

Abschied von irreführenden Diagnosen

2002 war ein schlechtes Jahr für die Wirtschaft. Das ist keine Frage des „Gejammers aus Wirtschaftskreisen“. Das belegt ein vorurteilsfreier Blick in die Bilanzen – die unserer Gesellschaft insgesamt, aber auch in die der allermeisten Unternehmen.



Hubert Ruthmann



Dr. Christian Brehmer

Die Unternehmer sind größtenteils zutiefst demotiviert und müssen feststellen, dass der persönliche Einsatz immer aufreibender wird, um die Existenz der Betriebe in einem frostigen Konjunkturklima zu sichern. Dabei ist völlig klar: Mehr Dynamik wird es nicht gegen die Unternehmer geben, nur mit ihnen. Denn nur von ihnen kommen Arbeitsplätze, Investitionen und neue Produkte, die die Grundlage unseres Wohlstands sind.

Nicht allein wegen des konjunkturellen Abschwungs, mehr noch wegen fehlender Reformperspektiven bleiben die Aussichten gedrückt. Der private Konsum wird kaum zunehmen, weil die Arbeitslosigkeit weiter steigen und das verfügbare Einkommen wegen der zahlreichen Steuererhöhungen abnehmen wird. Und angesichts unsicherer Zukunftsaussichten wäre es schon ein Erfolg, wenn die Investitionen nicht erneut sinken. Allein der Export verspricht Besserung – auch dies ist symptomatisch für die deutsche Krankheit.

Im IHK-Bezirk Nord-Westfalen gingen 2002 vermutlich an die 20 000 Arbeitsplätze verloren – selten wurde so schnell so viel Kapital verspielt. In 2003 gibt es hoffentlich und endlich einen Abschied von irreführenden Diagnosen unserer Probleme: Nicht Dritte sind Schuld, wie etwa die „Weltkonjunktur“, sondern falsche Weichenstellungen bei uns im Land.

Überfällig ist die politische Entscheidung, was große und was kleine Risiken sind, die die Gesellschaft für den Einzelnen übernehmen soll und kann. Das wird nicht schmerzfrei gehen. Aber es muss unwiderruflich in 2003 geschehen, um die Soziale Marktwirtschaft auf Dauer lebensfähig zu halten. Deshalb fordern wir auf Bundesebene jenseits unserer eigenen Vorschläge zur Verbesserung der unternehmerischen Wettbewerbsbedingungen die Umsetzung der „Zwanzig Punkte für Beschäftigung und Wachstum“, die die fünf Wirtschaftsweisen der Bundesregierung vorgelegt haben. Die dort verankerten Reformen müssen gesellschaftlicher Konsens werden, weil sonst keine Reform mehr konsensfähig ist.

Auf der regionalen und lokalen Ebene gilt es, jeden verbliebenen Spielraum innerhalb der schlechten volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu nutzen, um wenigstens im Kleinen ein unternehmerfreundliches und wirtschaftspolitisch angenehmes Klima in Nord-Westfalen zu schaffen. Dafür setzen wir uns auf allen Ebenen ein und wünschen Ihnen ein wirtschaftlich erfolgreicherer Jahr 2003.

Hubert Ruthmann
Präsident der IHK Nord Westfalen

Dr. Christian Brehmer
Hauptgeschäftsführer der
IHK Nord Westfalen



Seite 12

Die vergessene Zielgruppe

Die dramatischen Konsequenzen der alternden Bevölkerung werden immer noch nicht wahrgenommen. Erst wenige Unternehmen haben begonnen, sich mit altersgerechten Produkten und Dienstleistungen auf ein verändertes Geschäft einzustellen.

Wirtschaft steht zu „ihrem“ FMO

Bei einem Besuch am Flughafen Münster/Osnabrück freuten sich die Firmenchefs des „Initiativkreis FMO“ über den neuen erweiterten Linienflugplan. „Die Signalwirkung einer positiven Flughafenentwicklung auf die Unternehmen kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden“, unterstrich deren Sprecher Bandle den Standortfaktor FMO.



Seite 8

Aus der Traum ...

Bei seinem Gespräch mit den Führungsspitzen der IHK Nord Westfalen und Chefredakteuren der regionalen Medien drängte DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben auf einen Masterplan ohne Tabus.

Seite 30

Inhalt

- 1 **AusrufeZeichen**
- 4 **TerminBörse**
- 6 **NachrichtenPool**

Titelthema

- 12 **Über 60 und übersehen**
Die vergessene Zielgruppe der Senioren
- 13 **Geschäftsidee für Senioren**
Spezialshops mit allem, was das Leben im Alter leichter macht
- 14 **Die Alten nie unterschätzt**
Die Werbebranche hat diese Zielgruppe schon lange im Blick
- 16 **Die demografische Bombe**
Wir werden älter und weniger – das Ruhrgebiet noch etwas früher
- 17 **Der Preis ist hoch**
Betreutes Wohnen für alte Leute
- 18 **Noch lange nicht satt**
Der Wachstumsmarkt „Seniorenverpflegung“
- 20 **Noch kein großes Geschäft zu machen**
Humana-Vorstand über senioren-gerechte Nahrungsmittel
- 21 **Gepflegte Kundschaft**
Banken umwerben „Schätze des Altertums“

Themen

- 30 **Aus der Traum von einem schmerzfreien Deutschland**
DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben drängt auf Masterplan
- 32 **Mut zu frischen Ideen**
40 Jahre Wirtschaftsjunioren der IHK Nord Westfalen

- 38 **Gegen Aushöhlung der betrieblichen Substanz**
IHK-Widerstand beim NRW-Modell der Gewerbesteuerreform
- 40 **KICK – für gute Kontakte**
Mehr Kontaktbörsen für Ideen, Chancen und Kapital
- 41 **Insolvenzrisiko im Münsterland**
Der Bonitätsatlas Deutschland in regionaler Auswertung
- 76 **Maschinen den Kopf aufsetzen**
Betriebsbesichtigung beim IT- und Automatisierungsdienstleister Embigence

Profil

- 8 **Standortpolitik**
- 22 **Starthilfe |**
Unternehmensförderung
- 34 **Aus- und Weiterbildung**
- 42 **Recht | FairPlay**
- 46 **International**
- 47 **Innovation | Umwelt**

Wirtschaftsregion

- 24 **BetriebsWirtschaft**
- 35 **MenschenKenntnis**
- 36 **LebensWert**
- 44 **SteuerVorteil**
- 45 **WebWirtschaft**

Forum

- 48 **BörsenPlatz**
- 48 **Ämtliche Bekanntmachungen**
- 52 **Handelsressourcen**
- 75 **Impressum**
- 79 **Seminare**



Seite 32

Mut zu frischen Ideen

Die Wirtschaftsjunioren, die IHK-Initiative junger Unternehmer, Führungskräfte und Entscheider, wurde 40 Jahre alt. Nach so vielen Jahren ehrenamtlichen Engagements für die regionale Wirtschaft darf man auch mal kräftig feiern ...

Gegen Aushöhlung der betrieblichen Substanz

Auf vehementen Widerstand der IHK stieß beim 7. Kommunalpolitischen Forum der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern das NRW-Modell zur Reform der Gewerbesteuer.



Seite 38



Seite 47

Drei aus dem Vest ganz vorne

Nicht nur die Zahl der Bewerbungen, auch deren Qualität hat beim dritten Innovationspreis Ruhrgebiet 2002 zugenommen. Die Innovationen setzen „ein Signal für den Strukturwandel im Ruhrgebiet“.

Frauen, die was wollen

Martina Schmidt-Tanger, Diplompsychologin, Coach und Autorin, wird den Veranstaltungseigenen 2003 des Forums „Frauen u/Unternehmen e.V.“ eröffnen. Sie versucht Ihnen nahe zu bringen, wie Sie mit Ausstrahlung und dem Wissen um psychologische Kleinigkeiten in Körpersprache und Sprache Wirkung erzielen. Anmeldung Martha Freise, freise@ihk-nordwestfalen.de. Kosten 30,00 Euro.

5. Februar 2003, 17.30 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Geschäfte machen in Malaysia und Singapur

Steuerliche Vorteile und Rechtssicherheit bieten insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beste Investitionschancen bei geringem Risiko in Malaysia und Singapur. Zudem bieten diese Länder den Ausgangspunkt für den Einstieg in weitere Märkte Asiens, z. B. China. Kenner der Märkte informieren Sie praxisnah zu diesem Thema. Ansprechpartner: IHK Nord Westfalen, Thomas Weiß, Telefon (02 51) 707-199, weiss@ihk-nordwestfalen.de.

23. Januar 2003, IHK Nord Westfalen, Münster

Regionalwettbewerb

Geträumt. Gedacht. Gemacht. – Unter diesem Motto steht der Wettbewerb „Jugend forscht 2003“. Am 18. Februar 2003 findet der 17. Regionalwettbewerb Münster/Münsterland der IHK Nord Westfalen statt. www.ihk-nordwestfalen.de/innovation_technologie/jugend-forscht.cfm

Erfolgsrezepte im Mittelstand

Wirtschaft@Münster am 20. Februar

Trotz eines frostigen Konjunkturklimas gibt es nach wie vor Unternehmen im Mittelstand, die sich erfolgreich im Markt behaupten und sogar Anteile hinzugewinnen. „Hidden Champions“ – was man von Marktführern im Mittelstand lernen kann“ ist daher das besonders aktuelle Thema der Veranstaltung Wirtschaft@Münster 2003, die die Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität und die IHK Nord Westfalen planen.

Renommierte Referenten werden den Fragen nachgehen: Warum sind erfolgreiche Mittelständler erfolgreich? Gibt es ein Grundmuster, nach dem Mittelständler Marktanteile erwirtschaften, von denen Großkonzerne nur träumen? Wie werden die zentralen Herausforderungen Innovation – Qualifizierung – Internationalisierung angegangen? Inwieweit lassen sich die Erkenntnisse heimlicher Gewinner verallgemeinern und übertragen? Prof. Scheide vom renommierten Institut für Weltwirtschaft in Kiel wird eine konjunkturelle Bestandsaufnahme präsentieren. In dem zweiten Themenblock geht es dann um die Erfolgsrezepte mittelständischer Marktführer, über die unter anderem Prof. Hermann Simon, Bestsellerautor und erfolgreicher Unternehmensberater aus Bonn, Stefan Baron, Chefredakteur der „Wirtschaftswoche“, sowie Christoph Pliete, Vorstand d.velop AG aus Gescher, diskutieren. Die Leitung übernimmt

Prof. Wolfgang Berens von der Westfälischen Wilhelms-Universität.

Wirtschaft@Münster ist als Forum für einen lebhaften Gedankenaustausch zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung gedacht. Kosten: 35 Euro. Anmeldung: Evelyn Wolpert, Telefon (02 51) 707-229, wolpert@ihk-nordwestfalen.de

20. Februar 2003, 15–18 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Ideen richtig managen

Direkt verwertbare Informationen für den richtigen Umgang mit Ideen im Betrieb stehen neben anschaulichen Unternehmensbeispielen im Mittelpunkt einer neuen Erfahrungsaustausch-Gruppe (ErfA-Gruppe), die die IHK Nord Westfalen gründet. Vor allem den mittelständischen Unternehmen soll durch Erfahrungsberichte der Wert des richtigen Umgangs mit Ideen verdeutlicht werden. Zudem berichten erfahrene Ideenmanager/-innen von neuesten Entwicklungen. Ergänzt wird das Programm durch regelmäßige Betriebsbesichtigungen. Bei Interesse bitte anmelden bei der IHK Nord Westfalen, Arnold Isken, Telefon (02 51) 707-219, isken@ihk-nordwestfalen.de.

11. März 2003, 18 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

„Go Europe“

Sechs Länder, 15 Industrie- und Handelskammern, vier Veranstaltungen: Die Industrie- und Handelskammern des Landes Nordrhein-Westfalen (IHKs) laden mit den Auslands-Handelskammern (AHKs) Belgien/Luxemburg, Großbritannien, Italien, Niederlande, Schweiz und Spanien erneut zu einer Gemeinschaftsaktion unter dem Motto „Go Europe West“ ein. Mit dieser Offensive sollen mittelständische Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen neue Kunden und Vertriebspartner in den wichtigsten Märkten Westeuropas finden. Die Exportoffensive bietet firmenspezifische Einzel- und Beratungsgespräche mit den Experten der AHKs zum Markteintritt im Ausland an. Teilnahmebedingungen unter www.ihk-nordwestfalen.de/ausseuwirtschaft_aktuell/veranstaltungen, telefonisch unter (02 51) 707-229.

„Go Europe West“ am 28. Januar 2003, IHK Nord Westfalen, Münster

☉ Dosenpfand und Gelbe Säcke

Abfallwirtschaft, Kommunen und Handel sehen tief greifenden Änderungen entgegen. Was bedeutet das Dosenpfand für Supermarktketten und Einzelhandel? Welche Auswirkungen hat die neue Gewerbeabfallverordnung? Wer wird künftig in den Städten und Gemeinden die Gelben Säcke abfahren und die Abfälle verwerten? Und wie kann bis zum 31. Mai 2005 sichergestellt werden, dass der sogenannte Restmüll komplett behandelt wird? Einige der brennenden Fragen, mit denen sich über 70 Fachleute beschäftigen werden. www.abfallwirtschaftstage.de.

27. bis 29. Januar 2003 in der Halle Münsterland, Münster

Wirtschaftspreis der Stadt Münster

Verleger Hölker ausgezeichnet

Mit dem Wirtschaftspreis 2002 der Stadt Münster wurde am 5. Dezember der Verleger Wolfgang Hölker (Hölker-Verlag, Copenrath, Spiegelpool) geehrt (vgl. Heft 11/2002, S. 92).

Oberrürgermeister Dr. Berthold Tillmann überreichte die Auszeichnung als Dank der Stadt für herausragende Leistungen des Unternehmers für den Wirtschaftsstandort Münster.

Die Preisverleihung erfolgte vor geladenen Gästen innerhalb des Mittelstandskongresses „M-Quadrat“ in der Halle Münsterland. Prof. Dr. Dr. Herbert Meffert, Präsidiumsmitglied der Bertelsmann-Stiftung, würdigte in seiner Laudatio den „fantastischen Realisten“ Hölker, der sein Unternehmen zu einem der

innovativsten und wichtigsten Kinderbuchverlage in Deutschland ausbaute. Dadurch habe er den Wirtschaftsstandort Münster durch die Sicherung bestehender und die Schaffung neuer Arbeitsplätze in besonderer Weise gestärkt.

Der hohe Bekanntheitsgrad der einzelnen Copenrath-Figuren, allen voran der Hase Felix, habe nachhaltig zur Bekanntheit Münsters beigetragen. Meffert hob auch Hölkers Einsatz für Kunst und Architektur hervor. Der Verlag war früher im Oerschen Hof beherbergt, der durch Hölkers Einsatz erhalten werden konnte. Der Umbau des Kornspeichers im Kreativ-Kai habe der Entwicklung des Stadthafens „weichstellende“ Impulse gegeben.

Sozialsponsoring

Werben und helfen!

Ein neues Sponsoring-Konzept macht seit einiger Zeit in NRW von sich reden: Mit einem signifikanten Logo dokumentieren Unternehmen ihr soziales Engagement nach außen. Dabei werden nicht einzelne Projekte begrenzt unterstützt, sondern dauerhafte Partnerschaften zwischen Wirtschaft und Sozialem etabliert. Als einer von mittlerweile neun regional aktiven Vereinen tritt „Sozialsponsoring Münster e.V.“ – ein Zusammenschluss von 19 sozialen, gemeinnützigen Organisationen – an die Öffentlichkeit, um für diese Idee zu werben. Der Grundgedanke ist einfach: In Zeiten knapper werdender öffentlicher Mittel schließen sich zunehmend soziale Initiativen zusammen und suchen gemeinsam nach neuen Bündnispartnern, um ihren gesellschaftlichen Auftrag weiterhin erfüllen zu können. Auf der anderen Seite gibt es immer mehr Unternehmer, die ihr Sponsoring nicht mehr nur in den klassischen Domänen Kultur und Sport verwirklichen möchten (s. a. Wirtschaftspiegel 12/01). Gegen eine jährliche Lizenzgebühr überlässt der Verein dem Nutzungspartner das Logo „Sozialsponsoring in Münster“ zur werblichen Nutzung und informiert seinerseits die Öffentlichkeit kontinuierlich über Anzahl und Namen der Sponsoren. Die Einnahmen aus den Lizenzverträgen kommen zu gleichen Teilen den Mitgliedsinitiativen des Vereins zugute. Informationen: Sozialsponsoring Münster e.V., Tel. (0251) 6 86 83 75, E-Mail: sozialsponsoring@muenster.de.



Top 100

Innovationspotenzial ausschöpfen

Für das Mittelstandsprojekt „TOP 100 - Die innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand“ läuft derzeit die Bewerbungsfrist. Das Benchmarking stellt das Innovationsmanagement mittelständischer Unternehmen auf den Prüfstand. Jene Unternehmen, die den Qualitätsanforderungen entsprechen, werden einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt. Zum Beispiel werden sie in dem zum Projekt gehörigen Buch porträtiert. Außerdem nehmen die TOP-100-Unternehmen an dem Wettbewerb um den „Innovator des Jahres“ teil. Das Be-

sondere: Die Teilnehmer erhalten überdies eine individuelle Stärken-/Schwächen-Analyse, um ihr Innovationspotenzial künftig noch besser auszu-schöpfen.

TOP 100 ist ein Schwesterprojekt des Arbeitgeberwettbewerbes TOP JOB. Stichtag ist der 31. Januar 2003, die Unterlagen können bis zum 10. Februar eingereicht werden. Der Bewerbungsbogen ist im Netz unter <http://www.top100.de> abzurufen oder per E-Mail bei info@compamedia.de zu bestellen.

Mittelstands-OSKAR:

Jetzt bundesweit!

Bereits zum 9. Mal wird die Öffentlichkeit aufgefordert, hervorragende mittelständische Unternehmen für den Wirtschafts- und Medienpreis „Ein OSKAR für den Mittelstand“ zu nominieren. Diesmal erstmals bundesweit zwischen Oder und Rhein, zwischen Alpen und Ostsee. Weitere Informationen: www.rm-oskar.de.

Aktion Münsterland

„Visionen und Realität“

„Jetzt erst recht“, könnte das aktuelle Motto der Aktion Münsterland für 2003 lauten. Nach zwölf Jahren erfolgreichem Regionalmarketing kommt für die Aktion Münsterland eine Phase harter Bewährung.

„Wir können den Wind nicht ändern. Aber wir können die Segel richtig setzen“, eröffnete Dr. Dieter Offergeld, Vorstandssprecher der Aktion Münsterland, die Mitgliederversammlung und beschrieb damit bildhaft die allgemeine raue Situation in Wirtschaft und Gesellschaft. Auch die Aktion Münsterland sei von der allgemeinen schwierigen finanziellen und wirtschaftlichen Situation nicht verschont geblieben. „Angesichts der konjunkturellen Lage ist es immer notwendiger geworden, Kräfte und Initiativen zu bündeln und gemeinsame Aktionen zum Nutzen der Gesamtregion zu starten. Die Aktion Münsterland hat 2002 die Netzwerkarbeit und die Förderung von Kooperationen im Münsterland als einen wichtigen Bestandteil in ihr Tagesgeschäft aufgenommen.“ Das Koordinationsbüro für Regionale Kulturpolitik sei Anfang 2002 wieder in die Räume der Geschäftsstelle der Aktion gezogen und die Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsförderern im Münsterland (awm) sei ebenfalls verstärkt worden.



Strategien für Unternehmerinnen und Frauen in Führungspositionen ...



Fotos: Krüdwagen

... vermittelte Dr. Rita Süßmuth (Foto 1.) den interessierten Zuhörerinnen auf der Jahresabschluss-Veranstaltung der Initiative „Frauen U|Unternehmen“ in der IHK Nord Westfalen. „Wer nicht kämpft, hat schon verloren“, ist das Motto der ehemaligen Bundesministerin und Bundespräsidentin. Aus ihren persönlichen Erfahrungen mit der Macht und der Politik entwickelt sie Strategien und Leitlinien, die sie an dem Abend in Münster erläuterte. Die Vorstandsriege der Frauen U|Unternehmen (v.r.), Ilona Tertilt, Dagmar Merfort, Dr. Gabi Kahler-Dunkel, IHK-Referentin Martha Freise und Renate Bratz, war ganz Ohr.

Red dot award

Punkt für Punkt mit gutem Design

Die Ausschreibung für den red dot award: product design 2003 hat begonnen. Das Design Zentrum Nordrhein-Westfalen lädt Designer und Unternehmen ein, sich in einem der renommiertesten Design-Wettbewerbe zu messen. Die Auszeichnung „red dot“ macht weithin sichtbar: Dieses Produkt gehört zu den besten am Markt – weltweit. „Es gibt keine Qualität ohne vergleichende Anschauung.“ Diese klare Erkenntnis von Designer Vilim Rasnata verdeutlicht,

warum ein Wettbewerb wie der red dot design award so wichtig ist: Besondere Qualität lässt sich nur über den Vergleich mit anderen feststellen. Alle in- und ausländischen Hersteller und Designer, deren Produkte in einem industriellen Fertigungsprozess hergestellt werden, können sich beim Wettbewerb anmelden. Die Produkte müssen innerhalb der zurückliegenden zwei Jahre am Markt eingeführt worden sein. Anmeldeschluss ist der 20. Januar 2003.

Infos: Anja Sell, Telefon (0201)-301 04 42.

www.red-dot-world.com

IHK Nord Westfalen

Seitmaringer Weg 61, 48151 Münster, mit Standorten in Bocholt und Gelsenkirchen, Willy-Brandt-Straße 3, Bocholt, Rathausplatz 7, Gelsenkirchen. Anfahrtskizzen unter: www.ihk-nordwestfalen.de/wo_sie_uns_finden/index.cfm.

Unternehmerinitiative zu Gast am FMO

Wirtschaft steht zu „ihrem“ Flughafen Münster/Osnabrück!

„Das ist der beste Linienflugplan aller Zeiten!“ Nicht ohne Stolz präsentierte FMO-Geschäftsführer Gerd Stöwer den rund 50 Unternehmern aus dem Münsterland, dem Emsland und dem Osnabrücker Land den neuen Winterflugplan 2002/2003. Die Firmenchefs, die sich seit 1996 im „Initiativkreis Flughafen Münster/Osnabrück“ (IFMO) für den FMO-Ausbau engagieren, vernahmen es mit Freude und sagten dem Flughafen weiterhin die volle Unterstützung zu. Wann immer es geht, wollen sie den FMO als Start- und Zielpunkt ihrer Geschäftsreisen nutzen und so „ihrem“ Flughafen den Rücken stärken.

Werner Bandle, Initiator und Sprecher des IFMO, weiß aus seiner langjährigen Vorstandsarbeit bei der BASF Coatings in Münster, welchen Stellenwert ein leistungsfähiger Flughafen heute für die Unternehmen hat: „Ohne den FMO würde so manches Unternehmen darüber

nachdenken müssen, ob diese Region den wachsenden globalen Mobilitätsansprüchen der Wirtschaft noch gerecht werden kann. Die Signalwirkung einer positiven Flughafenentwicklung auf die Unternehmen kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden“, unterstrich Bandle den Standortfaktor FMO.

Umso erfreuer kann die Unternehmer zur Kenntnis, dass der FMO die durch das Attentat auf das World-Trade-Center ausgelöste und die allgemeine konjunkturelle Schwäche verstärkte Talsohle nunmehr durchschritten hat und wieder auf Wachstumskurs ist. „Für das nächste Jahr erwarten wir wieder einen Anstieg bei den Passagierzahlen um rund fünf Prozent“, zeigte sich Stöwer optimistisch. Mit dazu beitragen werde ein Verkehrsangebot, das es so am FMO noch nicht gegeben habe. Als Beispiel nannte er die neuen City-Shuttles der Air Berlin nach Mailand und London, die ab Dezember



Seit rund einem Jahr fliegt auch die City-Air vom FMO aus und bietet Verbindungen nach Berlin, Leipzig, Dresden sowie nach Kopenhagen. Foto: FMO

um eine tägliche Verbindung nach Rom ergänzt werden. Mit attraktiven Preisen ab 29 Euro seien diese Angebote zur Zeit der Renner sowohl bei den Privat- als auch bei den Geschäftsreisenden.

Gute Verbindungen – dafür sorgt am FMO seit Anfang des Jahres auch eine neue Fluggesellschaft: Die city-air mit ihren Zielen Berlin, Leipzig und Dresden sowie als Zubringer zum weltweiten Netz der SAS in Kopenhagen. city-air-Geschäftsführer Ernst Brokals machte keinen Hehl aus den Ambitionen seines Unternehmens: „Wir fühlen uns als der

Home-Carrier am FMO“, unterstrich Brokals seine Absichten, das Angebot der city-air am FMO noch auszuweiten. „Hierfür brauchen wir aber Ihre Unterstützung“, warb er bei den Unternehmern darum, die angebotenen Verbindungen auch zu nutzen.

Zuspruch bekam er hierbei vom IFMO-Vorsitzenden Werner Bandle: „Wer den Ausbau des FMO will, der muss ihn nutzen“, verwies er auf den Zusammenhang zwischen Angebot und Nachfrage. Wie so häufig im Leben geniesse es jedoch nicht, Gutes zu tun, man müsse auch darüber reden.

Industrie in Münster

Von Bartenwerffer neuer Sprecher der IiM

Neuer Sprecher der Unternehmerinitiative „Industrie in Münster“ (IiM) ist Michael von Bartenwerffer, Geschäftsführer der Winkhaus Gruppe. Die Mitglieder der IiM, der zehn Industrieunternehmen aus Münster angehören, wählten ihn am 27. November zum Nachfolger von Werner Bandle, der die Funktion seit der Gründung der IiM-Vorgängereinrichtung vor acht Jahren ausübte. Einstimmig sprachen sich die Industrieunternehmen auch für Heinz-Jürgen Buss (Geschäftsführer der Josef Tepper Aufzüge GmbH & Co. KG) aus, der das erstmals geschaffene Amt des stellvertretenden Sprechers übernimmt.

Von Bartenwerffer dankte Bandle „für das ungemein engagierte, gleichzeitig aber auch diplomatische Auftreten“ im Interesse einer vernünftigen wirtschaftlichen Entwicklung der Stadt, bei der die Bedeutung der Industrie lange Zeit falsch eingeschätzt worden sei.

Der neue Vorsitzende erinnerte insbesondere an den Schüler-



Der neue Sprecher der Unternehmerinitiative „Industrie in Münster“, Michael von Bartenwerffer, bedankt sich bei seinem Vorgänger Werner Bandle gemeinsam mit dem stellvertretenden Sprecher Heinz-Jürgen Buss und dem stellvertretenden IHK-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Verst. (v.l.). Foto: Kridenwagen

wettbewerb „bizz4U“ (business for you), an die Ausstellung „Industrie in Münster“ im Stadtmuseum sowie an die umfassende Aufarbeitung der Industriegeschichte im gleichnamigen Buch, das sowohl für neue Erkenntnisse als auch für eine geänderte Einstellung gegenüber der Industrie gesorgt habe.

Bandle sah sein ehrenamtliches Engagement „fast als natürliche Fortsetzung“ seiner beruflichen

Führungstätigkeit an. „Die Industrie braucht vernünftige Rahmenbedingungen vor Ort, um ihre Funktion als Produktivkraft und wirtschaftliche Stütze der Gesellschaft erfüllen zu können“, machte er noch einmal klar. Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor seien in sehr hohem Maße von einer gesunden Industriestruktur abhängig, wie die IHK wiederholt durch Studien bewiesen habe.

– gk –



Dr. Christian Brehmer, der Vorsitzende von Gfö und Auswahljury, gratuliert Anke Saur zum Bernard-Rincklake-Preis.

