in diesem Jahr eine Produktoffensive in der Medizintechnik und forciert seine Forschungsanstrengungen im Bereich von wasserstoffbasierten Minibrennstoffzellen.

Bio-Diesel

Mit Raps um die Welt

Mit 2,5 Fußballfeldern Raps einmal um die Welt: Soviel ist von dem Natur-Rohstoff nötig, um Bio-Kraftstoff zu gewinnen, den ein Golf Diesel für eine Erdumrundung benötigt. Dieser Biodiesel wird jetzt in Marl mit der produktionsstärksten Anlage Nordrhein-Westfalens hergestellt. Nach nur neunmonatiger Bauzeit hat die Natural Energy West GmbH (NEW) im Chemiepark die Produktion mit einer Kapazität von 100.000 Tonnen Biodiesel und 12.000 Tonnen Glycerin jährlich offiziell in Gang gesetzt.

Insgesamt wurden durch das rein privat finanzierte Investment in Höhe von 12 Millionen Euro 17 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Die NEW, gegründet von vier internationalen Gesellschaften, hat sich ganz bewusst für den Standort Marl entschieden. Dafür ausschlaggebend waren die zentrale Lage, die im Chemiepark vorhandene Infrastruktur einschließlich der angebotenen Serviceleistungen und die Erteilung der Baugenehmigung innerhalb von nur drei Monaten.

Einkaufszentrum Löhrhof

Modernes Ambiente

Ein moderneres Ambiente erhält das Einkaufszentrum Löhrhof in Recklinghausen. Rund sieben Millionen Euro investiert der schwedische Eigentümer, um Handel und Kunden ab Oktober ein zeitgemäßes Umfeld mit viel Glas, Aluminium und Naturstein zu bieten. Auch die technischen Anlagen werden auf den neuesten Stand gesetzt. Die vermietbare Fläche wird von 15.600 auf 18.500 Quadratmeter vergrößert, neu ist ein Wellness- und Fitnesscenter.



Beispielhafte Kooperation: Das Institut für Genossenschaftswesen der Universität Münster war zu Gast beim Marketing- und Vertriebsverbund IGA OPTIC. Unter Leitung von Prof. Theresia Theurl (Mitte) fand ein Workshop statt, in dem sich die Studenten über die erfolgreichen Strategien von IGA OPTIC und die Zusammenarbeit mit der Vereinigung umfassende Zahntechnik eG (VUZ) am IGA OPTIC-Firmenitz in Datteln informierten. Eine Zusammenarbeit, die als Musterbeispiel für Kooperation gilt. „Zwei Unternehmen aus zwei völlig unterschiedlichen Branchen arbeiten unter einem Dach zusammen. Doch wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht und können dank vieler Synergien Vorteile erarbeiten, die wieder unseren Mitgliedern zu Gute kommen“, erläuterte IGA OPTIC-Geschäftsführer Horst Kleinewiese. Darauf war auch das Institut an der Universität Münster aufmerksam geworden.

Foto: IGA OPTIC

AHAG

Zukunftsinvestitionen

Das Gelsenkirchener Familienunternehmen AHAG Automobil-Handelsgesellschaft Egon Gladen GmbH & Co. KG, das nunmehr in dritter Generation von Caroline Pieper-Gladen und Dr. Christoph Pieper geführt wird, hat mit Unterstützung des Seniors, Egon Gladen, zwei wesentliche Zukunftsinvestitionen vorgenommen.

Mit einem Aufwand von ca. 2,5 Mio. Euro ist in Marl ein neues Autohaus für die Marken BMW und Mini errichtet worden. Zeitgleich wurde das Unternehmen nach dem Qualitätsmanagementsystem für den Standort Gelsenkirchen zertifiziert und als Zeichen dafür die Quality Trophy übergeben.

KLM

Kapazitäten verdoppelt

Verdoppelt hat die KLM Kühl- und Lagerhaus Münsterland GmbH ihre Lagerkapazitäten. In Rheine entstand ein neues Tiefkühlhochregallager. Das temperaturgeführte Pack-Center wurde durch eine Pack- und Sortieranlage für Tiefkühlkost und Speiseeis ergänzt. Angeschlossen ist eine 1000 Quadratmeter große tiefelegante Rampenfläche, die eine optimale Einhaltung der Tiefkühlkette gewährleistet. Mit



mehr als 30.000 Palettenplätzen in Neuenkirchen und Rheine zählt KLM zu den größten Anbietern von Kühl- und Trockslagern im Münsterland.

Tepper Aufzüge

Kooperation mit Thyssen

Eine Kooperation haben Tepper Aufzüge GmbH & Co. KG in Münster und Thyssen Aufzüge GmbH in Neuhausen/Stuttgart zum 1. April 2003 beschlossen. Damit wollen beide Partner ihre Produktivität und Rentabilität erhöhen.

Thyssen Aufzüge übernimmt die Geschäftsanteile der KG und der GmbH. Dabei bleibt Tepper aber selbstständig. Am Niederlassungssystem und an den Kundenbeziehungen werde sich ebenso wenig ändern wie an

den Arbeitsverträgen, betont Dr. Dieter Offergeld. Er behält den Vorsitz der Geschäftsführung und rückt nach seinem altersbedingten Ausscheiden im Herbst 2003 in den Beirat der ThyssenKrupp Aufzüge GmbH.

Die Geschäftsleitung wird dann Heinz-Jürgen Buss übernehmen, der Anfang 2001 zum weiteren Geschäftsführer bestellt wurde. Das Bundeskartellamt muss der Kooperation noch zustimmen.

Udo Meyer – 60 Jahre

Udo Meyer, Geschäftsführer der Metallwerke Franz Kleinken GmbH in Dorsten, feierte am 3. August seinen 60. Geburtstag. Meyer engagiert sich seit vielen Jahren ehrenamtlich in der IHK-Vollversammlung, dem Beirat der Westfälischen Gruppe und dem Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen. Für seine Verdienste und seinen Einsatz für die regionale Wirtschaft wurde ihm 2000 die silberne Ehrennadel verliehen.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Udo Meyer zu seinem Geburtstag und dankt ihm für sein Engagement in der regionalen Selbstverwaltung der Wirtschaft.

Dr. Gernot Müller – 60 Jahre

Dr. Gernot Müller, Geschäftsführer der Geschäftsführer der EUROQUARZ GmbH, Dorsten, feierte am 17. August seinen 60. Geburtstag. Der Mittelstandsunternehmer, der beweist, dass man innovative Produkte „auf Sand bauen“ kann, vertritt seine Branche seit langem im

Engagement im Ehrenamt

Dr. Dieter Pietsch – 75 Jahre

Am 12. August 2002 feierte Dr. Dieter Pietsch, Geschäftsführender Gesellschafter der Kurt Pietsch GmbH & Co. in Ahaus, seinen 75. Geburtstag.

Seit 1966 engagiert sich Pietsch in Gremien der IHK. Zunächst war er Mitglied des IHK-Ausschusses für den früheren Kreis Ahaus - seit der kommunalen Neuordnung 1975 Regionalausschuss für den Kreis Borken -, dessen Vorsitzender er seit 1994 ist. In die Vollversammlung der



IHK wurde Pietsch 1984 berufen, die ihn 1994 zum Vizepräsidenten wählte. Ebenfalls seit 1994 gehört er dem Haushaltsausschuss und bereits seit 1976 dem Handelsausschuss an, dessen stellvertretender Vorsitzender er 1992 wurde. Außerdem setzt er sich seit fast fünf Jahrzehnten in den Prüfungsausschüssen der IHK ein und war 14 Jahre lang als ehrenamtlicher Handelsrichter am Landgericht in Münster tätig. Für seine jahrzehntelange ehrenamtliche Arbeit wurde

Pietsch von der IHK mit der Ehrenplakette (1974), der goldenen Ehrennadel (1987) und einer besonderen Würdigung in der Vollversammlung (1996) geehrt. 2001 verlieh ihm der Bundespräsident das Bundesverdienstkreuz am Bande.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Dr. Dieter Pietsch zu seinem Geburtstag und dankt ihm für sein jahrzehntelanges Engagement in der regionalen Selbstverwaltung der Wirtschaft. Sie verdankt seinem Sachverstand und seiner kaum zu übertreffenden Einsatzbereitschaft sehr viele Ideen und Impulse.

Dr. Franz Kuhlmann gestorben

Dr. Franz Kuhlmann ist tot. Der frühere Geschäftsführer der GAF Hüls Chemie GmbH (GhC, heute ISP Marl GmbH, Marl) verstarb am 16. Juli im Alter von 67 Jahren. Seine berufliche Laufbahn in der Chemie begann er bei der Bayer AG im Vertrieb Fasern. Sieben Jahre später wurde er in die Geschäfts-

führung der damaligen Hüls-/Bayer Beteiligungsgesellschaft Faserwerke Hüls GmbH berufen. Danach wechselte er als Geschäftsführer zur GAF Hüls-Chemie GmbH. Dr. Franz Kuhlmann war weit über die Grenzen des Chemieparkes Marl hinaus sehr aktiv, wobei er seine Schwerpunkte im politischen, sozialen, kulturellen und sportlichen Bereich setzte.

Kreditverweigerung an den Mittelstand?

Mehr Chancen zur Eigenkapitalbildung

Unterstützung für ihre Forderung nach verbesserten Möglichkeiten zur Eigenkapitalbildung in mittelständischen Unternehmen erhält die IHK Nord Westfalen auch aus der Wissenschaft. Wenn dem Mittelstand die Erzielung von Erträgen und der Aufbau von Eigenkapital erleichtert wird, sagt die geschäftsführende Direktorin des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster (IfG), Prof. Dr. Theresia Theurl, wird es ihm auch wieder gelingen, genügend Fremdkapital zu bekommen.

Die Investmentbank Barclays Capital zeigt auf, dass das Wachstum der Kredite an Nichtbanken auf den tiefsten Stand seit 20 Jahren gefallen ist. Besonders kleine und mittlere Unternehmen sind durch die Kreditrückgänge betroffen. Häufig wird vermutet, dass die Entwicklung bei den Krediten nicht nur konjunkturell bedingt und eine Folge der Strukturprobleme deutscher Banken sei, sondern schon als Vorgriff auf das zu interpretieren sei, was mit „Basel II“ noch drastischer erwartet werden müsse. Mit einer vorsichtigeren Kreditvergabe ist dann zu rechnen, weil für Ausleihungen an KMU tendenziell höhere Eigenmittel ausgewiesen werden müssten. Hintergrund ist die erforderliche risikoadjustierte Kreditvergabe. Dies wird deshalb folgerichtig sein, weil sich deutsche mittelständische Unternehmen überwiegend über langfristige Bankkredite finanzieren. Nach der neuen MIND-Studie gehen 68 Prozent des Mittelstandes an, dass Bankkredite als Hauptfinanzierungsinstrument unverzichtbar sind.

