

Cancun, die WTO und Nord-Westfalen

Im September sind im Mallorca des Golf von Mexiko die Verhandlungen über die weitere Liberalisierung des Welthandels (zumindest vorerst) gescheitert. „Was soll's?", wird sich mancher Leser in Stadtlohn oder anderenorts in Nord-Westfalen gefragt haben, „das alles liegt doch ziemlich weit weg“. Vielleicht gab es hier und da sogar eine stille Genugtuung darüber, dass der Weg in die weitere Globalisierung einen Dämpfer erhalten hat.



Große, weite Export-Welt: In 170 Länder weltweit liefern schon heute die Unternehmen aus der IHK-Region. Foto: bilderbox

Die Freude mancher Globalisierungsgegner wird auf Dauer von den blockierenden Entwicklungsländern wohl nicht geteilt werden, denn es waren die falschen Freunde. Ohne Eintritt in die weltweite Arbeitsteilung gibt es keinen raschen Ausstieg aus der Armutsfalle, wie das Beispiel Chinas deutlich zeigt: In den zehn Jahren nach der Öffnung des Landes durch Deng Tsiao Ping fiel die Zahl der Armen (weniger als ein US-Dollar pro Tag) um 150 Millionen Menschen.

Aber die Sorge, dass die Globalisierung vielleicht doch umkehrbar ist, müsste auch die Menschen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region beschleichen. Entgegen der verbreiteten Wahrnehmung sind sie nämlich inzwischen stärker von der weltwirtschaftlichen Verflechtung abhängig, als es viele erkennen können. Der Auslandsumsatz liegt über 10 Mrd. Euro, so dass direkt und indirekt, über die bezogenen Vorleistungen, rund 200 000 Arbeitsplätze vom Erfolg jenseits der deutschen Grenzen abhängen – das sind rund ein Viertel aller Jobs.

Vielfach gehen die Produkte in die europäischen Nachbarländer und sind daher „Cancun-resistent“. Aber schon heute liefern die Unternehmen aus der IHK-Region in 170 Länder der Welt. Und die Zukunft liegt mehr und mehr außerhalb der gesättigten und vergreisenden „alten“ Industrieländer. Allein China und Indien vereinen 38 Prozent der Weltbevölkerung auf sich, die rund zur Hälfte unter 30 Jahre alt ist. Dort liegen die Absatzmärkte der nächsten Jahrzehnte, aber auch die Länder, in denen es sich wegen guter Renditen lohnen wird, Kapital anzulegen – ein Teil unserer Renten wird in Zukunft aus diesen Ländern gespeist werden.

In Abänderung eines Spruchs von Winston Churchill gilt: „Die marktorientierte Globalisierung ist die schlechteste Form der Wirtschaftspolitik, abgesehen von all den anderen, die schon ausprobiert wurden.“

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Aus Nord-Westfalen frisch auf den Tisch

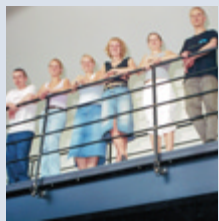
Unternehmer aus der Region sorgen dafür, dass immer mehr Verbraucher an Bio-Produkten Geschmack finden.

Seite 12

100 Jahre alt und kein bißchen müde

Der Standort Münster-Hiltrup ist heute einer der größten Standorte für die Lackproduktion in Europa. Mit Vorträgen, Ausstellungen und einem Tag der offenen Tür schaute das Werk auf sein erstes Jahrhundert zurück – und natürlich in die Zukunft.

Seite 38



Wie man einen Azubi findet ...

Etwa 20 000 Jugendliche werden am Ende des Jahres ohne die erhoffte Ausbildungsstelle sein – aber wieviele Betriebe müssen ohne einen geeigneten Azubi für ihren Ausbildungsplatz auskommen?

Seite 21

Inhalt

- 1 AusrufeZeichen
- 4 TerminBörse
- 6 NachrichtenPool

Titelthema

- 12 Gute Geschäft mit Bio-Produkten
Von der Nische zum Groß-Markt
- 15 Vom Freak zum Branchenführer
Rainer Welke, Chef der Davert Mühle und einer der Pioniere der Bio-Branche
- 16 Familienbetrieb durch Naturkost gestärkt
Paul Söbbeke von der gleichnamigen Molkerei in Gronau-Epe
- 18 Idealist mit Egoismus
Bernd Weillings Großhandel für Naturkost und Naturwaren
- 19 Die Bio-Ecke entstaubt
Michael Radau und der SuperBioMarkt

Themen

- 8 Nord-Westfalen muss wieder boomen!
Ministerpräsident Peer Steinbrück zu Besuch bei der IHK Nord Westfalen
- 10 Trendwende geschafft
Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage
- 21 Sechs Richtige im Lotto
Den richtigen Azubi zu finden, ist gar nicht so einfach
- 30 Belastung durch Insolvenzgeldumlage
DIHK fordert Reformen
- 32 Das Geheimnis der braunen Bohnen
Kaffeeröstereien in Nord-Westfalen
- 38 100 Jahre BASF in Hiltrup
Einer der größten Standorte für Lackproduktion feiert Jubiläum

- 40 „Rathaus der Wirtschaft“
Vor 100 Jahren bezog die IHK in Münster ihr erstes eigenes Gebäude
- 92 Alles im Fluss halten
Betriebsbesichtigung bei der Implanta AG in Münster

Profil

- 8 Standortpolitik
- 22 Starthilfe | Unternehmensförderung
- 34 Aus- und Weiterbildung
- 43 Innovation | Umwelt
- 42 International
- 44 Recht | FairPlay

Wirtschaftsregion

- 34 MenschenKenntnis
- 24 BetriebsWirtschaft
- 94 WirtschaftsJunioren

Forum

- 41 BörsenPlatz
- 64 Handelsregister
- 89 Impressum
- 95 Seminare

Verlagsveröffentlichung

- 49 Maßgeschneiderte Lösungen
- 52 Push durch Dienstleistungs-marketing
- 56 Übergreifender Service
- 59 Breitere Schlappen für den Laster
- 60 Der Weg der Flaschen
- 62 Offen fürs Verschließen



Stark machen für die Region

Gemeinsam wollen sich Peer Steinbrück und die IHK Nord Westfalen stark machen für die Region, versprach der Ministerpräsident bei seinem Besuch in Münster.

Seite 8

Genuss pur

Kaffeeröstereien setzen auf den Trend beim Kaffeegenuss: Weg vom Massenprodukt, hin zu „maßgeschneiderten“ Mischungen.



Seite 32



Alles im Fluss halten

Ein winziges Produkt, aber ein Milliardenmarkt: Die Implanta AG bringt einen Polymerstent zur Marktreife. Stents werden in Adern eingesetzt, um den Durchfluss an verengten Stellen zu sichern – und könnten damit so manche Bypass-Operation überflüssig machen.

Seite 92

Tipps für Nachfolger

In der Initiative „Stabwechsel 2000 plus“ bietet die IHK Nord Westfalen einen weiteren Nachfolgesprechtag 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: Daniela Beese, Telefon (02 51) 707-221, E-Mail: beese@ihk-nordwestfalen.de

23. Oktober 2003, IHK Nord Westfalen, Münster

Tiger des Nordens

Als „Tigerstaaten Nordeuropas“ gelten die baltischen Länder, die am 1. Mai 2004 der EU beitreten werden. Eine Kooperation mit deutschen Unternehmen liegt nahe. Deshalb organisieren unter anderem verschiedene Industrie- und Handelskammern und weitere Partner eine Unternehmerreise nach Estland, Lettland und Litauen, die vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert wird. Nähere Informationen bei der IHK Offenbach, Elka Seidel, Telefon (069) 82 07-252. Unternehmerreise vom 9. bis 14. November, Infos unter: www.offenbach.ihk.de/BMWABaltikum2003

Smalltalk für Profis

Einen Workshop zum Thema Sozialkompetenz bietet Frauen u(Unternehmen. Nähere Infos unter www.ihk-nordwestfalen.de/frauen_und_unternehmen/boving.cfm.

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

Kontaktbörse KICK

Ideen für den Gesundheitsmarkt

Mit KICK – der Kontaktbörse für Ideen, Chancen und Kapital – haben Unternehmer, Existenzgründer, Wissenschaftler, Tüf-



ler und Erfinder die Chance, neue Kontakte zu knüpfen und ihr Know-how als Partner oder Ideengeber einzubringen. Bei der nächsten KICK geht es um den Gesundheitsmarkt mit den Themen Gesundheit, Medizin und Technik, Life Sciences sowie Wellness. Die IHK Nord Westfalen möchte es nicht weiter nur dem Zufall überlassen, dass sich die richtigen Partner für die erfolgreiche Umsetzung guter Ideen in neue Produkte, Dienstleistungen oder Verfahren treffen. Existenzgründer,

Unternehmer und sonstige Ideenentwickler in der Region suchen Kooperationspartner, Kapitalgeber und Berater. Andererseits sind Unternehmer oder andere Marktakteure immer wieder auf der Suche nach innovativen Inputs von außen. Investoren suchen lukrative Engagements. Sie alle treffen sich bei KICK. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/kick oder Gabi Rölß, Telefon (02 51) 707-220. Anmeldeschluss ist der 31. Oktober.

27. November 2003,
14–19 Uhr, IHK Nord Westfalen,
Münster

Erfolg mit Franchising

Wettbewerbsvorteile durch Kooperation: Welche Chancen für mittelständische Unternehmen und Existenzgründer in Franchisingssystemen oder anderen Verbundgruppen liegen, darüber informiert eine Vortrags- und Diskussionsveranstaltung für Unternehmer aus den Bereichen Handel, Dienstleistungen und Tourismus. Veranstalter sind das Institut für Handel und Internationales Marketing an der Universität Saarbrücken und die IHK Nord Westfalen. Die Teilnahme ist kostenlos. Nähere Infos erteilt Johannes Höing, Telefon (02 51) 707-228, E-Mail: hoeing@ihk-nordwestfalen.de.

27. Oktober, 9–17 Uhr, IHK in Münster

Berufspädagogik für Fachkräfte

Fachkräfte können als Ausbildungsbeauftragte zwar spezifische betriebliche Vorgänge haupnah vermitteln, doch oft fehlt ihnen das pädagogische Handwerkszeug. Daher bietet die IHK einen Workshop für Fach- und Führungskräfte, die aktiv an der betrieblichen Ausbildung beteiligt sind. Unter anderem werden Rechte und Pflichten in der Ausbildung geklärt und Ausbildungspläne erstellt. Die Kosten betragen 330 Euro. Nähere Infos: Helmut Spahn, Telefon (02 51) 707-312.