Rincklake-Preis

Hervorragende Diplomarbeiten

Mit ihren Abschlussarbeiten überzeugten Anke Saur und Stephan-Peter Blöb nicht nur die Betreuer und Prüfer der Fachhochschule Münster, sondern auch die Jury der Gesellschaft der Förderer der Fachhochschule (Gfö). Sie erhielten im Dezember die diesjährigen Bernard-Rincklake-Preise, die jeweils mit 650 Euro dotiert sind.

Soziale Arbeit mit gewalttätigen Frauen und Mädchen war Thema der Diplomarbeit von Anke Saur. Die Arbeit stellt einen wichtigen Beitrag aktueller Praxisforschung dar, betonte Prof. Dr. Irmgard Janßen vom Fachbereich Sozialwesen der FH.

Dass Gold sehr edel ist und nur unter extremen Bedingungen mit anderen Stoffen reagiert, ist bekannt.

Für die technische Nutzung werden aber häufig genau diese schwer herzustellenden Bedingungen benötigt. Oft entstehen erst durch die Verbindung mit mehreren Elementen Eigenschaften, die für eine bestimmte Anwendung erforderlich sind. Mit den Verbindungen von Gold mit anderen Elementen und wie man diese für bestimmte Anwendungen nutzen kann, hat Peter Blöb in seiner Diplomarbeit untersucht.

Luftverkehr

Mehrwertsteuerpflicht abgelehnt

Schädlich und in der Sache falsch – so bewerten der Deutsche Industrie- und Handelskammerrat (DIHK) und die IHK Nord Westfalen die Pläne der Bundesregierung zur Einführung einer Mehrwertsteuerpflicht für grenzüberschreitende Flüge. Die bisherige Steuerbefreiung soll im Rahmen des Steuervergünstigungsabbaugesetzes aufgehoben werden. Für internationale Flüge innerhalb der EU müsste dann zumindest für den deut-

schen Streckenanteil Mehrwertsteuer gezahlt werden. Angesichts der hohen Preisensibilität vieler Kunden ist schon bei einer geringen Erhöhung der Ticketpreise für Flüge von deutschen Flughäfen ein weiteres Abwandern zu erwarten. Auch der Flughafen Münster/Osnabrück müsste bei Einführung der Mehrwertsteuerpflicht damit rechnen, insbesondere im Touristikverkehr Kunden an den Flughäfen Amsterdam-Schiphol zu verlieren.

Bezirksregierung

Eine Million für Gladbeck

Mit 1 013 000 Euro fördert die Bezirksregierung Münster den ersten Schritt für die bauliche Umgestaltung der Maschinenhalle Zweckel in Gladbeck in einen Standort der Triennale. Für den Stadtteil Lehmkuhlebel in Bottrop hat die Bezirksregierung Münster 205 000 Euro bewilligt. Der Sektor der Stadt ist in das Programm „Stadtteil mit besonderem Erneuerungsbedarf“ aufgenommen worden.

Bewachungs- gewerbe aufgepasst!

Citystreifen, Detektive und Türsteher aufgepasst: Wer das Leben oder Eigentum anderer Personen gewerbsmäßig überwacht, muss zum 1. Januar 2003 beziehungsweise zum 15. Januar 2003 neue Vorschriften beachten. Dann tritt das novellierte Bewachungsgewerberecht in Kraft. Neu eingeführt werden eine Sachkundeprüfung für die zuvor genannten sowie eine Verlängerung des Unterrichtsverfahrens auf 40 Stunden für Mitarbeiter bzw. 80 Stunden für Selbstständige für andere Bewachungstätigkeiten. Neu auch weitere Pflichten, die sich auf Betriebsablauf und Personaleinstellung auswirken. Ein Merkblatt mit ausführlichen Erläuterungen können Sie bei der IHK Nord Westfalen anfordern unter Tel. (02 51) 707-100 oder finden Sie im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de/Dienstleistungsbranchen.

Kommunen rufen um Hilfe

In einen „Dülmener Appell“ griff am 4. Dezember die Krisensitzung der Städte und Gemeinden aus dem Kreis Coesfeld. Alle Sprecher sahen konkret die Aushöhung und damit die Gefährdung der kommunalen Selbstverwaltung. Und einige waren sie sich in der Forderung nach dem Konnexitätsprinzip – was heißen soll: Wer die Musik bestellt, bezahlt sie auch. Den Kommunen werden „von oben“ immer neue Aufgaben aufgebürdet, aber Geld erhalten sie dafür nicht. Die Kommunalpolitiker forderten „die sofortige und rückwirkende zwingende Einführung des Konnexitätsprinzips“ sowie die Abschaffung der neu eingeführten Krankenhaus-Investitionsumlage.

Niederländisches Steuerrecht

„Doppelpass mit Paragraphen“

Den anschließenden gemeinsamen Besuch des Fußballländerspiels Deutschland-Niederlande (Endstand: 1:3) am 20. November verband die IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen mit einer „Aufwärmanveranstaltung“. Zusammen mit der Deutsch-Niederländischen Handelskammer in Den Haag (AHK) informierte sie 50 Unternehmensvertreter aus der Region über die Grundzüge des niederländischen Steuerrechts. Die Ergebnisse fasst IHK-Geschäftsführer Christoph Pieper zusammen: „Die Niederlande sind auch für unsere einheimischen Unternehmen nach wie vor ein attraktiver Nachbarmarkt. Die Wirtschaftsentwicklung, die bei uns zur Krise ausartet, erfährt dort allenfalls eine ‚Delle‘. Niederlas-

sungen oder Betriebsstätten, die unsere Firmen dort zur Markterschließung errichten, treffen

auf steuerliche Rahmenbedingungen, von denen wir hier nur träumen können.“



(v.l.) IHK-Außenwirtschaftsreferent Gerd Laudwein, Christian Pick (AHK Den Haag), IHK-Geschäftsführer Christoph Pieper, Steuerberater J. G. Bossink (Sozietät Kroesel Wevers, Oldenzaal), Günter Gülker (AHK Den Haag), Steuerberater B. J. M. Goldschmidt (Sozietät Kroesel Wevers). Foto: IHK

IHK-Regionalausschuss Bottrop

„RuhrPottCard ein Renner“

Das neue Steinkohlenkraftwerk und die RuhrPottCard waren zwei Themen des IHK-Regionalausschusses für die Stadt Bottrop, der unter der Leitung von IHK-Vizepräsident Udo Weischede bei der Volksbank

Kirchhellen eG in Bottrop-Kirchhellen tagte. „Ein Schlüssel zu den Ruhrgebiets-Events kann die RuhrPottCard sein“, meinte Anja Jürgens, Ruhrgebiet Tourismus GmbH. Im Jahr 2002 nutzten bereits 50000

Kunden die RuhrPottCard. Wir müssen unsere Chancen als Reiseziel nicht nur in der Region, sondern bundesweit nutzen. Hier hat sich die RuhrPottCard als echter Renner erwiesen“, betonte Anja Jürgens.

IHK-Regionalausschuss Gelsenkirchen

Neues Steinkohlenkraftwerk?

„Neue Steinkohlenkraftwerke werden schon allein aufgrund der Stilllegungen der bis zu 40 Jahre bestehenden Anlagen und des Ausstiegs aus der Kernkraft spätestens 2010 nötig sein“, informierte Gerhard Seibel, Geschäftsführer der E.ON Engineering GmbH, die Unternehmer des IHK-Regionalausschusses für die Stadt Gelsenkirchen, der unter Leitung von IHK-Vizepräsident Ulrich Rehmann bei der E.ON Kraftwerke GmbH in Gelsenkirchen-Scholven tagte.

Als Standort erscheine das nördliche Ruhrgebiet mit bereits genehmigten Kraftwerksanlagen und allen Infrastruktureinrichtungen als besonders

geeignet. „Unser Ziel muss es sein, ein solches Referenzkraftwerk mit neuester Technologie in unsere Region zu bekommen“, forderte Ulrich Rehmann. „Der Flugplatz Loemühle ist eine Einrichtung von regionalwirtschaftlicher Bedeutung und bietet die Chance, mit der Ansiedlung des airParks 300 neue Arbeitsplätze schaffen zu können“, erläuterte Karl-F. Schulte-Uebbing, Leiter der IHK-Geschäftsführer. „Wir können es uns unter regionalwirtschaftlicher Sicht nicht leisten, eine bestehende Verkehrseinrichtung dieser Art zu schließen“, fasste Ulrich Rehmann die Diskussion des Ausschusses zusammen.

Über 60 und übersehen

Die dramatischen Konsequenzen der alternden Bevölkerung werden immer noch nicht wahrgenommen. Erst wenige Unternehmen haben begonnen, sich mit altersgerechten Produkten und Dienstleistungen auf ein verändertes Geschäft einzustellen.

Die Konjunktur auf Talfalt, steigende Kosten, wegbrechende Märkte, Insolvenzwelle und ungelöste Strukturprobleme in der Gesellschaft – viele Unternehmen stehen mit dem Rücken zur Wand, kämpfen um das tägliche Überleben. Dabei kommt die wahre Revolution auf leisen Sohlen, aber unaufhörlich – mit weitreichenderen Folgen, als sich die meisten vorstellen können: die „Versilberung“ unserer Gesellschaft.

Alterung nicht aufzuhalten

Es gibt nur wenige Größen, die sich so sicher vorhersagen lassen, wie die Bevölkerungsentwicklung. Und da ist die Alterung schon jetzt, selbst wenn sich die Zahl der Babys verdoppelte, nicht mehr aufzuhalten: die Zahl der über 60-Jährigen liegt heute schon über 40 Prozent der Personen im Erwerbsalter und wird kontinuierlich auf 74 Prozent steigen bis zum gar nicht so fernen Jahr 2015. Nach Schätzungen der Bundesanstalt

für Arbeit sind schon in zehn Jahren nur noch 20 Prozent der Erwerbstätigen jünger als 30 (!) Jahre und rund 30 Prozent älter als 50 Jahre. Bereits ab 2007, so die Experten, wird es den Unternehmen auf breiter Front schwer fallen, Auszubildende zu bekommen, danach auch andere Mitarbeiter. Der Fachkräftemangel wird überall noch stärker.

Deutschland wird grau, aber nicht erst mit voller Wucht unvermittelt im Jahr 2015, sondern schleichend ab Mitte dieses Jahrzehnts mit immer größer werdendem Moment. Die Wirtschaft hat sich bislang vergleichsweise wenig um die Bedürfnisse ihrer alternden Kunden gekümmert, um die neuen Märkte und anderen Produktanforderungen.

Die Werbung ist ein Indikator dafür: Jugend ist Trumpf, als läge das Heil allein in deren Taschengeld. Aber das sind vergleichsweise läppische 3,5 Milliarden Euro monatlich – was ist das im Vergleich zu den 8 Milliarden Euro, über die die über 60-Jährigen verfügen? Es hat den Anschein, als erschienen die reichsten Alten aller Zeiten immer noch nicht auf dem Radarschirm der Unternehmen.

Innovationen für Senioren

Ansatzpunkte für „silberne“ Produktinnovationen kann jeder erkennen, der die Augen offen hält: Wie viel Kraft ist nötig, um ein maschinell verpacktes Paket von Amazon zu öffnen? Können ältere Leute überhaupt noch ein Handy bedienen, bei denen Entwickler unter 30 offensichtlich den Ehrgeiz haben, diese immer kleiner zu machen und mit immer mehr jugendorientierten „gimmicks“ auszustatten? Warum fürchten Senioren verschämt, aber häufig zu Kindermahrung in Minigläsern? Wie sieht eigentlich unsere Verkehrssituation aus, wenn bei 35 Millionen Autos immer mehr ältere Leute mit verlangsamer Reaktion hinter dem Steuer sitzen?

Bekennende Markenwechsler

Beim täglichen Einkauf sind ältere Leute wesentlich experimentierfreudiger als häufig gedacht – 60 Prozent

sind bekennende Markenwechsler und durchaus nicht auf Stützstrümpfe und Doppelherz fixiert. In der Produktkategorie Körperpflegemittel sind die Hälfte aller Käufer bereits heute über 50 Jahre alt – aber nur drei Prozent der Werbung wird gezielt für diese Käufergruppe eingesetzt. „Voll daneben“ auch das Werbefemsehen, selbst nach Ansicht der Werbeexperten: in einer Umfrage bemängelten 72 Prozent die einseitige Fixierung auf junge Zielgruppen.

Inzwischen, in den letzten fünf Jahren etwa, fällt das ungeschriebene Tabu, das eigene Unternehmensimage mit älteren Leuten in Verbindung zu bringen. Warum auch, wenn das Durchschnittsalter der Käufer einer Harley Davidson ohnehin schon bei 52 Jahren liegt? Italienische Modedesigner wie Prada, Gucci und Armani setzen den Trend für reifere Kunden, mit weitem Schnitt, höherer Taille sowie Farben, die zum blas-

seren Teint passen. Im Kosmetikbereich wirbt Filmdiva Catherine Deneuve, 58, für Haarpflege von L'Oréal. In Deutschland ist die Beiersdorf ähnlich erfolgreich mit Produkten für die „reife Haut“.

Dennoch wäre das Angebot von „Seniorenreisen“ vermutlich ein Flop – besser dürften wohl solche für die Generation 50+ mit hohem Komfort laufen. Dies passt in das Lebensgefühl vieler aus der älteren Generation: In der späten Lebensphase das nachholen, was möglicherweise vorher versäumt wurde. Nicht unbedingt wollen sie erinnert werden, dass die Haut etwas mehr Falten bekommen hat. Wohl aber wollen sie immer noch ins Konzert der Rolling Stones gehen, um leicht arthritischen Stars wie Keith Richard und Mick Jagger zuzujubeln, die in gutem Großvateralter sind.

Bodo Risch
risch@ihk-nordwestfalen.de

Spezialshops

Geschäftsidee für Senioren

Es gibt Spezialshops für Segler, für Spielkinder, für Modelleisenbahnbauer, für Stricklesen – und seit 1993 auch für Senioren.

Bereits an 19 Standorten bundesweit kann man (fast) alles, was das Leben im Alter leichter macht, in einem Senio-Fachhandel für Senioren kaufen. „Mein Telefon wählt immer falsch!“ – Sollte derjenige, der so etwas sagt, ein älterer Herr sein, dann liegt das Problem vermutlich nicht in der Technik des Telefons, sondern in der Größe der Tasten. Wenn die Tasten klein, aber die Finger von der Gicht geschwollen und unbeweglich geworden sind, wird das Wählen zum Glückspiel. Telefone mit Großtasten gehörten zu den „Rennern“ im Weihnachtsgeschäft des Senio-Handels in Recklinghausen-Süd. „Gut gehen derzeit TV-Lupen und sprechende Artikel, wie Armbanduhren oder Wecker, die auf Knopfdruck die Zeit ansagen, oder Waagen, die das Gewicht ansagen“, erläutert die Inhaberin Margret Sandner. „Die Senio-Produkte helfen älteren Personen, länger ihre Selbstständigkeit zu erhalten oder erleichtern ihnen einfach nur den Alltag“, erläutert Inhaber Klaus Sandner. Dass man im Umgang mit Senioren als Einzelhändler viel Verständnis und Geduld aufbringen muss, wissen er und seine Frau nur zu gut. „Viele ältere Menschen treffen nur zögerlich Entscheidungen“. Die Sandners nehmen's gelassen, denn sie kennen die Kundschaft schon länger. Bevor sie das Senio-Geschäft



Margret und Klaus Sandner bieten in ihrem Senio-Fachgeschäft von der Leselupe über das Großtasentelefon Produkte für ältere Menschen an.

Foto: Ifland

aufmachten, boten sie bereits seit 18 Jahren in dem Bettenfachgeschäft gegenüber Betten auch für weniger mobile Leute an. Das „Komfort-Bettgestell mit veränderbarer Sitz- und Liegehöhe“ wird schließlich vorzugsweise von Senioren gekauft, auch wenn es nicht „Senioren-Bett“ heißt.

Damals schon haben sie davon profitiert, dass die Bevölkerung von Recklinghausen-Süd eher über dem Altersdurchschnitt liegt. Von der Nachbarschaft allein kann und muss das Geschäft nicht leben: „Erst letzten Freitag hatten wir Kunden aus Dülmen, die uns im Internet gefunden hatten“, freut sich Klaus Sandner. www.senio.de – ha-



Why not? Warum werden so wenig Produkte und Dienstleistungen speziell für ältere Menschen angeboten?

Foto: photopool/ibissan

Werbung und Senioren:

Die Alten nie unterschätzt

Die Werbung ist jung und sexy, weil die Werbebranche es ist! „Wir können auch anders“, sagen Werbepraktiker aus Nord-Westfalen.

Inzwischen weiß es die ganze Republik: „Geiz ist geil!“ Pubertäre Attitüde scheint stilbildend für die Werbung von heute zu sein. Und das nicht erst, seit zwei Billiganbieter von Elektrowaren, übrigens Töchter derselben Konzernmutter, die Albernheit als Werbewaffe in ihrem ruinösen Preiskampf gegen den Einzelhandel entdeckt haben. Sei jung, sexy, schrill! Das sind die Botschaften, die bei einem jungen Publikum haften bleiben. Wer alte Menschen in den massiven Werbekampagnen von heute als Zielgruppe oder gar als Modell sucht, wird nicht fündig.

Wahrnehmungsproblem

Hat die Werbung also die Alten vergessen? „Ganz und gar nicht“, verneint Klaus-Peter Kockmeyer, Chef der Werbeagentur K P & Z Werbeagentur GmbH in Münster, und mit ihm viele Kollegen aus Nord-Westfalen. Sie wehren sich vehement gegen das Image der Werbebranche als Verstärker und Lautsprecher des Jugendkultes und der Spaßgesellschaft in einem vergreisenden Land. Und sie wehren sich gegen den Vorwurf, dass ihrem überwiegend jungen Personal Lust und Lebenserfahrung fehlt, sich mit der Generation ihrer Väter und Mütter beruflich zu beschäftigen. Wer sein Handwerk gelernt habe, der könne auch mit 30 gute Werbung für ältere Zielgruppen entwerfen, spricht Kockmeyer von einer hohen Professionalität in seiner Branche. Was es aber gibt, da sind sich die Agenturleiter einig, ist ein Wahrnehmungsproblem, das drei Gründe hat.

Entwicklung im Blick

Erstens: Die oberflächlichen Werbekampagnen für junge Leute ziehen die Aufmerk-

samkeit auf sich, weil sie aggressiv sind und mit hohem Aufwand geführt werden. „Darüber gerät vieles andere aus dem Blick“, meint Ulrich Brüggemann von der BF Brüggemann und Freunde GmbH in Borken. Gerade die Werbebranche beobachtet die demografische Entwicklung sorgfältig und reagiere entsprechend. „Nicht wenige Agenturen haben sich regelrecht auf Altenmarketing konzentriert“, so Brüggemann: Seine Erfahrung: Heute gibt es durchaus erfolgreiche Konzepte für die Zielgruppe der über 60-Jährigen.

„Es gibt keine Alten“

Zweitens: Senioren können es nicht leiden, in der Werbung als Alte dargestellt und angesprochen zu werden. „Das wundert nicht. Wer möchte schon über seine Defizite definiert werden“, erklärt Martin Funke von der Agentur Fundus Werbung + Kommunikation GmbH in Münster. Die über 60-Jährigen von heute fühlten sich bedeutend jünger als sie eigentlich sind. Dieses Lebensgefühl könne Werbung nicht ignorieren, wenn sie erfolgreich sein wolle, erklärt Funke. Kollege Michael Hawig von der Createam Werbeagentur oHG in Marl drückt die Konsequenzen des neuen Selbstverständnisses vieler Senioren für seine Branche noch drastischer aus. „Wir können keine Werbung für Alte machen, weil es keine Alten gibt. Zumindest würde sich die angestrebte Zielgruppe vehement dagegen wehren, sich in die Kategorie „Alt“ einordnen zu lassen.“

Leiser und informativer

Drittens: Werbung orientiert sich grundsätzlich an Zielgruppen. „Werbung für ältere Menschen ist vielfältig und dabei

so spezifisch, dass sie von anderen Zielgruppen gar nicht wahrgenommen wird“, so Hawig. Das betrifft zum einen die Auswahl der Medien. Unzählige Magazine und Zeitschriften, die junge Leute erst gar nicht in die Hand nehmen, sind auch heute voll mit Kleinanzeigen für Produktwerbung ausschließlich für Senioren. Das Wohl und Wehe ganzer Branchen hängt davon ab. Zum anderen – und damit schließt sich der Bogen zum ersten Punkt der Aufzählung – ist Werbung für ältere Zielgruppen einfach anders als die für junge Leute: nicht so schrill, nicht so aufdringlich, dafür leiser, informativer und mit weniger Breitenwirkung. Denn die Erfahrung zeigt: Je lebenserfahrener der Konsument, je mehr interessiert ihn der Nutzen eines Produktes. Anders gesagt: Ältere Kunden lassen sich mit oberflächlicher Werbung nicht über den Tisch ziehen.

Potenzial nicht unterschätzt

„Man tut der Wirtschaft und ihren Marketingleuten unrecht, wenn man behauptet, dass sie das wirtschaftliche Potenzial der Alten unterschätzen“, ist Ulrich Brüggemann überzeugt. Sicher ist es aber auch, dass die Anforderungen an die Werbebranche mit der demografischen Entwicklung steigen werden. Die Spartrupfmentalität hält er ebenso für ein Auslaufmodell wie

„Werden Mediaplaner mit 35 erschossen?“

Christoph Wild, ARD Werbung Sales & Services, auf dem 22. Stuttgarter Tag der Medienpädagogik, 1999

„Ich habe immer mal wieder mit Agenturen zu tun, treffe dort aber äußerst selten Mediaplaner, die älter als sagen wir mal 35 Jahre sind. Ich weiß gar nicht, was Agenturen mit älteren Mediaplanern machen: Steigen die alle auf, aber wohin? Oder werden Mediaplaner mit 35 einfach erschossen? ... Mediaplaner beurteilen also eine Generation, der sie selbst nicht angehören (vielleicht auch nicht angehören wollen). Werbung ist jung und sexy, wie sie selbst und hat nichts mit der Generation ihrer Väter und Mütter zu tun. Und auch junge Produktmanager haben vergleichsweise wenig Lust, sich mit einer älteren Zielgruppe auseinanderzusetzen – zumal sie befürchten, dass die von ihnen zu verantwortende Marke mit der Zielgruppe älter wird und mit diesem älteren Image für jüngere (sprich: nachwachsende) Konsumentenzielgruppen unattraktiv wird.“

das unverrückbare Markenbewusstsein. Was er damit meint: Schon heute sitzen die 60- und 70-Jährigen nicht mehr so sehr auf ihrem Geld. Und sie haben gelernt, dass nicht nur Miele gute Waschmaschinen baut.

Rückzug des Albernern

Das eröffnet neue Möglichkeiten, auf die sich die Werbebranche nach Beobachtung

von Martin Funke mehr und mehr einstellt. Der viel zitierte Jugendkult weiche einer größeren Ernsthaftigkeit. Der Werbestil ändere sich. „Das Albernere ist auf dem Rückzug. Das kommt nämlich bei älteren Kunden überhaupt nicht an.“ Was für ihn nicht bedeutet, dass die Werbung ihren Humor verlieren darf. Funke: „Im Gegenteil, die medienaffinen Senioren sind anspruchsvoller in Sachen Werbung. Sie muss kreativ, seriös und informativ sein.“ – bs –

Das Ruhrgebiet ist uns voraus

Die demografische Bombe

Es gibt kein Entrinnen: Wir werden älter und weniger. Die demografische Bombe trifft uns alle – die einen allerdings früher als andere:

Während beispielsweise Nordrhein-Westfalen insgesamt bis 2015 eine kaum spürbare Bevölkerungsabnahme von gerade mal –1,2 Prozent zu verzeichnen hat, verliert das Ruhrgebiet im selben Zeitraum bis zu 7 Prozent seiner Bevölkerung und bis zu 8 Prozent seines Erwerbspotenzials. Der deutsche Durchschnitt liegt hier nur bei 3,4 Prozent. Nach Schätzung von Prof. Paul Klemmer vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung ist das Ruhrgebiet in diesem Punkt dem Bundesgebiet um 25 Jahre voraus.

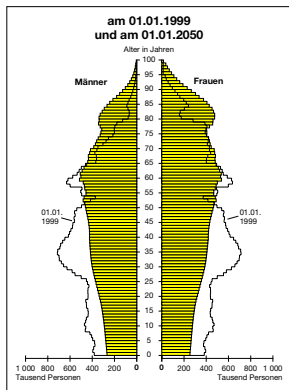
Interessant ist daher, was Klemmer in seiner Studie „Steht das Ruhrgebiet vor einer demographischen Herausforderung?“ über die künftige demografische Entwicklung

im Ruhrgebiet und ihre sozial-ökonomischen Implikationen sagt.

Die Ruhrgebietsbevölkerung wird demnach bis zum Jahre 2015 um 374.000 Einwohner schrumpfen – Das wäre gegenüber 1998 ein Minus von fast 7 Prozent. Der Anteil der 19- bis unter 40-Jährigen an den Erwerbsfähigen im Ruhrgebiet wird sich auf 46,07 Prozent verringern (1998: 52,5 Prozent).

Klemmer prophezeit dem Ruhrgebiet aufgrund des Einwohnerrückgangs einen Kaufkraftverlust von jährlich 10,3 Mrd. DM. Dadurch wird es dort, aber insbesondere in der Emscher-Lippe-Zone, „verstärkt zur Schließung von Filialen im Bereich des Handels, aber auch bei den Banken und Versicherungen kommen“. Das wiederum mindere die Wohnqualität und infolgedessen die Immobilienwerte, was längerfristig wiederum zu einer weiteren Abwanderung der deutschen Bevölkerung führe.

Nicht nur die Händler, auch die Kommunen brauchen Einwohner. Weniger Einwohner – weniger kommunale Zuweisungen. Und das bei tendenziell steigenden kommunalen Ausgaben, denn die verstärkte Immigration fordert auch verstärkte Integrationsbemühungen der Kommunen z. B. in Kindergärten und Schulen.



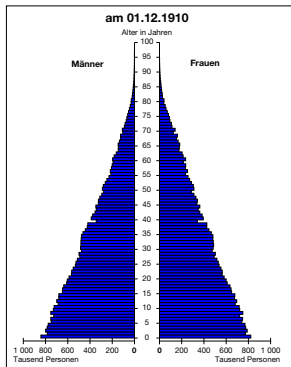
Die Schaubilder zeigen den Altersaufbau der Bevölkerung im Ruhrgebiet.
Quelle: Statistisches Bundesamt 2000 – 15 – 0346

Auch das Gesundheitswesen, ohnehin nicht gerade kraftstrotzend, wird auf regionaler Ebene noch stärker in die Knie gehen als bundesweit. In 2050 werden über 41 Prozent der Menschen, die in ein Krankenhaus gehen, über 75 Jahre alt sein. 1998 betrug der Anteil noch 18 Prozent. Da die Älteren wesentlich länger im Krankenhaus verweilen und im Schnitt einen höheren Pflegebedarf haben, wird der Bedarf an Krankenhäusern gravierend anwachsen.

Die Folgen der Alterung und Schrumpfung gehen also über das Rentensystem hinaus. Und die demografische Entwicklung lässt sich nicht mehr aufhalten: Im Ruhrgebiet wird nicht einmal die Verdoppelung der Geburtenrate reichen, um den Bevölkerungsstand zu halten.

- haa -

Paul Klemmer: Steht das Ruhrgebiet vor einer demographischen Herausforderung? Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, ISBN 3-928739-74-3



Betreutes Wohnen für Senioren

Der Preis ist hoch

Zentral, komfortabel, unabhängig. Das Betreute Wohnen liefert Senioren ein attraktives Konzept für einen selbstbestimmten Lebensabend. Nur: Es ist nicht gerade billig!

In den Häusern für Betreutes Wohnen ist an vieles gedacht. Treppen und Aufzüge sind mit Schanzern für Rollstühle oder Gehwagen ausgestattet. An den Wänden im Flur sind Geländer zum Aufstützen angebracht. Das lästige Suchen nach dem Lichtschalter im Dunkeln entfällt dank elektronisch gesteuerter Lichtschranken. Die Küchenarbeit kann im Sitzen erledigt werden. Und geht es einmal nicht so gut, wird einfach der Alarmknopf in Bad, Schlaf- oder Wohnzimmer gedrückt.