Das Kreditvergabeverhalten der Banken und die Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen sind über das Risiko der Ausleihungen verbunden, das entscheidend von der Eigenkapitalposition des Unternehmens abhängt.

Eigenkapitalschwäche

Die Eigenkapitalposition deutscher Unternehmen ist im internationalen Vergleich gering. Dies gilt auch für die mittelständischen Unternehmen. Nach einer Analyse

der Creditreform e.V. weisen Unternehmen mit einem Umsatz von unter sieben Millionen Euro eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von 14 Prozent auf. Die Problematik verlagert sich also hin zu den Ursachen für die Eigenkapitalschwäche.



„Anreize für die Eigenkapitalbildung“: Prof. Dr. Theresia Theurl.

Foto: Emmersch

Dies wiederum hat zwei Elemente: erstens mangelnde Anreize zur Bildung von Eigenkapital und zweitens eine generelle Ertragschwäche. Beide Mängel sind ordnungspolitisch bedingt. Der Anreiz zur Bildung von Eigenkapital wird durch die steuerliche Abzugsfähigkeit von Fremdkapitalzinsen geschwächt. Zwar hat die Unternehm-

menssteuerreform für Personengesellschaften durch die Anrechnung der Gewerbesteuer Erleichterungen verschafft. Sie wurden jedoch durch die Absenkung der Aufwandsätze weitgehend wieder konterkariert.

Zugang zu Venture Capital finden nur jene mittelständischen Betriebe, die hochwertige Lösungen im High-Tech-Bereich zu bieten haben.

Ordnungspolitische Reformen

Die Ertragskraft der mittelständischen Unternehmen wird dadurch geschwächt, dass sie die hohen Kosten der Wirtschafts- und Sozialpolitik mitzutragen haben. Das schleppende Tempo der ordnungspolitischen Reformen lässt eine Verbesserung nicht erwarten. Deutsche KMUs verwenden für administrative Arbeiten durchschnittlich über 120 Stunden im Monat und damit doppelt so viel wie ihre Schweizer Nachbarn. Ordnungspolitische Reformen zur Steigerung der Ertragsfähigkeit deutscher Unternehmen und Maßnahmen zur Erhöhung der Anreize für die Eigenkapitalbildung sind die Voraussetzungen, damit trotz „Basel II“ genügend Fremdkapital zur Verfügung steht. Über diesen Zusammenhang gilt es nachzudenken.

Theresia Theurl
theresia.theurl@ifg-muenster.de

Internet-Tipp:
Der Beitrag steht auch im Newsletter des IfG Nr. 1/2002. Rubrik Aktuelles unter www.ifg-muenster.de

Interview zur veränderten Kreditvergabe

„Vorausseilender Gehorsam?“

Zwei von drei Unternehmen in Nord-Westfalen spüren schon jetzt Veränderungen bei der Kreditvergabe (s. Wirtschaftsspiegel 8/2002). Über dieses Umfrageergebnis sprach der Wirtschaftsspiegel mit Karl-A. Trawny, Vorstandsmitglied der Sparkasse Münsterland Ost. Die Sparkasse hat sich bei der Entwicklung des neuen Ratings für die S-Finanzgruppe stark engagiert und das Verfahren mit elf weiteren Pilot-Instituten intensiv getestet.

Frage: Herr Trawny, machen die Banken und Sparkassen den Unternehmen das Leben bei der Kreditvergabe schon jetzt unnötig schwer?

Trawny: Nein. Die Berichterstattung in den Medien erweckt den Eindruck, dass Ratingverfahren etwas Neues sind. Tatsache ist aber, dass die meisten Banken und Sparkassen bereits seit Jahren Rating-Verfahren einsetzen. Deren Ziel ist es, Kriterien für die Entscheidung bei der Kreditvergabe zu systematisieren und zu standardisieren. Diese Instrumente werden nun überarbeitet, um die aufsichtsrätliche Anerkennung zu erreichen. Es wird damit aber nur das zu einer Norm erklärt, was für Banken und Sparkassen schon tägliches Geschäft sein sollte.

Frage: Aber warum der vorausseilende Gehorsam?

Trawny: Das ist kein vorausseilender Gehorsam. Der frühzeitige Einsatz eines aufsichtsrätlichen Ratingverfahrens ist wichtig, um die Datenreihen aufzubauen, die Basel uns vorgibt. Zum anderen ist ein trennscharfes Rating auch für den Kunden von Vorteil, weil das System uns darin unterstützt, ein optimales Stärken-Schwächen-Profil unseres Kunden zu erstellen. Wir können damit unsere Rolle als Berater noch besser ausfüllen. Eine Analyse innerhalb des Rating-Prozesses kann Basis sein, Veränderungen zur Verbesserung

der wirtschaftlichen Situation des betreffenden Unternehmens herbeizuführen. Um so eher Schwächen durch ein Rating-Verfahren erkannt und kommuniziert werden, desto schneller ist ein Unternehmen in der Lage, geeignete Maßnahmen zu ergreifen! Einen solchen Prozess zu unterstützen, das ist eine vornehmliche Aufgabe für ein Kreditinstitut, das sich als Hausbank des Mittelstandes versteht.



Rating-Pilot: Karl-A. Trawny, Vorstandsmitglied der Sparkasse Münsterland-Ost. Foto: Kridweggen

Frage: Werden Kredite künftig zu teuer?

Trawny: Der Zins ist der Preis für einen Kredit, der immer über Angebot und Nachfrage gesteuert

wird. Diese marktwirtschaftliche Ordnung hat sich bewährt und wird gerade von den Selbständigen immer propagiert. Im Zusammenhang mit Basel II kann nicht von einer pauschalen Verteuerung der Kredite gesprochen werden. Für Kunden mit einer schwächeren Bonität zeichnet sich eine Erhöhung des Preises ab, Kunden mit einer guten Bonität werden von dieser Veränderung profitieren. Im Übrigen wird es der Wettbewerb richten.

Frage: Droht dem Mittelstand oder zumindest einzelnen Branchen eine Kreditunterversorgung?

Trawny: Nicht der flächendeckende Einsatz von Rating-Systemen wird eine Kreditunterversorgung zur Folge haben. Allen-

falls wird es dann zu einer Verknappung kommen, wenn die Kreditanbieter ihre Kreditmittel reduzieren. Wir bemerken durchaus Anzeichen, dass sich Kreditinstitute aus bestimmten Bereichen zurückziehen. Für uns ist das aber kein Thema.

Frage: Was erwartet Ihre Sparkasse zukünftig von ihren gewerblichen Kreditkunden?

Trawny: Wir wünschen uns eine Intensivierung der Kommunikation. Das beinhaltet das frühzeitige Einbinden unseres Hauses in die Überlegungen eines Unternehmens, zum Beispiel bei einer anstehenden Investition, aber natürlich auch die zeitnahe Einreichung der Jahresabschlussunterlagen. Erst eine partnerschaftliche Zusammenarbeit erlaubt es unserem Hause, einen Kunden optimal zu beraten. Transparenz ist die Voraussetzung dafür.

Frage: Bleibt das viel beschworene unternehmerische Risiko, das erst viele Unternehmensfehler möglich gemacht hat, auf der Strecke?

Trawny: Unser Haus versteht sich traditionell als Partner des Mittelstandes. Das zeigt sich z. B. in unserem Engagement für Existenzgründer. Allein im letzten Jahr haben wir Kredite von insgesamt 28 Millionen Euro an Existenzgründer vergeben. Darüber hinaus engagieren wir uns zunehmend auch in Beteiligungen an innovativen Unternehmen.

-gk-

Internet-Tipp:

Die Vorträge der Tagung „Ist der Mittelstand noch kreditwürdig?“ stehen als Download zur Verfügung unter www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzierung/index.cfm. Außerdem dort die aktuellsten Entwicklungen der geplanten Eigenkapitalunterlegungsrichtlinien.

Was Arbeitgeber beachten müssen!

Viele Betriebe in den Katastrophengebieten stehen unter Wasser. Zahlreiche Unternehmen können nicht mehr produzieren, weil wegen überfluteter Straßen und Schienen der Güterverkehr stark eingeschränkt ist, oder weil Arbeitskräfte fehlen. Welche finanziellen Auswirkungen hat dies für Unternehmen?

Foto: dpa

Im Falle einer Naturkatastrophe muss ein Mitarbeiter nicht zur Arbeit erscheinen, wenn es die Situation nicht zulässt. Wenn ein Mitarbeiter seine eigene Wohnung vor dem Hochwasser in Sicherheit bringt, wird er zwar von seiner Pflicht zur Arbeitsleistung entbunden, der Arbeitgeber ist aber nicht verpflichtet, das Entgelt weiter zu zahlen. Anders ist die Situation, wenn Mitarbeiter zwar grundsätzlich arbeiten könnten, Betriebsräume aber wegen des Hochwassers nicht benutzbar sind. Dann ist der Arbeitgeber zur Entgeltzahlung verpflichtet, da er das so genannte „Betriebsrisiko“ trägt.

Um Arbeitgeber zu entlasten und Entlassungen vorzubeugen, hat die Bundesregierung ein Sonderprogramm ins Leben gerufen. Demnach können Arbeitgeber für ihre Beschäftigten Kurzarbeit anmelden, wenn in einem von der Flut betroffenen Unternehmen nicht gearbeitet werden kann. Den Lohn sowie die Sozialversicherungsbeiträge übernehmen die Arbeitsämter. Betroffene Arbeitgeber sollten sich für nähere Informationen an ihr zuständiges Arbeitsamt wenden. Weitere

Informationen enthält die Internetseite des Bundesarbeitsministeriums (www.bma.de).

