

Staatsmänner gefragt

Sieh an, sieh an! Die Arena AufSchalke kristallisiert sich heraus als Institution für große Konzertveranstaltungen, eben nicht nur für packenden Fußball. Vor wenigen Jahren war das noch ein kühner Gedanke, als sich einige Visionäre aufmachten, das neue Stadion in Gelsenkirchen zu bauen. Heute ist die Arena AufSchalke für das ganze Emscher-Lippe-Land das Symbol für eine erfolgreiche Neuausrichtung.



newPark®, ein modernes Industriegebiet mit vielen neuen Ideen, die Investoren aufhorchen lassen, könnte ein weiterer Motor sein, mit dem die Region endgültig und weithin sichtbar auf neuen Kurs Richtung Zukunft steuert. Die Umsetzung des IHK-Projekts auf dem Gebiet der Städte Datteln und Waltrop ist zum Greifen nah. (Wie auch vor der IHK-Vollversammlung diskutiert, siehe Seite 24.) Wieder, wie „Auf-Schalke“, sind staatsmännische Politiker mit Mut, Weitsicht und Risikobereitschaft gefragt, um die planungsrechtlichen Voraussetzungen für die Realisierung zu schaffen.

Doch obwohl mit Händen die ökonomische Wahrheit fast greifbar ist, dass es in wirtschaftlich schlechten Zeiten die Regionen am härtesten trifft, die ihre Wirtschaftsstrukturellen Probleme nicht gelöst haben, setzt sich die eigentliche anpackende Mentalität der Region nicht durch. Dabei ist genau das der große Wunsch an die Politik: eine breite Mehrheit über alle Parteigrenzen hinweg für die wirklich wichtigen und notwendigen Dinge – wie in Bottrop seit Jahren praktiziert.

Ein „Handeln statt Reden“ muss sich jetzt in der Region ebenso durchsetzen wie ein gegenseitiges Verantwortungsbewusstsein der Städte für die Metropolregion Ruhrgebiet insgesamt.

Michael Groschek, Generalsekretär der nordrhein-westfälischen SPD hat es auf den Punkt gebracht, als er newPark® gleichsetzte mit den Projekten Innenhafen Duisburg, O.Vision (Oberhausen), Biomedizin (Bochum/Essen) und Phoenix (Dortmund) – die Leitprojekte eines neuen Ruhrgebietes, in dem Arbeiten, Wohnen und Leben eine neue und andere Qualität besitzen. Dem ist nichts hinzuzufügen. Oder doch, eines noch: opfern wir unsere Zukunft nicht wahltaktischen Kalkülen! Staatsmänner unterscheiden sich von Politikern, so Winston Churchill, weil sie nicht nur bis zum nächsten Wahltermin denken.

Wir, als IHK Nord Westfalen, haben mit newPark® eine langfristig wirkende Vision konkretisiert. Wir haben auf Gemeinsamkeit gesetzt und Betroffene beteiligt, informiert, mit ihnen diskutiert. Jetzt können die politisch Verantwortlichen zeigen, dass auch im Emscher-Lippe-Land Staatsmänner und -frauen gewählt worden sind, die über die nächste Wahl hinaus handeln.

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Neue Geldquellen erschließen

Das Finanzierungsumfeld für deutsche Unternehmen verändert sich schnell und nachhaltig. Warum das so ist und wie ein Unternehmer dem begegnen kann.

Seite 12



Seite 42

Idee aus Oelde zeigt Profil „auf Schalke“

„Auf so eine Idee konnte nur ein Laie kommen“ – sagt Ralf Niemeier, Erfinder einer neuen Verbindungstechnologie, heute selber. Die Markteinführung läuft auf Hochtouren.



Gegen Ausbildungsabgabe

Für die beschleunigte Realisierung des Industriegebietes newPark und gegen die Einführung einer Ausbildungsabgabe macht sich die IHK-Vollversammlung stark.

Seite 24

Inhalt

- 1 AusrufeZeichen
- 4 TerminBörse
- 6 NachrichtenPool

Titelthema

- 12 **Neue Geldquellen erschließen**
Die Finanzierung des Mittelstandes ändert sich schnell und nachhaltig
- 14 **Ein Sektor im Umbruch**
Veränderter Wettbewerb der Banken
- 15 **Schotten nicht dicht gemacht**
Der Mittelstand ist investitionsmüde, sagen Vertreter der Kreditwirtschaft
- 16 **Viele Geldtöpfe**
Alternativen zum klassischen Kredit
- 18 **Nerven bewahren**
Wie ein gesundes Unternehmen in die Finanzkrise gerät und sie bewältigt
- 20 **Förderschwerpunkte**
Die Instrumente der neuen Mittelstandsbank

Themen

- 24 **Gegen Ausbildungsabgabe**
Die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen macht sich stark
- 33 **Münsterland vorn**
Standortsuche der Firma Kirchhoff
- 34 **„Ab ins Netzwerk!“**
Wachstumsmärkte locken Dienstleister in den Export
- 35 **Mit Tempo auf West-Kurs**
Die Chancen der deutschen Wirtschaft im Baltikum
- 36 **Phönix aus der Asche**
Starker Euro schwächt die Wirtschaft
- 42 **Idee aus Oelde zeigt Profil „auf Schalke“**
Innovative Verbindungstechnologie
- 84 **Qualität auf Rädern**
Betriebsbesichtigung bei Krampe Fahrzeug- und Metallbau in Coesfeld-Lette

Profil

- 8 Standortpolitik
- 22 Starthilfe | Unternehmensförderung
- 38 Aus- und Weiterbildung
- 44 International
- 45 Innovation | Umwelt
- 47 Recht | FairPlay

Wirtschaftsregion

- 26 BetriebsWirtschaft
- 39 MenschenKenntnis
- 40 LebensWert
- 46 SteuerVorteil
- 86 WirtschaftsJunioren

Forum

- 48 BörsenPlatz
- 56 Handelsregister
- 81 Impressum
- 87 Seminare

Verlagsveröffentlichung

- 49 Leise Revolution
- 52 Bloß keine Unterbrechung!
- 53 Displays aus Plastik
- 55 Projektarbeit im Kommen



Kein Heimatroman

Warum ein Textilunternehmer auf der Suche nach dem günstigsten Produktionsstandort in Lüdinghausen landete – und nicht etwa in Osteuropa.

Seite 33

Phönix aus der Asche

Der Euro ist – gemessen am BigMac-Index – überbewertet. Gut für USA-Reisende, schlecht für deutsche Exporteure.



Seite 36



Qualität auf Rädern

Die Geschichte der Krampe Fahrzeug- und Metallbau GmbH ist eindeutig ein Lehrstück für Ideenreichtum und Mut des Mittelstandes.

Seite 84

Ein Bewusstsein für das Thema Seniorenwirtschaft zu schaffen und Unternehmen und Öffentlichkeit für ein wirtschaftlich zunehmend bedeutsames Thema zu sensibilisieren – Das ist Ziel der Fachtagung zum Thema **Seniorenmarketing**, die das nordrhein-westfälische Familienministerium in Kooperation mit der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen durchführt am 22. September 2003 in der IHK Köln. Info: IHK zu Köln, Lutz Klewer, Telefon (02 21) 16 40-502.

Deutschland ist eine Exportnation. Um herausragende individuelle Leistungen der „Global player“ aus dem Mittelstand stärker in die Öffentlichkeit zu rücken, wird der „Preis der Deutschen Außenwirtschaft“ ausgeschrieben. Bewerber kann sich jedes mittelständische Unternehmen, das grenzüberschreitend tätig ist und außergewöhnliche Erfolge im internationalen Rahmen vorweisen kann. Kontakt: Ernst Ries, Messe Bremen, Telefon (04 21) 35 05-405, www.aussenwirtschaftstag.de

Die Westfalen AG in Münster bietet für alle Anwender, die die Lasermaterialbearbeitung näher kennen lernen wollen, ein kostenloses Laser-Seminar für Einsteiger an am 24. September im Laserzentrum der Fachhochschule Münster in Steinfurt. Die Westfalen AG veranstaltet das Seminar wieder in Zusammenarbeit mit dem Fachbereich Physikalische Technik der Fachhochschule Münster in Steinfurt. Das Programm bestreiten Prof. Dr. Klaus Dickmann und seine Mitarbeiter von der FH sowie die Anwendungstechniker der Westfalen AG. Info: Westfalen AG, Georg Hopp, Telefon (02 51) 69 56 47



Einblicke!

Unternehmensbesuche mit der IHK

betriebswirtschaftlicher oder technologischer Fragestellungen und diskutieren praxisnah über Ihre Erfahrungen. Die Gastgeber der „Einblicke“ im Juli sind:

- Mittwoch, 9. Juli, 15.30–18.30 Uhr, WINKHAUS Technik GmbH & Co. KG, in Telgte, mit dem Thema: „Die Ideenbörse (WIB) – Potenziale des betrieblichen Vorschlagwesens für die Unternehmensentwicklung“
- Mittwoch, 30. Juli 2003, 14.00–18.00 Uhr, BEUMER Maschinenfabrik GmbH & Co. KG in Beckum, mit dem Thema: „Generationswechsel & Nachfolge – Reibungsfreier Ablauf in der Führungsspitze“
- Weitere Informationen, auch zu bisherigen Einblicken, finden Sie unter: www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/einblicke oder rufen Sie uns an: Christian Seega (02 51) 707-246. Anmeldungen erforderlich.

„Von erfolgreichen Unternehmen lernen“, lautet das Motto von Einblicke!, dem Unternehmensbesuchsprogramm der IHK Nord Westfalen für Unternehmer und Führungskräfte. Namhafte nord-westfälische Unternehmen präsentieren ihren erfolgreichen Weg zur Lösung aktueller betriebswirtschaftlicher oder technologischer Fragestellungen und diskutieren praxisnah über Ihre Erfahrungen. Die Gastgeber der „Einblicke“ im Juli sind:



„Der Weg zu mehr Liquidität“

Wie finanzieren mittelständische Unternehmer in fünf Jahren? – Die Konditionen für den klassischen Kredit von der Hausbank ändern sich, und so manches Unternehmen täte gut daran, andere Finanzierungsinstrumente mit zu nutzen. Warum das so ist und wie man die Unternehmensfinanzierung neu strukturieren kann, erläutern die Referenten der IHK-Infoveranstaltung, darunter der Unternehmensberater Dr. Carsten Borchert, Klaus A. Torner von der Crefo Factoring Westfalen GmbH und Stephan Ninow von der Becker, Müller & Partner GmbH. Weitere Infos bei Daniela Beese, Telefon (02 51) 707-221. 18. Juli, 14.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster.

EU-Chemikalienpolitik – Dammoklesschwert für das produzierende Gewerbe? – Die IHK Nord Westfalen lädt alle, die davon betroffen sind, zur ersten Sitzung einer Ad-hoc-Arbeitsgruppe ein am 23. Juli um 14.30 Uhr. Ziel ist der Informationsaustausch sowie die politische Meinungsbildung in Zusammenhang mit den ersten konkreten Richtlinienvorschlägen. Anmeldungen bei Markus Lübbeling, Telefon (02 51) 707-246.

Starthilfe für Unternehmen

Gute Ideen und Fachwissen allein reichen nicht aus für das erfolgreiche Wachstum eines jungen Unternehmens. Aus Fehlern zu lernen, ist eine Möglichkeit, sich unternehmerische Kompetenz anzueignen. Besser ist es, wenn Jungunternehmer auf den Rat gestandener Führungskräfte zurückgreifen. Unser regionales MentorenNetz bietet 36 Experten aus ehemaligen Führungsriege namhafter Unternehmen, deren Know-how von Gesellschaftsrecht über Marketing und Organisation bis hin zum ingenieurwissenschaftlichen Sachverstand reicht.

Weitere Informationen unter: www.ihk-nordwestfalen.de/existenzgruendung/Mentoren oder per Telefon: Christian Seega, (02 51) 707-246. Nächstes Erstkontaktgespräch: Mittwoch 23. Juli, IHK Nord Westfalen



Vollversammlung

Frist läuft für Kandidaten

Die Frist zur Einreichung von Bewerbungen für die IHK-Wahl 2003 läuft noch bis zum 14. Juli. Alle Informationen über die Wahl sind abrufbar im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de. Ansprechpartner für alle Fragen zur Wahl ist IHK-Geschäftsführer Dr. Jochen Grüters, Telefon (02 51) 707-237.

KICK – Die Kontaktbörse für Ideen, Chancen & Kapital

Die nächste Veranstaltung findet am Donnerstag, 27. November 2003, in der IHK Nord Westfalen in Münster statt. Weitere Informationen: www.ihk-nordwestfalen.de/kick

Sitzverteilung in der Vollversammlung

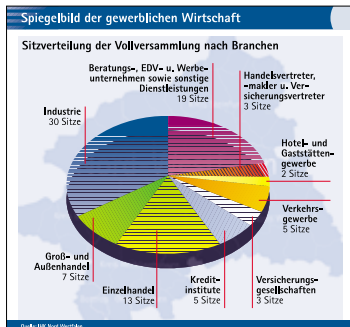
Spiegelbild der Wirtschaftsstruktur

Die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen ist ein Spiegelbild der gewerblichen Wirtschaft. So sind alle Branchen entsprechend ihrer Bedeutung an der Willensbildung des Parlaments der Wirtschaft beteiligt. Die Unternehmen werden deshalb verschiedenen Wahlgruppen zugeordnet. Einzelne Wahlgruppen sind in Wahl-



bezirke unterteilt. Schon im vergangenen Jahr hat ein von der Vollversammlung eingesetzter Ausschuss die Einteilung der Wahlgruppen überprüft. Daraufhin hat die Vollversammlung in Vorbereitung auf die IHK-Wahl vom 8. bis 10. September eine Anpassung der Sitzverteilung auf die aktuelle Wirtschaftsstruktur vorgenommen, wie es das IHK-Gesetz vorsieht. Die zukünftige Zusammensetzung der Vollversammlung nach der Wahl zeigt die Grafik.

Klarer Gewinner bei den dabei aufgetretenen Verschiebungen ist die Dienstleistungsbranche. Sie gewinnt neun zu den bisherigen zehn Sitzen hinzu, während die Industrie zehn Sitze von ihren bisher 40 verliert. Zwei Sitze hinzu gewinnt die Wahlgruppe des Verkehrsgewerbes (jetzt 5), jeweils einen gewinnen die Versicherungsgesellschaften (3) und die Kreditinstitute (5) auf Kosten des Hotel- und Gaststättengewerbes (-2, jetzt 2) und der Handelsvertreter (-1, jetzt 3). Unverändert in der neuen Vollversammlung bleibt die Sitzanzahl beim Groß- und Außenhandel (7) und beim Einzelhandel (13). Zudem kommt es innerhalb der Wahlgruppen



analog zur tatsächlichen Wirtschaftsentwicklung zu regionalen Verschiebungen. So gehen die Verluste innerhalb der Industrie fast vollständig zu Lasten der Sitze der Stadt Gelsenkirchen (-3, jetzt 2) und des Kreises Recklinghausen (-5, jetzt 5).

Wahlinfos im Internet: Alle Informationen über die IHK-Wahl sowie die offizielle Wahlordnung, die die Grundlage für die Durchführung der Wahl darstellt, gibt es im Internet unter www.ihk-nordwestfalen.de

Arbeitslose

Sofort arbeitslos melden

Die Bundesanstalt für Arbeit bittet alle Arbeitgeber, ihre Mitarbeiter über die seit 1. Juli geltende so genannte „frühzeitige Meldepflicht“ zu informieren. Arbeitnehmer müssen sich demnach sofort persönlich beim Arbeitsamt melden, wenn ihr Arbeitsvertrag gekündigt worden ist oder ein Aufhebungsvertrag geschlossen wurde. Handelt es sich um einen befristeten Arbeitsvertrag, muss die Meldung bereits drei Monate vor Vertragsablauf erfolgen. Wer zu spät meldet, erhält nur ein gekürztes Arbeitslosengeld. Die Neuregelung will erreichen, dass Arbeitnehmer bereits die wichtige Zeitspanne zwischen Kündigung und Beginn der Arbeitslosigkeit für die Vermittlung und Weiterbildung nutzen.



Arbeitgeberwettbewerb

Great Place to Work

Welche Unternehmen sind die besten und attraktivsten Arbeitgeber Deutschlands? Und wie stehen die deutschen Unternehmen im europäischen Vergleich da? Vor dem Hintergrund dieser Fragestellung führt das Kölner Forschungs- und Beratungsinstitut psychonomics AG gemeinsam mit dem Wirtschafts magazin „Capital“ auch in diesem Jahr wieder den Wettbewerb „Deutschlands beste Arbeitgeber“ durch. Denn wie der erklarte Fachkräftemangel in der IT-Branche beispielsweise aufgezeigt hat: Der Wettbewerb der Zukunft wird zunehmend auf den Personalmärkten entschieden! Information psychonomics AG, Frank Hauser, Telefon 221-42061-0, E-Mail: gpw@psychonomics.de

EMBA

Praktiker erhalten akademischen Grad

Praktikern aus der Wirtschaft wurde jetzt zum ersten Mal der akademische Grad eines Executive Master of Business Administration in Accounting & Controlling (EMBA in Accounting & Controlling) von der Universität Münster verliehen.

Alle Teilnehmer haben bestanden. Der Abschluss geht an Hochschulschulabsolventen, z.B. Juristen, Ingenieure und Betriebswirtschaftler, die mit dieser Zusatzausbildung ihr naturwissenschaftliches Wissen vergrößern und damit den Fokus ihrer beruflichen Perspektive erweitern.

Das vom Centrum für Unternehmensrechnung (CUR) in Kooperation mit der Universität Münster durchgeführte weiterbildende Studium vermittelt praxisrelevantes Controlling- und Accounting-Wissen in konzentrierter Form. Unter dem Dach des CUR unterrichten die Universitätsprofessoren Jörg Baetge, Wolfgang Berens und Christoph Watrin schwerpunktmäßig Accounting, Controlling und Unternehmensbesteuerung. Das gesamte Studium beansprucht eine Regelstudienzeit von lediglich drei Semestern.

www.cur-muenster.de

2. Film-Forum

Stoff aus der Region

Filmschaffende aus Nordrhein-Westfalen, vor allem aber aus dem Münsterland diskutierten auf Einladung des Film service Münsterland und der IHK Nord Westfalen zum Thema „Film ab zu den Münsterland – Produzieren in der Provinz?“. Die als 2. Film-Forum Münster organisierte Podiumsdiskussion machte deutlich, wie stark Münster durch „Wilsberg“ und „Tatort“ als Filmstadt an Image gewonnen hat. Einig waren sich die rund 60 Teilnehmer, dass der Produktionsstandort hauptsächlich über Filmstoffe aus der Region – wie bei den „Wilsberg-Krimis“ geschehen – ausgebaut werden kann.



Filmproduzenten forcieren: Guido Frosch, Joachim Albrecht, Uta Ramme, Peter Schnepfer, Natascha Nieberg, Gernot Valenzik, Antono Mohr, Herbert Schewering (v.l.).

Foto: Kridewagen

IHK fordert:

„Maut-Einführung verschieben“

Heftige Kritik übt die regionale Wirtschaft weiterhin an der Lkw-Maut, die die Bundesregierung zum 31. August einführen will. Das wurde am 17. Juni 2003 in Münster auf einer gemeinsamen Veranstaltung von IHK Nord Westfalen und dem Institut für Verkehrswissenschaft (IVM) der Universität Münster deutlich, an der mehr als 120 Fachleute aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region teilnahmen.

„Angesichts unzureichender Technikausstattung und fehlender Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen in Europa wäre es nur fair, wenn die Einführung bis zur Schaffung der notwendigen Voraus-

setzungen verschoben würde“, äußerte der für Verkehr und Logistik zuständige IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel sein Unverständnis. Eine weitere Schwächung des Wirtschaftsstandortes Deutschland im europäischen Wettbewerb durch die „erhebliche Vertueuerung des Straßengüterverkehrs“ sieht auch der Direktor des IVM, Prof. Dr. Karl-Hans Hartwig.

Demgegenüber wertet das Bundesverkehrsministerium die Maut als „Quantensprung in der Verkehrspolitik“. Staatssekretärin Angelika Mertens, die ebenfalls an der Veranstaltung in Münster teilnahm, sieht die versprochene Entlastung in der

Absenkung der Maut auf 12,4 Cent pro Kilometer. „Aber wir wollen zügig auch echte Harmonisierungsmaßnahmen“ erreichen, betonte sie. Nach Einschätzung von Hermann Grever, Vizepräsident der IHK Nord Westfalen und geschäftsführender Gesellschafter der Hermann Grever Spedition (Gelsenkirchen), kostet die Maut in der jetzt vorliegenden Form in den nächsten zwei Jahren bis zu 100.000 Arbeitsplätze im deutschen Transportgewerbe. Transportunternehmer und Spediteure seien gezwungen, die Maut-Kosten an ihre Kunden weiterzugeben. Wer das nicht tue, werde schnell zum Konkursritcher gehen müssen, warnte Grever.

Neue Stiftung

„Partner für Schule NRW“

Schulprojekte mit den Schwerpunkten Lernen mit neuen Medien, ökonomische Bildung, Förderung von schwächeren Schülerinnen und Schülern und Übergang von Schule zum Beruf werden von der neuen Stiftung „Partner für Schule NRW“ gefördert. Die Stiftung wurde gegründet von der NRW-Landesregierung und neun Wirtschaftsunternehmen, darunter als Gelsenwasser AG als Gelsenkirchen, die 3 Millionen Euro zur Verfügung stellt.

NRW-Bauhauptgewerbe

Tief in der Rezession

Die Verbände der NRW-Bauwirtschaft haben das Baujahr 2003 bereits vor Jahresmitte abgeschlossen. Beim Tag der Bauwirtschaft am 11. Juni in Düsseldorf erläuterte Walter Derwald, Präsident der Baugewerblichen Verbände Westfalen, dass sich die Krise im ersten Quartal weiter verschärft habe. Die Bestellungen seien im Vergleich zum Vorjahresquartal real um 5,4 Prozent zurückgegangen, darunter im öffentlichen Hochbau um 14,3 Prozent. Es gebe im Bauhauptgewerbe noch rund 128.000 Beschäftigte und damit 89.000 weniger als noch Mitte der 90er Jahre.

Flugplatz Loemühle

Umweltministerin hat nichts gegen Baumfällaktion

Die Flugplatzgemeinschaft Loemühle, ein Zusammenschluss von Piloten und Unternehmen, die den Flugplatz Marl-Loemühle nutzen, hatte im Januar östlich und westlich des Landeplatzes Bäume gefällt, weil diese so hoch in den Anflugbereich des Flugplatzes gewachsen waren, dass aus Sicherheitsgründen die Landebahn bereits drastisch verkürzt werden musste. Auf die Kleine Anfrage der grünen Landtagsabgeordneten Peter Eichenscher und Dr. Thomas Komdeßpacher zur Baumfällaktion kam jetzt die Antwort der Landesregierung von Nordrhein-Westfalen. Die zuständige Umweltministerin Bärbel Höhn stellt darin fest, dass die Aktion in keiner Weise zu beanstanden war. Die Ministerin hebt besonders hervor, dass bei der Fällaktion der Naturschutz nicht beeinträchtigt wurde. Die Flugplatzgemeinschaft Loemühle hegt nun die Hoffnung, dass der Kreistag von Recklinghausen seinen am 17. Februar 2003 unmittelbar nach der Fällaktion aus einer sehr emotionalen Stimmungslage unter den Abgeordneten gefassten Beschluss noch einmal überdenkt. Die völlig überzogenen und unerfüllbaren Privatisierungsbedingungen sowie die Drohung mit der Schließung des Flugplatzes, falls sich kein Investor findet, müssten fallen gelassen werden, so die Flieger.

PPP-Award

„d-NRW“ ausgezeichnet

Die Projekt-Ruhr-Tochter „Digitales Ruhrgebiet/NRW“ (d-NRW) wurde im Rahmen eines bundesweiten Wettbewerbs um die besten Modernisierungsprojekte in Zusammenarbeit zwischen öffentlichen Institutionen und privaten Unternehmen mit einem der drei Public-Private-Partnership-Awards ausgezeichnet. D-NRW setzte sich somit gegen etwa 50 Wettbewerber durch und wurde als bestes Government-Projekt ausgezeichnet. Insgesamt erreichte das Projekt den 3. Platz. Mit der Verleihung des PPP-Awards wurden Kooperationsprojekte in den vier Bereichen Bildung, Internet für alle, Frauenförderung sowie eGovernment geehrt, die durch die Verbindung von öffentlichen und privaten Kompetenzen neue Handlungsfelder einnehmen und Innovationen ermöglichen.