Idealerweise liegt das Einkaufszentrum vor der Haustür. Die Hausverwaltung hat Verträge mit einem Pflegedienst und einem

Reinigungsunternehmen geschlossen, die bei Bedarf sofort parat stehen. Wer möchte, trifft sich abends mit gleichgesinnten Bewohnern im Gemeinschaftsraum zum Singen, zu Vorträgen oder Computerkursen.

Allerdings: Betreutes Wohnen hat seinen Preis. Alfons Ovelgönne vom Fachbereich Schule, Kultur, Soziales und Jugend im Kreis Coesfeld berechnet für eine etwa 50 m² große Wohnung eine monatliche Kaltmiete von mindestens 800 Euro zuzüglich 200 Euro Nebenkosten. Soll aus der Wohnung eine Eigentumswohnung werden, muss mit einem Preis, der bis zu zehn Prozent über dem konventioneller Wohnungen liegt, ge-

rechnet werden. Dazu kommt die Betreuungspauschale von etwa 100 Euro pro Person. Der Anschluss an eine Notrufzentrale kostet laut Ovelgönne bis zu 30 Euro im Monat, eine regelmäßig verfügbare Betreuungskraft etwa 50 Euro und ein Hausmeister bis zu 20 Euro monatlich. Die Wohnung ist damit aber immer noch nicht gepflegt – etwa 150 Euro – und das Essen nicht gekocht – rund 200 Euro im Monat. Macht zusammen über 1500 Euro allein für Lebenshaltungskosten.

Wer jetzt noch die Bahnfahrkarte, die Oma zu den Enkeln bringt, die Unterlagen für das Studium im Alter und vielleicht sogar noch einen neuen Fernseher dazurechnet, dem ist klar: Das selbstbestimmte, unabhängige Leben – eigentlich eine Selbstverständlichkeit – wird im Alter zu einem teuren Luxus.

Birgit Dieckmann

Interview

Den Kopf im Sand

Prof. Dr. Ulrich van Suntum, Direktor des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, im Interview mit dem Wirtschaftsspiegel.

Wie bereitet sich der Wohnungsmarkt in den Kommunen auf die Überalterung der Gesellschaft vor?

Eigentlich überhaupt nicht. Das Bewusstsein ist in den Kommunen diesbezüglich gänzlich ungeschärft. Ihre Infrastruktur ist auf Familien mit Kindern ausgerichtet. In einigen Jahren werden allerdings viele Kindergärten und Schulen leer stehen, man braucht dann Altenheime. Nicht nur, dass in den Kommunen keine wohnungspolitischen Programme vorliegen. Sie sind nicht einmal in Planung.

Können 50-jährige Verbraucher schon heute Wohnungen kaufen, die auch in 20 bis 30 Jahren den Anforderungen des Alters gerecht werden?

Ja, aber viele tun es nicht. Die meisten denken nicht daran, dass sie in 20 Jahren nicht mehr ohne Aufzug in ihre Wohnung kommen oder dass ihre Kinder bis dahin aus dem Haus sind, so dass es plötzlich viel zu groß ist. Sie halten ihre Eigenheime zu lange und verkaufen sie erst, wenn sie gesundheitlich dazu gezwungen werden – und dann oft in schlechter Marktlage.

Mit welchem Szenario müssen wir also in 20 Jahren rechnen?

Altersiedlungen werden ganz automatisch entstehen – nämlich in den heutigen Familiensiedlungen. In zwei Jahrzehnten sind die Kinder weg, die Spielplätze sind leer und in den Häusern wohnen nur noch die Eltern. Dieses Szenario ist natürlich keinesfalls erstrebenswert.

Was raten Sie jungen Eltern von heute, die sich ihren Traum vom Eigenheim verwirklichen?

Sie sollten von vornherein mit Blick auf den Zeitpunkt planen, wenn die Kinder gehen. Das heißt: Eine Etage muss ohne großen Aufwand in eine Mietwohnung umgewandelt werden können. Wer schon beim Bau die Anschlüsse dafür legt und einen separaten Eingang vorsieht, sorgt dafür, dass das eigene Haus einem im Alter nicht über den Kopf wächst.

Sollte der Staat altersgerechtes Umbauen stärker unterstützen?

Renovierungen und Umbauten werden in Zukunft mehr Gewicht im staatlichen Fördersystem bekommen. Noch werden allerdings Neubauten stärker unterstützt. Angesichts der demografischen Entwicklung in Deutschland halte ich dies jedoch volkswirtschaftlich für eine Fehlentwicklung.

apetito auf dem Wachstumsmarkt „Seniorenverpflegung“

Noch lange nicht satt

Mit 5800 Mitarbeitern erwirtschaftete die appetito-Gruppe 2001 einen Umsatz von 445 Millionen Euro. Fast ein Viertel davon entfällt auf den Wachstumsmarkt „Senioren“.

Von der Hektik, mit der sich Zukunftsplaner, Unternehmensberater und die Medien auf das Thema „Alter“ stürzen, lässt sich Hans-Georg Becker nicht anstecken. „Unsere Gesellschaft altert. Das ist nichts Neues. Den demografischen Wandel als Chance zu verstehen, ist seit über 30 Jahren Firmenpolitik des appetito-Konzerns“, betont der Ernährungswissenschaftler und oberster Öffentlichkeitsarbeiter. Das Unternehmen aus Rheine ist europäischer Chefherren im Bereich der Gemeinschaftsver-

nahme des französischen Catering-Unternehmens Orlysiene zu verdanken. Um den anhaltenden Erfolg mit der Seniorenverpflegung zu erklären, muss Becker ausholen.

Heiß, schmackhaft, hochwertig

Becker spricht von einer ganz spezifischen Herausforderung. Senioren stellen heute sehr viel höhere Anforderungen an die Ver-

pflegung als früher. Das Essen soll nicht nur heiß, schmackhaft und sättigend sein, sondern auch qualitativ hochwertig, im Nährstoffgehalt ausgewogen und günstig im Preis. Mahlzeitendienste und Verpflegungseinrichtungen suchen daher verstärkt nach Konzepten für die Ernährung älterer Menschen, die mehr als nur satt machen. Die Kunst, die appetito nach Meinung von Konzernsprecher Becker besonders gut beherrscht: die gewandelten Ansprüche der Senioren zu erkennen, ihnen mit einem vielfältigen Angebot gerecht zu werden und dabei auch noch wirtschaftlich zu arbeiten. Die

Palette der Angebote reicht bei appetito von der seniorengeeigneten Mahlzeit über spezielle Systeme für die Gemeinschaftsverpflegung; von der Serviceleistung bis zu umfassenden Catering-Angeboten für Senioreneinrichtungen.

Qualitätssicherung

In diesem Jahr stellte appetito auf der Fachmesse für Altenpflege das Programm „Quetia“ vor. Hinter dem schönen Namen ver-

birgt sich die Qualitätssicherung Essen und Trinken im Alter. Sie wurde in Zusammenarbeit mit Dr. Dorothee Volkert vom Bonner Institut für Ernährungswissenschaft entwickelt. „Die Güte von Essen und Trinken gehört zu den wichtigsten Kriterien bei der Bewertung einer Senioreneinrichtung“, erklärt Becker das Engagement von appetito auf diesem Feld.

Gute Ernährung sei eine wichtige Voraussetzung für Gesundheit im Alter. Den Mitarbeitern von Pflegediensten und Senioreneinrichtungen werde mit „Quetia“ ein Instrument an die Hand gegeben, mit dem sie den Ernährungszustand älterer Menschen auf einfache Weise selbst ermitteln könnten. Das Programm decke Ernährungsprobleme auf, bevor diese eine Kette von Erkrankungen nach sich ziehen. Das Konzept fand der Bundesverband privater Anbieter sozialer Dienstleistungen (BPA) so überzeugend, dass er mit appetito ein Kooperationsabkommen schloss. Innovationskraft zählt sich manchmal schnell aus.

„Zeitsprung“ für Essen auf Rädern

Mehrere Hunderttausend Senioren werden täglich von der appetito-Gruppe versorgt. 60.000 von ihnen erhalten „Essen auf Rädern“.

Das Unternehmen aus Rheine ist hier nicht nur Marktführer, es kann für sich in Anspruch nehmen, diesen Markt in den 70er Jahren mit entwickelt zu haben. Satt ist man bei appetito aber lange noch nicht. Darf das Unternehmen auch nicht. Denn im Spannungsfeld eines wachsenden Wettbewerbs zwischen gemeinnützigen und gewerblichen Anbietern müssen sich die Mahlzeitendienste der Wohlfahrtsverbände behaupten. „apetito unterstützt seine Kunden auf vielfältige Weise und fördert ihre Zukunftsfähigkeit mit innovativen Verpflegungskonzepten sowie umfangreichen Service- und Beratungsleistungen“, beschreibt Marketingleiter Michael Tschech die Aufgabe. Darum ist seit einem Jahr das zu-

kunftsweisende Menüsystem „Zeitsprung“ auf dem Markt. Es besteht aus drei Komponenten: Speziell für die Aufbereitung in der Mikrowelle optimierten Tiefkühlmenüs, einer mikrowellengerechten Menüschale sowie einer programmgesteuerten Mikrowelle, die in enger Zusammenarbeit mit Sharp Electronics entwickelt wurde. appetito gibt für die Zubereitung eine „Gelinggarantie“.

Mit 227 Gerichten ist die Auswahl riesig. Alle gängigen Diätformen sind berücksichtigt. Die Vorteile des Systems liegen auf der Hand: „Einfachste Handhabung und ein Gewinn an Flexibilität für die Senioren. Der Kunde ist nicht mehr an feste Termine für die Anlieferung des Essens gebunden“, so Tschech.

Umfassendes Erfolgsrezept

„Zeitsprung“ und „Quetia“ sind nur zwei Beispiele für das innovative Engagement des appetito-Konzerns auf dem boomenden Markt der Seniorenverpflegung. Die Firmengruppe hat ein umfassendes Erfolgsrezept entwickelt und kann Verpflegungslösungen für alle Fälle bieten: Angefangen bei hochwertigen Menüs, über ausgefeilte Verpflegungssysteme bis hin zu umfassenden Catering-Dienstleistungen.

Stefan Herkenrath



Luftdicht verpackte Seniorenmenüs.

Die Erfolgsgeschichte eines Unternehmens

Buon appetito!

Am Anfang der Erfolgsgeschichte steht eine Anzeige im amerikanischen „Life Magazine“. Tiefgekühlte „TV-Dinner“ werden dort angepriesen. Dafür gibt es auch in Deutschland einen Markt, da ist sich Kai Dürstberg sicher. Im April 1958 gründet er mit seinem Freund Egon Senger in Rheine die Firma appetito.

Senger steigt zwar kurz darauf aus der Firma wieder aus. Sein fröhlicher Tischnuß „Buon appetito“ aber führt zum Firmennamen. Als erster in Deutschland produziert appetito Tiefkühlmenüs. Schon 1960 bietet appetito ein Sortiment von 120 unterschiedlichen Menüs.



Frische wird groß geschrieben bei den appetito-Menüs.

Ende der 60er Jahre importiert Dürstberg aus Nordamerika das in Deutschland noch unbekannte Catering. Gemeinsam mit dem kanadischen Unternehmen „Versa Food Toronto“ entwickelt er den neuen Markt. Bei der Einführung des „Rollenden Mittagstisch“ – einem Vorläufer von „Essen auf Rädern“ – arbeitet appetito 1971 mit dem Deutschen Roten Kreuz zusammen. Das Unternehmen ist damit eines der ersten, die auf die spezifischen Ernährungsbedürfnisse älterer Menschen eingehen. Bis heute gehören Senioren zu den wichtigsten Kunden des Unternehmens.

Der Baby-Boom prägt die 70er Jahre. Die Zahl der Kindertagesstätten steigt sprunghaft. appetito stellt sich auf diesen neuen Markt mit kindgerechten Mahlzeiten ein. 1977 präsentiert appetito das „à la carte“-System für die Betriebsgastronomie. Die Kantinengäste können täglich unter mindestens 20 verschiedenen Menüs auswählen. Damit verschafft sich das Unternehmen aus Rheine entscheidende Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitabietern.

1982 überträgt Kai Dürstberg die Unternehmensleitung seinem Sohn Wolfgang. Übergewicht wird zum Thema. appetito bietet exklusiv 15 verschiedene Menüs nach

Diätrezepten der Frauenzeitschrift Brigitte an. 1989 wird in den Niederlanden „apetito B.V.“ gegründet.

1991 steigt appetito in den britischen Verpflegungsmarkt ein. 1996 folgt die Kooperation mit „Nord Restauration“, einem französischen Catering-Unternehmen. Auf der Ernährungsfachmesse „ANUGA“ stellt appetito Anfang der 90er Jahre das Mehrportionensystem MULTI PLUS vor, bei dem auf überflüssige Verpackung verzichtet wird.

1993 gründet das Unternehmen die appetito academic, in der sich Kunden weiter qualifizieren können. 1997 folgt die appetito consult, in der sämtliche Beratungsleistungen des Unternehmens zusammengefasst werden. Hochqualifizierte Mitarbeiter verschiedener Unternehmensbereiche arbeiten darin zusammen.

2001 ist für appetito ein besonders wichtiges Jahr: Es erfolgt der Zusammenschluss mit dem ehemaligen Wettbewerber Hansa und die Übernahme von Orlysiene Nord S.A. (Paris). 2002 wird das Unternehmen aus Rheine mit der Organisation des „Essen auf Rädern“ im Großraum Paris beauftragt.



Kinderleicht, damit auch Großvater damit zurechtkommt: Mit „Zeitsprung“ hat appetito ein innovatives Verpflegungssystem für Senioren entwickelt. Dafür können sogar Opa und Enkel gemeinsam werben.

Foto: appetito

pflegung. Und Senioreneinrichtungen sind seit langem Kunden bei appetito.

„Echter Wachstumsmarkt“

Das Geschäft mit der Seniorenverpflegung gewinnt in der appetito-Bilanz mehr und mehr Gewicht. „Ein echter Wachstumsmarkt“, sagt Becker. Das satte Umsatzplus von 55 Prozent im Jahr 2001 ist nicht allein dem Zusammenschluss mit dem ehemaligen Mitbewerber hansa und der Über-

Humana-Vorstand Janshen über seniorengerechte Nahrungsmittel

Noch kein großes Geschäft zu machen

Die Alten von heute fühlen sich jung, dynamisch, fit – auch wenn sie es tatsächlich nicht sind. Mit seniorengerechten Nahrungsmitteln, so die Einschätzung Rolf Janshens von der Humana Milchunion in Everswinkel, ist darum noch kein großes Geschäft zu machen. Janshen ist im Vorstand für Vertrieb und Marketing zuständig.

Herr Janshen, gibt es aus Sicht der Humana Milchunion einen Bedarf an seniorengerechten Produkten?

Bei Milch, Butter, Käse gibt es sicherlich einen speziellen Bedarf im Hinblick auf die sich im Alter verändernden Ernährungsanforderungen. Der Verbraucher gesteht sich das allerdings nur in seltenen Fällen ein. Altersgerecht aufbereitete Lebensmittel werden von den Senioren in der Kategorie „Für Kräfte und Pflegebedürftige“ einsortiert und so gut wie nicht angenommen. Anders ist es bei speziellen Produkten, die Wohlbefinden, Rüstigkeit und Mobilität versprechen. Diese Erzeugnisse werden unter dem Oberbegriff „Gesundheit und Wellness“ akzeptiert. Aber auch hier muss nach Altersgruppen unterschieden werden. Die Gruppe Plus 50 bis 65 ist für derartige

Erzeugnisse aufgeschlossen. Mit zunehmendem Alter lässt das Interesse dann sehr schnell wieder nach. Es gab in der Vergangenheit viele Versuche, geeignete Lebensmittel für die Zielgruppe der Senioren anzubieten. Nach unserer Erfahrung war diesen Produkten bisher kein entscheidender Durchbruch beschieden.

Humana bietet also keine ausgewiesenen Produkte für Senioren an?

Genau, das ist richtig. Die Erzeugnisse unserer Unternehmensgruppe sind breit gefächert von Milch-Basisprodukten bis hin zu Dessert-Spezialitäten, Eis oder Käseerzeugnissen. Dieses Sortiment ist für den Verzehr durch nahezu jede Altersgruppe geeignet. Unser Haus bietet neben kuhmilchfreien Erzeugnissen auch Produkte für Personen an, die sich zum Beispiel glutenfrei ernähren müssen. Alle Erzeugnisse sind auch für Senioren geeignet. Nur die Sonden- und Trinknahrung der Marke Sonoma kommt überwiegend bei älteren Menschen zum Einsatz. Hierbei handelt es sich allerdings um ein Spezial-Sortiment für gesundheitlich beeinträchtigte Menschen.

Rechnen Sie mit Blick auf die alternde Gesellschaft mit einer Trendwende?

In den zurückliegenden Jahren haben wir immer wieder gefragt, ob der Seniorenmarkt

Humana Milchunion Platz 9 in Europa

Mit einer Milchverarbeitung von 3,3 Milliarden Kilogramm und einem Umsatz in Höhe von 2,436 Milliarden Euro im Jahr 2001 gehört die Humana Milchunion Unternehmensgruppe Everswinkel zu den 20 wichtigsten Lieferanten des deutschen Lebensmittelhandels. In der europäischen Milchindustrie nimmt Humana Platz 9 ein. Marktanteile zwischen 10 und 25 Prozent beim Milch- und Käsesortiment machen die Unternehmensgruppe im Verbund mit ihren Partnern Molkerei Ammerland eG und Hansa-Milch Mecklenburg-Holstein eG zu einem gefragten Partner des Handels.

Absatzchancen einräumt und nicht nur ein Nischenmarkt mit geringem Volumen ist. Bisher hat sich das Verhalten der Senioren nicht wesentlich verändert, das heißt auch bei den Menschen ab 50 stehen die Motive „jung, dynamisch, fit“ im Vordergrund. Kurzfristig ist nicht zu erwarten, dass sich daran etwas ändert. Alle Welt redet zwar vom „großen Markt der Senioren“, doch in der gelebten Praxis zeigen sich schnell die Grenzen für die Nahrungsmittelindustrie. Tabletten, die gesund, fit und schön machen – und auch Tonika – haben eine Chance, Produkte für die alltägliche Nahrungsaufnahme werden nur von wenigen Senioren akzeptiert. Wir beobachten den Markt aber sehr aufmerksam und werden unsere Chance wahrnehmen, wenn sich deutliche Trends in eine neue Richtung erkennen lassen.

Der Nahrungsmittelmarkt wird sich durch die demografische Entwicklung also doch früher oder später verändern?

Mir dem Geburtenrückgang schrumpft auf jeden Fall der Babynahrungs-Markt, der Markt der Senioren wächst dagegen kontinuierlich an. Sollte es einmal einen konkreten Markt für Seniorenernahrungen geben, dann wird man – ähnlich wie beim Babynahrungsmarkt – sicherlich auch verschiedene Altersstufen haben mit unterschiedlichen Ernährungsgewohnheiten und Nahrungsangeboten.

Senioren für Banken wichtige Zielgruppe

Gepflegte Kundschaft

Auf 2,2 Billionen Euro taxierte vor drei Jahren das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin das Vermögen der Senioren. Kein Wunder, dass Banken bei der Jagd auf die „Schätze des Altertums“ einfallsreicher werden.

Sollte es so etwas wie einen Konkurrenzkampf um Gunst und Geld der Alten geben – im Internet findet er allerdings so gut wie nicht statt. Die Online-Angebote der Banken in der Region Nord-Westfalen richten sich eher an jüngere Semester mit Ausbildungsgehalt oder BAföG. Mit „Young Specials“ (Volksbank Münster), „Young-Style“ (Sparkasse Coesfeld), „Young Surfers“ (Kreissparkasse Borken) oder einfach nur „Junge Kunden“ (Volksbank Gelsenkirchen) hofieren sie die guten Kunden von morgen. Angebote wie das „Seniorennetz“ der Sparkasse Coesfeld sind Ausnahme.

Randfiguren im Internet

Das ist verständlich, schließlich ist die Erfahrung der Alten im Umgang mit interaktiven Medien unterentwickelt. Das ist aber auch inkonsequent, denn die Senioren sollen die Vorteile des Online-Banking schätzen lernen, damit Banken ihren Job schneller und kostengünstiger machen können. Auf bundesweiten Online-Seiten werden die Senioren immerhin nicht ganz vergessen. Zum Beispiel bei der Commerzbank, die in ihrem Infopaket „60 Plus“ die direkte der Alten nicht scheut. Praktische Hilfe für erste Gehversuche in der virtuellen Welt bietet die Dresdner Bank an: Ein Crashkurs für Internet und Homebanking – online versteht sich.

Zurück zur Region und weg vom Nebenschauplatz Internet: Volksbanken, Sparkassen und Spar- und Darlehnskassen in Nord-Westfalen sehen unsonno wachsende



Mit 66 Jahren... Mit Senioren-Berater Alfons Dörken umwirbt die Sparkasse Coesfeld die ältere Kundschaft.

Anforderungen durch die alternde Gesellschaft auf sich zukommen. Für die Zielgruppe Senioren werden viel getan, um sie als Kunden zu binden, versichern die Sprecher und betonen im übrigen, dass die Branche die Alten nie aus den Augen verloren hätte.

Gepflegte Kundschaft also. Dass da etwas dran ist, zeigt ein Blick auf die Dienstleistungen, die die beiden großen Filialbanken in Münster anbieten. Bei der Sparkasse Münsterland-Ost gehören dazu: Hausbesuche für Beratungen von älteren Kunden; Sprechstunden in Seniorenheimen; Computerkurse mit der Volkshochschule, Stützungsberatung für Kunden, die ihr Vermögen auch ohne Erben sinnvoll einsetzen wollen. Die Angebote werden gut angenommen, versichert Sprecher Dr. Uwe Koch. Was ältere Kunden aber besonders an der Sparkasse schätzen: „Dass sie sich nicht aus der Fläche zurückzieht und auch in Zeiten von Online-Banking ein dichtes Filialnetz in Münster und im Kreis Warendorf unterhält.“ Online-Kunden hätten bei der Sparkasse ebenso ihre Heimat wie diejenigen, die persönliche Beratung bevorzugten.

Online-Banking nicht aufzwingen

Auch die Volksbank Münster hat die ältere Kundschaft stärker ins Visier genommen. Hausbesuche, Bankhalter im Seniorenstift, Informationsveranstaltungen zum Erben und Vererben, Präventionsberatung mit der Polizei gehören zum Angebot. Die Ehrung langjähriger Mitgliedern ist seit je her ein bewährtes Instrument der Kundenbindung. Kundenorientierung mit Blick auf die Senioren heißt für die Volksbank Münster vor allem aber persönlicher Service. „Wir werden den älteren Kunden auf keinen Fall die moderne Automatentechnik und auch nicht das Online-Banking aufzwingen“, verspricht ihr Sprecher Michael Brinkmann Rücksichtnahme. Grundlage für den persönlichen Service bleibe ein dichtes Filialnetz. Brinkmann: „Schließungen sind nicht geplant.“

Senioren-Berater

Was Volksbank und Sparkasse im Oberzentrum Münster praktizieren, können ihre Brüder im Mittelzentrum Coesfeld auch. Persönliche Dienstleistung in einem dichten Filialnetz sei für die Volksbank Coesfeld-Dülsen der Schlüssel zum Erfolg im Wettbewerb um die älteren Kunden, erklärt Sprecher Thomas Borgert. Mit speziellen „Seniorenangeboten“ halte man sich aber ganz gewiss zurück. Borgert: „Die jungen Alten von heute wollen gar nicht als Senioren behandelt werden.“

Das sieht man ein paar Straßen weiter bei der Sparkasse Coesfeld extra anders. Sie spricht Senioren mit gezieltem Vor-Ort-Service an. Im November 2002 trat die Sparkasse als Hauptsponsor der Coesfelder Seniorentage auf. Und seit einem guten Jahr ist für die Seniorenberater Alfons Dörken auf Achse, um alten Menschen zu Hause bei den täglichen Geldgeschäften zu helfen. Seine Erfahrung: Senioren gehen immer häufiger ins Internet. Im Altenheim St. Katharinenstift hat die Sparkasse darum die Einrichtung eines Internet-Cafés unterstützt. – bs –



Blick in die Milchproduktion der Humana Milchunion eG im Werk Everswinkel. Mit einem speziellen Verschluss lässt sich die trinkfertig bequemen ausgießen und anschließend wieder problemlos verschließen.

Foto: Humana

Messekarten

Bei der Industrie- und Handelskammer sind Eintrittskarten für Fachbesucher im Vorverkauf für folgende Messen erhältlich:

Heimtextil – Frankfurt

8.1.–12.1.2003

Tageskarte 23,- EUR
Dauerkarte 46,- EUR

Internationale Möbelmesse – Köln

13.1.–19.1.2003

Tageskarte 23,- EUR
2-Tage-Karte 30,- EUR
Dauerkarte 45,- EUR
Tageskarte Publikum 7,- EUR

Premiere 2003

Paperworld, Christmasworld, Beautyworld – Frankfurt
25.1.–28./29.1.2003

Tageskarte 19,- EUR
Dauerkarte 45,- EUR
Jahreskarte 77,- EUR
(gültig für Premiere, Ambiente, Tendence)

Für Auskünfte über weitere internationale Fachmessen steht die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen gern zur Verfügung: Münster (0251) 707-100 (Informations- und Service Zentrum), Standort Gelsenkirchen (0209) 388-100, Standort Bocholt (02871) 9903-0. www.ihk-nordwestfalen.de

Mitarbeiterwissen

Unternehmer-Erlebnistage

Das größte Potenzial, das in unseren Unternehmen steckt, sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese Binsenweisheit bezieht sich gerade auch auf die Offenlegung von vielfältigen Verbesserungsmöglichkeiten. Auf den Unternehmer-Erlebnistagen der IHK Nord Westfalen im November wurden die Barrieren und Hemmnisse sichtbar gemacht, die eine effektive Nutzung des Mitarbeiterwissens im

Verbesserungsprozess verhindern. Das interaktive Unternehmenstheater vitamin7 hat am 15. und 16. November in Billerbeck die unterschiedlichen Phasen eines Veränderungsprozesses erlebbar gemacht und mit dem Expertenwissen der Moderatoren Handlungspläne für die konkrete betriebliche Umfeld kleiner und mittelständischer Unternehmen entworfen.

Güterverkehr Sammelgut teuer

Stückguttransporte werden ab 1. Februar 2003 teurer. Dies teilte die Vereinigung der Sammelgutspediteure im BSL (Versa) mit. Der Grund: Die Marktpreise in diesem Bereich sind nach Angaben der Mittelstandsvertretung aufgrund der Kostensteigerungen dieses Jahres und angesichts der ins Haus stehenden fünften Stufe der Ökosteuer nicht mehr kostendeckend. Dies habe eine Umfrage bei den Mitgliedern der Vereinigung ergeben. Man werde deshalb den „Tarif für den Spediteursammelgutverkehr“ um 3,9 % anheben.

Von der Tarifänderung werden nur die Haus-Haus-Entgelte erfasst. Die empfohlenen Nebengebühren und die Bedingungen für den Spediteursammelgutverkehr bleiben unverändert. In den Empfehlungspreisen noch nicht berücksichtigt ist die von der Bundesregierung für Ende August 2003 avisierte Lkw-Maut. Diese ist, wie die Versa betont, Gegenstand einer kürzlich getrennt veröffentlichten Preisempfehlung und soll auf der Rechnung als separater Kostenblock ausgewiesen werden.

