

Möglich machen, was möglich ist

Ihre im Bundesvergleich überdurchschnittlich große Ausbildungsbereitschaft haben die Unternehmen des IHK-Bezirks Nord Westfalen im vergangenen Jahr mehr als eindrucksvoll unter Beweis gestellt: Trotz der schlechten konjunkturellen und strukturellen Rahmenbedingungen war der Ausbildungsmarkt weitgehend ausgeglichen. Allen Unternehmen, die zu diesem hervorragenden Ergebnis beigetragen haben, danken wir dafür.

Endspurt Ausbildung

"Suche Auszubildenden für
Auftragsingang ab 2006!"

**Damit aus Ihrer Lehrstelle
keine [Leerstelle] wird!**

Dieses Ausbildungsjahr wird deutlich schwieriger. Die Probleme auf dem Arbeitsmarkt haben den Ausbildungsmarkt eingeholt. Die Zahl der neu eingetragenen Ausbildungsverhältnisse und auch die gemeldeten Ausbildungsstellen gehen erheblich zurück. Und während bei der wirtschaftlichen Talfahrt noch immer kein Ende in Sicht ist, steigt die Zahl der Schulabgänger weiter an.

Ungünstiger könnte die Gelegenheit für unsere Bitte also nicht sein. Wir stellen die Bitte den-

noch, weil wir glauben, dass jede einzelne Lehrstelle nicht nur ein Gewinn für ein einzelnes Unternehmen oder einen einzelnen Jugendlichen ist, sondern auch im Gesamtinteresse der Wirtschaft und unserer Gesellschaft insgesamt:

Wir bitten Sie, trotz der wirtschaftlichen Lage die Ausbildungsplätze in Ihrem Unternehmen zu erhalten und wo immer möglich, neue Lehrstellen zu schaffen und über den eigenen Bedarf hinaus auszubilden.

Unser Appell richtet sich besonders eindringlich an die Unternehmer, die ausbilden können, aber bislang diesen Schritt nicht gewagt haben. Lassen Sie sich überzeugen – von uns und von den Unternehmen, die bisher auch für Sie ausgebildet haben: Es ist gar nicht so schwer. Lassen Sie sich die Vorteile aufzeigen für die Personalentwicklung, für die Planungssicherheit, für das Betriebsklima und für das Image Ihres Unternehmens. Mit der Bereitstellung von Lehrstellen sorgen Sie selbst dafür, dass Sie auch zukünftig – in wirtschaftlich besseren Zeiten – ausreichend Fachkräfte zur Verfügung haben.

Wenn es irgend welche Gründe gibt, warum Sie nicht ausbilden wollen oder können: Rufen Sie uns an. Wir werden alles daran setzen, diese Gründe auszuräumen.
Telefon: (02 51) 707-282

Teurer als Bildung ist auf Dauer nur „keine Bildung“. Deshalb: Bitte beteiligen Sie sich an unserer Ausbildungsinitiative. Melden Sie uns Ihre Ausbildungsstellen. Wir unterstützen Sie nach Kräften.

Mit freundlichen Grüßen

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
Hubert Ruthmann Dr. Christian Brehmer



Erfolgreich gegen den Trend

Und es gibt sie doch: Unternehmen, die sich trotz Konjunkturlaute erfolgreich am Markt behaupten und überdurchschnittlich wachsen. Warum sind sie so erfolgreich? Lassen sich die Erkenntnisse dieser „Hidden Champions“ verallgemeinern?

Seite 10

Empörung über Wirtschaftsfeindlichkeit

Als „skandalös“ bezeichneten die Unternehmer in der IHK-Vollversammlung die absurde Wirtschaftsfeindlichkeit des kommunalen Finanzausgleichs. Sie forderten konkrete wirtschaftspolitische Reformschritte.



Seite 28



Seite 30

„Marke Mittelstand hochhalten“

Der Anstieg der Unternehmensinsolvenzen um 42 Prozent schlägt Lücken in die Wirtschaftsregion Nord-Westfalen. Michael von Bartenwerffer äußert sich im Interview zur Lage und Zukunft des Mittelstandes.

Inhalt

- 1 AusruferZeichen
- 4 TerminBörse
- 6 NachrichtenPool

Titelthema

- 10 **Erfolgreich gegen den Trend**
Warum sind versteckte Marktführer erfolgreich?
- 12 **Visionen braucht das Land**
Anders zu sein zählt sich aus
- 13 **Nicht immer revolutionär**
Fragen an den Wettbewerbsleiter „Entrepreneur des Jahres“
- 14 **Beispiele für erfolgreiche Mittelständler**
Versteckte Marktführer in der IHK-Region und ihre Konzepte

Themen

- 28 **Empörung über Wirtschaftsfeindlichkeit**
Unternehmer in der Vollversammlung fordern konkrete Reformschritte
- 30 **„Marke Mittelstand hochhalten“**
Interview mit Michael von Bartenwerffer
- 33 **Qualitätssicherung für das E-Business**
Vertragsgestaltung mit IT-Dienstleistern
- 34 **Der nächste Aufschwung kommt bestimmt**
Magere Wachstumsprognosen beim IHK-Konjunkturgespräch 2003
- 41 **Gewaltige Umwälzungen**
Insolvenzen sind nur ein Bruchteil der Betriebsaufgaben
- 84 **Fortschritt durch Rücknahme**
Betriebsbesichtigung beim Hersteller von Flaschen-Rücknahmeautomaten

Profil

- 8 Standortpolitik
- 20 Starthilfe | Unternehmensförderung
- 35 Aus- und Weiterbildung
- 38 International
- 39 Innovation | Umwelt
- 40 Recht | FairPlay

Wirtschaftsregion

- 22 BetriebsWirtschaft
- 36 LebensWert
- 42 WebWirtschaft
- 86 Wirtschaftsjunoren

Forum

- 43 BörsenPlatz
- 54 Handelsregister
- 83 Impressum
- 87 Seminare

Verlagsveröffentlichung

- 44 Mehr Mini-Max-Prinzip
- 47 Gut geplant, gut getagt und Geld gespart
- 48 Einen Oskar für gute Leistungen ...
- 50 Erfolg ist planbar



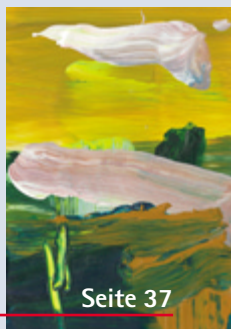
Der nächste Aufschwung kommt bestimmt

Das Konjunkturgespräch 2003 in der IHK-Veranstaltungsreihe Wirtschaft@Münster machte nicht wirklich Mut für die Entwicklung der nächsten Monate. Magere 0,3 Prozent Wachstum prognostizierten die Experten in diesem Jahr.

Seite 34

Kunstspiegel

Assoziative Darstellungen von Landschaft sind die Bilder des jungen Künstlers Sascha Donsbach, von denen einige in diesem Heft in der Reihe „Kunstspiegel“ gezeigt werden. Bei aller Spontaneität der Pinsel-führung ist jedes Bild doch bis ins Detail komponiert.



Seite 37



Seite 84

Fortschritt durch Rücknahme

Mit Weitsicht hat Klaus Rudolph in die Herstellung von Flaschen-Rücknahmeautomaten investiert, als die wenigsten ernsthaft an die Umsetzung der Verpackungsverordnung glaubten. Betriebsbesichtigung bei der MRV GmbH.

Frauen

Auf Grund zahlreicher Anfragen wird Frauen u(Unternehmen e.V., das Frauen-Forum der IHK Nord Westfalen, in 2003 erstmals eine Veranstaltung im vestischen Raum anbieten. Birgit Weinand, Dipl.-Pädagogin und Supervisorin, wird am 7. Mai 2003, 17.30 Uhr in der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen ihren Workshop „Die Chefin als Coach“ anbieten. Anmeldung für diese Veranstaltung bei Martha Freise, freise@ihk-nordwestfalen.de, Kosten 30,00 Euro.

Fachtagung

Compounding – Direktextrusion – Polymerisation: Wer mit diesen Begriffen etwas verbindet, kommt vermutlich aus der Kunststoffindustrie. Wer zwar weiß, was das ist, aber gerne mehr darüber lernen möchte, ist genau richtig bei der 3. Fachtagung Kunststoffverarbeitung, die vom 3. bis 5. Juni bei der Fa. Kreyenborg in Münster stattfindet. Die Kreyenborg-Gruppe begehrt damit gleichzeitig ihr 50-jähriges Firmenjubiläum. Infos und Anmeldung bei Andrea Schäfer, Telefon (02 51) 2 14 05 13, a.schaefer@kreyenborg.de.

Führen

Bei der turbulenten Entwicklung auf nahezu allen Märkten stehen Neukundengewinnung und Kundenbindung an erster Stelle der zu lösenden Probleme. Beide Strategien können nur erfolgreich umgesetzt werden, wenn Geschäftsführung und Vertrieb auf die totale Identifikation mit dem Unternehmen und die entscheidenden Marktbearbeitungsmaßnahmen eingeschoren werden. Dies ist Thema beim Unternehmensseminar „Marktorientiertes Führen“ vom 12. bis 14. Mai in Bielefeld. www.ihk-bildungswerk.de/zukunftsforsorientiertes-fuehren.html.

IHK-Branchentreff

Neue Anforderungen in der Sicherheitswirtschaft

Seit Beginn des Jahres gelten für das Sicherheitsgewerbe neue Vorschriften. Die Dauer des Unterrichtsverfahrens wurde für Unternehmer/Betriebsleiter und Mitarbeiter deutlich erhöht. Des Weiteren wurde für Citystreifen, Kaufhausdetektive und Türsteher vor Diskotheken eine Sachkundeprüfung eingeführt.

Wenige Monate nach Inkrafttreten dieser Regelungen soll nun auf dem „IHK-Branchentreff Sicherheitswirtschaft“ ein erstes Resümee über das Unterrichtsverfahren und die Sachkundeprüfung gezogen werden. Betroffene Unternehmen können sich hier informie-



Foto: SECURAS

ren und mit Fachleuten der IHK Nord Westfalen und einer Ordnungsbehörde über Praxis- bzw. Umsetzungsprobleme diskutieren.

Informationen und Anmeldung: www.ihk-nordwestfalen.de

de/dienstleistungsbranchen oder Jürgen Grasz, Telefon (02 51) 707-130, Telefax (02 51) 707-378, E-Mail: grasz@ihk-nordwestfalen.de

30. April 2003, 10.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Frauen

Unternehmerinnen klüngeln

„Mit dem Unternehmen wachsen, Einfluss in der Wirtschaft nehmen, Europa entdecken“ – unter diesen Mottos lädt der 7. Unternehmerinnentag Ruhrgebiet ein. Im letzten Jahr waren es 572 Chefinnen, die über erfolgreiche Strategien auf der Kooperationsbörse geklingelt und nicht selten eine Geschäftspartnerin gefunden haben. Die BeraterInnen-Insel steht für spezielle fachliche Fragen zur Verfügung und in 20 Seminaren wird trainiert. Unternehmerinnen-Verbände und -Netzwerke, Kammern und Beratungseinrichtungen versorgen die Unternehmerinnen mit Know-how und Informationen. Info: Telefon (02 01) 2 74 08-0, Fax (02 01) 2 74 08-15 oder unter www.u-tag.de. 3. Mai 2003, Luise-Albertz-Halle, Oberhausen

Veranstaltungsreihe

Neues im Versicherungswesen

Aktuelle Fragestellungen der Versicherungswirtschaft greift die Münsterische Forschungsstelle für Versicherungswesen in ihren Seminaren und Vorträgen auf. Dabei geht es im Seminar am 10. Mai um ausgewählte Fragen der Kfz-Kasko-Versicherung, über die Hellmut Münstermann, Vorsitzender Richter am OLG Köln, berichten wird. Am 12. Mai hält Dr. Helmut Müller, Präsident des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen a. D., einen Vortrag über die „Finanzaufsicht im Versicherungsaufsichtswesen“.

Nähere Infos, auch über weitere Veranstaltungen, bei Susanne Kohrs oder Eva Goos, Telefon (02 51) 8 32 27 39, www.unimuenster.de/Jura.mfv.

KICK | 6

Kontakte für Ihr Know-how

Existenzgründer, Unternehmer und andere Ideenentwickler in der Region suchen Partner mit Beteiligungskapital oder Know-how für die Umsetzung ihrer Erfindungen oder Geschäftsideen.

Mit KICK – der Kontaktbörse für Ideen, Chancen und Kapital der IHK Nord Westfalen, haben Sie die Chance, neue Kontakte zu knüpfen und Ihr Know-how als Partner oder Ideengeber einzubringen.

Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/kick – nächste KICK! oder rufen Sie uns an: Gaby Rölf (02 51) 707-220. Anmelde-schluss: Freitag 11. 4. 2003.

6. Mai 2003 von 14 bis 19 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Wertsicherungsklauseln: Dringend anpassen!

Miet-, Pacht-, Übergabe- oder Pensionsverträge: Viele enthalten Wertsicherungsklauseln, mit deren Hilfe die laufenden Zahlungen in angemessenen Abständen an die gestiegenen Lebenshaltungskosten angepasst werden sollen. Seit Januar 2003 ermittelt das Statistische Bundesamt einige dieser Preisindizes nicht mehr, da sie nicht mehr repräsentativ sind. Es gibt jetzt ausschließlich den Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte. Dieser Index heißt neu „Verbraucherpreisindex für Deutschland“ (auch: „Verbraucherpreisindex für NRW“) und wurde im Februar 2003 erstmals veröffentlicht. Das Statistische Bundesamt stellt für diesen Index keine Umrechnungsfaktoren für frühere Basisjahre mehr zur Verfügung. Bei privatrechtlichen Verträgen, die Wertsiche-

rungsklauseln auf Basis einer dieser weggefallenen Verbraucherpreisindizes enthalten, ist unter anderem ein rechnerischer Übergang auf den Verbraucherpreisindex erforderlich. Zahlreiche Informationsquellen hat die IHK unter http://www.ihk-nordwestfalen.de/volkswirtschaft_statistik_zusammengefasst. Dazu gehören:

- ein Internetprogramm des Statistischen Bundesamtes zur eigenständigen Berechnung von Schwellenwerten (<http://www.destatis.de/wsk/>);
- eine Hotline unter Telefon (06 11) 75-37 77;
- die kostenpflichtige Berechnung des Statistischen Bundesamtes von Schwellenwerten (30 Euro). Infos: Fax: (06 11) 75-36 22; E-Mail: verbraucherpreisindex@destatis.de.

Ruhrgebiet

Unternehmen wollen Olympia

Die Unternehmen in den IHK-Bezirken Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen und Nord Westfalen wollen die Olympischen Spiele 2012 mit allem Nachdruck in die Rhein-Ruhr-Region holen. Der Präsident der derzeit federführenden IHK Dortmund, Dr. Winfried Materna, fordert die Wirtschaft

auf, mit allen ihr zur Verfügung stehenden Mitteln für dieses Ziel zu kämpfen. Mit dem Bericht der Evaluierungskommission sei keinesfalls die Vorentscheidung gefallen. Den Ballungsraum Rhein-Ruhr könnten weder das Nationale Olympische Komitee noch die Fachverbände einfach übergehen.

IHK-Infoveranstaltung

Sichere Informationstechnologie

Jeder denkt bei IT-Sicherheit gleich an den Schutz vor Hackerangriffen oder Virenattacken. Aber neben diesen derzeit sehr populären Themen umfasst die IT-Sicherheit weitaus mehr. Unter der Überschrift „Sicherheit in der vernetzten DV-Welt“ wurden auf einer Informationsveranstaltung am 26. Februar 2003 in der IHK Nord Westfalen Fragen zu allgemeinen Haftungsrisiken von DV-Verantwortlichen sowie zur Sicherung von DV-Anlagen gegen physische Einflüsse wie beispielsweise Brand- oder Zugriffsschutz behandelt. Deutlich wurde, dass gerade die physische Sicherheit der Datenerhaltung oft noch zu wünschen übrig lässt. Wichtig sind vor allem eine qualifizierte Risikoanalyse und entsprechende Maßnahmen, so das Fazit.

Münster

Unterstützung für Technologiepark

In einem Brief an Dr. Berthold Tillmann, den Oberbürgermeister der Stadt Münster, empfehlen die Mitglieder der Technologie-Initiative Münster (tim) mit Nachdruck, der Technologiepark GmbH in den nächsten Jahren die notwendigen Ressourcen zur Verfügung zu stellen.

Die zukünftige Bedeutung des Wirtschaftsstandortes Münster hänge entscheidend davon ab, dieser Stadt zusätzlich zu ihrem Ruf als „Stadt der Wissenschaft“ auch nationale und internationale Anerkennung als Technologiestandort zu verschaffen.

Versicherungskaufleute mit neuer Führung

Richard Henschen, Geschäftsführer der Versicherungskontor Richard Henschen GmbH in Wandorf und Mitglied des IHK-Regionalausschusses Wandorf, ist neuer 1. Vorsitzender des Bezirksverbandes Münster des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Die Jahreshauptversammlung wählte ihn am 13. März zum Nachfolger von IHK-Vollversammlungsmitglied Manfred Rickert, Bocholt, der nach sechsjähriger Amtszeit nicht mehr zur Verfügung stand. Henschen ist Mitglied des BVK-Präsidialrates und Ehrenmitglied des Bezirksverbandes Münster, den er bereits früher als Vorsitzender geführt hatte und der mit über 350 Mitgliedern zu den größten Regionalvereinigungen des Bundesverbandes gehört. Zu 2. Vorsitzenden wurden Wolfgang Reimann (Steinfurt), Martin Schiedemann (Ahaus) und Ludger Tillmann (Herten) berufen.

Bundesverkehrswegeplan

Wichtige Projekte auf den Weg gebracht

Mit knapp 40 Einzelprojekten sind das Münsterland und die Enscher-Lippe-Region im Entwurf des neuen Bundesverkehrswegeplans „gut vertreten“. Das ist nach Meinung der IHK Nord Westfalen „ein wichtiger „Meilenstein auf dem langen Weg zur Verbesserung der regionalen Verkehrsinfrastruktur“. „Wir haben uns frühzeitig darum bemüht, für die strukturell herausragenden Projekte in Nord-Westfalen ein einheitliches Votum der Region zu bekommen“, erläutert IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer.

Strategisches Marketing nach Basel II

Sowohl das Thema als auch die Liste der Diskussionssteilnehmer verleiht einen spannenden Abend: Der Marketingclub Münster/Osnabrück veranstaltet eine Podiumsdiskussion, in der „Strategisches Marketing nach Basel II“ im Mittelpunkt steht. Auf dem Podium sitzen dabei Wieland Pieper (IHK Nord Westfalen), Prof. Dr. Klaus Backhaus (Westfälische-Wilhelms-Universität), Uwe Borges (Dresdner Bank), Markus Kintrop (Dieterle Automations-technik), Josef Santen (SCONSUL) und Martin Thörner (apetit). Marketingschlumpli Stefan Peikert moderiert die Diskussion, zu der selbstverständlich auch Nichtmitglieder eingeladen sind. www.marketingclub-ms-os.de

7. April um 18.30 Uhr im Flughafen Münster-Osnabrück

Mehr Beschäftigte

Die knapp 1400 kleinen Industriebetriebe (weniger als zwanzig Beschäftigte) im Münsterland und in der Enscher-Lippe-Region haben zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Von 1996 bis 2001 ist die Zahl der Beschäftigten von 9500 auf 10.900, also um rund vierzehn Prozent, gestiegen, so eine aktuelle Auswertung der IHK. Im Münsterland betrug das Beschäftigungswachstum siebzehn, in der Enscher-Lippe-Region acht Prozent. Bei den mittleren und großen Industriebetrieben hingegen (über zwanzig Beschäftigte) war im selben Zeitraum ein Rückgang von elf Prozent zu verzeichnen.

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



Dr. Heinrich Heiermann – 65 Jahre

Dr. Heinrich Heiermann, langjähriges Vorstandsmitglied der Ruhrkohle AG in Herne, feierte am 23. März 2003 seinen 65. Geburtstag.

Dr. Heiermann setzte sich viele Jahre lang für die Belange der heimischen Wirtschaft ein, insbesondere in der Enscher-Lippe-Region. So gehörte er unter anderem dem Beirat und Vorstand der Vestischen Gruppe, dem Haushaltsausschuss und der Vollversammlung sowie dem Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen an. Von 1992 bis 1998 war er Vorsitzender des Regionalausschusses und Vizepräsident der IHK Nord Westfalen. Die Vollversammlung ernannte ihn für sein besonderes Engagement zum Ehrenmitglied.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Dr. Heinrich Heiermann zu seinem 65. Geburtstag und dankt ihm für seine langjährige ehrenamtliche Tätigkeit in der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft.