3. bis 4. November 2003, jeweils 9 bis 16 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

IHK-Veranstaltungen

Neue Märkte in Südostasien

Informationen über Märkte in Südostasien vermitteln zwei Infoveranstaltungen der IHK. Nähere Infos in dieser Ausgabe unter „International“, Seite 42.

7. Oktober, IHK Nord Westfalen, Gelsenkirchen: Vietnam
9. Oktober, WGZ-Bank Münster: Singapur und Malaysia

Branchentreff

Zeitarbeitsunternehmen

Durch die Umsetzung derartz-Gesetze ändern sich die Rahmenbedingungen für die Zeitarbeit in Deutschland ab 1. Januar 2004 substantiell. Mit der Einführung des Gleichbehandlungsgrundsatzes müssen Zeitarbeitsfirmen sicherstellen, dass ihren Leiharbeitnehmern der gleiche Lohn und die gleichen Arbeitsbedingungen zuteil werden wie vergleichbaren Festangestellten des Entleihbetriebs – sofern ein Tarifvertrag keine abweichenden Regelungen vorsieht. Zudem entfallen in Zukunft frühere rechtliche Beschränkungen der Zeitarbeit wie unter anderem das besondere Befristungsverbot. Zur Erörterung all dieser Neuerungen mit Vertretern der Branche und den Arbeitsämtern lädt die IHK Nord Westfalen zu einem Branchentreff ein. Nähere Informationen erteilt Martha Freise, Telefon (02 51) 707-258, E-Mail: freise@ihk-nordwestfalen.de

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

Unternehmer
diskutieren mit
CDU-Politikern

Wirtschaft im Gespräch mit Abgeordneten

Die Möglichkeiten der Landespolitik, wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen zu schaffen, müssen in vollem Umfang genutzt werden. Mit diesem Ziel erörterten mittelständische Unternehmer, Spitzenvertreter der IHK Nord Westfalen sowie Landtagsabgeordnete der CDU aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region „Maßnahmen für eine funktionierende Wirtschaft“.



IHK-Präsident Hubert Ruthmann verwies auf die boomhafte Entwicklung in den vergangenen 20 Jahren mit einem Zuwachs von fast 60.000 Arbeitsplätzen. Derzeit verliere die Region aber „den Entwicklungsvorsprung, den wir uns mühsam erarbeitet haben“. Allein durch die 1300 Insolvenzen in den vergangenen Jahr seien rund 20 Prozent der geschaffenen Arbeitsplätze verloren gegangen.

Darüber hinaus erörterten Unternehmer, IHK und die CDU-Landtagsabgeordnete die Bedeutung regionaler Verkehrsprojekte, die Auswirkungen der Steuerpolitik sowie die Probleme in der Schul- und Berufsausbildung.

IHK-Umfrage

720 Mio. Euro mehr Gewerbesteuer erwartet

Deutlich steigende Einnahmen durch die Gewerbesteuer erwarten die meisten Kommunen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region. Insgesamt rechnen die Kämmerer in diesem Jahr mit etwa 720 Millionen Euro, 20 Prozent mehr als in 2002, so das Ergebnis einer IHK-Umfrage.

„Die Zahlen belegen, dass eine weitere Belastung der regionalen Wirtschaft durch die Einbeziehung von ertragsunabhängigen Elementen wie Zinsen, Pachten, Mieten und Leasingraten als Grundlage für die Berechnung der Gewerbesteuer nicht angezeigt ist“, bekräftigt IHK-Geschäftsführer Dr. Jochen Grüters einen Hauptstandpunkt der Wirtschaft in der Diskussion um die Gemeindefinanzreform.

Die Ansätze für 2003 würden auch dadurch beeinflusst, dass 60 der 78 Kommunen im IHK-

Bezirk die Gewerbesteuerhebesätze erhöht haben. Wie die Umfrage der IHK weiter ergab, haben die Kommunen in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2002 im Vergleich zum Vorjahr noch 14,5 Prozent weniger Gewerbesteuer eingenommen. Mit 16,7 Prozent war der Rückgang im Münsterland deutlich stärker als in der Emscher-Lippe-Region (8,6 Prozent).

Die erwarteten Steigerungen weichen in den einzelnen Kreisen und kreisfreien Städten teilweise deutlich voneinander ab. Während die Stadt Gelsenkir-

chen in den Jahren 2000 und 2001 nahezu gleich hohe Gewerbesteuererinnahmen von ca. 40,4 Millionen Euro zu verzeichnen hat, erwartet sie für 2003 eine Steigerung um 110 Prozent. Die kreisfreien Städte Bottrop (21,7 Mio. / plus 16 Prozent) und Münster (175 Mio. / plus 22 Prozent) erwarten dagegen eher moderate Einnahmesteigerungen im Vergleich zu 2002. Mit dem größten Zuwachs gegenüber dem Vorjahresaufkommen rechnet die Stadt Billerbeck im Kreis Coesfeld (5,3 Mio. / plus 13 Prozent).

FMO Nach Zürich

Die Schweizer Wirtschaftsmetropole Zürich wird ab Anfang Oktober wieder vom Münster Osabrück International Airport (FMO, Greven) durch die Fluggesellschaft city-air bedient. Die Flüge mit attraktiven Zeiten für Geschäftsreisende starten von montags bis freitags zweimal täglich.

Der Morgenflug startet um 9.35 Uhr ab FMO, abends geht es um 17.55 Uhr nach Zürich. Die Rückflüge starten um 11.30 Uhr und um 19.50 Uhr (Flugzeit 85 Minuten).

Für Münster

An der neuen Wirtschaftsförderung-GmbH, die in Münster die Kernaufgaben des bisherigen städtischen Amtes für Wirtschaftsförderung übernehmen soll, werden sich neben der Stadt (70 Prozent) auch die Sparkasse Münster-Land-Ost (15), die Sparda-Bank und die Volksbank Münster (jeweils 7,5 Prozent) beteiligen. Sie wird mit einem Stammkapital von 500.000 Euro ausgestattet, berichtete Münsters Oberbürgermeister Dr. Berthold Tillmann.

Für Produzenten

Auf 133 Seiten hat der Film-service MünsterLand – eine gemeinsame Initiative der IHK Nord Westfalen, der Stadt Münster und der Aktion Münsterland – ein Verzeichnis von Firmen und Ansprechpartnern veröffentlicht, die für Filmredns in der Region benötigt werden. Diese zweite Auflage des Film-Adressbuchs ist gedacht für Produzenten und Locationouts. Es ist erhältlich im Pressecart der Stadt Münster, Telefon (02 51) 492-1380, filmerservice@stadt-muenster.de

Für Arbeitsplätze

Das Sonderkreditprogramm „Impuls-Kredit“ mit 15 Millionen Euro zur Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen bietet die Sparkasse Westmünsterland ab sofort den mittelständischen Unternehmen in der Region an. Gewerbliche Unternehmen, freiberufliche Tätige und Existenzgründer können bis zu 30.000 Euro für Investitionen in Arbeits- bzw. Ausbildungsplätze beantragen, die seit dem 15.8.2003 geschaffen worden sind. Bis zum 30.11. ist der Kredit mit einem Effektivzins von 3,4 Prozent bei der Sparkasse erhältlich.

Unternehmerinnen I

ELGO! e. V. initiiert Kooperationen

Der ELGO! Emscher-Lippe Gründungsnetzwerk e.V. koordiniert regelmäßige Treffen, bei denen Unternehmerinnen der Emscher-Lippe-Region (die Städte Bottrop und Gelsenkirchen sowie der Kreis Recklinghausen) eine Plattform für Austausch und Kontakte gegeben werden. Erste Erfolge zeigen sich nun auch offiziell: Eine PR-Fachfrau aus Gelsenkirchen, Silke Butterweck, und eine Marketingexpertin aus Castrop-Rauxel, Birgit Schultz, lernten sich beim Unternehmerinnenstammtisch kennen und werden nun kooperieren. „Die Kunden werden von den daraus resultierenden Synergieeffekten profitieren“, sind sich die beiden Unternehmerinnen einig.

Infos: Susanne Stegemann, ELGO! e. V., Telefon (02 09) 388-420, E-Mail: stegemann@ihk-nordwestfalen.de



Beirat der Vestischen Gruppe der IHK

„Eigenständige Regionalplanung erhalten!“

Hermann Grever, Vorsitzender der Vestischen Gruppe der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen und zugleich IHK-Vizepräsident, sprach sich gegen Überlegungen aus, eine zentrale Regionalplanung für das gesamte Ruhrgebiet einzurichten. „Eine eigenständige Regionalplanung wie bisher ist für den Emscher-Lippe-Raum Voraussetzung.“ Wörtlich heißt es in einer Stellungnahme, die der Beirat der Vestischen Gruppe gemeinsam mit den IHK-Regionen in den Städten Bottrop und Gelsenkirchen sowie für den Kreis Recklinghausen verfasst hat: „Die bisher gute Zusammenarbeit mit der

Bezirksregierung Münster sollte aus Sicht der Unternehmer im nördlichen Ruhrgebiet nicht ohne Not aufgegeben werden.“ Für das Ruhrgebiet sind Fragen der Werbung, des Tourismus, der Freizeitanlagen sowie des öffentlichen Nahverkehrs sicherlich sinnvoll gemeinsam zu lösen. Der Beirat der Vestischen Gruppe der IHK Nord Westfalen appelliert weiterhin mit einer einstimmig beschlossenen Resolution an die politischen Entscheidungsträger, Strukturträger, Strukturträger, Strukturträger nicht aus kurzfristigen Sparüberlegungen heraus zu opfern. Grever dazu: „Die IHK Nord Westfalen ist bereit, erneut Ge-

Unternehmerinnen II

Patinnenprogramm

Der Unternehmerinnenbeirat NRW hat sein Angebot ausgebaut. Gründerinnen und Unternehmerinnen, die den Unternehmerinnenbeirat erhalten, erhalten in Zukunft die Möglichkeit, sich ein Jahr lang von einer erfahrenen Unternehmerin oder einem erfahrenen Unternehmer Rat zu holen, um bei den ganz praktischen Fragen der Selbstständigkeit eine Unterstützung zu finden.

Der Unternehmerinnenbeirat NRW ist eine Initiative des Frauenministeriums NRW. Frauen, die bereits selbstständig sind oder es werden wollen, können sich bis zum 29. Oktober bewerben.

