



„Wählen Sie eine starke Wirtschaft!“

Die wirtschaftliche Lage ist dramatisch! Ökonomische Binsenweisheiten bleiben unbeachtet, hoffnungsvolle Reformansätze verwässern bis zur Wirkungslosigkeit. Gerade jetzt benötigen wir eine starke Vertretung grundlegender wirtschaftlicher Interessen – unabhängig von Einzel- oder Brancheninteressen: Um ganz einfach das durchzusetzen, was im Interesse eines jeden Unternehmens ist und damit auch der volkswirtschaftlichen Entwicklung. Rahmenbedingungen und Standortvoraussetzungen, unter denen es sich wieder lohnt und es wieder Freude macht, ein Unternehmen zu führen. Sie können dazu beitragen, die Stimme der Wirtschaft in der Gesellschaft zu stärken: Beteiligen Sie sich an der IHK-Wahl 2003! Es ist ganz einfach.

Rund 100 000 Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region sind aufgerufen, in der Zeit vom 8. bis 30. September ein neues Parlament der Wirtschaft zu wählen, die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen. Jedes Unternehmen hat unabhängig von seiner Größe eine Stimme. Die Vollversammlung ist das demokratisch legitimierte Sprachrohr der gewerblichen Wirtschaft. Sie ist das zentrale Gremium der IHK, das über die grundlegende Ausrichtung der IHK sowie über den Haushalt und die Höhe der Beiträge entscheidet.

Die Kandidatinnen und Kandidaten, die sich um einen Sitz in der Vollversammlung bewerben, sind bereit, Verantwortung für die gewerbliche Wirtschaft der Region zu übernehmen. Bitte übernehmen auch Sie Verantwortung: Wählen Sie Ihre Vertreter. Mit Ihrer Stimme stärken Sie den Einfluss Ihrer IHK und so gleichzeitig die Durchsetzung Ihrer grundlegenden Interessen als Unternehmer. Wirken Sie mit – wählen Sie mit. Vielen Dank.



Hubert Ruthmann



Dr. Christian Brehmer

Hubert Ruthmann
Präsident

Dr. Christian Brehmer
Hauptgeschäftsführer

Wichtiger Hinweis:

Sie sind für jedes Ihrer Unternehmen wahlberechtigt. Deshalb erhalten Sie eine entsprechende Anzahl von Wahlunterlagen. Nutzen Sie bitte jede Stimme!



Rechtzeitig Alarm schlagen!

Die Krise hat Konjunktur, wenn die Konjunktur in der Krise ist. Tausende Unternehmen gehen in die Insolvenz, aber noch mehr in die Offensive. Entscheidend für den Erfolg bei beiden Strategien ist der richtige Zeitpunkt.

Seite 10

So nah und doch so fern

Die kulturellen Unterschiede auch zu unseren Nachbarländern werden bei Geschäftsbeziehungen häufig unterschätzt. Eine Existenzgründerin hilft Unternehmen aus der Region, sich auf dem französischen Markt sicher zu bewegen.

Seite 18



Mehr als nur Chemie

Unter diesem Motto organisierte die IHK in Gelsenkirchen zum vierten Mal eine „Tour zur Wirtschaft vor Ort“ – Ziele waren ein Eishersteller (s. Foto), ein Lehrmittel-Verlag, ein Kinderparadies sowie ein Hotel- und Veranstaltungsbetrieb am See.

Seite 20



Inhalt

- 1 **AusruheZeichen**
- 4 **TerminBörse**

Titelthema

- 10 **Rechtzeitig Alarm schlagen!**
Krisenbewältigung als Daueraufgabe
- 12 **Keine leichtfertigen Anträge**
Fachanwalt erkennt neue Insolvenzkultur
- 13 **Weniger ist häufig mehr**
Interview zur Krisenfrüherkennung
- 14 **Selbst in der Krise profitabel**
technotrans nutzt Chancen der Marktveränderung
- 16 **Handlungsfähig trotz Insolvenz**
Neue Chance durch rechtzeitiges Planverfahren

Themen

- 18 **So nah und doch so fern**
Know-how für den französischen Markt
- 20 **Mehr als nur Chemie**
Wirtschaft vor Ort im Vest
- 21 **Generationswechsel im Familienunternehmen**
„Einblicke!“ bei der Beumer Maschinenfabrik
- 22 **„Jetzt zählt jede Stimme“**
Stärken Sie die Durchsetzung Ihrer Interessen als Unternehmer
- 24 **IHK-Vollversammlungs-Kandidaten stellen sich vor**
Mitwirken und mitwählen bei der IHK-Wahl im September!

- 43 **Wettringen ist neue Steueroase für Betriebe**
Steuerschraube dreht sich wie nie
- 44 **„Ohne Kontakte läuft gar nichts!“**
Passende Geschäftspartner durch die IHK-Kooperationsbörse
- 84 **Keine heiße Luft!**
Betriebsbesichtigung bei moviescreens

Profil

- 6 **Standortpolitik**
- 9 **Starthilfe | Unternehmensförderung**
- 38 **Aus- und Weiterbildung**
- 40 **Innovation | Umwelt**
- 41 **International**
- 42 **Recht | FairPlay**

Wirtschaftsregion

- 6 **MenschenKenntnis**
- 36 **BetriebsWirtschaft**
- 86 **Wirtschaftsjunioren**

Forum

- 45 **BörsenPlatz**
- 52 **Handelsregister**
- 83 **Impressum**
- 87 **Seminare**

Verlagsveröffentlichung

- 46 **Kommunikation auf verschiedenen Ebenen!**
- 49 **Risiko im Griff**



„Sehr gut aufgestellt“

Eines der besten Jahre der Unternehmensgeschichte bilanziert die Westfalen AG. Dennoch sieht sie sich durch die geplante EU-Chemikalienpolitik wie auch im Bereich des Tankstellenmarktes zwischen Erfolg und Gefahr.

Seite 37

Jede Stimme zählt!

Stärken Sie die Stimme der regionalen Wirtschaft! Bei der IHK-Wahl vom 8. bis 30. September können Sie das „Parlament der Wirtschaft“, die IHK-Vollversammlung, neu mitwählen – die Unterlagen kommen per Post. Alle Kandidaten, die die Interessen der Wirtschaft vertreten wollen, in diesem Heft.



Seite 22

Keine heiße Luft!

Betriebsbesichtigung bei der moviescreens GmbH: Mit ihren aufblasbaren Riesen-Rahmen hat das junge Unternehmen aus Münster einen boomenden Markt erschlossen. Nahezu jeden Platz auf der Welt kann es in ein gigantisches Freiluftkino verwandeln – oder als Werbefläche nutzen.



Seite 84

Info-Austausch

Facility Management

Künftig werden Eigentümer mehr und mehr auf die gebündelte technische, infrastrukturelle und kaufmännische Bewirtschaftung ihrer Gebäude setzen. Der 1. Münsteraner Facility Management Tag bietet Informationen und Erfahrungsaustausch für Nutzer und Anbieter. Teilnehmerbeitrag: 60 Euro / Teilnehmer. Info: www.ihk-nordwestfalen.de/termine_veranstaltungen

24. September 2003, HBZ Handwerkskammerbildungszentrum, Münster

... und demnächst:

22. Oktober, 17.30 Uhr, Branchentreff Zeitarbeitsunternehmen

27. November, 14.00 Uhr, KICK – Kontaktbörse für Ideen, Chancen und Kapital, diesmal zum Thema Gesundheitsmarkt.

Nähere Informationen hierzu in der nächsten Ausgabe des WIRTSCHAFTSPIEGEL oder unter www.ihk-nordwestfalen.de/termine_veranstaltungen

IHK informiert:

Existenzgründer im Nebenerwerb

Die rechtlichen Rahmenbedingungen des nebenberuflichen Einstiegs in die Selbstständigkeit mit den Themenschwerpunkten Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht stellen Fachleute aus der Praxis in einem Vortrags- und Diskussionsabend dar. Kosten 60 Euro. Anmeldung bis 18. September bei Elisabeth Wick, Telefon (0 28 71) 99 03 19, E-Mail: wick@ihk-nordwestfalen.de.

25. September 2003, 18 Uhr, IHK Nord Westfalen, Bocholt



E-Business Innovationstag Mittelstand

Einkaufen im Internet

„Elektronische Beschaffung im Mittelstand“ ist das Thema des Innovationstages Mittelstand, zu dem die IHK Nord Westfalen und FITK/EC-Ruhr in Kooperation mit der OctaVIA AG einladen. Eingeladen hierzu sind kleine und mittlere Unternehmen, die einen Einstieg in die Thematik suchen oder vorhandenes Know-how vertiefen möchten.

Die Teilnahme ist gebührenfrei. Anmeldung:

Telefon (02 31) 97 50 56-0 oder www.fik.de/innovationstage

17. September 2003, 15.30 Uhr, Arena auf Schalke (um 14.30 Uhr wird eine Führung durch die Arena angeboten)

Tipps für Nachfolger

In der Initiative „Stabwechsel 2000 plus“ bietet die IHK Nord Westfalen einen weiteren Nachfolgesprächtag an. Inhaber von Mitgliedsunternehmen können sich in einem individuellen Expertengespräch aus erster Hand über wichtige Aspekte der Betriebsübergabe informieren. Gesprächspartner sind Unternehmensberater Dr. Helmut Habig (Oelde), Steuerberater Ludger Schlotmann (Münster) und IHK-Experte Arnold Isken. Die Teilnahme ist kostenlos. Informationen und Anmeldungen: Daniela Beese, Telefon (02 51) 707-221, E-Mail: beese@ihk-nordwestfalen.de

23. Oktober 2003, IHK Nord Westfalen, Münster

Frauen u(U)nternehmen

Business-Brunch

Inzwischen ist der Business-Brunch von Frauen u(U)nternehmen e.V. schon zur festen Einrichtung geworden. Der Business-Brunch ist eine ungezwungene Gelegenheit, die Meinungen und Erfahrungen anderer zu entdecken, ein erfolgreiches Netzwerk von Frauen näher kennenzulernen. Aus diesem Grunde werden zwei gestandene Unternehmerinnen ihre Erfahrungen und ihren Werdegang ausführlich darstellen, aus ihrem Unternehmerinnenalltag berichten und für Ihre Fragen zur Verfügung stehen. Kosten: 23 Euro pro Person.

14. September 2003, 11.00 Uhr, Café Grottemeyer, Salzstraße 24, Münster

Smalltalk für Profis

Der erste persönliche Kontakt und damit der erste Eindruck entscheidet ja bekanntlich! Wie können Sie einen Menschen von sich überzeugen? Welche Qualifikationen sind neben den fachlichen hierfür überhaupt gefragt? Die Sozialkompetenz wird immer wichtiger, also auch die Fähigkeit, gut mit Menschen umgehen zu können, sich auf andere einstellen zu können. Frauen u(U)nternehmen e.V. lädt zu einem Workshop mit Dr. Christine Boving, Institut Rhetorica. Kosten: 30 Euro pro Person.

8. Oktober 2003, 17.30 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Info zu beiden Veranstaltungen: Martha Freise, Telefon (02 51) 707-258, E-Mail: freise@ihk-nordwestfalen.de

Außenwirtschaft

Chancen in China

In dieser Veranstaltung werden ausführlich Vermarktungsstrategien und -instrumente in China behandelt und wichtige Hinweise zur Positionierung und zum Markenaufbau im chinesischen Markt gegeben. Kosten: 50,- EUR pro Person. Anmeldung Thomas Weiß, Telefon (02 51) 707-199, E-Mail: weiss@ihk-nordwestfalen.de



25. September 2003, 14.00–18.00 Uhr, Sparkasse Münsterland Ost, Hötteweg 10

IHK Nord Westfalen

Sentmaringer Weg 61,
48151 Münster

mit Standorten in Bocholt und Gelsenkirchen
Willy-Brandt-Straße 3, Bocholt
Rathausplatz 7, Gelsenkirchen

Anfahrtskizzen unter:
www.ihk-nordwestfalen.de/wo_sie_uns_finden/index.cfm

Menschenkenntnis

Winkhaus Holding
Geschäftsführung
erweitert

Mit Sofie Winkhaus (38) hat die Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG in Telgte ein weiteres Familienmitglied in die Geschäftsführung berufen. Im Rahmen geplanter Nachfolgeregelungen wurde der Kreis der Geschäftsführer ferner um Dipl.-Kfm. Hilmar Welpelo (44) erweitert. Wie bisher gehören Hans und Wolfgang Winkhaus sowie Michael von Bartenwerffer und Roland Weis der Geschäftsführung an.



Sofie Winkhaus



Hilmar Welpelo

Podiumsdiskussion

Mittelstandsfinanzierung

Die verschärften Richtlinien für die Kreditvergabe stellen den Mittelstand vor bisher nicht gekannte Herausforderungen. Das NRW-Wirtschaftsministerium lädt ein zu einer Podiumsdiskussion mit mittelständischen Unternehmern aus Nord-Westfalen, Bankenvertretern sowie Vertretern von IHK und Handwerkskammer.

Anmeldungen bis zum 10. September beim Ministerium, Telefon (02 21) 59 90 20. Veranstaltung: 18. September, 16 Uhr, Handwerkskammer Bildungszentrum, Münster.

Hans-Christian Lühder –
80 Jahre

Am 2. August vollendete Hans-Christian Lühder sein 80. Lebensjahr. Der Jubilar stand 23 Jahre lang im Dienst der IHK Nord Westfalen. Von 1962 bis 1985 leitete er als Geschäftsführer die IHK-Geschäftsstelle in Bocholt. Während seiner beruflichen Tätigkeit startete der gelernte Jurist Initiativen, die zum Teil heute noch Grundlage für die Zusammenarbeit mit den benachbarten Kammern im niederländischen Raum sind. Ein weiteres großes Anliegen war für ihn die Berufsausbildung. Noch heute arbeitet er auf diesem Gebiet im Arbeitskreis Schule-Wirtschaft-Berufsberatung, den er ins Leben rief. Nach seinem Eintritt in den Ruhestand 1985 wandte sich der überzeugte Christ ehrenamtlichen Aufgaben im Bereich der evangelischen Kirche zu. Mit besonderem Engagement setzte er sich nach dem Fall der Mauer für einen Brückenschlag zwischen Menschen und Einrichtungen in Ost und West ein.



Hans-Christian Lühder

Die IHK gratuliert ihrem Pensionär und wünscht weiterhin Gesundheit und Wohlergehen.

Standortpolitik

DIHK

„Dünne Luft am Arbeitsmarkt“

„Die Luft am Arbeitsmarkt wird immer dünner“, kommentiert DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben den erneutem Anstieg der Arbeitslosenzahlen im Juli. Zwar schlugen sich stärkere Mitwirkungsverpflichtungen für Arbeitslose positiv in der Statistik nieder. Darüber hinaus seien jedoch kaum Beschäftigungsimpulse der bisher umgesetzten Hartz-Vorschläge erkennbar. Auch im IHK-Bezirk Nord Westfalen ist von einer Erholung des Arbeitsmarktes nichts zu spüren. 122 780 Personen waren hier im Juli 2003 ohne Stelle, 4,3 Prozent mehr als im Vorjahresmonat. Die Quote lag bei 10,6 Prozent.

Mittelstandsvereinigung

Abschied als Beisitzer

Dr. Alexander Rolinck aus Steinfurt wurde jetzt als Landesbeisitzer der CDU-Mittelstandsvereinigung verabschiedet. In den Landesvorstand wiedergewählt wurde Werner Lanwehr (Warendorf). Neu dabei sind Agnete Geisdörfer (Münster) und Dr. Gisela Meyer (Rheine).

Lokalradios

Anstieg in der Hörergunst

Die Lokalradios in der Region liegen hoch in der Hörergunst. Das geht aus einer Untersuchung der Gesellschaft für Konsumforschung (Enigma-GfK) hervor. Antenne Münster steigerte in seinem Sendegebiet die Einschaltquote von 25,4 Prozent im März auf jetzt 28 Prozent an einem durchschnittlichen Werktag. RST verzeichnet mit 26,2 Prozent (26,8 Prozent im März) konstante Einschaltquoten. WMW freut sich über einen Zuwachs auf 35 Prozent (29,7 Prozent im März). Radio WAF mit 32,4 Prozent (33,6 Prozent im März) und Radio Kiepenkerl mit 30,2 Prozent (31,4 Prozent im März) halten in etwa ihre hohen Tagesreichweiten. Zuwächse gibt es für Radio Emscher-Lippe mit Einschaltquoten von 19,3 Prozent (16,4 Prozent im März) und Radio FIV mit 18,5 Prozent (16,8 Prozent im März).

GWK - Förderpreise

Herausragende junge Künstler

Auch in diesem Jahr vergibt die GWK, Gesellschaft zur Förderung der Westfälischen Kulturarbeit, Münster, in Zusammenarbeit mit renommierten Fachjuroren fünf mit insgesamt 25 000 Euro dotierte Förderpreise für herausragende junge Künstler aus Westfalen. Den Literaturpreis erhält Hendrik Rost aus Gescher für seine drei bisher veröffentlichten Gedichtbände. Die beiden Musikpreise bekommen der 21-jährige Gerhard Vielhaber aus Attendorn und die 25-jährige Geigerin Karina Buschinger aus Bochum. Antonia Low, die in London und Münster Freie Kunst studierte, sowie André-Philipp Lemke, ebenfalls an der Kunstakademie Münster ausgebildet, bekommen je einen Förderpreis Kunst. Die Förderpreise werden am 21. September um 11 Uhr in Stroetmanns Fabrik in Emsdetten überreicht.



„Ihre Stimme für eine starke Wirtschaft“

Stärken Sie die Stimme der Wirtschaft! Gerade jetzt benötigen wir eine starke Vertretung grundlegender Interessen der Wirtschaft, eine starke Vollversammlung der IHK Nord Westfalen. Vom 8. bis 30. September 2003 wird dieses „Parlament der Wirtschaft“ neu gewählt. Bitte beteiligen Sie sich! Es ist ganz einfach. Die Wahlunterlagen erhalten Sie Anfang September per Post – für jedes Ihrer Unternehmen. Nutzen Sie jede Stimme! Bitte wählen Sie Ihre Vertreter und senden Sie die Unterlagen rechtzeitig ausgefüllt zurück. Wirken Sie mit – wählen Sie mit! Stärken Sie den Einfluss Ihrer IHK und so die Durchsetzung Ihrer ureigenen Interessen als Unternehmer.

Alle Infos zur Wahl auch unter
www.ihk-nordwestfalen.de/ihk-wahl



IHK-Wahl 2003
8.-30. September

mitwirken – mitwählen



Zahlreiche Kontakte knüpfte eine Delegation des IHK-Netzwerkes Logistik auf der Messe „Transport und Logistik“ in München. Zum straff geplanten Messerundgang unter Führung von IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel (rechts) gehörten auch der Besuch einiger heimischer Aussteller wie Schmitz Cargobull AG, Altenberge und GELSEN-LOG, Gelsenkirchen (Foto), Hafen-Geschäftsführer Franz-Josef Grefrath (2.v.l.) und GELSEN-LOG-Geschäftsführer Günther Friedrich (2.v.r.) Informierten die IHK-Netzwerker u. a. über die geplanten neuen Containerschiffs-Verbindungen des Stadthafens Gelsenkirchen.

Aktionen von Industrie und Uni Die Chemie stimmt

Das „Jahr der Chemie 2003“ wollen Wyeth Pharma, Degussa AG und BASF Coatings AG unter anderem nutzen, um auf die große Bedeutung der Branche als Wirtschaftsfaktor im Münsterland hinzuweisen. Trotz rauer Industriekonjunktur hat die chemische Industrie gegen den Trend die Produktion ankurbeln und die Umsätze steigern können, erläuterte Axel Loch, Vorstandsmitglied und Arbeitsdirektor der BASF Coatings AG. Nach Berechnungen der IHK Nord Westfalen erzielten die 64 Chemieunternehmen im Münsterland und in der Emischer-Lippe-Region mit mindestens 20 Beschäftigten im Jahr 2002 Umsätze von insge-

samt 6,3 Milliarden Euro – drei Prozent mehr als im Vorjahr. Die Chemieunternehmen und die Universität Münster stellten jetzt die Aktionen „Jahr der Chemie 2003“ vor. Bei einem bundesweiten „Tag der offenen Tür“ am 20. September öffnet auch die BASF Coatings AG ihre Werkstore in Münster-Hiltrup für Besucher. Gemeinsam mit der Universität Münster wird eine Vortragsreihe unter dem Motto „Die Chemie stimmt – Eine Wissenschaft im Alltag entdecken“ angeboten. Thema am 18. September um 19 Uhr bei der BASF in Münster-Hiltrup sind „Giffige Bisse zum Wohle des Menschen: Schlängengiftstoffe“.

Elektronische Abrechnung

Software für Verkehrsunternehmer

Neu erschienen im Verkehrsverlag HeMa-Marx GmbH, Oer-Erkenschwick, ist ein elektronisches Computerabrechnungs- und planungsprogramm. Die Software ermöglicht es dem Unternehmer des Güter- und Personenverkehrs, seine Kosten

und Erlöse, die Liquiditätsplanung, das Kassenbuch, Kreditoren und Debitoren zu überprüfen. Für jeden Fahrer kann ein Tagesnachweisblatt gedruckt werden, das bei korrektem Ausfüllen durch eine sofortige Übernahme in den PC auch hier

Kontrollmöglichkeiten eröffnet. Die Software läuft unter Microsoft-Excel und kann für 5, 10, 15 oder 20 Fahrzeuge bestellt werden. Entsprechend der Zahl der Fahrzeuge ergibt sich der jeweilige Preis in Höhe von 150 Euro, 200 Euro, 270 Euro und

320 Euro. Das Programm ist einfach in der Handhabung und die Belange der Praxis abgestimmt. Infos unter Telefon (0 23 68) 69 39 16, E-Mail: info@hema-marx.de, www.hema-marx.de

Botrop

„Chancen der Innenstadtentwicklung jetzt nutzen“

Der IHK-Regionalausschuss für die Stadt Bottrop, das örtliche Parlament der Wirtschaft, begrüßt das Konzept zur Stärkung der Bottroper City, das vom Leitenden IHK-Geschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing dem Ausschuss vorgestellt wurde. Nach Auffassung der Mitglieder des Ausschusses bedürfen die Entwürfe der Investorengruppen noch der Konkretisierung –sowohl hinsichtlich der Nut-

zung als auch der baulichen Gestaltung. Die Stadt Bottrop ist aufgefordert, ihre Vorstellungen zur Zukunft des Berliner Platzes jetzt zu entwickeln, um dann gemeinsam mit den potenziellen Investoren Lösungen zu erarbeiten. Weischede: „Allen Beteiligten muss daran gelegen sein, die Innenstadt durch attraktive Konzepte aufzuwerten und auszubauen.“



Die KWE Klein & Wilhelm Engineering GmbH mit den beiden Geschäftsführern Karl Klein und Ferdinand Wilhelm (1. und 2. von rechts) waren Gäste bei dem IHK-Regionalausschuss für die Stadt Bottrop unter der Leitung von IHK-Vizepräsident Udo Weischede (3. von rechts).