Hans Kuhlmann – 60 Jahre

Hans Kuhlmann, persönlich haftender Gesellschafter der Firma Eugen Kuhlmann & Sohn, Gelsenkirchen, feierte am 25. Februar seinen 60. Geburtstag. Kuhlmann vertritt die heimische Wirtschaft im Regionalausschuss für die Stadt Gelsenkirchen. Die IHK Nord Westfalen gratuliert Hans Kuhlmann zu seinem runden Geburtstag und dankt ihm für sein ehrenamtliches Engagement in der Selbstverwaltung der Wirtschaft.

„business online 2003“ Messe-Luft als Chance

Die Durststrecke in der IT-Branche wird nach Meinung des Bundesverbandes der Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom) im kommenden Jahr enden. Bis dahin heißt es für die meisten Unternehmen durchhalten und sich für den konjunkturellen Aufschwung positionieren. Eine Möglichkeit für die regionalen mittelständischen Unternehmen bietet dazu die „business online 2003“ am 26. und 27. November in der Halle Münsterland. Die Messe ist Branchentrend und zugleich Informationsplattform für Unternehmen aus den Bereichen Informationstechnologie, e-Business, Multimedia und Telekommunikation.

Bei Anmeldung bis zum 30. April bietet der Messe-Veranstalter 15 Prozent Nachlass vom Quadratmeterpreis, bis zum 30. Juni noch zehn Prozent. Nähere Informationen für interessierte Aussteller: (02 51) 66 00-118.
www.business-online-messe.de.

Frauenbranchenbuch

Bereits die vierte Auflage des Frauenbranchenbuchs für Münster und das Münsterland ist soben erschienen. Die Inserentinnen leisten einen wertvollen Beitrag zur besseren Vernetzung und so zur Stärkung der Frau in der Wirtschaft. Das Frauenbranchenbuch wird Ihnen kostenlos gegen Übersendung der Versandkosten in Briefmarken zugestellt. Bezugssadresse ist der Verlag Frauenbranchenbuch, Renate Bratz, Hammer Str. 49, 48153 Münster, Telefon (02 51) 53 16 34, E-Mail: bratz@muenster.de.

Eisenbahn

Brandenburger im Westmünsterland

Die Prignitzer Eisenbahn, mit Sitz im brandenburgischen Putzitz, hat den Zuschlag für den Betrieb auf der Westmünsterland-Bahn (Dortmund-Coesfeld-Enschede) erhalten. Sie wird ab Dezember 2004 bis 2011 den Betrieb durchführen, so lautet die Vergabeentscheidung des Zweckverbandes SPMV Münsterland (ZVM), Zweckverband Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) und Zweckverband Ruhr-Lippe (ZRL) sowie der niederländischen Partner Provincie Overijssel und Gemeente Enschede.

Die Prignitzer Eisenbahn setzt als erstes Bahnunternehmen in Deutschland ausschließlich reines, kaltgepresstes Rapsöl als Treibstoff ein. Videoüberwachung im Innenraum der Fahrzeuge soll die Sicherheit insbesondere in den Abendstunden erhöhen. Ein Catering-Konzept, Taxi-Ruf und ein Zeitungsservice sollen für einen angenehmen Fahrkomfort sorgen. Der durchgehende Stundentakt wird bestehen bleiben, ist aber in Abhängigkeit von der finanziellen Situation der Auftraggeber in den Hauptverkehrszeiten und Abendstunden erweiterbar.

LAGA 2003

Grenzenlos blumig

Eine Landesgartenschau verführt zu Grenzgängen: vom 12. April bis zum 19. Oktober ist die Landesgartenschau Gronau – Losser 2003 (LAGA) geöffnet. Und damit ist sie die erste Gartenschau, die auch vor Landesgrenzen nicht Halt macht.

Zwischen Gronau und Losser in Noordost Twente liegen Rosen, Themengärten und die Dinkelaue – und kein Zaun stört den Blick. Denn die Dinkel schlingt sich durch beide Länder und bildet oft die natürliche Grenze für das Gelände. Und so ist das Motto entstanden: „Natürlich unbegrenzt“ wird sie werden, die Gartenschau.



Foto: LAGA

Los geht's mit der ersten Blumenausstellung „Blumen verbinden – Grenzenlos blumig“, die vom 12. April bis zum 28. April in der 2000 Quadratmeter großen Blumenhalle in Gronau

zu sehen sein wird. Es folgen bis zum Ende der LAGA am 19. Oktober neun weitere Blumen-schauen.

www.laga2003.de oder
www.laga2003.nl

FMO

Air Berlin baut Streckenetz aus

Ab April 2003 wird es eine tägliche Verbindung ab Flughafen Münster/Osnabrück (FMO) in die spanischen Metropolen Madrid und Barcelona geben. Die Flüge werden mit einer schnellen Umsteige-Verbindung über das von der Fluggesellschaft Air Berlin neu eingerichtete Drehkreuz auf Palma de Mallorca geführt.

Die im Herbst/Winter 2002 aufgenommenen City Shuttle-Verbindungen nach London und Rom haben alle Erwartungen übertroffen. Insbesondere die Flüge nach Rom entwickeln sich zu einem echten „Renner“, täglich gehen rund 250 Buchungen ein. Bislang wurde Rom zusammen mit Mailand-Bergamo mit einem Flug bedient.

Seit 1. März wird die Strecke nach Rom wegen der großen Nachfrage ausschließlich nonstop bedient. Auch das Wachstum am Flughafen geht weiter. Im zweiten Monat des Jahres 2003 hat der Flughafen Münster/Osnabrück zweistellige Wachstumsraten zu verzeichnen. Im Monat Februar stiegen die Fluggastzahlen im Vergleich zum Februar des Vorjahres um 17 Prozent.

Textilindustrie

Mehr qualifizierte Mitarbeiter!

Viele Textilunternehmen in Nordrhein-Westfalen haben Probleme bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen, klagen über einen Mangel an qualifiziertem (Führungskräfte-) Nachwuchs oder verspüren Engpässe bei der Gewinnung von Facharbeitern und Facharbeiterinnen. „Genau hier setzt die Qualifizierungsinitiative Textil NRW an und bietet den Betrieben praxisnahe und handhabbare Unterstützung“, so Justus Schmitz, Geschäftsführer der Schmitz-Werke in Emmetten und Vorsitzenden des Verbandes der Nordwestdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie. Holger Hey, Telefon (02 11) 7 57 07-911

www.zitex.nrw.de



Foto: Uwe-Jab

Gesucht – gefunden!

Netzwerk Medizintechnik

Die Region Nord-Westfalen hat starke Partner für den Ausbau medizintechnischer Aktivitäten bekommen mit der Errichtung einer interdisziplinären Kompetenzplattform Medizintechnik und dem neuen Zentrum für Medizintechnik (ZMT) an der Fachhochschule Münster.

Gelingt es nun, dieses medizintechnische „Know-how“ mit innovationswilligen Unternehmen, Krankenhäusern, For-

schungseinrichtungen sowie Verbänden und Kammern in einem Netzwerk zusammenzuführen, ergeben sich für alle Beteiligten neue Perspektiven zur Stärkung ihrer eigenen Interessen. Unternehmen und Einrichtungen aller Art, die in irgendeiner Weise im Bereich Medizintechnik aktiv sind oder sich in Zukunft auf diesen Bereich konzentrieren wollen, sind gefragt, sich am Netzwerk medizintechnischer Aktivitä-

ten“ zu beteiligen. Die Beteiligung ist kostenlos und erfordert nur die Anmeldung und Bewertung eines kleinen Fragebogens. Ihre persönlichen Daten werden nicht weitergegeben oder veröffentlicht.

Direkter Nutzen für Sie: als Mitglied des Netzwerkes werden Sie über die Ergebnisse der Befragung und über alle weiteren medizintechnischen Aktivitäten informiert. Initiatoren des Netzwerkes sind das ZMT der Fachhochschule Münster (Prof. Uvo Hölscher), die IHK Nord Westfalen, die Handwerkskammer Münster sowie die Landesinitiative MeNet NRW e.V.

Weitere Informationen sowie den Fragebogen erhalten Sie unter: www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/medizintechnik oder rufen Sie uns an: Christian Seega (02 51) 707-246.

IHK-Umfrage

Bürokratie verhindert Wirtschaftswachstum

Nahezu jedes Unternehmen in Nord-Westfalen fühlt sich in seiner unternehmerischen Freiheit eingeschränkt durch zu viele bürokratische Vorschriften.

Nur zwei von 142 Betrieben, die der IHK Nord Westfalen innerhalb von nur drei Tagen auf eine Umfrage zum Bürokratieabbau antworteten, sehen sich durch behördliche Auflagen bei der Verfolgung ihrer Unternehmensziele nicht beeinträchtigt. „Vorhandenes Potenzial für Wirtschaftswachstum wird vielfach unnötig ausgebremst und lahmgelagert“, heißt das im Umkehrschluss für IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer, der das Ergebnis der Umfrage auf der

IHK-Jahrespressekonferenz am 5. März in Münster vorstellte.

83 Prozent der Unternehmen, die sich in ihren Entfaltungsmöglichkeiten eingeschränkt sehen, empfinden die Belastung durch die Bürokratie als hoch, nur elf Prozent stufen sie als niedrig ein. Durchschnittlich müssen die kleinen und mittleren Unternehmen zur Bewältigung des bürokratischen Aufwandes monatlich rund 30 Stunden aufbringen. Am meisten ärgern sich die Unterneh-

men über das komplizierte Steuerrecht (84 Prozent), immer neue Auflagen und Vorschriften (71 Prozent) sowie über die starke Regulierung des Arbeitsmarktes (66 Prozent), gefolgt von unzumutbaren Belastungen durch Statistiken (64 Prozent) sowie langen und unständlichen Genehmigungsverfahren (51 Prozent).

„Ein Bereich, der den Unternehmen ebenfalls unter den Nägeln brennt, scheinen die Vorschriften zur Arbeitssicherheit zu sein“, nannte Brehmer ein weiteres Bürokratiefeld. „Die Unternehmen haben es auch nicht dabei belassen, hier und da ein Kreuz zu machen“, ergänzte der IHK-Hauptgeschäftsführer. Einige Betriebe haben „gleich

ganze Vorgänge in Kopie an uns gesandt“. Deshalb habe die IHK ihr Jahresprogramm 2003 unter das Leitmotiv „Freiraum für Unternehmen“ gestellt.

Die IHK Nord Westfalen dankt allen Unternehmen, die sich an der Umfrage beteiligt haben.



Die versteckten Marktführer

Erfolgreich gegen den Trend

Und es gibt sie doch: Unternehmen, die sich trotz Konjunkturlaute erfolgreich am Markt behaupten und überdurchschnittlich wachsen.



Das konjunkturelle Umfeld bleibt auch in 2003 eher frostig. Wenn die Pessimisten Recht behalten sollten, dann wird Deutschland in diesem Jahr einen neuen Negativrekord aufstellen: In drei Jahren zusammen genommen gerade mal ein Wachstum von etwas über einem Prozent. Die triste Konjunkturlage zeigt sich auch an den Betriebsaufgaben. Allein im Bereich der IHK Nord Westfalen sind es jedes Jahr etwa 8500, die rund 1200 Insolvenzen sind da nur die Spitze des Eisbergs.

Dennoch gibt es sie – Unternehmen, die sich bravours am Markt schlagen und überdurchschnittlich wachsen. Beispielsweise die 83 Finalisten (darunter zwei aus dem Münsterland) im Wettbewerb „Entrepreneur des Jahres 2002“: 24 Prozent durchschnittliches Umsatzwach-

tum 2001 gegenüber dem Vorjahr und eine Zunahme der Beschäftigten um 18 Prozent. Es sind in der Regel nicht die Großkonzerne, die dieses Wachstum hervorbringen, sondern dynamische Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand. Nach Einschätzung von Bestsellerautor Hermann Simon haben die „Hidden Champions“ in der Regel 200 bis 1000 Beschäftigten.

Dabei ist diese erste Liga vergleichsweise überschaubar – etwa 1000 bis 1200 Weltmarktführer unterstellt Simon für Deutschland. Mit etwas Mut zur Vereinfachung auf die IHK-Region heruntergerechnet, müssten im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region demnach etwa 35 Unternehmen ansässig sein, die zu dieser Unternehmenselite zu zählen sind. Im Urteil der IHK Nord Westfalen gibt es aber doch ein paar mehr, und in diesem Heft wird eine Auswahl vorgestellt.

Eigentlich sind diese Unternehmen die wahren Helden der Marktwirtschaft, die aber häufig nur Insidern bekannt sind. Die Chefs verzichten auf eher peinliche Sprechblasen und pompöse Selbstdarstellung, packen dafür aber im Tagesgeschäft kräftig mit an. Das ist zugleich auch ein entscheidender Wettbewerbsvorteil gegenüber den Großen: Die Führungskräfte identifizieren sich noch mit dem Tagesgeschäft, und die Mitarbeiter tun es infolgedessen auch.

Was macht genau den Erfolg dieser erfolgreichen Mittelständler aus? Gibt es verallgemeinerungsfähige Marktstrukturen, die übertragbar sind? Hierzu liegen inzwischen zahlreiche Untersuchungen vor. Bei allen Unterschieden im Einzelnen stellen sie manche auffällige Gemeinsamkeiten heraus:

Klare Ziele: Unternehmensführung und Mitarbeiter konzentrieren sich auf ein vorrangiges Ziel: Marktführer werden oder bleiben. Es werden klar abgegrenzte Marktnischen besetzt, und die begrenzten Kräfte des Unternehmens werden nicht auf einem Gesamtmarkt verzettelt. Dieses Ziel wird im Unternehmen mitunter geradezu verbrissen gelebt, und man spürt es, wenn man zur Tür herein kommt.

Innovation: Neue Produkte, Dienstleistungen oder auch Vertriebswege bleiben die Speerspitze im Kampf um Marktanteile. Etwa die Hälfte der Unternehmen, die von Ernst & Young ausgezeichnet worden sind, erzielen einen Umsatzanteil von 50 und mehr Prozent mit Neuentwicklungen. Aber entscheidend hier: Technikverliebtheit hat keine Chance, denn neue Wege werden eng mit den Kunden abgestimmt. Diese Kundenorientierung bedeutet, dass für den Abnehmer hohe Austrittsbarrieren bestehen, wenn erwogen wird, den Lieferanten zu wechseln.

Internationalität: In der Nische sind die „Champions“ eher tief als breit aufgestellt. Das Absatzpotential im Heimatmarkt Deutschland ist daher absehbar begrenzt. Um dennoch Größenvorteile erwirtschaften zu können, ist der Weg zu ausländischen Kunden meist ein Muss. Enge Marktabgrenzung und Internationalisierung bedingen einander, auch vor dem Hintergrund der Erkenntnis: „Die Ähnlichkeiten des gleichen Geschäftszweiges über die Grenzen hinweg sind normalerweise ausgeprägter als die Ähnlichkeiten zwischen verschiedenen Geschäftszweigen in derselben Region.“ (Hermann Simon)

Straffe Führung: Die Unternehmen sind in der Regel im Familienbesitz und werden, wenn nicht autoritär, so doch mit Autorität geführt. Zwar ist klar, wer das letzte Wort hat, dennoch reden alle im Unternehmen mit, die zur Entscheidungsfindung beitragen können. Dies ist nur ein scheinbarer Widerspruch, denn es ist einsichtig,

dass bei Alleinherrschaft an der Spitze kaum alle Informationen aufgenommen und verarbeitet werden können, die im Unternehmen insgesamt bestehen, von der Entwicklung über den Einkauf, den Vertrieb, das Controlling usw.

Marktführer aus dem Mittelstand zeigen zumindest Dreierlei, auch wenn sich die Ergebnisse aus offensichtlichen Gründen nicht verallgemeinern lassen: (1) Trotz der bekannten Standortnachteile in Deutschland ist es möglich, zur internationalen Konkurrenz aufzuschließen oder sie gar zu überwinden (gar nicht vorstellbar, wie es erst um Deutschlands Wirtschaft stünde, wenn die Standort-Bremsschritte weggeräumt wären!). (2) Gute Ideen und durchdachtes Vorgehen ermöglichen auch heute noch überdurchschnittliches Wachstum, nicht selten sogar aus dem Stand heraus. (3) Und auch in dem angeblich wenig Service orientierten Deutschland ist es möglich, mit einer konsequent umgesetzten Kundenorientierung Erfolg zu haben.

Dass diese Formel nicht immer aufgeht, zeigt sich mit dem Blick auf die Breite des Unternehmensbestandes. Nicht jeder kann immer Spitze sein, und die, die an der Spitze stehen, haben darauf auch kein Abonnement. Worauf es am Ende ankommt, ist die richtige Mischung aus unternehmerischem Gespür, Wagemut und guten Ideen, die sich am Markt bewähren. Und nicht zu vergessen das Quentelchen Glück, das selbst für den Tüchtigsten unverzichtbar ist.

Bodo Risch

Unternehmen besuchen – Einblicke gewinnen

Von erfolgreichen Unternehmen lernen – das ist das Motto der „Einblicke“, einem Unternehmens-Besuchsprogramm der IHK Nord Westfalen. Unternehmen berichten praxisnah über ihre Erfahrungen zum Beispiel bei der Einführung neuer Managementsysteme oder Firmenphilosophien.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/strategie, oder rufen Sie uns an: Christian Seega, Telefon (02 51) 707-246, seega@ihk-nordwestfalen.de

Die nächsten Termine und Themen sind:

28. Mai	LVM-Versicherungen, Münster	Virtuelles Unternehmen
9. Juli	Winkhaus Technik, Telgte	Ideenbörse (Betriebliches Vorschlagswesen)
30. Juli	Beumer Maschinenfabrik, Beckum	Generationswechsel
27. August	Creavis, Marl	Ideenschmiede
24. September	Schönnox, Rosendahl	Lagerlogistik
29. Oktober	Fosco, Borken	Vereinheitlichung von Geschäftsabläufen
26. November	GEA Westfalía Separator, Oelde	Optimierung der Fertigung

Marktführer sind anders als andere

Visionen braucht das Land

Was der Mittelstand von Hidden Champions lernen kann?

Dass es sich auszahlt, anders zu sein als andere.

Die Vision macht den Unterschied.

Eine „Anleitung zur versteckten Marktführerschaft“ wurde den 150 Unternehmensberatern, Wissenschaftlern und Unternehmern beim Konjunkturgespräch 2003 der Veranstaltungsreihe „Wirtschaft auf Münster“ in der IHK nicht frei Haus geliefert. Damit hatte im Ernst auch niemand gerechnet. „Patentrezepte gibt es nicht“, stellte Prof. Dr. Wolfgang Berens von der Uni Münster am Ende des Podiumsgesprächs mit Klaus Methfessel, stellvertretender Chefredakteur der Wirtschaftswoche, Dr. Alexander Pohl, Unternehmensberater bei Simon, Kucher & Partners, und Christoph Pliete, Vorstand der d.velop AG aus Gescher (Kreis Bielefeld), nicht ganz überraschend fest. Was es aber gibt und was das Expertengespräch zu Tage förderte: Erfolgsfaktoren, die Mittelständler, Start Ups oder Existenzgründer – mit oder ohne Champion-Ambitionen – für sich nutzen können, um besser zu werden.

„Keine normalen Menschen“

Für Klaus Methfessel hat der Erfolg der Hidden Champions einen einfachen gemeinsamen Nenner: Die Besserenheit der Firmenchefs. „Das sind keine normalen Menschen“, sagte er und berichtete mit Bewunderung von außergewöhnlichen Unternehmern: etwa von BH-Verschluss-Hersteller Wilh. Wissner aus Göppingen, der mit einer patentierten Idee den Weltmarkt erobert hat. Oder dem Kronleuchterhersteller Kurt Faust KG aus Stocking, dem es seit Jahren gelingt, sich mit einem Basisprodukt auf den



Diskutierten über das, was der Mittelstand von Marktführern lernen kann (v. l.): Prof. Dr. Wolfgang Berens, Klaus Methfessel, Dr. Alexander Pohl und Christoph Pliete.

sprach Pliete verständlicherweise lieber über Unternehmensphilosophie, der ein Einzelner allein unmöglich zu Erfolg verhelfen kann. „Es muss eine Vision geben. Und diese Vision muss von den Mitarbeitern getragen werden“, so Plietes Credo. Überhaupt die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: Sie machen einen kleinen, aber feinen Unterschied aus, der ein Unternehmen zum heimlichen Marktführer macht. Bei diesen wird Verantwortung selbstverständlich geteilt, werden die Prozesse für die Belegschaft bewusst transparent gemacht und nicht selten die Mitarbeiter am Unternehmen finanziell beteiligt, berichteten die Experten.