Auch bei Betrieben, die nicht im Katastrophengebiet liegen, wird es häufiger vorkommen, dass Mitarbeiter wegen des Hochwassers um Freistellung von der Arbeit bitten. Mitarbeiter, die ehrenamtlich oder nebenberuflich in einer Einrichtung des Katastrophenschutzes, wie etwa dem Technischen Hilfswerk (THW), tätig sind, müssen für diesen Dienst freigestellt werden. Arbeitgeber sind gesetzlich dazu verpflichtet, während eines Einsatzes das Gehalt oder den Lohn einschließlich aller Nebenleistungen und Zulagen fortzuzahlen. Private Arbeitgeber haben einen Anspruch auf Erstattung der aufgewendeten Lohnkosten inklusive der Sozialabgaben gegen das THW. Mitarbeiter, die als Katastrophenhelfer in Diensten der Freiwilligen Feuerwehr oder einer ähnlichen Hilfsorganisation eingesetzt sind, müssen ebenfalls von der Arbeitspflicht befreit werden. Der Anspruch auf Erstattung der Lohnkosten muss dann bei der entsprechenden Gemeinde beantragt werden.

Eine Verpflichtung zur Entgeltzahlung besteht auch dann, wenn Mitarbeiter von einem von der Gemeinde bestellten Einsatzleiter zur Hilfeleistung verpflichtet werden, weil z. B. in einer akuten Notlage Personen benötigt werden, die Sandsäcke auffüllen. Von der Gemeinde des Schadensortes kann dann Ersatz des Verdienstausfalls verlangt werden. Wenn ein Mitarbeiter „aus freien Stücken“ im Katastrophengebiet hilft, ist er von der Arbeitspflicht zu entbinden – eine Verpflichtung zur Fortzahlung der Vergütung besteht für den Arbeitgeber allerdings nicht.

Arbeitgeber können hochwassergeschädigten Arbeitnehmern steuerfrei Unterstützungsleistungen gewähren, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Einzelheiten enthält Ziffer 4.4 des vom Bundesfinanzministerium im Einvernehmen mit den obersten Finanzbehörden der Länder aufgestellten Rahmenkatalogs für steuerliche Maßnahmen zur Berücksichtigung der durch Naturkatastrophen verursachten Schäden, einsehbar unter www.bundesfinanzministerium.de. Sofern unter den dort beschriebenen Voraussetzungen Unterstützungen von Arbeitgebern an Arbeitnehmer gewährt werden, sind die jeweiligen Beiträge im Lohnkonto als steuerfreier Arbeitslohn zu vermerken. Die Beträge sind nicht sozialversicherungsspflichtig. Selbstverständlich können die Beträge vom Arbeitgeber als Betriebsausgaben geltend gemacht werden.

Detaillinformationen:

www.ihknordwestfalen.de.

Dr. Jochen Grütters
gruetters@ihk-nordwestfalen.de

Wissenstransfer auf eigene Rechnung

Produktinnovationen aus dem Hochschulbereich waren die Grundlage für ein Start-Up: Doktoranden unterschiedlicher Fachrichtungen ergänzen sich bei einer Unternehmensneugründung Anfang letzten Jahres in Herten.



BlueSens-Unternehmensgründer Dr. Udo Schmale (l.) und Dr. Holger Müller (r.) mit ihrem innovativen blauen Infrarotgassensor vor der Solarfront des ZukunftszentrumsHerten (ZZH). Foto: Linkemann

Viele Unternehmen profitieren von einer hoch qualifizierten wissenschaftlichen Ausbildung ihrer Berufseinsteiger. Wenn dann auch noch interdisziplinäre oder fakultätsübergreifendes Know-how zusammengebracht werden kann, potenzieren sich die Erfolgsaussichten. Dies erkannten auch zwei Unternehmensgründer aus Herten, deren Wege sich am Institut für Chemo- und Biosensorik der

Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster kreuzten. Der Chemiker Holger Müller arbeitete dort intensiv an seiner Diplomarbeit im Bereich der Gassensorik. Udo Schmale, Elektrotechniker von der RWTH Aachen, kam zur Promotion ebenfalls in diese Gruppe. Gemeinsam promovierten sie im Bereich der Infrarotmesstechnik. Hierbei geht es um die Erkennung und Konzentrationsmessung von Gasen mittels optischer und mikroelektronischer Messverfahren. Eine der Aufgaben war es, mittels eines Infrarotgassensors die Kohlendioxidkonzentration zu messen, die bei der Zersetzung bioabbaubarer Kunststoffe durch Mikroorganismen erzeugt wird. Diese ist Indikator für die Aktivität der Organismen und damit für die Effizienz des Abbauprozesses. Aus der gemeinsamen Entwicklung resultierte ein kompaktes

Messsystem, BAC-Cap® (Biological activity control cap) genannt, welches sich nicht nur auf den Bereich der Umweltmesstechnik beschränkt, sondern in allen Bereichen der Biotechnologie eingesetzt werden kann.

Es ist grundsätzlich für alle CO₂-Messungen und damit verbundene Steuerungsprozesse geeignet. Das Verfahren fand auch bereits zur Methanmessung bei der

Produktion von Biogas Anwendung. Nebenbei wurden miniaturisierte Sensoren für die Lüftungssteuerung in Wohnungen, Büros und sonstigen Räumen entwickelt. Frischluftzufuhr und Klimaanlage können so automatisch am Konzentrationsgrad der verbrauchten Luft orientiert und damit die Energiekosten gesenkt werden. Aber auch beim Brandschutz könnten solche Sensoren zur Kohlenmonoxidmessung effizienter eingesetzt werden, als die bislang in Wohnungen angebrachten Rauchmelder, die in erster Linie nur die Rauchpartikelkonzentration messen und beispielsweise Schwel- und Kabelbrände erst spät erkennen. Die Vielzahl möglicher Einsatzfelder erkannten sowohl das Institut als auch die beiden Entwickler. Das Institut ließ sich das Verfahren aus Kostengründen nur für Deutschland patentieren. Die beiden Erfün-

der glaubten jedoch auch darüber hinaus an die Vermarktungschancen ihres Produktes und sicherten sich die darüber hinausgehenden internationalen Lizenzrechte. Die deutsche Lizenz konnte später sogar vom Institut zurück erworben werden. Die geeignete Rechtsform ist zunächst eine GbR, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, findet Marketingchef Müller: „Wir haben uns bewusst für diese Rechtsform entschieden, da wir so die geplanten Verluste in der Anfangsphase im Rahmen der privaten Einkommensteuererklärung mit berücksichtigen können. Außerdem erleichtert die persönliche Haftung die Kreditaufnahme“, welche die beiden Jungunternehmer sicherheits- halber jedoch knapp kalkulierten. Es folgte ein Existenzgründersseminar bei der IHK: Eine akribische Konkurrenz- und Absatzmarktanalyse und ein Businessplan wurden erstellt, der die Erfolgsaussichten realistisch anhand unterschiedlicher Szenarien abdecken sollte. Das Ergebnis: Bereits der Absatz einer Vertriebs Einheit mit acht Messstationen pro Monat bringt die Kostendeckung. Jede weitere Einheit trägt zur Gewinnerzielung bei. Eine vorsichtige Kalkulation, wenn man bedenkt, dass allein die mit Mikroorganismen arbeitenden Labore aus Forschung und Großchemie auf kompakte und damit kostengünstige Messgeräte warten. Ganz zu schweigen von den darüber hinausgehenden Einsatzfeldern. Entwickler Schmale: „Schon vor dem Eintritt in die im Juli 2002 begonnene Vermarktungsphase arbeiteten wir bereits an der Weiterentwicklung für neue Einsatzbereiche.“

Ihren Standort fand die neu gegründete BlueSens GbR im ZukunftszentrumHerten. „Wir haben viele Standorte im Ruhrgebiet geprüft. Raumausstattung und optionale Erweiterungsmöglichkeiten im Erweiterungsschritt des ZZH trafen am ehesten unsere Erwartungen. Außerdem war die Wirtschaftsförderung der Stadt Herten zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort“, erinnert sich Unternehmensgründer Müller. Im Januar dieses Jahres reichte das Gründerteam seinen Businessplan beim jährlichen Start-Up-Wettbewerb der Zeitschrift Stern, der Sparkassen, des ZDF und der McKinsey-Unternehmensberatung ein und erreichte den mit 10.000 Euro dotierten zweiten Platz auf Landesebene.

Martin Linkemann

Wachstumsmärkte

Marktperspektiven liegen im Osten

Die mittel- und osteuropäischen Staaten gehören zu den wachstumsstärksten Regionen der Welt. Jetzt drängen sie auf einen raschen Beitritt zur EU. Die Wachstumsmärkte liegen dann sozusagen vor der Haustür. Ist die deutsche Wirtschaft darauf vorbereitet?

Für die EU-Beitrittskandidaten aus Mittel- und Osteuropa (MOE) werden über drei Prozent Wachstum des Bruttoinlandsprodukts für 2002 prognostiziert – das liegt weiterhin über dem EU-Durchschnitt. Der erweiterte Binnenmarkt wird für die EU-Mitglieder und insbesondere für Deutschland als großer Außenhandelsnation und bedeutendem Auslandsinvestor ein erhebliches Wachstums- und Entwicklungspotenzial mit sich bringen.

Die deutsche Wirtschaft hat frühzeitig ihre zentrale Lage genutzt und sich hervor-

gehend in den Märkten der mittel- und osteuropäischen Länder positioniert. Mit dem Ergebnis, dass Deutschland schon heute der wichtigste Außenhandelspartner dieser Staaten ist. Über die Bundesrepublik werden rund 40 Prozent des EU-Handels mit den Beitrittsländern abgewickelt. Der Handel Deutschlands mit den Kandidatenländern ist in den vergangenen Jahren jährlich um circa 20 Prozent gestiegen. Im Jahr 2000 betrug er zehn Prozent des deutschen Außenhandels, was ungefähr dem Handelsvolumen mit den USA entspricht. Die bereits durch die Assoziationsabkom-

men zwischen der EU und den Kandidaten reduzierten Handelsschranken haben also zu einem regelrechten deutschen Exportboom nach Osteuropa geführt. Neuere Studien gehen davon aus, dass hierdurch allein in Deutschland rund 100.000 Arbeitsplätze gesichert werden. Dieser Exportboom wird einen neuen Schub erhalten durch den weiteren Abbau logistischer, bürokratischer oder zolltechnischer Schwierigkeiten nach dem EU-Beitritt der MOE-Länder. Unter anderem werden alle noch bestehenden Einfuhrzölle gegenseitig aufgehoben.

Für Investoren aus der EU werden die Beitrittsländer ihre in der Regel nur noch wenigen rechtlichen Einschränkungen aufgeben müssen. Grundstücksäufe oder auch Investitionen in bisher noch verbotenen oder genehmigungspflichtigen Gewerbe-zweigen sollen dann problemlos möglich sein.