Kalkulationshilfen für die Lkw-Maut

In Vorbereitung auf die ab August 2003 fällige Lkw-Maut hat der Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) für seine Mitglieder Tabellen entwickelt, mit denen die Maut-Zusatzkosten einsatzspezifisch ermittelt werden können. Dies soll eine Weiterbelastung der Maut vereinfachen. Die Tabellen berücksichtigen beispielhaft die Mautkosten für Fahrzeuge mit vier oder mehr Achsen der Schadstoffklasse EURO II/III bei einem angenommenen Mautsatz von 0,15 Euro je Autobahnkilometer. Berücksichtigt werden auch das Verhältnis von Last- und Leerfahrten sowie der durchschnittliche Anteil der Autobahnnutzung an der Gesamtfahrleistung. Der BGL ist im Internet erreichbar unter www.bgl-ev.de



Drei neue Sachverständige wurden jetzt von Hubert Ruthmann, Präsident der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen in Münster (2. v. l.), öffentlich bestellt und vereidigt: Dipl.-Ing. Wilhelm Richter, Ahaus (4. v. l.), für das Sachgebiet „Genehmigungsverfahren im Bereich Abfälle ohne thermische Behandlung“, Dipl.-Ing. Horst Ullrich, Hörstel (3. v. l.), für das Sachgebiet „Maschinen, Anlagen und technische Betriebseinrichtungen – Bewertung und Schadensfeststellung“ und Dipl.-Ing. Erwin Kremer, Velen (1. v. l.), der bereits 1996 für das Sachgebiet „Hebebühnen“ öffentlich bestellt und vereidigt wurde, wurde nun zusätzlich für das Sachgebiet „Mobile Arbeitsmaschinen, Bewertung und Schäden“ öffentlich bestellt und vereidigt. Zu den ersten Gratulantinnen gehörte auch IHK-Geschäftsführer Dr. Jochen Grüters (r.)

Foto: Emmerich

Statistik-Belastung

Vereinnahmung durch den Staat begrenzen

Viele Unternehmen, die regelmäßig Meldungen an die Statistikämter machen müssen, sehen hierin eine unzumutbare Belastung durch den Staat – jetzt werden sie erstmals nach dem zu treibenden Aufwand bei den statistischen Auskunftspflichten befragt. Nach Ansicht der IHK Nord Westfalen haben damit die Unternehmen die Chance, für Klarheit bei den Auskunftspflichten zu sorgen, um am Ende tatsächlich die eine oder andere Statistik strafen zu können. „Diese Chance sollten sich die Betriebe nicht

entgehen lassen“, kommentiert Prof. Dr. Bodo Risch von der IHK. „Damit können schon lange erhobene IHK-Forderungen untermauert werden, wie etwa die Meldepflicht auf maximal drei Erhebungen pro Jahr zu beschränken.“ Derzeit würden von den meldepflichtigen Unternehmen des Produzierenden Gewerbes fast die Hälfte dreimal und mehr befragt. Diejenigen, die monatlich berichtspflichtig seien, würden automatisch auch zur Produktionsstatistik und zur jährlichen Investitionserhebung herangezogen.

Fit fürs Rating?

Alle gewerblichen Kreditnehmer sollten sich darauf einstellen, dass sie – sofern nicht bereits geschehen – in den nächsten Monaten Ratinggespräche mit ihren Hausbanken führen werden. Die Ergebnisse der Gespräche, die in einer sog. „Bonitätsnote“ zusammengefasst werden, werden entscheidenden Einfluss auf die künftigen Kreditkonditionen haben. Es empfiehlt sich deshalb eine professionelle Vorbereitung. Dabei können externe

Spezialisten gute Dienste leisten.

Haben Sie Fragen zum Rating oder suchen Sie Experten zu Fachthemen? Die IHK Nord Westfalen ist gerne behilflich.

Kontakt über Gaby Ralf, Telefon (0251) 707-220 oder E-Mail: roelf@ihk-nordwestfalen.de www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzierung/rating.cfm



Angestellte und Inhaber von Taxibetrieben informieren sich in der Seminarreihe „Den Anforderungen des Verkehrsmarktes gewachsen sein“ über neue Marketingkonzepte. Besonderes Interesse fand das „Brenner Modell“. In Brennen ansässige Taxibetriebe haben ihre Angebotspalette über die „reine“ Personenbeförderung hinaus wesentlich erweitert.

Foto: Zunftsalon

Mit Mitarbeiterbeteiligung die Kapitalbasen stärken

Die Beteiligung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Kapital des arbeitgebenden Unternehmens kann ein Instrument sein, die Kapitalausstattung des Unternehmens zu verstärken und damit Finanzierungspielräume zu erweitern. Vor dem Hintergrund des gravierenden Veränderungsprozesses in der Kapitalversorgung der deutschen Unternehmen, von dem insbesondere der Mittelstand betroffen ist, gewinnt dieses Instrument damit eine neue Bedeutung. Dies ist das Ergebnis einer neuen Broschüre des Projektbüros Mitarbeiterkapitalbeteiligung, Das Projektbüro Mitarbeiterkapitalbeteiligung bei der Landesbank Nordrhein-Westfalen, Bereich INVESTITIONS-BANK, informiert und berät im Auftrag des Ministeriums für Arbeit und Soziales, Qualifikation und Technologie des Landes NRW (MASQT).

Die Broschüre „Mitarbeiterkapitalbeteiligung – Instrument der Unternehmensfinanzierung?“ kann beim Projektbüro Mitarbeiterkapitalbeteiligung (Telefon 02 11-8 26 27 91; Fax 02 11-8 26 62 18; E-Mail: mkb@lbnrw.de) bestellt werden.

IHK-Seminarreihe

Ladungssicherheit

Unsichere Ladung stellt ein erhebliches Risiko im Straßenverkehr dar. In dem von der IHK durchgeführten Seminar zur „Ladungssicherung“ wurden die Unternehmen auf diese potenziellen Gefahren hingewiesen und ihnen Lösungen und Hilfsmittel für einen sicheren Transport an die Hand gegeben.

BEVITEC

Wertstoffe aus Abwasser

Es gibt wenige Menschen, die in der Bucht von Paracas vor Peru ins Wasser fallen. Nachdem dies jedoch einem Segler passierte, mehreren Jahren an dem Problem, das in riesigen Mengen bei dem Transport der Fische anfallende Wasser aufzubereiten und zu reinigen. Nach zahlreichen Tests und Untersuchungen entstand ein marktreifes,



Das stark verschmutzte Pumpwasser (r.) kann durch eine spezielle Heiß-Flotation und Filtration (l.) gereinigt werden. Foto: BEVITEC



benötigt er mehr als einen Tag, um sich und das Boot wieder zu säubern. Was so klebte und stank, waren Abbauprodukte des Abwassers aus den zahlreichen Fischmehlfabriken, größtenteils die Reste des so genannten Pumpwassers.

Die BEVITEC Dr. Betz GmbH, Dülmen, arbeitet bereits seit

international patentiertes Verfahren. Es besteht aus den zentralen Bausteinen einer speziellen Flotationstechnik in heißem Wasser sowie einer neuen Technik zur Filtration des Proteinkonzentrates. Dabei werden keine Chemikalien eingesetzt, durch spezielle Verfahren gelingt es, den Salzgehalt des Produktes und auch die

biologischen Abbauprodukte zu minimieren. In Kürze wird eine große Pilotanlage errichtet. Die jetzt geplante Kapazität erlaubt es dann bereits, einen großen Teil des in einer Fischmehlfabrik anfallenden Pumpwassers aufzubereiten. Abgelagert wird ein deutlich sauberes Wasser, das kein Öl und keine Proteine mehr enthält. Auf der anderen Seite werden frische Öle und ein hochwertiges Proteinkonzentrat gewonnen, das weiter genutzt werden kann. Das Verfahren erlaubt eine schnelle Amortisation durch die zurückgewonnenen Produkte. Für den Handel wurde eine deutsche Besitz- und Betreiber-gesellschaft gegründet.

Die speziellen Techniken eignen sich auch für andere industrielle Abwässer, insbesondere im Bereich der Nahrungs- und Futtermittelindustrie, in der Ölverarbeitung oder in Minen.

Sponsoring

red dot award

Die THOMAS-GRUPPE, Gelsenkirchen, ist offizieller Partner und neuer Sponsor des red dot award: communication design, eines der wichtigsten Grafikdesignpreise in Europa.

Das von der THOMAS-GRUPPE zur Verfügung gestellte Preisgeld beträgt 10.000 €. Mit dieser Förderung macht das Unternehmen die enge Verbindung zu Design und Gestaltung deutlich. Seit Jahren werden an den vier Standorten der THOMAS-GRUPPE kreative und ungewöhnliche Veredelungskonzepte gemeinsam mit Kommunikations- und Design-Agenturen entwickelt und umgesetzt. Der begehrte red dot award: communication design wird in zehn Sparten alljährlich vom Design Zentrum Nordrhein-Westfalen für die besten Arbeiten an Vertretern des internationalen Grafik- und Kommunikationsdesigns verliehen.

PC-Spezialist

Franchise-Nehmer 2002 ausgezeichnet

Zum zehnten Mal verleiht der Verlag für die Deutsche Wirtschaft mit seiner Zeitschrift „Die Geschäftsidee“ die Auszeichnung Franchise-Nehmer des Jahres. In diesem Jahrgang der Preis, der vorbildliche Systempartner innerhalb der Franchise-Branche würdigen soll, an Felix Gunkel von der Münsteraner Filiale der Firma PC-Spezialist. Der gelernte Diplom-Biologe eröffnete im August 1999 sein Unternehmen. Dank konsequenter Umsetzung der Kundenwünsche erwirtschaftete er bereits im ersten Geschäftsjahr einen Umsatz von mehr als 500.000 Euro mit seinem rund 220 m² großen Store. Schon ein Jahr nach der Geschäftseröffnung erreichte

Felix Gunkel den Break Even. Im zweiten Geschäftsjahr steigerte er seinen Umsatz um 50 Prozent, im dritten um weitere 30 Prozent. In diesem Jahr wird ein Umsatz von knapp 2 Millionen Euro erwartet.

Gunkel hat sich vor allem bei der Produktivitätssteigerung im Bereich der Technik stark gemacht und lieferte so wichtige Impulse für die Weiterentwicklung des Franchise-Systems. Michael Timpe, Chefredakteur der Zeitschrift „Die Geschäftsidee“: „Mit dieser Auszeichnung würdigen wir Unternehmer und Unternehmerinnen, die an der Seite starker Franchise-Geber einen erfolgreichen Weg in die Selbstständigkeit gefunden haben.“

25 Jahre Theo's Reisen

Busfahren per Linie und im Urlaub

„Meine Frau war eine der ersten Busfahrerinnen der Region“, berichtet Theo Jungnitsch. Vor Jahren gründete das Ehepaar Barbara und Theo Jungnitsch „Theo's Reisen“ in Münster.

Das Unternehmen betreibt insgesamt 18 Fahrzeuge, sowohl Reisebusse wie auch Linienbusse für den Stadtverkehr.

„Busreisen sind eine sehr komfortable Art zu reisen“, erklärt Barbara Jungnitsch. „Reisende sitzen bequem, sehen über Autos hinweg in die Landschaft und der Bus wird bei den Reisen ein bisschen Heimat.“ Vor rund zwei Jahren gründete das Ehepaar den „reise philosoph“, der

auf Routen für Kulturinteressierte spezialisiert ist.

Eine Besonderheit des Unternehmens entwickelte Theodor Jungnitsch speziell für die fahrradfreundlichen Münsteraner – auf den Bus-Redreisen werden sportliche Betätigung, kulturelles Angebot und gute Unterkünfte in verschiedenen Ländern Europas miteinander verbunden.

Jungnitsch nimmt sich viel Zeit für die Zusammenstellung und Ausarbeitung der Reisen, jede Strecke wird selbst von ihm erprobt. Ganz neu ins Programm kommen jetzt die baltischen Staaten.



Bekannt sich zum Standort Münster: Schon Mitte diesen Jahres will die GN ReSound GmbH, einer der international führenden Hersteller volldigitaler Hörsysteme, ihr neues Domizil im Gewerbegebiet Münster/Corde beziehen. Vor rund 100 Gästen mauierte Annie Lykke Gregersen, Geschäftsführerin von GN ReSound in Deutschland, bei der feierlichen Grundsteinlegung Baupläne und Münzen, gute Wünsche der Firmen-Mitarbeiter wie auch Hörgeräte aus der aktuellen Produktion im Grundstein des zukünftigen Firmensitzes ein. „Mit dem Bau unseres neuen Firmengebäudes entscheiden wir uns bewusst auch zukünftig für den Standort Münster“, betonte Gregersen.

100 000 Euro Flutspenden

Die von Armacell initiierte Hilfsaktion für die Opfer der Flutkatastrophe hat eine Spendensumme von über 100.000 Euro aufgebracht. Um den Betroffenen so schnell wie möglich zu helfen, hatte das Unternehmen aus Münster bereits im Oktober 50.000 Euro an das Deutsche Rote Kreuz übergeben. Nochmals 53.074 Euro gingen jetzt an das DRK-Hilfsprojekt „Nachbarn in Not“.

AL'L

Süßer Zauber

Auch in diesem Jahr schlüpfen die beiden Geschäftsführer der AL'L Werbeagentur Alexander Licht und Christoph Schings wieder in ihre Kostüme. Als Nikolaus und Knecht Ruprecht verkleidet, überraschten sie vier Kinderheime in Münster. Eine besondere Freude war neben den Geschichten des Nikolaus die akrobatische Darbietung der Künstler des Roland Frosch Varieté. Seit einigen Jahren schon ist es Tradition der AL'L, ein Kinderheim in Münster mit Stutenkören zu beschenken. Die Nikolaustour haben die beiden Geschäftsführer erst im letzten Jahr initiiert.

Laudert

Erstmal Kongress-Sponsor

Der Versandhandelskongress, das „Familientreffen“ der Versandhandelsbranche, fand Anfang November zum vierten Mal in Folge in Wiesbaden statt. An zwei Tagen informierten sich Fachbesucher aus ganz Deutschland über alle Bereiche des Distanzhandels. Zu den Referenten des Kongresses gehörte auch Jörg Rewer, Mitglied der Geschäftsleitung des Mediendienstleisters Laudert Innovativ Medientechnik. Er stellte das neueste IT-Produkt des Unternehmens „Axxar powered by Laudert“ erstmals der Öffentlichkeit vor. Auf der angegliederten Messe war Laudert als Sponsor mit einem Stand vertreten.



Erfolgreicher Messeauftritt: Die Teilnahme an der EuroTier 2002 war für Westfalla Landtechnik GmbH ein voller Erfolg. Viele der 120 000 Besucher informierten sich über Systeme und Service von Westfalla auf einem 660 Quadratmeter großen neukonzipierten Messestand – darunter auch Renate Künast, Ministerin für Landwirtschaft und Verbraucherschutz (Foto). Vorgestellt wurden neue Melksysteme und Angebote wie ProMilk, ein innovatives Service- und Produktkonzept für beste Milchqualität, und Performance, ein Anlagebau- und -planungskonzept für den optimalen Milchviehbetrieb. Die Qualität der Informationsgespräche übertrifft nach Angaben von Norbert Leveing, Geschäftsführer der Westfalla Landtechnik Deutschland GmbH, alle Erwartungen: „Wir waren nicht nur vom Andrang der Besucher auf unserem Stand sehr überrascht, die Gespräche mit den Milchzeugern zeigten deutlich: Sie wollen investieren und interessieren sich daher besonders für unsere Neuheiten.“

Foto: Westfalla

buch.de

Weitere Online-Shops

Zum 1. Dezember 2002 hat der Münsteraner Online-Medienhändler buch.de internetstores AG die Online-Shops bol.de und bol.ch wie geplant in Betrieb genommen. Vorausgegangen war die Genehmigung durch das Bundeskartellamt. Die Kunden finden bei den BOL-Internetauftritten in Deutschland und der Schweiz ihre vertraute Online-Umgebung in unverändertem Look und mit optimierten Funktionen vor. Bei bol.de gibt es nun außerdem, in einem eigenen Shop, ein stark ausgebauten e-Book-Angebot. Derzeit stehen über 700 Fachtitel aus Wirtschaft, Recht, Medizin, Politik, Psychologie, EDV und Internet zur Verfügung, die komplett

oder kapitelweise zu günstigen Seitenpreisen heruntergeladen werden können. Bol.de-Kunden können ab sofort auch am Miles & More-Bonusprogramm der Lufthansa teilnehmen und bei jeder Bestellung Prämienmilen sammeln.

Die buch.de internetstores AG hat den Kundennamen von BOL in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich sowie die BOL-Marken und die jeweiligen Internet-Domains von der DirectGroup Bertelsmann erworben. Damit hat sich buch.de innerhalb von nur vier Jahren seit Gründung zum zweitgrößten Online-Buchhändler im deutschsprachigen Raum entwickelt.

Sieger Design

Fünf Auszeichnungen

Große Freude beim Team von Sieger Design. Gleich fünf Auszeichnungen des Deutschen Designers Clubs gehen diesjährig an die Designagentur mit Sitz auf Schloss Harkotten, Sassenberg.

Zu den prämierten Produkten und Designentwicklungen gehören der Gesamtauftritt von „Da Vinci presented by Ritzenhof“, Gesamtauftritt und Designkollektionen der Marke Beta.02 und Domani.02 von Dornbracht sowie die Installation „Blue“ – Michael Siegers künstlerischer Beitrag zur „Futurshow 2003“ in Bologna.

Die international besetzte Expertengruppe bewertete Hunderte von Einsendungen aus aller Welt.

Zech GmbH

Neue Büroräume

Immissionsschutz und Bauphysik sind die Gebiete der ZECH Ingenieurgesellschaft mbH in Münster, in denen die Ingenieure beratend tätig sind. Dazu gehört zum Beispiel auch die Geräuschprobenahme eines Biofilters (Foto). Zum 1. Januar eröffnete das Unternehmen neue Büroräume am Nevinghoff. Das Dienstleistungsspektrum umfasst neben der Messung und Bewertung von Emissionen und Immissionen insbesondere die Erstellung von Gutachten zu allen immissionsschutzrechtlichen Aufgabenstellungen.

www.ZechGmbH.de



Foto: Zech

Förderpreis

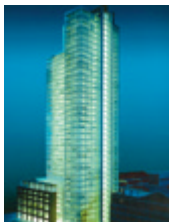
Hewing fördert Schulhofumgestaltung

Das Projektteam „Schulhofumgestaltung“ der 10. Klasse hat gestern den Hewing-Förderpreis 2002 für das Gymnasium Ochtrup erhalten. Im passenden Rahmen auf dem Schulhofgelände überreichte Peter Brägelmann, Vertreter der Hewing GmbH Pro Aqua im Förderpreis-Komitee, einen Scheck in Höhe von 1500 Euro an den Förderverein der Schule.

Jens Hoppe und Florian Widmer, die Projektleiter des Teams „Schulhofumgestaltung“ bedanken sich stellvertretend für ihre Mitschüler: „Über Monate haben wir an dem Konzept zur Umgestaltung des Schulhofes gearbeitet. Deshalb freut es uns ganz besonders, dass die Firma Hewing es uns mit dem Förderpreis nun ermöglicht, die ersten konkreten Schritte in Angriff zu nehmen – schließlich haben wir viel vor.“ Das nunmehr zum dritten Mal von der Firma Hewing vergabene Preisgeld fließt nun in das „Freilichtbühne-Projekt“ zur Finanzierung der Elektroinstallation für die Beleuchtung und Beschallung. So werden dort schon bald „Open-Air“-Schulaulführungen sowie spezielle Theater- und Literaturkurse möglich sein.

Winkhaus Gruppe

Erstmals auf der Bau in München



Moderne Lüftungstechnik wird auch im Neubau der Dresdner Bank in Frankfurt eingesetzt. Jeder Büroraum ist mit mindestens einem zu öffnenden Fenster ausgestattet. Bewegt werden diese Parallelaxialventilatoren mit Kettenmotoren von Winkhaus high Control, Telgte. Foto: Dresdner Bank

Alle zwei Jahre bietet die Bau in München eine Plattform, auf der sich Architekten, Bauingenieure, das Bauhandwerk und viele andere Zielgruppen umfassend über Produkte, Werkstoffe, neue technische Systeme und Verfahren im Bauwesen informieren.

In diesem Monat findet die internationale Fachmesse für Baustoffe, Baustysteme und Baurneuerung erstmals unter Beteiligung der Winkhaus Gruppe statt. Mit einem neuen Markenauftritt, innovativen Produkten und einem Aufsehen erregenden Standkonzept spricht das Unternehmen vor

allem Planer und Architekten an. Im Mittelpunkt des Messeauftritts steht ein innovatives Konzept, das immer stärker in den Fokus der angesprochenen Zielgruppe rückt: die kontrolliert natürliche Belüftung von Hochhäusern über motorisch betriebene Fassadenelemente. Hier zeigt Winkhaus anhand der ausgestellten Exponate unterschiedliche Lösungsansätze.

Neben dem Engagement auf der Bau ist im Januar die Schweizer Niederlassung von Winkhaus Technik als Aussteller auf der Swissbau in Basel dabei und zeigt Neuheiten rund um das Fenster mit die Schwerpunkte Sicherheit und Komfort im Haus. Die Swissbau zählt in Europa zu den führenden Baumeessen.

Bartels.Schöne

Dreifaches Neugeschäft

Drei auf einen Streich heißt es in diesen Tagen bei Bartels.Schöne. Das Team des Münsteraner Internet-Dienstleisters freut sich über den Neugewinn von drei Internetetats. Als Neukunden konnten die Isphording Germany GmbH, Attendorf, sowie das Vredner Haus Früchtling gewonnen werden.

Als drittes Neugeschäft wurde der Etat für den Relaunch der Website der August Herzog Maschinenfabrik, Oldenburg, eingefahren.

Die über 150 Jahre alte Isphording GmbH entwickelte u. a. die Technik für die erste Gasstraßenbeleuchtung in London

und Paris. Realisiert wird in Kooperation mit der Werbeagentur eine viersprachige Corporate Website. Für die Behindertenrichtlinie Haus Früchtling entwickelt Bartels.Schöne eine sensible Darstellung der Wohn-, Lebens- und Arbeitsbereiche der Einrichtung.

Bei aller Unterschiedlichkeit in den Projekten besteht dennoch eine Gemeinsamkeit. Durch die Integration von ConPro setzen alle drei Kunden auf die zügige, individuelle und unkomplizierte Pflege ihres Projektes mittels der Content Management Lösung von Bartels.Schöne.

Arbeitsschutz

Zu diesem Titel ist die neue Arbeitsschutzbrochure der Bernd Lobbbecke GmbH, Bottrop-Kirchhellen, erschienen.

Auf 96 Seiten erhält der Anwender und Entscheider in konzertierter, übersichtlicher Form wichtige Informationen und Anregungen.

40-jähriges Berufsjubiläum

Von Flanschen und Rohrbögen

Im Dezember feierte Dr. Manfred Geldbach sein 40-jähriges Berufsjubiläum in der Geldbach-Gruppe. Seit 30 Jahren steht er darüber hinaus der Geldbach Handels- und Verwaltungen GmbH & Co. KG als Präsident vor. Kaum einer kennt die Welt der Flanschen, Fittings und Rohrbögen so wie er. Immer hat sich der Unternehmer in seinem politischen und gesellschaftlichen Umfeld engagiert.

Seit fast 20 Jahren ist er Handelsrichter am Landgericht Essen, und manches IHK-Gremium verdankt ihm Rat und Anregung. Dazu zählen auch viele Jahre in der Vollversammlung der IHK Nord Westfalen, die ihm jetzt herzlich zum Berufsjubiläum gratuliert und ihm Dank sagt für sein ehrenamtliches Engagement.

KopfKunst Doppelt fit beim Börsenspiel

Die Münsteraner Kommunikationsagentur KopfKunst behauptete sich in einem bundesweiten Börsenwettbewerb der Agenturen gleich zweimal. Im Internethandel der Vorrunde hatte das Siegerteam „B-Girls“ sein Startkapital von 100 000 Euro schon mit einem Vorsprung von 514 460 Euro strategisch gewinnbringend angelegt.

In der Endrunde konnten die fünf Frauen ihren Einsatz auf 805 460 Euro verachtfachen und lagen damit unheimlich vorne. Das zweite KopfKunst-Team schloss mit 537 223 Euro ab und machte damit den zweiten Platz.

OCO-Design

Ausgezeichnet für Milchzähne

Höchste Anerkennungen in Folge für hervorragendes Design aus Münster: Der Industriedesigner Octavio Klemens Nüsse und sein Team OCO-Design erhielten jetzt zum dritten Mal innerhalb von nur wenigen Jahren in den USA den renommierten Designer-Award „Good Design“.

Die Chicagoer Jury zeichnete die Entwicklung und Gestaltung der Lernzahnbrücke für Kinder aus, die von El-mex bereits mit überragendem Erfolg in den Markt gebracht worden ist. Funktionalität und kindgerechtes Design bilden dabei eine erfolgversprechende Einheit.





Positive Akzente: Mit der Präsentation von Nimbus- und Storebro-Booten auf der Hanse 2002 und der Ankündigung, ab dem Frühjahr mit einem eigenen Büro in der Ancora-Werft in Neussadt vertreten zu sein, hat der btm-Vertrieb, Münster, auf der Hamburger Messe neue Akzente gesetzt, die sich nicht zuletzt durch den Verkauf vier großer Boote widerspiegeln. btm-Vertrieb hat während der Wintermonate auch in Münster ein „kleines“ Nimbus/Storebro-Center aufgebaut, das dort beachtet werden können.

Foto: btm

Fachgroßhandel Elting Weiteres Wachstum

Der Heizungs- und Sanitär-Fachgroßhandel Elting aus Dülmen hat am 1. November 2002 die Kolok GmbH in Oer-Erkenschwick übernommen. Das Dülmener Unternehmen mit weiteren Niederlassungen in Velen-Ramsdorf, Greven und Ahaus ist somit an fünf Standorten mit rund 110 Mitarbeitern bis ins nördliche Ruhrgebiet hinein tätig. Das Familienunternehmen, das etwa 400 Heizungsbauer und Installateure als Kunden hat, wird seit fast 38 Jahren von Firmengründer Paul Elting, jetzt zusammen mit dessen Sohn und Schwiegersohn, geführt. Durch die Übernahme der Kolok GmbH mit sämtlichen acht Mitarbeitern ergibt sich in der dortigen Filiale eine erhebliche Sortimentserweiterung für die Stammkunden.



Jubiläumsfeier bei Winkhaus: In einer Feierstunde wurden jetzt Mitarbeiter der Unternehmensgruppe für ihre langjährige Firmenzugehörigkeit geehrt. Die Geschäftsführung dankte den 16 Jubiläuren bei einem Abendessen im Restaurant Waldhütte für den 25- bis 40-jährigen Einsatz und die Loyalität zum Unternehmen.

Foto: Winkhaus

Separator für Pott's Innovative Bierfiltration

Mit einer partnerschaftlichen Gemeinschaftsentwicklung haben die Unternehmen Westfalía Separator Food Tec, Oelde, und Paul Seitz-Schenk Filtersystems einen „Meilenstein“ in der Bierfiltration gesetzt. Durch die Kombination von Separator und Membranfilter wird das Bier ohne das bisher zwingend notwendige Hilfsmittel Kieselgur gefiltert.

Die durch vollautomatische Arbeitsweise erzielte Bierqualität ist vergleichbar oder besser als bei der klassischen Bierfiltration. Erster Anwender des SWS-Verfahrens im gehobenen Leistungsbereich ist nach erfolgreichen Testläufen die Pott's Naturparkbrauerei in Oelde. Den Vertrag unterzeichneten die Partner auf der internationalen Brauereimesse in Nürnberg Die Leistung der An-

lage beträgt 5000 Liter Bier pro Stunde und wird im Frühjahr in Betrieb gehen.