Das schafft Identifikation. Und dass schafft wiederum Kundenorientierung, das nächste Arbeitsfeld, auf dem Hidden Champions in der Regel besser sind als ihre Mitbewerber. „Die machen einfach alles für den Kunden und binden ihn so für lange Zeit“, sprach Unternehmensberater Pohl von einer „exzessiven Kundennähe“. Das ungebrochene Wachstum der d.velop AG auch in der Krise der IT-Branche sei darauf sicherlich zurückzuführen, bestätigte Christoph Pliete ganz selbstbewusst. „Wir haben nicht ein einziges Mal ein und dieselbe Lösung zweimal verkaufen können“, so Pliete. Kundennähe gehe bei d.velop so weit, Wünsche auch einmal nicht zu erfüllen, wenn der Nutzen in keinem vernünftigen Verhältnis zum Aufwand stehe.

Von Marktführern lernen

Nicht jedes Unternehmen hat das Zeug zum Hidden Champion. Dennoch zeigte sich Moderator Berens überzeugt davon, dass die Diskussion jedes Unternehmern Ansätze geliefert habe, Prozesse zu verbessern und Marktpositionen zu stärken. ■



Beim Konjunkturgespräch 2003 informierten sich Unternehmensberater, Wissenschaftler und Unternehmer über Marktführer, die kaum jemand kennt.

„Nicht immer revolutionär“

Fragen an Wolfgang Glauner, Ernst & Young AG, Leiter des Wettbewerbs „Entrepreneur des Jahres“

Herr Glauner, welche Kriterien muss ein „Entrepreneur“ für Sie erfüllen? Glauner: In der ersten Runde des Wettbewerbs suchen wir die wachstumsstärksten Unternehmen aus, insbesondere achten wir auf die Nachhaltigkeit des Wachstums. Das ist allerdings ein reines Eingangs-kriterium. Die Kernfrage ist immer, ob tatsächlich eine unternehmerische Leistung vorhanden ist. Das kann man nur an qualitativen Kriterien wie Innovationsfähigkeit, Finanzierungspraxis, Vertriebsorganisation und Personalführung messen.

Stichwort Nachhaltigkeit: Einige der Finalisten der Vorjahre sind inzwischen vom Markt verschwunden oder zur Bedeutungslosigkeit geschrumpft. Glauner: Mit so einem Wettbewerb können und wollen wir keine Garantie für die weitere Entwicklung eines Unternehmens abgeben. Wir können aber eines ganz gut nachweisen: Das Gros der Finalisten hat sich sehr gut entwickelt.

Zum siebten Mal sucht die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young in diesem Jahr den „Entrepreneur des Jahres“. Im vergangenen Jahr wurden aus rund 300 Bewerbern 83 Finalisten ausgewählt, darunter aus Nord-Westfalen die cv cryptovision GmbH aus Gelsenkirchen, die SAERTEX Wagener GmbH & Co. KG in Saerbeck und die United Labels AG in Münster.

www.entrepreneur-des-jahres.de

Kommen wir zur Kernfrage: Was machen die Besten besser als die anderen? Glauner: Zwei Dinge zeichnen den Entrepreneur aus: Er ist in der Lage, seine Ziele und Visionen auf die Mitarbeiter zu übertragen. Und er agiert schnell. Es gibt durchaus sehr unterschiedliche Unternehmenspersönlichkeiten unter den Finalisten: Das geht vom vertriebsorientierten Chef, der am liebsten selbst beim Kunden ist,



Wolfgang Glauner

über den innovativen Tüftler, der die Produktentwicklung vorantreibt, bis zum Strategen, der sich aus dem Tagesgeschäft völlig heraushält. Gemeinsam ist allen, dass sie keine Angst

davor haben, Verantwortung und Macht an die Mitarbeiter abzugeben. Außerdem sind sie schnell, wie es wohl nur Mittelständler sein können.

Heiner Müller übernimmt den alteingesessenen Maschinenbaubetrieb seines Vaters. Kann auch er ein „Entrepreneur“ sein?

Glauner: Es sind nicht immer revolutionäre Dinge, die Entrepreneure unternehmen. Sie haben es nur verstanden, das schon Bekannte und Bestehende anders, nämlich besser, zu machen. Ein Preisräger war die buw Unternehmensgruppe in Osnabrück: Call Center gibt inzwischen reichlich, aber buw hat mit rascher Expansion auch die entsprechende Verantwortung an die Mitarbeiter abgegeben und den Kunden Zusatznutzen geboten, z. B. Beratungsgesprächen für die Kunden und ein ausgeklügeltes Qualitätssicherungssystem.

Welche Veränderungen haben Sie bemerkt im Laufe der Jahre bei den Finalisten des Wettbewerbs? Glauner: Auffällig ist die Entwicklung weg vom Einzelkämpfer hin zum Führungsteam. Grund dafür sind sicherlich die gestiegenen Anforderungen, die an die Führungsebene gestellt werden – so viel Kompetenzen kann einer allein nur noch selten bieten. Insbesondere Unternehmen, die sich international aufstellen wollen, brauchen mehrere Köpfe. ■

Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme in Münster

Alles aus einer Hand

Hier ist der Kunde gleichzeitig Gesellschafter: Die GWS in Münster (Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH) ist genossenschaftlich strukturiert – genau so wie die Nutzer ihrer Produkte und Dienstleistungen. Mehr als 700 landwirtschaftliche und gewerbliche Genossenschaften gehören dazu, über eine Förder- und Beteiligungsgesellschaft halten sie gleichzeitig Anteile an Unternehmen. Diese Nähe zum Kunden ist für Marketingleiter Frank Thiel ein Erfolgsfaktor, mit dem es die GWS zum Marktführer in ihrem Segment gebracht hat.

Alle Abläufe wie Einkauf, Lagerhaltung oder Rechnungswesen lassen sich mit der Software von GWS steuern. Das gilt für den kleinen Raiffeisenmarkt vor Ort ebenso wie für zentrale Großhändler. „Vom Internet-Auftritt über Warenwirtschaft und E-Commerce bis hin zu Schulungen bieten wir alles aus einer Hand“, so Frank Thiel. Da

alle Beteiligten im Verbund mit einer identischen Datenbasis arbeiten können, werden Synergie- und Rationalisierungseffekte erzielt.

Neue Wege beschreibt das Unternehmen mit seinem Lizenzierungsmodell. Während üblicherweise Softwareanbieter eine einmalige Gebühr für die unbegrenzte Nutzung des Produkts verlangen, setzt GWS auf ein monatliches „All-inclusive-Paket“. Darin inbegriffen sind unter anderem neue Programmversionen, ein Hardware-Support oder die Betreuung durch ein Service Center.

Mit diesem auf einen speziellen Kundenkreis zugeschnittenem Angebot hat die GWS Erfolg. 1992 startete die Gesellschaft mit 34 Mitarbeitern. Heute sind 140 Beschäftigte an bundesweit verteilten Stand-



Alles aus einer Hand: Einkauf, Lagerhaltung oder Rechnungswesen steuert die GWS-Software. Foto: GWS

orten tätig – „davon mehr als die Hälfte in der Forschung und Entwicklung“, betont Frank Thiel.

OASE Heim & Garten in Hörstel

Innovativ aus Tradition

Als der Schmiedemeister August Wübker 1949 in Hörstel eine Reparaturwerkstatt für Landmaschinen gründete, hätte er die Entwicklung seines Unternehmens sicher nicht für möglich gehalten. Heute produziert OASE GmbH & Co. KG ganze Wasserwelten: Teiche und Springbrunnen aus

Hörstel sind ein weltweiter Exportschlager. Der Wandel des Geschäftsfeldes scheint erstaunlich, doch ständige Neuerungen gehören fast zur Unternehmensphilosophie: „Innovation spielt die entscheidende Rolle“, weiß Marketing-Manager Ulrich Küppers.



Hoch-tech und Handwerklich: Bei OASE Pumpen wird beides beherrscht. Foto: OASE

„Was wir auf der internationalen Gartennesse in Köln vorstellen, wird spätestens ein Jahr danach von Wettbewerbern kopiert.“ Der Druck ist also spürbar, stets mit neuen Ideen aufzuwar-

ten. „Die Hälfte der Produkte, die wir herstellen, ist nicht älter als vier Jahre“, so Ulrich Küppers. Die Fähigkeit zur Innovation hat Tradition. 1959 erfanden die Brüder Friedrich und Heinrich Wübker eine Vieh-Selbsttränke-Weidpumpe, die sie mit Erfolg auch im Ausland verkauften. Bald zählte nicht nur die Landwirtschaft zu den Kunden, sondern auch Firmen und Kommunen, für die Oase repräsentative Springbrunnen baute. Das Unternehmen erkannte den Trend, mit Gartenteich-Produkten erwirtschaftet es heute 80 Prozent seines Umsatzes. Der liegt in diesem Jahr bei voraussichtlich 100 Millionen Euro. Im Segment Teichtechnik hat es OASE zum Weltmarktführer gebracht.

Von den weltweit etwa 400 Beschäftigten arbeiten 300 in Hörstel. „Made in Germany ist eines unserer Qualitätsmerkmale. Der Standort Deutschland ist für unsere Marke wichtig“, betont Geschäftsführer Günter Nosthoff.

Tobit Software in Ahaus

Stabile Software

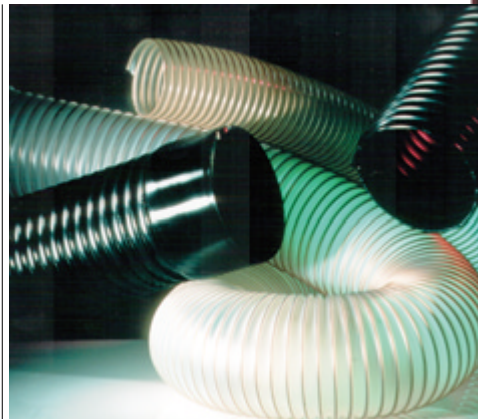
Kommunikation ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Wenn die Informationen innerhalb des Betriebs und mit den Kunden ohne Störung fließen, agieren Unternehmen schneller in ihrem Geschäftsfeld. Noch in den 80er Jahren sah die Realität oftmals anders aus. „Nachrichten wurden sehr unkoordiniert und überwiegend auf Papier weitergeleitet“, erzählt Tobias Groten. Mit der Idee, es besser zu machen, gründete er 1986 in Ahaus Tobit Software. Heute ist seine Firma einer der weltweit führenden Hersteller von Client/Server-Software für den Austausch von Nachrichten in Unternehmensnetzwerken.

Knapp zehn Millionen Anwender aus verschiedenen Branchen verschicken und empfangen E-Mails, Fax und SMS per PC mit Software von Tobit. Insgesamt hat das Unternehmen etwa 450.000 Serverprodukte am Markt. Über ein Netz von 3200 Partnern in 38 Ländern weltweit werden die Entwicklungen aus Ahaus vertrieben. Bei Tobit selbst sind 122 Mitarbeiter beschäftigt.

„Als mittelständisches Unternehmen kennen wir die Anforderungen unseres Zielmarktes“, erklärt Tobias Groten. Vor allem ist eine stabile, leicht einsetzbare Software gefragt, die alle Funktionalitäten bietet. Dabei setzt Tobit auf Standardsoftware: „Das bedeutet einen Kostenvorteil für den Kunden und einen Entwicklungsvorteil für uns“, erklärt er. Spezielle Wünsche an die Programme realisieren die Tobit-Partner. Die gute Zusammenarbeit mit diesen Partnern und der ständige Ausbau des Vertriebsnetzes bilden nach den Worten des Vorstandsvorsitzenden die stabile Basis für den Erfolg – „auch wenn es in der Branche insgesamt nicht so rosig aussieht“.



Tobit-Gründer Tobias Groten: Von Ahaus aus den Weltmarkt erobert. Foto: Tobit



Masterflex baut auf ein Multitalent: Polyurethan ist temperaturbeständiger, abriebfester und umweltverträglicher als Massenkunststoffe wie PVC. Foto: Masterflex

Masterflex AG in Gelsenkirchen

Ein wahres Multitalent

Massenfertigung ist nicht die Sache der Masterflex AG. Sie produziert Spitzen-technologie für Spezialprobleme und schafft es so in wenigen Jahren zum Markt- und Technologieführer bei High-Tech-Schlauchsystemen für Industrie und Medizin.

Das Gelsenkirchener bauen auf ein wahres Multitalent: Polyurethan, PU, so die Abkürzung, steckt die Massenkunststoffe Polypropylen oder PVC locker in die Tasche, weil es temperaturbeständiger, abriebfester, umweltverträglicher ist und sogar antibakterielle Eigenschaften annimmt. Ein Zukunftswerkstoff also, für dessen Entwicklung, Verarbeitung und Optimierung Masterflex weltweit neue Standards gesetzt hat. Pionierarbeit leisten die Gelsenkirchener zum Beispiel in der Medizintechnik: Masterflex bietet Krankenhäusern, Kliniken

und Herzzentren maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Anästhesie, Kardiologie und Radiologie an – von hoch präzisen medizinischen Schläuchen bis zum kompletten Operations-Set, in dem alle gewünschten Instrumente sicher verpackt sind.

Gründet wurde Masterflex 1987 in Herden. Drei Mitarbeiter bildeten damals die Belegschaft. Heute hat Masterflex über 300 Beschäftigte, 8000 Kunden und ist längst international. Sechs Tochtergesellschaften produzieren und vertreiben in Europa und den USA High-Tech-Schlauchsysteme. 1993 zog Masterflex nach Gelsenkirchen um. 2000 erfolgte die Umwandlung der Masterflex Kunststofftechnik GmbH in eine AG und der Börsengang in Frankfurt (SMAX/Amtlicher Handel).

Auto Wiesmann in Dülmen

BMW veredelt

Für Motorsport hatte Bernd Wiesmann schon immer ein Faible. Sportlich mögen es auch die Kunden des Dülmener BMW-Vertragshändlers. Vor acht Jahren kam er auf die Idee, ihnen mehr zu bieten als die übliche Modellpalette. Seitdem verlassen das Autohaus immer mehr Fahrzeuge mit auffallenden Unterschieden zum BMW vom Band. Eine sportlichere Optik und zusätzliche Pferdestärken unter der Motorhaube: Das zeichnen die von „MST Wiesmann“ getunten Modelle aus München aus.

Jan Steen nennt es einen „Ritt auf Messers Schneide“, ein „eigentlich perfektes Fahrzeug noch zu veredeln“. Nur drei größere Unternehmen in Deutschland wagen sich an diese Aufgabe, so der Vertriebs- und Marketingleiter von MST – das Kürzel steht für „Motor Sport Technik“. Beim Dülmener BMW-Händler sind fünf der 30 Mitarbeiter in diesem Bereich tätig.

Für Wiesmann bedeutet das neue Geschäftsfeld die Chance, sich von Mitbewerbern zu unterscheiden und sich dadurch über die Grenzen der Region hinaus einen Namen zu machen. „Davon profitiert auch das normale Geschäft“, weiß Jan Steen. Sich abheben möchten auch die Kunden, die sich für ein individuelles Tuning-Fahrzeug entscheiden. Mittlerweile rollen fast 25 Prozent der Neuwagen in veredelter Fassung aus dem Autohaus.

Hinweis:

Die zehn wichtigsten Merkmale von heimischen Marktführern sowie Vortragsschorts zum Thema finden Sie unter:

<http://www.ihk-nordwestfalen.de/medienservice/20030220-01.cfm>



High-tech aus Saerbeck: Saertex liefert extrem leichte und dabei hoch feste Verbundwerkstoffe für den Bau von Windkraftanlagen, Autos und Flugzeugen.

Foto: Saertex

SAERTEX in Saerbeck

Pioniergeist bewahren

Windkraftträger müssen einmalig aushalten. Gerade bei kräftigen Windstößen sollen sie Strom produzieren – das Schlimmste wäre das, wenn die Rotoren einknicken. Stabilität ist also gefragt, darüber hinaus soll das verwendete Material leicht und langlebig sein. Das gilt genauso für Verbundwerkstoffe, die in Automobilen oder in der Luft- und Raumfahrt eingesetzt werden. So unterschiedlich diese Bereiche sind, eines haben sie gemeinsam: Das benötigte Material wird in Saerbeck von der SAERTEX Wagener GmbH & Co. KG produziert.

Die hohe Belastbarkeit der Werkstoffe erreicht das Unternehmen durch seine Produktionstechnik. Die Armierungsflächen, die unter anderem auch im Schiffbau und sogar in der Medizintechnik zur Anwendung kommen, werden aus ungekrümmten Fasernsystemen gefertigt, so genannten „Non Crimp Fabrics“. Mit dieser Technologie arbeitete bereits die Vorgängerfirma, die Heimtextilien herstellte – eine allerdings kriselnde Branche. „Die Techniker empfehlen, auf Anwendungen für die Kunststoffindustrie umzusteigen. Dazu

fehlte aber der Mut“, berichtet Geschäftsführer Gert Wagener. Die Folge war der Konkurs 1982. Noch im gleichen Jahr wagten sieben frühere Mitarbeiter dieser Firma den Neustart, darunter die Geschäftsführer Gert Wagener und Bruno Lammers: SAERTEX wurde gegründet. Heute sind 220 Beschäftigte für das Unternehmen tätig, davon 50 in Tochterfirmen im Ausland. Schon aus den Erfahrungen des Vorgängers legt der Betrieb Wert darauf, sich seinen Pioniergeist zu bewahren – und auch seine Unabhängigkeit. An Kaufangeboten fehlte es nicht, doch die Saerbecker widerstanden. „Namhafte Mitbewerber haben dagegen ihre Selbstständigkeit verloren“, so Gert Wagener.

SAERTEX arbeitet – zum Teil federführend – in mehreren innovativen Projekten mit Partnern zusammen. Gefördert werden die Programme von der EU oder dem Bundes-Forschungsministerium. Dabei geht es unter anderem um die Entwicklung günstigerer und besserer Materialien für den Flugzeug- und den Karosseriebau. Weitere Projekte befinden sich in der Planungsphase.

dvelop AG in Gescher

Die Grenzenlosen

Christoph Pliete und Thilo Gukelberger sind echte Existenzgründer. Mit nichts außer einer guten Ausbildung, Berufserfahrung, einem Plan und einem schmalen Geldbeutel starteten sie 1992 in die Selbstständigkeit. Ihre Vision: Die Abschaffung der digitalen Grenzen beim Informationsaustausch im Unternehmen. Damals konnten sich die wenigsten etwas unter Dokumenten- und Workflow-Management oder digitaler Archivierung vorstellen. Heute schwören mehr als 200.000 Anwender auf die ordnenden und integrativen Kräfte der Systemplattform dvelop/d.3 im virtuellen Chaos des Informationszeitalters. Interna-

tional agierende Konzerne und Banken mit weit verzweigten Informationskanälen zählt die AG mit Sitz in Gescher zu ihren Kunden, aber auch bodenständige Familienbetriebe mit übersichtlichen Strukturen. dvelop/d.3 schafft ein Kunststück im komplizierten Unternehmensalltag. Über Schnittstellen klingt sich das System in Anwendungen wie SAP R/3, Navision, Movex, Variat,



Christoph Pliete: „Wir haben an unsere Vision geglaubt.“

Lotus Notes, Microsoft Exchange oder AutoCAD ein und stellt geschäftsrelevante Dokumente strukturiert, zu jeder Zeit, an jedem Ort und absolut unabhängig von Datenformaten zur Verfügung. Praktisch gesprochen: Ein Konstrukteur braucht kein ERP-System, um sich Rechnungen oder Lieferscheine anzuschauen. Und ein Kaufmann benötigt keine CAD-Software, um technische Zeichnungen und Konstruktionspläne zu betrachten. dvelop ist heute führender Anbieter von Lösungen für unternehmensübergreifendes Dokumenten- und Workflow-Management. Das Team ist auf 60 Mitarbeiter gewachsen. Christoph Pliete: „Wir haben den Mut gehabt, an unsere Vision zu glauben, auch wenn sie zu Anfang so recht niemand verstand.“

Dr. Otto Suwelack in Billerbeck

Globalisierung als Chance

„Die wirklich großen Markenhersteller führen ihre Produkte weltweit ein“, erklärt Nikolaus Ueler, Geschäftsführer der Billerbecker Familienunternehmens Dr. Otto Suwelack. Darauf müsse sich auch Suwelack als Lieferant einstellen: „Die Globalisierung setzt sich fort.“ Für ein technologiestarkes, service-orientiertes Unternehmen eröffnen sich dadurch ungewöhnliche Chancen, ist er überzeugt.

Ein „fein austariertes Qualitätssicherungssystem“ sieht Nikolaus Ueler als eine Voraussetzung für den Erfolg. „Angesichts der Sensibilität der Verbraucher kann es sich niemand leisten, fehlerhafte Produkte zu liefern.“ Innovationen sind ein zweiter Faktor. Zuletzt baute Dr. Suwelack eine High-Tech-Kaffee-Extraktion, bestimmt für Märkte in Japan und Südkorea sowie

Europa, in der aromaschonend Kaffee verarbeitet wird. In diesem und nächsten Jahr werden zwei weitere Fabriken gebaut – das größte Investitionsprogramm in der Unternehmensgeschichte.