Keine Frage: Viele Arbeitnehmer fürchten, dass es zu einer Abwanderung von Produktionsstandorten nach Mitteleuropa kommt, wo deutlich günstigere Lohnkosten winken als in Deutschland. Aber: gesamtwirtschaftlich – und selbst bezogen auf das einzelne Unternehmen – wird sich dies im Zweifel als eine „Win-Win-Situation“ erweisen. Zunächst einmal sind niedrigere Lohnkosten nur ein Kriterium für die Standortentscheidung von Unternehmen, wobei es übrigens entscheidend auf die Lohnstückkosten, also einschließlich der Produktivität der Mitarbeiter, ankommt.

Die deutsche Wirtschaft investiert in den Beitrittsländern in erster Linie, um neue Märkte zu erschließen und ihre Marktposition zu sichern. Oft werden auch nicht ganze Betriebe, sondern nur Teile ausgelagert. In den Beitrittsländern werden dann eher Erzeugnisse niedriger oder mittlerer Technologieentwicklung zu günstigen Preisen hergestellt und von dort bezogen. Durch diese Art der industriellen Arbeitsteilung kann das Unternehmen Kosten-

senkungen für Vorprodukte realisieren, da durch die Gesamtproduktivität erhöhen, auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähiger sein und so sogar die eigenen Arbeitsplätze sichern oder möglicherweise neue schaffen.

Neue EU-Fördergelder können zu verstärkten Investitionen führen, unter anderem im Bereich Umweltechnik, wo deutsche Unternehmen von dem immensen Nachholbedarf bei der Trinkwasserversorgung, beim Abwasser, bei der Abfallentsorgung und bei der Luftreinigung profitieren können. Allein hier wird der Investitionsbedarf in den Beitrittsländern auf 60 Mrd. Euro geschätzt. Auch die Verkehrswege und die Energiewirtschaft werden in den nächsten Jahren zügig ausgebaut. Neben deutschen Großunternehmen können Zulieferbetriebe dieser Branchen auf gute Geschäfte hoffen.

Die Beitrittsstaaten sind nicht nur mögliche oder bereits bestehende Produktionsstandorte, sondern auch Absatzmärkte für Investitions- und Konsumgüter. Die ohnehin konsumorientierte Bevölkerung wird die Wohlfahrtsmehrung dazu nutzen, noch mehr westliche Konsumgüter nachzukaufen. Dabei ist das Marken- und Modebewusstsein stark ausgeprägt. Wer sich bisher nicht in Richtung Osteuropa bewegt hat, sollte es schnell tun. Es sind die Märkte der Zukunft.

Dagmar Boving (DIHK) / Franz-Josef Drees
drees@ihk-nordwestfalen.de

Stefan Peikert, Peikert Consult, Münster; geschäftsführender

Welche Chancen bietet die EU-Osterweiterung?

Peikert: Die EU-Osterweiterung bietet mittelständischen Produzenten und Dienstleistern enorme Marktchancen. Osteuropa hat sich zum vollwertigen Zielmarkt entwickelt. Als Außenwirtschaftsberater unterstützen wir unsere Kunden bei der Erschließung und Bearbeitung der osteuropäischen Wachstumsmärkte.

Was wird sich für Sie verändern?

Peikert: Handels-hemmnisse wie Zölle oder Produktzulassungen werden in unserem wichtigsten Zielmarkt Polen eine immer geringere Rolle spielen. Wir erwarten ab 2003 eine neue Welle von Osteuropa-Einsteigern gerade aus dem Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen. Die Kooperation mit osteuropäischen Unternehmen wird sich verstärkt in Form gleichberechtigter strategischer Allianzen abspielen.



Partner ECOPOL CONSULT, Münster, Berlin, Warschau.

Werden Sie verstärkt in Osteuropa vermarktet?

Peikert: Osteuropa ist bereits der strategische Entwicklungsschwerpunkt unserer Unternehmensgruppe. Neu ist die Vermarktung unserer Dienstleistungen an osteuropäische Unternehmen. Seit 2002 sind wir Berater im staatlichen polnischen Exportförderprogramm. Der Markt für Consulting speziell im Bereich Außenwirtschaft für osteuropäische Kunden verspricht mittelfristig hohe Wachstumsraten.

Sind Ihrer Meinung nach die Ängste deutscher Arbeitnehmer unbegründet?

Peikert: Ja, denn im stark regulierten deutschen Arbeitsmarkt können sich einzelne Arbeitnehmer aus Osteuropa nicht unter Tarif anbieten. Bei gleichem Lohnniveau werden deutsche Arbeitgeber aber stets dem gut qualifizierten deutschen Arbeitnehmer den Vorzug geben.

Wolfgang Karstens, Wedi GmbH, Emsdetten

Warum produzieren Sie bereits auch in Osteuropa?

Karstens: Seit einigen Jahren stellen wir in Ungarn eine Gruppe von Produkten mit hohem handwerklichen Anteil her, die in Deutschland entsprechend hohe Lohnkosten verursacht haben.

In Ungarn können wir zu wettbewerbsfähigen Kosten produzieren und in Deutschland etwa ein Drittel der Arbeitsplätze sichern, die diesem Produktbereich zuzurechnen waren. Ohne diese Produktionsverlegung hätten wir das Sortiment vom Markt nehmen müssen und alle damit verbundenen Arbeitsplätze aufgeben.



Welche Chancen sehen Sie durch die Erweiterung der Märkte?

Karstens: Erstens: Mit der EU-Osterweiterung werden Handelsschranken wie Zölle und bürokratische Hemmnisse abgebaut. Zweitens: Wir sehen diese Marktausweitung positiv, denn sie kommt unseren Wachstumsbestrebungen entgegen.

Verbinden Sie auch Ängste mit der Erweiterung?

Karstens: Selbstverständlich erwarten wir einen höheren Wettbewerbsdruck innerhalb der erweiterten EU, auch im Hinblick auf die Verteilung der Arbeit. Da jedoch die Märkte mitwachsen, wird es insgesamt mehr Beschäftigung geben.

Verabschiedet

Engagement für die Weiterbildung

25 Jahre engagierte sich Franz-Josef Janssen bei der IHK Nord Westfalen in Münster in der Weiterbildung. In dieser Zeit hat er gemeinsam mit seinem Team mehr als 3500 Seminare zu aktuellen Themen für insgesamt rund 56.000 Teilnehmer organisiert, ebenso wie – seit 1993 – mehr als 200.000 Auszubildende in Lehrgängen auf ihre Abschlussprüfung vorbereitet. Stolz: Zahlen, hinter denen eine stetige eigene Weiterbildung und ein gutes Organisati-



onstalten stehen. 1977 wechselte der gelernte Industriekaufmann zur IHK Münster, wo er schon bald im Geschäftsbereich Bildung wichtige Bereiche mit dem gesamten Kundenspektrum vom Auszubildenden bis zum Unternehmer betreute. Dabei feiert das Unternehmenseminar, ein in ganz NRW und Niedersachsen bekanntes „Flaggschiff“ des von Janssen bearbeiteten IHK-Seminarangebots, in diesem Jahr ebenfalls 25-jähriges Jubiläum. Fast 2.200 Unterneh-

mern wurden hier bewährte und neueste Techniken der „Praktischen Unternehmensführung“ vermittelt. Für sein besonderes Engagement innerhalb seiner Arbeit wurde Franz-Josef Janssen 1994 zu einem der wenigen IHK-Hauptreferenten befördert.

Seit dem Sommer nimmt Franz-Josef Janssen die Altersteilzeitregelung in Anspruch. IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer verabschiedete ihn in einer Feierstunde zugleich zu seinem 25-jährigen Dienstjubiläum und dankte ihm herzlich für seine engagierte und treue Mitarbeit.



Fragen zur Berufsbildung

in Münster, Telefon (02 51) 707-261
in Gelsenkirchen, Telefon (02 09) 388-205
in Bocholt, Telefon (0 28 71) 99 03-15

Fragen zur Weiterbildung

in Münster, Telefon (02 51) 707-311
in Gelsenkirchen, Telefon (02 09) 388-313
in Bocholt, Telefon (0 28 71) 99 03-24



Der zehnte Lehrgang „Europäischer Wirtschaftsassistent“ wurde jetzt bei der Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen mit zwei IHK-Abschlüssen beendet. Die Vermittlungsquoten nach erfolgreicher Teilnahme sind hoch. Im Durchschnitt 90 Prozent aller Teilnehmer eines solchen Vollzeitlehrgangs, der speziell auf Hochschulabsolventen und Studienabbrecher zugeschnitten ist, finden danach eine Arbeitsstelle in der Wirtschaft. – häufig in den Unternehmen, in denen sie das in den Lehrgang integrierte Praktikum gemacht haben. Finanziell gefördert wird der Lehrgang durch das Arbeitsamt.

Foto: IHK

Forderungen nach PISA Was die Wirtschaft erwartet

Einen Forderungskatalog „mit Minimalzielen“ für Schulabgänger haben die Industrie- und Handelskammern in NRW aufgestellt. Darin sind 19 Anforderungen an die fachlichen, sozialen und persönlichen Kompetenzen formuliert. „Es sind die Unternehmen, die die Auszubildenden einstellen und gemeinsam mit den Berufskollegen erfolgreich ausbilden müssen“, unterstreicht der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Verst den Anspruch der Wirtschaft, „in dieser wichtigen Zukunftsfrage Gehör zu finden“. Das Faltblatt „Was erwartet die Wirtschaft von den Schulabgängern?“ steht im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de zum Download bereit. Es kann zudem angefordert werden unter Tel. (02 51) 707-277.



Foto: Wiedel

12. Tag für Wissenschaft und Wirtschaft Ressource Wasser

Der 12. Tag für Wissenschaft und Wirtschaft der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen steht am 7. Oktober unter dem Motto „Ressource Wasser – Globale Herausforderung als Chance für die Wirtschaft“. In den Vorträgen und einer begleitenden Ausstellung dreht sich im Audimax der Universität Essen alles um das wichtigste Nahrungsmittel der Menschheit. Unternehmen und wissenschaftliche Einrichtungen stellen erfolgreiche Kooperationen und innovative Lösungen aus den Bereichen Wasserversorgung, Abwasser / Brauchwasser, Wasserrahmenrichtlinie und marine Lebensräume vor. Informationen zum Programm bei der IHK Nord Westfalen, Christian Seega, Telefon (0251) 707-246. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist nach vorheriger Anmeldung kostenfrei.