Rainer Pott, der Inhaber der Pott's Brauerei und langjähriger Präsident des Bundesverbandes mittelständischer Privatbrauereien, hat unter Beweis gestellt, dass eine mittelständische Brauerei auch in Zeiten der Globalisierung durch geschickte Unternehmensführung überleben und sogar qualitativ wachsen kann. Mit der Eröffnung der neuen Naturparkbrauerei vor fünf Jahren setzte er Maßstäbe im regionalen Produktmarketing und im Bereich Ökologie. In Anerkennung der langjährigen ehrenamtlichen Tätigkeit für das mittelständische Braugewerbe wurde Pott während der Messe mit dem Bayrischen Bierorden ausgezeichnet.

Firmenjubiläum

„Wir bewegen die Region“ ...

... ist das Motto der Motorhandels-Gesellschaft, die entsprechend als MOHAG in Datteln, Dorsten, Gelsenkirchen und Recklinghausen agiert. Ein Fest mit 1000 Gästen im Ruhrfestspielhaus Recklinghausen bildete jetzt den Abschluss des Jubiläumsjahres 2002. Hugo Pieper war es, der 1927 eine Filiale für Fahrrad- und Motorradhandel in Datteln etablierte. Wie viele Unternehmen durchlebte die MOHAG durch politische und wirtschaftliche Wirrmisse jener Zeiten Tiefen und Höhen. Bis heute aber ist sie mit der Autarkie Ford verbunden. Gerade die letzten zwei Jahre waren von umfangreichen Sanierungsmaßnahmen und Umstrukturierungen geprägt, um das Unternehmen effizienter zu gestalten und die MOHAG wieder in Erfolgsszenen führen zu können. Heute gehören zu der Unternehmensgruppe 267 Beschäftigte, 15 freie Mitarbeiter sowie 40 Pauschalkräfte, die in zwölf Filialen und Tochterbetrieben tätig sind. Mit Volvo und Land-Rover werden zwei weitere Automarken vertreten. Der Umsatz der MOHAG-Gruppe beläuft sich auf 173 Mio. Euro.

Mit Sitz in Gelsenkirchen ist die MOHAG nunmehr seit über 20 Jahren Co-Sponsor des FC-Schalke 04. Gemeinsam mit dem Club wurde das Jubiläum genutzt, um dem FC Dresden 06 nach der Flutkatastrophe in Sachsen wieder auf die Beine zu helfen.

Noventum/TraiCen

Kooperation für die Nische

Mit Strategie und Kooperation trotzen die TraiCen Computer Training & Consulting GmbH und die IT-Beratung noventum consulting GmbH, beide aus Münster, der wirtschaftlichen Krise in der IT-Branche, die nicht zuletzt die Trainingsanbieter trifft.

„Das Thema Weiterbildung wird in den meisten IT-Unternehmen heute sehr kritisch hinterfragt“, so Martin Hornung, Geschäftsführer der TraiCen. Trotzdem möchte der Trainingsanbieter seinen Jahresumsatz um zehn Prozent steigern. „Um unser ehedriges Ziel zu erreichen, konzentrieren wir uns auf Themen, von denen wir glauben, dass sie trotz oder gerade wegen der IT-Flaute auch weiterhin nachgefragt werden“, erklärt Hornung seine Strategie. Gemeinsam mit noventum bie-

ten die Partner seit 2001 das Intensiv-Seminar „Projektmanagement“ an – ein Lizenzierung der Deutschen Gesellschaft für Projektmanagement e.V. (GPM), der mit dem internationalen Zertifikat „Projektmanagement-Fachmann“ abschließt. In der aktuellen Situation haben nur solche IT-Fachleute eine Chance, die eine überdurchschnittliche Beratungskompetenz vorweisen können“, weiß Uwe Rotermund, Geschäftsführer der noventum consulting. „Das Thema Projektmanagement gewinnt daher aus unserer Sicht zunehmend an Bedeutung.“

Vor diesem Hintergrund richtet sich die Schulung nicht nur an Externe, sondern noventum lässt auch die eigenen Berater zertifizieren. www.noventum.de; www.traicen.com

Sibylle Hahne: Bundesverdienstkreuz

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Sibylle Hahne zur Verleihung des Verdienstkreuzes Erster Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland. Über 50 Jahre führte sie als Alleingeschäftsführerin die Heinrich Hahne GmbH & Co. KG in Datteln, ein mittelständisches Unternehmen mit 60 Beschäftigten, das als führend in der Herstellung von Bauteilschutzprodukten gilt. Mit der Auszeichnung wird ihr langjähriges soziales Engagement gewürdigt. So gründete sie die Heinrich Hahne-Stiftung, die den Kauf des Elisabeth-Hospizes ermöglichte, in dem schwer erkrankte Menschen ihren letzten Lebensabschnitt verbringen können. Mit Erreichen ihres 75. Geburtstages hat sich Sibylle Hahne weitgehend aus dem Unternehmen zurückgezogen, um sich noch stärker als bisher den Stiftungsaufgaben zuzuwenden.

Advance Finanzplanung Beratungszentrum eröffnet

Die Advance Finanzplanung AG hat im November 2002 ein Beratungszentrum in Münster eröffnet. Das Unternehmen gehört zur Allianz-Gruppe und entwickelt Finanzstrategien für Privat- und Geschäftskunden. Bundesweit ist die Advance Finanzplanung zur Zeit in 60 Städten vertreten. Für Beratungsgespräche rund um die Themen Vorsorge, Versicherung und Vermögen steht ein neunköpfiges Team von Finanzprofs zur Verfügung. Die enge Verbundenheit mit der Region unterstreicht das Team mit der Überreichung einer Spende von 2000 Euro an die Beratungsstelle des Tumorzentrums Münsterland.

Premiere

Gebrauchte Busse

Die erste Gebrauchtbuss-Ausstellung mit mehr als 600 Besuchern aus allen Teilen Europas wurde für die Veranstalter, die Irisbus Deutschland GmbH und die GBB Gebrauchtbuss-Börse, Ende November in Mail zu einem großen Erfolg. Die über 50 Ausstellungsfahrzeuge fanden ein ebenso starkes Interesse wie

die Angebote der Firmen Heymann, PV-Autoteile, Teroson, Varta, Zentrale Autoglas, Gafa, Diskont u. Kredit, akf und Buspartner mit zahlreichen Verkaufsgesprächen, Vorführungen und Proberfahrten. Im kommenden Jahr soll die Messe in noch größerem Rahmen stattfinden.



DIHK-Hauptgeschäftsführer bietet Kontrastprogramm:

Aus der Traum von einem „schmerzfreien Deutschland“

Bei seinem Gespräch mit den Führungsspitzen der IHK Nord Westfalen und Chefredakteuren der regionalen Medien drängte DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben auf einen Masterplan ohne Tabus.

Ein fröhlicher Guten-Morgen-Wecker klingt anders: „Aufwachen! Wir müssen aufwachen aus dem Traum ‚Schmerzfreies Deutschland!‘“ Dr. Martin Wansleben räumt auf: Mit der Ansicht, „dass es nicht anders geht, die Regierung angesichts der wirtschaftlichen Lage gar nicht anders handeln kann als sie es tut“, und mit dem Vorurteil, die Wirtschaft sei nicht bereit, ihren Beitrag zur Reform des Sozialstaats zu leisten.

„Der Masterplan für die Zukunft Deutschlands liegt doch auf dem Tisch“, betont der Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) im Gespräch mit den Chefredakteuren der re-

gionalen Medien. Damit meint er nicht einmal das Zehn-Punkte-Programm des DIHK, sondern das Gutachten der fünf Wirtschaftsweisen, das die Sachverständigen dem Bundeskanzler Mitte November feierlich übergeben haben. Da stehe alles drin, „und glauben Sie nicht, dass Unternehmer bei jedem Punkt an die Decke springen“. Er erneuert damit die Bereitschaft zu Zugeständnissen, obwohl diese Bereitschaft nach der Flutkatastrophe mit der Verschönerung der zweiten Stufe der Steuerreform „missbraucht“ worden sei. Aber im Gegensatz zur derzeitigen Politik eröffne der 20-Punkte-Plan der Sachverständigen auch der Wirtschaft Perspektiven. Und das sei bitter nötig.



Gradlinig: Der DIHK-Hauptgeschäftsführer gibt im Gespräch mit Chefredakteuren eine Reformlinie für die Wirtschaft vor.

Kontrastprogramm

Warum also nicht, forderte er ein „echtes Kontrastprogramm“ zum „gegenwärtigen Rumwurschteln“, alles andere beiseite legen und genau die in diesem Gutachten geforderten „Reformen anpacken, konsequent“, betont er nachdrücklich. Mehr noch: Warum nicht, angesichts der wirtschaftlichen Lage, eine „Koalition der Vernunftbegabten“ bilden, die die Politik wieder „auf den Pfad der Wahrfähigkeit zurückführt“. Auf einem Fachsymposium sollten Politik und Wirtschaft sich auf einen Masterplan einigen, der einen verlässlichen Weg in die Zukunft aufzeige. „Drei, vier Jahre muss diese Koalition halten, dann wird neu ausgeschrieben“, mahnte Wansleben unkonventionelle Lösungen an, da der notwendige Paradigmenwechsel nicht mit knappen Mehrheiten erreicht werden könne.

Statt dessen: „Chaotische Zustände und Konzeptlosigkeit“ in einer Bundesregierung, die mit ihren Entscheidungen täglich mehr Unsicherheiten verbreite, so dass „die empfundene Krise das eigentliche Problem ist“, da sie deutlich schwerer wiege als die tatsächliche. Wansleben sieht die Bundesregierung angesichts der politischen Ent-



Masterplan in der Hand: Dr. Martin Wansleben mit dem Sachverständigen-Gutachten „20 Punkte für Beschäftigung und Wachstum“.

Foto: Emmerich

scheidungen nach der Wahl „in den Fängen der Gewerkschaften“. Die Regierung habe „schon selbst Angst davor“, so viele Vertreter habe die Gewerkschaft im Umfeld der Regierung positioniert, erläuterte der DIHK-Hauptgeschäftsführer die neuen Machtverhältnisse.

Strafsteuer für Leistung

Gefangen sei die Regierung aber ebenso „im Käfig des Populismus“. Das zeige vor allem die Diskussion um die Vermögenssteuer, die bei den bevorstehenden Landtagswahlen als Thema erhalten müsse. Schon durch ihre Androhung wirke sie als „Strafsteuer für Leistung und Risikobereitschaft“, da sie beispielsweise all diejenigen bestraft, die keine staatlichen Pensionszusagen im Rücken hätten und selbst ihre Altersvorsorge ansparen müssten. „Das ist populistische Rumeierei“, kritisierte er „einen Ministerpräsidenten, der mit diesem Thema schwadroniert“. Auch beim Subventionsabbau sei die vom DIHK vorgeschlagene Kürzung mit der Rasenmähermethode allemal besser als das ständige Hick-Hack nach dem System „hier ein bisschen, da ein bisschen“. Drei Jahre lang jeweils um zehn Prozent sollten die Subventionen seiner Meinung nach gekürzt werden. In der Zeit müsse ein vernünftiges Konzept erarbeitet werden, „mit den Subventionen, die wirklich noch sinnvoll seien“. Aber die Politik habe scheinbar ohnehin ihre „Glaubwür-

digkeit eingetauscht gegen den Macht-erhalt“ und bewahre sich nur durch Aktionismus und populistische Sprüche davor, „den wahren Reformbedarf beim Namen zu nennen“.

Doch bei aller Kritik: „Es hilft ja nichts, sich in die Ecke zu setzen“, schließlich sei die Regierung demokratisch legitimiert, unterstreicht Wansleben. Das hält ihn nicht davon ab, ebenso optimistisch wie tatkräftig nach verbliebenem Handlungsspielraum zu suchen, um bessere Bedingungen für die deutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb zu schaffen. Er setzt dabei auch auf die „Gestaltungskraft der Gesellschaft“, die aktive Übernahme von Verantwortung durch die Bevölkerung. Angesichts der Probleme, die Deutschland in der Vergangenheit gelöst habe, wäre es für ihn schon sehr erstaunlich, wenn es immer noch stärkste Wirtschaftsnation Europas diese Krise nicht meistern würde.

– gk –

kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de

Im Internet:

Das Gutachten der fünf Wirtschaftsweisen: <http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de>

Die Stellungnahmen des DIHK zum Koalitionsvertrag: <http://www.dihk.de/inhalt/koalitionsvertrag/themen.html>



Regionaler Beirat: IHK-Präsident Hubert Ruthmann (l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Breher (r.) überreichen Dr. Wansleben den Regionalwirtschaftlichen Leitfaden der IHK Nord Westfalen.



Film-Premiere auf dem Gala Abend: Begeistert folgen die Gäste der Dokumentation über die Aktivitäten der Wirtschaftsjunioren in den vergangenen 40 Jahren.

Fotos: Emmerich

Festakt 40 Jahre Wirtschaftsjunioren

Mut zu frischen Ideen

Nach 40 Jahren ehrenamtlichen Engagements für die regionale Wirtschaft darf man auch mal kräftig feiern. Enrico Kahl vom Vorstand der Sparda-Bank gratulierte zu einem „spannenden wie vergnüglichen Programm“, mit dem die Initiative der jungen Unternehmer, Führungskräfte und Entscheider ihr 40-jähriges Bestehen beging.

Der Festakt zeigte aber auch: Nicht das Vergnügen steht im Mittelpunkt der WJ, sondern das ehrenamtliche unternehmerische Engagement für eine Region.

Jörg Hartmann begrüßte als scheidender Vorsitzender die Festgesellschaft, darunter IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer und das WJ-Gründungsmitglied Paul Groten. Hartmanns Nachfolger Heiko Filthuth, Leiter des Customer Service bei den Emsa-Werken in Emsdetten, war bei der Mitgliederversammlung ins Amt gewählt worden.

Mehr Initiative, weniger Staat

Kaum geändert haben sich in den vergangenen 40 Jahren die Ziele der WJ. „Wir for-

dern mehr Planungssicherheit bei Gesetzesreformen, mehr Privatisierung statt Reglementierung, die Anerkennung von Leistung statt des Weckens von Neid“, zählte Jörg Hartmann auf. Die Wirtschaftsjunioren stehen weiterhin für mehr private Initiative und weniger Staat. „Die Anforderungen des Marktes sind auch ohne staatliche Eingriffe strapaziert genug.“

„Mittelstand“ ist für Enrico Kahl, der als Gastgeber die Wirtschaftsjunioren in der Sparda-Bank Münster willkommen hieß, geradezu zum „Unwort des Jahres“ degeneriert – zu oft sei dieser Begriff zuletzt missbraucht worden. „Wissen die vielen Redner überhaupt, wer der Mittelstand ist, wie hart und erfolgreich er arbeitet?“, fragte er.

Einsatz für soziale Belange

Trotz aller Schwierigkeiten unterstützte Hubert Ruthmann die Wichtigkeit ehrenamtlichen Engagements. „Bringen wir uns nicht ein, überlassen wir das Feld dem Staat“, warnte der IHK-Präsident, der selbst viele Jahre bei den Wirtschaftsjunioren wirkte. „Sie sind die unternehmerische Wertegemeinschaft, der ich meine ehrenamtlichen Wurzeln verdanke.“ Durch den Einsatz für soziale, kulturelle und politische Belange korrigierten die WJ das in der Öffentlichkeit allzu verbreitete Bild vom Unternehmer, den nur Gewinnmaximierung interessiere.

Zum „Querdenken“ und zu „frischen Ideen“ ermunterte Ruthmann die Mitglieder. Ansätze dazu zeigte der Festvortrag von Prof. Birgit Mager, Inhaberin des einzigen deutschen Lehrstuhls für Servicesdesign in Köln. „Service braucht neue Köpfe“ war ihr Referat überschrieben, und was eine „kundenorientierte Dienstleistung“ ist, verdeutlichte sie eindrucksvoll: Sie überließ es ihren Zuhörern, sich für einen von drei Vorträgen zu entscheiden. Nicht unbedingt überraschend war, dass das Publikum die praxisorientierte Variante mit Beispielen aus Unternehmen wählte.



„Service braucht neue Köpfe“: Prof. Birgit Mager referiert auf dem Festakt zum 40-jährigen Bestehen der Wirtschaftsjunioren Münster.

Service sinnlich wahrnehmbar

Dass Dienstleistung „unproduktiv und ohne Wert“ sei, das glaubte einst der Ökonom Adam Smith. Doch auch heute nehmen Unternehmen den Servicebereich nicht ernst genug. „Dabei erzielt zum Beispiel DaimlerChrysler 70 Prozent seiner Gewinne im Automobilbereich durch neue,

hochprofitable Dienstleistungen“, betonte sie. Mit dem Akt des Kaufens dürfe eine Kundenbeziehung nicht enden, damit müsse sie erst beginnen.

Gutes Design als Synthese von Form und Funktion spiele eine wichtige Rolle. Prof. Mager ermutigte ihr Publikum zu einem Wechsel der Perspektive: „Inszenieren Sie

eine Dienstleistung, machen Sie Service sinnlich wahrnehmbar, damit dem Kunden der Nutzen deutlich wird“, empfahl sie.

Die Jubiläumsfeier wurde begleitet und unterstützt von den im Münsterland ansässigen Dienstleistern Comfort Finance, Citykom und Rethmann.

Tobias Hertel



Mit der Goldenen Ehrennadel der Wirtschaftsjunioren Deutschland zeichnete Jörg Hartmann für ihr besonderes Engagement Hans-Bernd Felken, Norbert Redemann, Dr. Hartmut Beiker und Thomas Morschhäuser (v. r. n. l.) aus.

Jörg Hartmann geht, Heiko Filthuth kommt

Eingebettet in die Feierlichkeiten rund um den 40. Geburtstag fand die diesjährige Mitgliederversammlung der Wirtschaftsjunioren (WJ) in der Kunstakademie Münster statt. Während die Gäste bereits das Schöne genießen durften, bestimmten

die Mitglieder Vorstand und Beirat für die kommenden zwei Jahre. Zu ihrem neuen Vorsitzenden wählten sie Heiko Filthuth. Neuer Stellvertreter ist Hendrik van Beusekom. Nicole Wehmeyer wurde als Schatzmeisterin bestätigt. Heiko Filthuth löst Jörg Hartmann ab, der satzungsgemäß nicht wieder gewählt werden konnte.



Der erste Vorstand und Beirat der WJ mit Heiko Filthuth (Mitte l.) und Jörg Hartmann (2. v. r.) nach der Umbenennung in Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen.

In seiner Antrittsrede forderte der designierte Vorsitzende das Engagement aller Wirtschaftsjunioren ein und bedankte sich gleichzeitig bei Jörg Hartmann für die hervorragende Arbeit in den vergangenen zwei Jahren. Zu den Höhepunkten seiner Amtszeit gehörten u. a. die Ausrichtung des WJ-Tages in der Arena auf Schalke, die hochkarätige Podiumsdiskussion zum Thema „Wirtschaftsethik“ und das 40-jährige Jubiläum der Arbeitsgemeinschaft in diesem Jahr. In den Beirat wurden Stefan Biese, Christian Hagemeyer, Jörg Hartmann, Bernhard Lammers, Natascha Nieberg, Till Obholde, Stefanie Schäfer und Friedrich Schröder gewählt. Der Veränderungsprozess setzt sich bis in die Geschäftsführung fort. Dr. Jochen Grüters löst Hans-Bernd Felken ab, der die Wirtschaftsjunioren in den letzten sechs Jahren betreut hat.

Hans-Bernd Felken

IT-Weiterbildung

IHK-Abschlüsse mit System

Eine große Qualifizierungslücke schließt sich mit der neuen IT-Weiterbildung, die sechs neue IHK-Prüfungen bietet. Damit werden über 60.000 junge Leute, die in den IT-Berufen ausgebildet werden, ebenso angesprochen wie die zahlreichen Seiteneinsteiger aus Studium und beruflicher Praxis, die Mitarbeiter bei IT-Entwicklern, IT-Produzenten und IT-Anwendern sind. Die neuen Weiterbildungsangebote der IHK bieten nun umfassende Qualifizierung für IHK-Abschluss für IT-Fachkräfte.

Grundsätzlich werden drei IT-Weiterbildungsebenen unterschieden: für Fachkräfte (nach der IT-Ausbildung), für Spezialisten (nach einer fachlichen Weiterqualifizierung) und für

Professionals, die Personal führen und Projekte leiten. Die Inhalte der neuen IT-Weiterbildungen differenzieren nach den Geschäftsfeldern der IT-Wirtschaft und sind aktuell und prozessorientiert. Die bundesweiten Prüfungsstandards sichern die Vergleichbarkeit und die bisher in der IT-Wirtschaft vermisste Transparenz der Qualifikationen. Für die IHK-Prüfung kann unternehmensintern, arbeitsplatzorientiert oder in Lehrgängen qualifiziert werden. Lehrgänge sind bei der IHK Nord Westfalen angeboten. Die ersten Prüfungen werden im Frühjahr angeboten. Informationen: IHK Nord Westfalen, Johannes Lanning, Telefon: (02 51) 707-314 oder www.it-wb.de.

VIA-Förderpreis

Vorbildliche Veka AG

„Ausbildung ist Zukunftssicherung. Wer sich heute um qualifizierten Nachwuchs kümmert, muss morgen keine Fachkräfte suchen“, betonte NRW-Minister Harald Schartau in Ahlen bei der Förderpreisübergabe der VIA-Initiative Jugendförderung – einer Stiftung der Volksbank Ahlen. Die Veka AG aus Sendenhorst konnte sich dieses Mal über den mit 5000 Euro dotierten VIA-Förderpreis für Innovationen in der Berufsausbildung freuen. Der Preis wurde 2002 zum dritten Mal vergeben. Seit Gründung der Stiftung 1997 wurden mit Hilfe dieses Förderpreises 35 insgesamt neue Ausbildungsplätze geschaffen.

„Hier ziehen Unternehmen aus der Region, das Arbeitsamt und die Volksbank an einem Strang, um der Arbeits- und Perspektivlosigkeit junger Menschen entgegenzuwirken“, meinte Schartau und fügte hinzu: „Ausbildung ist der beste Schutz gegen Arbeitslosigkeit.“



Foto: Vika

Dr. Ludwig Trippen – 75 Jahre

Am 20. November 2002 feierte Dr. Ludwig Trippen, ehemaliger stellvertretender Vorstandsvor-



Foto: BHK

sitzender der Westdeutschen Landesbank, seinen 75. Geburtstag.

Seit 1980 engagiert sich Trippen in den Gremien der IHK. Zunächst als Mitglied der Vollversammlung und des Regionalausschusses für die Stadt

Münster, dessen Vorsitzender er von 1984 bis 1993 war. Die Vollversammlung wählte ihn 1984 in das Amt des IHK-Vizepräsidenten, das er ebenfalls bis 1993 innehatte. Für seine jahrzehntelange ehrenamtliche Arbeit wurde Trippen von der IHK mit der goldenen Ehrenmedaille (1992) und mit der Ehrenmitgliedschaft in der Vollversammlung ausgezeichnet. 2001 verlieh ihm der Bundespräsident das Große Verdienstkreuz des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland für seine Verdienste um den Aufbau der Handelshochschule Leipzig. Die IHK Nord Westfalen gratuliert Dr. Ludwig Trippen zu seinem Geburtstag und dankt ihm für sein jahrzehntelanges Engagement in der regionalen Selbstverwaltung der Wirtschaft. Sie verdankt seinem Sachverstand und seiner Einsatzbereitschaft sehr viel.

Fritz Niehoff senior Nachruf

Am 3. Dezember 2002 ist Fritz Niehoff sen., Gründer des gleichnamigen Gronauer Fruchtsaftunternehmens, nach langer Krankheit im Alter von 75 Jahren verstorben. Im Jahr 1952 gründete Fritz Niehoff sen. die Südmötkerei Fritz Niehoff. Zu dieser Zeit hat Niehoff eigenhändig die von den Streuobstwiesen im westfälischen Umland angelegerten Äpfel gepresst und gekeltert. Dies war der Grundstein für die heutigen Niehoffs Vaihinger Fruchtsäfte GmbH, die in zweiter Generation von seinem Sohn geführt wird und sich in den letzten Jahren zu einem nationalmarktführenden Hersteller für Marken-Fruchtsäfte in Gastronomie und Handel entwickelt hat. Mit Fritz Niehoff sen. verliert die deutsche Getränkeindustrie einen seiner letzten Unternehmerpersönlichkeiten der Gründergeneration, der auch die Stadt Gronau-Epe aktiv gefördert hat.

Wiederernennung

Ehrenamtlicher Handelsrichter

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen ist Heinrich Götting, Inhaber der Firma Heinrich Götting, Alter Fischmarkt 7, 48143 Münster, für die Zeit vom 15. Dezember 2002 bis 14. Dezember 2006 zum ehrenamtlichen Handelsrichter beim Landgericht Münster wiedervernommen worden.

Die IHK gratuliert:

Julius Gast – 70 Jahre

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Julius Gast, geschäftsführender Gesellschafter der Julius Gast GmbH zum 70. Geburtstag.

Nach dem Tode seines Vaters im Jahr 1954 hat der Jubilär mit viel Tatkraft das Unternehmen zur heutigen Größe geführt. Darüber hinaus hat er seit 1979 insgesamt 15 Askania-Fachmärkte nicht nur in der Region, sondern auch in den neuen Bundesländern aufgebaut.

Erich Frieß – 65 Jahre

Erich Frieß, bis Ende Oktober 2002 Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Recklinghausen, feierte kurz zuvor seinen 65. Geburtstag. zehn Jahre vertrat er die heimische Kreditwirtschaft im Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen. In einer eher besinnlichen Veranstaltung im Ruhfestspielhaus Recklinghausen verabschiedete ihn „seine“ Sparkasse nach 51 Berufsjahren in den Ruhestand. Zufrieden äußerte er sich darüber, dass er die am 1. Januar 2003 vollzogene Fusion mit der Stadtsparbank Recklinghausen mit hat einleiten können.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Erich Frieß zu seinem 65. Geburtstag und dankt ihm für seine langjährige ehrenamtliche Tätigkeit in der Selbstverwaltung der Wirtschaft.

Karl-Josef Beste – 50 Jahre

Karl-Josef Beste, Geschäftsführender Gesellschafter der Heutlage + Fischer GmbH in Recklinghausen, feierte am 22. Dezember seinen 50. Geburtstag. Beste engagiert sich seit 1998 ehrenamtlich im Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen, im Handelsausschuss und in der Vollversammlung.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Karl-Josef Beste zu seinem Geburtstag und dankt ihm für sein Engagement in der regionalen Selbstverwaltung der Wirtschaft.

Ernst Henzl – 50 Jahre

Am 2. Dezember wurde Ernst Henzl 50 Jahre alt. Der Sprecher des Vorstandes der Volksbank e. G. in Waltrop hat in den letzten Jahren wesentlich mit dazu beigetragen, eine gemeinsame Genossenschaftsbank für den gesamten östlichen Raum des Vests zu positionieren. Das Geschäftsbereich umfasst jetzt die Städte Datteln, Henrichenburg, Lünen, Oer-Erkenschwick und Waltrop.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Ernst Henzl zu seinem runden Geburtstag und dankt ihm für seine lange ehrenamtliche Mitarbeit im Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen.

Führungsnachwuchs für die Industrie

57 neue Industriemeister

Wettbewerb die Nase vorn haben und auch bei den Kosten wettbewerbsfähig bleiben. Die Industriemeister als Führungskräfte in den Unternehmen müssen dazu an entscheidenden Stellen beitragen, gab der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Verst den erfolgreichen Prüflingen bei der Meisterbriefverleihung mit auf den Weg. 84 Kandidaten des Prüfungsjahrgangs 2001/2002 hatten an den Meisterprüfungen teilgenommen, von denen 57 (68 Prozent) erfolgreich abschlossen. Geführt wurden sie von den ehrenamtlich tätigen Prü-

fungsausschüssen der IHK Nord Westfalen. Den Festvortrag bei der Meisterbriefverleihung in der IHK in Münster hielt Professor Dr. Henner Hentze zum Thema „Kunden- und Mitarbeiterorientierung als Qualitätsselekt“, „Qualität kann man nicht durch Kontrolle erzwingen“, erläuterte Hentze. „Ihre positive Einstellung und Ihre Fähigkeit, Fehlerursachen zu lokalisieren und zu beseitigen sind die Schlüssel für ein erfolgreiches Qualitätsmanagement“, sagte Hentze vor den frisch gebackenen Industriemeistern.