IHK-Telefax-Umfrage

Lkw-Maut war noch nicht durchführbar

Die Entscheidung des Bundesverkehrsministeriums, die Maut zu verschieben, war dringender erforderlich und wird von den Unternehmen begrüßt. Dies ist auch das Ergebnis einer von der IHK Nord Westfalen wenige Tage vor der Bekanntgabe der Entscheidung durchgeführten Umfrage. „Wir begrüßen sehr, dass das Verkehrsministerium erst ab November Maut-Gebühren erheben wird“, bekräftigt IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel. Alles andere hätte zu Chaos an den Erfassungsterminals und damit zu Stau an den Raststellen geführt.

Von den 124 beantworteten Unternehmen (Stand der Auswertung: 08.08.2003) wird für 2314 mautpflichtige Lastkraftwagen oder Lastzüge (über 12 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht) eine Registrierungsbestätigung erwartet. Nur mit dieser Registrierung ist der Einbau einer OBU (On-Board-Unit) möglich. Für 81 Prozent, das sind 1879 Kraftfahrzeuge, liegen die Registrierungsbestätigungen zwar vor, eingebaut wurden jedoch erst 123 OBUs. Dies liegt im Wesentlichen an den bisher nicht in ausreichender Anzahl zur Verfügung stehenden OBUs. Zusagen für den Einbau einer OBU vor dem 31. August 2003 wurden für 236 Fahrzeuge gegeben, nach dem 31. August 2003 für 199 Kraftfahrzeuge. Bis zum ursprünglich geplanten Starttermin der Maut hätten also erst 20 Prozent dieser Fahrzeuge auch tatsächlich eine OBU erhalten können. Neben der völlig unzureichenden Anzahl ist ein weiteres schweres Handicap die fehlende Funktionsfähigkeit. Als voll funktionsfähig wurden von den eingebauten OBUs nur 8 Prozent beurteilt. Bis zur endgültigen Einführung der Maut muss sichergestellt sein, dass OBUs in ausreichender Anzahl eingebaut und diese voll funktionsfähig sind, um zusätzliche Kosten für die Unternehmen zu verhindern.

Info-Pool Transport + Logistik

Per Mausclick zum richtigen Spediteur

Seit dem 1. September steht im Internet eine interaktive Informationsbörse „Transport und Logistik“ zur Verfügung. Diese Datenbank soll auch potenziellen Kunden die Möglichkeit bieten, nach verschiedenen Kriterien (z. B. Standort, transportierten Gütern, zusätzlichen Dienstleistungen) den richtigen Anbieter für ihren Transport zu finden. Zurzeit sind bereits 120 Unternehmen mit ihrem individuellen Unternehmensprofil eingetragen. Interessierte im Bezirk der IHK Nord Westfalen ansässige Unternehmen aus dem Bereich Spedition und Güterkraftverkehr können sich kostenlos mit einem persönlichen Passwort in diese regionale Informationsbörse eintragen: http://www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik. Nach Freischaltung durch die IHK erhalten sie per Mail zu ihrem Passwort noch eine persönliche ID-Nummer, mit deren Hilfe sie ihre Daten aktuell halten können. Infos: info@pool.transport@ihk-nordwestfalen.de oder Telefon (02 51) 707-329.



Starke Fotos aus dem Ruhrgebiet hat die Essener Fotografenagentur „Das Fotoarchiv“ online gestellt. Über 10.000 Bilder aus dem Revier werden unter der Adresse www.ruhrpix.de präsentiert. Zusammengestellt wurden die Fotos von acht der über 50 Agenturfotografen, die im Ruhrgebiet zu Hause sind. Ansprechen möchte die Agentur neben Medien vor allem Firmen, Unternehmen, Kommunen, Behörden, Verbände und Kulturinstitutionen.

Existenzgründungen

Brüter für neue Unternehmen

NRW-Wirtschaftsminister Harald Schartau kam persönlich auf das Gelände der ehemaligen Zeche Hugo 2/5/8 in Gelsenkirchen, um dem dortigen Inkubator-Zentrum Emischer-Lippe einen Förderbescheid in Höhe von 7 Mio. Euro zu überreichen. Er bestätigte dem Geschäftsführer Egon Rohoff: „Das Inkubator-Zentrum ist ein wichtiger Schritt in unserer Strategie, eine neue Kultur der Selbstständigkeit zu verankern.“ Die vom Land und der Ufer gebaute Einrichtung soll nun ihren Vollbetrieb aufnehmen. Sechs feste Mitarbeiter und ein Pool von freien Beratern werden Gründer bei der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensideen mit Qualifizierung und Beratung unterstützen. Daneben mobilisiert das Inkubator-Zentrum privates Kapital für die Vorhaben. Ein Kleingründungsfonds für Kapitalbedarfe bis 15.000 Euro ist bereits im Einsatz, ein größerer Fonds für Kapitalbedarfe bis 200.000 Euro wird gerade aufgelegt.

Schrittmarker für die Region

Aktion Münsterland präsentiert sich am FMO

Mit neuer Optik und neuen Partnern stellt sich die Aktion Münsterland an neuer Stelle im Flughafen Münster Osnabrück International Airport (FMO) vor. Das große Display der mitgliederstärksten Regionalmarketing-Initiative in Deutschland macht deutlich, mit welchen Initiativen das Münsterland weit über seine Grenzen hinaus Aufmerksamkeit findet. Als „Schrittmarker für die Region“ werden der Innovationspreis Münsterland, der Filmersvece Münsterland und der Journalistenpreis Münsterland exemplarisch für das vielfältige Aufgabengebiet genannt.

Krisenbewältigung als Daueraufgabe

Rechtzeitig Alarm schlagen!

Die Krise hat Konjunktur, wenn die Konjunktur in der Krise ist. Tausende Unternehmen gehen in die Insolvenz, aber noch mehr in die Offensive. Entscheidend für den Erfolg bei beiden Strategien ist der richtige Zeitpunkt.

Verspätungen verursachen immer Ärger. Aber wenn Unternehmer nicht rechtzeitig zum Amtsgericht gehen, um Insolvenz anzumelden, ist das für Michael Mönig „schier zum Verzweifeln“. Schließlich ist das neue Insolvenzrecht, das seit 1999 gilt, „dazu da, Unternehmen zu retten und fortzuführen“. Stattdessen „bleibt für rund 80 Prozent der Fälle nur noch die Zerschlagung“, schätzt der Insolvenzverwalter aus Münster. „Und das häufig eben nur, weil der richtige Zeitpunkt verpasst wird“, ärgert sich der Rechtsanwalt spürbar.

Davon kann auch Arnold Isken ein Lied singen. Er arbeitet bei der IHK Nord Westfalen in der Service-Einheit „Betriebswirtschaftliche Anlaufstelle“ hieß sie früher. Er findet das passender, denn die meisten Unternehmer, mit denen er zu tun hat, „wissen nicht mehr wohin“. Etwa vier- bis fünfhundert sind das im Durchschnitt, die pro Jahr bei ihm anrufen, an die Tür klopfen und mehr oder minder geduldig auf ein Gespräch warten: „Echte Tragödien spielen sich da ab“, berichtet der IHK-Referent. Die Dramatik erreicht ihren Höhepunkt regelmäßig durch die Hoffnung, dass es irgendwie schon weitergeht. „Es ging ja bis jetzt immer gut“ und „was soll ich denn anders machen“, zitiert auch Insolvenzverwalter Mönig immer wieder gehörte „Entschuldigungen“ auf dem Weg in die Ausweglosigkeit.

Der Glaube versetzt eben nur Berge, aber keine Konjunkturtäler. Wenn Unternehmer trotz offenkundiger



Krisensymptome mit erhöhtem persönlichen Einsatz einfach „so weiter machen“, entstehen „Gräben, an denen noch die dritte Generation zu schaukeln hat, um sie wieder zuzuwerfen“, umschreibt Isken die wirtschaftlichen Auswirkungen für das gesamte familiäre Umfeld. Der typische Einzelunternehmer, „der womöglich schon sein gesamtes Hab und Gut in seine Firma gebettet hat“, ist seine Zielgruppe, für die er „in der Krise kostenloser und neutraler Ansprechpartner ist“. Sein Ziel ist ein fairer Umgang mit dem Unternehmer und der Erhalt von möglichst vielen Arbeitsplätzen für die Region, „denn dafür sind wir da.“

„Kampf um Fortbestand“

Betriebswirtschaftliches Kauderwelsch will „wirklich niemand hören“, wenn die Uhr abgelaufen ist, sagt er. Kluge Ratschläge vom grünen Schreibisch wirken da nur wie spitze Pfeile, die auf den Unternehmer abgefuehrt werden. Kein Wunder, schließlich hat nach einer EU-Studie jedes fünfte mittelständische Unternehmen keinerlei Unternehmensstrategie: 20 Prozent der Unternehmen stehen nach eigenen Angaben im bloßen „Kampf um den Fortbestand“. Eine Tatsache, über die Isken nicht einfach hinweggeht, wenn er Geschäftspartner und Banken seines Klienten „erst einmal beruhigen“, gemeinsam mit dem Unternehmer die genaue Aufgabe für einen Unternehmensberater oder einen Steuerberater erarbeitet und konkrete Ziele mit Fristen festlegt. Auch jetzt kommt es noch auf schnelle Entscheidungen an.

Die praktischen Erfahrungen aus der Basisarbeit stehen im harten Kontrast zur nüchternen Welt der volkswirtschaftlichen und wissenschaftlichen Betrachtungsweisen. Danach gehören Krisen nicht nur untrennbar zur Wirtschaftsentwicklung insgesamt. Sie sind auch natürlicher „Bestandteil des Werdens und Vergehens“ von Unternehmen, der Auslese eben im Wettbewerb der Marktwirtschaft – persönliche Schicksale inbegriffen.

Gnadenlos legt die Konjunktur derzeit Schwächen offen, bestraft Unternehmen für vielleicht schon vergangene Strategiefehler, aus denen im Mittelstand nach Studien von Unternehmensberatern rund 60 Prozent aller Krisen resultieren. Vor allem straft sie das sorglose Treiben auf dem Wellenberg der wirtschaftlichen Entwicklung, als es einfach allen gut ging.

„Es gibt Branchen, da können Sie machen, was Sie wollen, wenn da die Konjunktur nicht bald wieder anspringt, ist auch für gut aufgestellte Unternehmen der Ofen aus“. Deshalb hat Michael Mönig Verständnis für den Bauunternehmer, der ihm kürzlich erklärt hat, dass er Insolvenz anmelden wolle. „Er konnte sich angesichts unveränderter Auftragslage auf den Tag genau ausrechnen, wenn die 50 000 Euro, die er eigentlich noch reinstecken könnte, futsch sind“, macht Mönig deutlich.

In die Offensive

Rechtzeitiger Rückzug dank rechtzeitiger Erkenntnis, bevor die Zahlungsunfähigkeit in der Schuldenkatastrophe endet. Doch die Insolvenz ist ohnehin erst die letzte Phase der Krise. Es ist die dritte Stufe in einem Zyklus, bei dem die Reihenfolge, in der die Probleme erkannt werden, umgekehrt zur Entstehung der Krise erfolgt (s. Grafik). Denn zumindest theoretisch lässt der Prozess genügend Zeit, genau in die andere Richtung zu gehen, nämlich in die Offensive.

So hat beispielsweise die Westfalen AG mitten in der Krise den Turn-around schafft und bei Umsatz und Gewinn kräftig zulegt (s. S. 37). Entgegen allgemeiner Trendaussagen der Wirtschaft hat sie in ersterlicher Höhe investiert, und zwar in Innovationen! Wie ist der Lkw-Aufliegerhersteller

Schmitz Cargobull aus Altenberge nach einer tiefen Krise Mitte der 90er so schnell an die Marktpitze vorgestoßen? Wieso bezeichnet der Vorstandsvorsitzende von technotrans in Sassenberg die Krise als „Hochzeit für unsere Forscher“, während andere Unternehmen ihre Investitionen rigoros zusammenstreichen? Wie gehen diese Unternehmen mit der Krise um?

Frühzeitig gegensteuern

„Für viele Unternehmen beginnt die Krise erst, wenn das Geld ausgeht“, nennt Wieland Pieper einen grundsätzlichen Unterscheid – und einen fundamentalen Fehler.

per. Das ist für die meisten Unternehmer nur schwer zu akzeptieren und gerade bei Einzelunternehmen ein weiterer Grund dafür, dass in manchen Unternehmen niemand rechtzeitig Alarm schlägt.

Damit ihm genau das nicht passiert, will Wolfgang Fritsch-Albert, Vorstandsvorsitzender der Westfalen AG aus Münster, „keine Ja-Sager oder Abtinker, sondern nur kritische Köpfe und Querdenker“ neben sich in Vorstand und Geschäftsleitung des Familienunternehmens haben. Das sind Führungskräfte, die nicht nur die aktuellen Unternehmenszahlen für ihren Verantwortungsbereich fest im Blick haben, sondern

Krisenentstehung und Krisenerkennung	Fristigkeit	Reihenfolge der Krisenentstehung	Reihenfolge der Krisenerkennung
Strategische Krise z. B. • Fehlende Nachfolgeprodukte (Innovationsdefizite) • Falsche Einschätzung der Wettbewerbsposition • Geringer Exportanteil	langfristig	1.	3.
Erfolgskrise z. B. • Umsatzrückgang durch Absterben eines „Star“-Produktes • Fremdfinanzierter Lageraufbau • Rasch sinkende Eigenkapitalquote	mittelfristig	2.	2.
Liquiditätskrise z. B. • Verweigerung von Anschlusskrediten durch die Hausbanken • Forderungen der Lieferanten	kurzfristig	3.	1.

Quelle: Jökaly, Baly/Hornmann – Rekrutierung, Sanierung, Insolvenz – 1998

Er offenbart das falsche Verständnis von der Krise als einen wesentlichen Grund für das späte Schreiten der Alarmglocke. Denn bei der Erhöhung der Kreditlinie ist das Ende der Fahnenstange für die meisten Unternehmen schon erreicht. Das Unheil fängt viel früher an: Strategische Krise, dann die Erfolgskrise mit Produkt- und Absatzkrise, ja selbst noch die Liquiditätskrise „liefern häufig im Vorfeld ausreichend Ansatzpunkte, um gegenzusteuern“, behütet der IHK-Geschäftsführer die ungeliebte Krisen-Theorie, die den Fokus wegnimmt von der schlichten Zahlungsunfähigkeit.

„Krisen haben vielfältige Ursachen, beginnen aber fast immer mit scheinbar unbedeutenden Fehlentscheidungen, die gar nicht, nicht ausreichend oder nicht rechtzeitig korrigiert worden sind“, betont Pie-

per. „beständig miteinander sprechen, um das gemeinsame Ziel zu erreichen“, betont das Westfalen-Finanzvorstand Dr. Carsten Wilken. Zahlen und Gespräche dienen ein und demselben Zweck: der Früherkennung von Risiken.

Nach der Krise ist somit vor der Krise. „Der wachsende Anpassungsdruck durch rasante globale, nationale und lokale Marktveränderungen erhöht die Zahl möglicher Fehler und die damit verbundenen Risiken ungemein“, betont IHK-Geschäftsführer Pieper. Das gelte in steigendem Maße ebenso für kleine Unternehmen. Auch für sie heißt „rechtzeitig Alarm schlagen“ deshalb „immer wieder Alarm schlagen“ – Krisenbewältigung als natürliche Daueraufgabe am Standort D. **Guido Krüdewagen** kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de

Rechtsanwalt Mönig erkennt eine neue Insolvenzkultur, aber ...

Keine leichtfertigen Anträge

Dass es den Unternehmen durch das 1999 geänderte Recht zu leicht gemacht werde

deutig zu spät kommen. Umgekehrt sei es also. Denn damit werde eine Chance, die



Rechtsanwalt Mönig

der Gesetzgeber zur Rettung von angeschlagenen Unternehmen geschaffen habe, häufig genug leichtfertig verspielt. Deshalb rät Mönig allen Unternehmen von der Möglichkeit des neuen Insolvenzrechts, schon bei den ersten Krisensignalen einen Rettungsplan aufzustellen, Gebrauch zu machen, „bevor es wie so oft zu spät ist“. Nur so könne das oberste Ziel des Insolvenz-

rechts, die Unternehmen zu retten, erreicht werden.

Mehr als klare Zeichen sind das für ihn, dass die meisten Anträge auf Insolvenz ein-

Nicht umsonst habe der Gesetzgeber innerhalb des Insolvenzverfahrens dem Verwal-



ter besondere Macht gegeben, sich über aussondertes Arbeitsrecht, aber auch beispielsweise Kündigungsrechte für Mietverträge hinwegzusetzen. Durch vereinfachte Sozialauswahl und verkürzte Kündigungsfristen werde der Personalabbau erleichtert. Die Insolvenzordnung lege einen rechtlichen Schutzmantel um das Unternehmen, um es auch vor dem existenzbedrohenden Zugriff von Gläubigern zu schützen. Gleichzeitig verbessere das Insolvenzfallgleichheit die Liquidität.

Vor diesem Hintergrund registriert Mönig durchaus „im Sinne des Erfinders“ einen leichten Wandel: „Die Insolvenzkultur ändert sich.“ Ob es an den Rekord-Insolvenzzahlen oder an den dahinter stehenden Namen renommierter Unternehmen liegt, weiß er nicht, aber „der Makel verliert seine Wirkung“.

- gk -

Interview zur Krisenfrüherkennung

Weniger ist häufiger mehr

Prof. Dr. Jens Leker ist Experte für die Früherkennung von Unternehmenskrisen. Auch kleine Unternehmen, so sagt er, können sich ein bedarfsgerechtes Frühwarnsystem aufbauen.

? Dr. Leker, sind Frühwarnsysteme nicht nur etwas für große Unternehmen?

Nein. Kleine und mittlere Unternehmen dürfen sich nur nicht an den in Großunternehmen üblichen Risikomanagementsystemen orientieren. Sie sollten die wesentlichen Frühwarnindikatoren in einem einfachen und zugleich pragmatischen Ansatz bedarfsgerecht erheben und auswerten. Weniger ist hier häufiger mehr. Grundlage für die Identifikation der wesentlichen Frühwarnindikatoren können die in der Praxis - insbesondere im Bankbereich zum Einsatz kommenden - Krisendiagnosesysteme sein, da diese bereits den Nachweis ihrer Leistungsfähigkeit erbracht haben.

? An welche Frühwarnindikatoren denken Sie hier insbesondere?

Zu zwei Indikatoren, die auf Basis betrieblicher Rechenwerke zu entwickeln sind. Insbesondere Kennzahlen, die Auskunft über die Entwicklung des betrieblichen Erfolges erlauben und Bezüge zum Absatz und zur Kostenstruktur herstellen. Diese werden dann um wenige Indikatoren aus der Finanzplanungsrechnung ergänzt, um frühzeitig mögliche finanzielle Engpässe zu signalisieren. Zum anderen sind aber auch unternehmensindividuelle Indikatoren aus Bereichen wie Strategie, Marktstellung und -beziehungen, Produktion und Personalmanagement zu berücksichtigen. Hat ein Unternehmer die für sein Unternehmen besonders relevanten Aspekte erkannt, reicht es in der Regel aus, ein gutes Duzend dieser qualitativen Indikatoren regelmäßig zu analysieren.

? Wie viel Prozent der Unternehmen schätzen Sie, verfügt über ein Frühwarnsystem?

Großunternehmen verfügen bedingt durch gesetzliche Vorschriften und den entspre-

chend Druck der Share- und Stakeholder wohl fast ausnahmslos über entsprechende Frühwarnsysteme. Bei den kleineren und mittleren Unternehmen hat spätestens die Diskussion um Basel II die deutlichen Defizite offengelegt. Sie erstrecken sich von einem unzureichendem Rechnungswesen bis hin zu einer mangelnden Planungsbereitschaft. Wer aber erst anfängt zu rechnen, wenn die Bank ihn dazu auffordert, kommt zu spät.

? Trägt der zunehmende Computerinsatz dazu bei, dass auch kleine Unternehmen professionelle Frühwarnsysteme nutzen können?

Die gestiegene Leistungsfähigkeit der Computer hat sicherlich dazu beigetragen. Ich rate allerdings dazu, mehr Aufmerksamkeit auf die Auswahl der individuellen Frühwarnindikatoren und auf die erforderliche Informationsbasis zu richten als auf eine

Links zum Thema „Krise“:

<https://www.aus-fehlern-lernen.info/>

Umfassendes und praxisorientiertes Einstiegsangebot von Bundeswirtschaftsministerium und Mittelstandsbank mit Checklisten und leichter Kriterienliste auch für kleinere Unternehmen (Hinweis: kein Tipptreffer, wirklich https://)

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

Der Krisennavigator ist vielleicht das zentrale Internet-Angebot für Krisen- und Risikomanagement sowie Restrukturierung. Herausgeber ist Dipl.-Kfm. Frank Roselieb, Leiter des Krisennavigators - Institut für Krisenforschung in Kiel. Ein Beirat mit Vertretern von Unternehmen und Universitäten überwacht die Qualität und Praxisnähe der Beiträge. Aufschlussreiche Aufsätze, Studien und Buchtipps gibt es hier massenweise.

Der Experte

Prof. Dr. Jens Leker lehrt an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Er hat sich intensiv mit den Ursachen von schweren Unternehmenskrisen be-



schäftigt und in verschiedenen Kooperationen mit Banken, Versicherern und Steuerexperten an der Entwicklung von effizienten Krisendiagnosesystemen gearbeitet. Aktuell beschäftigt er sich als Vorsitzender der Kommission Rating Standards der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) mit den Auswirkungen von Basel II auf kleine und mittlere Unternehmen.

schicke EDV-Lösung. Gerade bei Programmen von der Stange wird dem Unternehmer häufig die Erfassung vieler Informationen abverlangt, die im Mittel über alle Unternehmen vielleicht interessant, für ihn im Einzelfall aber völlig nutzlos sind.

? Was raten Sie kleinen Unternehmen, die sich mit dem Thema Früherkennung von Krisen beschäftigen wollen?

Die Literatur zu diesem Thema ist kaum noch überschaubar. Dem vorgebildeten Unternehmer rate ich, sich die Zeit zu nehmen, um über seine spezifischen qualitativen Frühwarnindikatoren nachzudenken. Von der Literatur kann er sich dabei inspirieren lassen. Die quantitativen Indikatoren aus dem Rechnungswesen kann man im Regelfall mit seinem Steuerberater ermitteln. Danach sind die identifizierten Indikatoren in ein System zu überführen. Hier kann man sich wieder Anregungen aus der Fachliteratur holen, sollte allerdings die dort gemachten Empfehlungen nicht blindlings befolgen, sondern immer kritisch die eigene Situation reflektieren. Der Neuling ist gut beraten, wenn er zunächst die Einstiegsliteratur, wie beispielsweise das vom Bundeswirtschaftsministerium herausgegebene Arbeitsheft zur Früherkennung von Chancen und Risiken in kleinen und mittleren Unternehmen, studiert und die Informationsangebote der Industrie- und Handelskammern nutzt.

- gk -

+++ IHK-Hilfe +++ IHK-Hilfe +++ IHK-Hilfe +++

Service-Einheit Betriebswirtschaft

Kostenlose erste Hilfe in der Unternehmenskrise bietet die IHK Nord Westfalen seit 20 Jahren mit der Service-Einheit Betriebswirtschaft, kurz SEB.