LAGA 2003

Mehr als „Blümchen“

Noch bis zum 19. Oktober ist die Landesgartenschau Gronau-Losser geöffnet. Bis dahin gibt es noch zahlreiche Veranstaltungen und Attraktionen zu bewundern. Im September wird das Rock- und Popmuseum, das auf dem LAGA-Gelände steht, eröffnet werden. Am 23. August kommt das Titus-Show-Team mit der mobilen Halpize zum zweiten Mal nach Gronau auf die Landesgartenschau. Am 21. Juni zeigte das Münsteraner Show-Team auf der mobilen Halpize auf dem Festplatz der Landesgartenschau in Gronau Skate-Action der Extraklasse.

<http://www.laga2003.de/>



IT-Messe „Business online“

Günstiges Angebot für Existenzgründer

Eine regionale Informationsplattform und ein Branchentreff für Unternehmen aus den Bereichen Informationstechnologie, e-Business, Multimedia und Telekommunikation – das wird die „Business online 2003“, die am 26. und 27. November in der Halle Münsterland stattfinden wird. Hallengeschäftsführerin Dr. Ursula Paschke freut sich beim Pressesgespräch in Münster, dass bereits Anfang Juni rund 80 Aussteller angemeldet waren und die Messe somit stattfinden kann. Projektleiter Manfred Kamphus betonte, das neue Konzept der Regionalisierung der Messe gehe bereits auf. „Wir sind keine münstersche Messe, sondern eine Messe für die ge-

samte Region.“ So seien rund je ein Viertel der Anmeldungen aus dem ostwestfälischen Raum und aus dem Ruhrgebiet. Zur ersten Business online vor drei Jahren kamen 118 Aussteller und 2800 Besucher, zur Messe im darauffolgenden Jahr bereits rund 150 Aussteller und rund 4000 Besucher. Aufgrund der allgemein schwierigen Lage in der IT-Branche musste die Messe im vergangenen Jahr abgesagt werden. Die Messe wendet sich vor allem an Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Handel, Handwerk und öffentlichen Institutionen, die bei den vergangenen Veranstaltungen bereits 80 Prozent der Besucher ausmachten. Dass die Qualität der Kontakte auf der Messe

stimme, bestätigte Carl Beckmann, Geschäftsführer der cosmo consult: „Wir sind zum wiederholten Male auf der business online, denn das persönliche Gespräch ist auch im Zeitalter der modernen Kommunikationsmittel immer noch wichtig.“ Ein besonders günstiges Angebot macht der Veranstalter Unternehmen, die bis zu drei Jahre am Markt sind. Zum Pauschalpreis von 540 Euro erhalten sie einen Stand von sechs qm mit Teppichboden, Stromanschluss, Eintrag im Ausstellerkatalog und 60 kostenlose Eintrittskarten für die eigenen Kunden. Bei einer Anmeldung bis zum 15. August erhalten die Existenzgründer dazu kostenlos eine Unternehmenspräsentation auf der Website zur Messe, Anmeldungen, Ausstellerteile und demnächst auch das Workshopprogramm unter: www.business-online-messe.de

SSV

Die letzten Schnäppchentage!

Der wahrscheinlich letzte Saisonschlussverkauf (SSV) startet am 28. Juli. Bis zum 9. August besteht für die Verbraucher dann noch einmal die Möglichkeit, in einem regulären Schlussverkauf Waren zu besonders günstigen Preisen zu erwerben. Nach dem Regierungsentwurf zur Änderung des UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) sollen die Saisonschlussverkaufsbestimmungen ab 2004 nicht mehr gelten. Doch während dieser „Schnäppchentage“ muss der Einzelhändler die Regeln des Wettbewerbs noch beachten. Darauf weist die IHK hin. So müssen die Schlussverkaufswaren gegenüber dem vorherigen Verkaufspreis reduziert sein, selbst wenn sie direkt vor dem Schlussverkauf als Sonderangebote deklariert waren. Andernfalls führt der Kaufmann die Verbraucher in die Irre.

Ein noch aktuelles Merkblatt mit den wichtigsten Regeln des Wettbewerbsrechts, kann kostenlos angefordert werden bei der IHK in Münster, Telefon (0251) 707-100, Telefax -368 und steht als Download im Internet bereit unter:

www.ihk-nordwestfalen.de/handel/Saisonschlussverkauf.cfm

Industrie- und Wirtschaftsclub Ahlen e.V.

Stark machen für den Standort

Die Wirtschaft weiterentwickeln und die Region Ahlen stärken – das sind die Ziele des Industrie- und Wirtschaftsclubs Ahlen e.V. Wichtigstes Instrument, um die Ziele des Clubs zu erreichen, ist Kommunikation nach innen wie nach außen. Geboten werden den Mitgliedern regelmäßige Treffen zum Erfahrungsaustausch, Besuche bei anderen Firmen, Seminare und Workshops sowie Kooperation bei Themen wie Materialeinkauf, Internetauftritt oder in Form von Energiepools. Beim jüngsten Treffen des Clubs erläuterte ein Vertreter der Beratungsgesellschaft eeg die Funktionsweise eines Energiepools. Im Bereich Detmold hat die Firma bereits einen Gaspool eingerichtet und bietet jetzt auch in Ahlen diese Möglichkeit des günstigeren Gaseinkaufs. Informationen zu den nächsten Treffen des Clubs gibt Geschäftsführer Wilhelm Tripp, Telefon (023 82) 9 13 60, www.iwc-ahlen.de.

Position Gelsenkirchens gestärkt

OB Wittke jetzt Stellvertreter der Städtetags-Präsidentin

Gelsenkirchens Oberbürgermeister Oliver Wittke ist auf der 32. Hauptversammlung des Deutschen Städtetags in Mannheim zum Stellvertreter der Präsidentin, der Frankfurterin OB Petra Roth, gewählt worden. Wittke war bereits seit 2001 Mitglied im Präsidium des Städtetages. Unter den fünf Stellvertretern ist Wittke der einzige Nordrhein-Westfale.

Kulturhauptstadt Münster

Stroetmann: „Einmalige Chance ergreifen“

Große Entschlossenheit, die Bewerbung der Stadt Münster um den Titel der Kulturhauptstadt Europas im Jahre 2010 „mit aller Kraft“ zu unterstützen, demonstrierte der Regionausschuss der IHK Nord Westfalen. „Jetzt oder nie!“, resümierte der Ausschussvorsitzende, IHK-Vizepräsident Lutz Stroetmann, kategorisch, nachdem der Projektmanager für die Bewerbung, Markus Müller, „die überwältigenden Chancen, die darin stecken, eindrucksvoll aufgezeigt hatte“, so der IHK-Vizepräsident. „Wir haben jetzt nicht nur die einmalige Gelegenheit, die Stadt und die Region überregional und international zu positionieren, sondern

auch die Kraft, diese Aufgabe gemeinsam zum Erfolg zu führen“, verbreitete Stroetmann Aufbruchstimmung und legte nach: „Eine Aufgabe, die alle Mühe wert ist, geht es doch um nicht mehr oder weniger als um die Zukunft unserer Stadt“. Die Mitglieder des IHK-Regionalausschusses für die Stadt Münster, der bei der Westdeutschen Lotterie GmbH & Co. OHG tagte, zeigten sich ebenso überzeugt davon, dass mit der Bewerbung und dem Gewinn des Wettbewerbs auch der Wirtschaftsstandort Münster deutlich an Gewicht zulegen werde. Für Stroetmann lässt sich dabei die Bewerbung nicht von der Errichtung des Westfälischen

Eindrucksvoll verdeutlichte Marcus Müller, Projektmanager der Bewerbung „Münster als Kulturhauptstadt 2010“, den regionalen Unternehmen die Chancen, die sich durch die Bewerbung ergeben.
Foto: Emmertich



Kulturforums auf dem Hindenburgplatz trennen. Schon die Bewerbung lege ungeahnte Entwicklungspotenziale frei und wecke Engagement auf vielen Ebenen, so Stroetmann, „der Titelgewinn wäre geradezu ein Meilenstein auf dem Weg Münsters zur unangefochtenen westfälischen Metropole der Kultur und des Wissens“. Die Stadt Münster müsse jetzt schnell Ziele definieren und „Richtung Zukunft denken“, um den Wettbewerb als Beschleunigungsinstrument zu

nutzen, das eine Stadt „mit einem Paukenschlag 20 Jahre nach vorne bringt“. Inzwischen hat sich bereits ein Kulturklub.2010 zur Unterstützung der Bewerbung gegründet, initiiert vom Projektmanager Markus Müller. Andreas Deilmann von der Deilmann Planungsgesellschaft und Georg Ibing von FUTURE4. Angesprochen sind hier die kreativen Köpfe aus Interessengemeinschaften, aus Wirtschaft, Politik und Kultur. Kontakt: kk2010@future4.de

IHK-Umfrage bei Werbegemeinschaften

Einzelhandel nutzt neue Öffnungszeiten

Der Einzelhandel im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region nutzt offensiv die neuen Möglichkeiten, die das geänderte Ladenschlussgesetz seit dem 1. Juni bietet. Zu diesem Fazit kommt die IHK Nord Westfalen nach der Auswertung einer Umfrage bei den Werbegemeinschaften und Gewerbevereinen im Regierungsbezirk Münster. Die Werbegemeinschaften haben sich laut Umfrage intensiv darum bemüht, verlässliche Kernöffnungszeiten am jeweiligen Einkaufsstandort zu vereinbaren. „Wichtiger als maximale Öffnung ist die Botschaft, dass innerhalb eines bestimmten Zeitkorridors garantiert alle Ge-

schäfte geöffnet sind“, unterstützt Peter Schnepfer, der für den Bereich Handel zuständige IHK-Geschäftsführer, das gemeinschaftliche Vorgehen. „Sehr experimentierfreudig“ geben sich die Einzelhändler nach seiner Einschätzung mit der neuen Möglichkeit, ihre Geschäfte samstags statt bis 16 Uhr nunmehr bis maximal 20 Uhr zu öffnen. „Ein großer Teil der Einkaufsstandorte wird zumindest am jeweils ersten Samstag im Monat länger als sonst üblich öffnen“, weiß der IHK-Geschäftsführer. Die Werbegemeinschaften kündigten an, diese Samstage in der Regel besonders zu bewerben und durch spezielle Veranstaltungen



Gerade in den größeren Städten wie hier in Münster nutzen die Kaufleute die Möglichkeit am Samstag länger zu verkaufen.
Foto: Lenz

gen oder Events zu unterstützen. „Der Einzelhandel ist gut beraten, die neuen Möglichkeiten des Ladenschlussgesetzes auszunutzen“, begrüßt Schnepfer den offensiven Umgang der Einzelhändler mit den neuen Möglichkeiten. Letztendlich bestimme aber der Kunde durch sein Einkaufsverhalten,

„welche Ladenöffnungszeiten sich für beide Seiten als sinnvoll und auch finanzierbar erweisen“. Weitere Informationen zum geänderten Ladenschlussgesetz sowie die tabellarische Zusammenfassung der Umfrage:

www.ihk-nordwestfalen.de/handel/ladenschlussneu.cfm



Neue Geldquellen erschließen

Das Finanzierungsumfeld für deutsche Unternehmen verändert sich schnell und nachhaltig. Banken und Sparkassen werden durch unauskömmliche Margen, hohe Ausfälle und neue Spielregeln zu einer restriktiveren Kreditvergabe gezwungen. Nicht wenige Mittelständler machen sich Sorgen um ihre zukünftige Kreditversorgung.

Im Geschäftsleben sind zuverlässige Finanzierungspartner unverzichtbar, insbesondere in konjunkturell schwierigem Fahrwasser. Für den deutschen Mittelstand waren dies traditionell seine Hausbanken. Sie haben seine Besorgnis erregende schwache Eigenkapitalausstattung – wo möglich – durch vergleichsweise günstige Kreditmittel ausgeglichen. Dies hat zu einer im internationalen Vergleich überdurchschnittlichen Dominanz des Fremdkapitals geführt.

Ob dies so bleiben wird, ist zumindest fraglich. Die Kreditpolitik der Banken hat sich innerhalb sehr kurzer Zeit grundlegend gewandelt – auch in Nordwestfalen. Sie nähert sich in ihren Usancen immer stärker denen des Kapitalmarktes an. Aus Sicht der Kreditnehmer

wird sie zunehmend geprägt von Vorsicht und Sicherheitsdenken, von längeren Wegen und Vertrauensverlusten, von hohen Informationsbedürfnissen, objektiveren Kreditprüfungen und nicht zuletzt von einer höheren Risikoorientierung bei den Kreditkonditionen. Viele gewerbliche Kreditnehmer trifft diese Kulturveränderung zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. Neben den Herausforderungen in einem mehr als schwierigen konjunkturellen Umfeld sehen sie sich mit unerwarteten Restriktionen auf der Finanzierungsseite konfrontiert. Das Kreditklima hat sich spürbar abgekühlt. Von Kreditrationierung, ja von einer Kreditklemme ist die Rede, die „Kreditschwemme“ Ende der 90er Jahre ist Geschichte. Dies führt zu Fraktionen, Marktvereinigungsprozesse werden beschleunigt.

Die Bankenwelt spricht lieber von einer neuen Qualität der Zusammenarbeit. Sie reagiert damit konsequent und kaufmännisch rational auf einen beträchtlichen Margendruck und höhere Kreditausfälle. Kosten- und Risikomanagement haben nun auch im Bankensektor Konjunktur. Geschäftsfelder werden neu abgesteckt, Prozesse werden nach Möglichkeit standardisiert, die Bepreisung orientiert sich stärker an Aufwendungen und Ausfallwahrscheinlichkeiten (siehe auch die Analyse des Bankensektors von Prof. Rolfes, Seite 14). Diese Entwicklung wird durch die Vorbereitungen auf neue aufsichtsrechtliche Normierungen (Basel II) verstärkt.

Zur Erinnerung: Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht arbeitet seit 1999 an neuen, weltweit gültigen Spielregeln. Im Fokus stehen u. a. die Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute. Zukünftig soll eine bonitätsorientierte an die Stelle einer pauschalen Eigenkapitalunterlegung treten.

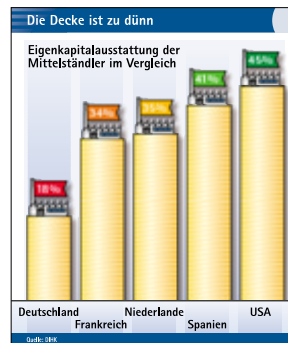
Mit der Vorlage des dritten Konsultationspapiers vor wenigen Wochen bleibt er bei seiner im letzten Jahr abgesteckten Linie, den Besonderheiten des Mittelstandes in Deutschland stärker Rechnung zu tragen. Es wird erhebliche Abschlüsse bei der Eigenkapitalunterlegung von Krediten an kleine und mittlere Unternehmen geben. Ihnen droht deshalb unmittelbar aus dem Baseler Regelwerk wohl kein Ungemach. Allerdings besteht zur Entzerrung kein Anlass. Immerhin hat die Zuordnung von Ausfallwahrscheinlichkeiten nicht nur für die zukünftige Eigenkapitalunterlegung von Banken Bedeutung. Sie ist schon heute ein wichtiger Parameter bei der Preisbildung im Kreditgeschäft. Deshalb sind alle Unternehmen gut beraten, dem Bonitätsmanagement höchste Priorität einzuräumen und sich vor allem um eines zu kümmern – um ihr Rating.

„Schulnoten“ für Unternehmen

Ratings werden die zentralen Dreh- und Angelpunkte bei der Kreditvergabe. Sie sind so etwas wie „Schulnoten“ für Unter-

nehmen und treffen Aussagen über seine Bonität und Zukunftsfähigkeit.

Alle Kreditinstitute haben erhebliche Mittel in den Ausbau ihrer – von Bankengruppe zu Bankengruppe durchaus unterschiedlichen – Ratingssysteme und in die Schulung ihrer Mitarbeiter investiert. Sie werden in den nächsten Monaten nach den größeren auch mit kleineren Kreditnehmern Ratinggespräche führen, um zu einer ersten Einordnung ihres gesamten Kredit-Portfolios kommen zu können.



Ordentliche Ratingnoten bringen ab sofort einen Unternehmen messbare Vorteile bei den Kreditkonditionen, später möglicherweise auch in anderen Bereichen des Geschäftslebens. Unternehmen mit einer soliden wirtschaftlichen Basis, einer überzeugenden Perspektive, zeitgenäher betriebswirtschaftlichen Rüstzeug und einer offensiven Informationspolitik haben gute Chancen auf einen Platz in der Spitzengruppe.

In der neuen Ära der Unternehmensfinanzierung wird sich für den deutschen Mittelstand seine unzureichende Eigenkapitalausstattung als echte Achillesferse erweisen. Sie ist beim Rating ein Parameter mit sehr hohem Gewicht. Die meisten Mittelständler haben deshalb auch bei ansonsten

guter Performance derzeit keine Chance, in die besten Bonitätsklassen vorzustoßen. Dazu müsste das Eigenkapital aufgestockt werden, z.B. durch Einschluss eigener Mittel oder durch Herculeinahme weiterer Eigenkapitalgeber. Bei dieser gerade im Mittelstand nicht einfachen Herausforderung sind die Gesellschafter selbst gefragt.

Aber auch die Politik ist in der Pflicht. Wenn der Gesetzgeber im Zuge der Umsetzung von Basel II für die Finanzwelt den „gläsernen Mittelständler“ schafft, muss er ihm auch durch klare wirtschaftspolitische Weichenstellungen die Möglichkeit einräumen, auskömmliche Erträge zu erwirtschaften und ihm gleichzeitig steuerliche Anreize bieten, diese Erträge zu einem guten Teil im Unternehmen stehen zu lassen. Die IHK Nord Westfalen wird die Politik mit allem Nachdruck immer wieder daran erinnern, dass hier dringender Handlungsbedarf besteht, und sie wird bei der Erarbeitung von Vorschlägen ihre Unterstützung anbieten.

Sie wird außerdem ihre Informations- und Beratungsaktivitäten rund um das Thema Mittelstandsfinanzierung weiter ausbauen – sei es in Form von elektronischen und schriftlichen Handreichungen oder in Form von Schulungen, Workshops und Einzelberatungen. Besonders gefragt sind zur Zeit Hilfestellungen bei der Vorbereitung von Bankengesprächen und Hinweise auf alternative Finanzierungsformen.

Das Spektrum der Möglichkeiten jenseits von Langfristdarlehen, Betriebsmittel- und Kontokorrentkredit ist breit (siehe Seite 16/17). Für größere Unternehmen kommen die vielfältigen Instrumente des Kapitalmarktes hinzu. Für viele Unternehmen lohnt auch ein intensiver Blick auf öffentliche Förderprogramme

Allerdings gilt auch bei der Erschließung dieser möglichen neuen Geldquellen: Die Geldgeber müssen von einem Engagement erst überzeugt werden. Finanzschwache Unternehmen mit schlechten Zukunftsaussichten werden auch hier nur schwer fündig werden.

Wieland Pieper

Bankenkrise in Deutschland?

Ein Sektor im Umbruch

Deutschland in der Bankenkrise – Analogien zu japanischen Verhältnissen werden gezogen. Dieses Bild wird zurzeit europaweit in der Presse gezeichnet. Welches sind die Ursachen dieser Entwicklung, und wie sehen mögliche Auswege aus?

Es sind mehrere Faktoren, die maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung des Bankenmarktes haben. Eine dieser treibenden Kräfte ist die steigende Wettbewerbsintensität, die stark durch die so genannte „deconstruction“ bzw. das „Aufbrechen der Wertschöpfungskette“ bestimmt wird.

Hierunter versteht man das Eintreten neuer Mitbewerber in den Markt, die nur innerhalb einzelner Segmente der Wertschöpfungskette ihre Dienste anbieten. Als Spezialanbieter konzentrieren sie sich auf Kernkompetenzen und erreichen so eine hohe Wettbewerbsfähigkeit.

Die Finanzvertriebe MLP und AWD sind mittlerweile ernst zu nehmende Konkurrenten im Segment der vermögenden Privatkunden. Aber auch die großen Automobilkonzerne haben es in den letzten Jahren verstanden, ihr Finanzdienstleistungsangebot stark auszuweiten. Wurden ursprünglich nur Leasingverträge und Absatzfinanzierungen angeboten, so haben inzwischen eine Reihe von Instituten (Volkswagen

Bank, BMW Bank und DaimlerChrysler Bank) Vollbanklizenzen. Durch Konditionen, die in den Vergleichsübersichten der Finanzpresse Spitzenpositionen belegen, ist es ihnen gelungen, im Einlagenbereich weit überdurchschnittliche Zuwächse zu erreichen.

Aufgrund der veränderten Wettbewerbssituation verfallen die Margen. Daneben existieren noch weitere Gründe für den Ertragsrückgang. In der Vergangenheit haben Banken ca. 30 Prozent ihrer Einkünfte aus der Fristentransformation generiert, d. h., sie haben Geld kurzfristig hereingenommen und langfristig ausgeliehen, dies ist bei den niedrigen langfristigen Zinsen, die seit Ende der neunziger Jahre vorherrschen, aber nur noch eingeschränkt möglich, so dass das nicht unerhebliche Teil der Fristentransformationserträge weggefallen ist. Zusätzlich leiden die Provisionserträge unter der rückläufigen Börsenentwicklung.



Prof. Dr. Bernd Rolfes

des abschreiben. Während bei den deutschen Sparkassen allein im Jahr 2002 durchschnittlich 0,7 Prozent der Kredite abgeschrieben werden mussten, lag der Anteil im Vorjahr noch bei nur 0,5 Prozent.

Die meisten Institute versuchen, den Ertragsrückgang durch Kosteneinsparungen zu kompensieren. Dies soll unter anderem durch Fusionssynergien im Overheadbereich realisiert werden. So ist die Anzahl der Institute in den letzten fünf Jahren um ein Drittel auf 2365 zurückgegangen. Dieser Trend wird sich bis zum Ende des Jahrzehnts weiter fortsetzen, so dass bis zum Jahr 2010 wahrscheinlich weitere 1000 Institute fusionieren werden. Aber auch unabhängig von Fusionen versuchen die Banken, Personal- und Sachaufwendungen zu reduzieren. Zum Beispiel sank die Anzahl der Zweigstellen bei den vier deutschen Großbanken von 4257 im Jahr 1998 auf aktuell nur noch 2360.

Fraglich ist, ob allein Kostensenkungsprogramme die deutschen Kreditinstitute wieder zu rentablen Unternehmen machen. Vielmehr ist daneben auch eine Intensivierung des Vertriebs notwendig. Internationale Studien zeigen, dass deutsche Banken deutlich weniger Produkte pro Kunden verkaufen, als dies in anderen Ländern der Fall ist. Das Ergebnis ist eine unzureichende Ausschöpfung des vorhandenen Kundenpotenzials. So werden laut einer Studie des zeb/ durchschnittlich nur 50 Prozent der erzielbaren Erträge aus einer Kundenbeziehung erwirtschaftet.

Eine klare Geschäftsstrategie, die über einen längeren Zeitraum verfolgt wird, mit entsprechender Kundenfokussierung und optimalen Geschäftsprozessen würde es sicherlich allen Instituten ermöglichen, dauerhaft die Renditen zu erwirtschaften, die für einen gesunden Bankensektor erforderlich sind.

Prof. Dr. Bernd Rolfes von zeb/
rolfes.schierenbeck.associates
Dekan der Fakultät Wirtschaftswissenschaften
der Universität Duisburg-Essen



Neben der verschlechterten Ertragsituation belasten zudem die durch die lähmende Konjunktur gestiegenen Risikokosten die Kreditinstitute. Sie müssen vermehrt Teile ihres Forderungsbestan-

Banken stehen zum Mittelstand

Schotten nicht dicht gemacht

Von wegen Kreditklemme! Die Banken seien nicht knauseriger geworden, sondern die Mittelständler investitionsmüder, sagen Klaus Marciak von der Sparkasse Gelsenkirchen und Ulrich Bothe von der Commerzbank Münster.

Die Sparkasse werde auch in wirtschaftlich schlechten Zeiten dem Mittelstand zur Seite stehen, verspricht Vorstandsvorsitzender Marciak und versichert, dass sich das Kreditvolumen des Gelsenkirchener Institutes in den vergangenen Jahren stetig gesteigert habe. Schließlich sei die „regionale Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen“ wesentlicher Gegenstand der Sparkassenphilosophie.

Kreditoffensive

Kaum anders klingt das Bekenntnis zur Mittelstandsförderung von der Commerzbank, die ihr Firmenkundengeschäft auf Unternehmen zwischen 2,5 und 250 Millionen Euro konzentriert. „In den letzten fünf Jahren haben wir die Ausleihungen an unsere Kernzielgruppe um stattliche 37 Prozent gesteigert“, spricht Commerzbank-Direktor Ulrich Bothe aus Münster von einem großen Engagement seines Institutes. Der leichte Rückgang 2002 erkläre sich aus der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage. Mit der im März gestarteten Kreditoffensive, in der in einer ersten Tranche eine zu-

sätzliche Milliarde Euro an Krediten für den deutschen Mittelstand zur Verfügung gestellt wurde, habe die Commerzbank darum ein Zeichen gesetzt.