Schülerwettbewerb

Erster Preis mit „Easy Living“

Zu den Forschungszentren in die USA düsen jetzt zwölf Schüler des Alexander Hegius Gymnasiums in Ahaus. Sie gewannen mit ihrem Projekt „Easy Living“ beim Wettbewerb „Schule macht Zukunft“ den ersten Preis. Partner war dabei das Ahauser Software-Unternehmen Tobit. Ziel der Schüler war, ein intelligentes und bezahlbares Einfamilienhaus zu erstellen. Die Jury aus hochrangigen Vertretern der Wirtschaft entschied sich unter 120 Anmeldungen mit 1800 Teilnehmern mehrheitlich für die Arbeit aus Ahaus. Am 10. September, vor der Preisverleihung durch Bildungsministerin Edelgard Bulmahn, wird das Projekt bei der Telekom in Berlin vorgestellt.



Jetzt mit 26 Unternehmen:

Biotech-Broschüre in Neuauflage

Münsters Bioszene boomt. Ein Indiz dafür ist nicht zuletzt die Neuauflage der Firmenbroschüre „Münster biotech-region – companies and competence“. Nachdem in der ersten Auflage das Technologie- und Leistungspotenzial von 18 lokalen Unternehmen in deutscher und englischer Sprache präsentiert wurde, sind nun acht weitere Firmen hinzugekommen. Als „hochwertiges Informations- und Marketingmedium“ sieht der Herausgeber, der Verein bioanalytik-muenster, die Broschüre, die regelmäßig auf Messen, Kongressen, Symposien und Ausstellungen verteilt wird. Bestellt werden kann sie auch per e-mail: weltring@bioanalytik-muenster.de.

Erweitert:

Mutterschutzfristen

Am 20. Juni 2002 ist das Gesetz zur Änderung des Mutterschutzrechts in Kraft getreten. Anders als bisher steht nicht mehr allen Müttern, deren Kind vor dem errechneten Geburts-

termin zur Welt kommt, eine Mutterschutzfrist von insgesamt 14 Wochen zu. Bisher

stand den Frauen eine Mutterschutzfrist von sechs Wochen vor und acht bzw. zwölf Wochen bei Früh- und Mehrlingsgeburten nach der Entbindung zu. Kam das Kind vor dem errechneten Termin zur Welt, verlängerte sich auch bei Geburten vor dem errechneten Termin, ebenso wie bisher schon bei Frühgeburten (Geburtsgewicht unter 2500 Gramm), die Mut-

terschutzfrist nach der Entbindung um die Tage, die vor der Entbindung nicht in Anspruch genommen werden konnten.

Für den Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub und dessen Dauer wurde des Weiteren erstmals gesetzlich klargestellt, dass die Ausfallzeiten wegen mutterschutzrechtlicher Beschäftigungsverbote als Beschäftigungszeiten gelten. Frauen, die ihren Urlaub vor Beginn der Beschäftigungs-

verbote nicht oder nicht vollständig erhalten haben, haben einen Anspruch auf Übertragung ihres Resturlaubs auf das laufende Urlaubsjahr, in dem die Mutterschutzfrist endet, oder auf das nächste Urlaubsjahr.

Weitere Informationen enthält das IHK-Merkblatt „Mutterschutz“ im Internet unter: www.ihk-nordwestfalen.de/rechtsthemen/merkblaetter

Elektronisches Handelsregister NRW

In Nordrhein-Westfalen sollen das Handels- und das Genossenschaftsregister zukünftig in maschineller Form als automatisierte Datei geführt werden. Landesweit sollen hierfür künftig nur noch 30 Registergerichte zuständig sein. Im IHK-Bezirk Nordrhein-Westfalen sollen dies die Amtsgerichte Gelsenkirchen, Recklinghausen, Coesfeld, Steinfurt und Münster sein. Beim Amtsgericht Gelsenkirchen wurde bereits mit der elektronischen Registerführung begonnen. Dem Gericht wurde die Register-

führung für die Amtsgerichtsbezirke Gelsenkirchen-Buer, Gladbeck, Bottrop sowie Marl (ab 15. Oktober 2002) übertragen. Über weitere Übertragungstermine, die etwa vier Wochen vor einer Veröffentlichung im Gesetzes- und Verordnungsblatt erscheinen, werden Sie regelmäßig informiert. Mit der Übertragung der Registerführung sind auch Änderungen der HR-Nummern für die Unternehmen verbunden. Tipp: Bitte kalkulieren Sie bei der Bestellung von Geschäftsbriefen die anstehenden Änderungen ein.

Änderungen:

Neues Schadensersatzrecht

Seit Anfang August 2002 gelten weit reichende Veränderungen im Schadensersatzrecht. Neben einer Anhebung der Haftungshöchstgrenzen in verschiedenen Gesetzen wird u.a. ein universeller Schmerzensgeldanspruch eingeführt, die Haftung für Arzneimittel verschärft und eine Haftung für gerichtliche Sachverständige eingeführt.

Ein Anspruch auf Schmerzensgeld besteht bei der Verletzung von Körper, Gesundheit und Freiheit sowie bei der Verletzung der sexuellen Selbstbestimmung, auch im Rahmen der Gefährdungshaftung und der Vertragshaftung.

Im Bereich der Arzneimittelhaftung erfolgt eine Umkehr der Beweislast für die Fehlerursache. Nicht mehr der Geschädigte muss den Nachweis erbringen, dass die schädlichen Wirkungen des Arzneimittels im Bereich der Herstellung und Entwicklung liegen, sondern der pharmazeutische Unternehmer muss sich diesbezüglich entlasten.

Neu sind auch Änderungen bei der Berechnung von Sachschäden. Während bisher ein Kfz-Schaden nicht nur durch Bezahlung der nachgewiesenen Reparaturkosten, sondern auch faktiv auf Gutachterbasis abgerechnet werden konnte, wird letztere Möglichkeit eingeschränkt: Umsatzsteuer wird nur noch erstattet, wenn sie tatsächlich angefallen ist. Wird ein beschädigtes Kfz in Eigenregie repariert, kann die Umsatzsteuer nur für die Ersatzteile verlangt werden.

Konsequenzen?

Bonus-Meilen und Steuern

Die Privatnutzung von Bonus-Meilen hat für Arbeitnehmer keine steuerlichen Konsequenzen. Dies berichtet die Bundessteuerberaterkammer in einer aktuellen Pressemeldung. Hier- nach sind Freiflüge und sonstige Sachprämien, die eine

den Mitarbeiterflug (ohne Abschläge) ergeben würde. Der darüber hinausgehende Betrag wird von deutschen Fluggesellschaften grundsätzlich einer pauschalen Einkommenssteuer in Höhe von 2 % unterworfen. Dies bedeutet, dass Freiflüge für den Prämienberechtigten auch über den Freibetrag hinaus steuerfrei sind.

Wenn ein Arbeitnehmer Freiflüge von ausländischen Luftfahrtunternehmen erhält, können sich allerdings steuerliche Konsequenzen ergeben.



Keine steuerlichen Konsequenzen beim Abheben mit Bonusmeilen. Foto: FMO

Fluggesellschaft aus dem personenbezogenen Bonusprogramm gewährt und die vom Berechtigten nach beruflicher Ansammlung zu privaten Zwecken genutzt werden, bis zu einem Wert von 1224 Euro pro Jahr steuerfrei. Die Freiflüge sind mit dem Wert anzusetzen, der sich für einen entsprechen-

den Anspruch genommene Freiflüge sind dann zwar auch bis zu einem Wert von 1224 Euro steuerfrei. Den übersteigenden Betrag muss ein Arbeitnehmer bei privater Nutzung versteuern, wenn das ausländische Luftfahrtunternehmen keinen Antrag auf Pauschalbesteuerung gestellt hat.

Rückwirkend:

Trinkgeld bleibt steuerfrei

Der Gesetzgeber hat rückwirkend zum 1. Januar 2002 bestimmt, dass freiwillig gezahlte Trinkgelder voll umfänglich steuerfrei bleiben. Die Steuerfreiheit gilt unabhängig von der Höhe der freiwilligen Trinkgelder. Hiermit soll insbesondere die Steuerpflicht im Niedriglohsektor verhindert werden. Keine Rechtsänderung tritt dagegen bezüglich der Trinkgelder ein, auf die der Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch hat. Diese sind auch bei begünstigten Arbeitnehmern weiterhin in voller Höhe lohnsteuerpflichtig. Ein Rechtsanspruch kann sich insbesondere aus einer arbeitsrechtlichen Anordnung oder durch eine Vereinbarung zwischen dem Arbeitgeber und dem Trinkgeldgeber ergeben.

⊗ IHK – Steuerinfo im Internet

Die IHK Nord Westfalen veröffentlicht monatlich Steuerinfos mit Hintergrundinformationen und Tipps für die Unternehmenspraxis:

Die aktuelle Ausgabe enthält u.a. folgende Themen:

- ▶ Rückkehrprämie ist keine steuerfreie Abfindung
 - ▶ Unbebaute Grundstücke können Betriebsvermögen sein
 - ▶ Verlust geht im Erbfall nicht verloren
 - ▶ Investitionszulage: Besonderheiten bei Leasing-Verträgen
 - ▶ Harmonisierung der Steuern auf Dieselkraftstoff in Europa
- www.ihk-nordwestfalen.de/steuern

Datensicherung

Elektronisches Fahrtbuch

Ein mit PC geführtes Fahrtbuch ist nur dann ordnungsgemäß, wenn nachträgliche Änderungen technisch ausgeschlossen sind oder zumindest dokumentiert werden.

So entschied das Finanzgericht Baden-Württemberg, Außensat Freiburg, mit Urteil vom 27.2.2002. Die Richter erkennen ein elektronisches Fahrtbuch nur dann an, wenn sich daraus dieselben Erkenntnisse wie aus einem manuell geführ-

ten Fahrtbuch gewinnen lassen. Ansonsten hätte es der Steuerprüfer selbst in der Hand, das Jahresergebnis seiner PC-Eingaben – anders als bei einem z. B. handschriftlich geführten Fahrtbuch – nachträglich spurlos zu ändern.

Tipp: Wird nach der Eintragung in das elektronische Fahrtbuch für jeden Kalendertag eine Datensicherung vorgenommen und kann diese vorgelegt werden, dürfte die Finanzverwaltung bzw. die Finanzgerichtsbarkeit einen Ausschluss der nachträglichen Änderung annehmen.