Diese neutrale Anlaufstelle befasst sich mit allen Fragestellungen, die sich aus der Betriebsführung und Finanzierung bei kleinen und mittelständischen Unternehmen ergeben. Nach einem Einstiegsgespräch zur Unternehmenssituation werden Sofortmaßnahmen abgestimmt. Ansprechpartner: Arnold Isken, Telefon (02 51) 707-219

Senior-Experten-Team

Gefragte Gesprächspartner nicht nur bei drohender finanzieller Schiefelage im Unternehmen sind auch die sieben Senior-Experten der IHK Nord Westfalen. Das sind ehe-

malige Unternehmer und Führungskräfte, die mit all ihrer Erfahrung und ihrem Wissen als neutrale Gesprächspartner zur Verfügung stehen. Gerade für die Probleme von Einzelunternehmern haben sie als Sparringspartner ein offenes Ohr. Ebenso offen sind die Worte, mit denen sie den Unternehmen ihre Einschätzung und damit verbundene Empfehlungen geben. Ansprechpartnerin: Gaby Rölf, Telefon (02 51) 707-220

Fördermittel-Beratung

Unter bestimmten Bedingungen gibt es öffentliche Finanzierungshilfen für die Sanierung oder Reorganisation von Unternehmen. Die IHK Nord Westfalen gibt einen Überblick über die Möglichkeiten und vermittelt den richtigen Ansprechpartner. Ansprechpartner: Theo Westerschulte, Telefon (02 51) 707-320; Reinhard Schulten, Telefon (02 87 1) 99 03-13; Klemens Hüter, Telefon (02 09) 388-103

Unternehmensberater-Datenbank

Die IHK Nord Westfalen hat eine Datenbank mit den Tätigkeitsprofilen von Unternehmensberatern aufgebaut, die fortlaufend aktualisiert und erweitert wird. Dadurch steht auch den Unternehmen der direkte Kontakt zu Spezialisten zur Verfügung: www.ihk-nordwestfalen.de/datenbanken/ Unternehmensberater.cfm
Ansprechpartner: Michael Meese, Telefon (02 51) 707-226

Darüber hinaus ...

... können Fachleute aus sämtlichen Abteilungen der IHK Nord Westfalen hinzugezogen werden, wenn es beispielsweise um die Internationalisierung des Geschäfts geht oder um spezifische Branchenprobleme. Informationen auch unter: www.ihk-nordwestfalen.de



technotrans nutzt die Chancen der Marktveränderungen

Selbst in der Krise profitabel

Die Druckbranche steckt in der tiefsten Krise seit den 50-er Jahren. Frühzeitig hat sich die technotrans AG darauf eingestellt. So wirft sie selbst auf dem gegenwärtigen Tiefpunkt noch respektable Gewinne ab.

Erben sind nicht gerade typisch für das östliche Münsterland. Dennoch verfügt die technotrans AG in Sassenberg über ein seismologisches System. Es sorgt dafür, dass die heftigen Ausschläge, die die Konjunktur- und Branchenkrise auch in der Geschäftsentwicklung bei dem führenden Systemanbieter von Anlagen für die Druckindustrie und die Mikrotechnologie hinterlässt, nicht zur Unternehmenskrise mutieren. Im Gegenteil: Trotz fortdauernder drastischer Umsatzrückgänge baut technotrans gerade in der Krise seine Marktposition aus. „Wenn es wieder losgeht, gehen wir ab wie ein Zäpfchen“, ist Vorstandsvorsitzende Heinz Harling sicher.

Voraussetzung für zukünftiges Wachstum sind gesunde Unternehmensstrukturen. Sie sichern neben der Wettbewerbsfähigkeit und der Profitabilität, die bei technotrans absoluten Vorrang genießt, in letzter Konsequenz die Existenz eines jeden Unternehmens. Aber wie bleiben Unternehmen auch in der Krise gesund? Wie funktioniert die rechtzeitige und erfolgreiche Anpassung an die Marktverhältnisse?

Tiefpunkt einschätzen

„Eigentlich ist es ganz einfach“, sagt Finanzvorstand Wolfgang Breme, mal eine Kurve, die die Umsatzentwicklung darstellt, und zeigt auf den Tiefpunkt: „Den müssen Sie so früh wie möglich richtig einschätzen und die damit verbundene Kapazitätsanpassung ohne viele Zwischenstationen erreichen.“ Jede Korrektur kostet Geld.

Dass es nicht ganz so einfach ist wie es „eigentlich“ scheint, sondern viel mit Zahlen

und vielleicht noch mehr mit Erfahrung und Wissen zu tun hat, zeigt eine Grafik. Auf ihr ist die Umsatzentwicklung von technotrans und der Geschäftsklimaindex der Druckindustrie zu sehen. Die Kurven verlaufen zunächst jahrelang recht unabhängig von einander und bescheinigen dem Unternehmen ein weit über dem Branchendurchschnitt liegendes Wachstum. Neue, innovative Produkte, strategische Akquisitionen sowie die Erschließung

„Durch unsere überaus frühzeitige Reaktion gelang es uns, die Margen ganz kontinuierlich zu steigern und unter dem Strich einen respektablen Gewinn zu erzielen.“

Heinz Harling, Vorstandsvorsitzender der technotrans AG

neuer Märkte sind kennzeichnend für diese ausgeprägter Wachstumsphase einer selbst geschaffenen Firmenkonzunktur, die sich vom Branchentrend weitgehend abkoppeln konnte.

2001 ist das anders. Da fällt die Umsatzkurve parallel zum Branchenindex. Diesmal schlägt sie keinen Haken gegen den Trend, technotrans kann sich den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Branchenentwicklung nicht mehr entziehen. Mitte des Jahres, initiiert der Vorstand deshalb „Value+“, ein Kostenreduzierungsprogramm. Rechtzeitig. Nicht zu früh – um Wachstumschancen im Wettbewerb mit der Konkurrenz nicht zu verspielen – und nicht zu spät – um keinen unnötigen Verlust zu

Das Unternehmen

Die technotrans AG ist ein Technologie- und Dienstleistungsunternehmen, das sich als Weltmarktführer in den Bereichen der Flüssigkeiten-Technologie für die Druckindustrie und die Mikrotechnologie etabliert hat. Das Unternehmen stellt beispielsweise Feuchtmittel-Aufbereitungsanlagen und Sprühfeuchtwürke, Farbwirkstemperegierungen und Anlagen zur Versorgung der Druckmaschinen mit Farben und Lacken her. Im Bereich der Mikrotechnologie hat sich technotrans auf die Entwicklung und Produktion von so genannten Electroforming-Anlagen spezialisiert, ein Produktionsschritt, z.B. zur Herstellung von CDs und DVDs.

produzieren. Das Ziel, weiterhin profitabel zu arbeiten, bleibt fest im Blick.

Allein anhand der blanken Zahlen lässt sich die Kursänderung, mit der nun Gewinn erzielt werden soll, nicht erklären. Als Hauptgrund für die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt gibt PR-Chefin Thessa Möller, die „extreme Realitätsnähe“ des Vorstands an. Insbesondere der Vorstandsschef kennt die Branche und „hat ein besonderes Gefühl für Chancen und Risiken entwickelt“. Flankiert wird die unternehmerische Kompetenz von einem formalen Risikomanagementsystem. Die Risiken, „die untrennbar mit jedem unternehmerischen Handeln verbunden sind“, werden regelmäßig beurteilt.

Die Zahlen im Griff

Den Kern bilden letztendlich harte Zahlen, die zumindest für den Finanzvorstand Bände sprechen. Für Wolfgang Breme ist die derzeitige konjunkturelle Lage keine neue Herausforderung. „Rezepte für die erfolgreiche Entwicklung von Unternehmen in diesem Umfeld sind mir mehr als vertraut“, beruhigte er die Teilnehmer der Hauptversammlung schon im Mai. Dort präsentierte er aussagekräftige Zahlen: Trotz der Krise erzielt technotrans 2002

einen Überschuss von 2,6 Millionen Euro.

Solche Beträge kommen unter dem Strich heraus, weil Breme jederzeit die wichtigen Unternehmenszahlen „kompetent im Griff“ hat, wie Harling den Aktionären bestätigte. Wolfgang Breme fühlt sich als oberster Controller, dessen oberstes Ziel es ist, „dass wir flüssig bleiben“. Die Kasse muss stimmen, quasi täglich die Liquidität überprüfbar sein. „Was reinkommt und rausgeht, muss transparent sein“, sagt er kategorisch und ergänzt: „Das kann jede Buchhalterin und jeder Buchhalter.“ Einschlägig bekannte Software erleichtert die Arbeit auch im kleinsten Unternehmen.

Dem Finanzexperten von technotrans strömen aus einer schlanken Finanzverwaltung und allen Unternehmensbereichen wahre Zahlenfluten zu. Damit auch andere sie verstehen, werden sie verdichtet, solange bis jeder im Unternehmen sie zu deuten weiß: Der aktuelle Status der Unternehmensentwicklung in allen Bereichen wird auf so genannten Ampel-Charts offenkundig gemacht. Fehltwicklungen leuchten rot, Bereiche, die auf der Kippe stehen, tragen Gelb, während grün bedeutet „im Plan“ zu sein.

Zahlen kommunizieren

„Kommunikation ist wichtig, um Unternehmensrisiken zu vermeiden oder zu erkennen“, unterstreicht Breme. Er als Kaufmann, der von Technikern umgeben sei, sieht sich da in der Pflicht, die Zahlen zu kommunizieren und gleichzeitig verbale Informationen in Zahlen zu gießen. Ein guter Controller, meint er, holt im Gespräch aus allen Mitarbeitern die notwendigen Angaben heraus, die im Zusammenspiel mit Fachinformationen aus der Branche Aufschluss über zukünftige Entwicklungen geben. Einkäufer und Verkäufer werden in Urlaub anordnen müsse die Geschäftsführung, wenn absehbar sei, das jetzt nichts oder wenig, recht bald aber schon wieder viel zu tun sei. „Alles muss der veränderten Situation angepasst werden“, betont Breme die „notwendige Konsequenz bei der Umsetzung“. Strenges Forde- rungsmanagement, Lagermen- anpas-



Nur Geschäftsfelder, in denen schnell und auf Dauer eine führende Position erreichbar ist, hat der Vorstand im Blick: Wolfgang Breme, Heinz Harling, Ralph Teunissen und John A. Stacey (v. l.). Foto:technotrans

Breme erläutert das Spektrum der Maßnahmen. „die prinzipiell auch allen kleinen Unternehmen zur Verfügung stehen“. Es sind zum Teil harte Schritte, bekennet der Finanzvorstand, die aber im Interesse der nachhaltigen Unternehmenssicherung insgesamt durchgeführt werden müssten, unabhängig davon, ob es sich um ein börsennotiertes Unternehmen handele oder nicht.

Das Kostensenkungsprogramm „Value+“, das ein jährliches Einsparvolumen von 5 Millionen Euro zum Ziel hat, bedeutete eine deutliche Reduzierung des Personalbestandes im wesentlichen durch das Auslaufen befristeter Arbeitsverträge und den Abbau von Zeitarbeitskräften. Inzwischen ist die Mitarbeiterzahl von 636 (Mitte 2002) auf 570 (Mitte 2003) gesunken. Neben dem Stellenabbau hat technotrans „mit einem ganzen Bündel von Maßnahmen reagiert“, zu denen auch vorrübergehende Kurzarbeit und die 35-Stunden-Woche mit Lohnverzicht gehören. Die notwendige Anpassung der Personalkosten sei nur dank der konstruktiven Zusammenarbeit mit der Belegschaft und dem Betriebsrat möglich gewesen.

Flexibel reagieren

„Flexibilität auf allen Ebenen“ ist für Breme eine der wichtigsten Voraussetzungen für unternehmerischen Erfolg in der Krise. Sofort Überstunden abbauen, ja womöglich auch Urlaub anordnen müsse die Geschäftsführung, wenn absehbar sei, das jetzt nichts oder wenig, recht bald aber schon wieder viel zu tun sei. „Alles muss der veränderten Situation angepasst werden“, betont Breme die „notwendige Konsequenz bei der Umsetzung“. Strenges Forde- rungsmanagement, Lagermen- anpas-

sen, Verträge mit Zulieferern überprüfen und „härter verhandeln“, sind weitere Maßnahmen. Schließlich hat das Personal bei technotrans nur einen Anteil von 20 Prozent an den Herstellkosten. „Wir haben eine sehr geringe Fertigungstiefe“, sagt Breme, „kaufen fast alles aus einer großen Anzahl von mittelständischen Lieferanten zu.“ Genau diesen Trend verstärken auch die Kunden von technotrans, die weltweit führenden Druckmaschinenhersteller. Sie überprüfen ihre eigene Fertigungstiefe. Während sie sich zunehmend auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und die eigene Produktion von Maschinenbauteilen einstellen, bietet sich das Sassenberger Unternehmen als Lieferant eben dieser Komponenten an. „Mehr technotrans pro Druckmaschine“ heißt die Devise, unter der das Unternehmen diese Chance ergreift, die Produktpalette erweitert und die Marktposition ausbaut.

Innovativ in der Krise

Neue Potenziale werden so erschlossen, aber auch durch Innovationen, die wie die automatische Farbversorgung von Bogenoffset-Druckmaschinen oftmals auch gegen Bedenken am Markt durchgesetzt werden, wenn das Management vom langfristigen Erfolg überzeugt ist.

Viele Maßnahmen – viel Strategie, die noch nicht erschöpft ist. Aber auch, wer nach einer kurzen Erklärung für den Erfolg in der Krise sucht, wird bei technotrans schnell fündig: „Wir positionieren uns ganz bewusst als aktiver Gestalter des Prozesses“, betonte Vorstandsvorsitzender Harling im Mai mit Blick auf die Wettbewerber, von denen mittlerweile „eine ganze Reihe“ vom Markt verschwunden sind.

- gk -

Planverfahren gibt Rehrmann Plitt neue Chance

Handlungsfähig trotz Insolvenz

Nur weil der geschäftsführende Gesellschafter sich rechtzeitig über sein „angekratztes Ego“ hinwegsetzte und einen versierten Berater fand, bietet sich für die Rehrmann Plitt GmbH & Co eine neue Chance – in der Insolvenz.



Verständnis und Vertrauen entgegengebracht: Ulrich Rehrmann.

Voll erwischt hat die Krise das Unternehmen – trotz vorbeugender Maßnahmen. Auf die absehbaren Veränderungen in der Medienlandschaft hatte sich das ehemals klassische Druckhaus Rehrmann aus Gelsenkirchen technologisch und strategisch vorbereitet. Neue Geschäftsfelder wurden aufgebaut und besetzt.

Insbesondere durch multimediale Cross-Media Lösungen und auf Internet-Technologie basierende Workflow-Konzepte wollte das Unternehmen dem Wandel begegnen. Im schwierigen Markt der klassischen Print-Produkte, die weiterhin den größten Teil des Umsatzes stellen, sollte die notwendige „kritische Masse“ durch den Zusammenschluss mit der Plitt Druck & Verlag GmbH aus Oberhausen (2001) und die anschließende Übernahme des Geschäftes der Louisgäng GmbH aus Gelsenkirchen (Anfang 2002) erreicht werden.

Tempo reicht nicht

Doch das Anpassungstempo des neugruppierten Unternehmens reichte nicht aus. Die angestrebten Prozesse hatten gerade erst begonnen, als die Krise einsetzte. Der entschlossen begonnene Weg der Zusammenführung unterschiedlicher Unternehmen, die Vereinheitlichung von Prozessen, Standortverlagerungen und der schwierige Schritt, mit hohem Tempo un-

terschiedliche Unternehmenskulturen zusammenzuführen, wurde durch die Entwicklungen am Markt konterkariert: Quasi über Nacht riss die Insolvenz der Stella Musical AG ein Loch von 750.000 Euro in die Umsatzplanung. Und dann sprang auch noch aus dem Bereich des



„Insolvenzplanverfahren offen gegenüber stehen“, Berater Robert Buchalik.

Louisgäng-Geschäftes ein langjähriger Kunde mit einem Volumen von 1,5 Millionen Euro ab. Bei einem geplanten Umsatz von ca. 12,5 Millionen Euro mehr als nur eine Delle.

„Für unsere Unternehmensgröße war das eine unglaubliche Summe, vor allem auch angesichts unserer Mitarbeiterzahl von rund 100, die sich an Wachstum und nicht an Schrumpfung orientiert hatte“, kommentiert der geschäftsführende Gesellschafter Ulrich Rehrmann die damalige Situation. Der neue Verbund von drei unterschiedlich geführten Unternehmen brachte zudem Integrationsprobleme in vielen Bereichen. „Ihre Lösung brauchte mehr Zeit, als ich vermutet habe“, bekennt Rehrmann. Er will sich auch angesichts der allgemeinen wirtschaftlichen Lage „auf gar keinen Fall rausreden oder eigene Fehler beschönigen“.

schlicher Ulrich Rehrmann die damalige Situation. Der neue Verbund von drei unterschiedlich geführten Unternehmen brachte zudem Integrationsprobleme in vielen Bereichen. „Ihre Lösung brauchte mehr Zeit, als ich vermutet habe“, bekennt Rehrmann. Er will sich auch angesichts der allgemeinen wirtschaftlichen Lage „auf gar keinen Fall rausreden oder eigene Fehler beschönigen“.

Von der Konjunktur war keine Hilfe zu erwarten. Im Gegenteil: Im zweiten Halbjahr 2002 ging die Nachfrage in der Druck-

industrie noch einmal drastisch zurück. Vergeblich versuchte die Unternehmensführung mit Kostensenkung gegenzulenken.

Hände gebunden

Der Handlungsspielraum wurde mit steigenden Verlusten täglich kleiner, „bis einem irgendwann vollständig die Hände gebunden sind“, Ulrich Rehrmann musste erkennen, „dass es in Deutschland ab einem bestimmten Punkt keine Möglichkeit mehr gibt, mit eigener Kraft der Krise zu entkommen“. Diesen Punkt hatte das Unternehmen erreicht und Ulrich Rehrmann musste „am eigenen Leibe erfahren, dass Betriebsverfassungsgesetz, Kündigungsschutz und Arbeitsrecht dieser schwierigen Situation nur unzureichend Rechnung tragen“.

Insgesamt, so hat Ulrich Rehrmann ausge-rechnet, hätte die notwendige personelle Kapazitätsanpassung in dem Unternehmen mit entsprechenden Altersstrukturen und Gehältern mehr als anderthalb Millionen Euro gekostet und fast ein Jahr gebraucht. „Die Rettung auf diese Weise war aussichtslos“, so Rehrmann. Es blieb nur die Insolvenz.

Leicht fiel ihm der unausweichliche „Schritt, der schon ziemlich an die Nieren geht“, deshalb nicht. „Damit kommt kein Unternehmer gerne in Kontakt“, so Rehr-

mann. Die meisten sähen darin immer noch einen Schritt auf den drohenden Abgrund und nicht die Chance, die darin stecke: „Das Thema wird eher verschwiegen und verdrängt“, Ulrich Rehrmann, der auch Vizepräsident der IHK Nord Westfalen ist, wurde vor diesem Fehler „durch den ein-dringlichen, hilfreichen Rat“ von Robert Buchalik, Geschäftsführer der Düsseldorfer MBB Consult GmbH bewahrt. Dieser brachte ihn dazu, „zwar nicht gelassen, aber offen“ mit den anstehenden Problemen umzugehen, die schnell bis in das persönliche Umfeld hineinwirkten.

Vorbereitung wichtig

„Es war für uns fünf vor zwölf“, erinnert sich Rehrmann. Auch Buchalik konnte die Insolvenz nicht mehr verhindern. Aber er bereitete das Unternehmen und wichtige Entscheidungsträger einschließlich der Banken umsichtig auf diesen Schritt vor.

Am 3. Februar 2003 wurde der Antrag gestellt. Klares Ziel war es, die Handlungsfähigkeit des von der Insolvenz betroffenen Unternehmens so weit es geht zu erhalten. Das ist entgegen der landläufigen Vorstel-

lung vom Verlauf einer Insolvenz durchaus möglich.

Bei entsprechenden Aussichten auf Erfolg sieht das Insolvenzrecht von 1999 mit dem Insolvenzplanverfahren eine Vorgehensweise vor, die interessante Lösungsmöglichkeiten bietet. Es wird im Vergleich zur üblichen Zerlegung oder der übertragenen Sanierung (auf Rechtsnachfolger) aber noch sehr selten angewandt. Es ist deutlich aufwändiger und erfordert „viel mehr Überzeugungs- und Abstimmungsarbeit“, auch vom Insolvenzverwalter. Dazu gibt es noch wenig praktische Erfahrungen.

„Deshalb ist es wichtig, dass das Gericht einen Verwalter einsetzt, der einer Sanierung über den Insolvenzplan offen gegenübersteht“, sagt Buchalik. Ihn zu überzeugen, ist eines der ersten Ziele, neben dem Erhalt der Liquidität im Verfahren und dem Halten entscheidender Mitarbeiter – nur einer von ihnen hat Rehrmann & Plitt bisher verlassen.

Schonungslose Offenheit

Dafür wie auch für die gleichermaßen bedeutsame Absicherung wichtiger Kundenbeziehungen gibt es eine entscheidende Voraussetzung. Sie passt so gar nicht zum bisherigen Umgang mit der Insolvenz: „Schonungslose Offenheit“, weiß Ulrich Rehrmann. Anfangen von der ehrlichen und schnellen Information der Gläubiger bis zur im Konzept vorgesehenen „Roadshow“ bei Kunden und Lieferanten.

Rehrmann hat viele besucht, allen geschrieben, hat Mitarbeiterversammlungen einberufen und die IHK und den Oberbürgermeister von Gelsenkirchen vorab informiert. Auch die Medien hat er zum Gespräch gebeten. Der Dank dafür waren Verständnis und Vertrauen. „Ich habe ganz überwiegend positive Erfahrungen gemacht“, resümiert Rehrmann sein Vorgehen. Die Wenigen, die in der Insolvenz wenig Verständnis aufgebracht haben, „gehen dabei unter“. Stück für Stück arbeitet sich nun das Unternehmen aus der Insolvenz



Trotz modernster Technik und neuer Geschäftsfelder rutschte die Rehrmann Plitt GmbH & Co. in die Krise.

heraus, mit viel Eigeninitiative sowie mit Hilfe von MBB Consult und „dem richtigen Insolvenzverwalter“, wie Rehrmann betont. Es ist Dr. Frank Nikolaus aus Essen, der durch seinen betriebswirtschaftlichen Sachverstand als Diplom-Kaufmann großen Anteil am Gelingen der Rettung des Unternehmens habe.

Planverfahren selten

Das Planverfahren bietet gegenüber den anderen Alternativen nicht nur für den Unternehmer, der die Handlungsspielräume aktiv nutzen kann, größere Vorteile. „Lieferanten und Kooperationspartner, aber auch die Kreditinstitute stehen sich finanziell deutlich besser“, betont Buchalik, für den der Insolvenzplan „eine noch zu wenig bekannte und genutzte Chance zur Unternehmensrettung“ darstellt. „Nicht immer lässt sich die Krise vermeiden“, weiß vielleicht keiner besser als der Krisenberater, aber eine Lösung über eine Insolvenz kann ein Neuanfang und muss nicht das Ende sein. „Man kann sie so oder so gestalten“, betont Buchalik die Vielfalt der Möglichkeiten, die zur Krisenbewältigung eingesetzt werden können.