Messlatte nicht höher gelegt

Ist es also ein Wahrnehmungsproblem, wenn Mittelständler über eine zunehmend restriktive Kreditvergabepolitik ihrer Hausbanken schimpfen? „Die Vergabekriterien der Sparkasse haben sich in den letzten Jahren nicht verändert“, wehrt sich Klaus Marciak unmissverständlich gegen den Vorwurf, die Banken hätten die Messlatte vor dem Hintergrund von Basel II immer höher gelegt. Im Unterschied zum bisherigen Vorgehen erfolge lediglich eine systematisierte Aufbereitung von wirtschaftlichen Kennzahlen und Unternehmens einschätzungen, die schließlich in einer Reizeitung münde. Auch Kollege Bothe weist den Vorwurf der Angebotsverknappung deutlich zurück. Das Problem liege eher auf der Nachfrage-Seite. Bothe: „Trotz der sehr niedrigen Zinsen hat sich die Investitionsbereitschaft des Mittelstandes innerhalb der letzten beiden Jahre halbiert. In der derzeitigen Lage scheuen viele Unternehmen Investitionen.“

Achillesferse Eigenkapitalquote

Es könne also keine Rede davon sein, dass Banken generell die Schotten dicht machten, so Bothe und Marciak unisono. „Tatsache ist aber, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse vieler Unternehmen verschlechtert haben – eine Entwicklung, die sich in der stetig steigenden Zahl von Insolvenzen widerspiegelt“, nennt Marciak das Problem. Mit Sorge blicken die Bank-

Klaus Marciak, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Gelsenkirchen

„Wie auch bisher werden die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens sowie die Unternehmensperson im Vordergrund stehen. Die Ratingnote wird ein, aber nicht zwangsläufig das ausschlaggebende Kriterium für die Kreditvergabe sein.“



auf die Eigenkapitalquote. „Die unzureichende Eigenkapitalausstattung ist die Achillesferse des deutschen Mittelstandes“, sagt Bothe und fordert die Korrektur einer Steuerpolitik, die Fremdkapitalaufnahmen zu Lasten der Gewinneinbehaltung begünstigt. Kritisch geht Bothe auch mit der eigenen Branche um: „In Deutschland haben Firmen aufgrund des intensiven, von Verzerrungen nicht ganz freien Wettbewerbs oftmals zu leicht Kredite erhalten, was die Eigenkapitalbasis zusätzlich geschwächt hat.“ Aber auch die Unternehmen selbst müssen aktiv dafür sorgen, ihre Eigenkapitalquote zu verbessern, ergänzt Marciak. Dabei gehe es heute nicht mehr nur um Kostenreduzierung und Umsatzsteigerung. Neue Formen der Mittelstandsfinanzierung wie Leasing oder Beteiligungen Dritter seien geeignete Instrumente, die Bonität von Betrieben zu verbessern.

Viele schlecht vorbereitet

Nur: Viele Unternehmen sind nach Ansicht von Bothe und Marciak schlecht darauf vorbereitet, in schlechten Zeiten eine Finanzkrise zu überstehen oder zu vermeiden. „Viele fehlt ein zeitgemäßes Controlling- und Planungssystem“, kritisiert Bothe. Eine Menge Insolvenzen hätten durch ein effektives Früherkennungssystem abgewendet werden können. Die Verbesserung der Daten- und Informationssysteme sei schließlich auch die Voraussetzung für ein gutes Rating in Hinblick auf Basel II.

Titelthema

Viele Geldtöpfe

Alternativen zum klassischen Kredit der Hausbank gefällig? – Die gibt es (und auch nicht erst seit Basel II), allerdings eignet sich nicht jede für jedes Unternehmen und zu jedem Anlass.

Fremdkapital

Schuldenscheindarlehen

Dabei platziert eine Bank im Auftrag des Kreditnehmers eine „Mini-Anleihe“ am Kapitalmarkt bei institutionellen Anbietern. Das Unternehmen muss auch hier ein gutes Rating aufweisen können, bevor die Bank tätig wird, vermeidet aber das Risiko, dass ihm bei „Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Darlehensnehmers“ der Kredit von der Hausbank gekündigt wird, wie es in vielen Kreditverträgen steht. Schuldenscheindarlehen eignen sich erst für Volumina ab zehn Millionen Euro.

Factoring

Das Unternehmen verkauft seine Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft, reduziert damit den Verwaltungsaufwand für das Debitorenmanagement und trägt für die verkauften Forderungen nicht mehr das

Risiko des Forderungsausfalls. Es bekommt dafür mindestens 80 Prozent der Gesamtsumme sofort ausgezahlt. Die zusätzlichen Finanzierungs- und Handlungsfreiräume werden z.B. zur Wachstumsfinanzierung, Zahlung unter Skontoausnutzung oder zur Einräumung längerer Zahlungsziele eingesetzt. Werberichtigungen und Abschreibungen gibt es nicht mehr. Das bilanzielle Eigenkapital erhöht sich durch den Forderungsverkauf. Die für das Unternehmensrating wichtige Kennziffer „Eigenkapitalquote“ verbessert sich deutlich. Gegenüber Finanzierungsgebern, Lieferanten und Abnehmern steigt die Bonität und die Markt-reputation. Seit kurzem wird dieses Instrument auch für kleinere Volumen ab ca. 250.000 Euro Umsatz angeboten.

Leasing

Ein Liquiditätsverbesserndes Instrument für jedermann ist das Leasing. Dabei werden

„Kein betriebswirtschaftlich vertretbares Vorhaben soll nur an fehlenden Sicherheiten scheitern“ ...

sagt Hans Herbert Strombeck, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW. Rund 4500 kleine und mittlere Unternehmen in NRW beanspruchen derzeit Bürgschaften in Höhe von über 550 Millionen Euro. Mittlerweile nimmt die Bürgschaftsbank Anträge bis zu 125.000 Euro auch direkt und ohne Umweg über die Hausbank an. www.bb-nrw.de

Autos, Computer, Produktionsmaschinen gemietet statt gekauft. Die Leasing-Gesellschaft finanziert fast immer 100 Prozent der Anschaffungskosten. Gleichbleibende Raten sorgen für eine sichere Kalkulation der Kosten über einen festgelegten Zeitraum. Oft vermarktet das Leasing-Unternehmen auch die Restwerte. Der Leasingnehmer bleibt dabei flexibel.

Mezzanine

Zwischen Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen stehen die Mezzanine-Instrumente (mezzanine [italienisch] = Zwischengeschoss). Sie eignen sich für diejenigen, der keine ausreichenden Sicherheiten mehr hat für Fremdkapital, aber seine Kapitalgeber dennoch nicht zu Mitglütern werden lassen will. Diese Finanzierungsinstrumente werden zukünftig an Bedeutung gewinnen so vermutet Volker Deibert von Venture Capital Magazin.

Nachrangdarlehen

Das ist nichts anderes als ein handelsüblicher Kredit, aber ohne die ansonsten fälligen Sicherheiten. Den ungesicherten Kredit bezahlt der Kreditnehmer mit einem erheblich höheren Zins. Je schlechter die Bonität eines Unternehmens ist, desto größer fällt der (Zins-)Unterschied zwischen besicherten und unbesicherten Darlehen aus. Nachrangdarlehen können für die sonstigen Kredite zu einer besseren Ratingeinschätzung und darüber wieder zu besseren

Zinskonditionen führen. Dieses Finanzierungsinstrument kommt schon ab ca. 100.000 Euro in Betracht.

Stille Beteiligung

Stille Teilhaber geben Geld und bekommen dafür neben den Zinsen üblicherweise auch eine Gewinnbeteiligung. In der typischen Ausgestaltung entsprechen stille Beteiligungen dem Nachrangdarlehen, begründen jedoch eine gesonderte Rechnungslegung.

Es gibt auch rechtliche Ausgestaltungen, bei denen der stille Teilhaber Mitglütemer wird und damit auch an den anfallenden Verlusten beteiligt wird. Stille Beteiligungen erwerben private Adressen, aber auch einige öffentliche Träger. Geeignet ab ca. 100.000 Euro.

Eigenkapital

Business Angels

Erfahrene Geschäftsleute – meist schon im Ruhestand, manchmal aber auch noch selber als Unternehmenslenker tätig – unterstützen Existenzgründer mit ihrem privaten Kapital und mit all ihrem Wissen. Viele dieser Business Angels genießen dabei nicht nur die Aussicht auf Rendite, sondern auch die Erfahrung, noch einmal einem Unternehmen auf die Beine zu helfen. Passende Partner findet man am besten bei regionalen Netzwerken wie der IHK.

Venture Capital

Risikokapital geben meist die Töchter großer Banken oder sonstiger Konzerne, manchmal auch private VC-Gesellschaften. Sie finanzieren Existenzgründungen oder Wachstumsinvestitionen von Start-ups. Dafür müssen Geschäftsmodell und Renditeaussichten stimmen – besonders erstes wird von den VC-Gesellschaften wieder strenger geprüft, seitdem viele Verluste erlitten haben beim Platzen der Blase am Neuen Markt. Neben dem benötigten Kapital bekommt das Unternehmen hier auch beratende Unterstützung. Für junge Unternehmen sind auch kleine Investitionssummen erhältlich. Spätphasenfinanzierer fangen selten unter einer Million Euro an. Venture-Capital-Finanzierer verkaufen ihre Anteile in der Regel nach einigen Jahren an andere Unternehmen oder – falls das finanzierte Unternehmen inzwischen börsennotiert ist – an der Börse.

Private Equity

Ähnlich wie beim Venture-Capital finanzieren Private-Equity-Gesellschaften. Allerdings bringen sie das Geld bei anderen Kapitalgebern ein, z.B. über eigens aufgelegte Fonds. Eignet sich erst für größere Volumina (ab 5 Mio. Euro) und für etablierte Unternehmen. Die Renditeziele sind hier besonders hoch und die Prüfung penibel.

Private Placement

Der Börsengang ist zu aufwändig, aber es gibt genügend vermögende Personen, die an das Unternehmen glauben? – Dann kann eine Aktiengesellschaft ihre Aktien auch außerhalb der Börse platzieren, z.B.

bei Familienmitgliedern, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern. Damit kann man zumindest die Kosten für einen Börsengang einschließlich Vorbereitung durch die Bank, Road Show, Medienpräsenz etc. einsparen.

– haa –

Informationen:

Ausführlichere Informationen zu den einzelnen Instrumenten in der Sonderausgabe „Mittelstandsfinanzierung“ des VentureCapitalMagazins, April 2003, www.goingpublic.de

Internetlinks

Die Ratingampel:

<http://www.ratingampel.de> Mit der RATINGAMPel können Sie prüfen, ob Sie und Ihr Unternehmen auf ein Rating-Verfahren ausreichend vorbereitet sind. Deutsche Bundesbank: <http://www.bundesbank.de> Informationen zu den neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarungen.

Factoring:

- ▶ Deutscher Factoring-Verband e.V. <http://www.factoring.de> Aktuelle Informationen zur Factoringbranche in Deutschland
- ▶ TEBA Kreditbank GmbH & Co KG: <http://www.teba-kreditbank.de> Für mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz bis zu 2,5 Mio. Euro p.a. Weitere Informationen: Telefon (023 89) 80 11, Telefax (023 89) 30 71
- ▶ Crefo Factoring, <http://www.crefo-factoring.de>, Für Mittelständler in Westfalen mit einem Umsatz von 0,25 bis 3 Mio. Euro p.a. Weitere Informationen: Telefon (02 51) 162 86-250, Telefax (02 51) 162 86-251.
- ▶ www.bundesverband-factoring.de (Bundesverband Factoring für den Mittelstand)

Leasing:

- ▶ Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. <http://www.bdl-leasing-verband.de>

Venture Capital:

- ▶ Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND): <http://www.business-angels.de> BAND hat das Ziel, die Business Angels Kultur in Deutschland zu fördern und einen Beitrag zur Neuen Kultur der Selbständigkeit zu leisten. www.baar-ev.de (Business Angels Ruhr)
- ▶ WIN NRW <http://www.win-nrw.de> Wagniskapital für innovative Unternehmen.
- ▶ IHK Expertenkreis Innovationsfinanzierung, Wieland Pieper, Telefon (02 51) 707-223, Telefax (02 51) 707-324, E-Mail: pieper@ihk-nordwestfalen.de
- ▶ www.bvk-ev.de (Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften).

Öffentliche

Finanzierungshilfen:

- ▶ Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi) <http://www.bmw.de>
- ▶ Förderdatenbank, Online-Akademie, umfangreiches Down-Load-Angebot INVESTITIONS-BANK NRW <http://www.ihnrv.de>, Informationen zur Landesförderprogrammen, aktuelle Fördermittelkonditionen

Oder einfach:

http://www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzierung mit weiterführenden Links



Ludger Bottermann, WGZ Venture-Capital GmbH, Münster



Kunden besonderen Wert auf eine zufriedenstellende Bonität. Nicht klein, clever und kaputt“, sondern klein, clever und kerngesund“, das sind Unternehmen, die für die Finanzierungsalternative Factoring geeignet sind.“

Klaus A. Torner, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH in Münster.

„Viele denken immer noch, ein Unternehmen, das seine Forderungen verkauft, stünde doch kurz vor der Pleite. Das Gegenteil ist richtig, denn wir legen bei unseren

Praxisbeispiel Unternehmensfinanzierung

Nerven bewahren

Wie ein gesundes Unternehmen in die Finanzkrise gerät und sie bewältigt. Ein anonymisiertes Beispiel aus der Praxis von Unternehmensberater Dr. Carsten Borchert.

Typisch am Standort D: Weil sich der Firmengründer nach einem erfüllten Unternehmerleben aus der Firma verabschieden will und kein Junior parat steht, tritt sein Geschäftsführer an, um ihn zu beerben. „Halb Management buy-out, halb Existenzgründung“, charakterisiert Unternehmensberater Dr. Carsten Borchert aus Münster das Projekt und gibt sich sechs Monate Zeit, den Großhandelsbetrieb neu zu strukturieren und auf solide finanzielle Füße zu stellen. „Die Firma ist schließlich im Kern gesund“, weiß Carsten Borchert. Aus dem halben Jahr werden schließlich 15 Monate, in denen das Überleben des Unternehmens und der Erhalt vieler Arbeitsplätze ständig auf dem Spiel stehen.

Neu aufstellen

Die unendliche Geschichte beginnt mit einer Potenzialanalyse durch Borcherts Beraterteam. Die Ergebnisse machen Mut. Entdeckt wird eine solide Grundsubstanz und jede Menge verschüttete Möglichkeiten. Wenn diese genutzt werden, so Carsten Borcherts Rat an den Unternehmer in Warteschleife, dann sei der Betrieb fit für die Zukunft. Auf 800.000 Euro schätzt er den Finanzierungsbedarf, um das Unternehmen „neu aufzustellen“, wie es im Beraterdeutsch heißt. Das Geld sollen Banken geben. Eine klassische Finanzierung mit guten Chancen, denn die Eigenkapitaldecke liegt mit 20 Prozent über dem Durchschnitt der Branche.

Messlatte immer höher

Besonderes Problem: Das Unternehmen befindet sich auf der Suche nach einer neuen Hausbank, weil es in die sehr spezielle Kundenstruktur der alten schon lange nicht mehr reinpasst. Interessierte Banken aus der Region mit Erfahrung bei Mittelstandsfinanzierungen stehen zwar sofort in den Startlöchern, doch die Gespräche ziehen



Bekennender Anhänger von Basel II; Unternehmensberater Dr. Carsten Borchert.

sich hin. Was am Anfang ganz einfach erschien, wird jetzt als Risikogeschäft eingestuft. Die Banken legen die Messlatte immer höher. Die Sicherheiten aus dem gewerblichen Vermögen reichen nicht aus. Die Sicherheitenlücke wollen die zur Verfügung stehenden Bürgschaftsinstitutionen nicht schließen. Die Banken verlangen zusätzlich, dass der künftige Unternehmer über die selbstschuldnerische Haftung hinaus mit nicht unwesentlichen Teilen des Privatvermögens haftet. Doch auch jetzt können die Banken die Finanzierung nicht bewerkstelligen.

Lösung: Umsatzzvorfianzierung

Doch Carsten Borchert gibt nicht auf – und der Kunde behält die Nerven. Eine Lösung muss aber nach den zetaubenden Verhandlungen jetzt ganz schnell kommen. Denn mit den Verbindlichkeiten wächst die Ungeduld des Hauptlieferanten. Dr. Borchert holt einen befreundeten Kooperationspartner ins Boot und präsentiert ein ganz neues Finanzierungsmodell. Umsatzzvorfianzierung heißt es und ist praktisch eine weiche Form des Factoring. Der Unterschied: Forderungen aus Rechnungen werden nicht an Dritte unwiderruflich verkauft, sondern still abgetreten. Von zahlenden Debitoren bleibt diese Art der Finanzierung unbemerkt. Auf anderer Ebene, zwischen Unternehmer und Bank, gibt es einen psychologischen Vorteil: Die Zahlungsströme bleiben für beide Seiten transparent und werden von neutraler Seite kontrolliert.

Mit der IHK zur richtigen Finanzierung

Die richtige Finanzierung zaubert niemand aus dem Zylinder. Der Finanzierungsanlass, das Unternehmen selbst, die Branche, die Unternehmerpersönlichkeit, das Investitionsvolumen und nicht zuletzt die persönlichen Ziele des Unternehmers bestimmen, welches Finanzierungsinstrument geeignet ist. Die IHK Nord Westfalen bietet eine persönliche Beratung und Informationsveranstaltungen.

Der Weg zu mehr Liquidität:

18. Juli 2003 von 14.00 Uhr bis 16.00 Uhr; Ort: IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, Anmeldung: Daniela Beese: (02 51) 707-221, beese@ihk-nordwestfalen.de. Weitere Informationen: http://www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzierung

KICK – Die Kontaktbörse für Ideen, Chancen & Kapital

Die nächste Veranstaltung findet am Donnerstag, 27. November 2003, in der IHK Nord Westfalen in Münster statt. Weitere Informationen: <http://www.ihk-nordwestfalen.de/kick>

Ansprechpartner

Münster:
Arnold Isken
Telefon (02 51) 707-219, Fax 707-324
isken@ihk-nordwestfalen.de

Michael Meese
Telefon (02 51) 707-226, Fax 707-324
meese@ihk-nordwestfalen.de

Theo Westerschulte
Telefon (02 51) 707-320, Fax 707-324
westerschulte@ihk-nordwestfalen.de

Gelsenkirchen:
Michaela Ehm
Telefon (02 09) 388-416, Fax 388-101
ehm@ihk-nordwestfalen.de

Klemens Hütter
Telefon (02 09) 388-103, Fax 388-101
huetter@ihk-nordwestfalen.de

Bocholt:
Reinhard Schulten
Telefon (028 71) 99 03-13, Fax 99 03-30
schulten@ihk-nordwestfalen.de

Ertragsplanung reicht nicht

Ende gut, alles gut. „Der Betrieb ist inzwischen auf einem guten Weg“, versichert Carsten Borchert. Der Erfolg stand lange auf des Messers Schneide und sei nur deshalb möglich geworden, weil das Unternehmen über ein gutes finanzielles Polster verfügte, der Hauptlieferant großes Vertrauen hatte und der Unternehmer Nerven bewahrte. Die zaudernden Banken sind also Schuld an der Krise? „Nein!“ Carsten Borchert ist weit davon entfernt, den Schwarzen Peter in diese Richtung zu schieben. „Das Drama ist vielmehr ein Lehrstück für den Wandel in der Mittelstandsfinanzierung“, sagt der Unternehmensberater. Kreditlinien würden heute nicht mehr ungeprüft am Stammtisch festgelegt. „Die Konzepte müssen auch die drei bis fünf nachgeschalteten Prüfungen in der Bank überzeugen“, so Dr. Borchert. Eine einfache Ertragsplanung reiche dazu kaum noch aus. Und Unternehmen, die sich darauf nicht rechtzeitig einstellen, werden Probleme bekommen, in Zukunft flüssig zu bleiben. Aus diesem Grund ist Carsten Borchert ein Anhänger von Basel II. „Die neuen Spielregeln für die Unternehmensfinanzierung versperren nicht den Weg zu Krediten“, prophezeit er. Sie werden Unternehmen, die ihre Strategie und Prozesse gezielt auf den Prüfstand stellen, Türen öffnen.

– bs –

FuB

Netzwerk und Berufsverband

Unternehmensberatung und Unternehmensberatung sind nicht immer dasselbe. Spezifische Probleme brauchen spezialisierte Experten. Im Forum unabhängiger Berater e.V. (FuB) haben sich im IHK-Bezirk Nord Westfalen rund 20 Fachleute unterschiedlicher Richtungen zusammengeschlossen, um unter einem einheitlichen Qualitätsstandard Beratungsleistungen anzubieten. Der FuB ist Berufsverband und gleichzeitig Netzwerk für Kooperationen, Erfahrungsaustausch und Weiterbildung.

Mehr Informationen: FuB, Bahnhofstraße 5, 48143 Münster, Telefon (02 51) 48 88-279, E-Mail: info@fub-online.de, Internet www.fub-online.de.

Neue Wege

Förderschwerpunkte der neuen Mittelstandsbank

Ausgelöst durch tiefgreifende Veränderungen auf den nationalen und internationalen Finanzmärkten befindet sich die Finanzierungslandschaft in Deutschland gegenwärtig in einem grundlegenden Wandlungsprozess.



Dr. Norbert Irsch

Die Mittelstandsförderung steht vor neuen, großen Herausforderungen. Wir können bereits heute beobachten, dass die Bedeutung des klassischen Förderinstrumentariums, der langfristige zinsgünstige Investitionskredit, abgenommen hat, auch wenn er weiterhin eine wichtige Rolle in der Unternehmensfinanzierung spielen wird. Es werden daneben aber neue und innovative Finanzierungsinstrumente das bestehende Förderinstrumentarium ergänzen müssen, um auch weiterhin ein ausreichendes Finanzierungsangebot für mittelständische Unternehmen zu vertretbaren Konditionen gewährleisten zu können. Die KfW hat hierzu in den zurückliegenden zwei Jahren eine Reihe von innovativen Finanzierungsinstrumenten entwickelt und viele davon bereits erfolgreich am Markt eingeführt. Die wichtigsten neuen Ansätze betreffen die folgenden Bereiche und Instrumente:

- Die Gewährung von Globaldarlehen zur günstigen Refinanzierung von Mittelstandskrediten. Banken und Sparkassen transformieren diese in maßgeschneiderte Einzelkredite und geben die günstigen Einstandskonditionen an die Unternehmen weiter.
- Die Stärkung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen. Die neue Mittelstandsbank wird ihr Angebot im Bereich der Eigenkapital- und Mezzaninfinanzierungen erheblich ausbauen. Gemeinsam mit Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, Landesförderinstituten und ausgewählten VC-Gesellschaften haben wir hierzu bereits innovative Lösungen entwickelt.
- Der weitere Ausbau von sog. Kreditverbrieferungen. Dabei kauft die KfW Mittel-

standskredite oder deren Risiken in größeren Portfolios an, bündelt sie in einem Pool und platziert diese am Kapitalmarkt. Auf diese Weise erhalten die Kreditinstitute neuen Spielraum in der Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen. Im Rahmen der „True Sale Initiative“ leistet die KfW – unter Beteiligung aller großen deutschen Institute und Institutsgruppen – einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung dieses Marktes und eröffnet auch kleineren und regional operierenden Banken die Möglichkeit zur Teilnahme am Verbriefungsmarkt.

- Die Senkung der Transaktionskosten, die bei kleinen Engagements einen Großteil der gesamten Kreditkosten ausmachen.

Staatsbank statt Kreditklemme?

Hanspeter Georgi, Wirtschaftsminister des Saarlandes, behauptete jüngst in der FAZ: „Wegen deutlich erhöhter Auflagen ist die Kreditwirtschaft nicht mehr in der Lage, Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern sinnvoll zu bedienen“. Georgi, ehemaliger Hauptgeschäftsführer der IHK Saarland, gründete daher eigens die Saarländische Investitionskreditbank AG. Existenzgründer erhalten hier binnen drei Tagen eine Antwort auf ihren Kreditantrag. Aber auch Georgi sieht das vorrangige Problem bei der Eigenkapitalchwäche. Sein Vorschlag: Betriebe sollten von der Körperschaftsteuer auf einbehaltene Gewinne befreit werden, solange ihre Eigenkapitalquote unter 25 Prozent liegt.

Niedrige Bearbeitungskosten und schlanke Abwicklungsverfahren erhöhen die Durchleitungsbereitschaft der Kreditinstitute. Durch Bündelung und Zentralisierung der Arbeitsvorgänge lassen sich weitere bedeutende Einsparungen realisieren, die wir gemeinsam mit kooperationsbereiten Partnern umsetzen werden.