Mehr als 60 Prozent seines Umsatzes von 140 Millionen Euro erwirtschaften Dr. Suwelack und die Tochterfirmen im Ausland. Für den internationalen Wettbewerb sieht sich das Unternehmen gerüstet. „Der Druck in Europa war auch in den vergangenen Jahrzehnten schon sehr stark“, so Nikolaus Ueler. Behauptet hat sich Dr. Suwelack dank der 630 Mitarbeiter in der Gruppe, zu der die Standorte Billerbeck, Hochheim bei Frankfurt und Vitěbsk in Weißrussland gehören sowie Vertriebsbüros in Paris, London und Tokio.

„Es hat sich bewährt, offen mit den Mitarbeitern zu sprechen, den Zugang zu Informationen großzügig zu organisieren und ihnen die Verantwortung für die Weiterentwicklung des Unternehmens zu vermitteln“, fasst der Geschäftsführer die Firmenphilosophie zusammen.



Kaffeeverkostung: In einer neuen High-Tech-Extraktion produziert Suwelack aromaschonend Kaffee für Märkte in Europa und Asien.

Foto: Suwelack

COMPO in Münster

Boom auf den Balkonen

Die Wirtschaftsflaute spürt vor allem der Handel – die Käufer halten sich zurück. Nicht jede Branche ist davon aber gleichermaßen betroffen. „Der Gartenbereich boomt“, betont Karl-Georg Mielke, bei COMPO verantwortlich für Deutschland und Österreich. Das Münsteraner Unternehmen liegt mit seinen Produkten Blumenerde, Dünger und Pflanzenschutzmitteln im Trend. „Die Verbraucher legen mehr Wert auf ihr Leben zu Hause“, hat sie festgestellt – und da besonders auf die Gestaltung von Balkon und Garten.

Nicht nur Hobbygärtner vertrauen auf COMPO. 70 Prozent der Spielflächen, die jedes Wochenende von den Elitiekickern in der Fußball-Bundesliga strapaziert werden, sind mit Produkten aus Münster gedüngt. Zu den Kunden gehören ferner die Landwirtschaft, Gemüsebaubetriebe, Baumschulen und der Weinbau. „In Zusammenarbeit mit der BASF forschen wir intensiv an neuen Düngertechnologien, um Effizienz

und Umweltfreundlichkeit zu steigern“, erklärt Karl-Georg Mielke.

COMPO setzt auf Methoden der Marktforschung und auf die Vertriebserfahrung seiner Mitarbeiter, um rechtzeitig Trends zu erkennen. Zum Beispiel bietet das Unternehmen seine Blumenerde nun auch in kompakter, handlicher Form mit stabilem Tragegriff und Wiederverschluss an. Dadurch erreichte COMPO 2002 in diesem Segment 15 Prozent zusätzliches Wachstum. Ähnliches erhofft sich das Unternehmen in diesem Jahr von einem neuen Rasendünger mit einer Langzeitwirkung von sechs Monaten.

Wachsen kann ein Unternehmen oft nur mit einem großen Partner: Seit 2001 ist COMPO Teil des „K + S“-Konzerns. Dies ermöglichte die Akquisition zweier Firmen mit Standorten in Italien, Spanien, Frankreich und der Schweiz. Der Umsatz



Vom Boom im Garten profitiert COMPO: Auf 436 Millionen Euro stieg 2001 der Umsatz. Foto: COMPO

klertete 2001 auf über 436 Millionen Euro, die Zahl der Mitarbeiter auf weltweit mehr als 1000, davon fast 400 in Münster. „Wir sind dabei aber ein überschaubarer Mittelständler geblieben“, betont Karl-Georg Mielke. ■

m+f KEG Technik GmbH in Bottrop

Wie kommt das Flens ins Fass?

Deutschlands nördlichste Braustätte in Flensburg hat sie und das Allgäuer Brauhaus in Kempten ganz im Süden der Republik auch. Abfüll- und Reinigungsanlagen der m+f KEG Technik GmbH, Bottrop, gelten in der Brauereibranche als Inbegriff für Qualität und Sicherheit.

KEG ist das englische Wort für Fässchen und beschreibt seit gut zwei Jahrzehnten praktisch den technischen Standard für wiederbefüllbare Fässer für Bier, Wein, Softdrinks aber auch Öle und Chemikalien. KEGs sind aus hochwertigem Edelstahl, haben ein Zwei-Wege-Ventil und bieten damit ein hohes Maß an Hygiene. „Wir haben uns als einer der ersten auf den Bau von KEG-Anlagen zur Befül-

lung- und Reinigung spezialisiert“, blickt Peter Mackenrodt in die Firmengeschichte zurück. Die begann 1973 mit der Gründung

durch Vater Klaus Hennig Mackenrodt. Das Know-how hat zuletzt vor allem das internationale Geschäft beflügelt. „Zum Glück“, sagt Peter Mackenrodt, denn die Investitionseignung der deutschen Brauereien gehe angesichts der Pleitewelle in der Gastronomie zur Zeit gegen Null. Der Bottroper Anlagenbauer exportiert derweil Richtung Osten. In Russland, der Ukraine und sogar Kasachstan schwören Bierbrauer inzwischen auf KEG-Technik made in Bottrop. Weltweit ist die m+f KEG Technik GmbH einer von insgesamt nur fünf Anlagenbauern in dieser Nische. „Nicht der Größte“, wie Peter Mackenroth ausdrücklich betont, „aber vielleicht der Flexibelste“. ■



Abfüllen auf professionelle Art: Die Anlagen der m+f KEG Technik. Foto: m+f KEG

Hoffen auf Veto aus Brüssel

IHK: „Maut-Torso“ nicht zustimmen

Der deutsche Industrie- und Handelskammerrat (DIHK) hat gemeinsam mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft die unionsgeführten Länder aufgefordert, den Verordnungsentwürfen zur Maut im Bundesrat Ihre Zustimmung zu verweigern.

zählten Mineralölsteuer möglich zu machen.

Mit Sorge sieht auch die IHK Nord Westfalen der geplanten Maut entgegen. „Bereits heute

steht vielen Transportunternehmen das Wasser bis zum Hals“, sieht Joachim Brendel, IHK-Geschäftsführer für die Bereiche Verkehr und Logistik, nach Einführung der Maut eine weitere

Insolvenzwellen auf das Gewerbe zukommen.

Für die Unternehmen in Nord-Westfalen komme erschwerend hinzu, dass es vor allem im Münsterland nach dem konsequenten Rückzug der Deutschen Bahn kaum noch eine Alternative zum Straßentransport gebe. Hoffnung schöpft er ebenso wie viele betroffene Unternehmen aus der jüngsten Intervention der EU-Kommission. Brendel: „Wenn Brüssel darauf besteht, die geplante Mauthöhe deutlich zu reduzieren und eine stärkere Zweckbindung für den Straßenbau festzuschreiben, entspräche dies genau unserer Position.“ Gleichzeitig dürfe aber der zugesagte Kompensationsbetrag für das Gewerbe in Höhe von 300 Mio. Euro nicht gekürzt werden, da dieser Betrag zur Wettbewerbsharmonisierung im europäischen Straßengüterverkehr unverzichtbar sei.



Eine Insolvenzwellen bei Transportunternehmen fürchtet IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel, wenn die Maut wie geplant eingeführt wird. Foto: dpa

Einzelhandel

Ladenschlussgesetz geändert

Der Bundestag hat am 13. März 2003 das Ladenschlussgesetz geändert und die Verlängerung der erlaubten Ladenöffnungszeiten an Samstagen auf 20 Uhr beschlossen. Diese Regelung soll zum 1. Juni 2003 in Kraft treten. Der Einzelhandel kann dann an allen Werktagen (Montag bis Samstag) von 6 Uhr bis 20 Uhr öffnen.

Weiterhin ist eine Sonderregelung für die Samstage vor verkaufsoffenen Sonntagen gestrichen worden. Bisher mussten die Geschäfte an diesen Samstagen um 14 Uhr schließen. Jetzt dürfen sie auch vor ver-

kaufsoffenen Sonntagen bis 20 Uhr öffnen.

Unter www.ihk-nordwestfalen.de/handel gibt es weitere Informationen, sobald das Gesetz ausgearbeitet ist.

Ansprechpartner in Münster: Adolf Vogel, Telefon (0251) 707-227, und Jürgen Grasz, Telefon (0251) 707-130; in Gelsenkirchen: Ingeborg Banna, Telefon (0209) 388-306; in Bocholt: Reinhard Schulten, Telefon (02871) 9903-13.

Fachhochschule Münster

Studiengang „Logistikmanager“

Logistik – die ganzheitliche zielorientierte Planung, Realisierung und Steuerung unternehmensweiter und unternehmensübergreifender Materialflüsse und der dazugehörigen Informationsflüsse – spielt in der Wirtschaft eine immer größere Rolle.

Intelligent und zeitnah Angebot und Nachfrage verbinden, Produktionsprozesse effizienter gestalten, Ressourcen optimal auszunutzen und das immer mit dem Blick auf das große Ganze: Fachkräfte mit diesen Qualifikationen sind auf dem Arbeitsmarkt gefragt wie nie zuvor.

Die Fachhochschule Münster reagiert auf die neuen Anforderungen und bietet ab dem Wintersemester 2003/2004 einen interdisziplinären Masterstudiengang Logistik an. Beteiligt an diesem neuen Angebot sind die Fachbereiche Wirtschaft, Maschinenbau und Bauingenieurwesen. Unternehmen, die an näheren Informationen oder an einer darüber hinaus gehenden Kooperation interessiert sind, können sich bei Frau Kim Potthoff melden. Telefon (0251) 83-65281 oder per E-Mail: kim.pothoff@fh-muenster.de.

www.fh-muenster.de/logistik

Spediteure

ADSp schriftlich bestätigen lassen

Das Oberlandesgericht Hamburg hat zur Anwendung der ADSp 2003 eine bedeutsame Auffassung vertreten: Der Spediteur sollte die neuen Allgemeinen deutschen Spediteurbedingungen (ADSp 2003) seinem Geschäftspartner zusenden und sich den Empfang schriftlich bestätigen lassen. Ansonsten ist nicht sicher, ob sich der Spediteur in jedem Fall auf die Haftungsbeschränkungen der ADSp berufen kann (Aktenzeichen: 6 U 222/01).

Großpackmittel

Kennzeichnung von IBC

Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Wohnungswesen (BMVWB) hat eine Vereinbarung mit den obersten Verkehrsbehörden der Länder getroffen, damit Großpackmittel (IBC), die mit einer Schriftgröße kleiner als 12 mm gekennzeichnet sind, nicht beanstandet werden. Nähere Informationen finden Sie im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/verkehr_logistik_news.cfm

Gefahrgut

Prüffrist für Feuerlöscher

Die Prüffrist für Feuerlöscher soll auf 2 Jahre (bisher 1 Jahr) festgelegt werden. Dies sieht die z. Z. im Entwurf vorliegende „zweite Verordnung zur Änderung gefahrgutrechtlicher Verordnungen“, die die Änderung der GGVE (Anlage 2 zur GGVE unter b) enthält, vor. Die Verlängerung des Prüfintervalls wird mit den Erkenntnissen von zwei internationalen Arbeitsgruppen der ECE WP 15 begründet. Nähere Informationen finden Sie im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/loescher.cfm

Erfolgsfaktor Vertrauen

Teamgeführte Unternehmen, Kooperationen von Unternehmerinnen und gemeinsame Gründungen stehen im Mittelpunkt der aktuellen Ausgabe der existenzielle. Das Magazin für selbstständige Frauen kommt damit dem „Trendthema Team“ auf die Spur und fragt, ob Teams wirklich besser gründen und erfolgreicher sind. Die Botschaft des Heftes ist eindeutig: Ob Familienunternehmen, Frauen und Männer im gemischten Doppel oder Unternehmerinnen, die im gemeinsamen Geschäft zu Freundinnen wurden – wenn die Kommunikation stimmt, das Vertrauen groß

und das Unternehmen gut geplant ist, dann macht die Arbeit zu zweit oder zu dritt einfach mehr Spaß.

Die existenzielle bietet neben Porträts von Unternehmerinnen Literaturtipps zum Thema, Informationen über Rechtsformen für Teams und Kooperationen und viele weitere Hinweise, die Unternehmerinnen und Gründerinnen den (gemeinsamen) Alltag erleichtern sollen. Die existenzielle erscheint seit Ende 2000 vier- bis fünfjährig mit einer Auflage von 10 000 Exemplaren.

www.existenzielle.de

Auf der internationalen Messe CeBIT waren auch in diesem Jahr wieder zahlreiche Unternehmen aus der IHK-Region, die ihre neuesten Dienstleistungen und Produkte aus dem IT- und Telekommunikationsbereich präsentierten. Einige davon stellen sich ein an ihren Messeständen oder mit ihren Innovationen vor.

SELECTRIC

Sonderzug zur CeBIT



Die SELECTRIC Nachrichtensysteme GmbH aus Münster hat ihre bundesweit zur CeBIT anreisenden Fachhandelspartner mit einem effektiven Info-Service überrascht. Von den jeweiligen Heimatbahnhöfen aus ging es mit Vorab-Information per Express nach Hannover.

Die 150 Partner, die „auf den Info-Zug aufgesprungen“ sind, erlebten am Starttag der Messe auf sie zugeschnittene Infos. Den debütierten Premium-Partnern wurden die Dimensionen aufgezeigt, die durch die neue Handy-Generation am POS zu einer regelrechten Revolution führen werden. Digitale Sprachaufzeichnung und Infrastrukturen standen im Fokus der Funkpartner.

sieger design

Innovation für Computer

MediaMan heißt eine der großen Innovationen, die im Hardware- und Softwarebereich auf der CeBIT vorgestellt wurden. Das Sassenberger Designbüro Sieger Design konnte dies in Zusammenarbeit mit IBM Deutschland für das Unternehmen Load Stop, Berlin, realisieren. Mit dem handlichen Datenspeicher MediaMan wird es zukünftig möglich sein, an



Terminals Filme zu jeder Tages- und Nachtzeit downloaden zu können, um sich diese in einem Zeitraum von 30 Tagen am heim-

mischen Fernseher anzusehen. Da sich der Film innerhalb von 24 Stunden nach erstmaliger Ansicht automatisch löscht, erübrigt sich die Rückgabe.

Das umfangreiche Aufgabenspektrum von Sieger Design spannte sich dabei von der Gestaltung, die in erster Linie klar und einfach nachvollziehbar die Funktionen darlegt, über eine möglichst einfache Bedienführung bis zu einem den heutigen Ansprüchen gerecht werdenden Design.

Cosmo Consult

Neue Branchenlösungen

Die Cosmo Consult AG, Münster, präsentierte sich auf der CeBIT das erste Mal als „Microsoft Certified Business Solutions Partner“ nach der Übernahme von Navision durch Microsoft. Die Basis für die entwickelten Branchenlösungen ist nach wie vor die Navision-Software. So auch für die neue Branchenlösung CC-Rental für die Mietabwicklung. Diese und andere Lösungen und Produkte wurden auf der CeBIT 2003 präsentiert. Den Höhepunkt der diesjährigen CeBIT bildete ein Tag ganz im Zeichen industrieller Anwendungen, die an dem eigenen großen Messestand mit Kino präsentiert wurden.



1ci

Aktuelle Entwicklungen

Die 1ci GmbH aus Münster präsentierte auf der CeBIT auf dem Sun-Partnerstand aktuelle Neuheiten und Entwicklungen. Die Gesellschaft für interaktive Kommunikations- und Informationsmedien bietet das Servermanagement von Sun Solaris an und zeigte spezielle Branchenlösungen, Entwicklungssysteme für Inter-, Intra- und Extranetanwendungen sowie eBusiness und eCommerce-Lösungen.



Die RAG Informatik, Gelsenkirchen, zeigte in Hannover ihr breites Leistungsspektrum. Foto: Ifand



Intensive Kundengespräche gab es auch am Stand des Saerbecker Unternehmensworkline.



sitepark aus Münster präsentierte professionelle CM-Lösungen für Unternehmen und Kommunen.

Masterflex

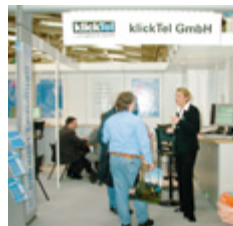
Prototyp einer Minibrennstoffzelle

Die Masterflex AG, Gelsenkirchen, präsentierte auf der Computermesse CeBIT gemeinsam mit ihrer Tochtergesellschaft DICOTA GmbH den ersten Prototypen einer wasserstoffbasierten 50-Watt-Mini-Brennstoffzelle. Die kleine Powerzelle soll zukünftig unter anderem die systemintegrierten Notebooks oder Drucker netzunabhängig mit Strom versorgen und bietet damit neue Anwendungsperspektiven. Das 50-Watt-Brennstoffzellensystem

besteht etwa die 15-fache Kapazität eines herkömmlichen Akkus und kann somit ein Notebook bis zu 35 Stunden betreiben. Masterflex will der erste Ansprechpartner für innovative und individuelle Lösungen portabler Brennstoffzellensysteme sein und bereits im Jahr 2004 mit der Vermarktung beginnen.



d.velop aus Gescher präsentierte Lösungen rund um das digitale Business.



Die Dorstener Klicktel GmbH gab Auskunft über ihre Geschäfte mit der Auskunft. Foto: Mühlen



Der Grevenor Softwarespezialist neutrasoft auf der CeBIT.

NORDENIA

Finanzielle Basis gestärkt

„Wir haben unsere finanzielle Basis weiter gestärkt und bei unserem erweiterten Eigenkapital ist die Kontinuität garantiert“, betonte Ralph Landwehr, Vorstandsvorsitzender der NORDENIA INTERNATIONAL AG, Greven, nach der Bestätigung der Verträge für die nachrangigen Darlehen in Höhe von insgesamt 50 Mio. Euro. Zusammen mit den Vorstandsmitgliedern der Landessparkasse zu Oldenburg und der Sparkasse Bremen unterzeichnete Landwehr jetzt die Darlehensverträge. Durch den Abschluss ist die Anschlussfinanzierung der im Februar dieses Jahres fällig gewordenen nachrangigen Anleihe im Volumen von 46,0 Mio. Euro gesichert worden. Es erfolgt weiterhin eine Zurechnung zum erweiterten Eigenkapital, so dass sich für das Geschäftsjahr 2002 eine erweiterte Eigenkapitalquote von knapp 30 Prozent ergibt.

Nachdem NORDENIA als erstes deutsches Unternehmen aus dem Mittelstand 1997 eine Nachranganleihe im Kapitalmarkt platziert hat, beschreitet sie mit diesem Instrument wieder einen neuen, maßgeschneiderten Finanzierungsweg.



Die NORDENIA INTERNATIONAL AG hat ihre finanzielle Basis weiter gestärkt: (v. l.) Dr. Heiko Starobom, Vorstand Sparkasse Bremen, Ralph Landwehr, Vorstandsvorsitzender der NORDENIA, Dr. Eduard Möhlmann, Vorstand Landessparkasse zu Oldenburg, und Andreas Busacker, Leiter Finanzen von NORDENIA, beim Vertragsabschluss.

Foto: Nordenia

WL-BANK

Auf stabilem Kurs

In einem schwierigen Umfeld konnte die im genossenschaftlichen Finanzverbund tätige Bodenkreditbank AG (WL-BANK) mit Sitz in Münster ihren erfolgreichen Kurs der vergangenen Jahre auch in 2002 fortsetzen. Vor allem die Neuzugänge im Baukreditgeschäft wurden mit 900 Mio. Euro entgegen dem Branchentrend kräftig um 32,8 Prozent gesteigert.

Rückläufig waren dagegen die Zusagen bei den Kommalkreditlinien mit Bund, Ländern und Kommunen sowie im Wertpapiergeschäft. Wegen der Zurückhaltung in diesem Bereich lagen die Zusagen mit 3,2 Mrd. Euro um 29,2 Prozent unter dem Vorjahr. Somit belief sich insgesamt das Neugeschäft auf 4,1 Mrd. Euro (minus 21,2 Prozent).

Zur Refinanzierung des Kreditgeschäftes wurden am Kapitalmarkt Mittel von 4,7 Mrd. Euro aufgenommen. Mit 19,8 Mrd. Euro konnte die Bilanzsumme mit einem Plus von 16,7 Prozent wiederum deutlich gesteigert werden.

BRT-Recycling Technologie

Wohin mit den Flaschen?

Als Reaktion auf die Dosenpfandeneinführung hat die BRT Recycling Technologie aus Tecklenburg ihren bereits seit Jahren in der Praxis bewährten PET-Perforator weiterentwickelt und an die neu entstandenen Bedürfnisse in der Recyclingindustrie angepasst.