Der Schlüssel zum Erfolg sei das Erkennen wertsteigernder Ansätze. Diese hat der Krisenberater bei der Rehrmann Plitt GmbH & Co KG offensichtlich gesehen. Das „Unternehmen in Insolvenz“ hat sich inzwischen stabilisiert. Noch stört der amtliche Zusatz auf den Geschäftspapieren manche Geschäftsbeziehung, wie Ulrich Rehrmann berichtet. Neue Kunden, die auf innovative Lösungen aus dem Hause Rehrmann nicht verzichten wollen, hat er allerdings auch schon wieder gefunden. Außerdem ist er zuversichtlich, das neue Geschäftspapier ohne den Zusatz schon bald drucken zu können. –gk-



Savoir faire: Für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen in Frankreich, muss man es machen wie die Franzosen.

Geschäftspartner Frankreich

So nah und doch so fern

Auslandsinvestitionen von Unternehmen sind umso erfolgreicher, je stärker sie sich auf die lokalen Besonderheiten in den Ländern der Geschäftspartner einlassen. Das Wissen über feste und ungeschriebene Geschäftsgebaren ist jedoch selbst in Nachbarländern oft nicht sehr ausgeprägt. Grund genug für Evelyne Drouet, sich mit „Francefer“ einen Namen zu machen.

Mit ihrer vor rund einem Jahr gegründeten Unternehmensberatung hilft sie, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und französischen Unternehmen zu knüpfen. „Wenn man in Frankreich geschäftlich erfolgreich sein will, muss man es wie die Franzosen machen“, weiß die seit 24 Jahren in Münster lebende Französin über die Besonderheiten ihrer Landschaft. Nach Abschluss ihres Wirtschaftsstudiums in Münsters Partnerstadt Orleans arbeitete sie rund zwei Jahrzehnte im Import/Export verschiedener international agierender Unternehmen. „Hier stellte ich immer wieder fest, wie schnell bei internationalen Kontakten Barrieren entstehen, die sich negativ auf die Handelsbeziehungen auswirken“, berichtet Drouet. Im speziellen Fall Frankreich konnte sie, mit dem kulturellen Hintergrund beider Länder, häufig bei Verständigungsproblemen nicht nur sprachlicher Art vermitteln oder Geschäftsbeziehungen erst aufbauen.

Der Name ist Programm

Ihr Wissen über zwei Kulturen und ihre langjährige Berufserfahrung mit Unternehmen aus Deutschland und Frankreich ist das Pfund, mit dem sie bei ihrer Existenzgründung wuchert. Ein nicht unbe-

trächtliches Gewicht – beide Länder sind nach aktuellen wirtschaftsstatistischen Quellen von über 200 weltweiten Geschäftspartnern die jeweils bedeutendsten Partner. „Für das hochindustrialisierte Deutschland

IHK-Ansprechpartner für Existenzgründer:

Michael Meese
Telefon (02 51) 707-226
E-Mail: meese@ihk-nordwestfalen.de

ist das stärker auf Dienstleistungen ausgerichtete Frankreich ein komplementärer Markt“, so Drouets Einschätzung. Damit die Handelsbeziehungen der wirtschaftlich und politisch eng verknüpften Nachbarländer auch für Unternehmen aus der Region erfolgreich sind, setzt die Wirtschaftsfachfrau mit „Francefer“ ein. Der Name steht für den Transfer von „savoir-faire“ – also Know-how – zwischen Frankreich und Deutschland.

Die unterschiedlichen Businesskulturen beider Länder sind für große Reibungsverluste verantwortlich. So kritisieren deutsche Geschäftsleute oft zeitliche Unzuverlässigkeit, fehlendes Wir-Gefühl oder

Informationsmangel, potenzielle französische Partner beklagen dagegen eher Pedanterie, Unhöflichkeit oder zu starre Geschäftspläne. So meint zum Beispiel ein Begriffe zwei unterschiedliche Ausführungen. „Ein deutsches Konzept ist ein ausgebildeter Vorschlag, ein „concept“ in Frankreich meint dagegen eher einen Schmierzettel mit ersten Ideen“, erläutert Drouet und nennt ein weiteres Beispiel, bei dem aus Unkenntnis große Missverständnisse entstehen können. „In Frankreich werden Rechnungen üblicherweise innerhalb von 60 bis 90 Tagen bezahlt und nicht, wie hierzulande, binnen 30 Tagen. Dies ist wenig bekannt und führt zum Vorurteil von schlechter Zahlungsmoral französischer Kunden.“

Marktanalyse vor dem Start

Auf den Start ihrer Existenzgründung, die sie letztlich aus familiären Gründen durchführte, hat sich Evelyne Drouet gründlich vorbereitet. „Die Geschäftsidee hatte ich bereits seit fast zehn Jahren im Kopf“, erzählt sie. Vor der konkreten Umsetzungphase ließ sie sich auch von der IHK beraten. „Um mein Angebot schließlich auf dem Markt richtig zu positionieren, habe ich mit Hilfe einer Marketingberaterin eine regionale Marktanalyse durchgeführt.“ 50 mittelständische Unternehmen im Umkreis von Münster, die bereits exportieren, wurden mittels eines Fragebogens telefonisch



Über „Francefer“ sorgt Evelyne Drouet für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Frankreich.

Foto: Zurtraffen

befragt, wo ihrer Erfahrung nach die Schwierigkeiten bei Geschäften mit Frankreich liegen. „Die meisten Unternehmen waren interessiert und sehr auskunftsbereit“, berichtet Evelyne Drouet. „Wichtig für mich vor dem Start war, dass diese Informationen aus den Unternehmen die Richtigkeit meines Angebots bestätigen.“ Ein weiterer positiver Effekt: Aus den Gesprächen entwickelten sich bereits einige geschäftliche Kontakte.

Markteintritt mit geringerem Risiko

Das Spektrum, das Madame Drouet mit Francefer anbietet, ist auf die jeweiligen Kunden speziell zugeschnitten und umfasst sowohl die Marktrecherchen wie Produkt- und Konkurrenzanalysen, die Akquisition von potenziellen Geschäftspartnern und

Kunden, die Betreuung bestehender französischer Kunden bei Anfragen, Reklamationen oder Zahlungen wie auch die Über- bzw. Umsetzung von Werbemitteln, Briefen und Websites in die französische Sprache.

Das Risiko für die kleinen bis mittleren Unternehmen in der Region – darunter so unterschiedliche Branchen wie Textil, Kunststoffverarbeitung, Hersteller von Wellness-Produkten oder feinmechanischen Medizinprodukte – ist bei einem ersten Markteintritt mit Hilfe der Erfahrungen, die Francefer aufweist, begrenzt. „Die Unternehmen können meine Dienstleistungen je nach Bedarf in Anspruch nehmen“, weist Drouet auf die Vorteile hin, die sich für Firmen ergeben, deren Auftragsvolumen in Frankreich keine Vollzeitstelle rechtfertigt.

Auch ihr eigenes Risiko hat die Existenzgründerin in einem Seminar kalkuliert. „Ich halte mein Geschäft übersichtlich und werde immer nur so viele Kunden betreuen, wie ich es selbst leisten kann“, weiß Drouet. Und zwei bis drei Jahre dauert es im Normalfall, bis eine so gut vorbereitete Geschäftsseite einen überlebendigen Gewinn abwirft.

Britta Zurtraffen
zurstrassen@ihk-nordwestfalen.de

Wirtschaft vor Ort im Nord-Vest

Mehr als nur Chemie

Die Mischung macht's: „Mehr als nur Energie und Chemie“ – unter diesem Motto organisierte die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen in Gelsenkirchen zum vierten Mal eine „Tour zur Wirtschaft vor Ort“.



Zu Eismännern wandelten sich Uwe Lüers, Leiter des Bahnmanagements Münster, IHK-Geschäftsführer Dr. Ingo Holland, IHK-Vizepräsident Hermann Grever, Gelsenkirchen, und Hanns Brauser, Geschäftsführer der Projekt Ruhr GmbH (v. l.) bei der Besichtigung der Schröer-Eis-Produktion in Haltern. Foto: Pieper

Auf Einladung von IHK-Vizepräsident Hermann Grever bereisten Politiker, Journalisten, Wirtschaftsvertreter und -förderer, Verwaltungsleute und Behördenleiter eine bunte Mischung von Mittelstandsunternehmen. Anhand anschaulicher Betriebsbeispiele pflegten sie abseits von Tagesaktualität den Gedankenaustausch zum Thema „Strukturwandel in der Emscher-Lippe-Region“, der noch zunehmend von möglichst vielen kleinen und mittleren Unternehmen getragen werden muss. Die Rundfahrt führte diesmal durch das Nord-

Vest. Erste Station war das Halterner Familienunternehmen Schröer Eis GmbH, das täglich 1,25 Millionen Portionen Speiseeis produziert. 100 Dauer-Mitarbeiter

und 60 Sommer-Saisonkräfte finden hier Beschäftigung. Geliefert werden die 280 verschiedenen Sorten vor allem an große Handelsketten, immerhin 30 Prozent werden als Eigenmarke vertrieben. Sogar eine Hotelkette auf den Malediven zählt zu den Kunden. Die Besucher wurden nicht nur mit einer kühlen Erfrischung belohnt, sondern auch mit der Zusage von Firmenchef Hubert Schmeier, drei zusätzliche Ausbildungsplätze bereitzustellen.

Wer hätte gewusst, dass Schüler in Deutschland und sogar in der Region Moskau mit Lernhilfen aus dem Emscher-Lippe-Raum pauken? Franz-Josef Kuhn vom Spectra-Lehrmittel-Verlag GmbH in Dorsten ließ – ganz

Pädagoge – seine Besucher zunächst mit Lernspielen Denkaufgaben lösen. 40 exklusiv tätige Handelsvertreter bereisen für sein Unternehmen die Schulen im Lande. Hinzu kommen spezielle Angebote für Lehrer und Eltern. Insgesamt beschäftigt der Verlag 28 Mitarbeiter.

Ein ganz anderes Angebot für Kinder bereiten seit Oktober vergangenen Jahres Stephan Feenstra und Christian Huffing mit ihrem „Kidsplanet“ in Marl-Polsum. In einer ehemaligen Tennishalle, ausgestattet mit Klettergerüst, Hüpfburg und Karthahn, toben sich die jungen Gäste richtig aus. Eine zweite Halle wird sich demnächst allein dem Thema Fußball widmen.

Start- und Zielort der Tour war das Lakeside Inn in Haltern. Bis zu 2000 Gäste besuchen die neue Attraktion am Seeufer allein bei Musikveranstaltungen. Der Gelsenkirchener Unternehmer Jörg Marten hat mit seinem Lokal im American-Country-Style 100 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Zur Bedeutung der Branche und ihren regionalen Zukunftschancen standen Jürgen Schnipper, Landrat des Kreises Recklinghausen, und Hermann Grever im Live-Interview Holger Majchrzak vom WDR-Fernsehen Rede und Antwort. ■



Tourten mit zur Wirtschaft vor Ort: (v. l.) LMR Michael Deitmer, Ministerium für Wirtschaft und Arbeit NRW, IHK-Vizepräsident Hermann Grever, Mdl. Hans Frey, Gelsenkirchen, MdB Waltraud Lehn, Marl, die Geschäftsführer der Projekt Ruhr GmbH Dr. Ingo Schwarz und Hanns Brauser (v.), Ltd., Verwaltungsdirektor Hartmut Hauschildt, Arbeitsamt Recklinghausen, Stellv. IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing. Foto: Göbke

Motivationsschub

Generationswechsel im Familienunternehmen

Für Einblicke!, das IHK-Besuchsprogramm für Unternehmer und Führungskräfte, erläuterte die Beumer Maschinenfabrik GmbH & Co. KG ihren jüngst vollzogenen Generationswechsel in der Führungsspitze.

Rund 20 Führungskräfte mittelständischer Unternehmen, die sich allesamt mit dem Thema Nachfolge in ihren Unternehmen beschäftigt hatten oder zur Zeit beschäftigten, folgten den interessanten und gelungenen Ausführungen von Dr. Christoph Beumer, dem jetzigen Unternehmenslenker des Familienunternehmens in Beckum.



„Gute Wettbewerbschancen“ nur durch massive Investitionen in die Prozesse“, erklärt Dr. Christoph Beumer (l.) die optimale Fertigung. Foto: Seega

Die Maschinenfabrik mit ihren heute rund 700 Beschäftigten ist nach wie vor ein konzernunabhängiges Privatunternehmen in Familienbesitz.

Ausgehend von den Ursprüngen als reiner Zulieferant für die heimische Zement- und Bergbaubauindustrie hat sich BEUMER in den fast 70 Jahren seines Bestehens zu einem der führenden Unternehmen auf den Gebieten der Förder-, Verlade-, Palettier- und Verpackungstechnik sowie auf dem Gebiet der Sortier- und Verteilsysteme entwickelt.

Neben der optimierten Fertigung wurde bei BEUMER massiv in die computerbasierte

Unternehmenskommunikation investiert. „Durch die konsequente Umsetzung innovativer Strukturen ist es überhaupt am Standort Deutschland heute nur möglich, derart vielfältige Anlagen und Maschinen in effizienter Weise zu fertigen“, so Beumer.

„Auch das Vertrauen auf beiden Seiten ist bei uns wichtig“, erklärt Beumer. So ist der Betriebsrat als Interessenvertretung der Mitarbeiter mit der Geschäftsführung in ständigem Dialog und an den Entscheidungsfindungen im Unternehmen beteiligt. Vertrauen insbesondere auch in die Führungsspitze und die Gesellschafterfamilie. Bevor bei Beumer der Generationswechsel vollzogen wurde, waren wesentliche Schritte notwendig und Voraussetzungen zu klären, stellte Dr. Christoph Beumer dar. So stellte er fest, „die Familienstrategie kommt vor Unternehmensstrategie“.

Christian Seega
seega@ihk-nordwestfalen.de

Informationen oder Unterstützung zur Nachfolge über:

Christian Seega,
Tel. (02 51) 707-246 oder
www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/einblicke

„Jetzt zählt jede Stimme“

Fast 100 000 Unternehmen erhalten in diesen Tagen Post von der IHK Nord Westfalen. Inhalt: Die Stimmzettel für die Wahl zur Vollversammlung vom 8. bis 30. September. „Stärken Sie den Einfluss Ihrer IHK und damit die Durchsetzung Ihrer grundlegenden Interessen als Unternehmer“, appelliert Präsident Hubert Ruthmann an die Betriebe in der Region, sich an der IHK-Wahl zu beteiligen.



IHK-Wahl 2003
8.-30. September
mitwirken – mitwählen



Der Unternehmer aus Gescher, der seit mehr als 30 Jahren für die Selbstverwaltung der Wirtschaft aktiv ist, setzt auf die engagierten Unternehmer im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region, die die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft stärken wollen: „Je mehr Unternehmer ihre Stimme abgeben, desto stärker ist die Stimme der IHK!“ Und gerade jetzt, angesichts der wirtschaftlichen Lage, brauche die Wirtschaft eine starke Vertretung ihrer grundlegenden Interessen – unabhängig von Branchen- oder Einzelinteressen.

Sprachrohr der Wirtschaft

Die Vollversammlung vertritt als IHK-Parlament die gesamtwirtschaftlichen Interessen der Unternehmen. „Als neutraler, branchenübergreifender Berater stehen wir in der Politik auf allen Ebenen hoch im Kurs“, weiß Ruthmann, dass das Wort der IHK Gewicht hat, „auch wenn nicht alles sichtbar wird, was wir auf politischer Ebene errei-

chen“. Manchmal gehe es ja auch darum, „Schlimmeres zu verhindern“.

Finanzhoheit

Im Wirtschaftsparlament bringen die Unternehmer ihre Sicht in die Resolutionen und Stellungnahmen der IHK ein. Sie begleiten konstruktiv die hauptamtliche IHK-Arbeit und sie beschließen den IHK-Haushalt. „Die Vollversammlung hat die Finanzhoheit“, so Ruthmann. Das rechnet sich: Die Beiträge, die alle Unternehmen anstelle von Steuern zur Finanzierung der wirtschaftlichen Selbstverwaltung zahlen, ge-

hören in Nord-Westfalen zu den niedrigsten in ganz Deutschland.

Richtlinienkompetenz

Die Vollversammlung wacht darüber, dass die IHK sparsam und effizient ihren Aufgaben nachkommt – ein Grund mehr für den Präsidenten, die Selbstverwaltung nicht aus der Hand zu geben. „Wir sollten den Gestaltungsspielraum nutzen, den der Staat uns noch gelassen hat.“ Auf diesen Spielraum hat die Vollversammlung erheblichen Einfluss. Dank ihrer Richtlinienkompetenz bestimmt sie die Grundsatzpositionen der IHK-Politik.

Einfluss stärken

Das Engagement in der Vollversammlung lohnt sich. „Die hier geborenen Initiativen tragen direkt zur wirtschaftlichen Entwicklung in der Region bei“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehrer. „Jetzt zählt jede Stimme“, hoffen auch er

Und so läuft die Wahl

Die Vollversammlung ist ein Spiegelbild der gewerblichen Wirtschaft, hier wirken alle Wirtschaftsgruppen mit. Von der jüngsten Anpassung der Sitzverteilung an die aktuelle Wirtschaftsstruktur profitiert vor allem die Dienstleistungsbranche. Sie stellt künftig 19 Vollversammlungsmitglieder und ist damit nach der Industrie mit 30 Sitzen am stärksten vertreten. Der Einzelhandel kommt auf 13 Sitze. Insgesamt gibt es neun nach Branchen geordnete Wahlgruppen, die wiederum in Wahlbezirke unterteilt sind.

Die Stimmzettel, die die Unternehmen Anfang September erhalten, können sie bis zum 30. September abgeben – per Post, denn die Wahl wird als reine Briefwahl durchgeführt. Unabhängig von seiner Größe hat jeder Betrieb eine Stimme. Jedes IHK-Mitglied kann so viele Kandidaturen wählen, wie Sitze in der Wahlgruppe und im Wahlbezirk zu vergeben sind. Dabei gilt: Jeder Unternehmer ist für jedes seiner Unternehmen wahlberechtigt und erhält daher die entsprechende Anzahl von Wahlunterlagen.

auf eine breite Unterstützung der Kandidaturen und Kandidaten, die bereit seien, Verantwortung und Arbeit im Gesamtinteresse der regionalen Wirtschaft zu übernehmen.

Insgesamt bewerben sich 161 Kandidatinnen und Kandidaten um die 87 Plätze in der Vollversammlung (s. nachfolgende Seiten).

toh/gjk

Warum wählen?

„Die IHK und die Vollversammlung als ihr höchstes Gremium üben enormen Einfluss auf die Politik aus. Denn im Gegensatz zu Branchenverbänden sprechen sie für die gesamte Wirtschaft der Region. Darauf hört jeder Minister.“

Carl-Hinderich Schmitz,
Ehrenpräsident der IHK, Emsdetten

Wer sonst außer der IHK vertritt die Gesamtinteressen der Wirtschaft? Der Staat engt den Spielraum kleinerer und mittlerer Betriebe immer weiter ein. Wer seine Stimme nicht erhebt, darf sich über die Folgen der Passivität nicht wundern.“

Dr. Hans Wilhelm Seppelfrick, langjähriger
IHK-Vizepräsident, Gelsenkirchen

„Die Vollversammlung braucht den Rückhalt der heimischen Unternehmen. Denn dann hat ihr Wort großes Gewicht bei den politischen Entscheidungssträngen. Und dann kann sie Impulse setzen für die Stärkung von Industrie, Handel und Verkehr.“

Dr. Paul Harbecke,
langjähriger IHK-Vizepräsident, Bottrop

„Wer nicht wählt, darf sich nicht über schwindenden Einfluss des Mittelstandes beschweren. Die IHK vertritt effektiv die Anliegen der Wirtschaft, als der Staat das könnte. Es gibt schon genug Behörden und Ämter in Deutschland.“

Ludwig Beumer, Mitglied der
Vollversammlung, Beckum

„Die IHK ist die Lobby der gesamten Wirtschaft. Wir können vieles besser, billiger, unbürokratischer und damit effizienter organisieren als der Staat. Nicht ohne Grund gehören die Beiträge in Nord-Westfalen zu den niedrigsten in Deutschland.“

Manfred Krukenkamp,
langjähriger IHK-Vizepräsident, Münster

„Würde der Staat die hoheitlichen IHK-Aufgaben übernehmen, wäre das für die Betriebe sicher teuer. Wir brauchen mehr Entflechtung statt mehr Bürokratisierung. Jede einzelne Stimme zählt und stärkt die Selbstverwaltung der Wirtschaft.“

Josef Reichmann,
Ehrenmitglied der Vollversammlung, Dülmen

„Der Staat belastet die Wirtschaft immer mehr. Vieles hat die IHK abgemildert, aber leider nicht alles verhindern können. Deshalb brauchen wir eine hohe Wahlbeteiligung. Wer die Vollversammlung nicht stärkt, hat schon verloren.“

Gerhard Werner, Mitglied der
Vollversammlung, Recklinghausen

„Die IHK bringt wirtschaftlichen Sachverstand in die politische Diskussion. Die Sicht der Unternehmen kommt in der Öffentlichkeit oft noch viel zu kurz. Deshalb brauchen wir Unternehmer, die sich engagieren, und eine starke Vollversammlung.“

Dr. Dieter Pietsch,
langjähriger IHK-Vizepräsident, Ahaus



Neun Wahlgruppen

161 Kandidaten stellen sich vor

Anfang September erhalten rund 100 000 wahlberechtigte Unternehmen in Nord-Westfalen ihre Stimmzettel für die IHK-Wahl.

Jedes Unternehmen wählt entsprechend der Branchenzugehörigkeit seine Vertreter für die Vollversammlung aus „seiner“ Wahlgruppe. Die Wahlgruppen sind nach dem Regionalprinzip in Wahlbezirke eingeteilt.

Für die Wahlgruppen I (Industrie), III (Einzelhandel) und IX (Beratungs-, EDV- u. Werbeunternehmen sowie sonstige Dienstleistungen) bilden die kreisfreien Städte Bottrop, Gelsenkirchen und Münster sowie die Kreise Borken, Coesfeld, Recklinghausen, Steinfurt und Warendorf je einen Wahlbezirk. Für die Wahlgruppen II (Groß- und Außenhandel), IV (Kreditinstitute), V (Versicherungsgesellschaften), VI (Verkehrswerbe), VII (Hotel- und Gaststättenwerbe) und VIII (Handelsvertreter, -makler und Versicherungsvertreter, -makler) sind das Münsterland und das Vest die Wahlbezirke. Für die Wahlgruppe V (Versicherungsgesellschaften) ist der gesamte IHK-Bezirk Nord Westfalen Wahlbezirk.

Die insgesamt 161 Kandidaten bewerben sich um die 87 Sitze im Parlament der Wirtschaft.

IHK-Wahl 2003
2. Bekanntmachung des Wahlausschusses

Der Wahlausschuss hat in seiner Sitzung am 16. Juli 2003 über alle fristgerecht eingereichten Anträge und Einsprüche nach § 9 Abs. 4 der Wahlordnung entschieden und nach Umsetzung der beschlossenen Änderungen die Ordnungsmäßigkeit der Wählerlisten festgestellt.