RAG-Bildungskonferenz

Qualität spielt große Rolle

Das Thema „Qualität der Bildung“ stand im Mittelpunkt der Tagung „Treffpunkt Bildung“, zu der die RAG Bildung zum dritten Mal nach Bottrop eingeladen hatte. In Vorträgen und Workshops beschäftigten sich die rund 600 Teilnehmer außerdem mit den Themenkomplexen „Menschen in Arbeit – lebensbegleitendes Lernen“ und „Bildung für alle“. Unter Moderation des Radijournalisten Manfred Breuckmann diskutierten Experten aus Ministerien, dem DIHK und der Wirtschaft über die Qualität der Bildung und die Anforderungen in Europa. Dabei wurde die Frage von Qualitätsbewertungen in der Weiterbildung sowie die international anerkannten Qualitätsstandards angesprochen. Im Rahmen der Tagung ist der RAG Bildung GmbH das QM-Zertifikat gemäß DIN EN ISO 9001:2000 überreicht worden.



Foto: IHK

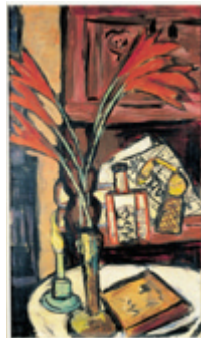
Kunst-Museum Ahlen

Meister der Moderne bieten Seh-Vergnügen

Mit dem Erwerb eines Holzschnitts von Max Pechstein vor knapp 40 Jahren begründete der Wiesbadener Kaufmann Frank Brabant eine der bedeutendsten deutschen Privatsammlungen der Klassischen Moderne. Mit außergewöhnlichem Engagement und persönlichen Kontakten zu den Künstlern oder deren Familien

der sogenannten „Entarteten Kunst“ wie auch weniger bekannte, aber dennoch hochwertige Arbeiten der als „verschollenen“ bezeichneten Generation, deren Karriere durch die restriktive Kulturpolitik der Nationalsozialisten in Deutschland ein frühes Ende fand. Auf abenteuerlichem Weg gelangte zum Beispiel Max Beckmanns „Stil-

leben mit grüner Kerze“ (1941) nach Deutschland – als Faschingsdekoration deklariert wurde es durch den Sohn des Künstlers, der in der Wehrmacht als Sanitätsarzt diente, ins Land geschmuggelt. Auf dem in einer engen, holländischen Zwei-Zimmer-Exilwohnung entstandenen Gemälde setzt Beckmann dem Zeitgeschehen und der üblichen Stillebensymbolik zum Trotz durch die helle Flamme und die erblühten Blumen in seiner Komposition positive Akzente und suggeriert Sinnen- und Lebensfreude.



Max Beckmann: Stilben mit grüner Kerze, 1941
Foto: Kunst-Museum Ahlen

gelang dem Idealisten Brabant der Aufbau einer Sammlung von über 350 Werken, zu denen bekannte Namen wie Max Beckmann, Emil Nolde, Ernst Ludwig Kirchner, Franz Marc, August Macke und Max Pechstein gehören. Rund 150 davon zeigt das Kunst-Museum Ahlen bis zum 9. Februar als Auftakt einer Ausstellungstournee.

Die Sammlung Brabant umfasst jedoch nicht nur Exponate der klassischen Moderne, sondern auch Werke berühmter Maler

Das persönliche Empfinden zieht sich wie ein roter Faden durch die Sammlung. Brabant kaufte nicht nach großen Namen, sondern dass, was ihm gefiel. So wünscht sich der Sammler „dass die Ausstellung vielen Menschen ein neues Seh-Vergnügen bietet und ihnen, wie schon mir, den Sinn des Lebens zu finden hilft“.

Kunst-Museum Ahlen, Weststraße 98, Telefon (02382) 91 83-0, geöffnet Dienstag- bis Freitagnachmittag, am Wochenende von 10 bis 18 Uhr, www.kunstmuseum-ahlen.de

Münsterland mit neuen Angeboten

Wie kommt der Blubb in den Spinat?

Vorfreude auf die wärmere Jahreszeit: Der Fremdenverkehrsverband Münsterland Touristik Grünes Band e.V. hat brandneue Angebote im Programm, über die sich jetzt Rad- und Reisefreunde in den Katalogen „Urlaub 2003“ und „Radelmagazin 2003“ informieren können. So ist es bei einer Besichtigung des Iglo-Werkes in Reken möglich, den Weg des Spinates vom Gemüsefeld bis in die Tiefkühlpackung zu verfolgen. Diese Besichtigung kann zum Beispiel auch als ein „Genießerwochenende“ unternommen werden. Alle Radfreunde sollten sich den 18. Mai vor-

merken. Dann findet in Gronau das „Sattelfest – Rad.grenzen.los!“ statt, ein Fahrradevent mit Sternfahrten, viel Musik, Mitmachaktionen und einer Fahrrad- und Touristikausstellung. Passend zum „Europäischen Jahr der Menschen mit Behinderung 2003“ bietet die Münsterland Touristik entsprechende Angebote wie eine Pauschalreise und ein Tourrentip für Rollstuhlfahrer.

Infos und Broschüren: Münsterland Touristik, Telefon (02551) 93 92 91, www.radel-park.de, Buchungshotline (08 00) 9 39 29 19.

Verbrauchertipp

Zu langer Restaurantbesuch

Wer bei einer Menübestellung im Restaurant lange zwischen den einzelnen Gängen wartet, muss dies nicht hinnehmen. Nach einer Gerichtsentscheidung darf ein Gast, der länger als eineinhalb Stunden auf sein Essen wartet, die Rechnung um 30 Prozent kürzen. Bei Getränken ist dies schon eher möglich. Auch wenn ein Kellner nach mehrmaligem deutlichen Nachfragen nach der Rechnung nicht reagiert, muss der Gast dies nicht hinnehmen.

FH für Design

Kreatives Schaffen auf CD

Highlights aus allen vier Studienschwerpunkten des Fachbereiches Design enthält die neue CD-Rom „Design-Studium in Münster“. In ihrer Vielseitigkeit ist sie sowohl für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen wie auch für Studieninteressierte attraktiv. „Mit dieser CD möchten wir einen Einblick in unser Schaffen geben“, erklärt der Dekan des Fachbereiches, Prof. Dr. Reinhold Happel. So finden sich Ausschnitte aus verschiedenen Diplomarbeiten auf der CD: Mariko Takagi ist mit ihrem Buch „Washi – Tradition und Kunst des Japanpa-

piers“ vertreten. Das Werk erhielt von der Stiftung Bundeskunst in Frankfurt beim Wettbewerb „Schönste Bücher aus aller Welt 2002“ das höchste Prädikat. Außerdem ist der Animationsfilm „Total control“ von Nico Schwenke auf der CD enthalten. Für seine hervorragende Diplomarbeit wurde der Absolvent des Fachbereiches Design von der FH Münster ausgezeichnet.

Die CD kann im Dekanat des Fachbereiches, Telefon (0251) 83-6 53 01, E-Mail: design@fh-muenster.de angefordert werden.



Getanzte Tränen in Münster.

Foto: Zelle

Städtische Bühnen Münster

Getanzte Tränen

Daniel Goldins Tanzabend „Lachrimae mundi“, der im November 2000 uraufgeführt und Fachpresse und Publikum gleichermaßen begeisterte, kehrt als Neuestudierung wieder in den Spielplan der Städtischen Bühnen Münster zurück. Der Titel des Tanzabends „Die Tränen der Welt“ entstand in Anlehnung an den 1605 veröffentlichten Zyklus „Lachrimae, or Seven Teares“ des englischen Komponisten John Dowland. In seinem Werk setzte dieser die verschiedenen Arten des Weinens wie die traurigen Tränen, die Tränen des Liebenden oder die wahren Tränen instrumen-

tal um und erlangte damit in ganz Europa große Popularität. Tränen, diese eigenartige Mischung aus Wasser und chemischen Substanzen, entstehen aus vielfältigen Gründen; immer aber sind sie Ausdruck intensiver Gefühle und Empfindungen. In seinem Tanzabend zeigt Daniel Goldin ein Thema und seine Variationen, erzählt mit der Kraft des menschlichen Körpers.

Premiere 10. Januar, weitere Aufführungen 31. Januar, 16. Februar und 15. März, Kartentelefon (0251) 41 46 71 00, www.theater.muenster.org

Buchtipp

LebensWandel

Fragen nach dem Lebenswandel sind ein großes Thema: Wie leben die Menschen, wie ändern sich die Lebensweisen historisch betrachtet und welche Möglichkeiten und Anforderungen eröffnet das jeweilige Lebensalter? Streifzüge durch spätmoderne Beziehungslandschaften enthält das gerade erschienene Buch „LebensWandel“ aus dem universitätsnahen Waxmann Verlag in Münster. Zehn Verhaltens- und Sozialwissenschaftler behandeln in 46 kleinen Essays diese Fragen und nahe liegende Themen, fachlich tragfähig und trotzdem leicht lesbar. Garniert sind die Betrachtungen mit 50 Bildern, darunter 22 von „Lebenden“ Zeichnern.

Hrsg. Martin Doehlemann, ISBN 3-8309-1207-2

Zukunft der Gewerbesteuer weiter ungewiss

Gegen Aushöhlung der betrieblichen Substanz

Auf vehementen Widerstand der IHK stieß beim 7. Kommunalpolitischen Forum der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern das NRW-Modell zur Reform der Gewerbesteuer.

Einvernehmen herrschte bei den mehr als 200 Teilnehmern des 7. Kommunalpolitischen Forums der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern nur in we-

Dr. Bernd Jürgen Schneider, Hauptgeschäftsführer des Städte- und Gemeindebundes NRW: „Der Dialog zwischen Wirtschaft und Kommunen ist wichtiger denn je. Es besteht ein dringlicher Reformbedarf im Finanzbereich. Den Bürgern muss reiner Wein eingegossen werden. Die Kommunen haben keinen Gestaltungsspielraum mehr, neue Aufgaben sind nicht finanzierbar. Sparappelle allein reichen nicht aus.“

nigen Punkten. Da war zunächst die Einsicht, dass eine Neustrukturierung der kommunalen Finanzbasis dringend erforderlich ist, um die Steuereinnahmen der Kommunen weniger schwankungsanfällig und damit berechenbarer zu machen. Kon-

sens bestand auch darüber, dass die derzeit rückläufigen Gewerbesteuereinnahmen den Ausgleich der Kommunalausgaben zwar massiv behindern, aber keineswegs den Hauptgrund für die aktuelle Finanzmisere der Städte und Gemeinden darstellen.

Als wesentliche Ursache hierfür werden vielmehr „strukturelle Verwerfungen“ auf der Ausgabenseite, insbesondere im Sozialbereich, angesehen. Einvernehmlich richteten die Teilnehmer deshalb die Forderung an Bund und Land, dass Gemeinden nur dann neue Aufgaben zugewiesen werden sollen, wenn auch entsprechende finanzielle Mittel hierfür zur Verfügung gestellt werden.

Entgegen gesetzte Standpunkte bestehen aber hinsichtlich der Ausgestaltung einer

zukünftigen Gewerbesteuer. Das Land und die Kommunen in NRW setzen sich für eine Ausdehnung der Gewerbesteuerpflicht auf die freien Berufe ein. Außerdem soll die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer nicht mehr auf den unternehmerischen Gewinn bezogen werden, sondern um zusätzliche Elemente, wie z.B. Zinsen, Mieten, Pachten und Leasingraten erweitert werden. Weitergehende Reformschritte werden von der kommunalen Seite abgelehnt.

Dr. Fritz Behrens, Innenminister des Landes NRW: „Der NRW-Vorschlag zur Modernisierung der Gewerbesteuer bleibt ohne gleichwertige Alternative. Das Modernisierungsmodell ist in sich schlüssig und lässt Raum für Anpassungen, Gewichtungen und Differenzierungen. Ich halte es für einen guten Nenner, auf den sich alle Beteiligten einigen können.“

Diese Gewerbesteuerpläne stießen bei den Vertretern von Wirtschaft und Wissenschaft auf heftige Vorbehalte. Die Befrachtung der Bemessungsgrundlage mit ertragsunabhängigen Elementen würde mit Nachdruck abgelehnt. Wenn Unternehmen auch im Falle von Verlusten Gewerbesteuern zahlen müssten, führe diese zu einer Aushöhlung der betrieblichen Substanz, aus der gerade in Krisenzeiten eine echte Existenzgefährdung resultiere.

Rechtsanwalt Alfons Kühn, Leiter der Steuerabteilung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK): „Bei einer Kommunalsteuer muss die Leistungsfähigkeit der Steuerzahler im Vordergrund stehen. Einen wertschöpfungsorientierten Ansatz lehnt die Wirtschaft kategorisch ab. Die bei der Gewerbesteuer bestehende Sonderbelastung der Wirtschaft muss entfallen, ohne dass eine Mehrbelastung für den erweiterten Kreis der Steuerpflichtigen entsteht.“

Stattdessen favorisierten die Wirtschaftsvertreter eine kommunale Einkommensteuer mit eigenem Hebesatzrecht als Ersatz für die bisherige Gewerbesteuer. Diese müsste in den Tarif der heutigen Einkommen- und Körperschaftsteuer integriert werden, so dass insgesamt keine Mehrbelastung für

die Steuerpflichtigen entsteht. Bei einer solchen neuen „Kommunalsteuer“ würden alle Bürger einer Gemeinde an den Ausgaben für die kommunale Infrastruktur beteiligt. Dies wäre auch deshalb sachgerecht, weil die kommunale Infrastruktur allen Einwohnern einer Kommune zugute komme.

Im Rahmen der Podiumsdiskussion gab es erste Signale für denkbare Zwischenlösungen auf der Basis der bisherigen Gewerbesteuer, da der vorgegebene Zeitraum, nach dem eine Gemeindefinanzreform bereits zum Jahr 2004 in Kraft treten soll, nach Einschätzung aller Diskussionssteilnehmer ansonsten keinesfalls einzuhalten wäre. Die Wirtschaftsvertreter machten allerdings deutlich, dass ein Kompromissmodell, das zunächst nur eine Erweiterung der Gewerbesteuer auf alle Selbstständigen, eine komplette Aufhebung der Gewerbesteuerumlage sowie eine bessere Verrechnbarkeit der neuen kommunalen Unternehmensteuer mit der Einkommensteuer enthalten müsse, nur ein Zwischenschritt zu einer grundlegenden Neukonzeption der Gemeindefinanzen darstelle könne.

Dr. Jochen Grütters
gruetters@ihk-nordwestfalen.de

Erneuerung der Gemeindesteuern Position der Wirtschaft

- Verbreiterung des Kreises der Steuerpflichtigen und der Bemessungsgrundlage, wobei allein die Leistungsfähigkeit der Steuerpflichtigen (Gewinne, positive Einkünfte) zu Grunde gelegt wird.
- Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe und Kommunen im internationalen Vergleich.
- Vereinfachung des Kommunalsteuerrechts, um Streitpotenzial zwischen Wirtschaft und Finanzverwaltung, insbesondere bei Hinzurechnungen und Kürzungen zu reduzieren.
- Stärkung des Bandes zwischen Wirtschaft und Kommunen durch einen wirtschaftskraftbezogenen Schlüssel für die erweiterte Umsatzsteuerbeteiligung.
- Beseitigung der Abhängigkeit der Kommunalfinanzen von nur wenigen Steuerzahlern.
- Favorisierung eines nachvollziehbaren Modells mit Blick auf die schon für den 1. Januar 2004 vorgesehene Realisierung.

Diesen Anforderungen wird der Ersatz der Gewerbesteuer durch eine Gemeindegewinn- und -einkommensteuer – wie sie das BDI/VCI-Modell vorgeschlägt – voll und ganz gerecht.

Das NRW-Modell und die Folgen Verheerend für die Wirtschaft

Die Wirtschaftsorganisationen DIHK, BDI und ZDH haben in einer gemeinsamen Aktion ermittelt, welche Folgen das „NRW-Modell“ für die Wirtschaft hätte. Insbesondere die Ausweitung der Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer um ertragsunabhängige Komponenten wie Zinsen, Mieten, Pachten und Leasingraten wurden hierbei untersucht. Das Ergebnis ist für die Wirtschaft verheerend.

- ▶ Eine Gegenüberstellung der bisher hinzuzurechnenden Dauerschuldzinsen gegenüber sämtlichen Zinsen nach dem NRW-Modell würde im Durchschnitt den Hinzurechnungsbetrag verzehnfachen.
- ▶ Die vollständige Hinzurechnung von ertragsunabhängigen Komponenten würde zudem dazu führen, dass 40 Prozent der Unternehmen mit negativen Gewerbeertrag zukünftig einen positiven Gewerbeertrag als Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer ausweisen müssten.
- ▶ 11 Prozent der Personennunternehmen würden auf diese Weise den bisherigen Freibetrag überschreiten und würden dadurch künftig gewerbesteuerpflichtig. Dies würde insbesondere die finanzielle Situation vieler kleiner und mittlerer Unternehmen noch weiter verschlechtern.

An der Umfrage haben sich über 100 Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Nord-Westfalen beteiligt.

Gegenargumente der Kommunen

Die Kommunen lehnen die Abschaffung der Gewerbesteuer und deren Ersatz in Form eines höheren Anteils an der Umsatzsteuer, verbunden mit einem eigenen Hebesatz- und Zuschlagsrecht auf die Einkommen- und Körperschaftsteuer (BDI/VCI-Modell) aus drei Gründen ab.

Das BDI/VCI-Modell führe zu erheblichen Verzerrungen bei der Einnahmestruktur der großen Städte, die durch Umsatzsteuerbeteiligung und Hebesatzanpassung nicht ausgeglichen werden könnten.

Die Verlagerung von Steuern der Großbetriebe auf die Einkommensteuer und Lohnsteuer zahlenden Bürger sei unzumutbar und führe insbesondere bei Besserverdienern zu einer Stadtflucht.

Die Planbarkeit der kommunalen Haushalte werde erschwert und die administrativen Probleme seien kaum zu bewältigen, insbesondere wenn Wohnsitz und mehrere Einkunftsquellen gegebenenfalls mit positiven und negativen Ergebnissen auf unterschiedliche Gemeinden entfielen.



Gerd Pieper, Präsident der IHK-Vereinigung NRW, Dr. Fritz Behrens, Innenminister des Landes NRW, Karl Starzacher, Vorsitzender des Vorstands der RAG Aktiengesellschaft, Dr. Carlo H. Borggreve, Vorsitzender des Steuerausschusses der IHK Essen, Hans-Philipp Kommer, Federführer Steuern der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern, Klaus Beckmann, Stellv. Hauptgeschäftsführer der IHK Essen.

Kontaktbörse

KICK – für gute Kontakte

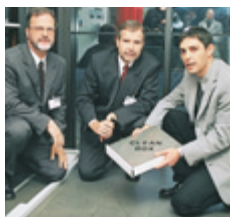
„Ohne den persönlichen Kontakt wird es auch in Zukunft nicht leicht, neue Geschäftspartner zu finden“, ist sich IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper, Initiator von „KICK“, der Kontaktbörse für Ideen, Chancen und Kapital, sicher.

Wer Kontakte zu neuen Geschäftsideen oder Partnern, Geldgebern, Herstellern oder Vertriebsprofis sucht, findet mit „KICK“ ein geeignetes Forum. Mit bisher fünf erfolgreich durchgeführten Kontaktbörsen in den letzten zwei Jahren etablierte sich „KICK“ fest im IHK Portfolio. 450 registrierte Teilnehmer nutzten bislang die Chance auf einen persönlichen Kontakt. 312 Ideengeber innovativer Produkt- und Geschäftsideen präsentierten sich dabei 130 Partnern, Finanz- und Marktexperten. Jede Idee ist willkommen, ob vom Tüftler aus dem Hobbykeller, dem Wissenschaftler aus dem High-Tech-Bereich der Hochschulen oder einem findigen Unternehmer, egal ob Start-Up oder Profi.

Die IHK Nord Westfalen wirbt dann bei interessierten Partnern für eine Verwertung oder Unterstützung der präsentierten Ideen für eine Teilnahme. Auf den Internetseiten

der Kontaktbörse sind die jeweils für die nächste „KICK“ neu eingegangenen Ideen mit Titel und Kontaktgeschuch aufgelistet und können so tagesaktuell von möglichen Partnern eingesehen werden. „Wir stellen die Plattform und die Technik, das weitere Geschehen ergibt sich aus Angebot und Nachfrage“, erläutert Pieper.

Bei den angegebenen Kontaktwünschen hatte die finanzielle Unterstützung bislang einen geringeren Stellenwert. In erster Linie erhoffen sich die Ideengeber aus Wirtschaftsbereichen von A bis Z, von Anlagen- und Apparatebau bis Zweiradzubehör, einen Geschäftskontakt zu Herstellern und Vertriebsprofis. Auch die Lizenzvergabe ist ein häufig gewünschtes Kontaktziel. Zusammengebracht werden Ideengeber und Partner aber erst am Tage der „KICK“, in den Räumen der IHK Nord Westfalen.



Dr. Michael Weltring (bioanalytik-muenster) und IHK Geschäftsführer Wieland Pieper lassen sich von Michael Happ die selbstfahrende „Clean-Box“ vorführen (v. l. n. r.). Foto: KreisWagen

Jedem Teilnehmer steht dann ein Platz auf den Präsentationswänden zur Verfügung. Zusätzlich bietet sich die Möglichkeit in einem Kurzvortrag für Interesse zu werben. Neben den Kontaktgesprächen mit Partnern ist auch der Erfahrungsaustausch unter den Ideengebern ein wichtiger Bestandteil der Kontaktbörse.

In Zukunft wird „KICK“ nicht allein in ihrer Heimat Nord Westfalen stattfinden. 2003 ist, neben den zwei geplanten Terminen der IHK Nord Westfalen, auch der Startschuss für „KICK“ bei den IHKs Mittlerer Niederrhein, Krefeld, Mönchengladbach, Neuss und Düsseldorf gegeben. **Christian Seega** seega@ihk-nordwestfalen.de

6. KICK in Münster: 6. Mai 2003.

Anmeldungen und Infos im Internet unter: www.ihk-nordwestfalen.de/kick

Bonitätsatlas

Insolvenzrisiko im Münsterland

Als ein Indikator für die Risikostruktur der Unternehmen ist der Bonitätsatlas Deutschland zu werten, den die Creditreform Münster jetzt für das Münsterland regional ausgewertet hat.

Datengrundlage für diesen Atlas für Deutschland, ein gemeinsames Produkt der Creditreform Rating AG und der ExperConsult Wirtschaftsförderung & Investitions GmbH & Co. KG, ist die Creditreform-Wirtschaftsdatenbank mit über 3,5 Mio. Unternehmensdatensätzen. Die einzelnen Wirtschaftsregionen werden sechs Risikoklassen zugeordnet. In der Extra-Auswertung des Münsterlandes werden neben örtlichen Risikoklasseneinstufungen auch die Risiken der einzelnen Branchen dargelegt.

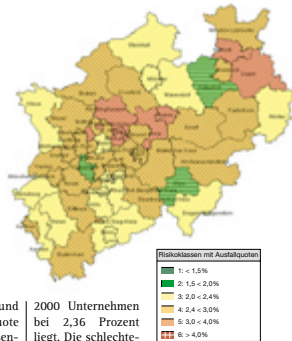
Nordrhein-Westfalen liegt mit einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 2,5 Prozent im schlechteren Mittelfeld bei den Bundesländern und wird mit einer Vier benotet. Hier stehen die Kreise Gütersloh und Olpe sowie Düsseldorf mit der Risikoklasse 2 am besten da. Verlierer sind mit einer Klasseneinstufung von 5 die Kreise Recklinghausen, Umm, Lippe und Herford sowie Oberhausen, Herne, Bochum und Hamm. Das Ruhrgebiet als Region scheidet in NRW am schlechtesten ab. Einige Randgebiete von Nordrhein-Westfalen stehen mit einer Risikoklasseneinstufung von 3 wieder besser da, so z. B. das nord-östliche Münsterland.

Das Münsterland als Region mit rund 58 000 Unternehmen liegt, bezogen auf Gesamtdeutschland, mit einer Insolvenzanfälligkeit von 2,46 Prozent und einer Risikoklasse von 4 genau wie Gesamt-Nordrhein-Westfalen im schlechteren Mittelfeld. Die gut 36 000 Firmen im nordöstlichen Münsterland, mit Münster und den Kreisen Steinfurt und Warendorf, haben mit 2,24 Prozent eine relativ niedrige Ausfallquote. Dieser Bereich des Münsterlandes wird in die Risikoklasse 3 eingestuft. Im westlichen

Münsterland, mit den Kreisen Borken und Coesfeld, sieht es mit einer Ausfallquote von 2,84 Prozent und einer Risikoklasseneinstufung von 4 etwas schlechter aus. Während der Kreis Borken eine Insolvenzanfälligkeit von 2,86 Prozent hat, ist die Situation bei den gut 800 Unternehmen in Stadlohn erfreulich gut mit einer Ausfallquote von nur 0,96 Prozent. Die Städte Borken und Ahaus hingegen schneiden in diesem Kreis relativ schlecht ab. So weisen die knapp 1600 Unternehmen in Borken eine Ausfallwahrscheinlichkeit von 2,67 Prozent auf, Ahaus mit rund 1500 Firmen sogar eine Ausfallwahrscheinlichkeit von 3,32 Prozent.

Im Kreis Coesfeld erhalten die größeren Städte wie Coesfeld Stadt, Dülmen und Lüdighausen eine sehr schlechte Bewertung mit der Risikoklasse 5 und einer Ausfallquote von 3,12 bis 3,89 Prozent. Sehr gering ist in diesem Kreis die Ausfallquote in Billerbeck mit 1,35 Prozent und Harxivbeck mit 1,74 Prozent. Im Kreis Steinfurt steht die Stadt Steinfurt mit rund 1000 Unternehmen und einem Insolvenzsrisiko von nur 1,44 Prozent am besten da. Klarer Verlierer ist hier Rheine, dessen knapp 2700 Unternehmen eine Ausfallquote von 3,07 Prozent aufweisen.

Im Kreis Warendorf ist die Insolvenzanfälligkeit in Telgte am geringsten. Die dort ansässigen gut 700 Unternehmen haben mit 1,68 Prozent eine relativ niedrige Ausfallquote. In der Stadt Warendorf, wo insgesamt rund 1500 Firmen ihren Sitz haben, liegt die Ausfallwahrscheinlichkeit bei 2,21 Prozent. Ähnlich ist die Situation in Ahlen, wo die Ausfallwahrscheinlichkeit der gut



2000 Unternehmen bei 2,36 Prozent liegt. Die schlechteste Bewertung in diesem Kreis bekommt Beckum mit einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 3,36 Prozent. Im Vergleich zu den Kreisen haben die rund 11 000 Unternehmen in Münster mit nur 2,16 Prozent die geringste Insolvenzanfälligkeit. Bei der Risikoklasseneinstufung kann man hier von einer 3+ sprechen.

Betrachtet man die Branchen im Münsterland, so sind mit gut 10 000 Firmen 17,5 Prozent der Unternehmen im Einzelhandel tätig. Die über 50 000 Beschäftigten in diesem Branchensegment haben einen vergleichsweise sicheren Arbeitsplatz, da die Ausfallquote hier bei nur 2,08 Prozent liegt. Das Baugewerbe mit rund 6800 Unternehmen und knapp 46 000 Beschäftigten weist eine Ausfallquote von 4,49 Prozent auf und ist somit stark Insolvenzgefährdet. Im Ernährungsgewerbe haben die rund 800 Unternehmen eine Insolvenzanfälligkeit von nur 1,0 Prozent. Somit bietet diese Branche 17 000 relativ sichere Arbeitsplätze. Im Bereich Kultur, Sport und Unterhaltung sind in den rund 1000 Unternehmen knapp 5000 Arbeitnehmer beschäftigt. Auch hier liegt die Insolvenzanfälligkeit der Firmen bei nur 1,0 Prozent. Die Ausfallwahrscheinlichkeit liegt beim Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen bei nur 0,24 Prozent. Das betrifft fast 2500 Unternehmen mit über 47 000 Beschäftigten. ■

Bestellungen und Informationen unter www.experconsult.de (Rubrik news & events), www.bonitaetas.de oder unter Fax (02 31) 7 54 43-27.