Ein PET-Flaschen Perforator mit Aufgabetrichter. Foto: BRT

Der PET-O-MAT mit Aufgabetrichter zur Presscontainerbeschickung wurde speziell für die manuelle Materialaufgabe konzipiert. Die Flaschen, die in den Trichter geschüttet werden, werden perforiert, plattgedrückt und anschließend in einen Presscontainer gegeben. So werden sie auf die Ballenpresse vorbereitet. Die Ballengewichte werden um 50 bis 100 Prozent gesteigert und damit Handling- und Lagerkosten gesenkt sowie LKWs besser ausgelastet.

Dorf Münsterland

Ein Dorf wird zur Metropole

Investitionen in zweistelliger Millionenhöhe haben in den letzten beiden Jahren zu einem deutlichen Wandel des Hotel- und Freizeitkomplexes „Dorf Münsterland“ im münsterländischen Legden beigetragen. Und auch im laufenden Jahr sollen mindestens 1,5 Millionen Euro in Umbaumaßnahmen und Software fließen. Geschäftsführer Uwe Tillmann hat sich viel vorgenommen: „Die Resonanz auf unser Angebot, ‚Dorf Münsterland‘ zur Metropole von Tagungen zu machen, ist in der Wirtschaft so gut, dass wir mit dem Business- und Event-Bereich eine 50-prozentige Auslastung anstreben.“ Namhafte Unternehmen wie die DaimlerChrysler AG, Bremen, oder Coca Cola Deutschland nutzen ihn bereits.

Gegenwärtig trägt das Freizeit-Wochenend-Geschäft noch mit

zwei Drittel zum Umsatz von 10,6 Millionen Euro im Jahr 2002 bei. Das Ferien- und Konferenz-Hotel entstand in den 80er Jahren. Heute stehen in 131 Zimmern 406 Betten zur Verfügung. Das Hotel gehört seit 1995 zum Unternehmensverband der Warsteiner Brauerei und wird seit 1998 von den „Welcome Hotels“ geführt.

„Dorf Münsterland“ als im Fachwerkstil erbaute Hotel- und Freizeitanlage ist auf bis zu 6000 Besucher ausgelegt und hatte im vergangenen Jahr 245 000 Gäste. Konferenzräume gibt es für fast jede Veranstaltungsgröße. Veranstaltungszentrum bis hin zu Messen ist das Audimaxx mit über 3000 Quadratmetern. Für einen reibungslosen Ablauf auch in der Gastronomie sorgen 135 Mitarbeiter und Auszubildende und bis zu 200 Aushilfen.



Ein klares Ziel: Der Freizeitbereich von Dorf Münsterland wird gezielt erweitert, darüber hinaus soll das Hotel zu einer Top-Adresse für Veranstaltungen jeglicher Art der Wirtschaft werden.

Foto: Dorf Münsterland

Th. Niehues GmbH

25 Jahre Technik für den Kunden

Der Kunde steht bis heute im Mittelpunkt. Unter diesem Motto feiert die Th. Niehues GmbH Hydraulik • Automation in Senden-Börsenell ihr 25-jähriges Firmenjubiläum. Neben dem Vertrieb von Hydraulik-, Pneumatik- und Automationskomponenten zeigt das Unternehmen besondere Stärken in der Planung und Erstellung anschlussfertiger Hydraulik- und Aggregate.

Bei seinen Kunden, von denen viele Stammkunden sind, hat sich der Jubilar nicht zuletzt durch Kompetenz, Service und Bodenständigkeit ein hohes Ansehen erworben.

Am 3. April 1978 begann die erfolgreiche Firmengeschichte in Münster mit vier Mitarbeitern. Zehn Jahre später zog das Unternehmen nach Senden-Börsenell um. Hier stehen zur Zeit rund 4000 Quadratmeter Werkstatt-, Lager- und Bürobereich



Moderne Technik an einem Hydraulik-Prüfstand bei der Th. Niehues GmbH. Foto: Niehues

zur Verfügung. 1991 wurde die Sparte mechanischer und elektrohydraulischer Last- und Personentests als eigenständiger Geschäftsbereich ausgliedert und die Niehues Hebegeräte-Lift-Fertigung GmbH gegründet. Ein Team von 70 Mitarbeitern unterstützt heute Geschäftsführer Theodor Niehues, dessen Sohn Michael das Unternehmen in nächster Generation weiterführen wird.

agentur wolf & legler

Die Richtung vorgeben!

In Zusammenarbeit mit dem Bistum Essen und dem Caritasverband Essen, entwickelte die Böttcher Werbeagentur wolf & legler das Konzept und Erscheinungsbild der Initiative „WEGWEISER – Die persönliche Hilfe für Unternehmen“. Das komplexe Thema spiegelt sich in der Info-Broschüre wider. Falsch eingeschlagene Wege werden korrigiert. In die geordnete Richtung geleitet, befindet man sich wieder „im grünen Bereich“. Fündig wird man darüber hinaus im Internet unter www.wegweiser-fuer-unternehmen.de.

Online-Städteguide

Reiseziele in 360-Grad-Panoramabildern vermitteln ganz realistische Einblicke. Ein neuartiges Online-Lifestyletravelmagazin namens Locationsite.de wurde jetzt von den Hertener Agenturen 42network.com und Dynamic Pixels vorgestellt. Locationsite.de ist eine Kooperation der beiden Multimedia-Agenturen mit dem Touristikunternehmen ID Reisen Ticketman GmbH, das die Inhalte auch für die eigene Internetpräsenz nutzt. Das Online-Produkt soll im Bereich Touristik neue Maßstäbe setzen. Im Bereich Panoramafotografie sind die Hertener in der Region bereits etabliert, so etwa als offizieller Partner für die Webpräsenz des FC Schalke 04.

www.locationsite.de

Soft Imaging System

Viertester deutscher Arbeitgeber

Erstmals suchte und prämierte die EU in diesem Jahr die besten 100 Arbeitgeber aus 15 europäischen Ländern. Soft Imaging System, Münster, erreichte unter den mittelständischen Unternehmen in Deutschland einen hervorragenden vierten Platz, in der Gesamtwertung aller Unternehmen einen ausgezeichneten elften Platz.

87 Prozent aller Mitarbeiter bestätigten, dass Soft Imaging System ein sehr guter Arbeitsplatz ist! Sie beurteilten das Unternehmen mit einer Gesamtnote von „sehr gut“.

Auffallend positiv wurde die Fairness innerhalb des Unternehmens bewertet. Auch von der Glaubwürdigkeit und der Informationspolitik des Managements sind die Mitarbeiter überzeugt. Als besonders positive Merkmale wurden

die Teamorientierung und der gegenseitige Respekt untereinander herausgestellt.

Als Vorbild dieser Studie diente der US-amerikanische Wettbewerb „Great Place to Work“. Wesentliches Ziel des in den USA sehr erfolgreichen Wettbewerbs ist es, die so genannte Corporate Social Responsibility stärker in das Bewusstsein von Arbeitgeber und Öffentlichkeit zu rücken.

Der deutsche Wettbewerb „Deutschlands beste Arbeitgeber 2003“ wurde von dem Wirtschafts-magazin Capital und dem Kölner Forschungs- und Beratungsinstitut psychonomics AG durchgeführt. Sämtliche Ergebnisse sind in der Ausgabe 3/03 der Zeitschrift Capital zusammengefasst.

technotrans

Renditeziele erreicht trotz Umsatzrückgang

Technotrans in Sassenberg, ein führender Systemanbieter von Anlagen für die Druckindustrie und die Mikrotechnologie, konnte trotz eines deutlichen Umsatzrückgangs in 2002 die Renditeziele erreichen. Statt geplanter 128 Millionen Euro erreichte der Umsatz im Konzern nur 117 Millionen Euro (Vorjahr 131 Millionen Euro, minus 10,7 Prozent). Diese Abweichung ist fast ausschließlich auf den dramatischen Einbruch in der Druckindustrie zurückzuführen. Trotz des Umsatzrückgangs wurde ein Jahresüberschuss von 2,6 Millionen Euro (Vj: 3,4 Millionen Euro, minus 23,4 Prozent) erzielt. Hier zeigt sich,

dass technotrans der Krise in der Industrie durch frühzeitig eingeleitete Maßnahmen zur Ertragssteigerung erfolgreich gegengesteuert hat.

Bereinigt um Sondereffekte würde das Nettoergebnis 4,7 Millionen Euro betragen, eine Steigerung gegenüber 2001 von knapp 37 Prozent. Trotz des Umsatzrückgangs wäre also die geplante Nettoumsatzrendite von 4,0 Prozent erreicht worden. Die Zahl der Beschäftigten in der technotrans-Gruppe war 2002 das erste Mal seit über 20 Jahren um 11 Prozent rückläufig.



Infotag mit Partnern: Die Michgehl & Partner GmbH in Nordwalde veranstaltete in Zusammenarbeit mit ihren Partnern MAXDATA AG, PA-MICRO AG, DictaNet AG und e.consult AG einen Infotag. Die Firma ist als Anbieter von Softwarelösungen und Informations-Technologie für Rechtsanwälte, Rechtsabteilungen und Inkassobüros in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen tätig. Juristen aus ganz NRW sowie den angrenzenden Bundesländern informierten sich über die Leistungen und Produkte des Unternehmens. Neben der klassischen Kanzlei-EDV galt das besondere Interesse der Besucher den neuen Möglichkeiten der digitalen Diktatbearbeitung sowie dem Themenkomplex „E-Business für Juristen“.

Foto: Michgehl

Unternehmer fordern konkrete Reformschritte

Empörung über Wirtschaftsfeindlichkeit

Empörung über die Wirtschaftsfeindlichkeit des kommunalen Finanzausgleichs und Unmut über den fehlenden Mut zu wirtschaftspolitischen Reformen äußerten die Unternehmer in der Vollversammlung.

Dass selbst kräftig steigende Gewerbesteuererinnahmen für eine Kommune unter dem Strich sinkende Nettoeinnahmen bedeuten können, bezeichneten die Unternehmen als „skandalösen Konstruktionsfehler“ des kommunalen Finanzausgleichs, der sofort behoben werden müsse. Für die Kommunen sei es momentan unter Umständen einträglicher, sich durch die Anhäufung der Steuersätze auf das vom Land vorgegebene Niveau „ihren Anteil am Kuchen“ zu sichern als für eine dynamische Entwicklung der lokalen Wirtschaft zu sorgen (s. Wirtschaftsspiegel 3/2003). Traurige Bestätigung finden die entsprechenden Modellrechnungen in der Praxis: Ein Vollversammlungsmittglied berichtete aus eigener Erfahrung von einem Gespräch mit einer Stadtverwaltung, die ihr Desinteresse an neuen Gewerbegebieten ganz offen mit den „schädlichen finanziellen Auswirkungen“ neuer Gewerbeansiedlungen begründete.

Finanzausgleich reformieren

Mit Nachdruck fordert die Vollversammlung die Landesregierung auf, den Finanzausgleich schnellstmöglich so zu ändern, dass es für die Kommunen finanziell wieder lukrativer ist, gute Voraussetzungen für die Entwicklung vorhandener und die Ansiedlung neuer Unternehmen zu schaffen.

Wie „krank und absurd“, so ein Vollversammlungsmittglied, die Auswirkungen des Finanzausgleichs sind, verdeutlichten der Unternehmer Nikolaus Uleer und Bürgermeister Harald Koch aus Billerbeck. Uleer muss trotz enorm gestiegener Gewerbesteuerzahlungen an die Stadt, die dadurch nach Angaben von Koch „die höchsten Ge-

Internet-Tipp

Die Resolutionen zur Abschaffung der Gewerbesteuer und Reform des Finanzausgleichs sowie zu wirtschaftspolitischen Reformen finden Sie unter <http://www.ihk-nordwestfalen/medienservice>

werbesteuerzahlungen ihrer Geschichte“ verbucht, eine Erhöhung der Gewerbesteuerbesätze hinnehmen. Während Uleer der Stadt vorwirft, ihren Spielraum für eine Beibehaltung des alten Steuersatzes nicht genutzt zu haben, sieht die Stadt als Gefangene des Ausgleichsystems, das durch eine fast vollständige Umverteilung von kommunalen Einnahmen landesweit dafür sorgt, dass die Lücke zwischen Finanzkraft und Finanzbedarf in jeder Gemeinde zu 90 Prozent geschlossen werde. Aus den zusätzlichen Zahlungen von zwei Millionen Euro entstehe unter den aktuellen Bedingungen durch den Finanzausgleich für die Stadt Billerbeck unter dem Strich ein Minus von 300 000 Euro. „Ander nehmen an dem Festschmaus teil, wir dürfen nur servieren“, kritisierte Koch das System als „pervers“. Und im nächsten Jahr werde alles noch viel schlimmer. Da schlägt die bereits „abgeschöpfte“ Gewerbesteuerkraft Billerbecks vollends negativ zu Buche. Koch erwartet dann statt der Schlüsselzuweisungen in Höhe von 3 Millionen Euro nur noch 400 000 Euro.

Martina Krebs vom Institut für Finanzwissenschaft der Universität Münster zeigte auf, dass „rein rechnerisch“ eine Steigerung des Gewerbesteuertrags um 120 Prozent notwendig sei, um einen Verzicht auf Erhöhung der Steuersätze um 23 Punkte auf den vom Land vorgegebenen fiktiven Hebesatz von 403 Punkten finanziell unbeschadet zu überstehen.

Farbe bekennen

Uleer forderte die Mitglieder der Vollversammlung auf, jede Gelegenheit zu nutzen, sich als Unternehmer in der Öffentlichkeit in Erinnerung zu rufen: „Wenn wir nicht

stärker Farbe bekennen, gehen wir unter“, prognostizierte er. Sein Widerstand stöße inzwischen auf großes Interesse. Zu einem Besuch des CDU-Wirtschaftsrates Coesfeld in der von Uleer geführten Dr. Otto Suwelack Nachf. GmbH & Co. KG hätten sich 75 statt der erwarteten 30 Mitglieder angemeldet.

Die Vollversammlung verabschiedete eine Resolution an die Politiker auf Bundes- und Landesebene, in der eine entsprechende Modernisierung des Finanzausgleichs und eine Reform der Gewerbesteuer gefordert wird. Erklärtes Maximalziel der regionalen Wirtschaft ist die Einkommen- und Körperschaftsteuer ersetzt werden.

Selbstbewusste Position

In einer weiteren Resolution fordern die Unternehmen aus dem Münsterland und aus der Emscher-Lippe-Region „Mutige Reformen für eine zukunftsfähige Wirtschaftspolitik“. Angesichts der vielfältigen und nicht immer aufeinander abgestimmten Reformvorschlüsse bezieht die Vollversammlung darin selbstbewusste Position zu den wesentlichen Reformvorhaben der Bundesregierung, geht aber teilweise darüber hinaus. Grundgedanke des Forderungskatalogs ist „die Überzeugung, dass ein nachhaltiger Aufschwung nur mit den Unternehmen und nicht gegen sie erreicht werden kann“. Umfangreichster Punkt der Resolution, die IHK-Geschäftsführer Prof. Dr. Bodo Risch erläuterte, ist die Reform des Arbeitsmarktes. „Das ist der Dreh- und Angelpunkt“, so Risch. Hier versprechen sich die Unternehmen viel stärker als die Bundesregierung Wirkung von betrieblichen Bündnissen. Weitere Punkte der Resolution beschäftigen sich mit der IHK-Initiative zum Bürokratieabbau, mit den sozialen Sicherungssystemen und mit der Frage, wie die Reformfähigkeit des Staates her- und sichergestellt werden kann. Auch nach der Regierungserklärung von Bundeskanzler Gerhard Schröder komme es nach wie vor darauf, welche der angekündigten Reform-



Wehrt sich: Unternehmer Nikolaus Uleer.
Foto: Krüdewagen



Gefangen im Finanzausgleich: Bürgermeister Harald Koch.



Verlust trotz Steigerung ausgerechnet: Wissenschaftlerin Martina Krebs.

schritte nun in welcher Form gegen den angekündigten Widerstand in die Tat umzusetzen würden.

Nicht verstecken

„Wir als IHK-Organisation haben uns stark eingebracht und versucht, Einfluss auf die anstehenden Entscheidungen zu nehmen“, bekräftigte IHK-Präsident Hubert Ruthmann den Wert von Stellungnahmen der Vollversammlung, die über den DIHK auch auf Bundesebene vorgebracht würden. „Wir verstecken uns nicht“, unterstrich der Unternehmer, „selbst, wenn wir nicht von der Politik unterstützt werden, dann setzen wir die Regierung zumindest unter Druck und zeigen, dass wir Ideen mitbringen und es nicht an uns liegt, wenn sich nichts bewegt in Deutschland“.

Wie über die Medien eine stärkere Interessenvertretung der Wirtschaft erreicht werden kann, verdeutlichte Jochen Stog, Geschäftsführender Gesellschafter der J. Stog TEC GmbH (Waltpop). Er ist Vorsitzender des Vereins „Ernst-Schneider-Preis der deutschen IHKs“. Mit dem Ernst-Schneider-Preis zeichnet die IHK-Organisation jährlich hervorragende journalistische Arbeiten aus, die „in allgemein verständlicher Weise wirtschaftliches Wissen und die Kenntnis wirtschaftlicher Zusammenhänge vermittelt und damit einen Beitrag zur Darstellung einer freiheitlichen und sozialen Wirtschaftsordnung leisten“, heißt es in der Verfassungssatzung. Der Preis diene vorrangig nicht der Außendarstellung der IHKs, sondern stärke die Wirtschaft in den Verlagen und Sendern den Rücken. Ziel sei es, Journalisten und Medien zu ermutigen, wirt-

schaftliche Zusammenhänge mit Sachverstand und Fantasie umzusetzen, um den Bürgern eine Urteilsgrundlage über Entscheidungen der Wirtschaft zu geben. Dadurch, so Stog, sei der Journalistenpreis der IHKs ein sehr wirksames Instrument, um die Bedeutung der Wirtschaft und die Rolle des Unternehmers in der Gesellschaft zu verdeutlichen, was er durch die Vorführung von ausgezeichneten Filmbiträgen untermaure.

Auf Beschluss der Vollversammlung aufgelöst wurde das freiwillige Einigungsamt für Wettbewerbsstreitigkeiten. Sein Aufgabenbereich wird zur Straffung von Abbläufen auf die gesetzliche Einigungsstelle zur Beilegung von bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten aufgrund des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb übertragen. Als Vorsitzende dieser gesetzlichen Einigungsstellen wählte die Vollversammlung für das Münsterland den Rechtsanwalt und Notar Siegfried Gaubitz, den IHK-Geschäftsführer Dr. Jochen Grüters und den Vorsitzenden Richter am Landgericht Münster i.R. Dr. Hans Mönning sowie für die Emscher-Lippe-Region den Richter am Arbeitsgericht i.R. Klaus Ahlemeyer und den IHK-Geschäftsführer Dr. Ingo Holland.

Wahlausschuss

In den Wahlausschuss zur Vorbereitung der IHK-Wahl im September 2003 wählte die Vollversammlung Dr. Dieter Offergeld (Vorsitzender), Hans Dieler (1. stellv. Vors.), Dr. Dieter Pietsch (2. stellv. Vors.) sowie als Stellvertreter Manfred Kruckenkamp und Udo Meyer.

Guido Krüdewagen
kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de



Mit Dank für sein zehnjähriges Engagement verabschiedet: Dr. Wolf-Albrecht Prangher (l.).
Foto: Krüdewagen



Gewählt als neues Vollversammlungsmittglied: Dr. Norbert Emmerich, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Münsterland Ost.
Foto: Sparkasse Münsterland Ost



Interessen der Wirtschaft in den Medien vertreten: Unternehmer Jochen Stog, Vorsitzender des Vereins Ernst-Schneider-Preis der deutschen IHKs.

Interview mit Michael von Bartenwerffer

„Marke Mittelstand hochhalten“

Der Anstieg der Unternehmensinsolvenzen um 42 Prozent schlägt Lücken in die vom Mittelstand geprägte Wirtschaftsregion Nord-Westfalen. Der Wirtschaftsspiegel befragte Michael von Bartenwerffer zur Lage und Zukunft des Mittelstandes.

Mit ihren weltweit rund 2000 Mitarbeitern ist die Winkhaus Gruppe dem Mittelstand längst entwachsen. Wieso bezeichnen Sie sich dennoch als Mittelständler und betonen den Status als „konzernfreies Familienunternehmen“?

■ Mittelstand ist keine Frage der Statistik. Es geht hier vor allem um Mentalität und Unternehmenskultur. Die wiederum ist das Ergebnis einer langen Unternehmensgeschichte. Winkhaus ist 150 Jahre ununterbrochen im Eigentum der Gründerfamilie. Ein Familienunternehmen entscheidet und handelt anders, verfolgt andere Werte als beispielsweise eine börsenorientierte Kapitalgesellschaft.