Erstmalig ist in diesem Programm in den jeweiligen Zinssätzen eine marktmäßige ratingbasierte Risikoprämie eingepreist worden. Das Programm Kapital für Arbeit markiert somit den Einstieg in das System risikoadjustierter Margen beim Förderkredit. In Zukunft werden Unternehmen guter Bonität einen geringeren Zinssatz zahlen als Unternehmen mit schlechterer Bonität. Aber auch die Unternehmen mit schlechter Bonität profitieren von diesem Ansatz, da sie andernfalls gar keine Kredite mehr erhalten würden.

Im Zuge der beschlossenen Fusion von KfW und Deutscher Ausgleichsbank werden die gewerblichen Förderprogramme für kleine und mittlere Unternehmen sowie die Programme zur Existenzgründungsförderung zukünftig unter dem Dach der neuen Mittelstandsbank angeboten. Die Stärkung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen und der weitere Ausbau der Beteiligungsförderung werden hierbei die Schwerpunkte der künftigen Förderung bilden. Daneben wird aber auch der klassische langfristige Förderkredit zur Investitionsfinanzierung weiterhin seinen Platz haben.

Dr. Norbert Irsch
Chefvolkswirt KfW Bankengruppe
www.kfw.de

Mit freundlicher Unterstützung der Firma Thies GmbH & Co. KG, Geseßfeld



“Suche Auszubildenden für Auftragseingang ab 2006!”

Damit aus Ihrer Lehrstelle keine [Leerstelle] wird!

Schaffen Sie jetzt Ausbildungsplätze, damit Sie auch zukünftig genügend qualifizierte Mitarbeiter haben. Einfach anrufen unter 0251 707-282 oder 0209 388-408 oder selbst eintragen in der Lehrstellenbörse unter www.ihk-nordwestfalen.de



IHK Nord Westfalen

Wir machen uns stark für Ihren Erfolg.

Merkblatt

Lkw-Maut

Da die Lkw-Maut zum 31. August 2003 kommt, müssen Unternehmen die betriebswirtschaftlichen Konsequenzen ziehen und die Mautkosten in ihren Kalkulationen berücksichtigen. Im Verlag des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. ist das Merkblatt „Die neue Lkw-Maut in Deutschland“ erschienen, das über die wichtigsten Aspekte der Maut informiert. Bestellung im Internet unter:

www.rkw.de/publikationen/1464.html oder über den Buchhandel.



Fotos: Siegrid Bortman

„Ist Qualitätsdenken angeboren?“ ...

„Ist Qualitätsdenken angeboren?“, so lautete die Eingangsfrage der Informationsveranstaltung des DGQ-Regionalkreises Münsterland am 22. Mai im Hause der IHK Nord Westfalen. IHK-Referent Christian Seega freute sich mit den Referenten Wilfried Thomas, Wirtschaftspsychologe, Münster, und Jörg Brune, Qualitätsmanager, canda international OHG, Mettingen (v.r.n.l.), über die interessierte Zuhörerschaft von über 40 Teilnehmern. In aufgelockelter Weise gaben die Referenten Aufschluss darüber, welcher Zusammenhang zwischen Qualitätsbewusstsein als Persönlichkeitsmerkmal und der persönlichen Eignung zur Führung und Leitung eines QM-Systems besteht.

Existenzgründer

Praktische Steuertipps

Der erste Kontakt zum Finanzamt ist für die Jungunternehmer meist von Unsicherheiten geprägt. Wie fülle ich eine Umsatzsteuer-Voranmeldung aus? Welche Aufzeichnungspflichten habe ich? Wie läuft das Lohnsteueranmeldeverfahren? Diese und viele weitere typische Fragen von Jungunternehmern beantwortete Luzia Lewe-Dübel vom Finanzamt Coesfeld bei der ersten Gemeinschaftsveranstaltung mit der IHK Nord Westfalen in der Stadthalle in Coesfeld. In offener Workshop-Atmosphäre bestand ausreichend Gelegenheit für praxisnahe Fragen der Jungunternehmer und detaillierte Antworten der Steuerexperten.

Den Teilnehmern wurden das „Fachchinesisch“ und die ungewohnten Formulare erläutert. Insbesondere aber sind die Berührungspunkte abgebaut worden. Infos zu weiteren Veranstaltungen unter: www.ihk-nordwestfalen.de/existenzgruendung

+++ Gefahrgut +++

Änderungen für Feuerlöcher

Der Bundesrat hat am 11. April 2003 der Verlängerung der Prüfrisik für Feuerlöcher von bisher einem Jahr auf nunmehr zwei Jahre zugestimmt. Die Prüfrisik ist Bestandteil der GGVSE (Anlage 2 zur GGVSE unter b), die mit der Zweiten Verordnung zur Änderung gefahrgutrechtlicher Verordnungen, veröffentlicht im BGBl. Teil I vom 5. Mai 2003, in Kraft gesetzt wurde. Die Verlängerung des Prüfintervalls wird mit den Erkenntnissen von zwei internationalen Arbeitsgruppen der ECE WP 15 begründet.

Der Abschnitt 8.1.4 – Feuerlöschausrüstung – ist mit Inkraftsetzung der 16. ADR-Änderungsverordnung geändert worden. Die Änderung bezieht sich u.a. auf das vorgeschriebene Mindestfahrgutvermögen der Feuerlöschgeräte. Abhängig vom zulässigen Gesamtgewicht des Fahrguts sind Löschmittel bis zu 12 kg vorgeschrieben. Weiterhin muss dieses Löschmittel der Norm EN 3 entsprechen.

Unterabschnitt 1.6.5.6 sieht für Abschnitt 8.1.4 eine Übergangsregelung bis zum 31. Dezember 2007 vor. Die Formulierung der Übergangsregelung hat einige Fragen aufgeworfen.

So wurde z.B. kontrovers diskutiert, ob die Übergangsregelung sich auf den gesamten Abschnitt 8.1.4 oder nur auf Teile bezieht bzw. ob diese Regelung auch für nach dem 1. Januar 2003 zugelassene Fahrzeuge Anwendung findet. In der Sitzung der WP 15 vom 19.–23. Mai 2003 wurde dieses Thema noch einmal aufgegriffen. Es wurde bestätigt, dass die Übergangsregelung für alle Fahrzeuge, unabhängig vom Datum ihrer Zulassung, angewandt werden kann. Das bedeutet, dass die bis zum 31. Dezember 2002 geltenden Vorschriften Anwendung finden können und die Ausstattung mit einem 2-kg- und 6-kg-Feuerlöcher für kennzeichnungspflichtige Fahrzeuge ausreichend ist. Ein Hinweis hierzu wird in die RSE aufgenommen.

Fahrzeuge bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht müssen gem. ADR bisher und auch zukünftig mit einem 2-kg-Feuerlöcher ausgerüstet sein. Die ausschließliche für die nationale Beförderung gefährlicher Güter geltende Ausnahme Nr. 26, die bei Beförderungen unter 1.1.3.6 komplett von der Mitnahme eines Feuerlöschers befreit, ist bis zum 31. Dezember 2003 befristet.

Gefährliche Güter

Alles was man wissen muss

Der Transport gefährlicher Güter auf der Straße, auf der Schiene, im See- und Binnenschiffsverkehr und im Luftverkehr wird durch verschiedene Rechtsvorschriften geregelt: Straße – GGVSE/ADR, Schiene – GGVSE/RID, Binnenschiff – GGVBinSch/ADN(R), Seeschiff – GGVSee/IMDG-Code, Luft – ICAO-TI (IAIATA-DGR) Infos unter: www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik im Bereich „Gefahrguttransport“

Gefahrgutfahrerschulung wird erweitert

Die WP 15 hat anlässlich ihrer letzten Sitzung (19.–23. Mai 2003) dem Wegfall der Begrenzung der Schulungspflicht (3,5-Tonnen-Regelung) gem. 8.2 ADR zugestimmt. Ab 1. Januar 2007 müssen alle Fahrzeugführer – unabhängig vom zulässigen Gesamtgewicht des Fahrzeugs, mit dem gefährliche Güter transportiert werden – eine Fahrzeugführerschulung absolvieren. Die Befreiungen auf Grund der Regelungen in 1.1.3.1, 1.1.3.6 sowie 3.4 ADR bleiben davon unberührt.

Interpretationsfähig

Änderung der Fortbildungsschulung

Der Wortlaut in Kapitel 8.2 ADR zu Umfang und Systematik der Fortbildungsschulung wird von den Industrie- und Handelskammern und dem Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (BMV/BW) unterschiedlich interpretiert. Die bisher in Deutschland durchgeführte „1-Tages-Fortbildungsschulung“ für alle Gefahrgutfahrer – unabhängig von den in der ADR-Bescheinigung ausgewiesenen Kurse – entspricht, so das BMV/BW, nicht mehr dem zurzeit geltenden ADR. Nach dem Wortlaut des z.z. geltenden ADR müsste die Fortbildungsschulung in einzelnen Kursen (wie in der Grundsicherung) mit jeweils acht Unterrichtseinheiten pro Kurs durchgeführt werden.

Zur Verringerung der Interpretationsmöglichkeiten hatte Deutschland für die Sitzung der WP 15 vom 19.–23. Mai 2003 einen Antrag vorgelegt, der zwei Optionen enthielt:

- einen favorisierten Vorschlag: Beibehaltung der bisherigen „1-Tages-Schulung“ bei Verkürzung des Schulungsintervalls auf drei Jahre und
 - einen Alternativvorschlag: Beibehaltung des bisherigen Schulungsintervalls von fünf Jahren bei zweitägiger Schulung.
- Die WP 15 hat über diesen Antrag mit folgendem Ergebnis entschieden:
- Die Geltungsdauer der ADR-Bescheinigung bleibt weiterhin bei fünf Jahren.
- Der Schulungsumfang wird auf zwei Tage festgelegt.

Inwieweit die Möglichkeit besteht, eine kurzbesogene Fortbildungsschulung durchzuführen, kann erst nach Vorliegen des Wortlautes der Entscheidung der WP 15 diskutiert werden. Auch das Inkraftsetzungsdatum (ob vor dem 1. Januar 2005) muss noch im Detail mit dem Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (BMV/BW) erörtert werden. Das BMV/BW bzw. die Länder haben zunächst einer Duldung des bisher durchgeführten Systems in der Fortbildungsschulung bis zum 30. Juni 2003 zugestimmt; eine Verlängerung bis zum 31. Dezember 2003 ist wahrscheinlich.

Resolution an Politik warnt vor fatalen Folgen

Abgabe zerstört duale Ausbildung

Gegen die Einführung einer Ausbildungsabgabe und für die beschleunigte Realisierung des Industriegebietes newPark macht sich die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen stark.

Einstimmig verabschiedeten die rund 80 Unternehmer auf ihrer Sitzung in Gelsenkirchen eine Resolution gegen die von SPD und Grünen angedrohte Ausbildungsabgabe. Hauptgrund für ihren Widerstand: Eine Ausbildungsabgabe zerstört das bewährte System der dualen Berufsausbildung, das Zusammenspiel zwischen betrieblicher und schulischer Ausbildung. „Das ist der Einstieg in die vollständige Verstaatlichung der Berufsausbildung“, betonte IHK-Präsident Hubert Ruthmann, der gemeinsam mit IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer schon im Vorfeld des SPD-Parteitag zur Agenda 2010 in einem Brief an alle Bundes- und Landtagsabgeordneten aus Nord-Westfalen die katastrophalen Konsequenzen einer Ausbildungsabgabe aufgezeigt hatte. Mit einer Ausbildungsabgabe gehe eine schleichende Aufhebung der gesellschaftspolitischen Ausbildungsverpflichtung der Wirtschaft einher, zu der sich die Vollversammlungsmitglieder nachdrücklich bekannten.

Teure Ausbildungsbürokratie

Die enge Verbindung von Bildungs- und Beschäftigungssystem, der besondere Vor-

teil der deutschen Berufsbildung, der als einziger Bildungsbereich noch international wettbewerbsfähig sei, werde aufgehoben, so Ruthmann. „Damit verliert Deutschland einen wichtigen Standortfaktor“, betonte der IHK-Präsident. Gleichzeitig gehe die verstärkte außerbetriebliche Ausbildung immer weiter am Bedarf der Wirtschaft nach gut und praxisgerecht ausgebildeten Fachkräften vorbei. Nach wie vor gebe es vor allem auch wegen der schlechten schulischen Qualifikationen eine beträchtliche Anzahl an unbesetzten Lehrstellen.

Anstatt eine teure Ausbildungsbürokratie zur Eintreibung und mitbestimmten Verteilung der Einnahmen zu schaffen, sollten alle vorhandenen Kräfte auf die Vermittlungsarbeit an der Basis konzentriert werden, fordern die Wirtschaftsparlamentarier. Mit dem gleichen Nachdruck, mit dem die IHK eine Ausbildungsabgabe ablehnt, fordert sie deshalb die nicht ausbildenden Betriebe auf, sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung für die Ausbildung nicht zu entziehen: Der Anteil der Betriebe, die nicht ausbilden, obwohl sie es könnten, liege allerdings mit rund 20 Prozent deutlich unter den in der politischen Diskussion kursierenden Horrornzahlen. Überzeugungsarbeit vor Ort sei das Einzige, was bei der Schaffung von zusätzlichen Lehrstellen derzeit helfe. Die wichtigste Voraussetzung zur Verbesserung der Ausbildungssituation seien jedoch bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen.



Vereidigt hat IHK-Präsident Hubert Ruthmann (2.v.l.) als Sachverständiger für Gebäudeschäden bzw. Spezialbau Björn Cornelissen (l.) und Karl-Heinz Seiboth (r.) sowie als Schiffsführer Rainer Daltus.

Ruthmann brachte es auf den Punkt: „Wer wieder wirtschaftliche Perspektiven hat, der bildet auch verstärkt aus!“

Neue Perspektiven

Und genau diese Perspektiven und besseren Rahmenbedingungen will die IHK Nord Westfalen beispielhaft in dem geplanten Industriegebiet newPark auf dem Gebiet der Städte Datteln und Waltrop schaffen. „Das ist keine gewöhnliche Flächenentwicklung“, das ist ein Industrie- und Dienstleistungszentrum, das ist ein Industrie- und Dienstleistungszentrum, das ist ein Industrie- und Dienstleistungszentrum“, betonte Karl-Friedrich Schulte-Übbling. Der leitende Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen machte durch sein emotional vorgetragenes Plädoyer für newPark weder ein Hehl aus seinem persönlichen Engagement für das Projekt noch aus seiner Überzeugung, dass die Emischer-Lippe-Region dieses „größte nordrhein-westfälische Industriegebiet als Gegengewicht zur aktuellen Entwicklung“ in den anderen Teilen des Ruhrgebietes „dringend braucht“. Gleichzeitig bringe newPark und damit die Region ein bedeutendes Projekt in die Diskussion ein, das neue Ruhrgebiet in Image und Branchenstruktur zu profilieren.

Die Eckpunkte des inzwischen mit Hilfe der Landesregierung zur Umsetzungsreife ent-

wickelten Konzeptes, das IHK-Präsident Ruthmann als überzeugenden Entwurf für eine zukunftsorientierte Industriepolitik wertete, präsentierte Dr. Eckhard Göske, stellvertretender Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen und zugleich Geschäftsführer der newPark Planungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH. „Es geht darum, Vorurteile gegenüber dem Standort Deutschland zu revidieren und Hemmnisse, die einer Ansiedlung von Investoren aus dem In- und Ausland entgegenstehen, aus dem Weg zu räumen“, brachte er einfach auf den Punkt, was bislang auf volkswirtschaftlicher Ebene so schwer fällt.

Eine wesentliche Stütze im Projekt ist das Parkmanagement. „Warum dieses riesige Industriegebiet“, das mit 300 Hektar Fläche fast fünf Mal so groß sei wie das VW-Werk in Hannover, „nicht wie ein riesiges Einkaufszentrum organisieren?“, fragte Göske rhetorisch. Service von den Parkplätzen über die Straßen bis hin zur Reinigung der Gebäude durch eine Betreiber-Gesellschaft kündigte er an. Die zweite Säule für newPark bildet das Beschäftigungsmodell. Über einen Personal-Service-Pool können die Unternehmen Schwankungen in der Arbeitskräftenachfrage über die Stammbeschäftigung hinaus ausgleichen und so Bedarfsspitzen abfangen.

Als „innovative Wirtschaftsförderung“ beurteilte Göske das kontrovers diskutierte newPark-Steuermodell, das auf „Einnahmeverzicht statt Fördergeld“ setzt. Danach wird bei der Steuerbemessung der Unternehmen in den ersten Jahren berücksichtigt, ob sie eine bestimmte Anzahl von Arbeitsplätzen geschaffen haben. „Das ist es doch, was vor allem die Politik von den Unternehmen will. Warum also nicht den Unternehmen entgegenkommen, wenn sie die Wünsche der Politiker nach neuen Arbeitsplätzen erfüllen?“, drückte Göske sein Unverständnis über die schon laut werdenden Vorbehalte aus. Eine klare Linie verfolgt die IHK auch mit dem Vermarktungsansatz. „Neu“, betonte Göske, „nur neue Unternehmen aus dem In- und Ausland“ sollen im newPark angesiedelt werden, und zwar ganz gezielt aus Branchen, die hier auf ein kompetentes Umfeld treffen – qualifizierte Mitarbeiter, Zulieferer oder Kooperationspartner. Jetzt müssten die beteiligten Kommunen möglichst schnell die planungs-

rechtlichen Voraussetzungen schaffen. Doch bevor aus newPark „ein Gewinn für Emischer-Lippe“ wird, muss erst noch ein anderes Projekt Wirklichkeit werden, die B 474n. „Wenn diese schon seit Jahrzehnten geplante Ortsumgehung nicht schnell kommt, gibt es auch keinen newPark“, machte Schulte-Übbling klar und forderte die Unternehmen in der Vollversammlung angesichts des bevorstehenden Planfeststellungsverfahrens auf mitzuhelfen, „damit es weitergeht mit newPark.“

Mittelstandsfinanzierung

Innovative Konzepte forciert die IHK Nord Westfalen auch bei der Mittelstandsfinanzierung (s. S. 12). IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper warnte davor, sich bei der Suche nach Gründen für die „derzeitige Kreditrationierung“ nur auf die Auswirkungen von Basel II zu konzentrieren. Weitaußers größeren Anteil an der restriktiven Kreditvergabe habe die gegenwärtige Wirtschaftslage, „die gerade jetzt dazu kommt“. Die IHK Nord Westfalen könne bis auf Einzelfälle aus den zahlreichen Gesprächen, die sie in der Region geführt habe, keine systematische Kreditunterversorgung ableiten. Deshalb rät er, das zwangsläufige Rating durch die Geldinstitute als „Versicherung gegen Betriebsblindheit“ zu nutzen, wie es ihm gegenüber ein Unternehmer selbst auf den Punkt gebracht hatte.

Nachdem Pieper die Aktivitäten der IHK-Organisation, die beispielsweise zur mittelstandsgerechten Ausgestaltung der Basel-II-Richtlinien geführt haben, skizziert hatte, zeigte Andreas Hönemann „Neue Wege in der Mittelstandsfinanzierung“ auf, die die KfW-Bankengruppe einschlägt, um die Kreditvergabe über die Hausbanken zu erleichtern (s. S. 20).

Die Besichtigung der Arena AufSchalke unter der Führung des ehemaligen Bundesligaspieler und Nationalspielers Olaf Thon bildete den Abschluss der Vollversammlung. Ruthmann wertete die Arena als „Glücksfall für die ganze Region“, als „imagebildender Hoffnungsträger“, der weitere Investitionen nach sich ziehe.

Guido Krüdewagen

kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de



Unter der Leitung von Olaf Thon besichtigten die Wirtschafts-parlamentarier das Unternehmen „Arena AufSchalke“, das gerade für ein Musikkonzert umstritten.

appetito

Mehr Platz für Büros

Mit dem symbolischen ersten Spatenstich leitete appetito Vor-

standsvorsitzender Wolfgang Düsterberg die Bauarbeiten für



Der erste Spatenstich für die Bauarbeiten am neuen appetito-Gebäudekomplex. Foto: appetito

die Erweiterung der Büroflächen von appetito ein. In dem Gebäudekomplex am appetito Communications Center wurde der Platz allmählich zu eng. Insbesondere die zur Unternehmensgruppe gehörende appetito catering GmbH wuchs, auch personell, deutlich.

Der Neubau wird aus vier Stockwerken bestehen und mit einer Verbindungsbrücke an das bisherige Bürogebäude angeschlossen. Die Fertigstellung ist für das Jahresende geplant.

Das drei Millionen Euro teure Bauvorhaben wird von der Firma agn aus Ibbenbüren planerisch begleitet. Die Bauausführung erfolgt durch verschiedene rheiner Unternehmen, unter anderem durch die Firma Rosendahl.

Erst im vergangenen Jahr hatte appetito eine neue Küche mit einem Investitionsvolumen von 15 Millionen Euro fertiggestellt. Dort werden hochwertige Fleisch-Convenienceprodukte hergestellt.

Beckers KK-Convenience GmbH

Marktstärkung durch Übernahme

Die Beckers KK-Convenience GmbH, Borken, führender Anbieter im Bereich Tiefkühlkost, hat zum 1. April das mittelständische Unternehmen Bio-Produkte TK-Produkte GmbH, Plüderhausen, übernommen. Mit der Übernahme soll die Stärkung der Marktposition sowie eine Sortimentserweiterung manifestiert werden. Das Unternehmen Luckhardt mit 55 Mitarbeitern hat sich in den vergangenen Jahren auf tiefkühlfähige vegetarische Mahl-

zeitkomponenten spezialisiert und ist im Großverbrauchermarkt stark vertreten. Seit Oktober 1999 bietet das zertifizierte Unternehmen Bio-Produkte mit Zutaten aus kontrolliert biologischem Anbau an. Das operative Geschäft wird weiterhin unter der Firmenbezeichnung Luckhardt, Geschäftsbereich der Beckers KK-Convenience GmbH, von Plüderhausen aus abgewickelt. Bestehende Arbeitsverträge in Produktion und Vertrieb wur-

den unverändert übernommen. Die Beckers KK-Convenience GmbH hat mit den Marken Beckers, Karl Kemper (KK), VEGETA und GS Geflügel- und Fleischspezialitäten eine Angebotspalette von mehr als 250 verschiedenen Produkten. Das Unternehmen gehört zur niederländischen Beckers-Gruppe, einem Produzenten von tiefgekühlten Snacks und Mahlzeitkomponenten mit Betriebsstätten in Deutschland, Belgien und den Niederlanden.

Creditreform

Präsident wiedergewählt

Thomas Glatzel ist als Präsident und Vorsitzender des Vorstandes Creditreform für weitere vier Jahre wiedergewählt worden. Es ist die zweite Amtszeit für Glatzel, der bereits seit fast 30 Jahren als Geschäftsführer in Bochum und in Münster für das Unternehmen tätig ist. Creditreform ist Europas größte Wirtschaftsauskunftei und eines der führenden Inkassounternehmen. Das Unternehmen gliedert sich in über 130 zentrale Geschäftsstellen allein in Deutschland.

RCG Nordwest eG

In schwierigen Umfeld gut behauptet

Trotz der angespannten wirtschaftlichen Lage und der besonderen Belastungen der Landwirtschaft zeigt sich die Raiffeisen Central-Genossenschaft Nordwest eG, Münster, in guter Verfassung. Nach einem Wachstum von 2,9 Prozent des Gruppenumsatzes im Jahr 2002 auf 1,65 Mrd. Euro hat die RCG in den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres ihren Umsatz nach Menge und Wert um sechs Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert, so RCG-Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Niclas auf der Generalversammlung der RCG am 11. Juni in Münster.

Raesfeld

Raiffeisen-Fusion perfekt

Zum 1. Juli dieses Jahres schlossen sich die Raiffeisen-Warengenossenschaft (RWG) Kirchhellen und Umgehend, die Viehverwertungsgenossenschaft (VVG) Kirchhellen und Umgehend sowie die Bäuerliche Bezugs- und Absatzgenossenschaft Raesfeld zur „Raiffeisen Raesfeld-Kirchhellen eG“ zusammen. Sitz der neuen Genossenschaft ist Raesfeld. Damit wird eine sich schon länger abzeichnende Bündelung der agrargenossenschaftlichen Kräfte in der Region Wirklichkeit. Bereits seit 1999 haben sich die RWG Kirchhellen und die „Bäuerliche“ Raesfeld einen Geschäftsführer geteilt.