Warum Stuttgart ein Unternehmen an Münster verlor

Die Schwaben kommen

Mitten in der Krise, mitten im vermeintlichen Download der Internet-Branche, verlegt die connecting networks GmbH ihren Sitz aus booming Süddeutschland nach Münster. Das war kein Versehen, das was erst der Anfang – meint die Geschäftsführung des Unternehmens, das mit einem Systemmanagement so manchem Netzwerk die Krone aufsetzt.

Rückzug aus dem Paradies, keine Verbanung aus dem Lände, versichert Bernd Schmalbach. „Für das Tagesgeschäft ist es völlig unwichtig, wo wir sitzen“, gibt sich der Geschäftsführer von connecting networks gleichgültig. Schließlich sind die meisten seiner Mitarbeiter bundesweit im Einsatz. „Immer beim Kunden, ein gutes Zeichen“. Er selbst ist „eher bodenständig“. Dass er dennoch so kompromisslos mitten in der Krise der new economy sein Unternehmen von Stuttgart nach Münster verlegt hat, war eine echte Unternehmerentscheidung, ganz persönlich eben, wenn auch von guten Sachargumenten flankiert: „Hervorragende Infrastruktur, eine gesunde Größe, überschaubar, kurze Prozesse und Wege“, fällt ihm spontan zu Münster ein.

Schlecht reden über Stuttgart, wo er 1998 das Unternehmen gründete, wird Schmalbach gar nicht, aber „im vermeintlichen IT-Zentrum leiden die kleinen Unternehmen mittlerweile unter der Vielfalt und Menge der Betriebe, die sich in der Branche tum-

meln“, ergänzt deshalb Michael Schulte-Kump, Leiter „Human Ressource“ an der Seite von Schmalbach, die negativen Auswirkungen im Eldorado. „Sie werden sehen, dass wir nicht die Einzigen bleiben“, deutet er mit Szene- und Branchenkenntnis fast schon geheimnisvoll einen Trend zur Süd-Nord-Wanderung an, nachdem die Reise-richtung im High-Tech-Bereich doch Jahrzehnte lang umgekehrt lief. Münster sei „kein Brachland“. Es komme drauf an, was die Stadt und die Region als IT-Standort aus dem vorhandenen Potenzial macht.

Mitarbeiter spielen Hauptrolle

Schmalbach mag keine Hochhäuser, findet in Münster „alles, was man braucht“. Zum Beispiel Mitarbeiter. Sie spielen bei allem Lob vor allem für die weichen Standortfaktoren, bei denen mal wieder nur das Wetter schlechte Noten bekommt, die Hauptrolle. „Das ist für Schmalbach kein Allgemeinplatz, damit seine Stars ihre Wertschätzung Freude strahlend in der Zeitung lesen, sondern pure Erfolgsorientierung. Arbeitslosigkeit hin, Fachkräftemangel her. „In Stuttgart klopfen Sie sich mit 20 anderen um den einen, den wir brauchen, hier sieht das schon ganz anders aus“, weiß Schulte-Kump – inzwischen aus Erfahrung. Rund die Hälfte der knapp 30 Mitarbeiter haben zum 1. April den Umzug aus Stuttgart mitgemacht, die andere Hälfte mussten Schmalbach und er neu rekrutieren, zumeist im Münsterland. Ganz problemlos ging das nicht.

Angesichts der Konzentration des Unternehmens auf das Systemmanagement und seine Nebenfelder „müssen die Mitarbeiter schon gewisse Voraussetzungen haben, die Sie so einfach auf dem Markt nicht finden“. Als Champions League sieht Schmalbach seine breite Geschäftsdomäne gern. Nicht er, aber doch seine Dienstleistung schwebt über den Dingen, setzt den IT-Anwendungen mit einem Systemmanagement die Krone auf, ohne die sich selbst scheinbar gute Netzwerke verhehlen. „Gewachsene Strukturen“ nennt er diplomatisch das Durchein-ander von verschiedenen EDV-Plattformen in fast allen Unternehmen und Einrichtungen. Beispiel: Hunderte von bislang selbstständigen Aufstellern werden in das Netz der Zentrale eines großen deutschen Finanzdienstleisters eingebunden. Oder: Beim Kaufauf, bei der Übernahme, der Fusion von Firmen.

Nicht nur auf der menschlichen Ebene gibt es da häufig Fehlermeldungen. Ohne Systemmanagement sind sie „eher bodenständig“. Schon das normale Alltagsgeschäft hat seine Tücken. „Es reicht heute nicht mehr aus, Störungen im Informationsfluss zu beheben, wenn sie aufgetreten sind“, verabschiedet Schmalbach die Philosophie, die aus übersteigertem Sicherheitsdenken auch noch zu einem Ausfallwahn mit aufgeblähten Auffanglösungen geführt habe. Die helfen wenig, wenn die Fehler nicht oder zu spät erkannt werden, „durch die man nicht nur sein Image, sondern auch seine Kunden verliert“. Ziel ist das Gegenteil von trouble-shooting, den ständig wiederkehrenden Feuerwehreinsätzen: „Einmal eine saubere Grundlage schaffen, auf

der man dann beruhigt aufbauen kann.“ In diesem komplexen Bereich ist die connecting networks GmbH „einer der führenden Dienstleistungsanbieter Deutschlands“.

Kontrollzentrum wie bei der NASA

Millionen, wenn nicht Milliarden Rechenvorgänge müssen mit höchster Genauigkeit und Zuverlässigkeit täglich ablaufen, um gewohnt schnelle Dienstleistungen zu erbringen. „Wir passen auf, dass nichts verloren geht“, sei es in einem Call-Center, wo schon mit dem Eintreffen des Anrufes anhand der Rufnummer des Kunden irgendwo in Deutschland die Kundenakte aufgerufen und ganz woanders auf den Bildschirm gezogen wird. Auskunftsfähigkeit in Sekunden. Schnelle. Bankauskunft bei der Schufa, Versicherungszeiten oder Zusammenstellung der Telefonabrechnung. Daten, Daten, Daten. Alles potenzielle Fehlerquellen. Kein Wunder, dass es in der Telekommunikationsbranche zugeht wie bei der NASA. Auf einem Großbildschirm im Kontrollzentrum laufen die Fehler wie belanglose E-Mails auf. Hier ist der Gipfel der Betriebsüberwachung. 24 Stunden am Tag, sieben Tage die

Woche, 52 Wochen, jedes Jahr. Alle Fehler müssen nicht nur aus Personalkostengründen zentral und von immer weniger Fach-Dienstleistungsanbietern visualisiert



Von Stuttgart nach Münster:
Bernd Schmalbach

„Talente erkennen und fördern“ ist deshalb eine der wichtigsten Chesa-

chen bei connecting networks. Stolz erzählt Schmalbach „von einem jungen Mann mit großem Potenzial“, der bis vor kurzem arbeitslos war. „Der startet jetzt voll durch“, umschreibt Schulte-Kump den Motivationszustand des lange Zeit unentdeckten IT-Talents, das nach gut einem halben Jahr mit der nächsten Prüfung „zu einer echten Rarität“ auf dem europäischen Arbeitsmarkt avanciert.

Neben dem geschulten Blick, der ihr bisher erst ein einziges Mal im Stich gelassen hat, steht die Bereitschaft zu erheblichen Inve-

stitutionen. „Human-Ressourcen“, ein hässliches, wenn auch passendes Wort. Rund 25000 Euro investiert Schmalbach zunächst in die Grundausbildung eines neuen Mitarbeiters, bevor er mit hoher Qualifikation versehen „auf die Kunden losgelassen“ wird. Eigene Zeit und Nerven, Gehalt sowie Einarbeitung durch gestandene Kollegen nicht mitgerechnet. „Damit investiere ich auch in die Zufriedenheit meiner Kunden“, sieht Schmalbach den Bumerang gern auf sich zukommen. Eine ähnliche Strategie fährt er beim Gehalt. Umsatzabhängige Bezahlung, wie in der Branche durchaus üblich, führe nur dazu, dass die Mitarbeiter ihre Weiterbildung vernachlässigen. Bei connecting networks gibt es deshalb erst mehr Geld, wenn die nächste Zertifizierung geschafft ist. So besteht das Team ausschließlich aus zertifizierten Netzwerkspezialisten.

Die Kirche im Dorf und das Geld in der Firma gelassen

„Das System greift“, unterstreicht der IT-Unternehmer. Die Partnerunternehmen und Lieferanten der IT-Welt, vor allem aber die Kunden sehen mit Freude auf seltenem Pa-



Erschließt „Human-Ressourcen“:
Michael Schulte-Kump



„Gipfel der Betriebsüberwachung“: Das ganze Netz auf einen Blick. Genau 68 Quadratmeter groß ist die Monitorwand des neuen Net Management Center der Deutschen Telekom in Bamberg. Hier überwachen und steuern Telekom-Spezialisten 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche die Fernverbindungen im T-Net. Foto: Deutsche Telekom

Standort
Stark
machen.
Nord-Westfalen

pier bestätigt, dass Mensch und Maschine samt Software zusammenpassen. „Wir verkaufen ja Lösungen, keine Software“, legt Schmalbach die Messlatte für Qualität so hoch es eben geht. Da soll sie bleiben. Im Gegensatz zum Gehaltsniveau. Es sei doch „teilweise größenwahnsinnig und irrational“ gewesen, was in der Branche gezahlt wurde. „Wir haben immer die Kirche im Dorf und das Geld in der Firma gelassen“, zeigt sich Schmalbach bewusst „richtig bodenständig“. Das kontinuierliche und gesunde Wachstum ist auch einer der Gründe, „warum es uns heute noch gibt“. Auch die Kunden seien doch nicht daran interessiert, ihre Kosten aufzublähen und ihren IT-Park zu erweitern.

Manchmal seien schon im Bestand optimale Lösungen zu erreichen. Es gehe schon lange nicht mehr um schöne Bilder im Internet, sondern um die Rationalisierung von Informationsprozessen und deren Überwachung, „so schlank wie eben möglich“.