Rechtssprechungen

Neues aus dem Wettbewerbsrecht

Zeitlich begrenzter zusätzlicher Preisnachlass: Die Werbekündigung eines Geschäftes, wonach Kunden am ersten Tag des Sommer- oder Winterschlussverkaufs in der Zeit von 8 bis 10 Uhr morgens einen (weiteren) Rabatt von 10 Prozent auf alle Waren erhalten, stellt keinen Wettbewerbsverstoß dar.

(Urteil des OLG Köln vom 28.6.2002, 6 U 81/02, WRP 2002, 1189)

Werbung mit „eUVP“: Wird in einem Prospekt unter Bezugnahme auf eine „eUVP“ mit einer Preiseinsparung geworben, ist dies nach Auffassung des Oberlandesgerichts Frankfurt am Main irreführend. Einem Durchschnittsverbraucher ist die hinter der Abkürzung stehende Bezeichnung „ehemalige unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers“ nicht ohne Weiteres geläufig. Das Kürzel könnte z. B. auch als „empfohlener unverbindlicher Preis“ interpretiert werden.

An der Wettbewerbswidrigkeit ändert auch nichts, dass in einer kleinen Fußnote (sog. Sternchenvermerk) auf die zutreffende Bedeutung der Abkürzung hingewiesen wird, wenn – wie hier – die Preisersparnis deutlich hervorgehoben ist.

(Urteil des OLG Frankfurt a. M. vom 11.4.2002, 6 U 31/01, RdW Heft 18/2002, S. V OLGR Frankfurt 2002, 227)

Werbung mit „DM“ erlaubt: Das Oberlandesgericht Hamm hat entschieden, dass die werbenmäßig angekündigte Bereitschaft eines Einzelhändlers, im Sommerschlussverkauf auch die „gute alte D-Mark“ als Zahlungsmittel anzunehmen, kein übertriebenes Anlocken darstellt und daher wettbewerbsrechtlich nicht zu beanstanden ist. (Urteil des OLG Hamm, 4 W 156/02, Handelsblatt vom 06.11.2002)

Weitere aktuelle Urteile finden Sie unter www.ihk-nordwestfalen.de/rechtsthemen (Aktuelle Rechtsprechung)

Ausländische Gesellschaft

Rechts- und Parteifähigkeit bei Sitzverlegung

Der BGH hat in einem Urteil vom 1. Juli 2002 (AZ: II ZR 380/00) eine maßgebliche Entscheidung zur Rechts- und Parteifähigkeit einer der GmbH vergleichbaren ausländischen Gesellschaft nach Sitzverlegung ins Inland gefasst.

Der BGH führt aus, dass eine ausländische Gesellschaft, die entsprechend ihrem Statut nach dem Recht des Gründungsstaates als rechtsfähige Gesellschaft – ähnlich einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung – nach deutschem Recht zu behandeln wäre, bei Verlegung ihres Verwaltungssitzes nach Deutschland im Prozess aktiv und passiv parteifähig ist. Sie soll nach deutschem Recht jedenfalls als rechtsfähige Personengesellschaft behandelt werden.

Die Vorinstanzen hatten der Gesellschaft wegen der herrschenden Sitztheorie die Parteifähigkeit zur Geltendmachung ihrer Klageansprüche abgespro-

chen. Dagegen wendet sich der BGH, da eine Behandlung der ausländischen Gesellschaft dann als Gesellschaft bürgerlichen Rechts in der Literatur schon seit längerem als mögliche Alternative zur Anwendung der Sitz- oder Gründungstheorie diskutiert wird und die neueren Entscheidungen zur Gesellschaft bürgerlichen Rechts des BGH diese Tendenz bestätigen. Die Haftungsbeschränkung der ausländischen Gesellschaft wird damit allerdings nicht anerkannt.

Die Entscheidung ist in „Zeitschrift für internationales Privatrecht“ (ZIP), S. 1763 ff. veröffentlicht.

Falsche Kontostandsangabe durch Bank

Eine Bank handelt wettbewerbswidrig, wenn sie ihre Abhebungsaufschlüsselungen so einstellt, dass wiederkehrende Zahlungseingänge (hier Renten) bereits vor der tatsächlichen Wertstellung als Guthaben ausgewiesen werden, und der Kunde so zu einer – wenn auch kurzfristigen – Kontouberziehung veranlasst wird. (Urteil des BGH vom 27.6.2002, I ZR 86/00, ZIP 2002, 1760)



Bei der Manufaktur Hoof & Partner KG in Waltpart trafen sich die ehrenamtlichen Handelsrichter am Landgericht Bochum. Gemeinsam mit IHK-Vizepräsident Frank-Wilhelm Becker, der Präsidentin des Landgerichts Bochum und Repräsentanten der IHK Mittleres Ruhrgebiet in Bochum besichtigten sie die Maschinenhalle der früheren Zeche Waltpart (heute Verwaltungsgebäude) und die Fördermaschinenhalle mit der restaurierten Dampfmaschine.

Zahlen als Marke?

Der Bundesgerichtshof hat mit einem Beschluss vom 18. April 2002, AZ: I ZB 23/99, entschieden, dass der Eintragung einer einstelligen Zahl (hier: Zahl „1“) für (u.a.) Zigaretten als Marke weder das Fehlen einer konkreten Unterscheidungskraft noch das Bestehen eines Freihaltebedürfnisses entgegenstehen.

Das Gericht stützt sich im Wesentlichen darauf, dass es sich bei der angemeldeten Zahl nicht um eine Angabe im Sinne von § 8 Abs. 2 Nr. 2 MarkenG handle, die dem Verkehr zur Bezeichnung der Menge der beanspruchten Waren dienen könne. Zahlen seien nach der ausdrücklichen Bestimmung des § 3 Abs. 1 MarkenG grundsätzlich abstrakt unterscheidungsgeeignet und damit als Marke schutzfähig. (WRP 2002 S. 1071 ff.).

Buchrezension

Kommentar zum Teilzeitgesetz

Teilzeitbeschäftigung und Befristung von Arbeitsverhältnissen spielen in der betrieblichen Praxis eine wichtige Rolle.

Der Rechtsanwalt Dr. Georg Annuß und Prof. Dr. Gregor Thüsing, LL.M. herausgegebene Kommentar erläutert umfassend alle Vorschriften des Teilzeit- und Befristungsgesetzes.

Kommentiert werden darüber hinaus die Vorschriften über den Anspruch auf Teilzeitarbeit nach dem Bundeserziehungsgeldgesetz bzw. dem Sozialgesetzbuch IX.

Die Darstellung erfolgt gleichermaßen wissenschaftlich fundiert wie auch praxisnah. Das Werk gibt damit verlässlich

Zeugnisberichtigung – wenn dann sofort!

Wenn ein Arbeitnehmer mit seinem Arbeitszeugnis nicht einverstanden ist und eine Zeugnisberichtigung verlangen will, muss er dies unverzüglich geltend machen. Das hat das Landesarbeitsgericht im Fall eines Arbeitnehmers entschieden, der beanspruchte, seine Leistung mit sehr gut zu beurteilen („jederzeit zu unserer vollsten Zufriedenheit“). Diesen Anspruch machte er allerdings erst 4 Jahre nach der Zeugniserteilung geltend. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass Arbeitszeugnisse ihre Funktion nur dann erfüllen könnten, wenn sie zeitnah erteilt würden. Dafür sei ein Zeitraum von maximal 5 bis 10 Monaten anzunehmen. (LAG – Rheinland-Pfalz vom 14. März 2002; AZ: I Sa 1433/01.)

Auskunft über alle im Zusammenhang mit einer Teilzeitbeschäftigung oder der Befristung von Arbeitsverhältnissen auftretenden Fragen

(BG-Kommentar, Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, Heidelberg, Preis: gebunden € 98,-, ISBN 3-8005-3070-8).

Steuervergünstigungsabbaugesetz

Weiter standortschädlich

Die Bundesregierung hat am 20. 11. 2002 den Gesetzentwurf zum sog. Steuervergünstigungsabbaugesetz beschlossen. Der Gesetzentwurf ist auf der Homepage des Bundesfinanzministeriums (<http://www.bundesfinanzministerium.de>) abrufbar. Am 15. 1. 2003 findet dazu eine Anhörung im Finanzausschuss des deutschen Bundestages statt. Die 2./3. Lesung des Gesetzes im Bundestag ist für den 21. 2. 2003 geplant. Der Bundesrat stimmt am 14. 3. 2003 über das Gesetz ab. Es ist damit zu rechnen, dass der Bundesrat dem Gesetz nicht zustimmt und deshalb der Vermittlungsausschuss angerufen wird. Gegenüber dem Referententwurf haben sich u. a. folgende Änderungen ergeben:

- Der Verlustvortrag (§ 10 d EStG) ist nicht mehr auf sieben Jahre begrenzt, die Begrenzung auf die Hälfte des Gesamtbetrags der Einkünfte bleibt.
- Die ursprünglich vorgesehenen Änderungen im § 8 b KStG unterbleiben. Der Abzug z. B. von Finanzierungsaufwendungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von Tochtergesellschaften ist deshalb weiterhin möglich.
- Für Gewinne aus privaten Veräußerungsgeschäften (§ 23 EStG) ist eine Pauschalsteuer von 15 Prozent vorgesehen. Für Wirtschaftsgüter, die vor dem 21. 2. 2003 angeschafft werden, gilt ein Steuersatz von 1,5 Prozent des Veräußerungspreises.
- Neu aufgenommen wurde eine Beschränkung der Verlustverrechnungsmöglichkeit für stille Beteiligungen im § 15 EStG.

Im Laufe der Gesetzesberatungen ist mit weiteren Änderungen zu rechnen. So wird z. B. in den Zeitungen über die vorläufige Beibehaltung der gewerbesteuerlichen Organschaft und die Einführung einer Abgeltungssteuer für Kapitalerträge spekuliert. Erste wesentliche Änderungen sind nach den Beratungen im Finanzausschuss des Bundestages im Februar 2003 zu erwarten.

Fazit: Der Gesetzentwurf enthält nach wie vor eine Vielzahl von standortschädlichen Bestimmungen, die z. T. in bestehende Unternehmensstrukturen eingreifen und erhebliche steuerliche Mehrbelastungen vorsehen.

Pkw-Nutzung

Wie es nicht zu teuer wird

Neben der gestiegenen Belastung mit Ökosteuern ist mit einer weiteren Verteuerung der Dienst- bzw. Geschäftswagnutzung zu rechnen. Die Privatnutzung eines Geschäftswagens, der dem Betriebsvermögen zugeordnet ist, ist entweder nach der pauschalen oder der individuellen Wertermittlungsmethode als Nutzungsentnahme zu erfassen. Der Gesetzgeber beabsichtigt, die nach der pauschalen Wertermittlungsmethode zu erfassende Nutzungsentnahme von bislang 1 Prozent auf 1,5 Prozent anzuheben. Hierdurch ergibt sich eine höhere Besteuerung, die durch die Anwendung der individuellen Wertermittlungsmethode verhindert werden kann. Welche Voraussetzungen hierfür zu erfüllen sind und was Sie beachten müssen, haben wir im Steuer-Info Dezember 2002 unter www.ihk-nordwestfalen.de/steuern aufgelistet.

Vermögenssteuer

Sie kommt, sie kommt nicht ...

Trotz einer eindeutigen Absage des Bundeskanzlers geht die Debatte über die Wiedereinführung der Vermögenssteuer unvermindert weiter. Die Bundesländer Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen haben eine Gesetzesinitiative im Bundesrat angekündigt. Die SPD-Fraktion im Bundestag hat über ihren Chef Franz Müntefering für den Fall einer Mehrheit im Bundesrat Zustimmung signalisiert. Aus der zweiten Regierungsfraktion von Bündnis 90/Die Grünen kamen bislang unterschiedliche Signale. Während die finanzpolitische Sprecherin Scheel die Vermögenssteuer eindeutig ablehnte, hat sich die Fraktionsvorsitzende Göring-Eckardt im Fernsehen dafür ausgesprochen. Die Union wiederum will ebenfalls über den Bundesrat eine Initiative starten, die Gesetzgebungshoheit für die Vermögenssteuer durch deren endgültige Abschaffung auf Bundesebene in die Hände der Länder zu geben. Dadurch wäre es jedem Land freigestellt, bei sich die Steuer einzuführen oder darauf zu verzichten. In diese Falle will NRW-Ministerpräsident Steinbrück jedoch nicht tappen. Eine Vermögenssteuer soll es nach seinen Worten nur geben, wenn sie bundesweit gezahlt werden muss.

Die Eckpunkte des gemeinsamen Vorstoßes von NRW und Niedersachsen finden Sie im Steuer-Info Dezember 2002 unter www.ihk-nordwestfalen.de/steuern

Kommunikation

Unternehmen setzen auf Online-PR

In der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie in der Krisenkommunikation wird das Web immer wichtiger. In diesen Bereichen wollen die Verantwortlichen für die Unternehmenskommunikation in den nächsten drei Jahren kräftig investieren. Nahezu 80 Prozent erwarten eine Effizienzsteigerung durch den zunehmenden Einsatz der Informationstechnologie. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Branchenkompass Unternehmenskommunikation“ der Kölner NetFederation (www.net-federation.de) und des F.A.Z.-Instituts. Chancen

für die Unternehmenskommunikation sehen die Befragten vor allem im schnellen Datenfluss und in der Zielgenauigkeit des Mediums, das die Arbeit des Bereichs „Investors Relations“ soll hiervon profitieren. Um sich schon frühzeitig zu positionieren, wollen 60 Prozent der Topmanager bis 2005 verstärkt in die Online-Medien investieren. Doch eine Wachstumseuphorie früherer Jahre weicht einer nüchternen Kosten-Nutzen-Kalkulation. So will mit einer automatisierten PR-Erfolgskontrolle bis 2005 jeder Zweite ein Online-Con-

trolling einführen. 2002 sah dieses nur ein Sechstel als notwendig an. Ein weiterer Investitionsschwerpunkt ist das Krisenmanagement. Hier verdreifachte sich die Investitionsbereitschaft. Mehr als die Hälfte der Entscheider will in diesem Bereich Softwarelösungen einkaufen. 2002 waren es gerade einmal ein Fünftel.

Investitionsschwerpunkte der letzten Jahre, wie die Integration von Kommunikationskanälen und das Content Management System, gehen hingegen leicht zurück.

Keine Infos unterwegs

Websites nicht barrierefrei

Nicht nur Behinderte, auch andere Zielgruppen sind bei vielen Websites vom Besuch ausgeschlossen. Beim Gestalten wird oft nicht berücksichtigt, dass zahlreiche Menschen in ihrer sinnlichen Wahrnehmung eingeschränkt sind oder auch motorische Behinderungen haben. Zugangsbarrieren können fehlende Texte zur Beschreibung

von Grafiken, eine unglückliche Auswahl der Farbkombinationen, unklar strukturierte Websites, nicht bedienbare Navigationsmechanismen u. a. sein. Betroffen sind vor allem Sehbehinderte, die mit speziellen „Vorlese-Browsern“ arbeiten. Aber auch Linux-Anwender oder Nutzer von Pocket-PCs können die Websites deutscher Unternehmen oft nicht nutzen. (Studie der Berliner Leonhardt Multimedia GmbH www.leonhardt.de)

Als kooperierende Partner des Electronic Commerce-Kompetenzzentrums Ruhr (EC-Ruhr) bieten Ihnen die Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebiets in Zusammenarbeit mit dem FIT Forschungsinstitut für Telekommunikation, Dortmund, ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot zum elektronischen Geschäftsverkehr (u. a. Praxisseminare, kostenfreie Veranstaltungen). Alle wichtigen Informationen hierzu finden Sie unter der Web-Adresse www.ec-ruhr.de.

Fragen Sie hierzu auch Ihren Berater in der IHK Nord Westfalen. Dr. Eckhard Göske, Telefon (02 09) 388-102, E-Mail: goske@ihk-nordwestfalen.de

E-commerce:

Umsätze hinter den Erwartungen?

Zwar sollten in 2002 insgesamt Waren im Wert von 4,7 Milliarden Euro von deutschen eTainern abgesetzt werden, doch das Wachstum scheint sich weiter zu verlangsamen. Deutsche Privathaushalte werden im Jahr 2002 voraussichtlich Internet-Einkäufe (exklusive Dienstleistungen) in Höhe von über 4,7 Milliarden Euro tätigen. Im Vorjahr lag dieser Wert bei 4,3 Milliarden Euro. Nach einer Studie der GfK (www.gfk.de) Panel Services Consumer Research.

Coaching USA

Auf dem US-Markt präsent

Mit „Coaching USA“ hat die Deutsch-Amerikanische Handelskammer in Atlanta ein neues, kostengünstiges Programm für den Markteintritt entwickelt. Zielgruppe sind kleine und mittelständische deutsche Unternehmen, die noch keine Erfahrung auf dem US-Markt haben. Auf einer Veranstaltung in der IHK Nord Westfalen konnten sich interessierte Unternehmer über die Möglichkeiten informieren.

Dazu gehört auch das Angebot einer eigenen US-Identität, einer Geschäftspräsenz vor Ort. „Auf einen knappen Nenner gebracht handelt es sich bei einer Geschäftspräsenz um eine lokale Anlaufstelle für vorhandene oder potenzielle US-Kunden deutscher Unternehmen in den Geschäftsräumen der Auslandschambers (AHK) Atlanta“, erläuterte deren Ansprechpartner Kristian Wolf in Münster. „Als Basis stellen wir eine Büroadresse und einen Telefon- und Faxanschluss bereit. Eine amerikanisch sprechende Mitarbeiterin nimmt zu den üblichen US-amerikanischen

schen Geschäftszeiten vor Ort Anrufe entgegen, bearbeitet Anfragen oder leitet sie weiter.“

Geringe Kosten, kaum Risiko

Seit 1998 haben über 30 deutsche Unternehmen den Service der AHK Atlanta in Anspruch genommen; zur Zeit unterhalten 15 Unternehmen eine Geschäftspräsenz im Business Center der AHK. Geringe Kosten, kaum vorhandenes Risiko, gutes Konzept und Zufriedenheit mit den Dienstleistungen der Kammer veranlassen viele Unternehmen, über einen längeren Zeitraum eine Geschäftspräsenz beizubehalten.

Geschäftskontakte enorm erleichtert

„Wer mittel- und langfristig interessante Geschäfte in den USA tätigen will, kommt nicht um eine eigene Präsenz vor Ort herum“, weiß Wolf von dem Sinn einer Anlaufstelle vor Ort. „Amerikaner erwarten von wichtigen ausländischen Geschäftspartnern das berühmte Commitment, das sich am deutlichsten in einer Präsenz in den USA zeigt. Produkte „made in Germany“ sind gefragt, aber ein „amerikanischer“ Ansprechpartner erleichtert die Geschäftskontakte enorm.“

„Wichtig ist, dass die Unternehmen klar definieren, was sie von der Geschäftspräsenz



Kristian Wolf (r.) von der AHK Atlanta und Dr. Bodo Risch von der IHK Nord Westfalen informieren in Münster über das Markteintrittsprogramm „Coaching USA“. www.gaccsouth.com. Foto: Zustrahlen

erwarten“, ergänzt Dr. Bodo Risch, Geschäftsführer für den Bereich International bei der IHK Nord Westfalen. „Gerade flankierende Maßnahmen wie Kundenansprache, Messebesuche, Geschäftspartnersuchen, führen zum Erfolg. Die Geschäftspräsenz lebt vom Input der deutschen Kunden und der ständigen Kommunikation mit der AHK Atlanta.“

Atlanta als Top-US-Standort

Atlanta und die gesamte südöstliche Region der USA zählen zu den von deutschen Unternehmen favorisierten Standorten innerhalb des Landes. Über 800 – hauptsächlich mittelständische – deutsche Unternehmen haben sich in Georgia, South und North Carolina, Alabama, Florida und Tennessee angesiedelt, Tendenz steigend. Gute Rahmenbedingungen wie maßvolle Löhne, geringe Energiekosten, günstige Immobilien und einer der größten Flughäfen der Welt sprechen für diesen Businessplatz.

– bz –

Ansprechpartner:

AHK Atlanta, Kristian Wolf,
Telefon: 001-404-586-6813,
E-Mail: kwolf@gaccsouth.com,
www.gaccsouth.com oder
Evelyn Wolpert, IHK Nord Westfalen,
Telefon: (02 51) 707-229,
E-Mail: wolpert@ihk-nordwestfalen.de,
www.ihk-nordwestfalen.de.

Innovationspreis Ruhrgebiet 2002

Drei aus dem West ganz vorne

Nicht nur die Bewerbungen, auch deren Qualität hat beim dritten Innovationspreis 2002 zugenommen. Die Innovationen setzen „ein Signal für den Strukturwandel im Ruhrgebiet“.

Zwei Innovationen aus dem Emscher-Lippe-Raum sahen die Juroren des Innovationspreises Ruhrgebiet unter den besten drei von insgesamt 224 Bewerbungen ganz vorne. Einen Hauptpreis in Höhe von 50.000 Euro aus der Hand des nordrhein-westfälischen Ministerpräsidenten Peer Steinbrück gab es für koronare Stents, kleine röhrenartige Drahtgeflechte, die Herzinfarktpatienten helfen können. Die Entwickler gründeten 1999 die AlCove Surfaces GmbH in Gladbeck. Stents werden bei einer Herzkranzgefäßverengung als Stütze über einen Ballon eingebracht und sollen die Arterie dauerhaft offen halten. Doch dabei kommt es in fast jedem zweiten Fall zu einem Wiederverschluss. Das soll jetzt eine Medikamentenbeschichtung verhindern. Dr. Thomas Sawitowski (AlCove) und ein Team aus Medizinern, Chemikern

und Werkstofftechnikern haben eine schwammartige Trägerschicht dafür hergestellt, in die sich verschiedene Konzentrationen der benötigten Medikamente einbinden lassen. Die Poren können durch Kontakt mit dem Gewebe das Medikament abgeben, das so eine direkte und konzentrierte Wirkung auf das angegriffene Gewebe ausübt.

Für ihre keramische CREAFLITER-Membran erhielt die Creavis Technologies IT Innovation, eine Tochter der Degussa AG, den Anerkennungspreis in Höhe von 25.000 Euro. Dabei macht's das Material, das hier nach langer Erprobung optimiert worden ist. Die Membranfolien sind flexibler, dünner, effizienter, leichter und kostengünstiger herzustellen, temperaturbeständiger und haltbarer als die herkömmlichen Fil-

High-Tech-Produkt im Landtag

Die Zusammenarbeit von Hochschulen und Unternehmen stand im Mittelpunkt der Ausstellung „Die 3. Mission – Forschung und Transfer im Parlament“. Im nordrhein-westfälischen Landtag in Düsseldorf präsentierte die FH Münster eine „Umkehrmoesanlage für die Heimdialyse“, für die sie im vergangenen Jahr den Innovationspreis für das Münsterland erhielt. Die Anlage wurde im Zentrum für Medizintechnik der FH Münster von Prof. Dr. Uvo Hilscher in Zusammenarbeit mit der Firma S-AMED Medizintechnik GmbH in Greven entwickelt.

temperamenten. Weil die Keramik poröse Temperaturen aushält, gleichzeitig porös und hervorragend benetzbar ist, kann die Folie als Separator in Batterien der Zukunft – z. B. in Akkus für Handys oder bei Pkw mit Brennstoffzellenantrieb – eingesetzt werden. Eine Technikumsanlage existiert bereits. Beteiligt sind neben einem 15-köpfigen Team bei der Creavis GmbH und vielen Kollegen bei Degussa auch mehrere Universitäten und Forschungsinstitutionen.

In der Endauswahl zum Wettbewerb war auch die Gelsenkirchener Firma cv cryptovision gmbh. Mit Hilfe einer neuen Methodik ist es jetzt kein Problem mehr, verschlüsselte E-Mails auf Viren zu prüfen. Der Virus-Scan „cv act insight“ soll „infizierte“ Mails, auch in verschlüsselten Nachrichten versteckte Viren, erkennen und zurückweisen. Dabei wird die Nachricht in der Firewall zwischengespeichert.

Die verschlüsselte E-Mail besteht aus zwei Teilen, der mit einem Transferschlüssel chiffrierten Nachricht und dem ebenfalls verschlüsselten Transferschlüssel. Das neue Programm sendet zunächst nur den Schlüssel an den Empfänger, der ihn entschlüsselt und wieder an die Firewall zurücksendet. Das Programm kann jetzt die chiffrierte E-Mail auf Viren prüfen und ggf. direkt löschen. „Nicht-infizierte“ Mails werden in ihrer ursprünglichen, verschlüsselten Form an den Empfänger weitergeleitet. Die Überprüfung innerhalb des Firewall-Systems dauert nur Sekundenbruchteile, und das Programm ist kompatibel zu allen Virenschutzprogrammen.

– bz –



Dr.-Ing. Volker Hennige, Sven Augustin, Dr. Christian Hyjning und Dr. Gerhard Hörpel (von links zusammen mit dem nordrhein-westfälischen Ministerpräsidenten Peer Steinbrück (Mitte) bei der Preisverleihung. Foto: Degussa

Außenwirtschaftsförderung bundesweit

IXPOS – das Außenwirtschaftsportal – hat die erste bundesweite Termin-Datenbank „IXPOS-Kalender“ zur Außenwirtschaftsförderung online geschaltet. IXPOS informiert mit diesem Kalender nun elektronisch auch über alle außenwirtschaftsrelevanten Veranstaltungen des Bundes, der Länder, der Kammern, Verbände, Ländervereine und anderer Institutionen, die außenwirtschaftliche Serviceleistungen anbieten. Der IXPOS-Nutzer kann über eine komfortable Suchfunktion zielgenau Kooperationsbörsen, Unternehmenstreffen, Seminare, Vorträge, Workshops, Fachtagungen finden. www.ixpos.de.

Bei Interesse an einer Kontaktaufnahme mit dem Inserenten bitten wir um entsprechende Zuschrift unter Angabe der jeweiligen Ciffring-Nr. an Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, Christl Effeling, Postfach 40 24 - 1022 Münster, Fax: (0251) 707-124, E-Mail: effeling@ihk-nordwestfalen.de

Anzeigennachschuss für die Februarangabe ist bis 11. Januar 2002.

Existenzgründungsbörse

Die bundesweite Existenzgründungsbörse ist online über Internet abrufbar unter: www.change-online.de

Die regionalen Angebote werden im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de/existenzengruendung und per Faxabruf unter (0251) 707-408 veröffentlicht.

NGF-Leiter

Effeling im Vertrieb von Finanzdienstleistungen, 48 Jahre, sucht im Raum Münster ab März 2003 Position in der Leitung eines existenzorientierten Unternehmens, um sich nach einer qualifizierten Übergangszeit für eine Nachfolgeplanung zur Verfügung zu stellen.

Dipl.-Ing., mit mehrjähriger GF-Erfahrung sucht zwecks Beteiligung/Übernahme eines Produktions-/Dienstleistungsbetriebes im Bau- oder Metallbereich. Standortwunsch: BI, MS, OS, WAF.

Suche Nutz- und Sachviehhaltung zwecks Beteiligung oder späterer Übernahme im niederrheinischen oder südlichen Niedersachsen.

Langjährige Erfahrung im Vieh- und Fleischbereich vorhanden. Qualifikation: Fleischermeister, Führerschein Klasse 2, gutes Auftreten (seriös), gute Niederländischkenntnisse.

Suche im westlichen Münsterland oder Bistum in der Größe von ca. 100-150 m² in guter Lage (gern auch Freizeitzweck) zu kaufen. Möglichkeit gut eingeführtes Haus, das auch Nachfolge-Generationswechsel abzugeben ist.