Info: Projektbüro Unternehmerinnenbeirat / Regionalstelle Frauen & Beruf, (02 51) 556 699, www.undernehmerinnenbeirat.de, www.frauen-und-beruf-muenster.de

sprache über die künftige Ausgestaltung der regionalen Strukturpolitik für die Region zu initiieren und bei der Umsetzung mitzuwirken. Dabei erkennen wir an, dass angesichts knapper Mittel und einer in jedem Falle sich reduzierenden EU-Strukturförderung eine Förderrücklage im bisherigen Umfang nicht aufrechterhalten werden kann.“

Alle Pressemeldungen der IHK Nord Westfalen in voller Länge, teilweise mit weiterführenden Links, Downloads oder Fotos, finden Sie unter www.ihk-nordwestfalen.de/medienservice/

Ministerpräsident im Dialog mit der Wirtschaft

Stark machen für die Region

Nord-Westfalen muss wieder boomen! Bei diesem Ziel waren sich die IHK Nord Westfalen und Peer Steinbrück Ministerpräsidenten. In nur einem Jahr seien durch die vielen Insolvenzen rund 20 Prozent jener 60.000 Arbeitsplätze vieler verloren gegangen, die in den vergangenen zwei Jahrzehnten mühsam neu geschaffen wurden. Dabei haben die Unternehmer in der Region klare Vorstellungen, wie die Rückkehr auf den Wachstumspfad gelingen kann. Gut zwei Stunden nahm sich Steinbrück in der IHK Zeit für einen ausführlichen Austausch mit ihnen. Dazu begrüßten Hubert Ruthmann und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Breher auch den Regierungspräsidenten Dr. Jörg Twerhöven und Oberbürgermeister Dr. Berthold Tillmann.

„Temperaturfühling“ wolle er aufnehmen, erklärte Steinbrück. Mit der Winkhaus Holding in Telgte und der Soft Imaging Systems GmbH in Münster besichtigte er zwei Unternehmen, bei dem ihm offenkundig warm ums Herz wurde. Als „hochinnovativ“ würdigte er sie – stellvertretend für so viele im IHK-Bezirk. Da gebe es einige, „die in der europäischen Champions-League spielen“, meinte Steinbrück.

Er sah gute Gründe, die verbreitete Bescheidenheit aufzugeben: „Bringen Sie sich stärker in Position“, ermunterte er die Westfalen.

Austausch in der IHK

Kühl stellt sich dagegen derzeit immer noch das Wirtschaftsklima im Münsterland sowie in der Emscher-Lippe-Region dar. „Die

wirtschaftliche Stagnation zehrt bereits an den Reserven“, verdeutlichte IHK-Präsident Hubert Ruthmann gegenüber dem Ministerpräsidenten. In nur einem Jahr seien durch die vielen Insolvenzen rund 20 Prozent jener 60.000 Arbeitsplätze vieler verloren gegangen, die in den vergangenen zwei Jahrzehnten mühsam neu geschaffen wurden. Dabei haben die Unternehmer in der Region klare Vorstellungen, wie die Rückkehr auf den Wachstumspfad gelingen kann. Gut zwei Stunden nahm sich Steinbrück in der IHK Zeit für einen ausführlichen Austausch mit ihnen. Dazu begrüßten Hubert Ruthmann und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Breher auch den Regierungspräsidenten Dr. Jörg Twerhöven und Oberbürgermeister Dr. Berthold Tillmann.

Schwerpunkt Verkehr

Drei Projekte rückte Hubert Ruthmann ins Zentrum: Den Ausbau des Flughafens Münster/Osnabrück, das Kulturforum Westfalen und die Umsetzung der Pläne für das Industriegebiet newPark in der Emscher-Lippe-Region. Vor allem über die Verkehrspolitik wurde intensiv gesprochen.

Beim Stichwort FMO fanden die Unternehmer bei Peer Steinbrück offene Ohren: „Da haben Sie die Landesregierung voll auf ihrer Seite.“ Das Planfeststellungsverfahren werde in den nächsten Monaten abgeschlossen, erklärte er. Der Ministerpräsident sah, Beschäftigten wie den FMO als wichtige Ergänzung zu den ganz großen Airports des Landes: „Für einen Standort mit 18 Millionen Menschen brauchen wir mehr als eine Postkutschen-Infrastruktur.“

Die Enttäuschung darüber, dass der Ausbau der Bundesstraße 64 ausgerechnet auf Betreiben des Landes in der Prioritätenliste des Bundes nach hinten gerutscht ist, konnte er deshalb nachvollziehen. Als „tägliches Drama“ stelle sich für viele Zulieferer, Beschäftigte oder Kunden die Fahrt



Digitale Bildanalyse ist das Geschäftsfeld der Soft Imaging Systems. Hauptgeschäftsführer Dr. Vasant Desai (r.) ließ Peer Steinbrück durchs Mikroskop blicken. Zu den Besuchern zählte auch IHK-Geschäftsführer Prof. Dr. Bodo Risch (2.v.l.).

zwischen den Oberzentren Münster und Bielefeld dar, klagten die Unternehmer. Hoffnungen auf einen raschen Ausbau nährte Steinbrück aber nicht: „Man kann nicht alles haben, was wünschenswert wäre.“

850 Vorschläge für weniger Bürokratie

Aufgeschlossen zeigte sich der Ministerpräsident gegenüber Vorschlägen der Unternehmer zur Entbürokratisierung. 850 Anregungen habe die Wirtschaft dazu vorgelegt, so Hubert Ruthmann. Auch das Land ist aktiv: Bis Ende des Jahres wolle die Regierung mindestens 25 Prozent der Erlasse streichen – „wir erreichen sogar 30 bis 35 Prozent“, so Steinbrück. Außerdem sollten Gesetze nur noch mit einer Verfallszeit von fünf Jahren beschlossen werden, inklusive anschließender „Umkehr der Beweislast“. Steinbrück dazu: „Wer möchte, dass eine Spielregel dann noch fortduert, muss belegen, dass sie wirklich notwendig ist.“ Schuld daran, dass Deutschland ein überreguliertes Land sei, trage aber nicht allein die Politik. „Manches Gesetz kam erst auf Initiative der Wirtschaft oder ihrer Lobby zustande.“ Auch das Thema Steuern brennt den Unternehmern unter den Nägeln. Das wurde in den Gesprächen deut-

lich, die der Ministerpräsident bei der Winkhaus Holding und bei Soft Imaging Systems führte. Dr. Vasant Desai, Hauptgeschäftsführer von Soft Imaging Systems, beklagte die „komplizierte Steuergesetzgebung“, in der Michael von Bartenwerffer, Sprecher der Geschäftsführung von Winkhaus, sogar die „Investitionsbremse Nummer eins“ sah. „Wir brauchen ein berechenbares und verlässliches Steuersystem“, unterstrich er. Insbesondere die rückwirkende Inkraftsetzung steuerlicher Regelungen beschere Unternehmen häufig unangenehme Überraschungen, so von Bartenwerffer. „Die Kritik besteht zu Recht“, nickte Steinbrück.

Ansonsten hielt er die Steuerdebatte eher für schädlich. „Der Spitzensteuersatz ist in den vergangenen fünf Jahren von 53 auf 42 Prozent gesunken“, hob er lieber die Erleichterungen hervor. Die Sorgen der Firmen vor einer Substanzbesteuerung, zum Beispiel durch eine reformierte Gewerbesteuer, mochte er nicht teilen. „Die Substanzbesteuerung in Deutschland ist im OSZE-Vergleich eine der günstigsten“, betonte er.

Eine andere finanzielle Belastung will der Ministerpräsident den Unternehmen keinesfalls zumuten: „Über eine Abgabe

ist die Ausbildungsproblematik nicht zu lösen“, stellte er definitiv klar. Und noch etwas: „Vom Land werden Sie zu diesem Thema keine Unternehmenschelte hören.“ Michael von Bartenwerffer hatte zuvor die Schwierigkeiten geschildert, qualifizierte Bewerber für eine Lehre bei Winkhaus zu finden. Die Verantwortung dafür liegt aus Steinbrücks Sicht aber nicht allein bei den Schulen. „Die Elternhäuser delegieren immer mehr Verantwortung an die Lehrer“, bemängelte er, um deutlich zu machen: Der Erziehungsauftrag gehört in die Familien.“

Alle Kräfte für die Region

Auch zum Standort Münster nahm der Gast aus Düsseldorf Stellung. Wer eine effizientere Landesverwaltung fordere, könne nicht an Doppelkonstruktionen wie zum Beispiel beim Sparkassen- und Giroverband oder dem Landesstraßenbaubetrieb festhalten. Bei der Reform der Regierungsbezirke wunderte er sich über die Aufgeregtheit in der Diskussion. „Wenn wir uns mit der Opposition nicht einigen, bleibt es bei fünf Bezirken“, so Steinbrück.



Sehr technikinteressiert zeigte sich Steinbrück bei seinem Besuch der Winkhaus Holding. Dabei ließ er sich vom angehenden Betriebswirt (MVA) Hendrik Hülsmann (r.) durch den Betrieb führen. Aufmerksamem Zuhörer waren Winkhaus-Sprecher Michael von Bartenwerffer (l.) und IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper (2.v.r.).

Viele Anregungen nahm Steinbrück mit nach Düsseldorf. „Wir haben einen guten Zuhörer gefunden“, resümierte IHK-Präsident Ruthmann. Eine Hantel gab er dem Gast mit auf den Weg – ein Geschenk, „damit Sie sich stark machen können für Nord-Westfalen“.

Tobias Hertel



Gemeinsam machen sich Ministerpräsident Peer Steinbrück, IHK-Präsident Hubert Ruthmann und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Breher (v.l.) für Nord-Westfalen stark. Fotos: Hertel

Erholung, aber noch kein Aufschwung

Trendwende geschafft

Mehr als zweieinhalb Jahre musste der IHK-Präsident darauf warten, jetzt kann er erstmals wieder bessere Nachrichten aus der Wirtschaft verkünden.

„Das Stimmungsbild hat sich spürbar aufgehellt“, fasst Hubert Ruthmann das Ergebnis der aktuellen Konjunkturumfrage zusammen.

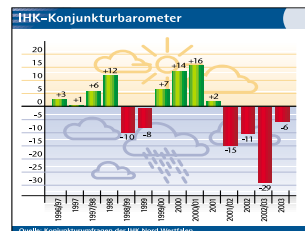
Anzeichen für einen „kräftigen Aufschwung“ seien aus den Antworten der Unternehmen nicht herauszulesen, stellt er klar. Dennoch: „Die Trendwende scheint geschafft.“ Immerhin kletterte das Konjunkturbarometer der IHK, das die derzeitige Lage und die Erwartungen der Unternehmen im Münsterland und in der Enscher-Lippe-Region in einem Wert zum Ausdruck bringt, von minus 29 auf jetzt minus sechs Punkte.