Harter Standortfaktor

Während viele IT-Unternehmen schließen oder zumindest Entlassungen vornehmen, sucht connecting networks weiterhin neue Mitarbeiter. Mit mehr oder minder großem Erfolg beim Arbeitsamt, mit gutem Draht zu Weiterbildungsunternehmen, die ihre besten Absolventen vermitteln, und Kontakten zu den Hochschulen am Ort: „Die Wirtschaftsinformatik in Münster hat einen hervorragenden Ruf“, kommt Schmalbach auf den wichtigsten harten Faktor bei der Standortwahl zurück. Schnupperwochen, in denen potenzielle Mitarbeiter zeigen, was sie können, „kommen gut an“, sagt Schulte-Kump. „Von nichts bis zum Doktor der Chemie ist an Abschlüssen alles dabei“, fasst er die formalen Ausgangsqualifikationen zusammen.



Probelauf für die Lösung: Während Netzwerkspezialisten am Standort Münster neue Lösungen erüfteln, sind die meisten Mitarbeiter bundesweit im Einsatz.

Fotos: Krüdwagen

Aber was heißt das heute auch schon. Bernd Schmalbach hat kein Hochschulstudium, aber 22 seiner 41 Lebensjahre mit IT verbracht. Nach seinem Fachabit hat der geborene Kölner eine Ausbildung als DV-Kaufmann absolviert, war in der Geschäftsführung von zwei großen Unternehmen für die EDV verantwortlich, bevor er das weite Feld von System-, Netzwerk- und Applikationsmanagement als Zukunftsthema für ein eigenes Unternehmen entdeckte. Michael Schulte-Kump, seine rechte Hand für Personal und Marketing, ist in Lünen geboren. Vor 43 Jahren. Sein Wirtschaftsstudium hat er aus familiären Gründen abgebrochen, musste Geld verdienen, sich zunächst in einer Unternehmensberatung in Paderborn um „Menschenführung und Schulung“ kümmern. Später, in einem Personalleasing-Betrieb, war er für rund 500 Leiharbeitskräfte verantwortlich. Anfang des Jahres hat er dann Schmalbach kennen gelernt – und er ihn.

Aus dem Zusammentreffen und der Erfahrung soll noch mehr entstehen: connecting it services, ein Fachpersonalservice, der spezialisierte IT-Kräfte sammelt und an Unternehmen ausleiht. Ein – weiterer – strategischer Schachzug. „Das Mutterunternehmen wird noch präsenter und hat einen Pool, aus dem es die besten Talente ziehen kann“ für den eigenen Bedarf, bundesweit, versteht sich, aber von Münster aus. Schmalbach ist schließlich bodenständig.

Guido Krüdwagen
 kruedwagen@ihk-nordwestfalen.de

ELGO! e.V.

„Neue Unternehmen braucht das Land!“

Seit sieben Jahren arbeitet die Gründungs-Offensive Emscher-Lippe ELGO! für eine neue „Kultur der Selbstständigkeit“ im Emscher-Lippe-Raum. Das Netzwerk von inzwischen 78 regionalen Akteuren hat jetzt auf Initiative der IHK einen Verein gegründet. Damit wird das Ziel, den Strukturwandel durch die Förderung von Existenzgründungen zu unterstützen, auf eine neue operationale Basis gestellt.

Seit 1996 hat die Gründungs-Offensive ELGO! den Existenzgründungsboom, der den Emscher-Lippe-Raum zu der Gründungstätigkeit anderer Regionen hat aufholen lassen, erfolgreich begleitet. Gestärkt wurde sie zuletzt durch die Projekte einer „Netzwerkerinnenstelle“ der Pro Vest IHK GmbH im Hause der IHK in Gelsenkirchen, der Agentur zur Existenzgründungsberatung im Emscher-Lippe Raum (AXEL) im

Hause des Kreises Recklinghausen sowie des Netzwerkes INbottrop, angesiedelt bei der Bottroper Gründer- und Technologie-Zentrum GmbH. Alle drei Maßnahmen sind zum Ende des vergangenen Jahres ausgelaufen. Eine regionsweite Zusammenarbeit bot sich an. Unter dem Dach des „ELGO! Emscher-Lippe-Gründungsnetzwerk e.V.“ lotsen jetzt fünf Mitarbeiter gründungswillige Frauen und Männer um



Heike Engelberg-Cronenbrock, Gründerin einer Praxis für Physiotherapie und Wellness

„Gründung aus der Arbeitslosigkeit ist schwierig, dachte ich. Das Arbeitsamt gab mir die Adresse des ELGO! e.V. Ab diesem Zeitpunkt wurde mir auf angenehme und unbürokratische Weise der Weg in die Selbstständigkeit geebnet. Ich hätte nicht gedacht, dass in einem Beratungsgespräch auf die persönlichen Bedürfnisse und Belange in dieser Art eingegangen wird.“

die Klippen des Unternehmensstarts und werben für die berufliche Selbstständigkeit. Der neue Verein wird vom Landwirtschaftsministerium und von der EU unterstützt.

Vorstandsvorsitzender Christoph Pieper: „Das ‚Gemeinsam sind wir stärker!‘ ist hier nicht Lippenbekenntnis geblieben, sondern wird praktiziert. Immerhin leisten die Partner im Verein auch wesentliche finanzielle Beiträge.“ Die Förderung des Landes ist – mit abnehmenden Anteilen – auf drei Jahre angelegt. Die Eigenanteile stellen bisher vor allem der Kreis und die beiden Städte, aber auch die beteiligten Kammern sowie die Sparkassen und Volksbanken dar. Pieper weiter: „Der ELGO e.V. sucht weitere beitragswillige Mitglieder. Denn Ziel ist eine dauerhaft und sich selbst tragende Einrichtung zur Beschleunigung des Strukturwandels in der Region.“ Neben der wirtschaftsfördernden Bestandspflege und der Ansiedlung neuer Betriebe sieht er nur

Dr. Manfred Gehrke, Geschäftsführer des Techno Marl

„Viele Fragen von Gründerinnen und Gründern und jungen Unternehmen können auch in Seminaren und Workshops beantwortet und vertieft werden. Daher unterstützen wir das vielfältige Seminarangebot des ELGO! e.V. z. B. durch die Verfügungstellung von Räumlichkeiten bei uns im Techno Marl.“

noch in möglichst vielen Existenzgründungen und -sicherungen junger Unternehmen einen möglichen Quell für dringend benötigte zusätzliche Arbeitsplätze in der Wirtschaft. Neben einer Erstberatung von Existenzgründern/-innen in Koordination und Kooperation mit den 78 Netzwerkpartnern der ELGO! gehört die Beratung besonderer Zielgruppen zu den Schwerpunktaktivitäten des Vereins. Dazu zählen von

Arbeitslosigkeit bedrohte Personen, Berufsrückkehrer/-innen, Hochschulabsolventen/-absolventinnen, Kunst- und Kulturschaffende oder Gründungswillige im Gesundheitsbereich. Bei Bedarf kann der Verein Zuschüsse zu den Kosten einer externen Unternehmensberatung vergeben. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Existenzgründungsberatung von Frauen. Der Verein sorgt für die reibungslose Kommunikation zwischen allen ELGO!-Partnern. Gründungswilligen werden Seminare, Workshops, Infoveranstaltungen und Kontaktmöglichkeiten in Kooperation mit den Vereinsmitgliedern angeboten. ■

Kontakt:

Susanne Stegemann, im Hause der IHK,
Rathausplatz 7, Gelsenkirchen-Buer,
Tel. (02 09) 388-420, Fax (02 09) 388-101
E-Mail: stegemann@ihk-nordwestfalen.de
oder über: www.elgo-ev.de



Wirkung lebt vom Kontrast, besonders in dieser Branche. Kein Wunder also, wenn der weiße Rundbau am äußersten Ende des Gewerbegebietes Höhenweg wie ein Tempel auftaucht. Es ist aber keiner. Ehrfurcht ist nicht schädlich, die Distanz jedoch schnell überwinden, nicht nur die räumliche. Stadtranderholung bei Krüger in Münster, Eintauchen in die klassische Moderne und die Avantgarde der Designmöbel, ein letzter kultureller Vorposten zur angrenzenden Naturlandschaft. Schon wieder ein Kontrast.

Zwischen Gewerbe und Natur findet der Spagat zwischen musealer Achtung gegenüber künstlerischer Schaffenskraft und dem unbefangenen Umgang mit ihren Ergebnissen seine Bühne. Dazu gehören die sechs Wohnhäuser, die wie organische, wenn auch kantige Abklager des dominanten Rundbaus wirken. Weißes Mauerwerk. In diesen Häusern lebt Design, aus diesen Häusern kommen jeden Morgen die Menschen an ihren Arbeitsplatz. „Krüger – Projekt Büro Wohnen“. Der Dreiklang hinter dem Firmennamen, der den erweiterten Geschäftsbereich umreißt, klingt wie das private Familienmotto. Doch das besteht nur

Krüger GmbH & Co. KG in Münster

Flächendeckend guter Geschmack

Der direkte Dialog mit großen Designern der Gegenwart gehört bei Krüger zur Unternehmensstrategie. Genauso wie die aktive Kommunikation mit den Kunden, die auch schon einmal mit einem freundlichen Hinweis auf das schwedische Möbelhaus IKEA enden kann. Aber nur bis auf Weiteres. Schließlich machen nur Designmöbel süchtig.

aus einem Wort: „Leidenschaft“, antwortet Reinhold Krüger. Die will der Sprecher der Geschäftsführung der Krüger GmbH & Co. KG auch bei seinen Kunden wecken. „Wer bei uns einen Stuhl kauft, erwirbt nicht einfach ein Sitzmöbel“, versucht er Unklarheiten zu erklären, „er kauft eine Lebenseinstellung mit, seine Haltung“. Möbel, „die Geschichten erzählen, die signalisieren, welchen Wert der Mensch, der mit den Möbeln lebt, auf die Wirkung seiner persönlichen Umgebung legt“.