Kooperation

Die Kapazitätsbörse ist Teil der Kooperationsbörse. Anzeigen für die Kapazitätsbörse nur für das produzierende Gewerbe veröffentlicht!

Die bundesweite Kooperationsbörse ist online über Internet abrufbar unter: www.kooperationsboerse.ihk.de



www.ihk-nordwestfalen.de

Forderungsmangement
Unter www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_innovationen finden Sie Tipps, wie Sie Zahlungsmittelengpässe besorgen und sich von Informationen zum Factoring.

Dienstleistung

EDV-Dienstleistungsbüro sucht Kooperation und/oder freie Mitarbeit mit kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Steuerberatern (insbesondere Daten). MS 0300 D

Unternehmensberatung sucht zur Nutzung von Synergieeffekten und für gemeinsame Projekte langfristige Kooperation mit Steuerberatern und Rechtsanwälten in der Emscher-Lippe-Region.

Handel

Vertriebsfirma mit eigener Marke sucht neuen Partner aus dem In- und Ausland. Zielgruppe: Holz-/Metall-/Kunststoffverarbeitung und Automotive, jeweils Industrie und entsprechenden Fachhandel. Vollständige Infrastruktur vorhanden.

Maschinenbauunternehmen sucht Handelsvertreter für den Bereich Werkzeugmaschinen für Holz- und Metallbearbeitung sowie Landtechnik zur Vermarktung neuer entwickelter Produkte.

„PRO VEST“ IHK-Gesellschaft zur Förderung der Unternehmensführung mäßt in Gelenkchen. Die Gesellschaft ist aufgelöst. Die Gläubiger der Gesellschaft werden hiermit gemäß § 65 Abs. 2 GmbHG aufgefordert, sich unter Angabe des Grundes und der Höhe ihres Anspruchs bei der Gesellschaft zu melden.

Gelsenkirchen, 6.12.2002
Der Liquidator*

AntlicheBekanntmachungen

Wahlordnung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen hat am 12. November 2002 gemäß § 4 Satz 2 Ziffer 2 in Verbindung mit § 5 Abs. 3 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1936 (BGBl. I S. 2907f.), zuletzt geändert durch Gesetz vom 10. November 2001 (BGBl. I S. 2992) folgende Wahlordnung beschlossen:

§ 1 Wahlmodus

Die IHK-Zugehörigen wählen nach den folgenden Bestimmungen in gleicher, allgemeiner und gleicher Wahl für die Dauer von sechs Jahren bis zu 97 Mitglieder der Vollversammlung. 87 Mitglieder der Vollversammlung werden in unmittelbarer Wahl von den IHK-Zugehörigen gewählt. Bis zu 10 Mitglieder können in mittelbarer Wahl von den unmittelbar gewählten Vollversammlungsgliedern gewählt werden, die insoweit als Wahlmänner handeln. Die Bewerber für die mittelbare Wahl müssen vom Präsidium oder von mindestens 15 Mitgliedern der Vollversammlung vorgeschlagen und vorgeschlagen werden. Die mittelbare Wahl kann frühestens in der konstituierenden Sitzung der Vollversammlung vorgenommen werden.

§ 2 Nachrichten, Nachfolgewahl

(1) Für unmittelbare gewählte Mitglieder der Vollversammlung, die vor Ablauf der Wahlperiode ausscheiden, rücken diejenigen Bewerber nach, die bei der Wahl in der gleichen Wahlgruppe und im gleichen Wahlbezirk die nächstbeste Stimmzahl erreicht haben (Nachfolgemitglied). Dies gilt auch, wenn die als Nachfolgemitglied qualifizierten Bewerber bereits durch mittelbare Wahl (§ 1 Satz 3) Mitglied der Vollversammlung geworden sind; sie gelten fortan als unmittelbar gewählte Mitglieder.

(2) Ist kein als Nachfolgemitglied qualifizierter Bewerber vorhanden, so besetzt die Vollversammlung den frei gewordenen Sitz im Wege der mittelbaren Wahl durch die unmittelbar gewählten Vollversammlungsglieder. Die Wahl erfolgt auf Vorschlag des Präsidiums oder von mindestens 15 Mitgliedern der Vollversammlung für die restliche Amtsperiode des ausgeschiedenen Mitglieds. Das gewählte Nachfolgemitglied muss der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk des ausgeschiedenen Mitglieds angehören.

§ 3 Wahlberechtigt

(1) Wahlberechtigt sind die IHK-Zugehörigen.

(2) Jeder IHK-Zugehörige kann sein Wahlrecht nur einmal ausüben. Er übt es ausschließlich in seinem Wahlbezirk und seiner Wahlgruppe aus.

(3) Das Wahlrecht ruht bei IHK-Zugehörigen:

- a) über deren Vermögen das Insolvenzverfahren eröffnet ist, bis zur Beendigung dieses Verfahrens;
- b) über deren Vermögen die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens mangels Masse abgewiesen worden ist (§ 26 InsO);
- c) die eine eidesstattliche Versicherung nach § 807 ZPO abgegeben haben oder gegen die nach § 901 ZPO ein Haftbitteln zur Erzwungung der eidesstattlichen Versicherung ergangen ist, bis die entsprechende Eintragung im Schuldnerverzeichnis gelöscht ist;
- d) die sich in Straf- oder Untersuchungshaft befinden;
- e) solange gegen sie ein Hauptverfahren wegen eines Verbrechens anhängig ist, das den Verlust der Amtsfähigkeit, der Wahlbarkeit oder des Stimmrechts zur Folge haben kann;
- f) die wegen einer vorläufigen Tat rechtskräftig zu einer Freiheitsstrafe von mindestens einem Jahr verurteilt worden sind, vom Zeitpunkt der Verurteilung ab bis zur Verbüßung, Verjährung oder zum Erlass der Strafe sowie während der folgenden fünf Jahre;
- g) solange ihnen die Amtsfähigkeit, die Wahlbarkeit, das Stimmrecht oder Grundrechte rechtskräftig aberkannt sind.

§ 4 Ausübung des Wahlrechts

(1) Das Wahlrecht wird ausgeübt

- a) für IHK-zugehörige natürliche Personen von diesen selbst, falls Vormundschaft, Pflegschaft oder Betreuung besteht, durch den gesetzlichen Vertreter;
- b) für juristische Personen des privaten oder öffentlichen Rechts, Handelsgesellschaften und nichtrechtsfähige Personengesellschaften durch eine Person, die allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung befugt ist;
- c) Das Wahlrecht kann auch durch einen im Handelsregister eingetragenen Prokuristen ausgeübt werden;
- d) Für IHK-Zugehörige, deren Wohnort oder Sitz nicht im IHK-Bezirk gelegen ist, kann das Wahlrecht durch einen Wahlbevollmächtigten ausgeübt werden. Dies gilt jedoch nur, soweit nicht eine im IHK-Bezirk gelegene Zweigstelle, Betriebsstätte oder Verkaufsstelle von einem gesetzlichen Vertreter oder einem im Handelsregister eingetragenen Prokuristen geleitet wird.
- e) In den Fällen der Absätze 1 lit. b, 2 und 3 kann das Wahlrecht jeweils nur von einer einzigen dazu bestimmten Person ausgeübt werden;
- f) Das Wahlrecht kann nicht von Personen ausgeübt werden, bei denen die Tatbestände des § 3 Abs. 3 vorliegen.

(6) Auf Verlangen ist dem Wahlausschuss die Berechtigung, das Wahlrecht auszuüben, durch einen Handeltatsachter oder in sonstiger geeigneter Weise nachzuweisen. Bei Wahlbevollmächtigten bedarf es einer zu diesem Zweck ausgestellten Vollmacht.

§ 5 Wahlbarkeit

(1) Wählbar sind natürliche Personen, die am Wahltag volljährig sind, das IHK-Wahlrecht ausüben berechtigt sind und entweder selbst IHK-Zugehörige sind oder allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung einer IHK-zugehörigen juristischen Person, Handelsgesellschaft oder nichtrechtsfähigen Personengesellschaft befugt sind. Wählbar sind auch die in das Handelsregister eingetragenen Prokuristen und besonders bestellte Bevollmächtigte von IHK-Zugehörigen.

(2) Jedes IHK-zugehörige Unternehmen kann nur mit einem Mitglied in der Vollversammlung vertreten sein.

§ 6 Dauer und Beendigung der Mitgliedschaft

(1) Die Amtszeit der Mitglieder der Vollversammlung beginnt mit der konstituierenden Sitzung und endet mit der konstituierenden Sitzung einer neu gewählten Vollversammlung.

(2) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung endet vor Ablauf der in Abs. 1 vorgesehenen Amtszeit durch Tod, Amtsniederlegung oder wenn bei einem Mitglied die Voraussetzungen der Wahlbarkeit im Zeitpunkt der Wahl nicht vorliegen waren oder nachträglich entfallen sind.

(3) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung wird nicht berührt durch den Wechsel in eine andere Wahlgruppe oder einen anderen Wahlbezirk.

(4) Die Gültigkeit von Beschlüssen und Wahlen wird nicht davon berührt, dass die Voraussetzungen der Wahlbarkeit bei mitwirkenden Mitgliedern der Vollversammlung nicht vorliegen oder zu einem späteren Zeitpunkt entfallen sind.

§ 7 Wahlgruppen, Wahlbezirke

(1) Die IHK-Zugehörigen werden gemäß § 5 Abs. 3 Satz 2 IHKG zum Zwecke der Wahl unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Besonderheiten des IHK-Bezirks sowie der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Gewerbegruppen in Wahlgruppen und Wahlbezirke eingeteilt. Die Anzahl der Sitze innerhalb der Wahlgruppen richtet sich insbesondere nach dem Gewerbestärke, der Beschäftigtenzahl und der Zahl der ihnen zurechenbaren IHK-Zugehörigen.

Es werden folgende Wahlgruppen gebildet:

- Wahlgruppe I = Industrie
- Wahlgruppe II = Groß- und Außenhandel
- Wahlgruppe III = Einzelhandel
- Wahlgruppe IV = Kreditinstitute
- Wahlgruppe V = Versicherungsgesellschaften
- Wahlgruppe VI = Verkehrsgewerbe
- Wahlgruppe VII = Hotel- und Gaststättenverwe
- Wahlgruppe VIII = Handelsvermittler-, makler und Versicherungsvermittler
- Wahlgruppe IX = Beratungen-, EDV-, u. Werbeunternehmen sowie sonstige Dienstleistungen

Es werden folgende Wahlbezirke gebildet:

- Für die Wahlgruppen I, III und IX bilden die kreisfreien Städte
- Bottrop
- Gelsenkirchen
- Münster
- Borken
- Coesfeld
- Recklinghausen
- Steinfurt
- Warendorf

je einen Wahlbezirk.

Für die Gruppen II, IV, VI, VII und VIII werden die Wahlbezirke Münsterland (Münster) und die Kreise Borken, Coesfeld, Steinfurt, Warendorf und Vest (Bottrop, Gelsenkirchen und Kreis Recklinghausen) gebildet. Für die Wahlgruppe V ist Wahlbezirk der gesamte IHK-Bezirk.

Die IHK-Zugehörigen wählen in ihrer Wahlgruppe und ihrem Wahlbezirk jeweils die folgende Anzahl von Mitgliedern der Vollversammlung:

I	Stadt Bottrop	1
II	Stadt Gelsenkirchen	2
III	Stadt Münster	3
IV	Kreis Borken	6
V	Kreis Coesfeld	2
VI	Kreis Recklinghausen	5
VII	Kreis Steinfurt	6
VIII	Kreis Warendorf	2
IX	Münsterland	30
X	Vest	7
XI	Stadt Bottrop	1
XII	Stadt Gelsenkirchen	1
XIII	Stadt Münster	2
XIV	Kreis Borken	1
XV	Kreis Coesfeld	2
XVI	Kreis Recklinghausen	3
XVII	Kreis Steinfurt	2
XVIII	Kreis Warendorf	2
XIX	Münsterland	13
XX	Vest	5
XXI	IHK-Bezirk	3
XXII	Münsterland	2
XXIII	Vest	5
XXIV	Münsterland	1
XXV	Vest	2
XXVI	Münsterland	2
XXVII	Vest	1
XXVIII	Münsterland	2
XXIX	Vest	1
XXX	Stadt Bottrop	2
XXXI	Stadt Gelsenkirchen	2
XXXII	Stadt Münster	2
XXXIII	Kreis Borken	2
XXXIV	Kreis Coesfeld	2
XXXV	Kreis Recklinghausen	4
XXXVI	Kreis Steinfurt	2
XXXVII	Kreis Warendorf	2
XXXVIII		19
XXXIX		87

§ 8 Wahlausschuss, Wahlfrist

Die Vollversammlung wählt zur Durchführung jeder Wahl auf Vorschlag des Präsidiums einen Wahlausschuss, der aus dem Vorsitzenden und dem 1. und 2. stellvertretenden Vorsitzenden besteht; ferner wählt sie zwei Stellvertreter. Der Wahlausschuss ist bei Anwesenheit der drei Mitglieder beschlussfähig. Er kann sich bei der Wahrnehmung seiner Tätigkeit der Unterstützung durch die Geschäftsführung bedienen.

§ 9 Wahlverfahren

(1) Der Wahlausschuss stellt zur Vorbereitung der Wahl getrennt nach Wahlgruppen und Wahlbezirken Listen der Wahlberechtigten auf (Wahlrollen). Die Wahlberechtigten können auch in Dateneinzel erstellt werden. Sie enthalten Angaben zu Name, Firma, Anschrift, Wahlgruppe, Wahlbezirk, Identnummer und Wirtschaftsbezeichnung der Wahlberechtigten.

(2) Der Wahlausschuss geht bei der Aufstellung der Wahlrollen von den in der IHK vorliegenden Unterlagen aus und weist danach die Wahlberechtigten den einzelnen Wahlgruppen und Wahlbezirken zu. Wahlberechtigte, die mehreren Wahlgruppen oder Wahlbezirken zugeordnet sind, werden der Wahlgruppe bzw. Wahlbezirk bzw. einem Wahlbezirk zugeordnet. Wahlberechtigte, die ausschließlich als persönlich haftende Gesellschafter eines anderen Wahlberechtigten oder als Beiratsmitglieder eines anderen Wahlberechtigten tätig sind, werden der Wahlgruppe dieses anderen Wahlberechtigten zugeordnet.

(3) Die Wahlrollen können für die Dauer von 14 Tagen durch die Wahlberechtigten oder ihre Bevollmächtigten eingesehen werden. Die Einsichtnahme beschränkt sich auf die jeweilige Wahlgruppe und den Wahlbezirk.

(4) Anträge auf Aufnahme in eine Wahlgruppe bzw. einen Wahlbezirk oder auf Aufnahme in einen anderen Wahlbezirk, werden von anderen Wahlberechtigten sowie Einsprüche gegen die Zuordnung zu einer Wahlgruppe können binnen einer Woche nach Ablauf der in Absatz 3 genannten Frist eingereicht werden. Der Wahlausschuss entscheidet darüber und stellt nach Erledigung aller Einsprüche und Anträge die Ordnungsmäßigkeit der Wahlrollen fest.

- Beer, Michael Horst**, Inhaber, Immobilien Michael Horst Beer RDM, Martinstraße 36, 45657 Recklinghausen, Immobilienmakler
- Berens, Dieter**, Geschäftsf. Gesellschafter, Wilhelm Ossmann GmbH & Co. KG, Schwarzmühlenstraße 36, 45833 Gelsenkirchen, Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und -teilen

Berger, Rudolf, Geschäftsführer, Maria Ebbes, Inhaberin Leonore Berger geb. Liese, Münsterstraße 3, 48231 Warendorf, Einzelhandel mit Textilien und Damenkonfek-

- Byer**, Holger F., Kaufmann, Smetanastraße 26, 45772 Marl
- Bormann**, Matthias, Geschäftsführer, Jo. C. Boecker GmbH & Co. KG, Prinzipalmarkt 1, 48143 Münster, Einzelhandel mit Bekleidung
- Buer van**, Günter, pers. haftender Gesellschafter, Bekleidungshaus van Buer KG, Mühlenträse 9-11, 45721 Haltern, Einzelhandel mit Oberbekleidung
- Damm**, Frank, Prokurist, Kläserner GmbH, Engelstraße 18, 45892 Gelsenkirchen, Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen sowie Reparatur
- Damm**, Horst, Automobile Klatt GmbH, Osting 2, 45701 Herten, Einzelhandel mit

Kraftfahrzeugen sowie Reparatur

- Eltgen**, Werner, Prokurist, Franz Kroes KG, Lange Straße 72, 44579 Castrop-Rauxel, Einzelhandel mit Lederwaren und Schuhen

Gerwert, Karl-Heinz, Geschäftsführer, Wegener & Gerwert Teppiche und Raumgestaltung GmbH, Goethestraße 60 - 62, 45964 Gladbeck

Hopmann, Manfred, Geschäftsführer, Elektro-Heikes GmbH & Co., Schuckertstraße

- Kirchhoff**, Klaus, Kaufmann, Firma Klaus Kirchhoff – Timberland Store –, Ludge-
straÙe 88, 48143 Münster
- Klinkhammer**, Hans, Kaufmann, Firma Hans Klinkhammer, KlosterstraÙe 63, 48143
Münster, Einzelhandel mit Schmuck
- Krause**, Peter, 1. Geschäftsführer, Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft, Salz-
straÙe 17, 50691 Köln

Ottenjann jun., Johann-Christoph, Kaufmann, Johann Ottenjann GmbH & Co.,
Spezialversand Steine 12, 48360 Gemen, Filialhandel mit Mischwarenbau

- Pantenburg**, Jörg, Geschäftsführer, KAUFHOF Warenhaus AG, Ludgerstraße 1, 48143 Münster
- Reidegeld**, Siegfried, Prukurst, Ferschte Breide 11, 48249 Dülmen
- Reinker**, Bernd, Radio- und Fernsehetechnikmeister, Radio + TV Reinker, An der Wöste 2, 48231 Renarde
- Schaldt-Krausser**, Wendt, Apotheke, Anker-Apotheke, Wessler Straße 19-21, 48151 Münster
- Schrader**, Franz-Josef, Inhaber, Exclusives Wohnen Franz Schrader, Büro- und Objektreinigungs-Innenausbau, Weberstraße 49/51, 45879 Gelsenkirchen, Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Neubauten, Altbau, Mietobjekte

Objekteinrichtungen-innenausbau, Weberstraße 49/51, 45879 Gelsenkirchen, Einzelhandel mit Möbeln

- Therhardt, Ludwig**, Kaufmann, Bachstraße 18, 45964 Gladbeck, Einzelhandel mit Möbeln
- Thiermann, Jürgen**, Adressor, Verkehrsunternehmen Nordrhein-Westfalen, Autoparkplatz, 45899 Bochum, Einzelhandel mit Textilien
- Turner, Dr. Hans-Burchard**, Prokurist, Kirsche Fritz Kiffe, Am Hawerkamp 1, 48155 Münster, Einzelhandel mit Kfz
- Ullrich, Hans-Joachim**, Geschäftsführer, Modehaus Schreiner GmbH, Prinzipalmarkt 40, 48145 Münster, Einzelhandel mit Bekleidung
- Weikert, Karin**, Droste-Hülshoff-Straße 15, 45964 Gelsenkirchen, Verbraucher
- Wiemann, August**, pers. haffender Gesellschafter, Heinrich Petzold KG, Prinzipalmarkt 5, 48143 Münster, Einzelhandel mit Bekleidung
- Wilde, Fritz**, Dr. A. öffentlich bestellter und vereidigter Versteigerer, Budestraße 22, 48143 Münster, Einzelhandel mit Kfz
- Witt, Manfred**, Martin-Luther-Straße 7, 48147 Münster, Verbraucher

Zschörper, Ernst, Geschäftsführer, Autohaus Zschörper GmbH & Co KG, Carl-Duisberg-Straße 65, 45772 Marl, Autohandel, Vermittlung von Gebrauchtwagen, Kfz-Reparatur

- Zschörper**, Ernst, Geschäftsführer, Autohaus Zschörper GmbH & Co KG, Carl-Duisberg-Straße 65, 45772 Marl, Autohandel, Vermittlung von Gebrauchtwagen, Kfz-Reparatur

Maschinen den Kopf aufsetzen



Die Zeit der kopflosen Maschinensteuerungen ist vorbei. Der IT- und Automatisierungsdienstleister Embigence aus Ladbergen bietet mit seiner Softwarelösung eine ideale Plattform für mehrwertschaffende individuelle Systemlösungen an Maschinen und technischen Einrichtungen aller Art.



Christoph Müller kniet vor einem Modell. Im Vordergrund der EmbiCube, der die Daten vom Kran und der Maschine aufnimmt.

Foto: Zander

„Wir setzen Maschinen den Kopf auf, damit sie effizienter arbeiten und einen Gewinn einbringen“, betont Geschäftsführer Christoph Müller. In den Büroräumen von Embigence laufen nun keine intelligenten Roboter herum, die Kaffee kochen oder Datenmengen auswerten. Vielmehr arbeitet Müller seit ungefähr einem Jahr mit seinen zehn Mitarbeitern an der Entwicklung von Steuerungen für Spezialmaschinen und technische Anlagen. Hervorgegangen aus einem etablierten Technologie-Unternehmen, setzt Müller auf eine zukunftsorientierte Technologie, die Unternehmen langfristig gewinnbringend einsetzen können. In einer Studie der amerikanischen ARC Advisory Group aus dem Juli 2002 werden zehn Zukunftstechnologien der Automatisierung untersucht; vier davon verwendet Embigence.

„In einer Zeit, in der Maschinenhersteller Vollserviceverträge verkaufen und für die gesamte Wartung der Maschinen verantwortlich sind, ist es wichtig, einen schnellen und sicheren Zugriff auf Maschinendaten und deren intelligente Verarbeitung zu erhalten“, erklärt Müller. „Die Maschine kennt alle ihre wichtigen Funktionen und wir haben ihr ein Gehirn verschafft.“

Embigence steht für „Embedded Intelligence“, also verborgene Intelligenz. Hinter diesem intelligenten Kopf versteckt sich EmbiCube, eine „harte, schwarze Schale“ in Form einer robusten, vollgekapselten und PC-basierten Hardware. Der Computer wird direkt an die Maschine montiert und ist speziell entwickelt für den Einsatz in rauer industrieller Umgebung. Embigence ist die plattformunabhängige Software. Das Gehirn der Maschine übernimmt alle intelligenten, technischen Datenverarbeitungsaufgaben direkt an der Maschine. Durch die einzigartige Multimediafunktionalität kann Embigence sogar „sehen“ und „hören“.

Wie kann eine Maschine sehen und hören und auch noch einen Mehrwert erzielen? Christoph Müller hat die Lösung. Embi-



Geschäftsführer Christoph Müller vor seinem Firmenschild in Ladbergen.

Gence sieht durch die Videobilder, die von bis zu neun Kameras geliefert werden und direkter Bestandteil der Maschinensteuerung sind, für Videofahrtschreiber, Bildverarbeitung, Qualitätssicherung und Teleservice. Durch ein Mikrofon hört die Software. Audiosignale und Schwingungsinformationen werden gespeichert. Ungewöhnliche Betriebsgeräusche werden elektronisch erkennbar und es kann Alarm ausgelöst oder die Maschine gestoppt werden. Fehlerquellen und Verschleißerscheinungen werden leichter ermittelt. Ohne teure Spezialelektronik kann das Mikrofon an den EmbiCube angeschlossen werden.

„Wir sind derzeit der einzige Anbieter weltweit, der so etwas kommerziell anbietet“, sagt Müller stolz und fügt hinzu: „Wir verfügen über eine hohe Innovationskraft, weil wir mit den Fachhochschulen aus Steinfurt und Osnabrück eng zusammenarbeiten.“

Das Anforderungsprofil des Geschäftsführers bei der Auswahl seines Personals ist sehr komplex. Eine praktische Ausbildung als Elektriker, Erfahrungen in Maschinenbetrieb oder Mechatronik und das IT-Studium an einer Fachhochschule seien die besten Voraussetzungen, um beim Systemdienstleister für hochwertiges Datenmanagement- und Teleservicelösungen zu arbeiten. „Eine gewisse Praxisnähe ist mir

sehr wichtig.“ Bei den Geschäftskunden von Embigence handelt es sich in der Regel um Maschinenhersteller weltweit, die durch die Software aus Ladbergen die wichtigen Informationen über ihre Maschinen erhalten, um die Lebenszeitverantwortung tragen zu können. Im Gegensatz zu traditionellen Systemen bleibt mit dem Konzept der Embigence GmbH die Intelligenz für Messdatenauswertung, Protokollierung und Bedienung direkt auf der Maschine selbst. Dieses Konzept eines Maschinendaten-servers bietet umfangreichen Nutzen. Die natürliche Zusammenführung von intelligenten Funktionen senkt die Betriebskosten und erhöht die Maschinenverfügbarkeit.

Zum Beispiel speichert EmbiCube elektronische Handbücher dort, wo sie hingehören: Direkt auf der Maschine. Dies erhöht die Betriebssicherheit. Videoüberwa-



Die Hardware: Links sieht man das Innere des Computers. Rechts die outdoor-taugliche EmbiCube-Hülle.

chung und direkt mit der Steuerung verbundene Videofahrtschreiber vereinfachen die Bedienung. Somit entfallen Kontrollgänge und Beobachtungseinsätze und Störungen werden schneller diagnostiziert. Die drahtlosen Bedieneinheiten ermöglichen die Einsparung von fest installierten Bedienterminals und senken somit die Produktionskosten.

„Mit EmbiCube ausgerüstete Maschinen benötigen keine weiteren Geräte und Rechner für Fernservice, Datenerfassung oder Kommunikation“, bemerkt Müller. „Wir stellen alle Informationen ortsunabhängig

bereit, die für eine zukunftsorientierte Wartung erforderlich sind. Die Maschinenverfügbarkeit wird optimiert und die Kosten werden gesenkt.“

Auch Servicekosten können eingespart werden, denn Videofahrtschreiber und multimedialer Fernservice sowie mobile Servicekameras ermöglichen die Ausdehnung der Fernwartung auf mechanische Komponenten: Die „Telemeldung“ der Maschinen! Darüber hinaus garantiert Embigence eine langfristige Unabhängigkeit. Sie speichert die gesamte Software auf der Maschine. Für den Fernzugriff benötigt das Unternehmen keine spezielle Software auf einen entfernten Rechner. Kostenintensive Wartungen sind damit Schnee von gestern. Die Software ermittelt unter anderem aggregatabhängig die Wartungsintervalle und informiert den Servicetechniker per SMS oder E-Mail über einen Fehler. Die zugehörige Bilddateninformation wird direkt mitübermittelt.

Denn was nützt alle Intelligenz und Individualität ohne Kommunikation? Ein intelligenter Kopf muss auch kommunizieren können. Das dachte sich auch Christoph Müller und stellte Embigence umfangreiche Kommunikationskomponenten als Grundfunktion zur Verfügung. Die kommunikativen Fähigkeiten von Embigence bieten die Grundlage für neue Betriebskonzepte für automatisierte Maschinen und Anlagen: Die Maschine ist genauso erreichbar wie die Freundin mit dem Mobiltelefon!

Bei der Offenheit der Technologie-lösung Embigence darf das Thema Zugriffssicherheit nicht vernachlässigt werden. Das sensible Steuerungszentrum muss vor unberechtigtem Zugriff, im Rahmen vertretbarer Kosten, geschützt werden. Hier bietet Embigence unter anderem einen beschränkten Netzwerkzugang auf autorisierte Computer, Benutzer- und Passwortverwaltung, Datenverschlüsselung oder eine Rückruffunktion bei einem Fernzugriff. „Wir stellen mit Embigence eine intelligente Brücke zur Bürowelt bereit“, erläutert Müller seine Ziele. „Die Betriebssicherheit und die Verfügbarkeit werden erhöht und die Lebensdauer von Maschinen und Anlagen verlängert.“

Holger Zander