Nachdem die letzte Umfrage im Februar noch das schlechteste Ergebnis seit 20 Jahren ergab, beurteilten im Spätsommer immerhin 15 Prozent der Unternehmen ihre Geschäftslage als gut. Vor einem halben Jahr waren es nur zwölf Prozent. Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen bezeichnete die Geschäftslage als befriedigend (48 Prozent). Bei der letzten Umfrage waren es 40 Prozent. Noch immer sind aber 38 Prozent der Unternehmen mit ihrer Geschäftslage unzufrieden, zehn Prozent weniger als zum Jahreswechsel 2002/2003. Trotz der ermutigenden Aufwärtsentwicklung stellt

Hubert Ruthmann daher fest: „Die Lageeinschätzung verharrt im roten Bereich.“

Ausblick weckt Hoffnung

Nachdem die letzten Umfragen keinerlei Anhaltspunkte für den immer wieder prognostizierten Aufschwung erbrachten, beurteilt die Wirtschaft nun die nächste Zukunft tatsächlich optimistischer. Verantwortlich macht der IHK-Präsident dafür das Vorziehen der Steuerreform, eine expansive Geldpolitik, einen moderaten Eurokurs sowie die Reformbemühungen, welche die Unternehmen zumindest verhalten anerkennen. „Die Erwartungen für das kommende Jahr wecken Hoffnung für die Zukunft“, verzeichnet Hubert Ruthmann einen deutlichen Stimmungsumschwung. Knapp ein Drittel der Betriebe (30 Prozent) erwartet jetzt eine Besserung, was einer Verdoppelung des Ergebnisses aus der letzten Umfrage entspricht. Erfreulich: Dem entsprechend halbierte sich die Zahl der Unternehmen, die für 2004 schlechtere Geschäfte erwarten, auf unter 18 Prozent.



Einzelhandel weiter im tiefen Tal

Sehr unterschiedlich stellt sich aber die Situation in den einzelnen Branchen dar. Als bedrohlich bezeichnet Hubert Ruthmann die Lage im Einzelhandel. Hier berichten gerade Mal sieben Prozent der Unternehmen von guten, drei Viertel aber von schlechten Geschäften. Dennoch: „Trotz des tiefen Tals ist eine Stimmungsverschie-

bung hin zum Besseren erkennbar.“ Auf der anderen Seite sind es im Bereich der Dienstleister nur 22 Prozent, die mit ihrer Situation unzufrieden sind. Als gut beurteilen dagegen 18 Prozent ihre Lage.

Zum Teil markante Unterschiede finden sich auch in den Teilregionen: Die Lage im Münsterland stellt sich besser dar als in der Enscher-Lippe-Region, wo mehr als die Hälfte der Unternehmen ihre Situation immer noch als schlecht beurteilen. Auch bei den Erwartungen sind die münsterländischen Unternehmen etwa um fünf Punkte positiver gestimmt, als es im südlichen Teil des IHK-Bezirks der Fall ist. „Dort wird der Tiefpunkt der Konjunktur erst mit einiger Zeitverzögerung durchschritten“, so Hubert Ruthmann.

Export und Investitionen stützen Konjunktur

Zur erwarteten Erholung wird der Export nur moderat beitragen können, meinten die befragten Unternehmen. Etwa ein Drittel von ihnen erwartet ein Plus an Ausfuhren, nur sieben Prozent einen Rückgang. Mit einer langsam anziehenden Weltwirtschaft dürfte der Export aber eine Stütze der Konjunktur sein.

Auch die steigende Investitionsneigung sieht er als Indiz dafür, dass es im nächsten Jahr aufwärts geht. 19 Prozent der Firmen wollen in Anlagen und Bauten investieren, ein Plus von sieben Prozentpunkten. Nur 29 Prozent wollen weniger investieren, vor einem halben Jahr waren es noch 51 Prozent. „Das Vertrauen in die Zukunft steigt“, urteilt Hubert Ruthmann.

Düster bleiben dagegen die Aussichten auf dem Arbeitsmarkt, obwohl der IHK-Präsident leichte Besserungstendenzen erkennt. Mehr als ein Drittel der Betriebe will den Personalbestand verringern, zuletzt waren es über 47 Prozent. Neueinstellungen plant jedes zehnte Unternehmen, zum Jahreswechsel wollten nur knapp sieben Prozent mehr Arbeitnehmer einstellen. ■



Gute Geschäfte mit Bio-Produkten

Aus Nord-Westfalen frisch auf den Tisch

Nord-Westfalen und Naturkost – das passt zueinander wie gute Butter und frisches Brot. Denn Unternehmer aus der Region sorgen dafür, dass immer mehr Verbraucher an Bio-Produkten Geschmack finden.

Der Mann ist als Unternehmer gefragt. Beim Business Breakfast in Münster verriet er Führungskräften aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung seine Erfolgsrezepte bei der Personalentwicklung. Die Einzelhändler in Münster-Hiltrup wählten ihn in den Vorstand ihres Vereins. Die IHK Nord-Westfalen sicherte sich seine Mitarbeit im Handelsausschuss. Und noch gar nicht lange ist es her, als sich ein Marketingteam des Bielefelder Konzernriesen Dr.-August Oetker KG bei ihm ein Bild über den Naturkost-Markt und seine Entwicklungschancen verschaffte. „Die Bio-Nische ist gesellschaftlich akzeptiert“, erklärt sich Michael Radau, Gründer und Vorstand der SuperBioMarkt AG in Münster, das Interesse an einer Unternehmerperson mit einem Bewusstseins-

wand. Die Branche ist gereift. Aus früher ökologisch motivierten Naturkost-Käufern sind anspruchsvolle und finanziell potente Kunden geworden und aus besetzten Unternehmer-Laien professionelle Geschäftsführer.

Wachstum weltweit

Erfolg macht anziehend! Und erfolgreich ist Radau wie die gesamte Naturkost-Branche ohne Zweifel. Sie ist der seit Jahren einzige Bereich der Lebensmittelbranche, der Wachstumszahlen schreibt. Weltweit wird in diesem Jahr mit Umsätzen von 23 bis 25 Milliarden US-Dollar gerechnet. Und schon 2005 soll nach Einschätzung der International Federation of Organic Agriculture Movements die 30-Milliarden-Dollar-Grenze fallen.

In Deutschland wuchs der Bio-Markt im vergangenen Jahr um satte zehn Prozent, während die Ernährungsindustrie insgesamt einen Umsatzrückgang von einem Prozent zu verzeichnen hatte. Auf drei Milliarden Euro ist der Umsatz mit Öko-Lebensmitteln in Deutschland geklettert. Das sind 2,3 Prozent vom gesamten Lebensmittelmarkt. Ein beachtlicher Teil davon wird in Nord-Westfalen gemacht. Kein Wunder: Vor allem im Münsterland, einer Region mit einer überdurchschnittlich starken Nahrungsmittelindustrie, ist die Dichte an Bio-Pionieren erstaunlich. Michael Radau ist einer davon. Rainer Welke, Gründer der Davert Mühle in Ottmarsbocholt, Bernd Weiling, Großhändler und Dienstleister für den Bio-Fachhandel aus Coesfeld, und Paul Söbbeke, Chef der gleichnamigen Molkerei in Gronau-Epe, sind drei weitere. Sie alle werden in diesem Heft vorgestellt. Die Liste erfolgreicher Bio-Unternehmer ist aber noch länger. Denn in Nord-Westfalen wird auch

Bio-Bier gebraut (Pinks Brauerei, Münster), Kaffee aus kontrolliert biologischem Anbau geröstet (Franz Niehoff GmbH, Gronau-Epe) oder hochprozentiger Korn aus Bio-Getreide gebrannt (Dwersteg-Destillerie, Steinfurt-Borghorst).

Mutiger Newcomer

Traditionsreiche Familienunternehmen haben die Bio-Nische entdeckt, aber auch mutige Newcomer. Eine spektakuläre Neugründung erlebte vor gar nicht langer Zeit der Standort Ibbenbüren. Dort übertrug Dr. Michael Raß ein an der Universität Essen entwickeltes Verfahren zur Schälung von Raps-Saaten auf den industriellen Maßstab. Seit Januar 2002 verarbeitet die Teutoburger Ölmühle GmbH vor allem Raps zu hochwertigen kaltgepressten Kernöl – und räumt einen Innovationspreis nach dem anderen ab. Zuletzt gewann Jungunternehmer Raß den Innovationspreis Münsterland 2003 in der Kategorie Wirtschaft. Ökologischer Clou der Industrieanlage: Ein Blockheizkraftwerk, in dem das aus den Schalen gewonnene minderwertige Öl verbrannt wird, liefert Wärme und elektrische Energie. Viele Produkte tragen das EU-Bio-Siegel, weil in Ibbenbüren vor allem Rohstoffe aus kontrolliert biologischem Anbau verwertet werden und weil auf chemische Zusatzstoffe verzichtet wird. Die Zeitschrift Ökotest zeichnete im November 2002 das Raps-Kernöl Organic mit dem Prädikat „sehr gut“ aus. Bio-Qualität made in Münsterland – damit lassen sich erfolgreich Kunden werben. Zum Beispiel „neuforn“: Für den Reformhäuser-Verband mit seinen 2200 Absatzstellen allein in Deutschland ist die Teutoburger Ölmühle inzwischen Vertragswarenlieferant für Bio-Speiseöl.

Raus aus der Körnercke

Von der Schönwetterperiode für Bio-Produkte profitiert im Übrigen nicht nur der Fachhandel. Gut ein Drittel aller Bio-Lebensmittel werden in Deutschland in Supermärkten mit konventionellen Sortimenten verkauft. Eine Reihe von Handelsunternehmen haben in den vergangenen Jahren ihr Bio-Sortiment mit eigenen Marken zum Teil erheblich ausgebaut. Bis zu 200 Öko-Artikel finden sich in rund 3000 Märkten der REWE-Handelsgruppe (zum Beispiel HL-Märkte, miniMÄL, Rewe), die

nach eigenen Angaben schon ein gutes Stück auf dem Weg „aus der Körnercke in Richtung Ökovollsortimenter“ vorangekommen ist. Dass in der Bio-Ecke eine Menge Potenzial steckt, zeigen Tegut (308 Märkten zwischen Göttingen und Würzburg) und Feneberg (80 Märkte im Allgäu und in Oberschwaben). Die Unternehmen machten 2002 im Food-Bereich schon zehn Prozent ihres Umsatzes mit Bio-Produkten.