Was heißt das konkret, Familienunternehmen?

■ Eine ausgeprägte Langfristigkeit spielt dabei eine große Rolle. Wir suchen nicht den kurzfristigen Erfolg, machen nicht jeden hype mit Langfristige Ziele und Beziehungen – zum Markt, also zu den Kunden und Lieferanten, genauso wie zu den Mitarbeitern. Das schafft Vertrauen in jeder Hinsicht und ist Basis für den unternehmerischen Erfolg, sichert Arbeitsplätze und die Existenzgrundlage der Eigentümer.

Was zeichnet einen erfolgreichen Mittelständler aus?

■ Eine Kombination der Beherrschung von Markt und Technik. Der erfolgreiche Unternehmer hat sehr ambitionierte Ziele, die er fest im Blick behält. Um sie zu erreichen, ist eine starke Führung notwendig, ja, was die grundsätzliche Linie angeht, sogar eine eher autoritative Führung. In Detail-



„Mittelstand ist keine Frage der Statistik“:
Michael von Bartenwerffer.

fragen ist sie aber auf jeden Fall partizipativ, ermöglicht also die Mitwirkung aller verantwortlichen Mitarbeiter. Dauerhaft innovativ sein, das ist das vielleicht wichtigste Kennzeichen, konsequente Nutzung von Kundennähe als Wettbewerbsvorteil und Konzentration auf Kernkompetenzen, zwei weitere. Mittlerweile ein absolutes Muss – auch für Mittelständler – ist die Internationalisierung des Geschäfts. Das alles geht nicht ohne sorgfältig ausgewählte Mitarbeiter und handverlesene Führungskräfte – sie bilden die Grundlage des Erfolgs.

Das Unternehmen

Die Winkhaus Gruppe gehört mit rund 2000 Mitarbeitern zu den großen mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Sie entwickelt, fertigt und vertreibt Dreh-Klipp-Beschlagtechnik sowie Steuerungs- und Überwachungssysteme für Fenster, Schließanlagen, Zutrittskontrollsysteme, Sicherheitsverriegelungen für Türen und Gebäudezugänge sowie Systeme für die Automation von Produktions- und Montageprozessen. Strategisches und organisatorisches Dach der Gruppe mit zahlreichen operativen Gesellschaften im In- und Ausland ist die Holding AG, Winkhaus GmbH & Co. KG in Telgte.

Sie gelten als engagierter Verfechter mittelständischer Unternehmensinteressen. Gibt es zu wenige Unternehmer, die ihre Interessen vertreten?

■ Das glaube ich nicht. Unternehmer sollten jedenfalls immer ihre Interessen und die ihrer Mitarbeiter vertreten können und dies auch tun. Es ist aber ein recht dissonantes Konzert, das da entsprechend der sehr unterschiedlichen Größenverhältnisse im Mittelstand und der Vielfalt der Branchen derzeit erklingt.

Kann der Mittelstand seine politische „Schlagkraft“ erhöhen?

■ Ich bin nicht sicher, ob eine straffe Bündelung der doch sehr unterschiedlichen Interessen erfolgreich zu organisieren ist. Zunächst sollten die bereits vorhandenen Strukturen effektiv genutzt und nicht noch weitere geschaffen werden. Eine drastische Streichung von Subventionen, von denen der Mittelstand ohnehin nur wenig profitiert, würde das Interessengeflecht deutlich entwirren und gleichzeitig die Aufmerksamkeit wieder stärker auf gesamtwirtschaftliche Interessen lenken. Das wäre auch die dringend gebotene Rückkehr zur ursprünglichen Aufgabe der Wirtschaftspolitik, nicht mehr und nicht weniger als vernünftige Rahmenbedingungen zu schaffen.

Davon sind wir weit entfernt ...

... ja, vielleicht weiter als jemals zuvor, auch nach der Regierungserklärung. Papiere hat es schon viele gegeben, Ankündigungen ebenso. Jetzt kommt es bei den durchaus guten Ansätzen darauf an, in

welchem Zustand die zum Teil noch unkonkreten Vorschläge ihren Weg ins Gesetzblatt finden, also auch darauf, ob die Bundesregierung in der Lage ist, ihre Vorstellungen gegen den erklärten Widerstand in den eigenen Fraktionen und bei den Gewerkschaften durchzusetzen. Es ist auch wahrlich genug diagnostiziert und analysiert worden. Jetzt müssen die Reformvorschläge endlich umgesetzt werden. Sonst drohen noch japanische Verhältnisse. Nicht nur Arbeit, die schnellstens zu erledigen wäre und Wachstum induzieren würde, ist ja reichlich vorhanden, wenn ich allein an den Zustand von Schulen und Straßen denke. Auch Geld ist sowohl bei vielen Privaten wie auch bei vielen Unternehmen da. Sie investieren jedoch nicht, weil es sich unter den herrschenden Bedingungen nicht lohnt und keine Planungssicherheit da ist, nicht einmal eine mittelfristige. Was immer noch fehlt, ist ein „Masterplan zur wirtschaftlichen Gesundung Deutschlands“ anstelle des wirkungslosen „Klein-Klein à la Hartz“.

Nicht nur Konjunktur und Politik haben den Mittelstand in Bedrängnis gebracht. Was hat noch dazu geführt?

■ Vielleicht nicht der Hauptgrund, ganz sicher aber einer der wichtigsten Gründe: Die berühmte öffentliche Hand. Nicht genug damit, dass sie als Investor weitestgehend ausfällt. Ihre schlechte Zahlungsmoral, hinter der häufig kluge Berechnung steckt, hat schon kleine Betriebe und Handwerker in den Ruin getrieben. Dazu kommt die überbordende Bürokratie, zu der der Staat die Betriebe zwingt, ohne dass der Aufwand dafür bezahlt wird. Unter



Produktion bei Winkhaus: „Es gibt noch genügend gut geführte, stabil aufgestellte mittelständische Unternehmen, die die Marke Mittelstand hochhalten.“

Androhung von Strafe müssen angeforderte Informationen pünktlich abgeliefert werden. Benötigt ein Unternehmer aber einmal selbst Daten aus den öffentlichen Statistiken, sind diese nicht selten drei Jahre alt und damit für unternehmerische Entscheidungen unbrauchbar. Bürokratie ist ein echtes Problem, nicht nur als Folge der Regelungswut, die sich in 5000 Gesetzen und 85.000 Verwaltungsvorschriften in Deutschland niederschlägt, sondern auch betriebsintern, beispielsweise durch die Reform des Betriebsverfassungsgesetzes. Insgesamt eine Milliarde Euro jährlich kostet die Wirtschaft die Ausweitung der betrieb-

lichen Mitbestimmung, vor allem durch die Vergrößerung der betrieblichen Gremien und kompliziertere Wahlverfahren.

Gibt es ein K.o.-Kriterium, an dem die meisten mittelständischen Unternehmen in wirtschaftlich schlechten Zeiten scheitern?

■ Es ist wohl meist eine Abfolge von grundsätzlichen oder aktuellen Fehleinschätzungen und -entwicklungen. Der Strategiekrisis folgt die Rentabilitätskrise, die Gewinne bleiben aus, und letztlich die Liquiditätskrise. Bevor die Krise die Finanzen erreicht, ist also schon Einiges schief gelaufen.

Und wo beginnt die Krise?

Das ist ganz verschieden. Die Schnelligkeit der Märkte erfordert aber mehr denn je eine ständige Beobachtung und die Vorbereitung von alternativen Handlungsmöglichkeiten. Ich brauche Transparenz, um zu erkennen, wo, wie sehr und warum ich von meinen Zielen abweiche. Deshalb sind gut definierte Prozesse und klare Strukturen im Unternehmen so wichtig. Sie werden von Mittelständlern nicht selten als unnütziges Beiwerk für große Unternehmen abgetan. Das erweist sich häufig genug als fataler Fehler.

Ist es für lohnintensive Unternehmen unaußweichlich geworden, im Ausland zu produzieren?

Nein. Es gibt zwar ausgesprochen lohnfixierte Unternehmen, für die das Konzept der ausgelagerten Werkbank sinnvoll ist. Aber eine Entscheidung darüber hängt ja nicht allein vom Lohn ab. Dabei sind auch die Auswirkungen auf Produktivität, Qualität und Verlässlichkeit zu prüfen. Viel

stärker suchen deutsche Firmen im Ausland die grundsätzliche Kostenflexibilität, also die Entscheidungsfreiheit bei erforderlichen Kapazitätsanpassungen. Hier bietet das Ausland allerdings häufig die Alternative zu den prohibitiven Lohnnebenkosten und den rigiden Regeln, die den deutschen Arbeitsmarkt strangulieren und jede Flexibilität hier zu Lande blockieren. Für Winkhaus war beim Aufbau der Auslandsstöchter im Übrigen die Marktnähe maßgeblich mit entscheidend. Es ist also nicht Produktion 1:1 aus Deutschland verlagert worden, sondern ergänzende oder zusätzliche im Ausland aufgebaut worden.

Sind die zentralen Herausforderungen Innovation, Internationalisierung und Qualifizierung zu groß geworden für einen mittelständischen Betrieb?

Nein, zahlreiche Beispiele gerade auch im Münsterland zeigen, dass sie auch für kleinere Unternehmen aus eigener Kraft oder im Wege von Kooperationen oder Allianzen mit Partnern zu bewältigen sind. Es ist ja auch schon lange kein Geheimrezept mehr erforderlich, um ins Ausland zu gehen und dortige Märkte zu erschließen und erfolgreich zu bearbeiten.

Wie sieht die Zukunft des Markenartikels „Mittelstand“ aus?

98 Prozent der über 4000 Firmenpleiten aus dem vergangenen Jahr betrafen Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern. Das hat den Mittelstand im Mark erschüttert. Aber derzeit gibt es noch genügend gut geführte, stabil aufgestellte mittelständische Unternehmen, die die Marke Mittelstand hochhalten. Damit das so bleibt und der Mittelstand seinen übertragenden Beitrag bei Beschäftigung, Ausbildung, Wertschöpfung, Export und Steuererfüllung weiterhin leisten kann, bedarf es allerdings endlich der Tat statt wortreicher Ankündigungen: Die Struktur-reformen am Standort Deutschland durchzusetzen, was nicht nur im Konsens gelingen wird, wenn man die im Regierungslager und im DGB bezogenen Positionen betrachtet. Die Regierung, die Politik insgesamt muss Führungsstärke zeigen! Wenn sie nur vernünftige Rahmenbedingungen schafft. Den Rest schaffen die Mittelständler schon selbst.

- gk -

Vertragsgestaltung mit IT-Dienstleistern

Qualitätssicherung für das E-Business

Die Informationstechnologie kann Unternehmen viel Zeit und Geld sparen. Aber wehe, wenn einmal das Warenwirtschaftssystem verrückt spielt oder der Zugang zum Online-Shop gestört ist. Welches Sanktionsinstrumentarium für den EDV-Dienstleister sollte ein Unternehmer vertraglich vereinbaren?

Wer kennt sie nicht, die direkte Abhängigkeit der Unternehmensproduktivität vom Funktionieren der unternehmensinternen Informationstechnologie. Der Ausfall des teil- oder vollautomatisierten Warenbestandskontrollsystems oder des Rechnungs- und Mahnwesens führen heute schnell zu nicht kompensierbaren Unternehmensverlusten. Der Ausfall des Rechnungswesens führt zwangsläufig zu Zinsverlusten und kann, je nach Dauer, die Liquidität des Unternehmens gefährden. Gleiches gilt für den reinen E-commerce (B2B und B2C). Ist beispielsweise der Zugang zum Online-Shop im Internet nicht gewährleistet, macht das Unternehmen in der Zeit zwangsläufig keinen Umsatz. Werbepartner könnten abspringen. All dies kann für das von der IT abhängige Unternehmen je nach dem Grad der Abhängigkeit vernichtend sein.

Die zunehmende Abhängigkeit unternehmenskritischer Geschäftsprozesse von der Informationstechnologie führt daher zu einem gesteigerten Sicherheitsbedürfnis in Bezug auf einen störungsfreien Ablauf der IT-gestützten Transaktionen. Dementsprechend steigt die Bedeutung von (Dienst-) Leistungsstandards (Service-Levels), um störungsfreie EDV-gestützte Geschäftsprozesse im Unternehmen zu gewährleisten.

Service-Levels sind fest definierte Service- und Leistungsstandards, welche regelmäßig einen minimal akzeptablen Level vorsehen. Hier kann man beispielsweise

Zuverlässigkeitsstandards, z.B. eine maximale Ausfallzeit (Downtime) eines Server-/Netzbetriebs und/oder Verfügbarkeitsstandards (minimale Verfügbarkeit beim Application Service Providing ASP) vereinbaren. Es bedarf der mit dem Unternehmen (Service-nnehmer) und dem IT-Dienstleister (Ser-

Weitere Informationen rund um Telekommunikation und E-Business finden Sie unter www.ihk-nordwestfalen.de/e-business

vicegeber) abgestimmten Vereinbarung, dem sogenannten Service-Level-Agreement (SLA). Als Beispiel für einen typischen Fall eines SLA sei hier ausgangswise eine vertragliche Vereinbarung genannt:

- 1) Der Unternehmer verpflichtet sich, den Netzbetrieb für die hierfür in der Leistungsbeschreibung (Anlage) vorgesehenen Funktionen mit einer Verfügbarkeit des Systems im 24-Stunden-Betrieb mit einem Verfügbarkeitsgrad von 98 Prozent sicherzustellen.
- 2) Die Netzverbindung wird pro Verbindung gemessen. Die prozentuale Netzverfügbarkeit errechnet sich ... Sie wird wie folgt gemessen: ...
- 3) Der Auftragnehmer ist berechtigt, für jeden 1/10 Prozentpunkt der Unterschreitung, bezogen auf einen kalendarischen

monat, die monatliche Servicepauschale um 1 Prozent zu mindern.

Da SLAs bislang juristisch als Werkvertrag qualifiziert werden, stehen dem Auftraggeber bei Schlechterfüllung grundsätzlich die gesetzlichen Gewährleistungsrechte des § 634 BGB (Nacherfüllung, Rücktritt oder Minderung, Schadensersatz) zu. Sie sind jedoch regelmäßig wenig erquicklich: Die Nachbesserung scheitert für die meisten Service-Levels aus, da die zeitraumbezogene Leistung (z.B. Gewährleistung eines Verfügbarkeitsstandards) nicht nachgeholt werden kann. Die gesetzliche Minderung und ein Schadensersatz lassen sich kaum berechnen.

Sinn und Zweck von SLAs ist es daher auch, den Parteien ein geeignetes Sanktionsinstrumentarium zur Hand zu geben, welches die gesetzlichen Rechte ergänzt und interessengerechte Lösungen für Vertragspflichtverletzungen im Einzelfall (Unterschreiten eines Service-Levels) mit Blick auf die erstrebte langfristige Zusammenarbeit bietet. So bieten sich insbesondere Vereinbarungen über Vertragsstrafen und Schadensersatzpauschalen im Falle der Nichterfüllung des vereinbarten Service-Levels an. Sie erhöhen den Ansporn des EDV-Systemhauses, die vereinbarte Qualität des EDV-Systems zu gewährleisten. Dieses gilt insbesondere für Verträge über die Reaktionszeit eines EDV-Systemhauses bei gemeldeten Systemproblemen. Nicht zuletzt kann der Unternehmer das Risiko einer Systembeeinträchtigung bzw. des Ausfalls in zuvor kalkulierten Größen auf den Dienstleister abwälzen.

Betriebswirtschaftlich und juristisch ausgewogene SLAs sind die Qualitätssicherung für EDV-gestützte Unternehmensprozesse. Sie zahlen sich langfristig aus.

Jörn Tröber

Rechtsanwalt Jörn Tröber ist Partner in der Anwaltssozietät Dr. Schmitz, Bräkel, Tröber, Denno (Münster), www.kanzlei-schmitz.de.

Zur Person

Der Diplom-Kaufmann Michael von Bartenwerffer (52) leitet seit 1994 als Sprecher der Geschäftsführung die Holding Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG (Telgte). Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank studierte er Wirtschaftswissenschaften und Publizistik an der Westfälischen Wilhelms-Universität, Münster. Im Anschluss an sein Studium war er ab 1978 zunächst in verschiedenen leitenden Funktionen und seit 1987 als Geschäftsführer für international agierende Unternehmen der Investitions-güterindustrie (u.a. Krupp Konzern und Haniel Gruppe) tätig, insbesondere im Bereich des Anlagen- und Maschinenbaus sowie der Bauzuliefererindustrie. Für die Interessen der Wirtschaft setzt er sich bei der IHK Nord Westfalen als Vollversammlungsmittglied, als Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses, stellvertretender Vorsitzender des Regional-ausschusses für den Kreis Warendorf sowie darüber hinaus als Sprecher der Unternehmensinitiative „Industrie im Münster“ (IiM) ein.

Konjunkturgespräch 2003

Der nächste Aufschwung kommt bestimmt

Auch wenn Professor Dr. Joachim Scheide vom Institut für Weltwirtschaft in Kiel für das nächste Jahr einen „moderaten Aufschwung“ prognostizierte: Das Konjunkturgespräch 2003 machte nicht wirklich Mut für die Entwicklung der nächsten Monate.



Prognostizierte einen „moderaten Aufschwung“ im nächsten Jahr: Prof. Dr. Joachim Scheide vom Kieler Institut für Weltwirtschaft.

Zu trübe war das Bild, das zum Auftakt der zweiten Veranstaltung von Wirtschaft@Münster in der IHK in Münster von der Wirklichkeit gezeichnet wurde. Es sei ein Armutszeugnis ohne Gleichnisse, dass Deutschland von 2001 bis 2003 zusammengemommen gerade mal etwas mehr als ein

Prozent Wachstum erreichen dürfte, fand IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer deutliche Worte für eine Misere, die nicht nur auf die Kappe der lahmlenden Weltwirtschaft gehe, sondern vor allem hausgemacht sei. Vor allem Bauwirtschaft und privater Konsum bremsen das Wachstum. Wie kritisch die Lage inzwischen geworden sei, zeige sich daran, dass wieder einmal alle Konjunkturhoffnungen auf der Ausfahrt beruhten. „Das heißt mit anderen Worten: Andere Länder gestalten ihre Wirtschaftspolitik offensichtlich besser, als wir dazu in der Lage sind“, so Brehmer.

Widersprechen mochte Prof. Dr. Scheide in diesem Punkt nicht. Auch weil die Politik nicht angemessen auf die wirtschaftliche Situation reagiere und zum Beispiel Haushaltsdefizite mit Steuererhöhungen bekämpfe, „bleibt Deutschland 2003 das Schlusslicht“ in der wirtschaftlichen Entwicklung der Industriestaaten. Magere 0,3 Prozent Wachstum prognostizierte der Ex-



IHK-Hauptgeschäftsführer Brehmer: Andere Länder gestalten ihre Wirtschaftspolitik offensichtlich besser, als wir dazu in der Lage sind.

perte in diesem Jahr. Was Deutschland braucht, um die Kurve zu mehr Wirtschaftswachstum und damit Wohlstand zu kriegen, ist für Prof. Scheide klar: Steuererleichterungen, Subventionsabbau und zukünftig tragfähige Sozialsysteme.

„Der nächste Aufschwung kommt bestimmt – irgendwann in den nächsten Jahren.“ Mit Galgenhumor und regionalen Zahlen bekräftigte Volkswirtschaftler Prof. Dr. Bodo Risch von der IHK Nord Westfalen die Prognosen aus dem Kieler Institut für Weltwirtschaft. Fast der Hälfte der Unternehmen gehe es schlecht, zitierte er aktuelle Umfrageergebnisse. Jeder zweite Betrieb im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region wolle Arbeitsplätze abbauen. „In der Region sind die Unternehmen noch ein bisschen pessimistischer als im Bund“, sprach Risch von einem außerordentlich schlechten Wirtschaftsklima. –bs –

Wirtschaft@Münster

Wissenstransfer aus der ökonomischen Forschung in das unternehmerische Tagesgeschäft – das ist das Ziel der Veranstaltungsreihe Wirtschaft@Münster von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und der IHK Nord Westfalen.

Prüfungsbeste der Region ausgezeichnet

Karl-Holstein-Preis für Aus- und Weiterbildungselite

Sie gehören zu den Besten der Besten: 25 Auszubildende und erstmals vier Weiterbildungsabsolventen zeichnete die IHK Nord Westfalen für ihre Spitzenleistungen bei den Abschlussprüfungen des vergangenen Jahres mit dem Karl-Holstein-Preis aus.