...Strategie:

Missionarisch ist Reinhold Krüger deswegen aber nicht unterwegs. Nein, nein, er ist kein Prediger. Aber ein Verführer. Schon wegen der Entfernung zur Innenstadt, in der Krüger seit zwölf Jahren nicht mehr vertreten ist, geht das Unternehmen zu den Menschen, schafft Treffpunkte, Events, bei denen Gesinnungsgleiche sich gegenseitig sensibilisieren, im besten Fall sogar „süchtig“ machen. „Wer einmal ein Designmöbel gekauft hat, mit dem er sich identifiziert, kauft immer wieder“, weiß und hofft der Unternehmer. Schlimm ist das nicht, sondern verständlich, „weil er dauerhaft die positive Wirkung spürt, die davon ausgeht“. Die therapeutische Kraft ist für den 49-

Jährigen unbestritten: „Emotionen stabilisieren sich dadurch.“ Aber Materialien, Farben und Proportionen müssen stimmen. „Schönheit ist sehr wichtig“, nicht nur Kleidung, sondern auch Möbel „sind die zweite Haut des Menschen“. Krüger ist präsent, inszeniert regelmäßig Gestaltungskunst in zentralen Räumen. Alessandro Mendini im Landesmuseum, er war schon zum zweiten Mal Gast. Ausstellungen mit und von Dieter Sieger, Ettore Sottsass und Michele De Lucchi. Die Anhänger mobiler Designs formieren sich auf Einladung gern zur großen Gemeinde. Der Standort Münster profitiert, wenn Leidenschaft zur Unternehmensstrategie avanciert. Jetzt kommt noch der „Kunstraum Krüger“ dazu, mit dem das Unternehmen die regionale und überregionale Kunstszene fördert. In der Nacht der Galerien und Museen am 14. September 2002 fällt der bis Mitternacht gestreckte Startschuss. Und zwar in dem Jahr, in dem Krüger sein 50-jähriges Firmenjubiläum feiert und damit seine Geschichte.



Reinhold Krüger
Fotos: Krügerwaggen

1952 startete das Unternehmen mit zwei Mitarbeitern. Nicht etwa in Münster, sondern im Rheinland, in Düsseldorf. Wieder



Tempel „Brüder“ für Wohndesign: Die Familie Krüger mit Designer Alessandro Mendini samt Ausstellungskurator vor dem Rundbau.

einmal war die Westfalenmetropole Siegerin einer „emotionalen Unternehmerentscheidung“, die der Vater und Firmengründer, Werner Krüger, gemeinsam mit seiner Frau Eva getroffen hat. Als Kaufmann hatte er 1962 „die Chance, die Großstadt Düsseldorf zu verlassen“, eine Generalvertretung für einen Büro- und Kartemöbelhersteller zu übernehmen, in Bremen, Osnabrück oder eben Münster. Die Eltern haben Spuren hinterlassen, „durch ihr ganzes Engagement für den Betrieb“, der Vater zudem durch eine „fast schon legendäre Aktion“. An rustikal Eiche als Tischplatte im Büro hatte er sich wohl satt gesehen, als er sie kurzerhand ebenso eigenständig wie seriennäßig entgegen der herrschenden Produktionslinie gegen Esche schwarz ausgetauscht und damit nach Zeugenaussage seines Sohnes einen Trend setzte, der bis heute als Klassiker Bestand hat.

Zur Büroausstattung kam die Orientierung auf ein schönes Zuhause, „edles Wohnen“, ergänzt korrigierend Reinhold Krüger. In den 80er Jahren war Krüger mit „RAUM und FORM“ am Alten Steinweg in zentraler Lage vertreten. Schwerpunkt blieb trotz zunehmender Leidenschaft für individuelle Designstücke die Projektbetreuung. Referenzvorbild: Alessandro Mendini heißt sich wohl bei Krüger.



„Dialog mit großen Designern“: Alessandro Mendini heißt sich wohl bei Krüger.

deckend guten Geschmack liefern die großen Quadratmeterzahlen der neuen Bürogebäude, in Münster etwa der ZEB-Tower an der Hammer Straße oder die neue Zentrale der Sparkasse Münsterland Ost an der Weseler Straße.

Genau, Einrichtung. „Keine bloße Möblierung“ ist das, sondern gut durchdacht und geplant. Das ist die „Stärke“ des Krüger-Teams, zu dem mittlerweile 42 Mitarbeiter gehören. „Lebensräume müssen sich Menschen anpassen, nicht umgekehrt.“ Hierbei das Optimum zu erreichen, ist das Handlungsziel, das jetzt noch höher gesteckt wird. „Vorstufe“ heißt die neue Firma, die Krüger ab 2003 in das Rennen um die beste und schönste Planung und Flächennutzung schickt. Vorhandenes Know-how besser einsetzen und die dahinter stehende Dienstleistung „als Stärke transparent und öffentlich“ machen. Was will der Kunde, was er selbst vielleicht noch gar nicht weiß? „Wir finden das heraus, spätestens bei einem guten Wein“, lacht Reinhold Krüger. Auch die ausgefallenen Wünsche mit haargefeuertesten Vorstellungen will er dann erfüllen, und zwar mit „Krüger-Manufaktur“, einem neuen Unternehmenszweig für die Herstellung von Kleineren. „Die Technik macht das heute zu marktfähigen Preisen mög-



Fotos: privat

lich“, schwärmt der Sprecher des sprichwörtlichen Familienbetriebes.

Fünf von sechs Krüger-Familien sind in der Geschäftsführung des Unternehmens vertreten. Schon mit der Gründung des „Krüger STORE“, der vor drei Jahren in Sichtweite des Firmensitzes seine Türen öffnete, verfolgte Krüger das Ziel, das Netz engmaschiger zu knüpfen. Über die Schnäppchen, Einzelstücke, Produkte mit kleinen Fehlern und Neuigkeiten, die dort angeboten werden, „kommt früher oder später jeder einmal auch hierher“, ist er sich sicher. „Stufenweise die Hemmschwelle senken“, heißt die Parole, mittlerweile bundes- und sogar weltweit. Mit über 50 unabhängigen Einrichtungshäusern aus Deutschland und der Schweiz hat Krüger den Designmöbelversand per Katalog und auch per Internet organisiert. Dahinter steckt der Verband „creative Inneneinrichter“, zu dem sich die Häuser zusammengeschlossen haben. Sollte er in der gewünschten Preislage nichts anbieten haben, schickt Reinhold Krüger den Kunden „durchaus zu IKEA“. Warum auch nicht? „Früher oder später im Leben wird er sich dann doch ein anderes Möbel wünschen“, gibt sich Krüger selbstbewusst, „und dann muss er sich an uns erinnern, zuerst an unseren freundlichen Hinweis und dann an unsere Möbel.“

Guido Krüderwaggen
kruedewaggen@ihk-nordwestfalen.de

WJ-Sommerfest

Der Natur auf der Spur

... war das Motto des diesjährigen Sommerfestes, zu dem der Stammtisch Borken eingeladen hatte. Etwa 40 Wirtschaftsjunioren mit 30 Kindern waren dem Ruf in die Natur gefolgt und feierten mit zünftigen Grillgelagen den Sommer intensiv mitten im Wald an der Jagdhütte Entenschabel.

Ein schönes Fest – ohne Kleiderordnung, Eventcharakter und To-Do's – sollte es werden und wurde es auch! In kleinen Gruppen „kämpfen“ Groß und Klein mit- und gegeneinander. Beim Sackhüpfen, Bogenschießen, Bobbycarrfahren und

anschließendem Seilziehen mussten die Teilnehmer ihr Geschick unter Beweis stellen und so mancher „große“ Wirtschaftsjunior hatte gegen die kleinen Junioren das Nachsehen.

Wolf, Bär, Reh oder Hase? Kleine und große Fährtenfinder und Jägeranwärter konnten ihr Geschick direkt vor Ort unter Beweis stellen und den heimischen Waldbewohnern nachstellen. Die von Förster Janson entliehene Waldschule vermittelte einen spannenden Einblick in die regionale Tier- und Pflanzenwelt und beeindruckte die



Foto: WJ

großen und kleinen Gäste. „Gibt es hier noch wirklich Dachs“, „wie schön sich die Gefieder und Felle anfühlen“ und „den kenn ich“ – waren nur einige der zahlreichen Kommentare.

Den ganzen Tag waren alle Besucher voll dabei und – auch aufgrund des kulinarisch ausgewogenen Angebotes von Grillgut und Bier bis Kuchen, Kaffee und Limo – voll zufrieden.

Am späten Nachmittag zog es alle Fährtenfinder und Jägeranwärter samt Nachwuchs dann wieder zurück in die (meist städtische) Heimat. Einhelliges Lob ertönte der Stammtisch Borken. „Ein rundum gelungenes Familienfest: ein schönes Miteinander, Region- und Generationen übergreifend.“ Wir sind gespannt auf nächstes Jahr. Schön, wenn es allen gefallen hat.

Anja Meuter

Besuch im Druckhaus

Heute schon die Zeitung von morgen

Auf Einladung ihres Mitgliebes Dr. Eduard Hüffer konnten die Wirtschaftsjunioren Münster (WJ) hautnah beim Verlag Aschendorff die Produktion der Westfälischen Nachrichten erleben. Hüffer stellte bei der Begrüßung seiner Gäste die Historie des Hauses Aschendorff vor, das seit mehr als 275 Jahren in Münster ansässig ist. Mit dem

Buchverlag, dem Druckhaus und der Zeitung hat es drei Standbeine. Auch den neuen Medien fühlt sich das Haus Aschendorff verpflichtet. Es tritt als Internet-Dienstleister für die Region Westfalen/Lippe auf. Mit „WN Online“, der Internet-Ausgabe der Westfälischen Nachrichten, positionierte Aschendorff im März 1996 als eine der



ersten lokalen Tageszeitungen ein entsprechendes Angebot im Internet. Eine konsequente Weiterentwicklung dieses Geschäftsfeldes führte im April 2001 zur Gründung des neuen „Westline“, eines nunmehr gemeinsamen Portals von zehn führenden Zeitungsverlagen in Westfalen. Trotz der voranschreitenden Entwicklung virtueller Medien glaubt Dr. Eduard Hüffer nach wie vor an das gedruckte Wort: Er kann sich ein Frühstück nur mit Laptop aber ohne Tageszeitung einfach nicht vorstellen.

Bei der Betriebsbesichtigung beeindruckte der hohe technische Standard des Drucks, aber auch die große Flexibilität der Ausstattung. Sie erlaubt es,

wichtige Entwicklungen auf dem Nachrichtenmarkt auch noch während des Druckvorgangs in die Zeitung einfließen zu lassen. Pro Zeitungsausgabe werden im Durchschnitt Papierrollen mit einer Länge von ca. 500 km und einem Gewicht von 40 Tonnen zu Nachrichten verarbeitet.

Hans-Bernd Felken

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

Geschäftsführung: Hans-Bernd Felken, Tel. (02871) 9903-17, Fax (02871) 9903-40, E-Mail: felken@ihk-nordwestfalen.de
www.wj-muenster.de



Bei ihrer Betriebsbesichtigung hielten die WJ am Vorabend bereits die Zeitungsausgabe des kommenden Tages in Händen.
Foto: Emmerich