Das Luftfahrtunternehmen Classic Wings wurde nach den neuen europäischen Luftfahrtbestimmungen Jahr zertifiziert. Die Genehmigungsbehörde erhielt Geschäftsführer Thomas Gebing von der zuständigen Luftfahrtbehörde auf dem Flugplatz in Stadthorn-Werningfeld. Damit hat die Classic Wings, die mit insgesamt 14 Berufspiloten und einer Flotte von vier restaurierten An2-Doppeldeckern zu einem der größten Betreiber nostalgischer Fluggeräte in Europa gehört, nun die Lizenz zur gewerblichen Durchführung von VFR- und Streckenflügen in sämtlichen EU-Staaten erworben. Detaillierte Informationen über Luftfahrzeuge und Aktivitäten unter www.classicwings.de

IGA OPTIC

Kooperationen dringend notwendig

Auf dem IGA OPTIC-Unternehmen tagte in Münster sprach Ulrich Eggert, Geschäftsführer der Kölner Unternehmensberatung BBE, Klartext in Bezug auf die Zukunft. Der Mittelstand in der Augenoptik hat laut Eggert zwei Möglichkeiten: Entweder er kooperiert oder er wird das Geschäft aufgeben müssen. Die Botschaft des Unternehmens: Nur dieser Weg sei mittel- und langfristig dazu geeignet, dem mittelständischen Augenoptiker Perspektiven zu eröffnen, so Eggert.

Die wachsende Bedeutung der Kooperationen für die mittelständischen Unternehmer verdeutlichen auch die anderen Referenten wie Moritz Krawinkel, Direktor des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes in Münster, und Prof. Dr. Theresia Theuer, Ordinaria für Volkswirtschaftslehre an der Universität Münster.

Der Unternehmensberater machte auch deutlich, welche Bedeutung angesichts aktueller Marktanalysen insbesondere dem individuellen Marketing zukommen wird. „Zielgruppen zerfallen zu Zielpersonen. Es gibt nicht mehr das breite Massen-Erfolgsprodukt. Neben den traditionellen Erfolgsfaktoren

Hutchison Telecom

Jetzt unter britischer Führung

Die britische Carphone Ware-house-Gruppe übernimmt den Mobilfunk Service Provider Hutchison Telecom, Münster. Der bisherige Eigentümer von Hutchison, die France-Telecom-Tochter Orange, hält damit keine Anteile mehr. Vorsitzender der Geschäftsführung der neu entstehenden deutschen Gruppe wird Dr. Ralf-Peter Simon, bislang Geschäftsführer von Hutchison Telecom. Sitz der Zentrale wird Münster sein. Die Übernahme wird voraussichtlich bis Ende August abgeschlossen sein. Das Transaktionsvolumen beträgt rund 65 Mio. Euro. Mit der Übernahme werden rund 71 Shops, die Carphone Warehouse unter dem Namen „The Phone House“ in Deutschland betreibt, unter einheitliche Führung gestellt.

Apothekerparlament

Gesundheitsreform deutlich spürbar

Die 2003 anstehende Strukturreform des Gesundheitswesens und die seit Anfang des Jahres in den Apotheken deutlich zu spürenden Auswirkungen des Beitragssatzsicherierungsgesetzes (BSStichG) waren die bestimmenden Themen der Frühjahrssitzung des Apothekerparlaments in Münster. „Durch das BSStichG sollten die Apotheken 2003 zusätzlich mit 350 Millionen Euro belastet werden. Unsere aktuellen Hochrechnungen haben ergeben, dass dieser Wert

bereits jetzt erreicht wird“, führte Hans-Günter Friese, Präsident der Apothekerkammer Westfalen-Lippe, aus. Aufgabe des Gesetzgebers sei es daher, die nicht gewollte Überbelastung der Apotheken umgehend zu korrigieren. Eine eindeutige Absage erteilen die Apotheker in Westfalen-Lippe der Einführung des Versandhandels von Arzneimitteln, den die Regierungskoalition in ihren Plänen für die Gesundheitsreform 2003 vorsieht.

vocus GmbH

Hohe Umsatzsteigerungen

Nach einer Umsatzsteigerung von über 250 Prozent im Jahr 2001 konnte die vocus gmbh, Offen, trotz rückläufiger Tendenzen im Gesamtmarkt auch in 2002 mit einer immer noch sehr guten Umsatzsteigerung von knapp 70 Prozent zum Vorjahr aufwarten. Das 1999 gegründete Unternehmen beschäftigt sich als NAVISION Kooperationspartner mit Organisationsberatung und dem Einsatz von ERP-Systemen.

Die Mitarbeiterzahl steigerte sich ebenfalls kontinuierlich. Seit 2002 werden zwei Auszubildende im Bereich IT An-

wendungsentwicklung ausgebildet. Mit zwei Standorten in NRW wurden bisher schon mehr als 70 Projekte in der gesamten Bundesrepublik und im benachbarten Ausland abgewickelt. Vor kurzem konnte nicht nur ein sehr großer Kunde gewonnen, sondern auch ein weiterer Geschäftszweig durch entsprechende Zertifizierungen im Bereich von Business Intelligence erworben werden, so dass auch für das Jahr 2003 mit einem entsprechenden Wachstum gerechnet wird. Geplant ist eine Umsatzsteigerung von rund 30 Prozent.



Hafenlandschaft in Münster: Der Diplom-Designer Jens Henning erschafft interessante Bilderwelten zwischen Grafik und Fotografie: „Die digitale Komposition fotografierter Sujets möchte ich schon fast als neue Kunstform betrachten“, so Henning. jh@muenster.de

Jurymitglied Helmrich

Feinkostgeschäft des Jahres

K. F. Helmrich, Inhaber der But-terhandlung „Holstein“ unter Münsters Arkaden und letzt-jähriger Preisträger des Titels „Feinkostgeschäft des Jahres“ wurde von der ausrichtenden Fachzeitschrift Lebensmittel-praxis in die Jury berufen. Diese setzt sich zusammen aus Mitgliedern des Handels, der Presse, Wirtschaftswissen-schaftlern und der Chefredak-tion.

Der diesjährige Preisträger ist das berühmte Bremer Feinkost-haus Grashoff. Vor 800 gela-denen Gästen konnten kürzlich die beiden Inhaber Dewert und Oliver Schmidt die Glückwün-sche vom Juror K. F. Helmrich entgegennehmen.

Sabine Konder

Erneut ausgezeichnet

Apothekerin Sabine Konder aus Recklinghausen, Siegerin des „Unternehmerinnenpreises Emscher-Lippe 2001“, hat jetzt auch beim Prix Veuve Clicquot zur Auszeichnung der deutschen „Unternehmerin des Jahres“ den 2. Platz belegt. Der bundesweite Preis zeichnet heute Frauen weltweit in vielen Ländern aus, die Herausragendes geleistet haben. Konder habe mit systematischem unternehmerischem Handeln in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten be-drohte Arbeitsplätze gesichert, den Kundennutzen durch innova-tive Produkte vermehrt und neue Wachstumsperspektiven für eine ganze Branche eröffnet.

Café Florian

Rosen und Cappuccino

Nelken und Rosen, Cappuccino und Tee gibt es im neuen Café „Florian“ in Bottrop. „In den Niederlanden“, verrät Gründer und Inhaber Gerald Jüttner, „gibt es die Kombination aus Café und Floristikgeschäft häufiger.“ So hatte sich das Ehepaar Jüttner vor kurzem spontan entschlossen, eine besondere Räumlichkeit zu schaffen, die Café- und Blumenkultur auf angenehme Weise mit-einander verbindet. Die Gäste sollen im Café „Florian“ die Mög-lichkeit finden, in einem floralen Ambiente mit besonderen Deko-rationen Frühstück, Snacks, Kaffee und Kuchen zu genießen. Des-halb soll demnächst noch ein Künstlerloft installiert werden.

50 Jahre Kreyenberg

Firmenjubiläum

Ein halbes Jahrhundert Firmen-geschichte feierten die ge-schäftsführenden Gesellschafter der Kreyenberg GmbH, Udo Kreyenberg und sein Sohn Jan-Udo Kreyenberg im Juni. Das Maschinenbauunternehmen aus Münster wurde 1953 von Udo Kreyenberg und seinem Bruder Joachim gegründet. Die ersten Produkte waren Material für den Freileitungsbau, dann auch Mahl- und Mischanlagen für die Landwirtschaft. Als Mitte der 60er Jahre der Ge-treidemühlenmarkt übersättigt war, entwickelten die Unter-nehmer Produkte für die Kunst-stoffindustrie. 1965 wurde der erste Siebwechsler geliefert, mit dem bei laufender Produktion Siebe ausgetauscht und Verun-reinigungen abgesondert wer-den.



Bilanz für 2002
Dr. Heiko Winkler
Foto: Provinzial

Westfälische Provinzial

Marktposition behauptet

Die Westfälische Provinzial hat ihre führende Marktposition in Westfalen in einem schwie-rigen Umfeld behauptet. Wie der Vorstandsvor-sitzende Dr. Heiko Winkler anlässlich der Bi-lanz-pressekonzferenz in Münster berichtete, konnte die Provinzial im Geschäftsjahr 2002 ihre Beitragseinnahmen um 2,1 Prozent auf 1,925 Milliarden Euro steigern. Insbesondere in der Autoversicherung kann die Westfälische Provinzial Versicherung Aktiengesellschaft auf eine erfreuliche Geschäftsentwicklung zurückblicken. Hier stiegen die Beitragsein-nahmen 2002 um 3,9 Prozent auf 297,8 Mio. Euro. Aber auch in der Haftpflichtversicherung konnten die Beitragseinnahmen – vor allem gestärkt durch das Neugeschäft mit Firmenkunden – um 6,7 Prozent auf 102,2 Mio. Euro gesteigert werden. Deutlich über dem Marktdurchschnitt lag zudem das Beitragswachstum in der Allge-meinen Unfallversicherung mit einer Steigerung von fünf Prozent auf 38,5 Mio. Euro. Erfolgreich behaupten konnte die Provinzial im Geschäftsjahr 2002 wiederum ihre führende Position in der Ver-bundenen Wohngebäudeversicherung. Über 40 Prozent aller Wohngebäude in Westfalen sind „provinzialversichert“.

d.forum 2003

Geschäftserfolg in Krisenzeiten

Gut besucht war das d.forum 2003 im Tagungszentrum WBK in Coesfeld, das dieses Jahr unter dem Motto „we d.velop your busi-ness success“ stand. Die Kundenveranstaltung der d.velop AG mit Hauptsitz in Gescher bot 85 Kunden, Interessenten und Partnern eine Mischung aus Fachvorträgen und persönlichem Austausch. Im zentralen Vortrag sprach Frank Roselieb, Leiter von „Krisenna-vigator – Institut für Krisenforschung“, über „Success in Times of Crisis – Wie man auch in Krisenzeiten erfolgreich ist“ – derzeit ein wichtiges Thema für alle Unternehmen. <http://www.d-velop.de>

Siegerehrung

Autohaus Egon Senger ausgezeichnet

Im Wettbewerb „Die beste Dialogannahme 2003“ hat das Autohaus Egon Senger, Rheine, den ersten Platz belegt, punktgleich und zu-sammen mit dem Aschaffenburg Autohaus Robert Kunzmann. Der von der Fachzeitschrift AUTOHAUS mit Unterstützung von Castrol und ABS Auto Business Services veranstaltete Wettbewerb hatte zum Ziel, die besten Dialog-Annahmen in Deutschlands Autohäusern zu prämiieren. Bei der Siegerehrung und Preisver-leihung am 24. Juni 2003 im Autohaus Senger wurden die Sieger dieses Wettbewerbs geehrt.

Bewertungskriterien der fünfköpfigen Fachjury unter Leitung von AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachart waren das Kon-zept der Dialogannahme, das Gebäude und die Einrichtung sowie der in der Dialogannahme stattfindende Prozess der Service-beratung am Fahrzeug.

Tobit After Dark Festival

Der Vorverkauf für das sechste Tobit After Dark Musikfestival am Samstag, dem 26. Juli, hat begonnen. Für 27,90 Euro zzgl. Vorverkaufsges-bühren präsentiert das Festival be-sonders in diesem Jahr eine Fülle von Top-Acts in der Stadtmitte von Ahaus. Neben den Musikern von Toto werden mit Kim Wilde und Belinda Carlisle zwei weitere Stars ihres Genres live zu sehen und zu hören sein. Als Vorprogramm reisen die Rock-'n'-Roller The Flames mit dem Sommerhit des letzten Jahres „Everytime“ im Gepäck an. Karten gibt es in allen bekannten Vorver-kaufsstellen und unter www.tobit.com/after-dark



Foto: Tobit

Aktivitäten bündeln

Die E.ON Anlagenservice GmbH (E.ON AS), Gelsenkir-chen, und die Infracor GmbH, Marl, planen eine intensive Zu-sammenarbeit, erklären die Geschäftsführer im Mai.

E.ON AS beabsichtigt, Werk-stattleistungen auf die Infracor zu übertragen, um sich dann mit freien Kapazitäten ver-stärkt auf Instandhaltungslei-stungen für Kraftwerke, Energie-anlagen und Industriebetriebe im In- und Ausland zu konzen-trieren.

Innovationspreis 2003

Mitbieten am Telefon

Mit eBay Telefonbieten hat die Ahausser Firma mediaBEAM den Innovationspreis Münsterland in der Kategorie Technologieorientierte Dienstleistung gewonnen. Mit www.telefonbieten.de kann man per Telefon an eBay-Auktionen teilnehmen und somit auch von unterwegs die wertvolle Armbrander oder den neuen Computer ersteigern.

Die Firma mediaBEAM beschäftigt sich seit 1999 mit Dienstleistungen, die Medien wie Computer, Telefon, Fax und SMS zusammenführen. Die Kooperation mit eBay besteht seit 2001. Die Idee zur Dienst-

leistung kam mediaBEAM-Entwickler Jochen Meyer, der selbst an eBay-Auktionen teilnimmt: „Häufig machten andere das Rennen, weil ich in der heißen Phase keinen Computer zur Hand hatte.“ Mit www.telefonbieten.de werde man nun kurz vor Auktionsende angelenen und könne dann noch ein Gebot abgeben. „eBay fand die Idee von Anfang an toll und so kam es zu der Kooperation“, erläutert Meyer. Im Rahmen der Zusammenarbeit übernimmt mediaBEAM die technische Abwicklung, eBay sorgt dafür, dass man www.telefonbieten.de, auch über die Artikelseiten erreichen kann.



Messeattraktion: Zur Iaff Messe in Münster hat die dort ansässige Promotex design GmbH für den Aussteller SPENO aus Genf das gesamte Eisenbahnmuseum neben der Halle Münsterland ausgebaut und überbaut. Der zehn Meter hohe Oberbau hatte die Form des Triebkopfes eines Montagewagens, mit dem weltweit Schweißkorrekturen an Eisenbahnschienen vorgenommen werden. Besucher konnten durch die dreifach vergrößerten technischen Unterbauten des Zuges hindurchlaufen, die auf vier Meter hohen Plänen aufgedruckt zu erleben waren.

ACHEMA 2003

Warex-Absperklappen

Auch in diesem Jahr war die Firma Warex Valve GmbH aus Senden als Aussteller auf der ACHEMA in Frankfurt vertreten, der wichtigsten Ausstellung für Chemische Technik, Umweltschutz und Biotechnologie. Ausgestellt wurde das gesamte Lieferprogramm über Absperklappen, Rückschlagklappen, Kugelhähne sowie Druck- und Kammersechsen. Großes Interesse bei dem internationalen Publikum fanden die Absperklappen in APS-Version, d. h. mit pneumatisch spannbare Dichtung, die in verschiedenen Versionen ausgestellt wurden.



Kurz vor dem Studienabschluss an der Fachhochschule Gelsenkirchen stehen sie und brennen darauf, Berufspraxis zu schnuppern: Die Studentinnen und Studenten des Studienganges Journalismus/Technik-Kommunikation waren auf Exkursion bei der Sparkasse Gelsenkirchen. Das Besuchsprogramm in der Sparkasse war umfangreich: Sparkassendirektor Klaus Marcinik (M. l.) stellte die Besonderheiten der Sparkassenorganisation vor und die Veränderungen im Marketing der letzten 30 Jahre.

Geschäftsergebnis 2002

Citibank zieht positive Bilanz

Die Citibank-Filialen in Münster, Dorsten und Marl können auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2002 in einem schwierigen Marktumfeld zurück. Dabei hat besonders die starke Nachfrage nach Konsumentenkrediten der Citibank Münster positive Impulse für die Geschäftsentwicklung 2002 gegeben. Das Kreditvolumen stieg in Münster von 42,5 Mio. Euro um 11,3 Prozent auf 47,3 Mio. Euro. In Marl lag das Kreditvolumen bei 27,2 Mio. Euro, in Dorsten bei 20,1 Mio. Euro. Dieses Wachstum führt die Citibank zum einen auf die schnelle, unbürokratische Kreditvergabe zurück. Zum anderen sei die umfassende Beratung mit dem Finanzierungsberatungsbogen bei den Kunden gut angekommen.

Die Zahl der Girokonten stieg bis in 2002 um 3,7 Prozent auf insgesamt 5374 Stück, in Dorsten betrug sie 2892, in Dorsten

2076 Stück. Ein erheblicher Teil der Neueröffnungen von Girokonten gehe auf das im November vergangenen Jahres eingeführte gebührenfreie Geldmanagementkonto CitiBest zurück. Die Zahl der Depotkonten stieg ebenfalls um 4,7 Prozent auf 1392 Stück an. Die Citibank Bank führe zum 31.12.2002 776 Depotkonten, in Dorsten waren es 681. Mit dem kostenlosen Wertpapierdepot ist nicht nur ein Handel über das Internet verbunden, sondern für telefonische Aufträge auch ein neuartiges Spracherkennungssystem, das Wertpapiere am Namen erkennt. Durch diesen Service seien Orderkosten um bis zu 75 Prozent im Vergleich zu einer Order in der Filiale gesunken.

Die Citibank Münster verwalte Ende 2002 ein Fondsvolumen von 16,3 Mio. Euro, das in Marl betrug 7,8 Mio. Euro, in Dorsten 5,8 Mio. Euro.

Marketing

Klein trifft Groß

Dass große Kunden Marketingdienstleistungen nicht nur von ebenso großen Agenturen holen, zeigt die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen DEBA Systemtechnik GmbH und Balzer Marketing, Bottrop-Kirchhellen. Seit Februar 2003 betreut die junge Agentur für Kommunikation den marktführenden Fertighaushersteller aus Salzwedel ganzheitlich. „Wir wollten eine Agentur, die wie eine outsource Werbeabteilung mit uns arbeitet, dabei aber die gesamte Bandbreite der Marketingkommunikation abdeckt und Erfahrung im Markenaufbau besitzt“, so H.H. Brünjes, Vertriebsleiter der DEBA.

Inhaber Christian Balzer, einst Berater auf großen Marken wie Sony, Postbank und ERGO, weiß um die Notwendigkeiten des Mittelstandes. „Viele Unternehmen verschwenden eine Unmenge an Werbegeldern, weil sie nicht von vornherein eine stringente Markenkommunikation betreiben“, erläutert er. „Wir setzen unsere Philosophie ‚Strategisch auf den Punkt – kreativ aus der Reihe‘ dagegen.“

Titus AG

25 Jahre Skateboarding

Seit 25 Jahren ist Münster die Hochburg des Skateboarding. So lange steht Titus Dittmann mit seiner Unternehmensgruppe Titus AG für diesen Trendsport. Rund um den Hauptsitz gab es zum Jubiläum mit einem Skateboard-Contest, Jubiläumsschneefest und einer großen Geburtstagsparty im Skaters Palace mit 1200 Gästen ein volles „Sport“-Programm.

Aus einem Kellerladen stellte 1978 der damalige Lehrer Titus Dittmann und heutige Vorstandsvorsitzende der Titus AG bis heute eine weltweit agierende Unternehmensgruppe auf. Auch 25 Jahre nachdem Dittmann seine Leidenschaft

für das Brett mit den vier Rollen entdeckte, steht das Skateboard im Zentrum aller Aktivitäten. Mittlerweile gibt es rund zehn Tochterunternehmen mit etwa 500 Mitarbeitern, die sämtliche Bereiche des Geschäftes abdecken. Mit Großhandel, Lizenzgeschäft, Versandhandel, Online-Shop, Marketingagentur oder Logistikzentrale werden die Wünsche der Kunden jongliert. Bei allem Geschäftssinn gibt der 2001

zum „Entrepreneur des Jahres“ ausgezeichnete Unternehmer einiges in die „Skateboard-Szene“ zurück. So unterstützt er den „Verein zur Förderung der Jugendkultur“, fördert Skatehallen in ganz Deutschland und hilft auf dem Weg in die Selbstständigkeit.



Titus Dittmann (r.) bedankte sich begeistert für die vielen Glückwünsche und die super Stimmung auf der Geburtstagsfeier und freute sich „auf viele weitere Jubiläen der Titus Unternehmensgruppe“.

Foto: Titus AG

Use-Lab GmbH

Kooperation mit Fachhochschule

Ein neues An-Institut der Fachhochschule Münster bewertet medizintechnische Geräte im Hinblick auf ihre Ergonomie und stellt Verbesserungsvorschläge für die Hersteller zusammen. Zusammen mit der Use-Lab GmbH soll die Intensivierung der biomedizinischen Forschung voran getrieben werden.

Unsere Aufgabe sehen wir darin, Medizingeräte mit einer optimalen Bedienbarkeit auch in Extremsituationen auszustatten“, erklärte Dipl.-Ing. Torsten Gruchmann. Er ist geschäftsführender Gesellschafter von Use-Lab, das sich aus dem Fachbereich Physikalische Technik ausgegründet hat.

Das Unternehmen untersucht Medizingeräte auf ihre Gebrauchstauglichkeit hin und entwickelt Verbesserungsvorschläge international im Firmenauftrag. Im Idealfall wenden sich Unternehmen schon vor der Entwicklung eines neuen Gerätes an das Team der Use-Lab GmbH. Die Entwicklungskosten lassen sich häufig senken und meist entsteht sogar ein Wettbewerbsvorteil.

city-air

Neue Maschine – neues Flugziel

Die am Flughafen Münster/Osnabrück beheimatete Linienfluggesellschaft city-air Germany AG hat das neue, 32-sitzige Turbopropflugzeug Saab 340 B in Betrieb genommen. Es wird in der Woche dreimal täglich auf der nur 55 Minuten dauernden Strecke Münster/Osnabrück und Dortmund nach Berlin/Tempelhof eingesetzt. Sonntags wird die deutsche Hauptstadt einmal angefliegen.



Ein weiteres Flugziel der neuen Maschine ist Salzburg, das montags bis freitags und sonntags jeweils einmal pro Tag angefliegen wird.

city-air hatte im Jahr 2002 den Geschäftssitz nach Greven verlegt. Seitdem ist die Heimatbasis am FMO angesiedelt.

Informationen unter der Telefonnummer (0 25 71) 9 97 97-0.

Textilindustrie

Lüdinghausen schlägt Osteuropa im Kostenvergleich

Es waren keine Heimatgefühle, die Tobias Kirchhoff bei seiner Entscheidung für den Standort Lüdinghausen geleitet haben – ganz im Gegenteil: „Es war ein reines Rechenkalkül“, betont der Geschäftsführer der Bettwarenfabrik Kirchhoff.

Kirchhoff produziert unter der Marke „betty“ Bettwaren aus Luxusfasern, wie Seide, Kaschmir und Kamelhaar. Der Münsteraner importiert jährlich rund 20 Tonnen Kaschmir und zählt damit nach eigenen Angaben zu den größten Kaschmir-Importeuren Deutschlands. Rund ein Drittel seiner Waren setzt er in der Bundesrepublik ab. Der Rest verteilt sich auf andere EU-Länder, USA, Kanada und Südostasien.

Mehr als 60 Jahre befand sich der in der dritten Generation geführte Familienbetrieb an der Weseler Straße in Münster. Nun hätte die Region beinahe einen erfolgreichen Mittelständler mitsamt seinen 50 Arbeitsplätzen im Produktionsbereich an ein osteuropäisches Land verloren.

Bereits seit knapp zehn Jahren waren die Kirchhoffs sich darüber im Klaren, dass ein Standortwechsel bevorstand. „Der Raum-

schnitt in Münster war nicht mehr optimal“, erklärt der 40-jährige Firmenchef. Die Maschinen hätten in verschiedenen Hallen auf mehreren Ebenen gestanden. Die Produktionsabläufe seien dadurch massiv gestört worden.

„Bei der Suche nach einem neuen Standort haben wir uns dann insbesondere in Osteuropa umgesehen“, erinnert sich Kirchhoff. Die Lohnstrukturen bei den europäischen Nachbarn seien deutlich attraktiver gewesen. „Hohe Lohnnebenkosten, der starre Kündigungsschutz und eine konstant zu hohe Krankheitsquote sind ein explosives Gemisch und brechen uns hier in Deutschland das Genick“, sagt der Münsteraner Unternehmer. Der Ärger steht ihm dabei ins Gesicht geschrieben. Polen, Ungarn und die Tschechei kamen für Kirchhoff als Alternativen zu Deutschland in die engere Wahl. Neben den niedrigen Lohnkosten hätten in der von der EU als „strukturell schwach“ eingestuften Region Osteuropa auch Subventionen gelockt. „Verrückt ist doch, dass es hier für die Sicherung der Region nichts gibt“, ärgert sich Kirchhoff.