Bio-Anteil soll steigen

Seit 1997 bietet die L. Strootmann GmbH & Co., Münster, in ihren Märkten Naturkost an. Das Bio-Sortiment des EDEKA-Partners umfasst inzwischen 100 Produkte und ist in allen Strootmann-Märkten zu finden. Der Geschäft dann wächst langsam aber stetig. Noch bewegt sich der Anteil am Gesamtumsatz deutlich unter fünf Prozent. Das kann sich aber ändern: „Wir messen dem Bereich große Bedeutung zu und planen,



Mutiger Newcomer: Dr. Michael Raß verarbeitet seit Anfang 2002 in der Teutoburger Ölmühle Rapsaas aus kontrolliert biologischem Anbau. Die Zeitschrift Ökotest gibt dem Bio-Speiseöl das Prädikat „sehr gut“.

das Sortiment weiter auszubauen“, erklärte Dr. David Schüppler von der Geschäftsführung. Inzwischen hat auch die Gronauer Handelskette K+K Klaas & Kock B.V. & Co. KG die ersten Gehversuche auf dem Naturkost-Markt gemacht. Seit einem Jahr stehen Bio-Produkte in den Regalen ausgewählter K+K-Märkte. Weil die Nachfrage nach Bio-Kost regional unterschiedlich sei, werden nicht alle Geschäfte beliefert, so ein Sprecher des Unternehmens.

Bio-Produkte versprechen Wachstum. Der Naturkost-Fachhandel muss sich darauf einstellen, dass die konventionellen Discounter weiter in den Nischenmarkt drängen. Das macht die Spezialisten, die zu 100 Prozent auf Naturkost setzen, im Moment nicht unbedingt nervös. Im Gegenteil: „Für uns ist es noch befruchtend, wenn Käufer im konventionellen Supermarkt mit Bio-Produkten in Berührung kommen“, sagt SuperBioMarkt-Vorstand Michael Radau und rechnet fest mit „Überläufern“. Um seine Stammkundschaft fürchtet er nicht, weil „das Naturkost-Angebot der Discounter gar nicht groß genug ist“.

Dennoch: Das Buhlen finanzstarker Lebensmittelkonzerne um die Bio-Kunden bereitet Naturkost-Unternehmen auch Kopfschmerzen. Molkerei-Gründer Paul Söbbeke hat sich auf den Fachhandel konzentriert, weil er nicht eines Tages Spielball der Preispolitik von Discontern werden will. Und Großhändler Bernd Weiling liefert aus Prinzip nichts an Einzelhändler mit herkömmlichem Sortiment. In der Image-Broschüre liest sich sein Rezept gegen den möglichen Verlust ökologischer, sozialer und ethischer Werte so: „100-prozentige Klarheit: Keine Kompromisse bei Qualitäten. Keine Handelsbeziehungen mit konventionellen Lebensmittelkonzernen. Keine Belieferung von Reformhäusern, teilumgestellten Supermärkten oder Food-Kooperativen.“

Unternehmer und Idealisten

Bio-Unternehmer sind eben auch Idealisten. Vielleicht ist es gerade ihrer Überzeugung zu verdanken, dass die Bio-Nische einen festen Platz in der bundesdeutschen Einkaufswelt hat. Ein Nische mit Entwicklungsmöglichkeiten, die in Nord-Westfalen besonders gut genutzt werden.

Berthold Stein



Rohwaren-Handel: Rainer Welke, Davert Mühle in Ottmarsbocholt

Unternehmer geworden – Überzeugungstäter geblieben

Vom Freak zum Branchenführer – im Lebenswerk von Rainer Welke, Gründer und Chef der Davert Mühle, spiegelt sich ungetrübt der Weg der Naturkostbranche von einer politisch-ökologischen Bewegung zur geschäftstüchtigen Unternehmerschaft.

25 Millionen Euro Umsatz machte die Davert Mühle im vergangenen Jahr mit Naturkost aus kontrolliert biologischem Anbau. Getreide, Reis, Ölsaaten, Hülsenfrüchte, Nüsse, Trockenfrüchte, Soja- und Keimsaaten werden in Ottmarsbocholt unter der Marke DAVERT veredelt. Einen großen Teil davon vermarktet das Unternehmen als lose Rohstoffe für das Bäckerhandwerk und die verarbeitende Industrie. Fast die Hälfte des Umsatzes macht Welke inzwischen mit verkaufsfertigen Produkten für den Endverbraucher, die er an Großhändler liefert. Vor zwei Jahren erst hatte Welke sein im Erscheinungsbild uneinheitliches Produktsortiment konsequent auf das neue Logo DAVERT umgestellt. „Wir wollen uns unabhängiger machen“, begründet Unternehmer Welke die Marketingoffensive, zu der auch der anhaltende Ausbau des Angebotes gehört. Inzwischen tragen nicht nur Getreide, Müsli und Reiswaffeln den Markennamen, sondern auch Feinkost-Saucen, Dressings und Nudeln. Rainer Welke hat den europäischen Markt im Blick: „Darin haben wir einen Namen gewählt, der auch international klingt.“

Größter Arbeitgeber

Auf 80 Köpfe ist die Belegschaft der Davert Mühle bis heute gewachsen. Mit Rainer Welke ist ausgerechnet einer zum größten Arbeitgeber und Aushalter im Dorf gewor-

den, der von sich selbst sagt, dass er „lange gebraucht hat, das Wort Unternehmer flüssig auszusprechen“. Eine Rückblende auf die Anfänge seiner beruflichen Selbstständigkeit verrät, warum. 1973 gründet der damals 23-jährige Rainer Welke, beeinflusst von fernöstlicher Philosophie und makrobiotischer Ernährungslehre, in Münster am St.-Josefs-Kirchplatz das



Bio-Reinigung: Mit Druck, der in großen Kesseln erzeugt wird, werden Schädlinge in Rohwaren bekämpft.

„Makrohaus“. Mehr ein politisch-ökologischer Akt eines langhaarigen Alternativen, als eine durchdachte ökonomische Entscheidung eines unternehmerischen Denkens, gibt er gerne zu: „Wir haben damals natürlich von einer besseren Welt geträumt.“

Das „Makrohaus“ gehört zu den ersten fünf Naturkostläden in Deutschland. Welke muss Pionierarbeit leisten. Die Bio-Szene ist damals noch eher ein kleines Sammel-

becken von Alternativen und das Angebot an Naturwaren spärlich. An Großhandlungsstrukturen denkt noch niemand und Bio-Qualität gibt es nur bei wenigen Erzeugern ohne Brief und Bio-Siegel. Mit seinem alten VW-Bus fährt er nach Belgien ins 472 Kilometer entfernte St. Martens-Latem, um zur Geschäftseröffnung seine Regale zu füllen. Das Vertrauen in die Zukunft des Naturkostmarktes sei damals schon sehr tief gewesen, sagt Welke im Rückblick auf eine Zeit, in der an der Ladentheke mehr inspirierende Gespräche geführt als Geschäfte gemacht wurden.

Schnell professionell

Die unternehmerische Professionalität Welkes wächst aber unweigerlich mit der Nachfrage nach Naturkost. 1976 zieht das „Makrohaus“ in eine bessere Lage, drei Jahre später eröffnet der Einzelhändler in Münster zusätzlich den „Biogarten“ mit 130 Quadratmetern Verkaufsfläche – für Naturkost-Läden damals fast Supermarktdimensionen. Dann der Aufbruch zu neuen Ufern. 1980 zieht sich Welke aus dem Einzelhandel zurück, um – ganz Pionier – mit Weggefährten in München den Großhandel Biogarten aufzubauen. Das Unternehmen arbeitet heute erfolgreich in Hilden bei Düsseldorf. Seine Bioläden sind in der SuperBioMarkt AG aufgegangen, an der Welke noch heute beteiligt und in deren Aufsichtsrat er ist.

Die Geburtsstunde der Davert Mühle schlägt 1984. Per Annonce im landwirtschaftlichen Wochenblatt stößt Welke auf die marode, dampfkraftgetriebene Getreidemühle in Ottmarsbocholt und baut sie nach ökologischen Prinzipien aus. Seine Vision: Kontrolle, Reinigung, Lagerung und Abfüllung von kontrolliert biologisch angebautem Getreide, Hülsenfrüchten und Saaten aus einer Hand. Seine Einschätzung: Die Branche braucht Dienstleister, die die Bio-Qualität der Produkte auch bei großen Mengen garantieren.



Ökologisches ökonomisch verpackt: Rainer Welke hat aus der Davert Mühle einen modernen Produktionsbetrieb gemacht.

Foto: Stein

Garantiert „Bio“

Welke hat Recht behalten. Unternehmen und Umsatz wuchsen stetig, in Jahren mit Umweltkatastrophen und Lebensmittel-

skandalen sogar um bis zu 60 Prozent. Aus der alten Mühle ist ein Vorzeigebetrieb mit moderner Veredelungs- und Verpackungstechnologie geworden. Auf 5600 Quadratmetern ist die Produktions- und Lagerfläche gewachsen. Die Waren kommen aus der ganzen Welt und werden peniblen Qualitätskontrollen unterzogen. Denn die Produkte tragen nicht nur das staatliche EG-Bio-Siegel, sondern auch das eigene Davert-Siegel, das „eine noch stärkere ökologische Orientierung bei Anbau, Handel und Verarbeitung garantiert“, so Welke. Sein ganzer Stolz ist das Reinigungssystem. Weil chemische Zusätze in Getreide, Reis oder Nüssen nichts zu suchen haben, werden die Rohwaren in Druckkammern mit Quellsäure von Schädlingen befreit und durch weitere schonende Verfahrungen gereinigt. Rund 25000 Euro investierte die Davert Mühle 1997 allein in die

„Wir haben Ökologie und Wirtschaftlichkeit mit Erfolg verknüpft“

Rainer Welke
Gründer der Davert Mühle

Drucktechnologie, mit der auch die hartnäckigen Insektenlarven zerstört werden.

„Wir haben Ökologie und Wirtschaftlichkeit mit Erfolg verknüpft“, sagt Rainer Welke. Er sei Unternehmer geworden und dabei „Überzeugungsstärker in Sachen Naturkost“ geblieben. Unternehmerisch denken, heißt für den 53-Jährigen seit einiger Zeit, sein Lebenswerk Davert Mühle für die Ära nach Rainer Welke zu sichern. Dafür ist er strategische Partnerschaften mit zwei Naturkost-Unternehmen eingegangen. Und dafür überlässt er mehr und mehr dem Führungsnachwuchs die Unternehmensleitung. „Ein Nachfolgeproblem wird es bei mir bestimmt nicht geben.“

- bs -

Milchverarbeitung: Paul Söbbeke, Molkerei Söbbeke in Gronau-Epe

Gesund durch Biomilch

Dank Naturkost unabhängig geblieben.