Die Karl-Holstein-Preisträger des Prüfungsjahres 2002. Sämtliche Namen unter www.ihk-nordwestfalen.de/medienservice. Foto: Emmerich

Die Auszubildenden schnitten unter den über 11 000 Prüfungsteilnehmern als Beste ab und ragten noch aus den 212 „Sehr Guten“ heraus. IHK-Präsident Hubert Ruthmann gratulierte herzlich und überreichte ihnen eine Urkunde, verbunden mit jeweils 250 Euro Preisgeld. Den „engen Zusammenhang zwischen Karriere mit Lehre und Weiterbildung“ repräsentierten erstmals auch die vier Besten unter den rund 2000 Teilnehmern der Weiterbildungsprüfungen des vergangenen Jahres. Für ihre Spitzenleistungen wurden sie mit einer Urkunde sowie je 500 Euro belohnt.

„Bildung, Qualifizierung und Beschäftigung haben für uns

einen ganz hohen Stellenwert“, betonte Ruthmann, „weil sie in engem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung dieser Region stehen.“ Der IHK-Präsident bezeichnete die Preisträger als „vorbildlich, weil Sie sich ein hohes Ziel gesteckt haben und dieses mit großer Leistungsbereitschaft und viel Engagement angegangen sind“.

Im starken Kontrast zur Freude über die Auszeichnung der Preisträger steht die derzeitige Stimmung in den Unternehmen. Sie sei auf einem Tiefpunkt und entsprechend der wirtschaftlichen Lage seien auch auf dem Ausbildungsmarkt dunkle Wolken aufgezo-

gen. Doch selbst im vergangenen Jahr war es wieder gelungen, „wie bisher alle Schulabgänger mit Lehrstellen zu versorgen“, trotz eines Rückgangs der neu eingetragenen Auszubildendenverhältnisse um sieben Prozent. In diesem Jahr werde es allerdings sehr schwer werden, dieses Ziel, für das sich die IHK mit besonderen Maßnahmen einsetze, zu erreichen. Um so eindringlicher richtete Ruth-

mann einen Ausbildungssappell an die Unternehmen in Nord-Westfalen, trotz der wirtschaftlichen Situation Ausbildungsplätze zu erhalten und, wo immer möglich, neue zu schaffen.

Gleichzeitig mahnte Ruthmann die Umsetzung von Reformen in den Schulen an. „Wir brauchen bessere Rahmenbedingungen, aber auch Raum für Kreativität und Innovationen.“

Sponsorenreise

Azubis zur CeBIT

„Die Messe war super-interessant“, „sehr informativ“, „bin ganz überwältigt von der Vielzahl der Angebote und Anbieter“ – die Reaktionen der 71 Auszubildenden, die von der IHK Nord Westfalen in Bocholt aus einen Tag lang die CeBIT in Hannover besuchten, waren nahezu durch die Bank positiv. Von der Gottsmann Agentur für Telemarketing in Bocholt stammte die Anregung, den Auszubildenden den Besuch der CeBIT möglichst kostenlos anzubieten. Ein großzügiges Sponsoring durch zahlreiche Unternehmen und Banken aus



Von den vielfältigen Möglichkeiten der Tobit-Software waren die 71 Auszubildenden auf der CeBIT sichtlich beeindruckt. Foto: IHK

dem Kreis ermöglichte die Reise und den Eintritt. Die Jugendlichen informierten sich auf der CeBIT über die neuesten Entwicklungen auf dem UMTS-Sektor, über Hardware- und Softwarelösungen insbesondere für den beruflichen Einsatz. Beindruckend waren auch die Stände der Mobilfunkanbieter. Besonderes Interesse galt dem Stand des heimischen Softwareherstellers Tobit aus Ahaus. Dort wurde die neueste Software-Entwicklung „David Home“ vorgestellt, die alle zuhause üblichen Multimedia-Anwendungen vom Fernseher über Stereoanlage, Videorecorder, Telekommunikation bis zur Internetanbindung vereint.

Günter Schmidt – Plakate

Graphik als Kopftraining

Der Münsteraner Graphiker Günter Schmidt hat in den vergangenen drei Jahrzehnten mit einer Vielzahl eindrucksvoller Plakate eine sich rasant verändernde, die Printmedien sträflich vernachlässigende Bildschiene-Werbewelt zum Nachdenken über das Selbstverständnis der Branche herausgefordert. Die Botschaften seiner Bildersprache sind kaum in Buchstaben-Texte übersetzbar. Jeder spezifischen Werbeaufgabe gemäß antworten Verschmelzungen aus deutscher Bauhaus-Strenge, französischem Esprit oder bisweilen

exotischer Extravaganz. Als Quintessenz ist stets eine sehr persönliche und trotzdem ungememe publikumswirksame Bildcollage zu bewundern.

Schon ein kurzer Blick auf eine Günter Schmidt-Plakatwand kann diesen Transfer zwischen der klugen, schnellen Plakat-Botschaft und ihrem gewitzten, trainierten Deciphrierer in Gang setzen. Möglichst denselben „Aha-Effekt“ sollen die Reproduktionen in die Ausstellung begleitenden Bildkatalog in den Köpfen der Betrachter auslösen. Hier – bei den über



200 Abbildungen – liegt der Hauptakzent der weitestgehend Retrospektive, die bis zum 25. Mai Arbeiten aus der Zeit zwischen 1970 und 2000 im Westfälischen Landesmuseum

um am Domplatz in Münster zeigt.

Nach vielfältigen Experimenten mit Foto-Montagen und bildmäßigen Kreidezeichnungen sowie Ausflügen in die farberauschte und schriftenselige Pop-Kultur verdichtete sich zu Beginn der Achtziger Jahre das „Günter-Schmidt-Plakat“ des im April 2001 verstorbenen Graphikers quasi zum unverwechselbaren Markenzeichen, dessen Hauptmerkmal der zurückhaltende, wohlüberlegte Einsatz aller graphischen Kunstgriffe ist. Geöffnet Dienstag bis Sonntag von 10 bis 18 Uhr.

www.landmuseum-muenster.de

Gronauer Jazzfest auf der Gartenschau

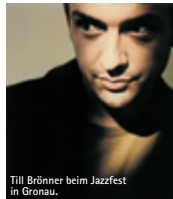
Jazz im Grünen

In dem 191-tägigen Veranstaltungsmarathon der Landesgartenschau Gronau – Losser 2003 stellt die 15. Ausgabe des Jazzfestes Gronau einen der Höhepunkte dar. Das kleine Jubiläum wird gebührend mit großen Namen gefeiert, allen voran Maceo Parker, der am 2. Mai auftritt. Doch auch die Ladies Blues-Soul-Night mit Jocelyn B. Smith und Inga Rumpf am 30. April weckt bei den Fans großes Interesse.

Zum Auftakt des Gronauer Jazzfestes wird es in Kooperation mit der Landesgartenschau eher poppig: Uwe Ochsenknecht ist mit seiner neunköpfigen Band zu Gast. Am nächsten Tag wird das Publikum von dem Piano-Derwisch Sascha Klaar open-air etwas zu hören bekommen. In der Piano-Night am 28. April sind Aki Takase und Jacky Terrasson zu erleben. Konzerte der Spitzenklasse können die Zuhörer am folgenden Abend in einer „Trumpet-

Night“ mit Till Brönner und seiner Band und dem Roy Hargrove-Quintett erleben. In der Nacht der Nächte am 2. Mai warten nach Maceo noch 23 Bands auf die Besucher. Eine Swing-Nacht, ein Frühshoppen am 4. Mai und ein Gospelkonzert aus New Orleans folgen.

Tickets für alle Konzerte gibt es bei den bekannten Vorverkaufsstellen in Gronau, Münster, Bocholt und Rheine oder per E-Mail: touristik@gronau.de. Infos unter www.jazzfest.de.



Till Brönner beim Jazzfest in Gronau.

Butterhandlung „Holstein“

Lieblingsmuseen im Web

Wozu schlechtes Wetter doch gut sein kann! Klaus Friedrich Helmrich, Inhaber der Butterhandlung „Holstein“ in Münster, bat an einem verregneten Augusttag, bei bekannten Münsteranern um Infos nach deren Lieblingsmuseum im Umkreis von einer Stunde rund um Münster. „Mir kam die Idee, einen virtuellen und individuellen Führer zusammenzustellen, der alle Orte mit einem „Lieblingsmuseum“ einschließt, die in einer guten Stunde von Münster zu erreichen sind“, erläutert Helmrich sein Konzept.

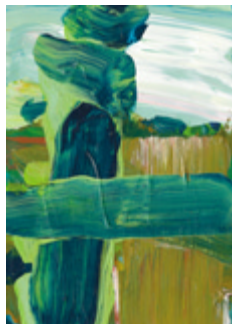
Nun hat er auf seiner Website gut 40 Museums-Highlights mit Links und einer Kurzbeschreibung zusammengestellt. „Aus Münster sind natürlich keine dabei, wir sind hier ja bestens versorgt“, so Helmrich. Aber nicht jeder kennt das Museum für Lichtkunst in Unna oder die weltweit größte Ausstellung für Design in Essen. Museen,



die auch für Kinder interessant sind, sind auf der Website besonders markiert. Nicht zuletzt gibt es zu fast jedem Museum eine gastronomische Empfehlung. Und was ist sein besonderer Tipp? „Das Museum für Gegenwartskunst in Siegen, vielleicht“, so Helmrich. Im Museumsrestaurant kochte Michael Debus eine kreative Küche, die auch ohne Ausstellung schon die Anfahrt lohnen würde. www.butterhandlung-holstein.de



Sascha Donsbach



Ohne Titel, Acryl auf Papier, 2002, 15 x 21 cm, 300 Euro je Exemplar

Sascha Donsbachs Bilder sind assoziative Darstellungen von Landschaft. Sie geben nicht eine außerbildliche Wirklichkeit naturalistisch wieder, sondern sind freie, abstrakte Erfindungen, die der Subjektivität des Malers entspringen. Bäume, Wege, Wolken oder Felder entstehen aus großspürigen, energiegeladenen Pinselstrichen. Räumliche Tiefe kommt durch Übermalung, durch Überlagerung mehrerer Formen und

Farbschichten zustande. Die Palette ist auf wenige, expressiv-plakative Farben reduziert. Bei aller Spontaneität der Pinselführung, ist jedes Bild des 1978 in Frechen geborenen Malers, der an der Kunstakademie Münster bei Prof. Keusen studiert, doch bis ins Detail komponiert.

Der WIRTSCHAFTSSPIEGEL präsentiert regelmäßig ausgewählte Arbeiten bildender

Künstler aus der IHK-Region. Die Auswahl liegt in den Händen der GWK / Gesellschaft zur Förderung der Westfälischen Kulturarbeit und der IHK. Bestellungen nimmt die GWK in Münster unter der Telefonnummer (02 51) 5 91 32 14 entgegen.

Die Arbeiten von Sascha Donsbach sind von Ende März bis Ende Juli im Foyer der IHK Nord Westfalen ausgestellt.

IHK-Veranstaltungsreihe

Chancen in China

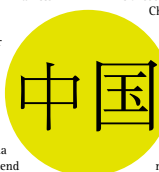
Chinas Integration in die Weltwirtschaft vollzieht sich seit dem Beitritt zur WTO im Jahre 2001 mit rasanter Geschwindigkeit. Die chinesische Wirtschaft, dessen Wachstumsspross 2003 wieder bei über sieben Prozent liegen, bietet auch mittelständischen Unternehmen Absatzpotenzial oder die Chance, dem wachsenden Kostendruck durch den günstigen Einkauf von Vormaterialien in China auszuweichen. „Das Interesse, gerade in China Fuß zu fassen, ist bei den Unternehmen im IHK-Bezirk enorm gestiegen“, bestätigt Thomas Weiss vom Geschäftsbereich International der IHK Nord Westfalen, die sich auf die Unterstützung von Unternehmen bei der Erschließung des südostasiatischen Marktes spezialisiert hat. In einer China-Veranstaltungsreihe der IHK wird jetzt zusammen mit ausgewiesenen Experten des Landes mit-

telständischen Unternehmen das notwendige Rüstzeug für eine risikominimierte Bearbeitung dieses attraktiven, aber auch schwierigen Marktes vermittelt.

In der ersten der China-Veranstaltungen am 24. April stellt die auf Asien spezialisierte Agentur more unter dem Thema „Asien ansprechend ansprechen“ dar, wie die Unternehmenskommunikation und Werbung deutscher Unternehmen dem chinesischen Markt optimal angepasst werden sollte, um die potenziellen Kunden wirklich zu erreichen.

Kurz darauf beschäftigen sich die Teilnehmer des nächsten Seminars am 29. April mit den

Themen Vertrieb und Investitionen. Es wird erörtert, welche Einstiegsmöglichkeiten sich für kleine und mittlere Unternehmen ohne großes Risiko bieten. Die Referenten stellen Entwicklungstrends, wesentliche Standortfaktoren und Investitionsstrategien vor.



Chinaerfahrene Unternehmen berichten über ihre Erfahrungen mit dem Chinaschäft.

Die dritte Veranstaltung am 14. Juli wird sich mit dem Thema Beschaffungsmarkt in China, das heißt mit dem Einkauf von Produkten und der erfolgreichen Verhandlungsführung mit chinesischen Geschäftspartnern befassen. So hat das richtige Verhalten bei einem Geschäftssessen im chinesischen Alltag eine wesentliche Bedeutung. Den Teilnehmern werden in der Mittagspause beim chinesischen Essen Fra-

gen zu Tabus und To Do's erläutert. Daneben gibt es praktische Tipps beim Einkauf/Verkauf, eine Übersicht über Gesetze und Rahmenbedingungen und Fragen zum Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung, Prüfungen und Abnahmen.

Am 25. September geht es in einer Gemeinschaftsveranstaltung von der IHK und dem Ostasiatischen Verein e.V. um Marketing und Markenschutz, um die Fragen, wie Produkte vermarktet und gegen Fälschungen geschützt werden können. Zum Abschluss der Veranstaltungsreihe ist im Oktober eine Einkaufserreise zur größten chinesischen Messe für Investitions- und Konsumgüter nach Kanton geplant. Informationen und Anmeldungen für die China-Veranstaltungsreihe bei der IHK Nord Westfalen, Thomas Weiss, Telefon (02 51) 707-199, E-Mail: weiss@ihk-nordwestfalen.de.

Infos auch unter www.ihk-nordwestfalen.de

Produkt des Jahres 2002

Einer der kleinsten der Welt

Mit einem weiteren Erfolg bei einem internationalen Technologiewettbewerb zeigte Westfalia Separator seine Innovationskraft. Zum „Produkt des Jahres 2002“ wählten die Leser der international renommierten Fachzeitschrift „Filtration and

Separation“ die neue Kleinserie der minimaXx-Separatoren.

In Washington DC fand im Dezember 2002 die Siegerehrung statt. In der Kategorie Flüssigkeitstrenner ließ der neue minimaXx-2 alle Mitbewerber, auch die des direkten Wettbewerbs, hinter sich und ging als Sieger des „Product Achievement Award 2002“ hervor. Bei dem Produkt handelt es sich um einen der kleinsten selbstentleerenden Separatoren weltweit, das sich vor allem für kleinere und mittlere Schiffe zur Reinigung von Treib- und Schmieröl eignet. Aber auch für die Aufbereitung von Bilgwasser eignet sich die Kleinserie und dient somit darüber hinaus dem Schutz der Weltmeere, Seen und Flüsse.



1. Platz in Washington: (v.l.n.r.) Vorstand Holger Heinrich, Konstrukteur Norbert Wegener und Leiter Technik Westfalia Separator Mineraloil Systems Jürgen Mackel mit dem Siegerprodukt. Foto: Westfalia

Dritte Runde Ökoprofit® Münster

Mit Umweltschutz zum Unternehmenserfolg

Über 49000 Euro haben die 14 Betriebe der ersten Ökoprofit-Runde im vergangenen Jahr eingespart. „Ein voller Erfolg für unsere Unternehmen“, betonte IHK-Umweltreferent Markus Lübbering. „Auch im zweiten Durchgang, der am 8. April seinen vorläufigen Abschluss finden wird, wurden wieder erstaunliche Einsparungen erzielt.“



die Unternehmen einen nicht zu unterschätzenden Imagegewinn.

Ökoprofit steht für ökologisches Programm für integrierte Umwelttechnik. Ziel des gemeinsamen Projektes von Stadt Münster, IHK Nord Westfalen, HWK Münster sowie externer Berater ist es, Betriebskosten zu sparen und gleichzeitig den betrieblichen Umweltschutz von kleinen und mittleren Betrieben (KMU) durch konkrete Maßnahmen zu verbessern, also den Rohstoff- und Energieverbrauch sowie Abfallmengen und Emissionen zu mindern.

Der dritte Projektdurchlauf startet im Juni 2003. Über ein Jahr werden zehn thematische Workshops und fünf Vor-Ort-Beratungen durchgeführt. Gemeinsam werden wirtschaftlich geprüfte Maßnahmen erarbeitet und umgesetzt, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens gesteigert. Interessierte Unternehmen aus Münster können sich anmelden bei Markus Lübbering, IHK Nord Westfalen, Telefon (02 51) 707-214, E-Mail: luebbering@ihk-nordwestfalen.de.

IHK-Leitfaden

Auslandsvertreterrecht

Mit vielen Tipps, Rechtsquellen, Musterverträgen und Internetlinks versehen, hat die IHK Lübeck den Leitfaden zum ausländischen und internationalen Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht in 7., vollständig überarbeiteter Auflage 2003 veröffentlicht. Neben allgemeinen Tipps und Hinweisen zur Gestaltung von Verträgen mit Auslandsvertretern wird im Hauptteil in einer Bibliographie ein ausführlicher Überblick über die vor allem in deutscher Sprache vorhandene Praktikerliteratur gegeben. Im Kapitel

Checklisten für Auslandsvertreterverträge sind die Punkte aufgelistet, die bei der Ausarbeitung von Verträgen mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern sorgfältig geprüft und in den Vertragsentwurf aufgenommen werden sollten. Hier gibt der Leitfaden Hinweise, wie Anschriften von kompetenten Rechtsanwälten im In- und Ausland zu erhalten sind. Zahlreiche Hinweise auf Internetadressen zum ausländischen Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht bieten ei-

nen raschen Einstieg in die Materie.

Der Leitfaden umfasst 133 DIN-A-4-Seiten und ist in gedruckter Ausgabe für 25 Euro, als PDF-Datei für 20 Euro und als Paket (Druckversion + PDF-Datei) für 40 Euro erhältlich bei der IHK zu Lübeck, Geschäftsbereich International, Fackenburg Allee 2, 23554 Lübeck, Telefon (04 51) 60 06-243, Fax (04 51) 60 06-42 43 und (04 51) 60 06-999, E-Mail: kessler@luebeck.ihk.de.

Kontaktsuche erleichtert

Die schnelle Suche nach einem Kooperationspartner im In- und Ausland wurde leicht gemacht: Auf einer Internetseite gebündelt sind jetzt die Anfragen und Wünsche nach Geschäftskontakten. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), die Deutschen Auslandschandelskammern (AHK) und die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) haben ihre Börsen online zusammengestellt. Interessierte Unternehmen können sich dort selbst eintragen oder durch die IHKs, AHKs oder die bfa eintragen lassen. Die Geschäftskontakte per Mausclick gibt es regelmäßig aktualisiert unter www.e-trade-center.com, oder unter www.ihk-nordwestfalen.de/kontakte_weltweit/, E-Trade_Center.cfm.

Betriebsrente

Gleichbehandlung für Arbeiter

Das Gebot der Gleichbehandlung von Arbeitern und Angestellten in Bezug auf Kündigungsfristen hat auch Auswirkungen auf die betriebliche Altersversorgung. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Arbeiters in einem Automobilwerk entschieden, der sich gegen eine gegenüber Angestellten geringere Invalidenrente wandte. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass auch diese Ungleichbehandlung aufgrund des Urteils des Bundesverfassungsgerichts zur Gleichbehandlung bei Kündigungsfristen für Arbeiter und Angestellte nicht mehr zulässig sei. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 10. Dezember 2002; Az.: 3 AZR 3/02).

Behinderte

Nacharbeit möglich

Schwerbehinderte haben keinen generellen Anspruch auf Einhaltung der Fünf-Tage-Weekend- oder auf Befreiung von Nacharbeit.

Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines vollzeithes beschäftigten Assistenzarztes in einem Krankenhaus entschieden, die mit Blick auf ihre Behinderung (Grad: 50 Prozent) eine Befreiung vom mit der Arbeit der Assistenzärzte verbundenen Bereitschaftsdienst mit Nacharbeit verlangte. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass Schwerbehinderte zwar auf Antrag von Mehrarbeit freizustellen seien. Dies sei Arbeit, die über die gesetzliche werktägliche Arbeitszeit von acht Stunden hinausgehe. Die Bestimmungen des Sozialgesetzbuches (vgl. § 124

Kündigungsschutz

Keine Garantie

Auch wenn ein Arbeitnehmer an sich tarifvertraglich unkündbar ist, bleibt eine außerordentliche betriebsbedingte Kündigung im Extremfall möglich. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Arbeitnehmers entschieden, der bei einer Musikschule beschäftigt war.