Auf Basis von Daten der Bekleidungsindustrie er-

stellte der Bettwarenproduzent für die jeweiligen Regionen Kosten- und Leistungsrechnungen. Dabei wurde klar, dass die Verlagerung der Produktion nach Osteuropa auch erhebliche Nachteile mit sich gebracht hätte. „Eine Produktionsstätte im Ausland hätte uns sehr in unserer Flexibilität eingeschränkt“, erklärt Kirchhoff. „Wir können hier erheblich schneller auf Marktveränderungen reagieren, weil wir uns näher am Markt befinden.“ Höhere Überwachungskosten, höherer Produktionsschwund und höhere Fixkosten hätten in Osteuropa außerdem zu Buche geschlagen, fasst der 40-jährige Unternehmer die Ergebnisse seiner Studie zusammen. Kirchhoffs Vergleichsrechnungen ergaben, dass eine Investitionsstrategie es ermöglichen würde, den Lohnkostennachteil in Deutschland auszugleichen.

Als die Entscheidung für den Verbleib in der Region stand, konzentrierte sich Kirchhoff bei der Suche nach einem neuen Standort auf die Auswahl einer passenden Immobilie. „Als Industriebetrieb haben wir keine hohen Anforderungen an Standortfaktoren“, erklärt Kirchhoff. Vielmehr sei es darauf angekommen, ein passendes Verwaltungs- und Produktionsgebäude zu haben.

Fündig wurde Kirchhoff schließlich in der Kleinstadt Lüdinghausen – etwa 30 km südlich von Münster. Seit verganginem Jahr läuft nun bereits der Betrieb am neuen Standort, und Kirchhoff bereut seine Entscheidung in keinerlei Weise. Die Stadt habe immer das Gespräch gesucht und sich als äußerst flexibel erwiesen. Alle Genehmigungsverfahren seien zügig erledigt worden. Nur die Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln sei zunächst ein Problem gewesen. Aber auch hier habe Lüdinghausen sofort Abhilfe geleistet, berichtet Kirchhoff: „Pünktlich zu Produktionsbeginn bekamen wir eine eigene Bushaltestelle vor der Tür.“

Vanessa Keppler



Die Lohnstrukturen mögen in Osteuropa günstiger sein – flexibler ist die Produktion in Lüdinghausen. Foto: Greiner

Dienstleistungen exportieren

„Ab ins Netzwerk!“

Globalisierung, EU-Osterweiterung – beides steht für Wachstum in Zeiten der wirtschaftlichen Stagnation. „Einfacher gesagt als getan“, glauben jedoch immer noch viele Unternehmen, auch und gerade im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region.

Einen Schritt weiter sind da schon Stefan Peikert, Chef von „Peikert Consult“ aus Münster, und Thomas Hans, Geschäftsführer der Emsdetter Werbeagentur „proart“. Beide haben ihre Unternehmen international aufgestellt und sind sich sicher: Im Export von Dienstleistungen liegt die Zukunft.

„Die Unternehmenslandschaft im Bereich Dienstleistung ist sehr heterogen und kleinteilig geprägt“, erklärt Prof. Dr. Bodo Risch, Geschäftsführer International und Volkswirtschaft der IHK. Probleme wie die Sprache oder auch unterschiedliche Standards könnten da besonders häufig abschreckend wirken.

Dabei gibt es fast keine Dienstleistung, die sich nicht internationalisieren ließe, wie Peikert betont. Doch wie packt man es richtig an? Die beiden Unternehmer, die sich bereits seit vier Jahren aus dem Marketing Club Münster/OSNäbrück kennen, glauben die Schlüssel zum Erfolg zu kennen: Information, Fokussierung, Nachhaltigkeit, Netzwerke bilden.

„Häufig sind die Unterstützungsmöglichkeiten nicht ausreichend bekannt“, analysiert Peikert und weist in diesem Zusammenhang auch auf den Arbeitskreis „Exportoffensive“ der IHK hin. „So etwas bringt Erfolg und kostet nichts“, wirbt Peikert für das Forum, in dem alle Aspekte eines internationalen Engagements behandelt werden – von Vertragsfragen, über Zollbestimmungen bis hin zur Suche geeig-

netter Partner. Und auch Hans sieht schon in der Kontaktaufnahme mit beratenden Institutionen die erste Hemmschwelle, die es zu überwinden gilt. Beide bieten gemeinsam zudem eine Potenzialberatung an. Soll heißen: In einer Untersuchung wird geprüft, ob das jeweilige Unternehmen in der Lage ist, sich zu internationalisieren und



Stefan Peikert (links) und Thomas Hans machen es vor: Auch Dienstleistungen kann man im Ausland verkaufen. Foto: Willner

wenn ja, in welchem Umfang. Die sprachlichen Fähigkeiten der Mitarbeiter, deren Motivation und natürlich die Angebotspalette des Unternehmens kommen dabei auf den Prüfstand. „Eine Internationalisierung kann immer nur aus dem Unternehmen selbst heraus gelingen“, gibt Peikert dabei zu bedenken.

Denn natürlich ist die internationale Ausrichtung eines Dienstleistungsbetriebs kein Kinderspiel und will gut geplant sein. „Fokussierung und Nachhaltigkeit sind für den Erfolg unerlässlich“, mahnt Hans an. „Man kann nicht gleichzeitig in den USA und China Fuß fassen“, fügt Peikert überspitzt an. „Viele übernehmen sich einfach!“

Eine große Hürde stellt nach wie vor die Sprache dar. Englisch ist eine absolute Selbstverständlichkeit, mehr wird gern gesehen. Und da internationale Geschäftskontakte letztendlich nur über persönliche Kontakte hergestellt werden können, kommt den sprachlichen Fähigkeiten eine besondere Bedeutung zu. „Allerdings vertreten wir in Deutschland allzu oft einen Absolutheitsanspruch. Man muss sprachlich nicht perfekt sein, um Kontakte aufbauen zu können“, stellt Hans im gleichen Atemzug klar. Und die beiden erfolgreichen Geschäftsleute machen auch keinen Hehl daraus, dass zu internationalen Kontakten nicht nur die Sprache gehört, sondern häufig auch ein Quäntchen Glück. „Da kann man auch mal auf die Nase fallen“, geben beide unumwunden zu.

Um das zu vermeiden, sollten gerade kleine Dienstleistungsunternehmen jede Hilfe annehmen, die sich ihnen bietet. Hier kommen vor allem internationale Netzwerke in Frage. „Das Motto kann nur lauten: Ab ins Netzwerk“, betont Peikert. Ein gutes, weil erfolgreiches Beispiel ist hier „CommWorld“, ein internationales Netzwerk von Agenturen zwischen Lettland und den USA, in dem Thomas Hans als Präsident fungiert. Stellt sich die Frage, ob sich der ganze Aufwand überhaupt lohnt? Für Hans ist das eine „vitale Überlebensfrage“. Ohne Internationalisierung, so ist er sicher, sprängen neun von zehn seiner Kunden ab.

Die Chancen der Dienstleister aus der IHK-Region stehen dabei nicht schlecht: Die ursprünglichen Einzugsgebiete sind die Niederlande und die großen Erweiterungsstaaten Polen, Ungarn und Tschechien. In allen vier Staaten stehen beide „gigantische Möglichkeiten“. Boomedende Märkte, hohe Wachstumsraten und – vor allem im Osten – teils noch brachliegende Dienstleistungsmärkte eröffnen hier große Chancen. Peikert bringt's – ganz Geschäftsmann – auf den Punkt: „Warum soll man sich nur auf dem stagnierenden heimischen Markt abrackern, wenn es nur 500 Kilometer weiter Wachstumsraten von zehn Prozent gibt?“

Christoph Willner

IHK-Ländersprechtag Baltikum

Mit Tempo auf West-Kurs



Dr. Ralph-Georg Tischer, Chef der drei Delegiertenbüros in dieser Region sprach mit dem Wirtschaftsspiegel über die Chancen eines Markteintritts. Die baltischen Länder Estland, Lettland und Litauen haben sich vom Geheimtipp zu attraktiven Wirtschaftspartnern gemauert.



? Was fasziniert Sie am Baltikum?

Es ist beeindruckend, mit welchem Tempo Estland, Lettland und Litauen nach der Wende politisch und wirtschaftlich auf West-Kurs gegangen sind. Die Volkswirtschaften wurden komplett umstrukturiert, Rechtssysteme geändert und die Währungen angepasst. Das war und ist eine gewaltige Aufgabe. Estland war dabei Vorreiter, Lettland und Litauen ziehen nach. Vorreiterlich hakt es noch hier und da. Aber vor allem die junge Generation ist sehr motiviert und leistungsfähig.

? Wie sieht es wirtschaftlich aus?

Die Zeichen stehen ungebrochen auf Wachstum. Der Konsum brummt und es wird investiert. Das brachte den drei Ländern im letzten Jahr Zuwächse von vier bis sieben Prozent, also deutlich über dem EU-Durchschnitt. Probleme bereitet das hohe Leistungsbilanzdefizit. Es wird zwar zunehmend exportiert, aber noch wesentlich mehr importiert. Das wird zwar teilweise durch den Zufluss von Auslandsinvestitionen ausgeglichen. Der Abbau der Auslandsverschuldung bleibt deshalb eine wichtige Aufgabe. Die estnische Krone und der litauische Litas sind fest an den EURO gebunden, was den geschäftlichen Verkehr erheblich erleichtert. Beim lettischen Lats wird das ab dem EU-Beitritt wohl auch so sein.

? Stichwort EU-Beitritt: Wann ist es soweit?

Auf dem EU-Gipfel in Kopenhagen Ende 2002 konnten Estland, Lettland und Litauen ihre Beitrittsverhandlungen abschließen. Der geplante EU-Beitritt zum 1. Mai 2004 krönt die bisherigen Bemühungen um eine nachhaltige Reform der baltischen Volkswirtschaften. Jetzt muss der Beitritt noch in allen Ländern durch Volksentscheid bestätigt werden.

? Wie stark engagieren sich deutsche Firmen im Baltikum?

Im Handel läuft es ganz gut. Mit 4,3 Mrd. Euro Gesamtumsatz gehört Deutschland zu den Schwergewichten unter den baltischen Handelspartnern. Litauen zieht dabei knapp die Hälfte des Volumens auf sich. Vor allem Kraftfahrzeuge, Maschinen und Anlagen, chemische Erzeugnisse sowie Nahrungs- und Genussmittel lassen sich im Baltikum gut verkaufen. Nach Deutschland werden vornehmlich Textilien/Bekleidung, Holzprodukte, Eisen- und Stahlerzeugnisse exportiert. Bei Investitionen halten sich deutsche Firmen noch zurück. Im gesamten

Ansprechpartner Baltikum:

IHK Nord Westfalen
Franz-Josef-Drees, Tel. (02 51) 707-286
E-Mail: drees@ihk-nordwestfalen.de
Delegationen der Deutschen Wirtschaft in
Estland/Tallinn: (003 72) 6 27 69 40

Baltikum sind nur 2400 zumeist mittelständische Industrie- und Dienstleistungsunternehmen mit deutschem Kapital registriert. Die Skandinavier sind uns da weit voraus. Sie betrachten die baltischen Länder als strategisch wichtig, vor allem für das Outsourcing. Diese Bedeutung wird in Deutschland nach meiner Meinung unterschätzt oder einfach übersehen.

? Was darf man auf keinen Fall falsch machen?

Die drei Märkte in einen „Topf werfen“. Aufgrund vieler Gemeinsamkeiten werden die baltischen Staaten oft als homogener Markt angesehen. Es gibt aber erhebliche Unterschiede, z.B. in Sprache, Kultur und Mentalität.

? Wie können die Delegiertenbüros dabei helfen?

Deutsche Firmen werden von uns in allen Phasen des Markteintritts unterstützt. Wir bieten Marktforschung und beraten die Unternehmen. Außerdem suchen wir für die Firmen gezielt Partner und bereiten Geschäftsbesuche vor. Wir haben auch einen Firmepool im Angebot, der eine besonders intensive Betreuung bietet. Das alles erleichtert die ersten Schritte in diesen Märkten. Unser Serviceverbund in Tallinn, Riga und Vilnius hat den Vorteil, dass wir unseren Kunden den Marktzugang nach Bedarf in einem oder sukzessive in allen drei Märkten ebnen können.

– wol –

Euro-Höhenflug

Phönix aus der Asche

Der anscheinend unaufhaltsame Wiederaufstieg des Euro schwächt die angeschlagene deutsche Wirtschaft weiter.

Der Eurokurs ist dort wieder angekommen, wo er bei seinem Start 1999 zum Dollar gestanden hat – bei über 1,17 Dollar. Seit dem Tiefstand im Oktober 2000, als ein Euro nur noch 0,82 Dollar wert war, hat die Europäische Gemeinschaftswährung um rund 40 Prozent aufgewertet. Unter Einrechnung der unterschiedlichen Kaufkraft ist der Euro gegenüber dem Dollar derzeit überbewertet, und zwar in einer Größenordnung von rund 15 Prozent. Das jedenfalls ergibt der bekannte Big-Mac-Index des Londoner

Wirtschaftsmagazins „The Economist“, mit dem die Hamburger-Preise über den Wechselkurs gerechnet international verglichen werden.

Vor allem die Geschwindigkeit, mit der der Euro nach oben geschossen ist, hat die Analysten überrascht. Die Abwertungsphase 1999 bis 2000 ist gemeinhin damit erklärt worden, dass die amerikanische Wirtschaft höhere Wachstumsraten erreichte als die europäische. Aber auch in diesem und im nächsten Jahr wird die amerikanische Wirtschaft aller Voraussicht nach schneller wachsen – warum wertet dann der Dollar ab?

Modetrends gibt es anscheinend überall, so auch bei der Erklärung von Wechselkurschwankungen. Wachstumsdifferenzen, so

scheint es, sind out – an Stelle dessen richtet sich der Blick auf das gigantische amerikanische Leistungsbilanzdefizit von rund 500 Milliarden Dollar im vergangenen Jahr. Die Amerikaner importieren rund 50 Prozent mehr als sie exportieren. Die Investoren sind nur noch bereit, in diesem Umfang Anleihen zu zeichnen, wenn deren Preis sinkt – der Dollarkurs muss aus Sicht ausländischer Kapitalgeber nachgeben.

Die Amerikaner müssen mehr sparen, und die Korrektur der Schieflage, die in der Leistungsbilanz zum Ausdruck kommt, hat gerade erst begonnen. Da Wechselkurse zum „Überschießen“, das heißt zu einem Überschreiten ihres langfristigen Trendwertes, neigen, sind auch Kurse von über 1,20 Dollar/Euro in nächster Zeit nicht ausgeschlossen.

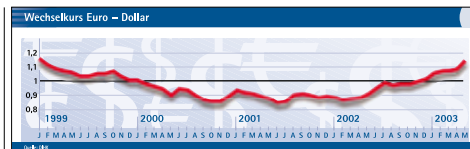
Grundsätzlich ist es für eine Volkswirtschaft vorteilhaft, eine hohe Bewertung der eigenen Währung zu erreichen. Denn unter sonst gleichen Bedingungen heißt dies nichts anderes, als dass weniger exportiert werden muss, um die gewünschten Importe zu bezahlen. Denn der Export ist kein Selbstzweck, etwa zur Schaffung von Arbeitsplätzen, wie manche Schlichtökonom weismachen wollen, sondern ist der Einkommensanteil, den wir leider abzugeben müssen, um die notwendigen Importe, wie etwa Öl und andere Rohstoffe, zu bezahlen. Ein steigender Wechselkurs ist ein Segen, weil er die Importproduktivität der Exporte steigen lässt – wir werden schlichtweg reicher, als es sonst der Fall wäre.

Wenn es allerdings zu schnell aufwärts geht und es obendrein zu einem Überschießen kommt, dann gibt es unter kurzfristig konjunkturellen Gesichtspunkten Anpassungsprobleme. Kann weniger exportiert werden als geplant, sucht ein größeres Angebot eine inländische Nachfrage, als kurzfristig im Markt untergebracht werden kann. Dieser dämpfende Effekt ist umso stärker, je mehr die Binnennachfrage darniederliegt, wie es in Deutschland bereits seit Jahren der Fall ist.

Schon Mitte des vergangenen Jahres prognostizierte das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), dass mit Erreichen des Euro-Einführungskurses (1,17 Dollar/Euro) der Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes in 2003 um 0,2 bis 0,3 Punkte niedriger ausfallen würde. Auch Ralph Solveen von der Commerzbank bestätigt: „Mit einem Kurs von 1,20 könnten die Wachstumseinbußen in Deutschland rund ¼ Prozentpunkt betragen.“

Die Konjunktur wird auf verschiedenen Wegen abgebremst:

► Nachfrage aus dem Dollarraum fällt aus, da die deutschen Anbieter nicht in der Lage sind, die Verschlechterung ihrer Angebotspreise in vollem Umfang selbst zu tragen. Berechnungen des RWI zeigen, dass die deutsche Industrie rund



die Hälfte der wechselkursinduzierten Preisänderungen an die Kunden weitergibt.

► Einen Dämpfer für die deutsche Konjunktur gibt es aber dennoch, weil einmal mit den USA, Teilen Lateinamerikas und vor allem Südostasien und China Märkte im Dollar-Raum betroffen sind, die auch in nächster Zeit überdurchschnittlich wachsen werden. Das gilt auch für Märkte in Mitteleuropa, die stark am Dollar ausgerichtet sind: In Polen und Russland diskutieren wir ernsthaft mit unseren Kunden, wie wir

Dollar-Raum Preisvorteile in satt zweistelliger Höhe zufallen.

Die Euroaufwertung mag auch in kurzer Sicht – für die nächsten ein bis zwei Jahre – verschiedene Vorteile haben, wie etwa günstigere Urlaubsreisen und preiswerteres Benzin. Der Effekt ist erheblich und positiv für unsere Einkommensentwicklung: Solveen schätzt für sein „Crash-Szenario“ von 1,20 Dollar/Euro, dass sich die Importrechnung um rund 18 Mrd. Euro verringert, was einer Entlastung der Unternehmen und Haushalte in Höhe von 0,8 Prozent des Bruttoinlandsproduktes entspricht. Diese Vorteile sieht auch der Sendenhorster Fenster-spezialist: „Da wir viel PVC einsetzen, werden wir durch die Dollarabwertung zugleich deutlich entlastet“, so Hillebrand.

Dennoch gibt es per Saldo einen kräftigen zusätzlichen Dämpfer für die ohnehin schwächelnde Konjunktur, fatal für Nordrhein-Westfalen, wo es bereits im Jahr 2002 ein Minuswachstum in Höhe von 0,2 Prozent gegeben hat.



Überbewertet – nicht der BigMac, sondern der Euro, gemessen am Big-Mac-Index.

Foto: Greuter

aus der Preisklemme herauskommen“, meint Dr. Andreas W. Hillebrand, Finanzvorstand der Sendenhorster VEKA AG.

► Hinzu kommt, dass eine Reihe wichtiger Wettbewerbsländer ihre Währungen an den Dollar gekoppelt haben (China) oder eine Aufwertung mit allen Mitteln verhindern (Japan). Deutsche Anbieter werden mithin auf wichtigen Drittmarkten, auch und gerade in Europa, aus dem Markt gedrängt, weil Anbietern aus dem

Die unerwartet starke Kurskorrektur beim Euro lässt – trotz positiver Einkaufseffekte und Zinsenkung der Europäischen Zentralbank – wenig Gutes erwarten: In 2003 dürfte das Wachstum in Deutschland eher bei Null als bei den 0,75 Prozent liegen, die die Bundesregierung entgegen allen statistischen Indikatoren immer noch unterstellt. Das Schreckensszenario von Finanzexperte Hillebrand: Der Dollar wird zum Spielball der Politik und entfernt sich immer weiter von einer fairen 1:1-Parität.

Bodo Risch

DIHK Medientagung

Mehr ausländische Betriebe sollen ausbilden

Warum bilden nur sechs Prozent der Betriebe mit ausländischen Inhabern aus? Wieso kennen so wenige der hier lebenden Ausländer das deutsche Bildungssystem? Auf der ersten Berliner Medientagung „Integration durch Qualifikation“ diskutierten Bundesbildungsministerin Edelgard Bulmahn, DIHK-Präsident Ludwig Georg Braun, ausländische Firmeninhaber und Auszubildende mit rund 50 Journalisten.

Zum ersten Mal wurden gezielt Verleger, Redakteure und Autoren der in Deutschland arbeitenden griechischen, italienischen, russischen, kroatischen und türkischen Medien angesprochen, um diese für das Thema der beruflichen Ausbildung zu sensibilisieren. Die acht Millionen in Deutschland lebenden Ausländer und die rund fünf Millionen Bürger mit Migrationshintergrund – darunter über 280 000 Unternehmen – zum Thema Ausbildung anzuspre-

chen, ist Ziel des DIHK-Projektes „KAUSA“ (Koordinierungsstelle Ausbildung in ausländischen Unternehmen). Rund 11 000 Ausbildungsplätze stecken als aktivierbares Potenzial derzeit in ausländischen Unternehmen. Braun ermunterte die ausländischen Jugendlichen, ihre Chancen nicht nur bei den bekannten Großbetrieben, sondern auch bei kleinen und mittleren Unternehmen zu suchen. Er sei sicher, dass Jugendliche mit der Kompetenz, zwei Sprachen zu beherrschen, und entsprechenden Schulabschlüssen in den Unternehmen hoch willkommen seien.

Braun forderte zugleich die Migranten auf, sich selber stärker einzubringen und die vorhandenen Instrumente der Mitbestimmung zu nutzen – zwei ausländische Firmeninhaber in Deutschland berichteten über die positive Unterstützung der IHK-Ausbildungsberater.



Projektmanagement mit der Polizeiführungsakademie: Zum zweiten Mal hat die Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen in Zusammenarbeit mit der Polizei-Führungsakademie Münster die Führungsebene der Polizei im Bereich Projektmanagement geschult. In 80 Stunden lernten die Teilnehmer die Instrumentarien und Methoden des Projektmanagements kennen. Alle Teilnehmer haben den IHK-Abschlusstest erfolgreich bestanden und erhielten vom Präsidenten der Polizei-Führungsakademie, Klaus Neidhardt, ihre Zertifikate.

Berufsbildungsdialog

Lernende Unternehmen

Lebenslanges Lernen lautet die Forderung der Wissensgesellschaft an moderne Arbeitnehmer und Unternehmen. „Das lebenslange Lernen beginnt in der Schule, setzt sich über Ausbildung fort und dauert das gesamte Berufsleben an“, beschreibt Prof. Dr. Franz Stuber von der Zentralen Wissenschaftlichen Einrichtung für Berufliche Fachrichtungen (ZWEBF) der Fachhochschule Münster die neue Realität in der Arbeitswelt. Doch für dieses neue Konzept müssen erst die Voraussetzungen geschaffen werden. „Die Volkswagen AG hat jetzt Berufsprofile und die Ausbildung in Service-Produ-

ktions-Lerninseln weiterentwickelt und sich damit einmal mehr als einer der Vorreiter in der betrieblichen Bildung etabliert“, so Stuber weiter.

Auf dem Berufsbildungsdialog, den das Team der ZWEBF organisiert, ging es genau um diesen modernen Ansatz. Regionale Unternehmen konnten sich über neue Konzepte informieren. Dabei kamen Vor- und Nachteile zur Sprache, denn neben den Vertretern aus Wolfsburg diskutierten außerdem Dr. Dorothea Schemme vom Bundesinstitut für Berufsbildung und die Wissenschaftler aus der Fachhochschule mit.

Fit für die Zukunft

Neue IHK-Lehrgänge und Seminare

Mit dem neuen Lehrgangs- und Seminarprogramm für das 2. Halbjahr 2003 unterstützt die Akademie der Wirtschaft Sie in allen Fragen der beruflichen Qualifizierung und der Personalentwicklung. Das Angebot umfasst dabei sowohl bekannte und bewährte berufsbegleitende Weiterbildungen, wie z. B. Lehrgänge der Aufstiegsfortbildung (Fachwirte, Fachkaufleute, Meister), als auch die neue IT-Weiterbildung und zahlreiche Tagesseminare zu Themen aller betrieblichen Leistungsbereiche.

www.ihk-bildung.de.

Armin Berninghaus

Ein Buch zum Geburtstag

Armin Berninghaus, ehemaliges Vorstandsmitglied der Westfalen AG in Münster, hat über viele Jahre satirische Glossen verfasst, die zum Teil bereits veröffentlicht wurden. Die besten erscheinen nun aus Anlass seines 65. Geburtstags als Buch beim Frieling Verlag, Berlin. Die bissigen Satiren des Autors treffen Missstände in Wirtschaft und Politik, zeigen Sonderbares und Monströses in neuen Schlagworten und „modernen“ Strategien auf und bilden so eine erheiternde Melange. Ein großer Teil greift die Besonderheiten der Mineralöl- und Gasindustrie auf, hat betriebswirtschaftliche und juristische Hintergründe oder behandelt jagdliche Themen und Kulturereignisse. „Kiepenkerls unermüdete Sicht der Tatsachen“ ist im Buchhandel oder über den Verlag erhältlich.