Wie Paul Söbbeke es anstellte, einen alt-eingesessenen Familienbetrieb zu stärken.

Paul Söbbeke hat Sinn für Familientradition. Die Geschichte der Molkerei-Dynastie Rogge-Söbbeke gehört für ihn dazu, wenn es um seinen Weg zum Bio-Unternehmer geht. Sie beginnt vor gut 100 Jahren, als die Rogges die Molkerei-Gründungswelle in Deutschland nutzten, um vom Sauerland aus im Rheinland und Münsterland Fuß zu fassen. 1929 kommt die Familie in Gronau an. Zwei Rogge-Brüder kaufen in der Grenzstadt einen bestehenden Betrieb. Durch Heirat wird 1950 aus Rogge die Molkerei Rogge-Söbbeke.

Ab in die Bionische

Als Mitte der 80er Jahre die Konzentration von damals 800 überwiegend mittelständischen Betrieben auf heute rund 100 Großmolkereien einsetzt, hat auch die Familie Rogge-Söbbeke die Wahl. Weitermachen

„40 bis 60 Prozent der Bundesbürger wollen nach aktuellen Marktstudien Bioprodukte kaufen. Fünf Prozent tun es aber erst.“

Paul Söbbeke zu den Entwicklungsmöglichkeiten der Biobranche

wie bisher und früher oder später von einem der Großen in der Branche geschluckt zu werden. Oder auf neuen Wegen versuchen, die Unabhängigkeit zu bewahren. Das Eper Unternehmen entscheidet sich für die Selbstständigkeit und steuert in die Bionische.

1988 gründet der damals 35-jährige Paul Söbbeke die Bio-Molkerei Söbbeke GmbH & Co. KG – ein eigenständiger Betrieb ne-

ben der alten Rogge-Molkerei, in der noch heute konventionelle Milch für den Großhandel verarbeitet wird. Drei Biobauern liefern im Anfangsjahr bescheidene 50000 Liter Rohmilch, die in Mehrwegflaschen aus dem Fachhandel ausgeliefert werden. „Ein mutiger Schritt“, bekennt Molkerei-Meister und Diplom-Kaufmann Söbbeke in der Rückschau. Er ist überzeugt davon, ökologisch, ethisch und unternehmerisch die richtige Entscheidung getroffen zu haben. In der Familie muss er aber viel Überzeugungsarbeit leisten, denn „Biobauern galten damals im Gegensatz zu heute wegen ihres nachhaltigen Umgangs mit Land und Vieh als rückständig“. Das größte Problem des neuen Unternehmens: „Wie vermarktet man überhaupt Produkte aus Biomilch?“

Konzentration auf Fachhandel

Paul Söbbeke findet auf diese Frage eine ganz eigene Antwort. Von vornherein kon-



Käse ohne Natamycin: Vor sieben Jahren gründete Paul Söbbeke in Holtwick die Dorfkäseerei.



Bioshake im Einwegkarton: Der Gebrauch von Pfandgläsern ist für Bio-Unternehmer Söbbeke (l.) kein Evangelium.

Foto: Stein

zentriert er sich zu 100 Prozent auf den Naturkost-Fachhandel. Dann baut er nach und nach das Sortiment auf heute 36 Produkte aus und tut viel dafür, die wachsende Verbrauchergemeinde mit Informationen zu versorgen. Seine Botschaft: „Nicht nur die Rohstoffe sind exklusiv. Auch die Produkte selbst sind etwas Besonderes durch Verarbeitung und Geschmack.“ Söbbeke reicht darum nicht nur das Bio-Land-Siegel als Produktzertifizierung. „Wir haben auch die hohe Qualität der Verarbeitungsprozesse zertifizieren lassen.“

Marktführer in Deutschland

Der Erfolg gibt Söbbeke Recht. Aus den drei Bio-Bauern sind heute 150 Lieferbetriebe und aus 500000 Liter Bio-Milch im vergangenen Jahr 35 Millionen Liter geworden. Das reicht, um 20 bis 30 Prozent des Bedarfs in Deutschland zu decken. Das mittelständische Unternehmen aus dem Münsterland ist damit Marktführer in Deutschland. Exklusive Produkte, etwa den Guave-Milkschake, können Naturkostkunden auch in Fachgeschäften in München kaufen.

Dabei ist sich Söbbeke durchaus bewusst, dass er sich in einer kleinen Nische bewegt. Zwei Prozent machen Bioprodukte vom bundesdeutschen Milchmarkt aus.

In der Naturkostbranche fühlt sich der Gronauer sichtlich wohl. Denn hier kann er Klasse statt Masse produzieren – wertvollere Produkte also, für die Verbraucher auch bereit sind, mehr zu bezahlen. Zum Vergleich: Mit jedem Liter Milch macht Söbbeke einen glatten Euro Umsatz. Ein konventioneller Betrieb erzielt pro Liter dagegen nur 50 Cent um. „Weil wir kleine Mengen in hoher Qualität produzieren, ist

unser Personaleinsatz hoch“, erklärt der Unternehmer. Auf über 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter drei Auszubildende, ist die Belegschaft in Epe gewachsen. Dazu kommen zwölf Mitarbeiter im Rosendahler Ortsteil Holtwick (Kreis Coesfeld). Hier gründete der Gronauer 1996 die Dorfkäseerei Söbbeke, in der nach handwerklichen Standards Käsespezialitäten ohne

Konservierungsstoffe produziert werden. „Unser Käse fällt dabei ganz bewusst nicht immer gleich aus. Er hängt von der jahreszeitlich bedingten Qualität der Milch ab.“

Weiter gesund wachsen

Auf 35 Millionen Euro ist der Gesamtumsatz des Unternehmens im vergangenen Jahr gestiegen. „Für Naturkost-Produkte ist ein gefestigter Markt entstanden“, sagt Paul Söbbeke selbstbewusst. Ein Markt, der gegen den Trend im Lebensmittelsektor, sogar noch wächst. Und wachsen will Söbbeke weiter. Fünf bis zehn Prozent hält der Unternehmer in den nächsten Jahren für machbar und für gesund. Das Potenzial sei vorhanden: „40 bis 60 Prozent der Bundesbürger wollen nach aktuellen Marktstudien Bioprodukte kaufen. Fünf Prozent tun es aber erst.“

- bs -

Großhandel: Bernd Weiling, Coesfeld

Idealist mit gesundem Egoismus

1975 startet Bernd Weiling mit einem kleinen Versandhandel für Naturkost und Naturwaren. Heute macht er 50 Millionen Euro Umsatz im Jahr.

Bernd Weiling gehört zu den Menschen, für die ein halb geleertes Glas halbvoll ist. Wo Tiefstapler nur zwei Prozent vom Ganzen sehen, spricht er von drei Milliarden Euro. Gemeint ist der Anteil der Naturkost aus kontrolliert biologischem Anbau am Gesamtumsatz mit Lebensmitteln in Deutschland. „Ist doch nicht schlecht, was wir geleistet haben“, meint der Gründer der Weiling GmbH in Coesfeld und erinnert daran, dass die Biobranche vor 30 Jahren praktisch bei Null gestartet ist. Mit Naturkost werde im Gegensatz zu allen anderen Bereichen der Lebensmittelbranche noch Wachstum erzielt, „obwohl eine Abwendung vom ökologischen Gedanken seit einiger Zeit zu spüren ist.“

Solides Wachstum anstreben

Die Entwicklung seines Unternehmens gibt Bernd Weiling allen Grund zur Zuversicht. Nur einmal in 28 Geschäftsjahren gingen die Umsätze zurück. Das war 2002 und hatte eigentlich niemanden Sorgen bereitet. „2001 war durch den BSE-Skandal unser Umsatz um 35 Prozent von knapp 37 auf fast 50 Millionen Euro gestiegen. Das konnte so natürlich nicht weitergehen“, erklärt Weiling und wundert sich fast, dass im nächsten Jahr das Unternehmen nur 1,6 Prozent weniger Umsatz machte. In diesem Jahr ist der Großhandel für Naturkost und Naturwaren wieder auf Wachstumskurs. Vier Prozent mehr sollen es werden, damit die 50-Millionen-Umsatz-Grenze überschritten wird. Weiling: „Ein solides Wachstum ist für die Branche viel besser als überproportionale Sprünge durch verunsicherte Angstkäufer.“

Bernd Weiling ist ein Pionier der Naturkostbranche. Mitte der 70er Jahre wandelt

er sich vom erfolgreichen Manager in der Futtermittelbranche zum Unternehmensgründer – und wird als „Spinner“ bezeichnet. Eine Mischung aus persönlicher Betroffenheit und beruflichem Ehrgeiz motiviert ihn. „Ich hatte meine Ernährung auf Naturkost umgestellt. Außerdem wollte ich sehen, ob ich meine unternehmerischen Überzeugungen erfolgreich in einem eigenen Betrieb umsetzen kann“, so Weiling.

Architektonische Akzente

1975 gründet er mit Ehefrau Roswitha einen Versandhandel für Naturkost und Naturwaren. Wenig später verkaufen die Weilings auch im eigenen Fachgeschäft in Coesfeld Naturkost. Auf 13 Quadratmeter präsentieren sie die Waren. 1979 dann die mutige Expansion: In Coesfeld im Gewerbegebiet Süd entsteht das erste baubiologi-



Großhändler und Dienstleister: Bernd Weiling (2. v. l.) im Gespräch mit Kunden auf der Weiling-Fachmesse.

knapp 6500 Quadratmetern Nutzfläche. Für den Hallenneubau im Jahr 1999 hat das Fraunhofer-Institut in Dortmund die komplette logistische Ausstattung entwickelt.

Heute bedient die Weiling GmbH mit einer eigenen Fahrzeugflotte 600 Bioläden, Biohöfen, Biosupermärkte und biologische Marktstände zwischen Wilhelmshaven und Koblenz, Hannover und Aachen. Das Sortiment umfasst 7000 Artikel im Frische-, Trocken- und Kosmetikbereich. Die Konzentration auf den selbstständigen Fachhandel ist Weilings unternehmerisches Credo. Nur ihm traut er es zu, die Naturkostbranche als innovativen, mittelständischen Wirtschaftszweig

„Ein solides Wachstum ist für die Branche viel besser als überproportionale Sprünge durch verunsicherte Angstkäufer.“

Bernd Weiling
Großhändler

sche Betriebsgebäude Europas mit einer Nutzfläche von 700 Quadratmetern. Noch interessiert sich vor allem die Architekturwelt für das innovative Unternehmen, doch der Aufstieg vom kleinen Versandhandel zum Großhandel für Naturkost und Naturwaren ist nicht mehr aufzuhalten. Die Umsätze steigen in den nächsten Jahren kontinuierlich. 1989 wird die Betriebsfläche auf 1550 Quadratmeter erweitert. Zehn Jahre später lagert und kommissioniert Weiling Bioprodukte schon auf

mit einem nachhaltigen Wachstum zu etablieren und dabei das zu bleiben, was ihn ausmacht: Eine Branche, die mit Rücksicht auf natürliche Lebensgrundlagen wirtschaftet. Den Versuch konventioneller Discounter, mit preiswerten Sortimenten auf den Biozug aufzuspringen, sieht er mit Skepsis. Deren aggressive Preis- und Unternehmenspolitik sei mit den ökologischen, ethischen und sozialen Grundsätzen der Naturkostbewegung kaum übereinzubringen.