Der Wahlausschuss gibt hiermit bekannt, dass die IHK-Wahl 2003 im schriftlichen Verfahren (Briefwahl) durchgeführt wird, und zwar in der Zeit von Montag, 8. September 2003 bis Dienstag, 30. September 2003.

Sollte der Eingang mit der Post nicht mehr sichergestellt sein, steht der Nachbriefkasten, Sentinaringer Weg 61, 48151 Münster, zur Verfügung.

Die Wahlunterlagen müssen in allen Fällen am

Dienstag, 30. September 2003, 24.00 Uhr eingegangen sein.

Ausbildung des Wahlrechts

Das Wahlrecht wird ausübt für natürliche Personen durch den IHK-Zugehörigen selbst, für juristische Personen des privaten und öffentlichen Rechts, Handelsgesellschaften und nicht rechtsfähige Personengesellschaften durch eine Person, die allein oder zusammen mit anderen zur geschäftlichen Vertretung befugt ist. Auch Praktikanten sind zur Stimmabgabe berechtigt, ferner Beauftragte mit schriftlicher Vollmacht des Wahlberechtigten.

Wie wird gewählt?

Bei der Stimmabgabe ist wie folgt zu verfahren:

- Der Wahlberechtigte darf auf dem Stimmzettel mit den Namen der Kandidaten dieser Wahlgruppe maximal so viele Namen ankreuzen, wie die Wahlgruppe Sitze in der Vollversammlung hat. Die höchstmögliche Stimmzahl ist auf dem Stimmzettel deutlich anzugeben.
- Jedem Bewerber darf nur eine Stimme gegeben werden.

Der Stimmzettel ist in den farbigen Briefumschlag mit dem Aufdruck „Wahlumschlag“ zu legen. Dieser Briefumschlag ist zusammen mit dem ausgefüllten Wahlschein in den Umschlag mit dem Aufdruck „Wahlbrief“ zu legen, zu verschließen und portofrei an die IHK zurückzusenden.

Folgende Kandidatinnen und Kandidaten stellen sich in den einzelnen Wahlgruppen/ Wahlbezirken zur Wahl:

Fortsetzung Wahlgruppe I – Industrie

Wahlbezirk: Stadt Münster
Zu wählen sind: 3 Mitglieder



Hürer, Dr. Jürgen Benedikt
geb. 08.11.1965
Geschäftsführer
Aschendorff GmbH & Co. KG
Soester Straße 13,
48155 Münster



Loehr, Axel
geb. 25.07.1960
Mitglied des Vorstandes
BASF Coatings
Aktiengesellschaft
Glasurstraße 1,
48165 Münster



Offergeld, Dr. Dieter
geb. 19.12.1936
Vorsitzender der
Geschäftsführung
Josef Tepper Aufzüge
GmbH & Co. KG
Hafenzwenzweg 11-17,
48155 Münster



Röttgering, Günter
geb. 11.03.1937
Geschäftsf. Gesellschafter
Hengst GmbH & Co. KG
Nienkamp 55-85,
48147 Münster



Schmidt, Michael
geb. 06.02.1960
Geschäftsführer
Veba Oil Refining &
Petrochemicals GmbH
Alexander-von-
Humboldt-Straße,
45896 Gelsenkirchen



Buddenkotte-Ertz, Uta
geb. 29.04.1942
Geschäftsführerin
Buddenkotte Apparatebau
GmbH & Co. KG
Industriestraße 17,
46342 Velen



Exner, Jochen
geb. 06.09.1951
Geschäftsf. Gesellschafter
Gebr. Niesing GmbH & Co.
Butenwall 117,
48691 Vreden



Kappelhoff, Heinrich
geb. 06.05.1938
Geschäftsf. Gesellschafter
Windkraftanlagen
Schöppingen
Haverbeck GmbH & Co. KG
Münsterstraße 57,
48624 Schöppingen



Pieron, Gisela
geb. 19.06.1945
Geschäftsf. Gesellschafterin
Schlavenhorst 41,
46395 Bocholt



Ruthmann, Hubert
geb. 27.09.1942
Geschäftsf. Gesellschafter
Anton Ruthmann
GmbH & Co. KG
Von-Braun-Straße 4,
48712 Gescher



Weber, Egbert
geb. 16.03.1956
Geschäftsf. Gesellschafter
Franz Spahn
Kommanditgesellschaft
Sitzmöbelfabrik
Kreuzwegstraße 20,
48703 Stadtlohn



Wissing, Ludger
geb. 08.04.1955
Geschäftsführer
Pfundorf GmbH & Co.
Ramsdorfer Straße 10,
46354 Südlöhne

Wahlbezirk: Kreis Coesfeld
Zu wählen sind: 2 Mitglieder



Graue, Dr. Rolf
geb. 24.03.1944
Geschäftsf. Gesellschafter
Voss + Graue Industriebau
GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Bahnhofallee 36,
48653 Coesfeld



Twilfer, Helmut
geb. 22.05.1954
Geschäftsführer
SCHÖNIX GmbH
Alfred-Nobel-Straße 6,
48720 Rosendahl



Vollenbröcker, Klaus
geb. 05.03.1944
Geschäftsführer
ELVO-Werke Vollenbröcker
GmbH & Co.
Am Wassertrum 16,
48653 Coesfeld

Wahlgruppe I – Industrie

Wahlbezirk: Stadt Bottrop
Zu wählen ist: 1 Mitglied



Weischede, Udo
geb. 03.05.1957
Geschäftsf. Gesellschafter
Friedrich W. Weischede
Formenbau GmbH
Essener Straße 259-261,
46242 Bottrop



Wiesehahn-Haas, Birgit
geb. 12.08.1955
Geschäftsführerin
IBK Wiesehahn GmbH
Raiffeisenstraße 5,
46244 Bottrop



Brand-Friedberg, Ingrid
geb. 24.08.1947
Geschäftsf. Gesellschafterin
Friedberg Produktions-
gesellschaft mbH
Achtenbergstraße 38a,
45884 Gelsenkirchen



Mütterich, Hiltrud
geb. 10.01.1967
Mitglied des Vorstandes
Masterflex AG
Willy-Brandt-Allee 300,
45891 Gelsenkirchen



Rehrmann, Ulrich
geb. 06.11.1953
Geschäftsf. Gesellschafter
Rehrmann Print & Medien
GmbH
Johanniterstraße 9,
45879 Gelsenkirchen



Schmidt, Michael
geb. 06.02.1960
Geschäftsführer
Veba Oil Refining &
Petrochemicals GmbH
Alexander-von-
Humboldt-Straße,
45896 Gelsenkirchen

Fortsetzung Wahlgruppe I – Industrie



Wigger, Bruno
geb. 26.05.1958
Geschäftsführer
August Wigger
Rollandenbau
Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Eichenkamp 14,
48720 Rosendahl



Dung, Arndt
geb. 01.04.1969
Geschäftsführer
Fiohe GmbH & Co.
Rheinstraße 19,
44579 Castrop-Rauel



Müller, Dr. Gernot
geb. 17.08.1942
Geschäftsführer
EURODIARZ GmbH
Kichhellener Allee 53,
46282 Dorsten



**Buckenberger,
Thomas Manfred**
geb. 27.06.1954
Prokurist
NORDENIA Deutschland
Emsdetten GmbH
Hollefeldstraße 34,
48282 Emsdetten

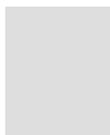


Pfennig, Dr. Volker
geb. 15.04.1955
Geschäftsführer
Bischof + Klein
GmbH & Co. KG
Rheinstraße 47,
49525 Lengerich



Lanwehr, Werner
geb. 25.09.1944
Geschäftsf. Gesellschafter
Lanwehr Bau GmbH
Südstraße 16,
48231 Warendorf

**Wahlbezirk: Kreis Recklinghausen
Zu wählen sind: 5 Mitglieder**



Bauer, Kurt
geb. 30.08.1960
Pers. haft. Gesellschafter
Verlag J. Bauer KG
Kampstraße 64b,
45772 Marl



Gronberg-Nienstedt, Petra
geb. 03.02.1961
Geschäftsführerin
Nienstedt GmbH
Recklinghäuser Str. 90/92,
45721 Haltern am See



Recker, Thomas
geb. 11.01.1970
Geschäftsf. Gesellschafter
Dr. R. Fenne GmbH & Co.
Eisen- und
Metallprodukte KG
Nikolaus-Otto-Straße 8,
46282 Dorsten



Deiters, Gustav
geb. 19.09.1960
Geschäftsf. Gesellschafter
Crespel & Deiters GmbH &
Co. KG
Groner Allee 74-76,
49479 Ibbenbüren



Schäfer, Stefanie
geb. 06.05.1970
Prokuristin
Schäfer-Bauren GmbH
Wilhelmstraße 80,
49477 Ibbenbüren



Pinnkamp, Carl
geb. 24.10.1951
Geschäftsf. Gesellschafter
Teutemacher-Glas GmbH
Südstraße 3,
48231 Warendorf



**Becker,
Frank Wilhelm**
geb. 14.04.1940
Geschäftsf. Gesellschafter
Becker & Bläser Draht
GmbH
August-Becker-Straße 10,
45711 Datteln



Große-Kreul, Peter
geb. 01.02.1945
Geschäftsführer
Westrohr GmbH & Co. KG
Klosterstraße 11,
45711 Datteln



**Stolzenberg,
Dr.-Ing. Konrad**
geb. 01.07.1950
Werkleiter
RÜTGERS Chemicals AG
Kekulstraße 30,
44579 Castrop-Rauel



Kümpers, Joan-Dirk
geb. 12.12.1966
Geschäftsführer
F. A. Kümpers GmbH & Co.
Basilikastraße 22-30,
48429 Rheine



**Vutz,
Dr.-Ing. Jürgen**
geb. 07.02.1957
Vorsitzender der
Geschäftsführung
Windmüller & Hölzcher KG
Münsterstraße 50,
49525 Lengerich



Tacke, Walter
geb. 15.09.1958
Geschäftsführer
Tacke GmbH & Co. KG
Everswinkel Straße 50,
48231 Warendorf



Brömmel, Thomas
geb. 14.12.1955
Geschäftsf. Gesellschafter
Wölker Tiefbau GmbH
Brüsseler Straße 12-14,
45968 Gladbeck



Hüppe, Werner
geb. 26.04.1949
Geschäftsf. Gesellschafter
Verholt GmbH
Hoherwardstraße 317,
45689 Herten



Berentelg, Hermann
geb. 21.02.1956
Pers. haft. Gesellschafter
Recker Ziegelwerk
Berentelg & Hebrock
Grüner Weg 8,
49509 Recke



Löw, Sebastian
geb. 25.02.1968
Geschäftsf. Gesellschafter
Druckhaus Cramer
GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Hansaring 118,
49269 Greven



**Bartenwerffer,
Michael von**
geb. 20.10.1950
Sprecher der
Geschäftsführung
Aug. Winkhaus
GmbH & Co. KG
August-Winkhaus-Str. 31,
48291 Telgte



Tigges, Ulrich
geb. 05.09.1943
Geschäftsführer
Gebr. Tigges
GmbH & Co. KG
Oelder Straße 6,
59302 Delde



**Cirkel,
Jan-Friedrich**
geb. 08.11.1947
Geschäftsführer
Cirkel GmbH & Co. KG
Flaeshemer Straße 605
45721 Haltern am See



Meyer, Udo
geb. 03.08.1942
Geschäftsf. Gesellschafter
Metallwerk Franz Kleinkern
GmbH
Metall- und Eisengießerei
und Maschinenfabrik
Westwall 31,
46282 Dorsten



Biederlack, Robert
geb. 03.03.1939
Geschäftsführer
Hermann Biederlack
GmbH & Co.
Biederlackstraße 21,
48268 Greven



Matthias, Martin
geb. 02.07.1965
Geschäftsführer
G. & W. Jaspers
GmbH u. Co. KG
Stadener Straße 13,
48496 Hopsten



Gehring, Fried
geb. 03.07.1946
Geschäftsf. Gesellschafter
E. Hottendorff
GmbH & Co. KG
Ruggestraße 27/29,
59302 Delde

**Wahlbezirk: Kreis Steinfurt
Zu wählen sind: 6 Mitglieder**



Fortsetzung Wahlgruppe I – Industrie

Wahlgruppe II – Groß- und Außenhandel

**Wahlbezirk: Münsterland
Zu wählen sind: 5 Mitglieder**



Abeler, Rainer
geb. 19.05.1942
Geschäftsf. Gesellschafter
Carl Engelenkemper
GmbH & Co. KG
Lindbergweg 144,
48155 Münster



Bönke, Dr. Hans-Dieter
geb. 08.09.1954
Geschäftsf. Gesellschafter
Engelbert Normann GmbH
Heckenweg 1–11,
48565 Steinfurt



Haupt, Joachim
geb. 12.03.1955
Geschäftsf. Gesellschafter
WBV Westdeutscher
Bindergarn-Vertrieb
Eselgrimm GmbH & Co. KG
Wiedenbrücker Straße 3,
59302 Oelde



Kolke, Hans-Christian vom
geb. 16.09.1966
Geschäftsführer
G. Ehlinghorst
Handelsgesellschaft mbH
Mühlenweg 80,
46395 Bocholt



Lütkemeyer, Dr. Jörg
geb. 13.03.1955
Pers. haft. Gesellschafter
Presservertrieb
Lütkemeyer KG
Geringhoffstraße 49,
48163 Münster



Marx, Patrick
geb. 03.03.1967
Geschäftsführer
Elting GmbH
Wierlings Esch 1,
48249 Dülmen



Roberg, Julius
geb. 15.07.1931
Geschäftsf. Gesellschafter
Coler GmbH & Co. KG
Albersloher Weg 275,
48155 Münster



Sohlmann, Winfried
geb. 14.11.1948
Geschäftsführer
Heribert Sohlmann GmbH
Eisenbahnstraße 2,
48282 Emsdetten



Stroetmann, Lutz
geb. 14.08.1955
Geschäftsf. Gesellschafter
L. Stroetmann GmbH & Co.
Harkortstraße 30,
48163 Münster



Frey, Gerd
geb. 18.04.1943
Geschäftsf. Gesellschafter
FREYCO
Kohlensäure-Service
GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Ückendorfstraße 2,
45886 Gelsenkirchen



Kleinewiese, Horst
geb. 28.04.1946
Geschäftsf. Vorstand
IGA-
Interessengemeinschaft
Augenpolitik eG
Emscher-Lippe-Straße 5,
45711 Datteln



Wegner, Christian
geb. 04.08.1955
Geschäftsführer
KÖHLER GmbH
Holtgasse 30,
45739 Der-Erkenschwick



Werner, Detlef
geb. 13.08.1952
Prokurist
METRO Cash & Carry
Deutschland
GmbH & Co. KG
Metro-Straße 2,
40235 Düsseldorf

Wahlgruppe III – Einzelhandel

**Wahlbezirk: Stadt Bottrop
Zu wählen ist: 2 Mitglieder**



Fockenberg, Hans
geb. 12.06.1936
Inhaber
Hans Fockenberg
Bottroper Straße 143,
46244 Bottrop



Korte, Ulrich
geb. 18.02.1958
Geschäftsführer
Uhren Triffriter
Robert Triffiterer
Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Hansastraße 10,
46236 Bottrop

Fortsetzung Wahlgruppe III – Einzelhandel

**Wahlbezirk: Stadt Gelsenkirchen
Zu wählen ist: 1 Mitglied**



Dieler, Hans
geb. 17.01.1941
Geschäftsführer
Textilhaus Dieler
GmbH & Co. KG
Feldhofstraße 2,
45879 Gelsenkirchen



Feiertag, Jürgen
geb. 15.02.1945
Pers. haft. Gesellschafter
Feiertag Einzelhandels oHG
Am Dördelmannshof 6,
45886 Gelsenkirchen



Stüben-Endres, Dittlende
geb. 17.06.1954
Geschäftsführerin
Autohaus GLÜCKAUF
Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Feldhauser Straße 93,
45894 Gelsenkirchen

**Wahlbezirk: Stadt Münster
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Goeken, Thomas
geb. 15.04.1948
Inhaber
Thomas Goeken Bild-
Rahmen-Systeme
Hollenbeckerstraße 27,
48143 Münster



Pantenburg, Jörg
geb. 07.12.1961
Geschäftsführer
Kaufhof Warenhaus AG
Ludgerstraße 1,
48143 Münster



Snoek, Hendrik
geb. 02.04.1948
Geschäftsf. Gesellschafter
Ratio Handel GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Albersloher Weg 194,
48155 Münster



Viehoff, Tobias
geb. 15.07.1963
Komplementär
Carl Viehoff
Kommanditgesellschaft
Prinzipalmarkt 41,
48143 Münster

**Wahlbezirk: Kreis Borken
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Brake, Ulrich
geb. 29.03.1964
Inhaber
Schuh + Sport Josef Brake,
Inhaber Ulrich Brake
Burloer Straße 12–14,
46414 Rhede



Gergens, Gerd
geb. 31.07.1953
Inhaber
Gerd Gergens e. Kfm.
Gronauer Straße 120,
48599 Gronau



Honerborn, Hermann
geb. 20.04.1955
Geschäftsf. Gesellschafter
Modehaus Cohausz GmbH
Kapuzinerstraße 8–12,
46325 Borken

**Wahlbezirk: Kreis Coesfeld
Zu wählen ist: 1 Mitglied**



Holthöwer, Claus
geb. 05.03.1964
Geschäftsführer
Holthöwer GmbH
Telegenkamp 6–8,
48249 Dülmen



Mors, Heinz-Georg
geb. 28.06.1962
Geschäftsführer
RCG Technik Münsterland
GmbH
Robert-Bosch-Straße 31,
59399 Olfen

**Wahlbezirk: Kreis Recklinghausen
Zu wählen sind: 3 Mitglieder**



Beste, Karl-Josef
geb. 22.12.1952
Geschäftsf. Gesellschafter
Hettlage + Fischer GmbH
Breite Straße 2,
45657 Recklinghausen



Danielsmeier, Markus
geb. 21.05.1956
Geschäftsführer
Kaufhaus A. & F.
Danielsmeier
GmbH & Co. KG
Castroper Straße 31,
45711 Datteln



Jekpens, Clemens
geb. 02.04.1969
Geschäftsf. Gesellschafter
2-Rad jekpens GmbH
Victoriastraße 65,
45772 Marl

Fortsetzung Wahlgruppe III – Einzelhandel



Padberg, Detlev Helmut
geb. 07.01.1945
Inhaber
Padberg – Schuhe + Sport
Detlev Padberg
Marler Stern 79 I,
45768 Marl



Terhardt, Simon Christoph
geb. 04.01.1977
Geschäftsführer
Traumwerkstatt
Terhardt GmbH
Bachstraße 18,
45964 Gladbeck



Tinkloh, Bernhard
geb. 07.08.1944
Prokurist
Manufactum Hoof und
Partner KG
Hiberniastraße 5,
45731 Waltrop

**Wahlkreis: Kreis Steinfurt
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Albers, Karl-Hans
geb. 15.09.1963
Geschäftsf. Gesellschafter
Elektra Albers
GmbH & Co. KG
Nienborger Damm 32,
48607 Ohrtrup



Ottenjann, Johann-Christoph
geb. 25.11.1961
Geschäftsf. Gesellschafter
Johann Ottenjann
GmbH & Co.
Saerbecker Straße 13-17,
48268 Greven



Schwarte, Günther
geb. 04.12.1953
Geschäftsführer
Kaufhaus Vorgerd GmbH
SteinsträÙe 35,
48565 Steinfurt



Vietmeier, Christoph
geb. 20.11.1956
Geschäftsführer
Carolin Vanity-
Modevertrieb
GmbH & Co. KG
Im Hagenkamp 13,
48282 Emsdetten



Werning, Paul
geb. 28.10.1952
Geschäftsführer
Modehaus Wissing GmbH
Rheiner Straße 10-12,
48282 Emsdetten

**Wahlkreis: Kreis Warendorf
Zu wählen ist: 1 Mitglied**



Berger, Rudolf
geb. 02.11.1945
Prokurist
Maria Eibers Inhaberin
Leonore Berger
geb. Lise
Münsterstraße 3,
48231 Warendorf



Schürbüscher, Thomas
geb. 09.12.1960
Geschäftsführer
A.W.A. Handelsgesellschaft
mbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Linnenstraße 24/26,
59269 Beckum

**Wahlgruppe IV –
Kreditinstitute**

**Wahlbezirk: Münsterland
Zu wählen sind: 3 Mitglieder**



Böhne, Werner
geb. 27.02.1951
Vorsitzender des Vorstands
WGZ-Bank Westdeutsche
Genossenschafts-
Zentralbank eG
Ludwig-Erhard-Allee 20,
40227 Düsseldorf



Borges, Uwe
geb. 13.10.1963
Direktor
Dresdner Bank AG
Filiale Münster
Königsstraße 60,
48143 Münster



Bothe, Ulrich
geb. 13.10.1953
Bankdirektor
Commerzbank-
Aktiengesellschaft
Filiale Münster
Königsstraße 39,
48143 Münster



Domikowsky, Rolf
geb. 16.12.1950
Mitglied des Vorstands
Volksbank Münster eG
Neubrückenstraße 66,
48143 Münster



Eiting, Aloys
geb. 21.02.1945
Vorstandsvorsitzender
Stadtsparkasse Bocholt
Markt 6,
46399 Bocholt

Fortsetzung Wahlgruppe IV – Kreditinstitute



Krumme, Heinrich-Georg
geb. 26.09.1956
Vorsitzender des Vorstands
Sparkasse Westmünsterland
Bahnhofstraße 1,
48683 Ahaus
Oberbergplatz 1,
48249 Dülmen

**Wahlbezirk: Vest
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Bottermann, Dr. Peter
geb. 09.02.1960
Mitglied des Vorstands
Volksbank eG
Gelsenkirchen-Buer
Goldbergplatz 2-4,
45894 Gelsenkirchen



Henzl, Ernst
geb. 02.12.1952
Sprecher des Vorstands
Volksbank eG
Am Moselbach 9,
45731 Waltrop



Schmidt, Thomas
geb. 11.08.1959
Mitglied des Vorstands
Stadtsparkasse Bottrop
Pferdemarkt 8,
46236 Bottrop



Schulte, Dr. Michael
geb. 02.09.1961
Mitglied des Vorstands
Sparkasse Vest
Recklinghausen
Herzogswall 5,
45657 Recklinghausen

**Wahlgruppe V –
Versicherungs-
gesellschaften**

**Wahlbezirk: IHK-Bezirk
Zu wählen sind: 3 Mitglieder**



Kettler, Gerd
geb. 21.04.1942
Vorstandsvorsitzender
IHK Landwirtschaftlicher
Versicherungsverein
Münster e.G.
Kolke-Ring 21,
48151 Münster



Schubring, Ernst-Jürgen
geb. 18.09.1943
Bezirksdirektor
Gothaer Allgemeine
Versicherung AG
Arnoldplatz 1,
50969 Köln



Völler, Wolf-Rüdiger
geb. 15.11.1951
Filialdirektor
Hamburg-Mannheimer
Versicherungs-AG
Bahnhofstraße 12,
48143 Münster



Winkler, Dr. Heiko
geb. 15.07.1947
Vorstandsvorsitzender
Westfälische Provinzial
Versicherung
Aktiengesellschaft
Provinzial-Allee 1,
48159 Münster