IHK-Vizepräsident Hermann Grewer – 60 Jahre

Über 20 Jahre mit der IHK engagiert



Hermann Grewer, Geschäftsführer der Hermann Grewer Spedition GmbH & Co. KG in Gelsenkirchen, feierte am 6. Juni 2003 seinen 60. Geburtstag.

Seit über 20 Jahren setzt sich Grewer mit der IHK Nord Westfalen für die heimische Wirtschaft ein. Ganz besonders gilt sein Augenmerk dem Bereich

Transport und Logistik. Er gehört dem Regionalausschuss für die Stadt Gelsenkirchen, dem Hausaustausch und dem Verkehrsausschuss an, dessen Vorsitzender er seit 1992 ist. In der Vollversammlung ist er seit 1984 vertreten. Seit 1995 ist er IHK-Vizepräsident und Vorsitzender des Vorstands der Vestischen Gruppe. 1996 wurde er mit der silbernen Ehrennadel geehrt.

Bereits 1995 wurde Grewer zum Präsidenten des über 15 000 Mitglieder zählenden Bundesverbands Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) gewählt.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Hermann Grewer zu seinem 60. Geburtstag und dankt ihm für seine jahrzehntelange ehrenamtliche Tätigkeit in der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert:

Martin Hornung – 50 Jahre

Am 21. Juni feierte Martin Hornung, Geschäftsführer der TraiCen Computer Training & Consulting GmbH in Münster, seinen 50. Geburtstag. Hornung setzt sich seit 1994 für die Belange der heimischen Wirtschaft ein. So gehörte er von 1994 bis 1997 dem Regionalausschuss für den Kreis Siegenfeld an. Seit 1998 ist er Mitglied des Regionalausschusses für die Stadt Münster und der Vollversammlung. Außerdem engagiert er sich im Initiativkreis Flughafen Münster/Osnabrück und als Handelsrichter.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Martin Hornung zu seinem 50. Geburtstag und dankt ihm für seine ehrenamtliche Tätigkeit in der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft.

Dieter Ernst – 65 Jahre

Dieter Ernst, Geschäftsführender Gesellschafter der NEW PRÄSENT Gesellschaft für Verkaufshilfen mbH in Bottrop, feierte am 31. Mai seinen 65. Geburtstag. Seit über einem Jahrzehnt vertritt er die heimische Wirtschaft im Regionalausschuss für die Stadt Bottrop.

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



Ein gemeinsames Lehrgangskonzept zum „European E-Commerce Assistant“ verschiebten Vertreter aus acht europäischen Ländern bei einem Treffen in der IHK Nord Westfalen. Bei diesem fünften Treffen legte Dr. Detlef Reeker, ehemaliger Leiter der IHK-Akademie Nord Westfalen, den vollständigen Rahmenentwurf in Englisch vor. Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt der Tagung waren die konkreten Umsetzungsmöglichkeiten des Konzeptes bei den jeweiligen Partnern. Ein wesentliches Ziel der Arbeitsgruppe ist die Anerkennung des Abschlusses in möglichst vielen europäischen Ländern. Alle Beteiligten zeigten sich zuversichtlich, anlässlich des Symposiums im Herbst entsprechende Ergebnisse vorlegen zu können.

Verdi-Oper

Räuber in Gelsenkirchen

Die nächste Premiere im Gelsenkirchener Musiktheater im Revier (MiR) bietet eine weitere Opern-Rarität: Dieter Kaegi inszeniert Giuseppe Verdis „I Masnadieri“ / „Die Räuber“ nach dem gleichnamigen berühmten Drama von Friedrich Schiller in Koproduktion mit dem Lübecker Theater und der Opéra Royal de Wallonie, Liège. Als Giuseppe Verdi 1847 mit seiner Oper „I Masnadieri“ in London die Uraufführung feierte, war er schon längst ein international gefeierter Star.

Die italienische Oper verhalf dem deutschen Stoff des Sturm und Drang von Friedrich Schiller zu internationalem Ruhm.

Es ist die Geschichte um die feindlichen Brüder Karl, den Räuber, und Franz Moor. Sie sind sich in gegenseitiger Hassliebe schicksalhaft verbunden, vernichten aus verletzten Idealen das, was sie lieben und zerstören im Furore ihrer Leidenschaften die Grundlagen ihres Lebens. So werden auch der eigene Vater und die von beiden



Leidenschaften im Musiktheater im Revier bei „I Masnadieri“. Foto: Majer-Finkes

geliebte Amalia Opfer der Mächenschaften. Aufführungen am 6., 11., 13., 19. und 24. Juli im MiR, Kennedyplatz in

Gelsenkirchen, Karten unter Telefon (0209) 4097-200, E-Mail: theaterkasse@musiktheater-im-revier.de

Deutschlandweit:

Vogelscheuche gesucht

Für ein ungewöhnliches Kunstprojekt in einem Maisfeld in Marl sucht der Medienkünstler Ludger Vortmann jetzt die witzigste Vogelscheuche Deutschlands. Bereits im vergangenen Jahr hatte der 34-jährige in

einem Maisfeld mit kilometerlangen Irrwegen 30 sprechende Vogelscheuchen ausgestellt. 2500 Besucher aus ganz NRW kamen, um die plappernden Kunstobjekte zu erleben. Gesucht werden jetzt Vogelscheu-

chen aus „Wegwerfmateriale“ wie Getränkedosen, Kartons oder Lumpen. Der Bastler der witzigsten Vogelscheuche wird mit einer Urkunde und einem Preis belohnt. Auch Firmen können sich an dem Wettbewerb beteiligen und ihre Werbebotschaft in Form einer sprechenden Vogelscheuche präsentieren.

schen Kunst und Natur, nämlich in der gerade umgebauten Scheune hinter dem „Heidekrug“ in Münsters Rieselfeldern, wo demnächst das Museum der biologischen Station Rieselfelder sein wird. Zu SOS gehören: Iris Stephan (Malerei/Fotomontage), Isabel Österreich (Installation/Objekt/Fotografie) und Sandra Silbernagel (Skulptur). Ausstellung: „Heidekrug“, Coermühle 100, 48157 Münster, ab 20. Juli bis 2. August jeweils samstags und sonntags von 12.00 bis 19.00 Uhr.

Vortmanns Vogelscheuchen erzählen aber nicht nur Quatsch, sondern bringen den Besuchern auch noch Wissenswertes bei: So erfährt man mehr über die Themen Umweltschutz, Landwirtschaft und Solarenergie, denn einige der „schrägen Vögel“ sollen von der Kraft der Sonne betrieben werden.

Informationen: www.maiskultur.de, Vogelscheuchengebote bei Kommunikation & Service Vortmann, Schachtstr. 294, Marl, Telefon (023 65) 50 10 10, Fax (023 65) 50 10 11, E-Mail: info@vortmann.de

In Riesenbeck:

Ein-, Zwei- und Vierspänner

Auch in diesem Jahr rollen wieder die Räder im Mekka des Fahrsports. Vom 14. bis 17. August bittet der Zucht-, Reit- und Fahrverein Riesenbeck die Köhner an den Leinen auf die Reilsportanlage Surenburg. Erneut kämpft die nationale Elite der Vierspännerfahrer bei der nunmehr fünften deutschen Meisterschaft in Riesenbeck um Titel und Medaillen. Erstmals werden diese Titelkämpfe um das Championat der Deutschen Meisterschaft der Einspännerfahrer angereichert. Auf internationales Fair und ausländische Klasse brauchen die Fahrsportarten aber auch in diesem Jahr nicht zu verzichten. Auch die Weltelite der Zweispännerfahrer präsentiert sich. Geboten wird außerdem hochklassiger Sport im Springparcours und im Dressurviereck. Infos und Kontakt: Reiterverein Riesenbeck, Telefon (054 54) 7000; Tickets zu 10 Euro Samstag und Sonntag, an den anderen Tagen zu 5 Euro per Fax (054 54) 1700. Kinder bis zwölf Jahre frei.

Chen Zhen Ausstellung

Kultur der fünf Kontinente

Der chinesische Künstler Chen Zhen (1955–2000), bekannt durch große Installationen, die international ausgestellt wurden, hatte ein Ausstellungskonzept entworfen, das seine Auseinandersetzung mit der Kultur der 5 Kontinente thematisiert. Dafür hat er zwischen 1997 und 2000 in jeweils einem anderen Kontinent entstandene große Installationen zu neuem Leben erweckt und konzeptuell verbunden. Der Westfälische Kunstverein Münster und der



„Round Table“ wurde erstmals 1995 installiert: An einem großen Sitzungs-tisch befinden sich etwa 20 verschiedenste Stühle aus aller Welt, die kritisch auf Europa als internationalen Treffpunkt verweisen.

Freundeskreis des Westfälischen Landesmuseums für Kunst und Kulturgeschichte Münster präsentieren bis zum 21. September die Ausstellung

CHEN ZHEN „RESIDENCE – RESONANCE – RESISTANCE“. Ermöglicht wurde sie nicht zuletzt durch mehrere Sponsoren, darunter die Sparda-Bank

Münster, die Regionale 2004 GmbH und das französische Außenministerium. Durch eine Zusammenstellung treten die Installationen in einen Dialog und vergegenwärtigen auf diese Weise Chen Zhens Idee einer „Transxperience“ – die Mobilität einer zeitgenössischen Welt „ohne kulturelle Heimat“. Die in Münster gezeigte Retrospektive ist eine erste Hommage – dissidents des Rheins – an diesen Pionier des offenen Werkes und der kulturellen Vielfalt in der Kunst. Westfälisches Landesmuseum für Kunst und Kulturgeschichte, Domplatz 10, Münster, täglich außer montags von 10 bis 18 Uhr.

ReiseLustig

Ausgezeichnete Tagungshotels

Mit 217 qualitativ herausragenden deutschen Tagungshotels und einem Umfang von 488 Seiten setzt der Führer „Die besten Tagungshotels in Deutschland“ bereits im zweiten Jahr Maßstäbe. Die entscheidenden Bewertungskriterien waren dabei professionelle Ausstattungs-, Service- und Ambiente-Faktoren als Fundament erfolgreichen Arbeitens sowie für das Erreichen der Tagungsziele. Jedes Hotel wird von einem unabhängigen Journalisten redaktionell ausführlich und somit individuell beschrieben. Begleitet wird das Buch vom Internetportal www.tagungshotels.de. Das Buch ist für 24,90 Euro im Buchhandel erhältlich.

KostBar

Kochspaß für Kinder

Eine Diplomandin des Fachbereiches Oecotrophologie der FH Münster schrieb jetzt ein Kochbuch für Kinder. „Obst, Gemüse und Vollkornprodukte lassen Kinderherzen eben nicht sofort höher schlagen“, stellt Eva Deppe fest. Ihr Kochbuch vereint Lieblingsgerichte von Kindern und eine ausgewogene Lebensmittelauswahl. Entstanden ist ein Kinderkochbuch – im doppelten Sinn: Von einen sind alle Gerichte für eine gesunde und kindgerechte Ernährung geeignet, zum anderen können sie von Kindern ab zehn Jahren auch selbst nachgekocht werden. Bestellungen beim FKE-Broschürenvertrieb unter Telefon (023 31) 71 40 21 oder www.fke-do.de

DAVEX: Weltneuheit aus der Region

Idee aus Oelde zeigt Profil „auf Schalke“

Oelde – Duisburg – Gelsenkirchen. Auf dieser Achse spielt sich die Geburt einer kleinen technischen Revolution in der Verbindungstechnologie ab. DAVEX heißt das Kind. Ralf Niemeier ist der Vater. ThyssenKrupp der Geburtshelfer.

Ralf Niemeier hat die Produktneuerung monatelang generalstabmäßig vorbereitet. Der Markt ist erforscht, die Marketingkampagne läuft auf Hochtouren. Corporate Design, Messepräsentationen, Prospekte, Presseinformationen, Mailings – an alles ist gedacht, damit die geplante Produktionsaufnahme im Juli in der alten Thyssen-Drahtzieherei in Gelsenkirchen kein Fehlschritt wird. Klotzen, nicht kleckern – das gilt natürlich auch für das Vertriebsnetz, das von zahlreichen Verkaufsprofis über Deutschland gezogen wird. DAVEX kann man nicht einfach ankniplen wie eine Glühbirne“, rechtfertigt Ralf Niemeier den Aufwand.

Eine Zufallslösung

„Die Fachleute sind total begeistert, wenn wir DAVEX-Profil präsentieren“, ist Ralf Niemeier noch immer ein wenig überrascht von den Reaktionen. Das sagt nicht so sehr der Vertriebsprofi, sondern mehr der Erfinder. DAVEX ist Niemeiers Idee. Eine Zufallslösung, fast eine Improvisation, die der heute 36-Jährige Mitte der 90er Jahre für den Profilbau in der elterlichen Fensterbau-Firma in Oelde entwickelt hatte. DAVEX heißt: Träger und Profile aus Flachmaterial werden ohne Wärmeeinwirkung gefügt. In den Gurt wird zuerst eine Nut gewalzt, in die ein Steg senkrecht eingestülpt wird.

Ein anschließender Walzvorgang führt zu einer kraft- und formschlüssigen Verbindung, wie die Fügeexperten sagen. So entstehen nicht nur formschöne, scharfkantige Bauteile mit hoher Festigkeit und für viele Anwendungsmöglichkeiten. Mit diesem Verfahren lassen sich unterschiedliche Materialdicken kombinieren und sogar ungleiche Werkstoffe zu Hybridverbindungen – Edelstahl mit Aluminium und sogar Edelstahl mit faserverstärktem Kunststoff. „DAVEX schafft Material- und Gestaltungsfreiheit“, sagt Niemeier. Weitere Vorteile der Rollfügetechnologie: Sie verkürzt Produktionszeiten durch kontinuierliche Herstellung vom Coil und ist in der Anwendung sehr sicher.

Potenzial gar nicht erkannt

1995 hatte sich der Oelder Unternehmer DAVEX patentieren lassen und hat mutig den Weg von der Idee zur Serienreife angetreten. Ein gerüttelt Maß Gottvertrauen und Unkenntnis über die Schwierigkeiten, eine neue Technologie zum Industriestandard zu machen, müssen schon dabei gewesen sein, wundert sich Niemeier noch heute über seine damalige Zuversicht. Seine Erfindung sei zu diesem Zeitpunkt letztendlich nicht mehr als eine Behauptung gewesen. „Und das Potenzial habe ich eigentlich gar nicht erkannt.“

Von Pontius bis Pilatus tingelt der Oelder Unternehmer, führt selbstgebaute Modelle vor und erntet Kopfschütteln von den Fachleuten. Was ihn heute gar nicht mehr wundert: „Experten haben mir bestätigt, dass die Idee an sich so abwegig war, dass nur ein Laie diese Erfindung machen konnte.“ Niemeiers Glück: Er trifft rechtzeitig Dr. Wilhelm Lappe, Wissenschaftler am Laboratorium für Werkstoff- und Fügetechnik in Paderborn. Im stillen Kämmerlein prüft der Fügeexperte die Muster und merkt schnell, dass an der Idee was dran



Futuristisch: DAVEX-Profil ermöglichen maximale Transparenz bei der Fassadengestaltung mit Glas. Das Referenzprojekt, das Gebäude des Architektur-büro 3+L, steht im sauerländischen Menden.

sein muss. Niemeier und Lappe gründen die gleichnamige Profiltechnik GmbH und entwickeln das Verfahren mit Hilfe von Forschungsmitteln gezielt, aber ohne Erfolgsgarantien weiter.

Stahl-Innovationspreis

Ende 1997 ist die Dr. Lappe & Niemeier Profiltechnik GmbH noch weit entfernt von Industriestandard, aber um eine wertvolle Trophäe reicher. DAVEX gewinnt den alle drei Jahre ausgelobten Stahl-Innovationspreis und damit die Aufmerksamkeit namhafter Stahlriesen. Es ist schließlich ThyssenKrupp, die die wesentlichen Rechte an der DAVEX-Technologie erwirbt und auch als weltweit agierender Konzern bereit ist, eng mit den Nobodys aus Oelde und Paderborn auf gleicher Augenhöhe zusammenzuarbeiten.

Während die Konzerntochter Hoesch Hohenlimburg und später ThyssenKrupp in Duisburg die Planung und Entwicklung der



Ganz ohne zu schweißen: Mechanisch werden mit der DAVEX-Technologie Steg und Gurt zu kraft- und formschlüssigen Trägern und Profilen verbunden.

Produktionsanlage betreibt, arbeiten Lappe und Niemeier in ihrer Profiltechnik GmbH weiter an der Verfahrensoptimierung.

Probewerk in Gelsenkirchen

„ThyssenKrupp hat DAVEX sehr bald größere Bedeutung beigemessen“, stellt Ralf Niemeier anerkennend fest. Der Konzern gründet folgerichtig im Juli 2002 die ThyssenKrupp DAVEX GmbH, die eine Pilotanlage zur Herstellung von mechanisch gefügten Trägern und Profilen in der

ehemaligen Thyssen-Drahtzieherei in Gelsenkirchen-Schalke baut. Einige Millionen Euro nimmt der Konzern in die Hand, um aus der Industriebrache einen Betrieb mit zukunftssicheren Arbeitsplätzen im nördlichen Ruhrgebiet zu machen.

Ein Teampiel

Für die Vermarktung ist Erfinder Niemeier selbst verantwortlich. Die DAVEX Vertriebsgesellschaft mbH in Oelde hat er zum strategischen Mittelpunkt für die Einführung und den Vertrieb der Produkte gemacht, die bald vom Band in Gelsenkirchen laufen. „Kreativteams“ mit unterschiedlichen Zielsetzungen unterstützen ihn. Denn den Ehrgeiz, alles selbst machen zu wollen, hat Niemeier angesichts der Projektdimensionen früh abgelegt. „Wo das eigene Unvermögen anfängt, muss man sich Partner suchen“, so sein unternehmerisches Credo. So zum Beispiel Dr. Helmut Habig. Der Unternehmensberater aus Oelde ist für Niemeier zum engsten Berater in allen unternehmerischen Fragen geworden. „DAVEX ist ein Teampiel“, sagt Niemeier.

Kooperation mit Marktführer

Und die Vertriebsfolge können sich sehen lassen. Wenn das Werk in Gelsenkirchen den Probetrieb aufnimmt und die „Kinderkrankheiten“ nicht zu schwer sind, wird sofort für den Markt produziert. DAVEX-Fassadenprofile finden sich bereits im Katalog der Staba Wuppertal GmbH. Der Marktführer für Stahlfassaden mit Sitz in Leverkusen ist fester Kooperationspartner. Dazu werden Träger und Profile mit Standardgeometrien über eine Reihe von Großhändlern angeboten.

Zuvor wird aber noch jemand mit DAVEX „beliebert“, der damit wohl gar nicht rechnet: Der Gewinner des Stahl-Innovationspreises 2003. Die Trophäe, die er am 1. Juli entgegennimmt, ist aus einem formschönen DAVEX-Profil gefertigt.

Berthold Stein



Seltene Kombination: Ralf Niemeier hat nicht nur DAVEX erfunden. Er ist auch verantwortlich für Markteinführung und Vertrieb. Foto: Stein



Neue Ästhetik: DAVEX-Profil sind formschön und halten viel aus. Foto: DAVEX

IHK-Service

Erfahrung für Auslandsgeschäfte

Um Unternehmen beim Aufbau ihres internationalen Geschäfts zu helfen, bietet die IHK Nord Westfalen jetzt einen maßgeschneiderten Service an: In Zusammenarbeit mit dem Senior Experten Service (SES) gibt es eine individuelle Beratung, bei der ein Senior-Experte mit langjähriger Geschäftserfahrung im Auslands-geschäft interessierte Firmen besucht. Die wesentlichen Schwerpunkte der Beratung sollen beim Einstieg in den Export liegen, beim weiteren Ausbau des Auslands-geschäfts auf neue Zielmärkte sowie bei der Verbesserung der Vertriebsorganisation.

Als Experte steht den IHK-Unternehmen Dr. Theo Brune zur Verfügung, der aus seiner aktiven Berufszeit über vielfältige Branchenerfahrung, vor allem im Konsumgüterbereich, verfügt und in verschiedenen Ländern tätig gewesen ist, darunter

alle frankophilen Länder, die EU, Südostasien, Indien und Pakistan. Die Stärken des Seniorexperten sind die Bereiche Marketing/Vertrieb, Beschaffung, Kundenservice, Qualitätssicherung sowie Export- und Importabwicklung. Brune zu seinem Einsatz für Unternehmen aus dem Münsterland und der EMScher-Lippe-Region: „Es gibt hier viele Mittelständler, die vorzügliche Produkte anbieten, aber die ersten Schritte scheuen, sie auch auf ausländischen Märkten anzubieten.“

„Mit dem Service soll einmal kleinen und mittleren Unternehmen der Einstieg in den Export leichter gemacht werden, zumal im IHK-Bezirk noch nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind. Zum anderen soll

Weitere Informationen zum Geschäft mit dem Ausland gibt es unter www.ihk-nordwestfalen.de/ausenwirtschaft. Dort können Sie auch unseren Newsletter abonnieren.



Beitrag beim Einstieg in den Export:
Dr. Theo Brune.

der Erfahrungsschatz von Seniorexperten hierfür genutzt werden, der für andere Unternehmen nach wie vor wertvoll ist und deswegen nicht brachliegen sollte“, so IHK-Geschäftsführer Prof. Dr. Bodo Risch zu der Initiative. Unternehmen, die sich kostenlos beraten lassen möchten, können Termine unter (0251) 707-286 bei der IHK Nord Westfalen vereinbaren.

IHK-Informationsveranstaltung

Neue Märkte entdecken

Die drei südostasiatischen Länder Malaysia, Singapur und Indonesien werden von rund 250 Millionen Menschen bevölkert – das ist etwa die Hälfte der Bevölkerung im ASEAN-Raum. Die Unterschiede zwischen diesen Staaten sind groß, allein aus demographischer und geographischer Sicht.

Auf der Halbinsel leben rund 22 Millionen Menschen, zirka vier Millionen in Singapur, einer zu Land nur über Malaysia erreichbaren Insel, und rund 220 Millionen Einwohner verteilen sich in Indonesien auf mehr als 10000 Inseln.

Die asiatischen Märkte verfügen zweifelsfrei über ein sehr vielversprechendes Potenzial. Wie und wo kommen mittelständische Unternehmer an Informationen, wie gehen sie damit um? Wie präsentieren sich Unternehmen mit welchem Produkt in welchem Markt?

Auf einer Informationsveranstaltung zu den drei südostasiatischen Ländern von IHK und WGG-Bank am 9. Oktober berichten Fachleute der deutschen Außenhandelskammern aus den genannten Ländern und Unternehmer mit eigener Erfahrung in der Region. Dabei gibt es im Anschluss Gelegenheit zu Einzelgesprächen mit den Experten.

Informationen und Anmeldungen unter www.nrw-unternehmerforum.de oder bei Peikert Consult International Management & Marketing, Münster, Stefan Peikert, E-Mail: s.peikert@peikert-consult.de, Telefon (0251) 450 46. www.peikert-consult.de

ceNtech-Eröffnung

Wirtschaftskraft durch Wissenschaft

Ein neuer Trend in der Wissenschaft soll Münsters Wirtschaftsprüfung maßgeblich erweitern. Die Trendsetter: Münsters Nanotechnologie-Szene und ein Max-Planck-Institut. Ein Meilenstein auf dem Weg in die Zukunft Münsters „vom Schreibtisch der Region zum international anerkannten HighTech-Standort“, so Münsters Wirtschaftsdezernent Horst Freye, wurde am 2. Juni eröffnet. Das neue Zentrum für Nanotechnologie – kurz CeNtech – führt Wissenschaft und Wirtschaft zusammen und ist konsequent auf den Forschungstransfer ausgerichtet. Enge Kooperationen des Nanozentrums mit Start-Ups und etablierten

Großunternehmen sollen die anwendungsorientierte Forschung befruchten. Zwei Unternehmen aus Münster und eines aus den USA ziehen bereits ein, ein viertes folgt.

Den von Kapitalgebern geforderten Weg in die Praxis zeigt beispielsweise die Firma IONTOF, die direkt neben dem CeNtech-Gebäude ihren neuen Firmensitz errichtet. Die komplizierte Materie, mit der sich das Team beschäftigt, ist inzwischen gehobener Standard in den Laboren für Oberflächenanalyse. Ein weiteres Highlight für den Wissenschaftsstandort Münster ist die Neuansiedlung des Max Planck Institutes für

Vaskuläre Biologie. Zur Jahreswende soll mit dem Bau begonnen werden, in dem ab 2006 rund 200 Wissenschaftler tätig sein sollen.