Dienstleister für Fachhandel

Aus einer Art Selbst-erhaltungstrieb heraus hat Weiling darum schon vor Jahren begonnen, sein Unternehmen zu einem Dienstleister für den Fachhandel auszubauen. Er bildet vor Ort im Naturkostgeschäft

Fachpersonal weiter, hat mit Bioläden® eine Marke mit exklusivem Anspruch für seine Kunden eingeführt und unterstützt Existenzgründer mit fertigen Laden-Konzepten. Der modernisierte Bioladen auf dem Weiling-Gelände ist nicht nur Verkaufsstätte, sondern auch Vorzeigeobjekt für Gründer, Investoren und Kreditgeber. Unternehmerrisches Know-how vermittelt er in der 2001 gegründeten Weiling-Akademie. Erst in diesem Jahr ist das „Kompetenzzentrum für ethische und ökologische Unternehmensgestaltung“, so das Programmheft, in repräsentative und moderne Schulungsräume umgezogen. „Wir helfen unseren Kunden, existenzfähig zu bleiben und fördern den Ausbau der Naturkostbranche. Praktisch ist das für uns eine eigene Versicherung“, spricht der Coesfelder Unternehmer von einem gesunden Egoismus.

Mit Methode zum Erfolg

Dieser Egoismus hat ihn auch dazu bewogen, in einer strengen Unternehmensorganisation die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit möglichst viel Verantwortung auszustatten. Zielvorgaben werden bei Weiling nicht einfach von oben diktiert, sondern auf jeder Ebene systematisch erarbeitet und zur Diskussion gestellt. Jahres-, Monats- und Wochenpläne unterstützen das Controlling. Meetings und ein offenes Informationsmanagement sorgen für Transparenz. Leitlinien stärken die Identifikation mit dem Unternehmen. „Ich bin kein Methodenfetischist, aber ich muss mich auch nicht um alles kümmern und 14 Stunden jeden Tag arbeiten“, sagt Weiling. Das funktioniert? „Bis heute gab es bei uns noch keine betriebsbedingten Kündigungen.“ –bs-

Einzelhandel: Michael Radau, SuperBioMarkt AG

Die Bio-Ecke entstaubt

Raus aus dem engen Muff niedlicher Bioläden, rein in die komfortable Einkaufswelt des Supermarktes. Michael Radau zeigt, wie der Naturkosthandel alte Kunden hält und neue gewinnt.

Wenn man so etwas wie einen Superbiomarkt erfinden kann, dann hätte Michael Radau einen berechtigten Anspruch auf das Patent. Als er im März 1993 in seiner Heimatstadt Münster einen Superbiomarkt mit Fleischtische und Bäckerei als Shop in Shop eröffnete, war das Konzept bundesweit einzigartig. 3000 Naturkostprodukte auf einer für Bioläden sehr großen Verkaufsfläche von fast 250 Quadratmetern anzubieten – das hatte sich noch niemand getraut. „Anfangs haben wir die Regale kaum voll bekommen“, erinnert sich der Vorstand und

Inhaber der SuperBioMarkt AG noch gut an die hektischen Wochen vor der Eröffnung. Die Produktvielfalt von heute habe es vor zehn Jahren noch nicht gegeben.

Mehr Komfort, mehr Angebot

Worum es Radau geht: „Zugangsschwellen abbauen!“ Viele geeignete Verbraucher setzen keinen Fuß in traditionelle Bioläden, weil sie das bedächtige Öko-Image stört, so seine Beobachtung. Sie würden gerne Naturkost kaufen, wollten aber dabei auf





Biocke entstaubt: Michael Radau, Gründer und Vorstand der SuperBioMarkt AG. Foto: Stein

ungestörte Selbstbedienung, große Auswahl und zügiges Abkassieren ebenso wenig verzichten wie auf den praktischen Einkaufswagen und den Parkplatz in der Nähe. Dass auch der alte Kunde mehr Komfort und mehr Angebot nicht abgeneigt ist, gibt Radau gerne zu. „Der Bioladen-Kunde von früher ist anspruchsvoller geworden“, sagt er. Er komme heute zuerst, weil Service und Qualität stimmen, und erst dann, weil es umweltpolitisch korrekt ist.

Klingt fast wie ein klammheimlicher Abschied von der ökologischen Verantwortung? „Nein, eher ein neuer, kundenorientierter Zugang. Wir wollen keine Ideologie verkaufen, sondern die Verbraucher von der Qualität und dem besseren Geschmack der Bio-Produkte überzeugen“, entgegnet Radau. Umweltschutz, fairer Handel oder gesunde Ernährung blieben Grundsätze. „Wir machen keine Kompromisse, wenn es um die Bioqualität unserer Produkte geht. Wir vermarkten sie nur anders.“

Schnelles Wachstum

Bei den Kunden kommt Radaus neuer Weg an. Der Supermarkt an der Hammer Straße läuft von Beginn an so gut, dass er nach neuen Standorten Ausschau hält. Fünftig wird er in Osnabrück, wo er 1996 den ersten und später einen zweiten Supermarkt eröffnet. 2000 entsteht in Münster-Gievenbeck ein Stadtteilmarkt und wieder ein Jahr später in Münster an der Grevenor Straße der Vorzeigemarkt der Kette. Hier hat Michael Radau auf 500 Quadratmetern Fläche seine „Idealvorstellung von einem modernen Biomarkt mit großzügigen Be-

dienstheken verwirklicht“. Vorläufiges Ende der Expansion: die Übernahme von zwei Märkten in Leverkusen und Düsseldorf im vergangenen Jahr.

Das Ursprungsgeschäft in Münster-Hiltrup dazugerechnet, hat die SuperBioMarkt-Kette acht Geschäfte. Mit acht Millionen Euro Umsatz rechnet der Unternehmer in diesem Jahr – fast zwei Millionen Euro mehr als 2002. „Zuwachs nicht ausgeschlossen“, verrät Radau, der seine Führer nach Objekten in guten Lagen bereits wieder ausgereicht hat. Die unternehmerischen Weichen für die Finanzierung des angestrebten Wachstums hat er 2001 mit der Umwandlung der GmbH in eine Aktiengesellschaft gestellt. Radau ist alleiniger Vorstand und bestimmt als Mehrheitsaktionär den Kurs der SuperBioMarkt AG.

Vom Praktikanten zum Vorstand

Eine bemerkenswerte Entwicklung, die Anfang der 80er Jahre mit einem Praktikum begann. Radau war gerade aus den USA, der Heimat der Health-Food-Stores, mit der Idee zurückgekehrt, in Deutschland einen



Einkaufserlebnis SuperBioMarkt: Mit mehr Angebot und mehr Komfort sollen Zugangsschwellen abgebaut werden.

solches Geschäft mit Restaurant zu gründen. Um die Branche kennen zu lernen, heuerte er im Hiltruper Bioladen Kornblume an. Aus dem Praktikum wurde nahtlos ein Aushilfsjob für fünf DM pro Stunde, und aus dem Aushilfsjob ganz schnell die Geschäftsführung mit Kaufoption. 1985 kaufte der damals 24-jährige Radau die Kornblume, eröffnete ein Jahr später in Telgte eine Filiale und übernahm 1992 als

Mehrheitsgesellschafter die beiden Bioläden des Naturkoskopiers Rainer Welke, dem Gründer der Davert Mühle in Ottmarsbocholt (siehe Bericht „Unternehmer geworden – Überzeugungsstärker geblieben“ auf den Seiten 15 bis 16). Durch die Fusion war mit einem Schlag ein beachtliches Ein-

„Mit unseren Preisen können und wollen wir nicht konkurrieren. Die Produktqualität ist das, was uns abhebt.“

Michael Radau
Vorstand der
SuperBioMarkt AG

zelhandels-Unternehmen entstanden, das gleich ein „schwieriges erstes Jahr“ überstehen musste. Die Bioläden waren von Idealisten aufgebaut worden. Professionelle Unternehmensstrukturen fehlten. Schlimmer noch: Der Tschernobyl-Schock vererbte endgültig und damit auch das automatische Wachstum der Naturkostbranche in den 80er Jahren.

Schlüsselfaktor Personal

Michael Radau nutzte die Krise und baute das Unternehmen komplett um. Er warf das „angestaubte Müsli-Image der Bioläden“ über Bord und ersetzte es durch moderne Strukturen, die sich aber bewusst von konventionellen Discountern unterscheiden. „Müssen sie auch, denn mit unseren Preisen können und wollen wir nicht konkurrieren“, erklärt Radau. „Die Produktqualität ist das, was uns abhebt.“ Um das den Verbrauchern deutlich zu machen, stellt die SuperBioMarkt AG auf intensive fachliche Beratung und Kundenbetreuung. Das wiederum bedeutet mehr und besser

ausgebildetes Personal, das sich mit dem Unternehmen identifiziert, 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten im Unternehmen, darunter acht Lehrlinge. Warenkundliche Ausbildung steht für die Angestellten regelmäßig auf dem Programm, damit sie sich in allen Bereichen auskennen. Michael Radau hat hohe Ansprüche an seine Leute. Sie sind für ihn der Schlüssel des wirtschaftlichen Erfolges.

– bs –

Ausbildersituation

Sechs Richtige im Lotto?

Etwa 20 000 Jugendliche werden am Ende des Jahres noch ohne die ersehnte Ausbildungsstelle sein, schätzt DIHK-Präsident Ludwig Georg Braun. Keine Zahlen gibt es allerdings zu der Frage, wie viele Betriebe dann ohne einen geeigneten Azubi für ihren Ausbildungsplatz auskommen müssen.