**Wahlgruppe VI –
Verkehrsgewerbe**

**Wahlbezirk: Münsterland
Zu wählen sind: 3 Mitglieder**



Böhm, Roland
geb. 15.05.1961
Vorstand
TAKI-Zentrale Münster e.G.
Kölgenweg 14,
48155 Münster



Feldberg, Clemens August
geb. 20.08.1939
Geschäftsf. Gesellschafter
BTF Feldberg & Sohn
GmbH & Co.
Schlavenhorst 72,
46395 Bocholt



Hille, Franz-Willy
geb. 16.06.1954
Taxiunternehmer
Franz-Willy Hille
Gantenstraße 21b,
48565 Steinfurt



Meimberg, Gerrit
geb. 15.02.1946
Geschäftsf. Gesellschafter
Reiseagentur Meimberg
GmbH
Ludgerstraße 65,
48143 Münster



Mersch, Heinz-Josef
geb. 28.09.1953
Geschäftsführer
Rheinischer Verkehrsbetrieb
Mersch GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Bonifatiusstraße 320,
48432 Rheine

Fortsetzung Wahlgruppe VI – Verkehrsgewerbe



Stöwer, Gerd
geb. 03.08.1959
Geschäftsführer
FMO Flughafen
Münster/Osnabrück
Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Hüttruper Heide 71-81,
48268 Greven



Westermann, Josef
geb. 04.02.1950
Geschäftsführer
Westermann GmbH & Co.
KfS, Spedition
Hansesstraße 6,
48165 Münster

**Wahlbezirk: Vest
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Grewer, Hermann
geb. 06.06.1943
Geschäftsf. Gesellschafter
Hermann Grewer Spedition
GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Diezelstraße 12,
45891 Gelsenkirchen



Redemann, Norbert
geb. 21.07.1966
Pers. haft. Gesellschafter
Norbert Redemann KG
Spedition
Vincestraße 28,
45661 Recklinghausen



Thier, Jürgen
geb. 14.02.1951
Geschäftsführer
Thier GmbH
Nikolaus-Otto-Straße 6,
46282 Dorsten

Wahlgruppe VII – Hotel- und Gaststättengewerbe

**Wahlbezirk: Münsterland
Zu wählen ist: 1 Mitglied**



Haug, Günther
geb. 20.04.1947
Geschäftsf. Gesellschafter
Gasthaus „Zur Post“
Haug GmbH
Dorfstraße 11,
49549 Ladbergen



König, Georg
geb. 11.12.1961
Geschäftsführer
Georg König GmbH
Berliner Platz 2a,
48143 Münster



Leve, Gerhard
geb. 14.01.1968
Geschäftsführer
Hotel – Restaurant
Im Engle Leve GmbH
Brünebrde 35–37,
48231 Warendorf



**Merz-Meurisch,
Gisela**
geb. 04.11.1961
Geschäftsf. Gesellschafterin
Lindenhof Restaurations-
und Hotelbetriebe GmbH
Raefelder Straße 2,
46325 Borken



Wilimik, Theo
geb. 14.03.1958
Geschäftsführer
Parkhotel Neuenkirchen
Wilimik GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Wettringer Straße 46,
48485 Neuenkirchen

**Wahlbezirk: Vest
Zu wählen ist: 1 Mitglied**



**auf'm Kamp,
Dr. Thilo**
geb. 23.09.1968
Inhaber
Dr. Thilo auf'm Kamp
Systemgastronomie e. K.
Pferdemarkt 7,
46236 Bottrop



Chytra, Hans Walter
geb. 14.02.1946
Direktor
Maritim Hotelgesellschaft
mbH
Am Stadtgarten 1,
45879 Gelsenkirchen



**Suberg, Karl-Heinz
Uwe**
geb. 31.08.1961
Gastronom
Karl-Heinz Uwe Suberg
Schrauburgstraße 1,
45657 Recklinghausen

Wahlgruppe VIII – Handelsvertreter, –makler und –versicherungsvetreter, –makler

**Wahlbezirk: Münsterland
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Gärthöffer, Hans-Georg
geb. 02.03.1945
Geschäftsführer
Hans-Georg,
Bernd u. Peter Gärthöffer
Salzbergener Straße 3,
48431 Rheine



Kocher, Joachim
geb. 21.11.1961
Handelsvertreter
Joachim Kocher
Wibbeltweg 5,
48268 Greven



Rickert, Manfred
geb. 17.03.1960
Geschäftsführer
Rickert u. Uhlenbrock OHG
Schwarzstraße 56,
46397 Bocholt

**Wahlbezirk: Vest
Zu wählen ist: 1 Mitglied**



**Schlodhauer,
Reinhard**
geb. 12.09.1945
Pers. haft. Gesellschafter
Schlodhauer oHG
Treuhandverwaltung
und Wirtschaftsberatung
Johannerstraße 12,
45879 Gelsenkirchen



Tillmann, Ludger
geb. 31.03.1967
Versicherungsvertreter
Ludger Tillmann
Nimrodstraße 27,
45699 Herten

Wahlgruppe IX – Beratungs-, EDV- und Werbeunternehmen sowie sonstige Dienstleistungen

**Wahlbezirk: Stadt Bottrop
Zu wählen ist: 1 Mitglied**



Jung, Uwe
geb. 17.08.1959
Geschäftsführer
C4C Creative GmbH
Vossundem 25,
46244 Bottrop



Lüders, Jürgen
geb. 26.10.1962
Geschäftsf. Gesellschafter
FEU – IT GmbH
Ruhehorn 37,
46244 Bottrop

**Wahlbezirk: Stadt Gelsenkirchen
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Berger, André
geb. 03.07.1973
Geschäftsführer
e data united gmbh
Am Bugapark 60,
45899 Gelsenkirchen



Halank, Jürgen
geb. 29.06.1955
Geschäftsführer
RAG INFORMATIK GmbH
Bruchstraße 5,
45883 Gelsenkirchen



Koch, Rudolf
geb. 16.07.1949
Geschäftsf. Gesellschafter
Koch Immobilien GmbH
Höchste Straße 14,
45883 Gelsenkirchen



Roth, Uwe
geb. 19.07.1943
Geschäftsf. Gesellschafter
Gecom Informatik GmbH
Werftstraße 7,
45881 Gelsenkirchen



Stäritz, Hans-Jörg
geb. 01.03.1957
Geschäftsf. Gesellschafter
Stäritz & Co.,
STACO-Werbung GmbH
Horster Straße 132,
45897 Gelsenkirchen

**Wahlbezirk: Stadt Münster
Zu wählen sind: 5 Mitglieder**



Gaebert, Cornelia
geb. 02.05.1963
Geschäftsf. Gesellschafterin
INDAL OHG
Johann-Krane-Weg 37,
48149 Münster

Fortsetzung Wahlgruppe IX – Beratungs-, EDV- und Werbeunternehmen sowie sonstige Dienstleistungen



Heithoff, Jörg
geb. 08.04.1965
Geschäftsf. Gesellschafter
heithoff identiy GmbH
Rüschhausweg 17,
48161 Münster



Raves, Hans-Werner
geb. 01.12.1947
Geschäftsführer
(gma) consult GmbH
Sentmaringer Weg 71,
48151 Münster



Helkamp, Jörg
geb. 13.09.1969
Geschäftsführer
WedaCon
Informationstechnologien
GmbH
Alte Reitbahn 17,
48153 Münster



Schorn, Dr. Herbert
geb. 12.05.1943
Geschäftsführer
Dr. Schorn GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 110,
48153 Münster



Hornung, Martin
geb. 21.06.1953
Geschäftsführer
Traicen Computer Training
& Consulting GmbH
Münsterstraße 111,
48155 Münster



**Wortmann,
Dr. Winfried**
geb. 01.09.1946
Geschäftsführer
Westdeutsche Lotterrie
GmbH & Co. OHG
Weseler Straße 108–112,
48151 Münster



Jansen, Ralph
geb. 08.03.1962
Geschäftsf. Gesellschafter
Jansen GmbH & Co. KG
Bewinkel 34,
48167 Münster



**Wahlbezirk: Kreis Borken
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**

**Bürse-Hanning,
Ewald**
geb. 01.07.1946
Prokurist
Bürse-Hanning
Immobilien GmbH
Konrad-Adenauer-Str. 67,
48599 Gronau



Lode, Dr. Rudolf
geb. 19.01.1945
Prokurist
Hansa Luftbild Consulting
International GmbH
Elbestraße 5,
48145 Münster



Pliete, Christoph
geb. 25.12.1958
Vorstandsvorsitzender
d. velop AG
Schildarpstraße 6,
48712 Gescher



**Stöteler,
Hans-Hermann**
geb. 08.08.1947
Geschäftsführer
Hermann Stöteler
Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Harmate 16,
48683 Ahaus



Klapeck, Bernd
geb. 14.12.1961
Geschäftsf. Gesellschafter
Klapeck Marketing
Service GmbH
Seppenrader Straße 54,
59348 Lüdinghausen



Wagner, Bernd
geb. 05.06.1953
Geschäftsf. Gesellschafter
Quinting Zemental GmbH
Talstraße 8,
59387 Ascheberg



**Wahlbezirk: Kreis Recklinghausen
Zu wählen sind: 4 Mitglieder**

Becker, Bernhard
geb. 07.12.1953
Werbekonzeptentwickler
Bernhard Becker
Pahlenort 2,
45711 Datteln



Bilow, Dr. Gudrun
geb. 26.01.1954
Geschäftsf. Gesellschafterin
Dr. Bilow & Masiak GmbH
Victoriastraße 119,
45772 Marl



**Juzsak, Dr. Klaus-
Dieter**
geb. 18.07.1953
Prokurist
Infraacor GmbH
Paul-Baumann-Straße 1,
45772 Marl



Rohmann, Dirk
geb. 08.02.1961
Geschäftsführer
IBR Ingenieur Beratung
Rohmann GmbH
Köhler Straße 45,
46286 Dorsten



Stog, Jochen
geb. 07.09.1947
Geschäftsf. Gesellschafter
J. Stog TEC GmbH
Hagelstraße 14,
45731 Waltrop



Zabel, Hans-Werner
geb. 11.06.1949
Geschäftsf. Gesellschafter
jump development Zabel
GmbH
Kölpingstraße 13,
45721 Haltern am See

**Wahlbezirk: Kreis Steinfurt
Zu wählen sind: 2 Mitglieder**



Cordier, Carl
geb. 09.09.1956
Geschäftsf. Gesellschafter
Pool Management Holding
GmbH
Südring 26,
48262 Emsdetten



Hans, Thomas
geb. 03.07.1962
Geschäftsf. Gesellschafter
pro-art Werbeagentur
GmbH
Sinninger Straße 44,
48282 Emsdetten



Hartmann, Jörg
geb. 06.06.1963
Geschäftsführer
Hartmann & Associates
EUREGIO GmbH
Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft
Anton-Führer-Straße 5 d,
48431 Rheine



**Niederberghaus,
Lothar**
geb. 31.05.1952
Geschäftsf. Gesellschafter
agn Paul Niederberghaus &
Partner GmbH
Groner Allee 100,
49479 Ibbenbüren



Fortmann, Günter
geb. 19.09.1937
Geschäftsführer
SFM GmbH Handelskontor
Spitelerstraße 27,
48231 Warendorf



**Moseler, Claudia
Katharina**
geb. 22.06.1961
Geschäftsführerin
G.B.R. Claudia Moseler u.
Martin Hegselmann
Hans-Sachs-Straße 7,
59227 Ahlen



Nüchel, Moritz
geb. 31.12.1953
Geschäftsführer
Umweltberatung Nüchel
GmbH
Am Dorfplatz 11,
59329 Wadersloh

Fortsetzung Wahlgruppe IX – Beratungs-, EDV- und Werbeunternehmen sowie sonstige Dienstleistungen

Münster, den 16. Juli 2003

Der Wahlausschuss der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen
gez. Dr. Dieter Offergeld gez. Hans Dieler gez. Manfred Krukenkamp

Anneliese Zementwerke Schwieriges Jahr

Auf ein schwieriges Jahr 2002 blickte die Anneliese Zementwerke AG bei ihrer Hauptversammlung in Ennigerloh zurück. Der Konzernumsatz sank aufgrund der rezessiven Baukonjunktur und verfallender Zementertöse um 15,8 Prozent auf 159,9 Mio. Euro. Durch den Preiskrieg unter den Zementherstellern verringerte sich der operative Cashflow von 40,4 Mio. auf 22,5 Mio. Euro. Investiert wurden im Konzern sieben Mio. Euro nach 16,3 Mio. Euro in 2001. Ungemach

erwartet Anneliese wegen der Ermittlungen des Bundeskartellamts gegen die deutsche Zementindustrie. Das Unternehmen hat Einspruch gegen einen Bußgeldbescheid eingelegt. Die Rückstellung für gesetzliche und vertragliche Risiken wurde erhöht. Unterm Strich erwirtschaftete das Unternehmen ein positives operatives Ergebnis. Im Konzern waren am 31. Dezember 2002 759 Mitarbeiter (2001: 834) beschäftigt. Ende 2003 sollen es rund 700 Mitarbeiter sein.

Logistikzentrum eröffnet

Schlüsselübergabe im Logistikpark Fürst Hardenberg in Dortmund: Das Gronauer Industriebau-Unternehmen HOFF und Partner errichtete dort für die Montan-Grundstücksgesellschaft mbH, ein Unternehmen der RAG Immobilien AG, ein neues Logistikzentrum mit über 34 392 Palettenstellplätzen. Mieter ist die DHL Solutions GmbH.



Mit Hochgeschwindigkeit ins Internet: Die citykom eröffnete jetzt in Münster einen DSL-Surf-Point. An fünf Surf-Plätzen im citykom-Shop in der Kleinsenstraße können die Nutzer mit bis zu 36-facher ISDN-Geschwindigkeit durch das World Wide Web rauschen. Bürgermeister Günter Schulte Blasum gratulierte den Geschäftsführern Anja Velling und Marc Lützenkirchen zum ersten und einzigen Internet-Café dieser Art in Münster.

Foto: citykom

Neutrasoft

Strategische Partnerschaft

Als Softwareanbieter für den Energiesektor steht NEUTRASOFT, Greven, vor der Aufgabe, immer schneller maßgeschneiderte Lösungen für den liberalisierten Strom-, Wasser- und Gasmarkt anzubieten. Die Unternehmensgruppe strukturiert sich neu und wird die Geschäftsfelder Energieversorgung und Holz-/Baustoffhandel in eigene, selbstständig arbeitende Gesellschaften trennen. Im Zuge einer technologischen Neuausrichtung werden beide Gesellschaften als Microsoft-Partner Lösungen anbieten.

Westfalen AG zwischen Erfolg und Gefahr „Sehr gut aufgestellt“

„Eines der besten Jahre in der Unternehmensgeschichte“ bilanzierte die Westfalen AG: Trotz Konjunkturlaute und trotz einer Wirtschaftspolitik, an der der Vorstandsvorsitzende Wolfgang Fritsch-Albert kein gutes Haar lieb, verbesserte das Unternehmen die Bilanz für 2002 noch einmal gegenüber dem Turn-Around von 2001. In allen drei Geschäftsbereichen, Technische Gase, Westfalengas und Tankstellen, erreichte die Westfalen AG ein positives Ergebnis.

Der Jahresüberschuss liegt mit 8,6 Millionen Euro glatte 6 Millionen Euro über dem Vorjahresergebnis, während der Konzernumsatz um 4,6 Prozent auf 752,5 Millionen Euro stieg.

Dazu beigetragen haben Absatzsteigerungen nach Inbetriebnahme der Luftzerlegungsanlage in Süddeutschland, der Erwerb des Kältemittelvertriebs der Messer Griesheim GmbH und die Integration von 30 der insgesamt rund 40 Tankstellen, die das Unternehmen von der Shell & DEA Oil GmbH übernommen hat.

Der „auffallend hohe Cash-Flow“ stieg abermals, und zwar um fast 20 Prozent auf 43 Millionen Euro. Damit konnte die Westfalen AG nicht nur die Investitionen in Höhe von 37 Millionen Euro sozusagen bar bezahlen, sondern auch die Verbindlichkeiten um etwa 7 Millionen Euro zurückführen. „In dieser schwierigen Zeit sind wir

sehr gut aufgestellt“, resümierte der Vorstandsvorsitzende Dr. Carsten Wilken.

Mit kräftigen Steigerungszahlen im Rücken folgten ebenso kräftige Worte.

Dennoch die Erfolge, die Fritsch-Albert auf ähnlichem Niveau auch für 2003 erwartet, kontrastieren mit einem düsteren Zukunftsszenario, das er sogar als Existenz gefährdend einstufte: Das REACH-System, das die EU in der Chemikalienpolitik plane, sei „europäischer Unsinn“. Der bürokratische Aufwand für die Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von chemischen Erzeugnissen, die sich hinter der Abkürzung verstecke, sei „nicht leistungsfähig“.



Wolfgang Fritsch-Albert

Mindestens ebenso schwer wiegt nach Ansicht des Technik-Vorstandes Dr. Kurt-Henning Koch die damit verbundene Offenlegung des Innovationsvorsprungs.

Kritik hagelte es auch in einem anderen hart umkämpften Geschäftsbereich: Im Tankstellenmarkt, wo die Westfalen AG in Deutschland „das kleinste und einzige deutsche Unternehmen unter den zehn größten Marken ist“. Der Westfalen-Chef forderte bei den alternativen Kraftstoffen die Gleichbehandlung von Autos gegenüber Erdgas. Um den Tanktourismus einzudämmen, verlangt er eine Harmonisierung der Mineralölsteuer.



Brillux

Ausbildungsplätze verdreifacht

86 Auszubildende sind im August bundesweit bei Brillux ins Berufsleben gestartet, davon 20 in Hauptsitz Münster. Insgesamt beschäftigt der Hersteller von Farben und Lacken in seinen 127 Niederlassungen und vier Produktionsstätten 303 Lehrlinge. Damit hat Brillux die Zahl der Auszubildenden seit 1990 verdreifacht. Gegen den rückläufigen Trend sollen im kommenden Jahr sogar 89 neue Lehrstellen besetzt werden. Das Unternehmen bildet in neun Berufen aus, darunter Kaufleute, Betriebswirte, Laboranten, Fachkräfte für Lagerwirtschaft und Informatiker. Im Schnitt werden 85 Prozent der Auszubildenden übernommen, teilt Brillux mit.

Gelsenwasser

Partner für Schulen

158 Schulen in NRW können sich über eine Förderung ihrer schulinternen Projekte durch die GELSENWASSER AG freuen. Das Unternehmen unterstützt diese ersten Schulen im Rahmen seiner Mitgliedschaft in der Stiftung Partner für Schule NRW, die vom Schul- und Jugendministerium des Landes und neun Unternehmen ins Leben gerufen wurde. Da sich der Sponsorbeitrag der GELSENWASSER AG für dieses Jahr auf insgesamt eine Million Euro beläuft, stehen nach der Bewilligung der ersten Projekte noch fast 600.000 Euro für weitere Schulprojekte aus dem Verbreitungsgebiet des Unternehmens mit Sitz in Gelsenkirchen zur Verfügung. www.gelsenwasser-schulprojekt.de.

Carl Nolte GmbH

Eine weitere Chance

Einem zusätzlichen Lehrling gibt die Carl Nolte Technik GmbH in Greven die Chance einer Berufsausbildung. Nachdem die beiden ursprünglich geplanten Ausbildungsplätze für Kaufleute im Groß- und Außenhandel bereits Ende vergangenen Jahres vergeben worden waren, entschloss sich das Unternehmen kurzfristig, eine weitere Lehrstelle bereitzustellen. Damit befinden sich von den 75 Mitarbeitern nun in der Ausbildung. Geschäftsführer Nils Nolte und Prokurist Ralf Schmitz begrüßten die neuen Auszubildenden Süleyman Yeprem, Sarah Westhus und Gerrit Witte.

Berufsschulen und Wirtschaft

Noch enger kooperieren

Nur eine enge Kooperation von Berufsschule und Wirtschaft gewährleistet eine zeitgemäße Berufsausbildung. Dieses Fazit zogen 86 angehende Lehrerinnen und Lehrer an Berufskollegs auf einer gemeinsamen Veranstaltung der IHK Nord Westfalen, der Handwerkskammer Münster und des Studienseminars Münster I.

Unternehmer, Lehrer und Fachleute für die Berufsausbildung verteilten den Referendaren Hintergrundwissen über die Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Einige zeigten sich Vertreter der Berufsschulen und der Unternehmen, das angesichts gesellschaftlicher Veränderungen eine stärkere Kooperation zwischen Schule und Betrieb „mehr als wünschenswert“ wäre. Wo Schulen und Firmen beispielsweise im Unterricht zusammenarbeiten, stößt dies bei Schülern auf großen Anklang: „Sie sehen das als guten Start ins Berufsleben“, meinten die Lehrer.

Tipps für Existenzgründer

Die Gesellschaft für Bildung und Technik mbH der IHK Nord Westfalen hat 20 angehende Existenzgründer geschult. In zwei Wochen erhielten die Teilnehmer Tipps und praktische Hinweise zur Vermeidung von Gründungsfehlern und zur Festigung der Existenzbasis. Themen waren unter anderem Finanzierung, Buchführung und Marketing. Das Vollzeit-Seminar richtet sich an Arbeitslose und wird vom Arbeitsamt Münster gefördert. Weitere Termine sind vom 15. bis 26. September und vom 10. bis 21. November. Ansprechpartner: Stephan Hols, Telefon (02 51) 70 73 50, E-Mail: hols@ihk-nordwestfalen.de

IHK-Seminareihe

Erfolgsmodell GmbH

Keine andere Gesellschaftsform hat in den letzten Jahren zahlenmäßig so stark zugenommen wie die GmbH, von der momentan über 800.000 bestehen. Nicht immer sind sich Gesellschafter und Geschäftsführer jedoch ihrer Verantwortung, Rechte und Pflichten bewusst. Laufend aktualisierte Gesetze und eine restriktiver werdende Rechtsprechung schaffen vielfältige Probleme und Risiken. Dennoch bietet diese Gesellschaftsform eine sinnvolle Möglichkeit, persönliche Haftungsrisiken aus einer unternehmerischen Tätigkeit auf ein gesetzlich zulässiges, kalkulierbares Maß zu begrenzen.