Da diese geschlossen wurde, wollte der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis beenden, obwohl der Arbeitnehmer nach dem Tarifvertrag (Bundesangestelltenentwurf) auch außerordentlich aus betrieblichen Gründen nicht kündbar war.

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 27. Juni 2002; Az.: 2 AZR 367/01).

Handel

Testeinkäufe zulässig

Wenn ein Arbeitgeber Testeinkäufe veranlasst und sich dabei Unterschlagungen von Arbeitnehmern ergeben, kann dies zum Anlass für eine fristlose Kündigung genommen werden. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines Arbeitgebers entschieden, der bei entsprechenden Ehrlichkeitskontrollen einer Kassiererin festgestellt hatte, dass sie bei zwei Testkäufen Beträge von 10 und 15 DM nicht kassemäßig registriert und auch anschließend keinen entsprechenden Überschuss in der Kasse hatte.

(Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Rheinland-Pfalz vom 25. Februar 2002; Az.: 7 Sa 1327/01).

nicht unzumutbar oder mit unverhältnismäßigen Aufwendungen verbunden sein. Zur dafür notwendigen weiteren Sachaufklärung verwies das Gericht die Sache zurück an die Vorinstanz.

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 3. Dezember 2002; Az.: 9 AZR 462/01).



Nachdienst im Krankenhaus – auch für behinderte Ärzte grundsätzlich möglich. Foto: bildbox

Unternehmensbestand

Gewaltige Umwälzungen

Insolvenzen machen nur einen Bruchteil der Betriebsaufgaben aus. Rein rechnerisch erneuert sich der Unternehmensbestand der Region alle fünf Jahre.

Der Schwund an Unternehmen ist weitaus größer, als in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Andererseits gibt es aber auch mehr Unternehmen, die von unten nachwachsen, als häufig unterstellt wird. Von 1996 bis 2001 ist der gesamte Unternehmensbestand der IHK Nord Westfalen immerhin um 15 Prozent gewachsen oder absolut um 12.361 Unternehmen.

Von unten sprießt es also kräftig, durch Aus- und Umgründungen, aber auch durch neu errichtete Firmen von Existenzgründern. Die Bewegung im Unternehmensbestand der IHK ist damit gewaltig: Innerhalb nur eines Jahres kommen mehr als 20.000 Unternehmen hinzu oder scheiden aus, so dass sich rein rechnerisch der gesamte Unternehmensbestand in nur fünf Jahren ein Mal komplett erneuert. In nüchternen Zahlen: 2001 sind 8500 Unternehmen aufgegeben worden, zugleich aber 13.000 hinzugekommen.

Nach Auswertungen der IHK ging nur jede zehnte Betriebsaufgabe im Münsterland und der Enscher-Lippe-Region auf ein Insolvenzverfahren zurück, obwohl diese die Schlagzeilen in den Medien erobert. Die große Mehrheit der Unternehmen stellt den Betrieb mehr oder weniger unspektakulär ein. Dabei sind die Gründe vielfältig: Wegfall des Geschäftszweckes, Mangel an Rentabilität, Fehlen eines Nachfolgers oder schlichtweg Entmutigung der Inhaber.

Es ist schwer zu belegen, wie viele Arbeitsplätze tatsächlich durch Betriebsaufgaben im IHK-Bezirk verschwunden sind, weil hierüber keine Statistiken geführt werden. Lediglich bei den Insolvenzen ist festzustellen, dass 2001 5600 Arbeitsplätze verloren gingen. Trotzdem zeigt die Beschäftigtenstatistik, dass es „über alles“ von 1996 bis 2001 noch ein Plus bei den Beschäftigten

von 1,3 Prozent und bei den Unternehmen von fast 15 Prozent gab. Bemerkenswert dabei die Entwicklung der Stadt Münster, die in beiden Bereichen an der Spitze lag (Unternehmen plus 21 Prozent, Beschäftigte plus 11 Prozent). Zweifelloso Traummwerte, aber doch auch nur ein Teil der Wahrheit: denn es sind Nettowachstum, mit erheblichen Verlusten an Jobs im Zeitverlauf.

Gefährdete Branchen

Besonders industrielle Arbeitsplätze waren von Insolvenzen betroffen. Das waren im Jahr 2001 1800, also fast ein Drittel aller betroffenen Beschäftigten. Stark insolvenzgefährdete Branchen waren in diesem Zeitraum in erster Linie die Bauwirtschaft, woran sich bis heute nichts geändert hat, sowie einige weitere Industriezweige, darunter vor allem das Ernährungs- und Holzgewerbe.

Kaum vorstellbar, dass die Situation in der Bauwirtschaft noch schlechter werden kann, bei einer Insolvenzquote von gut 25 Prozent und einem Abbau von 5000 Arbeitsplätzen (neun Prozent) in drei Jahren. Die Dienstleister insgesamt standen besser da. Nur in den Bereichen Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie im Gastgewerbe gab es überdurchschnittlich hohe Insolvenzen.

Erfreulich ist also, dass trotz der hohen Zuwächse der Abgänge immer noch ein Zuwachs im Unternehmensbestand erzielt wurde, vor allem durch eine rege Gründungsaktivität. Aber es müssen schon sehr viele Unternehmen von unten nachwachsen, um das wirtschaftliche Gewicht und den Beschäftigungsverlust einer Großpleite auszugleichen.

Jutta Goggräfe/Bodo Risch
goggrae@ihk-nordwestfalen.de

IT-Freiberufler

Online-Projektbörse

Der Computerwoche Verlag hat im Rahmen seines Angebots „IT-Freiberufler“ ein Vermittlungsangebot online gestellt, mit dem insbesondere Berater, Entwickler, Software- und Systemhäuser im Rahmen entsprechender Projekte schnell auf das Know-how entsprechender Freiberufler zurückgreifen können.

Die Projektbörse funktioniert nach dem Prinzip einer Online-

Stellenbörse: Mit detaillierten Angaben zur Person, der angestrebten Beschäftigung sowie zu etwaigen zusätzlichen Qualifikationen können sich Freelancer umfassend darstellen und potentiellen Arbeitgebern präsentieren. Stimmt dann das eingegebene Profil mit den Anforderungen eines Auftraggebers überein, erhält dieses Unternehmen eine Trefferliste.

www.itfreiberufler.de

BSI

IT-Sicherheit leicht gemacht

Wem IT-Sicherheit bislang ein Buch mit sieben Siegeln war, erhält über ein neues Internet-Portal ab sofort Zugang zu wichtigsten Fragestellungen. Unter www.bsi-fuer-buerger.de stellt das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) speziell für IT-Laien alles Wissenswerte rund um das Thema IT-Sicher-

heit bereit. Ziel des Angebots ist es, die Internetnutzer mit leicht verständlichen Texten und kurzen Illustrationen für das Thema zu sensibilisieren. Die Inhalte sind in zwei Bereiche unterteilt: die allgemeine Aufklärung über IT-Sicherheit und Informationen zu speziellen Themen, wie beispielsweise E-Government oder Online-

Web-Werbung

Neue Standards für Werbeflächen

Die wichtigsten deutschen Online-Vermarkter haben jetzt hinsichtlich Größe und Datenmenge feste Formate für Skyscraper und Flash-Animier-Banner. Bereits auf der Fachmesse „Online Marketing“ in Düsseldorf hatten sich die Vermarkter auf Standards für Full-Banner und PopUps geeinigt. Ab sofort gibt es darüber hinaus verbindliche Formatgrößen für Skyscraper sowie eine entsprechende einheitliche Spezifi-

kation für den KlickZäh-Mechanismus bei Flash-animierten Bannern. Die recht beliebten „Wolkenkratzer-Banner“ sollen demnach künftig 120 x 600 Pixel (bei einer maximalen Dateigröße von 30 KB) groß sein. In der Vergangenheit war von den Vermarktern immer wieder eine stärkere Standardisierung der Online-Werformen zur Verbesserung der stagnierenden Marktentwicklung ins Feld geführt worden.

Bei Interesse an einer Kontaktaufnahme mit dem Inserenten bitten wir um entsprechende Zuschrift unter Angabe der jeweiligen Chiffrenummer, des Branchen- und Handelskammer Nord Westfalen, Christel Elfering, Postfach 4024, 48022 Münster, Fax: (0251) 707-324, E-Mail: elfering@ihk-nordwestfalen.de.

Anzeigennachschlüssel für die Ausgabe ist der 11. April 2003.

Existenzgründungsbörse

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

Unsere aktuellen Angebote finden Sie im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de/boersen.

Nachfragen

Versicherungsmakler (Finanzdienstleistungen) sucht Übernahme einer kleinen Maklerfirma zur Existenzgründung in Münster oder Gelsenkirchen. MS-EX N 02048-03

Industriemeister (KVM) mit 2 Handwerksberufen (Elektriker/Heizungsbauteil), engagiert, zuverlässig und mit sehr vielseitigen Berufserfahrungen, sucht tätige Teilhabeerschaft an Unternehmen aus den Bereichen Transport, Haustechnik, Fahrzeugtechnik oder Landwirtschaft. Standortwunsch: Ruhrgebiet, Norddeutschland, u. U. flexibel. MS-EX N 02117-06

Ingenieur und Kaufmann suchen im Ruhrgebiet/NRW/Else eines Industrie-/Handwerkunternehmens (Fertigung, Maschinenbau nach Einzelanfertigung, auch Unternehmen in schwieriger Lage. MS-EX N 02125-06

Betriebswirt, 47 Jahre, umfangreiche Erfahrungen in Finanzbuchhaltung, Controlling, Kalkulation, Kostenrechnung sucht aktive Beteiligung an mittelständischem Unternehmen im Münsterland. MS-EX N 02270-12

Erfahrenes Führungsteam, Dipl.-Kfm. (38) und Dipl.-Volksw. (36), sucht zur tätigen Beteiligung/Übernahme mittelständisches Technologieunternehmen (z.B. Maschinenbau, Medizintechnik, MSR-Technik) mit einem Jahresumsatz über 15 Mio. Euro. Idealerweise sollte das Zielunternehmen auf ein stabiles und profitables Basisgeschäft verweisen. Ein ggf. vorliegender Sanierungsbedarf würde ein Engagement nicht ausschließen. Standort: bevorzugt Norddeutschland bis Ruhrgebiet. MS-EX N 03057-04

Elektroinstallateur (43) mit Omnibusunternehmensprüfung sucht im Bereich Elektro, Omnibus, Spedition oder artverwandten Betrieb im Rahmen der Nachfolgeregelung zu übernehmen. Eine erstmalige Beschäftigung in lei-

tender Position (6-12 Monate) sowie spätere Pacht und Kaufoption, evtl. Erbpacht, sollten für den Betriebsinhaber kein Problem darstellen.

MS-EX N 3063-04

Existenzgründer, 29 Jahre alt, mit zwei abgeschlossenen Berufsausbildungen im Bereich des Handwerks (Industriemechaniker, Fachrichtung Betriebstechnik) und als Pastoralreferent sucht Bestattungsunternehmen mit Standumkleidekabine zu übernehmen. Standortwunsch: Dortmund, Paderborn, Ruhrgebiet. MS-EX N 30632-04

Gelernter Einzelhandelskaufmann und Betriebswirt VWA sucht Einzelhandelsunternehmen auf Nachfolgebasis. Habe diverse Branchen- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Gerne Schuh- und Bekleidungsbranche. Auch Kooperation mit den Inhabern und gemeinsamen Weiterführung gewünscht. MS-EX N 30660-04

Ingenieur mit handwerklicher Ausbildung und Zusatzausbildung in Organisationspsychologie, 36 Jahre, wohnhaft in Westfalen, seit 10 Jahren hauptsächlich im Projektmanagement in der Restaurierung und Betrieb technischer Kulturgüter, Entwicklung und Umsetzung von Museums- und Restaurierungskonzepten, Fundraising, Öffentlichkeitsarbeit) sucht Möglichkeit zur Betriebsübernahme/Beteiligung an Fachbetrieb für Restaurierungen, Oldtimer-Fachwerkstatt, Büro für Konzeption/Planung/Realisation von (technischen) Museen und Ausstellungen, Kultur-/Museumspädagogik in NRW/Niedersachsen. MS-EX N 02066-04

Dipl.-Wirt. Ing., 38 Jahre, mit umfangreicher Berufs- und Führungserfahrung in den Bereichen Handel, Disposition/Fertigungssteuerung, Projektmanagement, Qualitätssicherung und Produktionsleitung, unternehmerisch denkend, mit sehr guten technischen und betriebswirtschaftlichen Verständnis sucht Einstieg/aktive Teilhabeerschaft in Produktionsbetrieb, technischen Großhandel oder technischer Dienstleistung. Standortwunsch: NRW/Region Münster oder Stadt/Region Osnabrück. MS-EX N 02065-04

Suche zwecks Übernahme Feinkost-/Delikatessengeschäft (wenn möglich, mit Bistro-Betrieb) in guter Lage im Münsterland oder Ostwestfalen. Nach Möglichkeit, gut eingeführter Betrieb, der aus Nachfolge-Generationswechsel abzugeben ist. MS-EX N 30371-04

Facility-Manager (43) mit umfangreicher Berufs- und Führungserfahrung in den Bereichen Handwerk, Planung, Technischer Gebäudeausrüstung H/L/S/E, Objekt- und Gebäudemangement, Projektmanagement, unternehmerisch denkend, mit sehr guten technischen und betriebswirtschaftlichen Verständnis sucht Einstieg/aktive Teilhabeerschaft in Immobilienbüro, Wohnungsverwaltung oder Ingenieurbüro. Standortwunsch: NRW/Region Münster. MS-EX N 30315-02

Kooperation

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

Die Kapazitätenbörse ist Teil der Kooperationsbörse. Sie ist eine Plattform, die Kapazitätenbörse werden nur für das produzierende Gewerbe veröffentlicht!

Handel

Handelsangebot/Vertriebspartner für Weinbeute (Gartenwerkzeug) gesucht. Gute Kontakte im Bereich Gartenmöbel/ Eisenwarenhandel etc. sind Voraussetzung. MS 03019 H

Produktion

Wir sind eine Möbel-Handel-Gruppe mit eigenem Architekturbüro. Die von uns entwickelten Möbel-Modelle werden bis zur Serienreife konstruiert und sind von hoher Qualität. Eine entsprechende Oberflächenrezeptur wird vorgegeben. Wir beliefern mit insgesamt 22 Resenden bundesweit und im benachbarten Ausland den Fachhandel und den Großfachhändler. Bei der sehr erfolgreichen sind, benötigen wir dringend weitere Partner im Bereich der Möbelproduktion und suchen daher lachende Produzenten mit guter technischer Ausstattung für die Massivholz- und Teilmassiv-Fertigung. MS 03018 P

Beteiligungsbörse

Angebote

Beteiligung (Investor) gesucht für Parkettfabrik in Ruminien, Kapitalbedarf 42.000 bis 45.000 Euro, 30 Prozent Anteil durch Notar- und Grundbucheintragung sind abgelehrt. MS 02058 B

Ein 30-jähriger Genießer, mit großem Talent für das Kochen, sucht für seine erfolversprechende Existenzgründung „Der Naturbiss“ - Ein Imbissstand der besonderen Art - einen stillen Teilhaber. Gesuchtes Beteiligungskapital: 17.500 Euro. MS 03020 B



www.ihk-nordwestfalen.de

Förderungsmanagement Unter www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzierung finden Sie Tipps, wie Sie Zahlungsmittel beschleunigen und sichern sowie Informationen zum Factoring.

Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen

„Mitarbeiten und sich einbringen!“

Heiko Filthuth ist der neue Vorsitzende der Wirtschaftsjunioren bei der IHK Nord Westfalen. Über seine Ziele und Perspektiven in der Arbeit für die Wirtschaftsjunioren ebenso wie über das ehrenamtliche Engagement der Mitglieder sprach mit ihm Natascha Nieberg vom Beirat der WJ Nord Westfalen.

Welche Ziele haben sich die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen für das Jahr 2003 vorgenommen?

Das Jahresthema der Wirtschaftsjunioren Deutschland lautet Werte – Wissen – Wandel. Wir greifen dieses Thema mit drei anderen WJ-Gruppen auf, im Rahmen des Projekts „Wirtschaftswissen im Wettbewerb“. Bundesweit werden an Schulen Fragebögen zu Wirtschaftsthemen verschickt, die in eigenen Unterrichtseinheiten in den Klassen bearbeitet werden. Ein Projektteam bei den Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen hat die Fragebögen und umfangreiche ergänzende Informationen ausgearbeitet und die regionalen Wirtschaftsjuniorenkreise nehmen die Auswertung der Ergebnisse vor. Die er-



Heiko Filthuth

folgreichsten Klassen eines jeden Kreises treffen sich zu einem Regionalausscheid. Die Sieger der Regionalausscheide kommen im Frühsommer zu uns nach Münster für den Bundesausscheid. Mit diesem Projekt WWW schlagen wir also sozusagen zwei Fliegen mit

einer Klappe: Wir erzeugen Interesse und Begeisterung für wirtschaftliche Themen bei den Schülern, den Wirtschaftskräften von morgen, und wir treiben über den Wettbewerb gleichzeitig die Verbindung von Schule und Wirtschaft voran.

Gibt es ein persönliches Aktions-Steckpferd im Rahmen des WJ-Programms für Dich?

Ich werde natürlich versuchen, überall dabei zu sein und das Projekt WWW wird dabei sicher eine große Rolle spielen. Ein aktuelles Highlight wird sicher die Besichtigung des Transrapid und der Meyer-Werft sein. Nach über zwei Jahren des Wartens klappt es nun im April!

Inwieweit hängt der Erfolg der WJ-Veranstaltungen von den einzelnen Mitgliedern ab?

Die Wirtschaftsjunioren erhalten ihre Existenzberechtigung ausschließlich aus dem Engagement der Mitglieder. Der reine Konsum von Veranstaltungen ist bei uns verpönt, mitarbeiten und sich einbringen ist angesagt! Ein gutes Beispiel sind die Arbeitskreise: sie sind keine in der Theorie entworfenen Projektteams, die ein bestimmtes Ziel erreichen müs-

sen. Meist findet sich eine Gruppe von Wirtschaftsjunioren, die besonderes Interesse an einem Thema hat zusammen. Wird der Kreis der Interessenten größer, so wird daraus ein Arbeitskreis, der im Rahmen seiner Arbeit oder mit deren Ergebnissen an die Öffentlichkeit gehen kann – wenn die Mitglieder dies wollen. Wer bei den Wirtschaftsjunioren dabei ist, engagiert sich. Wir sagen dies als Voraussetzung allen neuen Gästen und Mitgliedern. Ein Netzwerk funktioniert eben nur, wenn alle mitmachen.

Wie werden die WJ versuchen, mehr Mitglieder zu aktiver Mitarbeit zu motivieren?

Einfach durch unsere Themen. Was wir machen, bestimmen unsere Mitglieder; wenn jemand sich nicht in den aktuellen Themen wiederfindet, dann kann und wird er im Rahmen der Wirtschaftsjunioren etwas Eigenes auf die Beine stellen. Ich glaube, dass es ein wirklich guter Schnitt ist, wenn fast 90 Prozent der aktiven Mitglieder sich in der heutigen wirtschaftlichen Situation Zeit nehmen, das Ehrenamt und das Engagement bei den Wirtschaftsjunioren zu pflegen.

Junge Deutsche Wirtschaft

„Ausbildungs-Oskar“ wartet

Bereits zum siebten Mal verleiht die Junge Deutsche Wirtschaft (JDW), der Zusammenschluss der Wirtschaftsjunioren Deutschland und der Junioren des Handwerks, den „Ausbildungs-Oskar“. Die Schirmherrschaft über den mit insgesamt 15 000 Euro dotierten Preis hat erneut Bundesbildungsministerin Edelgard Bulmahn übernommen. Mit dem „Ausbildungs-Oskar“ werden Unternehmen und Initiativen ausge-

zeichnet, die sich in vorbildlicher Weise um die duale Ausbildung verdient machen. Auswahlkriterien sind die Anzahl und Qualität der geschaffenen Ausbildungsplätze, die Kreativität der Ausbildungsmethoden, der persönliche Einsatz sowie die Nachhaltigkeit des Engagements. Mit dem Preis will die JDW einen Beitrag zur Schaffung zukunftssicherer Arbeitsplätze für Jugendliche leisten. Die Bewerbungsunterlagen

können unter www.wjd.de/projekte/oskar.php heruntergeladen oder bei den Wirtschaftsjunioren Deutschland unter Tel. (030) 203 08-15 17, E-Mail sema.suezen@wjd.de angefordert werden.

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

Geschäftsführung: Dr. Jochen Grütters,
Tel. (02 51) 707-237, Fax (02 51) 707-498,
E-Mail: gruetters@ihk-nordwestfalen.de

www.wj-muenster.de