Ein Gebäude für die Erforschung und Anwendung kleinster Teilchen: das CeNtech in Münster. Foto: ceNtech



Patentatlas 2002

Weniger deutsche Erfindungen

Deutsche Erfinder haben im Jahr 2002 gegenüber dem Vorjahr weniger Patente angemeldet. Einen Anstieg von 63 277 Anmeldungen im Jahr 2001 auf 70 618 für 2002 verzeichnete das Deutsche Patent- und Markenamt. Dagegen bei den Patentanmeldungen aus dem Ausland, bei denen Deutschland als Bestimmungsland benannt wurde. Insgesamt gab es 134 062 Anmeldungen gegenüber 127 428 in 2001. 51 513 Patentanmeldungen kamen von inländischen Unternehmen, Hochschulen und Einzelern. Mit rund 28 Prozent der Anmeldungen liegt Bayern im Bundesvergleich an der Spitze, gefolgt von Baden-Württemberg mit rund 25 Prozent und Nordrhein-Westfalen mit noch rund 18 Prozent. Zusammengenommen stellen diese drei Regionen bereits 81 Prozent aller Anmeldungen innerhalb der gesamten Bundesrepublik.

23 428 (2001: 20 285). Das DPMA verzeichnete im vergangenen Jahr 57 416 nationale Markenmeldungen. Den Rückgang der Patentanmeldungen bewertete der Präsident des DPMA, Jürgen Schade, angesichts der wirtschaftlichen Gesamtsituation dennoch als ein „positives Ergebnis“. Besonders deutlich werde dies an Patentanmeldungen aus dem Ausland. Mit dem deutlichen Anstieg 2002 konnte das Amt hier erneut einen Patentrekord verknüpfen.

Sämtliche Zahlen können im Patentatlas 2002 nachgelesen werden, der an den ersten September Art von 1998 anschließen. Er enthält auf 389 Seiten eine regional gegliederte, umfassende Analyse der deutschen Patentaktivitäten, die sich besonders auf anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung und das daraus resultierende Innovationspotenzial eigen.

Im Jahr 2002 hat das DPMA 16 973 Patente erteilt. Die Gebrauchsmusteranmeldungen beliefen sich im Jahr 2002 auf

Bestellungen beim Deutschen Patent- und Markenamt, Referat Statistik und Analysen, 80297 München.

NRW-Unternehmerforum

Markteinstieg in Großbritannien

Großbritannien gehört zu den weltweit wichtigsten Zielmärkten für die nordrhein-westfälische Wirtschaft. Zu den Feierlichkeiten der Deutschen Bot-

schaft in London zum Tag der Deutschen Einheit unter Leitung des Ministerpräsidenten Peer Steinbrück bietet das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit Unternehmen und Multiplikatoren aus NRW in Form eines professionell vorbereiteten Unternehmerforums die Möglichkeit zur gezielten Kontaktenwicklung in und mit Großbritannien.

Im Vorfeld wurden NRW-Kompetenzfelder im Bereich der Umwelttechnik, der rationellen Energienutzung, der erneuerbaren Energie sowie der Informations- und Kommunikati-



Interesse am Unternehmerforum in London? Foto: bilderbox

Häusliches Arbeitszimmer

Voller Abzug für Außendienstler möglich

Es geht nicht nur darum, wieviel Zeit man in seinem Arbeitszimmer zu Hause verbringt, sondern ob in dem Arbeitszimmer der inhaltliche Schwerpunkt der Arbeit vollbracht wird, also das geleistet wird, was für den Beruf wesentlich und prägend ist. Ist dies so, können die Kosten voll geltend gemacht werden. Mit drei Entscheidungen zu diesem Thema hilft der BFH insbesondere Außendienstlern. Die Finanzverwaltung hat bislang bei den Personengruppen, die neben der Tätigkeit im häuslichen Arbeitszimmer an einer Vielzahl von Tagen im Jahr im Außendienst tätig sind, nur einen

Kostenabzug bis zu 1250,00 Euro im Jahr zugelassen.

Dem zeitlichen Umfang der Nutzung des häuslichen Arbeitszimmers kommt im Rahmen einer Würdigung der Umstände des Einzelfalls lediglich eine indizielle Bedeutung zu. Im Gegensatz zur bisherigen Verwaltungsauffassung schließt der BFH bei einem zeitlich Überwiegen der außerhäuslichen Tätigkeit einen unbeschränkten Abzug der Aufwendungen nicht von vornherein aus.

Unter Anwendung dieser Grundsätze kann bei einem



Das Arbeitszimmer zuhause: steuerlich absetzbar, wenn hier der Mittelpunkt der Arbeit liegt.

Verkaufsleiter, der zur Überwachung von Mitarbeitern und zur Betreuung von Großkunden auch im Außendienst tätig ist, das häusliche Arbeitszimmer gleichwohl Mittelpunkt im Sinne der Abzugsbeschränkung sein, wenn dort die für den Beruf wesentlichen Leistungen (hier: Organisation der Be-

Beratungshinweis:

Es bleibt abzuwarten, wie die Finanzverwaltung auf diese Rechtsprechung reagieren wird. In jedem Fall sollten alle strittigen Verfahren offen gehalten werden.

Doppelter Haushalt

Abzug wieder länger als 2 Jahre?

Die Begrenzung des Abzugs der Aufwendungen für eine doppelte Haushaltsführung kann nach dem Beschluss des Bundesverfassungsgerichts vom 4. Dezember 2002 (2 BvR 400/98 und 2 BvR 1735/00) verfassungswidrig sein.

Die zum 1. Januar 1996 in Kraft getretene zeitliche Begrenzung der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Mehraufwendungen für eine doppelte Haushaltsführung bei einer Beschäftigung am selben Ort ist in den Fällen von fortlaufend verlängerten Arbeitsstunden und beiderseits berufstätigen Ehegatten verfassungswidrig. Dies

entschied der Zweite Senat des Bundesverfassungsgerichts und hob auf die Verfassungsbeschwerden zweier Betroffener die zu Grunde liegenden finanzgerichtlichen Entscheidungen auf. Die Sachen wurden an den Bundesfinanzhof zurückverwiesen. Andere Fallgruppen doppelter Haushaltsführung waren jedoch nicht Gegenstand der Entscheidung.

Beratungshinweis:

Es sollten sämtliche Fälle, in denen die Zweijahresfrist abläuft, offen gehalten werden. Über den Umfang der Verfassungswidrigkeit der Zweijahresfrist werden wir näher berichten.

Dienstwagen

Lohnsteuerfreies Garagengeld

Öftmals wird ein Dienstwagen an der arbeitnehmergerechten Garage abgestellt. Hierzu hat der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 7. Juni 2002 (BStBl II 2002, S. 829) entschieden, dass das vom Arbeitgeber an den Arbeitnehmer gezahlte Nutzungsentgelt regelmäßig keinen Arbeitslohn darstellt. Wird der geldwerte Vorteil aus der Dienstwagenstellung mit den pauschalen Werten (sog. 1-Prozent-Methode) angesetzt, erhöht sich dieser Vorteil trotz der zusätzlichen Kostenübernahme von Garagengeld nicht.

Beratungshinweis:

Werden die Garagenkosten vom Arbeitgeber nicht oder nicht im vollen Umfang übernommen, wird der pauschal ermittelte lohnsteuerpflichtige geldwerte Vorteil nicht gemindert.

Der Arbeitnehmer kann aber über den Einzelnachweis den

Teil der Kosten als Werbungskosten geltend machen, der dem Anteil der Dienstfahrten an der Gesamtfahrtstrecke entspricht. Dies gilt nicht nur bei Dienstwagen, sondern auch bei Nutzung von arbeitnehmergerechten Fahrzeugen.

Wird ein arbeitnehmergereches Fahrzeug für Dienstreisen genutzt, ist bei Einzelnachweis der Fahrkosten der dem Dienstreiseanteil an der Gesamtfahrtstrecke entsprechende Anteil der Garagenkosten steuerfrei durch den Arbeitgeber erstattungsfähig. Erfolgt keine steuerfreie Erstattung, kann der Arbeitnehmer die anteiligen Kosten als Werbungskosten geltend machen.

Fundstelle:

OFD Frankfurt am Main, Verfügung vom 18. März 2003, S. 2334 A - 18 - St II 30, DB 2003, S. 853.

Arbeitsrecht

Krankmeldung am ersten Tag

Sieht ein Tarifvertrag die Vorlage der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung bereits ab dem ersten Tag vor, besteht für eine abweichende Betriebsvereinbarung kein Raum. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines kaufmännischen Angestellten entschieden, der von seinem Arbeitgeber erfolglos Lohnfortzahlung verlangte, nachdem er wegen behaupteter Krankheit mehrfach die Arbeit vorzeitig verlassen und an mehreren Einzeltagen der Arbeit ferngeblieben war. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass angesichts der Festlegung des einschlägigen Manteltarifvertrages, der die Vorlage einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung bereits ab dem ersten Tag vorschreibt, und mangels einer abweichenden arbeitsvertraglichen Regelung die Krankmeldung am ersten Tag geboten gewesen sei. Ein Lohnfortzahlungsanspruch bestehe nicht, da der Arbeitnehmer eine krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit nicht nachgewiesen habe.

Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 26. Februar 2003; Az.: 5 AZR 112/02.

Arbeitsrecht

Videoüberwachung als Beweismittel

Nimmt ein Arbeitgeber heimlich eine Überwachung mit Videokameras vor, um Unterschlagungen eines Mitarbeiters zu beweisen, darf ein solcher Beweis im Kündigungsprozess nur verwertet werden, wenn besondere Umstände diesen Eingriff rechtfertigen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall einer Kassiererin in einem Getränkemarkt entschieden, die dringend verdächtig war, Unterschlagungen begangen zu haben. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die heimlichen Videoaufnahmen einen Eingriff in das Persönlichkeitsrecht der Arbeitnehmerin dargestellt hätten. Die Überwachung sei vorliegend deshalb zulässig gewesen, weil ein hinreichend konkreter Verdacht gegen die Kassiererin bestanden habe, der schwer oder gar nicht mit anderen Mitteln hätte geklärt werden können. Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 27. März 2003; Az.: 2 AZR 51/02

Dienstkleidung bereitstellen

Wenn ein Tarifvertrag kostenlose Dienstkleidung vorsieht und der Arbeitgeber bestimmte Bekleidungsangaben zu Farbe und Material macht, muss er die Kleidung für die Arbeitnehmer auch unentgeltlich bereitstellen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Altenpflegers in einem Krankenhaus entschieden; der Arbeitgeber verlangte das Tragen weißer Kleidung, die bei mindestens 60 Grad waschbar sein müsse. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass es sich dann um Dienstkleidung im Sinne des Tarifvertrages handele, wenn Kleidung auf Anordnung des Arbeitgebers zur besonderen Kennzeichnung im dienstlichen Interesse während der Arbeitszeit zu tragen sei. Dazu gehörten auch Vorgaben zur Farbe und zum Material.

Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 13. Februar 2003; Az.: 6 AZR 536/01.

Gesellschaftsrecht

Haftung für Altschulden der GbR

Der Bundesgerichtshof hat grundsätzlich entschieden, dass ein neu in eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) eintrittender Gesellschafter für bei seinem Eintritt bereits bestehende Verbindlichkeiten der Gesellschaft neben den bisherigen Gesellschaftern persönlich, d.h. mit seinem Privatvermögen, haftet. Die Haftung auch neu eingetretener Gesellschafter für bestehende Verbindlichkeiten folgt aus der Eigenart der Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die - anders als etwa eine GmbH - über kein eigenes,

ausschließlich zur Erfüllung ihrer Schulden bestimmtes Vermögen verfügen muss. Diese Haftung gilt daher grundsätzlich auch, wenn sich Angehörige freier Berufe in dieser Gesellschaftsform zur gemeinsamen Berufsausübung zusammenschließen. Aus Gründen des Vertrauensschutzes wird der oben geschilderte Grundsatz erst auf künftige Beitrittsfälle angewendet.

Urteil des BGH vom 7.4.2003, II ZR 56/02, Pressemitteilung Nr. 49/2003

Aktuelle Steuerinfos unter
www.ihk-nordwestfalen.de/steuern

Krampe Fahrzeug- und Metallbau GmbH

Qualität auf Rädern

Von einer Schmiede zum Industriebetrieb – die Geschichte der Krampe Fahrzeug- und Metallbau GmbH in Coesfeld-Lette ist ein Lehrstück für Ideenreichtum und Mut des Mittelstandes.

Wann kann ein Fahrzeugbauer sicher sein, zur ersten Liga in der Branche zu gehören? Wenn die Produkte von SIKU, Deutschlands bekanntestem Modellhersteller, im Maßstab 1:32 originalgetreu nachgebaut werden. Dann hat es August Krampe wohl geschafft. Der Halbpipe-Muldenkipper und Dreilachs-Muldenkipper der Krampe Fahrzeug- und Metallbau GmbH in Lette gehören zum aktuellen Sortiment in der Farmer-Serie des renommierten Spielzeugherstellers aus Länderscheid. Dort sind auch schon andere Modelle nachgebaut worden. Sie zielen die Glasvitruin im Eingangsbereich der Krampe-Werkstätten. „Nette Geschichte am Rande“, sagt Unternehmer August Krampe über die SIKU-Weihe. Gut fürs Image. Der Erfolg seiner Produkte entscheidet sich aber nicht in Kinderzimmern und Sandkästen, sondern beim Einsatz auf Feldern, Äckern und Baustellen, in Parks und Gärten.

Bei Land- und Forstwirten, Landschaftspflegern und Tiefbauern gelten Krampe-

Kipper als Inbegriff für Zuverlässigkeit, Funktionalität und Flexibilität. 350 Fahrzeuge fertigte das Unternehmen im Jahr 2002. Das Wachstum beeindruckt. „Alle fünf Jahre haben wir den Umsatz verdoppelt“, überschlägt der 44-Jährige, rechnet in den nächsten Jahren aber mit einem langsameren Wachstum. Eigentlich sollte das Unternehmen mit seiner 32-köpfigen Belegschaft bald in neuen, großzügigen Industriehallen im Letteaner Gewerbegebiet produzieren, „weil wir am Bahnhof praktisch aus den Nähten platzen“, so Krampe. Er verschob 2002 die geplante Investition. Nicht, weil die Auftragslage es erfordert hätte, sondern „aus politischen Gründen“.

Erst belächelt

Die Erfolgsgeschichte der Krampe-Kipper kommt vor fast 25 Jahren in Schwung. August Krampe, noch keine 20 Jahre alt,

Maßarbeit: In der Werkstatt wird nach Kundenwünschen gefertigt. 350 Fahrzeuge produzierte das Unternehmen im vergangenen Jahr. Foto: Krampe

lernt gerade bei Jostmeier in Dülmen-Welte Landmaschinenmechaniker, als er Werkstatt und Landmaschinenhandel seines Vaters praktisch über Nacht übernehmen muss. Senior Krampe zieht sich aus Krankheitsgründen langsam zurück und lässt den Sohn mit dem Faible für Metallbau machen. Aus dem Fahrgestell eines ausrangierten Lkw schmiedet er in Handarbeit einen Wannenanhänger, der die Ladung nach hinten abkippt. „Wir waren mit dieser Idee 1983 einer der ersten auf dem Markt“, erinnert sich Krampe und auch daran, dass sein Recycling-Produkt zu Beginn viel belächelt



wird. „Zu groß, zu schwer, braucht kein Mensch“, meckert die Konkurrenz und witzelt auf Fachmessen über die mächtigen Reifen. Den Erfolg können sie nicht verhindern. Der Krampe-Kipper nimmt nämlich die Zukunft in der Landwirtschaft vorweg: Er ist groß, flexibel einsetzbar und damit eine interessante Alternative für die sich immer stärker durchsetzenden Lohnunternehmen und Großbetriebe. Auf dem Feld bewähren sich die Anhänger auf Anhieb. Und was die Konkurrenz als Makel bezeichnete, stellt sich als großer Vorteil heraus: Krampe-Kipper bleiben dank ihrer großen Reifen auch in tiefem Morast nicht stecken.

Volle Konzentration

Der Fahrzeugbau gewinnt Mitte der 80er Jahre für das Unternehmen an Bedeutung. Wochenlang tourt Juniorchef Krampe durch den Ruhrpott und kauft auf Schrottplätzen alte Lkw für den Umbau. Die Jahresproduktion steigt schnell auf 20 Fahrzeuge – allesamt auf Maß gefertigt. Das Geschäft in Werkstatt und Landmaschinenhandel wird dagegen immer schwieriger. „In der Werkstatt haben wir nur noch den Mist gemacht, der übrig blieb“, spricht Krampe von einem schleichenden Verfall der erstmals engen Kundenbeziehungen in der Landwirtschaft. Der Unternehmer zieht die Konsequenz und konzentriert sich ganz auf das industrielle Standbein.

Das war vor genau zehn Jahren. Heute ist die Krampe GmbH unangefochtener Marktführer in Deutschland für landwirtschaftlich genutzte Wannenkipper und Hakenlift-Abrollkipper. Eine kleine, aber ausbaufähige Nische. Denn Krampe Fahrzeugbau produziert schon lange nicht mehr nur für die Land- und Forstwirtschaft. Tiefbauunternehmen, Gartenbaubetriebe und kommunale Betriebe gehören inzwischen zu den Abnehmern. Auch im europäischen Ausland schwören immer mehr Kunden auf die Produkte „Made in Lette“. Elf Prozent beträgt inzwischen der Export am Gesamtumsatz. In die Schweiz und nach Österreich verkauft das Unternehmen aus dem Coesfelder Ortsteil besonders gut. „Zu unseren Nachbarn in Holland erstaunlicherweise kaum“, erzählt Krampe. Vor sechs Jahren gewann er in Dänemark den ersten Ver-



Unternehmer-Original mit Kipper-Modell: Aus ausangierten Lkw schmiedete August Krampe vor über 20 Jahren den ersten Kipper. Heute baut Spielzeughersteller SIKU für Kinderzimmer und Vitruin das Qualitätsprodukt aus Lette maßstabsgetreu nach. Foto: Stein

triebspartner im Ausland. Hartnäckiges Klinkenputzen war vorausgegangen: „Daher bin ich mit selbst geschriebenen Handzetteln auf den Fachmessen herumgelaufen und habe Händler direkt angesprochen.“

Innovationen durchsetzen

Die Produkt- und Modellpalette ist in den vergangenen Jahren stark ausgebaut worden:



- Neben den bewährten Wannenkippern fertigt Krampe seit vielen Jahren seitlich kippbare Tandem- oder Tridemkipper. Diese Fahrzeuge werden eingesetzt, wenn in niedrigen Hallen oder seitlich in einen Getreidesumpf gekippt werden muss.
- Die Sand- und Kieskipper von Krampe machen Lkw im Kurzstreckenbereich zu-

nehmend Konkurrenz. Vor allem im morastigen Gelände ist ein moderner Ackerschlepper mit Krampe-Kipper einem Lkw überlegen.

► Die Hakenlift-Abrollkipper haben sich zu einer interessanten Alternative zum Lkw im Garten- und Landschaftsbau, in der kommunalen Wirtschaft und in der Land- und Forstwirtschaft entwickelt. Diese Anhänger werden auf vorhandene Zugfahrzeuge abgestimmt. Es können handelsübliche Abrollcontainer und Ladepritschen eingesetzt werden.

Durchhalten können

„Die Schwierigkeit ist, heute zu wissen, was der Kunde in zwei Jahren braucht“, beschreibt Krampe die unternehmerische Anforderung, zu der eine weitere kommt: „So lange durchzuhalten, bis aus der Idee ein wirtschaftlicher Erfolg wird.“ Mit der Entwicklung der Hakenlift-Abrollkipper bewies er den richtigen Riecher und Durchhaltevermögen. „Erst wollte keiner sie haben, jetzt machen wir gute Geschäfte da-

mit.“ Das Erfolgsrezept ist dabei einfach. „Wir halten, was wir versprechen“, sagt Unternehmer Krampe mit Blick auf den Slogan, mit dem er vor 20 Jahren antreten ist und der auch heute auf keiner Werbeschürze fehlt: „Qualität auf Rädern.“

Berthold Stein

Mehr Informationen im Internet: www.krampe.de

Wirtschaftswissen der Schüler getestet

Bundessieger beim WJ-Quiz mit 1500 Euro belohnt

Die Bundessieger des Schülerquiz „Wirtschaftswissen im Wettbewerb“ stehen fest. Im Finale des Wettbewerbs, das von den Wirtschaftsjunioren (WJ) Nord Westfalen in Münster ausgetragen wurde, setzte sich Claudia Steinbach aus Freiberg (Sachsen) unter den rund 40 Regionalsiegern, die angetreten waren, durch. Stefan Wittek aus Beckum belegte einen Platz im Mittelfeld.

Über 40.000 Schüler der 9. und 10. Klassen von Schulen aus ganz Deutschland haben sich an dem bundesweiten Wettbewerb beteiligt, mit dem die „Wirtschaftsjunioren Deutschland“ unter der Schirmherrschaft von Bundesbildungsministerin Edelgard Bulmahn auf die Bedeutung der Wirtschaft für die Gesellschaft und die Rolle der Unternehmer aufmerksam machen. „Das ist uns hervorragend gelungen“, resümiert Heiko Filthuth, Vorsitzender der WJ Nord Westfalen, angesichts der bislang höchsten

Teilnehmerzahl des jährlichen Wettbewerbs. „Nicht nur das Interesse ist gestiegen, sondern gleichermaßen auch das Niveau von Fragen und Antworten“, betont Filthuth.

Das sehen auch die Sponsoren aus der Region so, die LVM Versicherungen und die TraiCen Computer Training & Consulting GmbH, „ohne deren Unterstützung der Wettbewerb nicht möglich gewesen wäre“, bedankte sich Filthuth während der Siegerehrung im Freilichtmuseum Mühlenhof. „Das ist eine Investition in die Zukunft“, sieht Heinz Gressel von den LVM Versicherungen aus Münster „das Geld gut angelegt“.

Nach Meinung von Martin Hornung, Geschäftsführer von TraiCen, sollten Schüler und Studenten „eine positive Einstellung zu unserem Wirtschaftssystem und das Erkenntnis zum fairen Wettbewerb so früh wie möglich verinnerlichen“.



Die Gewinner des Wirtschaftsjunioren-Quiz: Ricarda Hueb, Claudia Steinbach und Dennis Gerber (vorne v. l.) mit den Gratulanten der Wirtschaftsjunioren Josef Stumpf, Heiko Filthuth, Kirsten Winter, Christian Hagemeister, Dr. Jochen Grütters, Maren Scheelschmidt sowie Münsters Bürgermeister Fritz Krüger.

Foto: Emmerich



Termine Juli/August 2003

Mittwoch, 2. 7. 2003, 18.00 Uhr
Arbeitskreis Basel II, Rating

Montag, 7. 7. 2003, 19.30 Uhr
Gemeinsamer Sommerstammtisch in Haltern, Lakeside Inn

Dienstag, 8. 7. 2003, 19.00 Uhr
Arbeitskreis „Unternehmensethik“

Sonntag, 27. 7. 2003, 10.00 Uhr
Familientag in Haltern-Sythen – Schloss Sythen –

Montag, 4. 8. 2003
Stammtisch Borken
Gasthof Sicking, Raesfelder
Straße 6, 46325 Borken
Stammtischleiter:
Bernhard Lammers
Telefon (028 72) 935-0
E-Mail: blammers@schwertransporte.de

Geschäftsführer Dr. Jochen Grütters
Sentmaringer Weg 61 · 48151 Münster
Telefon (02 51) 707-237 · Telefax (02 51) 707-498
E-Mail: wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de

Montag, 4. 8. 2003
Stammtisch Münster
Luf, Hafenweg 46,
48155 Münster
Stammtischleiterin:
Stefanie Schäfer
Telefon (0 54 51) 50 05-0
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de

Montag, 4. 8. 2003
Stammtisch Recklinghausen
Ratskeller, Rathausplatz 3,
45657 Recklinghausen
Stammtischleiter: Stefan Beese
Telefon (023 61) 69 09-10
E-Mail: stefan.beese@emz.de

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: wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de

Stammtisch Kreis Borken:
Bernhard Lammers, c/o Lammers Transporte GmbH
Am Böwing 5, 46414 Rhede, Tel. (0 28 72) 935-0, Fax -199
E-Mail: blammers@schwertransporte.de

Stammtisch Kreis Recklinghausen:
Stefan Beese, c/o EMZ GmbH, Richardstraße 70,
45661 Recklinghausen, Tel. (0 23 61) 69 09-10, Fax -99
E-Mail: stefan.beese@emz.de

Stammtisch Münster:
Stefanie Schäfer, c/o Karl Schäfer & Co GmbH, Wilhelmstraße 80,
49477 Ibbenbüren, Tel. (0 54 51) 50 05-0, Fax -84
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de