Am 16. September befasste sich ein Tagesseminar der IHK Nord Westfalen in Münster mit den Rechten und Pflichten von Gesellschaftern und Geschäftsführern. Teil II hat am 7. Oktober „Jahresabschluss und Bilanzanalyse“ zum Thema. Drei weitere Seminare folgen im November und Dezember. Jedes Seminarerl kostet 165 Euro. Weitere Informationen bei Tina Baczewski, Telefon (02 51) 707-318, E-Mail: seminare@ihk-nordwestfalen.de

Westfälische Provinzial

Stürme überstanden

Eine erfreuliche Beitrags- und Neugeschäftsentwicklung kennzeichnen nach eigenen Angaben das erste Halbjahr 2003 der Westfälischen Provinzial Versicherungs AG in Münster. Die Beitragseinnahmen stiegen um 3,9 Prozent und damit über dem Marktdurchschnitt. Die Beiträge aus dem Neugeschäft in der Schaden- und Unfallversicherung erhöhten sich gegenüber dem bereits guten Vorjahresergebnis um 17,2 Prozent. Überstanden sind die

schweren Stürme des Vorjahres: Im ersten Halbjahr 2003 ist die Zahl der gemeldeten Schäden um 31,9 Prozent zurückgegangen. Die Provinzial Lebensversicherung AG steigerte das Neugeschäft um 9,1 Prozent, vor allem dank der Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten. Beschlossen wurde die Kooperation in der Schaden- und Unfallversicherung erhöhten sich gegenüber dem bereits guten Vorjahresergebnis um 17,2 Prozent. Überstanden sind die



Umzug in den Speicher: Die 16-köpfige Mannschaft der TON Objektentrichtungen, Münster, kann sich nun nach dem Umzug in die Speicherstadt in Münsters Norden besser präsentieren. Zu den Kunden des Unternehmens, das auf ganzheitliche Einrichtungen für Büro-, Objekt- und Geldinstitute spezialisiert ist, gehören u.a. die Sparkasse Münsterland-Ost, das Picassomuseum, die E.ON Sales & Trading in München oder Roland Berger in Düsseldorf.

www.ton-objekt.de

Media-Agentur maondo

UNO-Initiative

Als erstes deutsches Medienunternehmen ist maondo der von UNO-Generalsekretär Kofi Annan gegründeten Initiative „Global Compact“ beigetreten. Die Münsteraner Agentur für Wirtschaftsjournalismus informiert in ihrer Internetzeitung „UmweltDialog“ über das Engagement der deutschen Wirtschaft für eine nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Die Initiative „Global Compact“, der weltweit mehr als 1000 Unternehmen angehören, fördert Prinzipien auf dem Gebiet der Menschenrechte, der Arbeits- und Sozialnormen sowie der Umweltstandards.

Masterflex

Entwicklungs-auftrag

Die Masterflex AG in Gelsenkirchen hat von der AIRBUS Deutschland GmbH den Auftrag zur Entwicklung und zum Aufbau eines Brennstoffzellensystems erhalten. Es soll dazu dienen, mögliche Einsatzgebiete in Verkehrsflugzeugen zu testen. 2004 will das Unternehmen die erste serienreife Wasserstoffbasierte Brennstoffzelle auf den Markt bringen, die zunächst zur mobilen Energieversorgung von Notebooks, Druckern etc. eine erste Anwendung finden wird.

KLC-Messeauftritt

Positive Bilanz

Zum ersten Mal hat die KLC Software GmbH, Asebeberg, auf der internationalen Fachmesse für Museumswesen MUTEK ihre Lösungen für Verwaltung, Ticketing und Zutrittsmanagement vorgestellt.

Eine positive Bilanz des Messeauftritts in München zog Geschäftsführer Henning Klaas: „Wir konnten konkrete Anfragen und Projekte in Deutschland, der Schweiz und Österreich anbahnen.“ Diese Kontakte haben KLC in seiner Strategie einer datenbankgestützten Softwarelösung für das Ticketing bestätigt.

busictec

IT für Arzneimittel

Mit Pfizer hat das Münsteraner IT-Beratungs- und Entwicklungsunternehmen busictec einen der weltweit führenden Arzneimittelhersteller als Kunden für sich gewonnen. busictec unterstützt seinen Kunden bei der Realisierung von Portal- bzw. Webprojekten.

Wasserinitiative Nord Westfalen

Weltmarkt Wasser expandiert

Gerade für die Region Nord-Westfalen, die im Umgang mit der Ressource Wasser erhebliche Kompetenzen aufweist, bietet ein international expandierender Wassermarkt interessante Entwicklungsperspektiven. Auf großes Interesse stieß daher die Auftaktveranstaltung der Wasserinitiative Nord Westfalen, einem Gemeinschaftsprojekt der IHK und der Handwerkskammer Münster. IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper

begrüßte mehr als 60 Unternehmer, deren Produkt- und Dienstleistungsspektrum rund um das Thema „Wasser“ angesiedelt ist. Neben Fachvorträgen konnten sich die Teilnehmer auf der Ausstellung über aktuelle Entwicklungen auf dem Wassermarkt informieren. Durch gezielte Aktivitäten wollen wir die mehr als 1000 heimischen Unternehmen aus der Wasserbranche für einen wachsenden Weltmarkt noch



Kompetenz in Sachen „Wasser“: (v.l.) Prof. Dr. Manfred Loise (INFA GmbH), Hermann Elling (HWK Münster), Wieland Pieper (IHK Nord Westfalen), Dr. Jens Prager (Wasserwirtschaftsinitiative NRW), Christoph Born (Westwasser AG), Dr. Jens Meierling (Rethmann Wasserwirtschaft GmbH & CO. KG).

wettbewerbsfähiger machen“, erläuterte Pieper das Engagement der beiden Kammern. Weitere Veranstaltungen sind geplant. Informationen: Mar-

kus Lübbering Telefon (02 51) 707-214, E-Mail: lubbering@ihk-nordwestfalen.de oder www.ihk-nordwestfalen.de/wmwelt

Ökoprofit Münster

Umwelt entlasten, Kosten sparen

16 Unternehmen beteiligen sich an der dritten Auflage des „Ökoprofit Münster“. Dabei unterstützt die Stadt Münster örtliche Betriebe bei Maßnahmen, welche die Umwelt entlasten und gleichzeitig die Kosten senken. In den vergangenen Jahren haben bereits 24 Unternehmen das Beratungsprogramm abgeschlossen. Die Teilnehmer der dritten Runde beschäftigen insgesamt 2800 Mitarbeiter und stammen aus unterschiedlichen Branchen. „Etwa 50 Prozent der erarbeiteten Lösungen können ohne zusätzliche Investitionen umgesetzt werden“, lautet die Erfahrung von Uschi Sander vom Amt für Grünflächen und Umweltschutz. Kooperationspartner der Stadt sind die IHK und die Handwerkskammer. Das NRW-Umweltministerium unterstützt die Kommune finanziell. Nähere Informationen erteilt Uschi Sander, Tel. (02 51) 492 67 61.



Jugend forscht „vor Ort“: Auch im kommenden Jahr richtet die BASF Coatings in Münster-Hiltrup wieder den Regionalwettbewerb „Jugend forscht – Schüler experimentieren“ aus. Dies vereinbarte das Unternehmen mit dem Mitveranstalter, der IHK Nord Westfalen, 16 Schülerinnen und Schüler aus dem Raum Münster, die Sieger des diesjährigen Regionalwettbewerbs, besuchten jetzt zwei Tage lang die BASF-Zentrale in Ludwigshafen.

Exporteinstieg Asien

Neue Märkte für bewährtes Produkt

In einem schwachen nationalen Marktumfeld ist es für kleine und mittelständische Unternehmen oftmals schwer, ihre Produkte abzusetzen. Immer schnellere Produktzyklen erfordern kostspielige Anpassungen und Neuentwicklungen. Dabei gibt es Auslandsmärkte, die beim richtigen Markteinstieg durchaus Bedarf an dem ursprünglichen Produkt haben können.

In den letzten zehn Jahren hat sich das Außenhandelsvolumen der deutschen Unternehmen nahezu verdoppelt und macht mittlerweile mehr als ein Drittel des Bruttoinlandsprodukts aus. Ein Grund dafür sei, meint Thomas Weiß vom Geschäftsbereich International der IHK Nord Westfalen, der noch immer gute Ruf von Produkten „Made in Germany“. „Insbesondere die dynamisch wachsenden asiatischen Staaten schät-

zen die deutsche Ingenieurstechnik. Länder wie China, Vietnam, Thailand und Malaysia haben ein jährliches Wirtschaftswachstum von vier bis sechs Prozent und bieten deutsche Unternehmen vielfältige Investitions- und Absatzchancen“, verweist er auf mögliche erfolgversprechende Märkte. „Gerade das bedeutsame Geschäft mit dem Wasser und die damit zusammenhängenden Produkte sind interessant“, so



Hat der Bambus bald ausgedient? Auf den dynamisch wachsenden Wirtschaftsmärkten in Asien sind besonders Produkte der Ingenieurstechnik „Made in Germany“ gefragt.

Weiß. Für Geschäftserfolge in Asien sind neben guten Kontakten insbesondere auch umfassende Informationsrecherchen vorab unerlässlich. Dazu gehören Kenntnisse über die Marktsituation und die Wettbewerber, über Preise und Margen für Vermittler, Zoll-, Vertriebs- und Lagerkosten, Investitionsrisiken sowie über die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Export. Die Abteilung International der IHK Nord

Westfalen unterstützt die Unternehmen mit ihrem Netzwerk an Kontakten, Adressdatenbanken und einer kontinuierlichen News-Recherche. Bei den Informationsveranstaltungen stehen Erfahrungsberichte von Unternehmen im Vordergrund. So befas sich am 25. September der zunächst letzte Teil der China-Veranstaltungsreihe mit dem Thema „Marketing und Markenschutz“ in dem Land. Als Schwerpunktammer für Südostasien in NRW bietet die IHK Nord Westfalen in Münster und Gelsenkirchen am 7. und 9. Oktober den Unternehmern die Möglichkeit, sich eingehender mit den südostasiatischen Wachstumsmärkten zu befassen.

Geplant sind wiederum Unternehmenreisen nach Malaysia und Singapur im November 2003 und März 2004. Im März soll zudem die größte Wassermesse in der Region, die „Asia Water 2004“ in Kuala Lumpur besucht werden. Die Teilnehmer treffen auf beiden Reisen innerhalb einer Woche auf individuell ausgesuchte Geschäftskontakte und potenzielle Kunden.

Ansprechpartner ist Thomas Weiß, Telefon (02 51) 707-199, E-Mail: weiss@ihk-nordwestfalen.de.

Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/aussenwirtschaft/www.iecp.de/gb/water.htm

EU-Osterweiterung
Wachstumsmärkte in Polen

Investitionen in Milliardenhöhe wird Polens Markt für Abfallverwertung und Recycling wegen des Anpassungsdrucks an EU-Normen anziehen. Bislang herrscht flächendeckend ein freier Wettbewerbs. Entsorgungsfirmen müssen dafür aber auch ein höheres Risiko in Kauf nehmen.

Für polnische Anbieter von Brandschutztechnik und Feuerwehrausrüstungen lohnt ein Blick auf den polnische Markt allemal. Insbesondere technisch ausgefeilte Lösungen aus dem Ausland sind gefragt. Außerdem belebt sich die Nachfrage nach Antriebstechnik in Polen. Zu den größten inländischen Abnehmern – neben der Kfz-Branche – gehören Schiffswerften sowie die Luftfahrtindustrie. (Quelle: bfa)

Informationen:

- ▶ Delegation der Europäischen Kommission in Polen, Warschau Financial Center
Telefon (00 48) 22-5 20 82 00 – Fax (00 48) 22-5 20 82 82,
E-mail: delegation-poland@cec.eu.int
- ▶ Informationszentrum im Warschau Financial Center
Telefon (00 48) 22-5 20 82 62 – Fax (00 48) 22-5 20 82 63
- ▶ Finanzministerium: <http://www.mf.gov.pl/aktualnosci/index.php>
- ▶ Regierung: <http://www.kprm.gov.pl/english/index.html>
- ▶ Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern: www.arge28.de



Betriebsratswahlen

Leiharbeiter wählen, aber zählen nicht

Werden bei einem Arbeitgeber Leiharbeiter länger als drei Monate eingesetzt, dürfen diese zwar an Betriebsratswahlen teilnehmen, zählen aber bei der Feststellung der Arbeitnehmerzahl (Schwellenwert) nicht mit. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Maschinenbauunternehmens entschieden, das regulär 190 Beschäftigte hatte, daneben aber mehrere Leiharbeiter länger als drei Monate beschäftigte. Bei den Betriebsratswahlen wurde ein neunköpfiger Betriebsrat gewählt, der für Betriebe mit mehr als 200 Beschäftigten vorgesehen ist. Der

Arbeitgeber focht die Betriebsratswahl an, weil er stattdessen einen siebenköpfigen Betriebsrat für rechtmäßig erachtete. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die Spezialregelung des Wahlrechts von Leiharbeitern keinen Einfluss auf die Schwellenwerte für die Betriebsratsgröße habe. Dafür sei auch nach der Gesetzesänderung von 2001 ausschließlich die Zahl der „Arbeitnehmer“ maßgeblich. Leiharbeiter zählten aber nicht zu dieser Gruppe. Beschluss des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 16. April 2003; Az.: 7 ARB 53/02.

Arbeitszeiten

Arbeitgeber muss Auskünfte erteilen

Ein Arbeitgeber kann Informationspflichten gegenüber dem Betriebsrat nicht dadurch entgehen, dass er auf Kontrollen der Arbeitnehmer verzichtet und damit argumentiert, er verfüge nicht über entsprechende Informationen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Datenverarbeitungsunternehmens entschieden, dessen Betriebsrat Auskunft über Beginn und Ende der Arbeitszei-

ten bei außertariflichen Arbeitnehmern verlangte. Bei diesen Mitarbeitern hatte der Arbeitgeber unter Bezugnahme auf die im Tarifvertrag angegebene Arbeitszeit von 37,5 Stunden vereinbart, dass sie im Bedarfsfall Überstunden leisten, jedoch ohne dass eine massenhafte Kündigung stattfindende. Beschluss des Bundesarbeitsgerichts vom 6. Mai 2003; Az.: 1 ABR 13/02.

Gratifikation

Rückzahlungspflichten

Gewährt ein Arbeitgeber seinen Mitarbeitern eine Gratifikation von weniger als einem Monatsgehalt, können sie mit einer Rückzahlungsklausel nicht länger als bis zum 31. März des Folgejahres gebunden werden. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Arbeitgebers entschieden, der seinen Mitarbeitern eine Gratifikation eines Monatsgehaltes zugesagt hatte, allerdings zahlbar je zur Hälfte Ende Juni und Ende November, wobei eine Rückzahlungsklausel im Arbeitsvertrag vereinbart war, wonach die Gratifikation zurückzahlen sei, wenn der Arbeitnehmer bis zum 31. März des Folgejahres ausscheide. Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 21. Mai 2003; Az.: 10 AZR 390/02.

Eingliederung

Kein Grund für Befristung

Wenn ein Arbeitgeber einen Bewerber einstellt und dafür vom Arbeitsamt einen Eingliederungszuspruch erhält, rechtfertigt dies keine Befristung des Arbeitsverhältnisses für die Dauer der Zuschusszahlung. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines 64-jährigen Arbeitnehmers entschieden, dessen Arbeitsvertrag vom Arbeitgeber befristet wurde für die Dauer des Eingliederungszuspruchs. Das Ziel des Zuschusses liege darin, Menschen eine Chance zu geben, die sich nur nach längerer Einarbeitungszeit auf einem neuen Arbeitsplatz zurecht finden. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 4. Juni 2003; Az.: 7 AZR 489/02.)

Beleidigung

Kündigung möglich

Beleidigt ein Arbeitnehmer den Arbeitgeber oder Kollegen groß, kann eine außerordentliche Kündigung gerechtfertigt sein. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines tariflich ordentlich unkündbaren Bankangestellten entschieden. Er hatte in einem Schreiben an leitende Mitarbeiter seine Vorgesetzten groß beleidigt. Diffamierende Äußerungen würden dagegen eine außerordentliche Kündigung nicht rechtfertigen, wenn sie nur in vertraulichem Gespräch abgegeben würden. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 10. Oktober 2002; Az.: 2 AZR 418/01.)

Gewerbesteuerhebesätze

Wettingen ist neue Steueroase für Betriebe

60 von 78 Städten und Gemeinden im Regierungsbezirk Münster haben in diesem Jahr die Gewerbesteuer erhöht. Dies zeigt eine aktuelle Umfrage der IHK Nord Westfalen bei den Kommunen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region.

„Die Steuerschraube dreht sich wie nie zuvor“, kommentiert IHK-Geschäftsführer Dr. Jochen Grüters die dramatische Entwicklung. Trotz der derzeitigen konjunkturellen Situation und weiterem steigender Unternehmensinsolvenzen sei bei den Kommunen leider keine Zurückhaltung zu spüren. „Ursache für die Steuererhöhungswelle ist die Anhebung des fiktiven Hebesatzes durch den

Landesgesetzgeber“, erläutert Grüters. Da der fiktive Hebesatz die Grundlage für die Bemessung der Steuerkraft der Gemeinden bildet und dadurch unmittelbare Auswirkungen auf die Landeszuweisungen hat, sehen sich viele Gemeinden gezwungen, diesen als Messlatte für ihre tatsächlichen Hebesätze zu nehmen. Schon im August 2002 hatte die IHK Nord Westfalen dafür gewarnt, dass die Landesregierung mit der Anhebung der fiktiven Hebesätze eine neue Steuererhöhungsrunde einleiten werde.

„Unsere Appelle an die Landesregierung und die Landtagsabgeordneten konnten die Erhöhung nur dämpfen, aber nicht verhindern“, kritisiert

Grüters die „Kurzsichtigkeit der Landespolitik“, die dem Wirtschaftsstandort Nordrhein-Westfalen schade. Statt auf 424 Prozentpunkte wurde der fiktive Hebesatz für die Gewerbesteuer „nur“ auf 403 Prozentpunkte angehoben. 41 der 78 Kommunen im IHK-Bezirk haben ihren Hebesatz punktgenau dem fiktiven Hebesatz angepasst, nur noch 13 Kommunen liegen darunter.

„Das Verhalten der Kommunen ist zwar nachvollziehbar, aber schädlich für den Wirtschaftsstandort“, sieht Grüters das Bemühen der IHK um Wirtschaftsfreundlichkeit und lokale Standortqualität konterkariert. Mit einem durchschnittlichen Hebesatz von 428 Prozentpunkten liegen die nordrhein-westfälischen Gemeinden weit über dem Bundesdurchschnitt von 385 Prozentpunkten. „Aus Betrieben mit Niederlassungen in verschiedenen Bun-

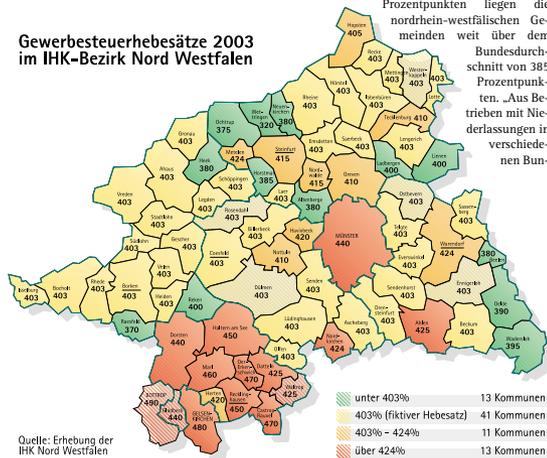
desländern wissen wir, dass die unterschiedliche Gewerbesteuerbelastung zu massiven innerbetrieblichen Standortdiskussionen führt“, so Grüters.

Während in den vergangenen Jahren die Gemeinde Raesfeld im Kreis Borken mit einem Hebesatz von 300 Prozent die Steueroase in Nordrhein-Westfalen war, ist sie in diesem Jahr mit 370 Prozentpunkten NRW-Spitzenreiter bei den Steuererhöhungen. Landesweit auf Platz 2 folgt mit einer Anhebung um 60 Punkte die Gemeinde Liengen und auf Platz 3 die Gemeinde Ladbergen (plus 50 Punkte).

Neue Steueroase im IHK-Bezirk ist die Gemeinde Wettingen im Kreis Steinfurt mit einem Hebesatz von 320 Prozentpunkten. Mit 490 Prozentpunkten hat Bottrop weiterhin den höchsten Hebesatz bei der Gewerbesteuer in Nordrhein-Westfalen. Bei der Grundsteuer B sind Bottrop und Gelsenkirchen mit 530 Prozentpunkten landesweiter Spitzenreiter. Erfreulich ist dagegen die Situation in Münster. Hier beträgt der Hebesatz für die Gewerbesteuer seit 1995 unverändert 440 Prozentpunkte. Obwohl im Kreis Recklinghausen nur eine Kommune ihren Hebesatz erhöht hat (Oer-Erkenschwick von 450 auf 470 Prozent), ist hier die durchschnittliche Gewerbesteuerbelastung mit 445 Prozent am höchsten, gefolgt vom Kreis Warendorf (436 Prozent) und dem Kreis Coesfeld (407 Prozent). In den Kreisen Steinfurt (398 Prozent) und Borken (400 Prozent) liegt die durchschnittliche Belastung knapp unterhalb des fiktiven Hebesatzes.

Übersicht über die Entwicklung der Gewerbesteuerhebesätze unter www.ihk-nordwestfalen.de/steuer

Gewerbesteuerhebesätze 2003 im IHK-Bezirk Nord Westfalen



Per Kleinanzeige zum Auftrag

„Ohne Kontakte läuft gar nichts!“

Wenn zwei sich suchen, können sie auf den Zufall hoffen – oder per Anzeige in der IHK-Kooperationsbörse nach einem passenden Geschäftspartner suchen.

„Mittelständisches metallverarbeitendes Unternehmen bietet professionelle Bearbeitung in Stahlblech und Edelstahl.“ So lautet vor drei Jahren eine schlichte Anzeige der Metallwerke Renner aus Ahlen in der Kooperationsbörse der IHK im „Wirtschaftsspiegel“. Und wenn Jürgen Henke, einer der Geschäftsführer des Familienunternehmens, an die Anzeige denkt, so gerät er fast ins Schwärmen: „Alles ging blitzschnell. Ein Unternehmen hat sich gemeldet und kaum vier Wochen später waren wir im Geschäft!“

Das Unternehmen, mit dem die Metallwerke Renner seit Januar 2001 kooperieren, heißt Goldmann, sitzt in Münster und sucht damals dringend einen Fertigungspartner in der Region.

Fortan fertigt die Ahlener Metallwerker die Kaminzange „Krokodil“ – 10 000 Stück allein im ersten Jahr. „Der Auftrag hatte ein Volumen von 160 000 DM, das waren 3,5 Prozent des Gesamtumsatzes von 4,7 Millionen DM in 2001“, so Henke. Die Kooperation der beiden Unternehmer erstreckt sich auch auf den Vertrieb. Während Gold-



Für Jürgen Henke, Geschäftsführer der Metallwerke Renner in Ahlen, hat sich das Inserat in der Kooperationsbörse gelohnt: Das Unternehmen fertigt für den Kooperationspartner die Kaminzange Krokodil.

Foto: Willrodt

mann die Vertriebsadressen der Ahlener nutzen kann, kann der 35-Mann-Betrieb die Zangen auch direkt an den Mann bringen.

Positive Erfahrungen mit der Kooperationsbörse der IHK hat auch der Designer Peter Kirchoff aus Münster gemacht: Er fand zur Schreinerei Gurda aus Ennigerloh, das Ergebnis war eine Kollektion von Sanitärarmaturen. Während sich der Designer um sein ureigenes Aufgabenfeld kümmerte, nämlich das Aussehen, besorgte die Schreinerei den handwerklichen Teil. Da beide jedoch nicht über angemessene Vertriebsmöglichkeiten verfügten, wurde kurzerhand die renommierte Sanitärmanufaktur Giese aus dem sauerländischen Iserlohn ins Boot geholt. Die Firma fertigte die verchromten Griffe und Füße für die Badezimmerische und übernahm gleichzeitig den Vertrieb. „Wir haben uns zusammengestellt und das Projekt über ein halbes Jahr hin entwickelt“, beschreibt Kirchoff den Ablauf. Fertig war die Kooperation dreier Unternehmen, die ohne die IHK-Börse kaum zueinander gefunden hätten.

Und er ist von dem Kooperationskonzept überzeugt: „Natürlich weiß man nie was kommt, aber der Versuch kostet nichts und kann eben zu schönen Erfolgen führen.“

Etwas fünf bis sechs Anzeigen monatlich reichen Christof Effering, die seit Jahren diesen IHK-Service betreut. Ihre Erfahrungen zeigen, dass sich fast jede Zusammenarbeit erfolgreich gestaltet.

Kirchoff geht diesbezüglich sogar noch weiter: „Kooperationen – und damit auch Kontakte – sind heutzutage zwei Drittel des Geschäfts. Ohne Kontakte läuft gar nichts!“

Christoph Willröder

Bei Interesse an einer Kontaktaufnahme mit dem Inserenten bitte entsprechende Zeitschrift unter Angabe der jeweiligen Chiffre-Nr. an: Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, Christel Effering, Postfach 49 24, 48022 Münster. Fax: (0251) 707-324, E-Mail: effering@ihk-nordwestfalen.de. Annahmeschluss für die Übersaugabe ist der 11. September 2003.

Existenzgründungsbörse

Bundesweit: www.change-online.de

Aktuelle Angebote:

www.ihk-nordwestfalen.de/boersen

Nachfragen

Softwareentwickler und Industriekaufmann sucht Firmenübernahme/-beteiligung, bevorzugt in der Softwareentwicklung (kaufmännische) mit 60-Konzepten; auch andere Branchen wie Bekleidung/Textilien (HAKA, DOB), Callcenter und Marktforschung, Gesundheitsverwaltung, Familienangelegenheiten möglich. Standortwunsch: ca. 70 km im Umkreis von Münster.

MS - EX N 03157-09

Kfz. Geschäftsführer, mit Spezialbreitersch. Kontrolling, Logistik IT, sucht Firma als aktiver Teilhaber/Partner oder Übernahme/Altrentnfolge. Branchenunabhängig; Branchenberufung: tech. Großhandel; Eigenkapital vorhanden; Standort: national.

MS - EX N 03164-09

Straßenbaumeister sucht zur übernahmehohen Beteiligung Straßenbau und Tiefbaufirma im Raum Münster.

MS - EX N 03166-09

Tankstellenkaufung/-übernahme in Münster oder Umgebung gesucht.

MS - EX N 03168-09

Suche einen gut eingeführten Kiosk/Lotto-Tabak-Shop, alternativ auch Imbiss/Schnellrestaurant zwecks Übernahme in Kaum Münster/Coesfeld (Westmünsterland). Eine Neueinrichtung an einem guten Standort kommt auch in Betracht.

MS - EX N 03169-09

Kaufmann, 47 Jahre, suche im Münsterland zwecks Beteiligung/Übernahme Handelsunternehmen (Einzelhandel, Groß- oder Versandhandel); Eigenkapital vorhanden.

MS - EX NB 03170-09

Diplom-Ökonom, 44 Jahre, sucht aktive Beteiligung an kleinem/mittelständischem Dienstleistungsunternehmen im Ruhrgebiet/Münsterland. Langjährige Erfahrungen in kaufmännischer Leitung, Unternehmensstrategie, Controlling, Projekt- und Kostenmanagement.

MS - EX N 03172-09

Suche zwecks Beteiligung/Übernahme Getränkemarkt oder Tankstelle im Regierungsbezirk Münster.

MS - EX N 03174-09

Mit 10-jähriger Erfahrung als Geschäftsführer (80 MA, 39 Jahre) suche ich eine neue Herausforderung durch

aktive Beteiligung an einem gesunden größeren Handels- oder Produktionsunternehmen im westlichen Münsterland.

MS - EX N 03177-09

Dipl.-Ing. Elektrotechnik, 40 Jahre, mit besonderen Kenntnissen in den Bereichen Maschinen-/Anlagenbau, Antriebstechnik, Automatisierung, bisher tätig als Großprojekt- und Abteilungsleiter mit mehrjähriger Auslandsaufenthaltszeit, sucht Betrieb mit 11 bis 20 Mitarbeitern zu kaufen oder zur Beteiligung. Schwerpunkte der geplanten Tätigkeiten: Maschinenbau, Sondermaschinenbau, Anlagenbau, Antriebe/Automatisierungstechnik. Standortwunsch: NRW.

MS - EX N 03179-09

Kooperation

Bundesweit:

www.kooperationsboerse.ihk.de

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

Dienstleistung

Deutsch-türkisches Zeitungsprojekt an der türkischen Riviera (deutsche Urlauberszeitung) sucht für die weitere Expansion Kooperationspartner. Ideal wäre ein Partner aus Handel/Dienstleistung. Angesprochen sind deutsche und türkische Unternehmen. MS 03051 D

Selbstständige Kosmetikerin mit Wellness-Angeboten sucht Räumlichkeiten in Hotel- und Gesundheitsbereich zur Kooperationspartner. Sanitäre Anlagen, Dusche, Wanne müssen vorhanden sein. Standort: bundesweit

MS 03057

Für meine vor rund einem Jahr neu gegründete Unternehmensberatung (Schwerpunkt Sanierung/Neupositionierung auf schwierigen Märkten)/Aufbau bzw. Ausbau von Vertriebsmannschaften) suche ich ab sofort aufbauend auf einer freien Partnerschaft-/Mitarbeiter mit fair aufgeteilten Chancen und Risiken. Spätere Partnerschaft/Teilhaberschaft ist ausdrücklich vorgesehen.

MS 03059 D

Handel

Wir suchen für verschiedene Standorte im Kamerbezirk selbstständigen Geschäftsführer/Partnerspartner, die ein eigenes Unternehmen zur Vermittlung von Business to Business-Kontakten in Ein- und Verkauf sowie Abwicklung eines geldlosen Zahlungssystems gründen, einen eigenständigen Kundenkreis aufbauen und in einem nationalen und internationalen Netzwerk integriert sein wollen. Entsprechendes Know-how ist vorhanden und wird entsprechend geschult. Suchen Sie eine neue Perspektive oder wollen eine eigene Existenz aufbauen? Gerne senden wir auf Anforderung detaillierte Informationen.

MS 03040 H

Kleines Unternehmen, tätig im Vertriebsbereich (Hersteller (80 MA, 39 Jahre) suche ich für den Einsatz in der häuslichen und

stationären Altenpflege, sucht Kooperationspartner aus ähnlichen Branchen für Marketing und Vertrieb.

MS 03042 H

Etablierter „Provinzialischer Laden“ in Münsters Innenstadt, dessen Schwerpunkt der Verkauf von Keramik, Stoffen und Duffen ist, sucht passende Gewerbetriebe (z. B. Schneiderei, Hutmacherei, Weinhandlung o.ä.) zwecks Kooperation. Ca. 90m² Gewerbefläche stehen zur Verfügung.

MS 03049 H

Fachhändler der Werkzeugbranche (mit exklusiver Eigenmarke) und Verkaufsinstrumenten) sucht weitere Partner für gemeinsamen Einkauf. Wir kooperieren seit über 10 Jahren.

MS 03053 H

Verfüge über 8 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet Lohnveredelung und Industrievertretungen in Polen. Suche weitere Kooperationspartner, gen als Handels-/Industrievertreter der deutschen Unternehmen. Eigenes Gebäude, Fahrzeuge und Infrastruktur sowohl in Polen als auch in Deutschland vorhanden.

MS 03055 H

Für ein erfolgreich eingeführtes neues Produkt mit geschützten Markennamen (Heidiger Heidelbeere, 45% Vol.) werden angelegte Vertriebspartner/Handelsvertreter gesucht.

MS 03058 H

Produktion

Innenarchitekturbüro mit 10 Jahren Erfahrung in größeren Einrichtungsbedarf sucht Hersteller für die Entwicklung, Herstellung und Vertrieb neuer Produkte. Gute Kontakte zum Einrichtungsbedarf vorhanden.

MS 03054 P

Verfüge über einen Fertigungsbetrieb (Lohnveredelung) auf den Gebieten Elektrotechnik/Metallverarbeitung mit 8 Jahren Erfahrung und 50 Mitarbeitern in Polen. Suche weitere Kooperationspartner zwecks Betriebsverweiterung; auch eine Beteiligung ist nicht ausgeschlossen; eigenes Gebäude vorhanden.

MS 03056 P

Beteiligungsbörse

Angebote

Eingeführtes Spezial-Callcenter (Inbound/Outbound) im südlichen Münsterland sucht Kooperation mit erfahrenen Unternehmensberater, die einsetzenbare Lösungen für Wissen- und Kapitalbeteiligung.

MS - EX A 03166-09

Ein bestehendes Zeitungsunternehmen an der türkischen Riviera (deutschesprachige Urlaubszeitung) sucht für weitere Expansion aktiven oder passiven Teilhaber/Investor.

MS 03050 T

Unternehmerin möchte expandieren und sucht Partner/Investor. Beteiligungs/Produkt: Spezial-Pflegeprodukte im Bereich der Nano-oberflächentechnik. Alle Produkte sind absolut einmalig und ohne Vergleich. Reines Handelsunternehmen; gesundes Betriebsergebnis; ab 150 000 €. MS 03052 B



moviescreens GmbH

Keine heiße Luft!

Ob bei einer Weltfilmpremiere im australischen Outback ...

Mit ihren Markenprodukten airscreen und airframe hat die moviescreens GmbH aus Münster einen boomenden Markt erschlossen. Nahezu jeden Platz auf der Welt kann sie in kürzester Zeit mit aufblasbaren Rahmen in ein gigantisches Kino verwandeln – weitere Einsatzmöglichkeiten nicht ausgeschlossen.

Aus einer Open-Air-Kinoveranstaltung am Dümmer See entwickelte sich ein weltweites Event- und Produktvertriebsgeschäft – die Erfolgsstory des jungen, innovativen Unternehmens moviescreens klingt selbst wie aus einem amerikanischen Film entnommen. 1995 suchte Alexander Thye nach einer Alternative für die unflexiblen und damit auch teuren Gerüste für eine Außenleinwand. Er wollte zusammen mit einigen Freunden für den elterlichen Kinobetrieb in Damme Vorführungen unter Sternenhimmel organisieren. Fünftig wurden die Veranstalter bei einem Hersteller für Hüpfburgten, der zusammen den Prototyp der heutigen airframes entwickelt hatte.

Produkt entdeckt und ausgebaut

„Zu dieser Zeit fand gerade eine Renaissance der Auto-Kinos statt“, weiß Christian Kremer, einer der damaligen Organisatoren und heute zusammen mit Thye Geschäftsführender Gesellschafter von moviescreens. Auch Open-Air-Kinos waren auf dem



In zwei Stunden ist die Riesenleinwand aufgebaut und gesichert.

Vormarsch, nur bis dato mit den gegebenen Gerüstaufbauten relativ aufwendig zu organisieren. Das Team um Kremer, Alexander und Christoph Thye stieß in einen sich stark entwickelnden Markt, gründete 1996 das Unternehmen moviescreens GmbH, sicherte sich die Rechte an dem Namen der Produkte airscreen und airframe und entwickelt die aufblasbaren Rahmen zusammen mit dem Hersteller bis heute maßgeblich weiter.

„Zunächst organisierten wir neben Studium oder Beruf Open-Air-Kino-Events für verschiedene deutsche Städte und Veranstalter“, erzählt Kremer über das am Anfang wichtigste Standbein des jungen Unternehmens. Das Profi-Team stellt nicht nur die leichtgewichtige Leinwand zur Verfügung, sondern kümmert sich mit eigenen Technikern, Filmvorführern und Hilfskräften jeweils vor Ort um die Veranstaltung, liefert die Filmauswahl und das

Rahmenprogramm und ist auch bei der Sponsorensuche behilflich. „Diese Event-Organisation ist natürlich sehr aufwendig“, berichtet Projektbegleiter Domenik Wendt. „Heute führen wir selbst nur noch zwei schon fast traditionelle Veranstaltungen durch: das zweiwöchige Heineken Open-Air-Kino vor dem münsterischen Schloss und ebenfalls zwei Wochen lang Freiluft-Kino am Altfsee.“

Events, Verkauf, Vermietung

1998 stiegen die Gründer mit voller Kraft und Geschäftsstrategie in die Vermarktung ihrer „Luftigen“ Rahmen ein. „Unser Schwerpunkt hat sich seit etwa zwei Jahren auf den Verkauf der Produkte airscreens – die Rahmen für Kinoleinwände – und airframe als Umrahmung von großen Werbe-displays verlagert“, beschreibt Christian Kremer die Geschäftsentwicklung. Von den drei zunächst gleichberechtigten Unternehmens-Standbeinen Eventorganisation, Vermietung und Verkauf wächst die letztgenannte Sparte durch den forcierten Vertrieb weltweit am schnellsten. „Gerade durch das Internet sind wir in der Szene enorm bekannt geworden“, erklärt Kremer die rasch fortschreitende Internationalisierung des Unternehmens. „Interessierte Veranstalter finden uns auf den einschlägigen Seiten oder über Suchmaschinen. Ebenso treten wir den weltweiten Verkauf und die Vermietung selbst durch gezielte Kundenansprache per E-Mail an.“

Internationalisierung mit Vertriebspartnern

moviescreens verfügt mittlerweile über ein Netz von Vertriebspartnern auf fast jedem Kontinent, die von zwei Marketing-Mitarbeitern über das virtuelle Netz und auf internationalen Messen akquiriert und betreut werden. „Die USA sind unser größter Auslandsmarkt. Hier haben wir einen guten Coup gelandet: Der Weltmarktführer für Kinoleinwände, Harkness Hall Ltd., verkauft unsere aufblasbaren Rahmen zusammen mit seinen Produkten über die Werke in den USA und London“, freut sich Geschäftsführer Kremer über diesen potenten Geschäftspartner. Langfristig denken die jungen Unternehmer darüber nach, die airscreens für den amerikanischen Markt dort auch in Lizenz herstellen und lagern

zu lassen, denn die Transportkosten sind hoch. Die USA als Vertriebsmarkt fangen dank der unterschiedlichen Klimazonen in dem riesigen Land die saisonalen Schwankungen der Geschäfte im fernen Münster ab. Auch die Länder auf der Südhalbkugel wie Australien sind in diesem Zusammenhang interessante Absatzmärkte. So hat Hollywood-Regisseur Philip Noyce die Weltpremiere seines Films „Long Walk Home“ vor 1500 Zuschauern inmitten der australischen Wüste über die aufblasbare Leinwand von moviescreens flimmern lassen.

airscreens von Australien bis Zürich

Vertriebspartner sind im außereuropäischen Raum zum Beispiel in Brasilien, Nigeria und Korea tätig. Zu den internationalen Events, bei denen die Aufblasrahmen eingesetzt wurden, zählt das Cambridge Film Festival, das Comedy Festival auf dem Trafalgar Square in London, Autokinos in Zürich, die Grand Prix-Übertragung in der litauischen Hauptstadt Vilnius oder Open-Air-Kinos auf den kanarischen Inseln. airscreens, von denen das Unternehmen nach eigener Einschätzung in diesem Jahr rund 40 Stück im Durchschnitt zu 17 500 Euro verkaufen wird, schwammen auch schon auf der Donau veräuert oder sind bis einschließlich September allabendlich vor der Alten Nationaler Galerie in Berlin zu sehen. „Dieser Auftrag war überhaupt nur möglich wegen der besonderen Eigenschaften der Aufblasrahmen“, erläutert Kremer. Die Museumsinsel in Berlin als touristisches Ziel der Extraklasse darf tagsüber nicht durch eine Riesenleinwand verdeckt werden. Kein Problem für die Techniker von moviescreens: Jeden Abend richtet das geräuscharme Gebläse den Rahmen nach knitterfreier Leinwand per Luft auf, nach der Vorstellung sackt die ganze Konstruk-

tion dann wieder planmäßig in sich zusammen.

„Deutschland ist nach wie vor noch unser größter Absatzmarkt, gerade im Bereich des dritten Unternehmens-Standbeins, der Vermietungen“, berichtet Alexander Thye. Ein Rahmen in durchschnittlicher Größe von 16 mal acht Metern wiegt zusammengerollt etwa 300 Kilogramm und passt mit sämtlichem Zusatzzubehör – wie Gebläse, Seile zum Fixieren, Wassergewichten oder Anker, Gummipannern und natürlich der Leinwand – bequem in einen Mini-Van. „Aufgebaut werden die Teile vor Ort dann unter unserer Obhut von einem unserer Techniker in weniger als zwei Stunden“, so Thye. Auch bei widrigen Wetterverhältnissen – Windstärke fünf ist für die Leinwände kein Problem, wird der Sturm plötzlich heftiger, können die begleitenden Techniker die Rahmen in etwa fünf Minuten zusammenklappen lassen.

Geschäftsziel: mehr Verkauf

Innovativ arbeitet das Team von moviescreens ständig an der Weiterentwicklung seines Hauptproduktes und der Zubehörteile ebenso wie an einer Ausweitung und Perfektionierung der Geschäftsweige. „Unser kurzfristiges Ziel ist es, den Verkauf zu erhöhen und damit weniger manuelle Anfertigungen sondern eine höhere Stückzahl der Standardgrößen wesentlich günstiger anbieten zu können“, erläutert Christian Kremer das geplante Geschäftsziel. 50 bis 100 verkaufte Rahmen pro Jahr sind angedacht. Da die Kapazitäten des jetzigen und einzigen Rahmen-Herstellers begrenzt sind, haben sich die jungen Unternehmer nach einem zweiten Partner umgeschaut. „Die Verhandlungen mit einem Hersteller in Norditalien sind in Arbeit“, so ihr Kommentar. Langfristig planen die beiden Geschäftsführer, ihre air-



... oder für die Werbung beim Münster-Marathon: Die Einsatzorte der airscreens und airframes sind vielfältig. Fotos: moviescreens

screens in einem weiter verbesserten Herstellungsprozess exklusiv zu produzieren und zu verkaufen.

Neue Einsatzbereiche ergeben sich auch aus den Veranstaltungen, bei denen airscreens eingesetzt wurden. Die luftige Leinwand wird zum airframe, wenn das Kino-programm beendet ist. Bei Event-Veranstaltungen oder auf Messen können in den Rahmen große Werbebedisplays eingesetzt werden – so zum Beispiel schon beim Münster-Marathon mitten auf dem Prinzipalmarkt im Einsatz gewesen. Seit etwa einhalb Jahren arbeitet moviescreens in diesem Bereich mit Druckereien und Agenturen zusammen. Über eigene Veranstaltungen bekam das Unternehmen auch auf dem Konzertmarkt sozusagen einen Fuß auf die Bühne: „Der Einstieg in den Konzertmarkt ist zwar schwer, bei einer unserer Open-Air-Kinos auf Malta wurde jedoch auf dem airscreen das anschließende Konzert von Elton John bis auf die hintersten Ränge übertragen“, freut sich Kremer.

Vom westfälischen Münster in den Rest der Welt: Warum hat sich das deutschlandweit und international agierende Unternehmen gerade diese Stadt als Firmensitz ausgesucht? „Durch persönliche Kontakte kennen wir Münster und es gefiel uns“, beschreibt Christian Kremer die Standortwahl ganz einfach. Und die Lage am „Kreativ-Kai“ ist für ein Event- und Medienunternehmen wie moviescreens natürlich 1a.

Britta Zurstraßen



Das Team von moviescreens mit (v.l.n.r.) Projektbegleiter Domenik Wendt, den beiden Geschäftsführern Alexander Thye und Christian Kremer sowie Marketingmanager Mike Oevermann.

Eugen Knecht jun.

Ausgezeichnet für Fluthilfe

Eine Ehrung für sein Engagement für die Opfer der Flut in Sachsen erhielt jetzt Wirtschaftsjunior Eugen Knecht jun. Er wurde von Gelsenkirchens Oberbürgermeister Oliver Wittke mit dem „Sächsischen Fluthelfer-Orden“ ausgezeichnet, der vom Präsidenten des Sächsischen Landtags und des Sächsischen Ministerpräsidenten gestiftet wurde.



Im vergangenen Jahr hatte Knecht, Geschäftsführender Gesellschafter der Eugen Knecht GmbH, für die Opfer der

Flutkatastrophe in den östlichen Bundesländern Hilfsgütertransporte zusammengestellt

und damit den Menschen in Ellenburg in der Nähe von Leipzig geholfen. So brachte er unter anderem Kühlschränke und andere Elektrogeräte in das Katastrophengebiet. Eugen Knecht jun. betonte, dass er den ihm verliehenen Orden „stellvertretend für alle Beteiligten“ entgegennehme. An der Aktion beteiligten sich Freunde und Bekannte, aber auch Mitarbeiter seines Unternehmens, die auf einen Stundenlohn verzichteten und das Geld ebenfalls für die Bevölkerung in Ellenburg spendeten.

Termine September 2003

Montag, 1. 9. 2003
Stammtisch Borken
Stammtischleiter:
Bernhard Lammers
Telefon (0 28 72) 935-0
E-Mail: blammers@schwertransporte.de

Montag, 1. 9. 2003
Stammtisch Münster
Stammtischleiterin:
Stefanie Schäfer
Telefon (0 54 51) 50 05-0
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de

Montag, 1. 9. 2003
Stammtisch Recklinghausen
Stammtischleiter:
Stefan Beese
Telefon (0 23 61) 69 09-10
E-Mail: stefan.beese@emz.de

Dienstag, 9. 9. 2003, 19 Uhr
AK „Unternehmensethik“

**Donnerstag, 11. 9. bis
Sonntag, 14. 9. 2003**
Bundeskonzferenz WJD in
Nürnberg

Donnerstag, 18. 9. 2003
Besichtigung Baustelle „Überwurf Kreuz Münster-Süd“

Freitag, 26. 9. 2003
Ruhrgelbiet by night

Montag, 29. 9. 2003
Mediation – Verhandeln statt Streiten

Montag, 6. 10. 2003
Stammische Borken, Münster,
Recklinghausen

Mittwoch, 8. 10. 2003
Design visit bei COR

Vor Ort

Wirtschaftsmediation

Als führender Verband junger Unternehmer und Führungskräfte im Alter bis zu 40 Jahren greifen die Wirtschaftsjunioren immer wieder aktuelle Themen auf. Unter dem Titel „Wirtschaftsmediation – Interessen-

orientierte Streitlösung“ zeigt eine ausgebildete und erfahrene Mediatorin auf, wie Konflikte im und zwischen Unternehmen bewältigt werden können ohne dass daran wirtschaftliche Beziehungen zerbrechen.

Die Veranstaltung findet am Montag, 29. September um 19 Uhr in Oelde statt. Hierzu sind auch Gäste, die potenziell Interesse an einer Mitarbeit bei den Wirtschaftsjunioren haben, willkommen.

Weitere Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie unter wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de oder Telefon (02 51) 707-236.



Zahlreiche Wirtschaftsjunioren beteiligten sich am diesjährigen Familientag Ende Juli im Schloss Sythen. Stefan Beese (Bild), Stammtischleiter Recklinghausen, machte nicht nur bei der Vorbereitung und Organisation eine gute Figur!

Foto: WJ Münster

Wenn Sie Interesse an der Arbeit der Wirtschaftsjunioren haben, wenden Sie sich an:

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