Rainer Pawlaczyk ist sauer. Wenn Bundesbildungsministerin Bulmann fordert, die Wirtschaft müsse sich mehr anstrengen, um mehr Ausbildungsplätze anbieten zu können, kann der Geschäftsführer des Messebauunternehmens Schendel & Pawlaczyk in Münster-Roxel nur den Kopf schütteln: „Natürlich müssen wir uns anstrengen. Wir strengen uns an, um Aufträge zu bekommen, denn ohne Aufträge kann ich auch keine Azubis einstellen.“ Anstrengen muss er sich tatsächlich aber auch, um seine Ausbildungsplätze besetzen zu können.

Personalleiterin Renate Pirotth ist froh, dass es ihr doch noch gelungen ist, alle sechs angebotenen Ausbildungsplätze in diesem Jahr zu besetzen. Bei den ihr vorliegenden Bewerbungen vermisst Pirotth häufig das gewisse Maß an Engagement und Begeisterung. Besonders schwierig ist es, einen geeigneten Bewerber für die Ausbildung „Fachkraft für Lagerwirtschaft“ zu finden. „Das ist wie sechs Richtige im Lotto“, bekräftigt Pirotth. Ein junger Mann, der – vom Arbeitsamt an den Messebaubetrieb vermittelt – sich für diesen Ausbildungsberuf vorstellte mit den Worten, er habe eigentlich keine Lust, musste trotzdem ran: „Das macht nichts, wir nehmen Sie trotzdem“ bekam er von seinem zukünftigen Ausbilder zu hören.

Auch bei – tatsächlich oder vermeintlich – attraktiveren Ausbildungsberufen können die Ausbilder keineswegs aus dem Vollen schöpfen. „Dass unser Berufsbild so ‚rill‘ ist,

ist unser Problem“, glaubt Christoph Schings, Geschäftsführer der AL-1 Werbeagentur. Insgesamt stellt er eine starke Orientierungslosigkeit fest. Da beginnt ein Bewerbungsschreiben schon mal mit den Worten: „Mein Berufsberater hat mir gesagt, dass ich für diesen Beruf besonders geeignet bin.“

Ähnliche Erfahrungen hat die Rhein-Main-Assistance in Münster gemacht, eine hundertprozentige Tochter der R+V-Versicherung. Im vergangenen Jahr wurden zu nächst sechs Ausbildungsverträge für 2003 abgeschlossen, obwohl acht Ausbildungsstellen angeboten waren. Zwei Plätze wurden erst im Laufe des Sommers mit Studienabschreibern besetzt. Obwohl das Unternehmen eigentlich Absolventen der Höheren Handelsschule bevorzugt, hat Ausbildungsleiterin Andrea Lappe mit den Hochschulabgängern gute Erfahrungen gemacht. Wer bereits eine Hochschulausbildung abgeschlossen hat, hat beim zweiten Berufsweg einen größeren Willen zum Erfolg.

Was Ausbildungsleiterin Lappe ärgert, sind nicht unbedingt die schlechten schulischen Leistungen, sondern die mangelnde Begeisterung der Jugendlichen. „Bewerbung hat doch etwas mit ‚für sich werben‘ zu tun“, wundert sie sich, „aber im Moment sind es mehr die Unternehmen, die als Bittsteller auftreten.“

Ist der Bewerbungsprozess abgeschlossen und Jungendlicher sowie Unternehmer glücklich im Besitz eines Ausbildungs-



Sechs Richtige bei Schendel & Pawlaczyk: In diesem Jahr haben alle Azubis ihre Lehrstelle angetreten. Foto: Haarbeck

vertrages, bedeutet das noch lange nicht Planungssicherheit für das Unternehmen. Wenn ein Auszubildender kurzfristig absagt oder aber die Ausbildungsstelle einfach nicht antritt, muss der Betrieb noch einmal aktiv werden. Sowohl bei Schendel & Pawlaczyk als auch bei der RMA sind schon mal Auszubildende zu ihrer Ausbildung gar nicht erst erschienen, so dass die Unternehmen noch einmal nachbesetzen mussten. Manch kleiner Betrieb gibt dann resigniert den Versuch auf, für eigene Nachwuchskräfte zu sorgen. So wie das Reisebüro „Flugbörse Ferio“. Geschäftsführer Harald Hoffmann hatte einen Ausbildungsvertrag mit einer jungen Frau abgeschlossen, die die Schule im Sommer 2003 nach der 12. Jahrgangsstufe verlassen wollte. „Ende Mai hat sie dann abgesagt“, erinnert sich Hoffmann, „und wir haben uns dann noch einmal auf die Suche gemacht, ein, zwei Versuche mit Schülern, die uns Lehrer empfohlen hatten.“ Aber bald gibt Hoffmann auf, der Ausbildungsplatz bleibt unbesetzt.

„Wir könnten uns den Stress auch sparen und statt zweier Auszubildender einen festen Mitarbeiter einstellen“, so Pawlaczyk. Doch Nachwuchskräfte für diese im Münsterland wenig verbreitete Branche wachsen nun einmal nicht auf Bäumen. Einen anderen Aspekt hebt Pirotth hervor: „Wir wollen unsere eigenen Leute heranbilden, denn die Bewerber von außen sprechen unsere Sprache nicht.“ Diese Art von betriebsspezifischer Sozialisation ist auch für Hoffmann ein Argument für die eigene Ausbildung. Die Arbeit im Flug-Bereich sei schon etwas komplizierter als die Vermittlung von Pauschalreisen: „Da passen die klassischen Reiseverkehrskauffrauen nicht rein.“

Vielleicht wird er sich also doch einmal bewerben müssen. Als Ausbilder. Und Frau Pirotth spielt weiter Lotto.

Ingrid Haarbeck

Köpfe finden

Gerade in Krisenzeiten sind hochkarätige Experten gefragt. Die Suche nach qualifizierten Spezialisten ist aufwändig. Die Münchener brainGuide AG will Beratungssuche unterstützen. Im Internetportal brainGuide.com können jetzt mehr als 1000 ausgewählte Wirtschaftsexperten aus Theorie und Praxis kostenfrei recherchiert werden.

Sauber bleiben

Das sprichwörtliche Haar in der Suppe kann einem Gast den Appetit ganz schön verderben. Appetitliche Speisen, guten Service und eine angenehme Atmosphäre will jeder Gastronom bieten. Aber wenn ein Kellner kurzfristig krank wird, bricht schnell Hektik aus und Fehler passieren. In einer kleinen Broschüre des Rationalisierung- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft finden Existenzgründer in der Gastronomie Tipps für Technik, Organisation, Hygiene und Verhalten. Kostenlos beim RWK: (0) 61 961 49 52 60.

Ökologisch vorsorgen

Die in Münster ansässige Stiftung fairmächtnis bietet eine Form der privaten Altersvorsorge an, die ökologische Kriterien berücksichtigt. Entwickelt wurde „oeco-net“ vom Faiselungsladen Wiechers in Münster. „Die oeco-net-Versorgung investiert in Aktienfonds und festverzinslichen Wertpapieren nach ökologischen, sozialen und ethischen Gesichtspunkten“, erläutert Inhaber Josef Wiechers, Initiator der Stiftung.

Ratgeber

Software in Speditionen

Das eLog-Center, Beratungszentrum für Logistik in Dortmund, hat eine Informationsbroschüre über Softwarelösungen für Speditionen und Transportunternehmen erstellt, die die Haupt-Anwendungsbereiche und viele am Markt befindliche Lösungen vorstellt. Sie soll speziell kleinen und mittleren Unternehmen bei der Suche nach der richtigen Software helfen. Informationen und Download unter www.ihk-nordwestfalen.de/netzwerk_logistik

Chancen als Selbstständiger?

Nicht jede und jeder hat eine realistische Chance, sich selbstständig zu machen. Voraussetzung ist nicht ein einzelnes psychisches Merkmal – wie z.B. Verkaufstalent –, sondern eine Kombination verschiedener, ermittelte der Wirtschaftspsychologie Professor Dr. Günter Müller. Die verschiedenen Typen und Persönlichkeitsprofile beschreibt Müller zusammen mit der Autorin Cathrin Gappisch in dem Buch „Existenzgründung – Persönlichkeit als Startkapital“, erschienen in der Reihe Wirtschaftspsychologie Nr. 2, Pabst Science Publishers.

Projektwoche im Kreis Borken

„Mut zur Zukunft“ für junge Unternehmen

Zu mehr „Mut zur Zukunft“ ermuntern die Plakate, die neuerdings überall im Kreis Borken zu sehen sind. Dahinter verbirgt sich eine neue und bisher einzigartige Initiative des Gründungsnetzwerks im Kreis Borken, das von der IHK Nord Westfalen in Bocholt moderiert wird. Insgesamt 30 Veranstaltungen bieten die Partner des Netzwerks vom 10. bis 15. No-

Info-Pool Transport + Logistik

Richtigen Spediteur rasch finden

Der seit September zur Verfügung stehende Informationspool Transport + Logistik ist erfolgreich gestartet. Diese Datenbank bietet zurzeit 130 Unternehmen die Möglichkeit, ihr individuelles Unternehmensprofil potenziellen Kunden zu präsentieren. Standort, transportierte Güterarten, zusätzliche Dienstleistungen, Qualitätsicherung, Sendungsverfolgung usw. können abgefragt und so der richtige Spediteur gefunden werden.

Interessierte im Bezirk der IHK Nord Westfalen ansässige Speditionen und Güterkraftverkehrsunternehmen können sich kostenlos in den Pool eintragen: http://www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik. Infos auch telefonisch: (02 51) 70 73 29.



Geschafft nach getaner Arbeit: Den konkreten Nutzen des IHK-Netzwerks Logistik konnte Prof. Dr. Martin Lühder (rechts) von der Fachhochschule Münster erfahren. Für den Transport und die Entladung eines 5 Tonnen schweren Betongeläufes vor dem Fachhochschulzentrum in Münster konnte er auf die Hilfe des Netzwerkes zählen. Netzwerk-Mitglied Bernhard Kammer überlegte nicht lange und stellte einen seiner Schwerlast-Lkw zur Verfügung. Zeitumtergenau wurde die neue Skulptur auf dem Parkplatz vor der Fachhochschule platziert und dient dort nun für Studenten und Besucher gleichermaßen als Blickfang und Anschauungsobjekt moderner Schienenbautechnik. Foto: Brendel

nehmer aufbereitet, angefangen von den persönlichen Voraussetzungen über die Umsetzung einer Geschäftsidee und die Erstellung eines Geschäftsplanes bis hin zur Finanzierung. Die Teilnehmer erhalten die Möglichkeit, ihre fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse aufzufrischen, um mit neuem Schwung zukunfts-fähige Märkte zu erschließen. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/existenzgruendung

Scharfe Kritik an Stolpe

Schlag ins Gesicht der Transporteure

Pleiten, Pech und Pannen – und das zu Lasten der heimischen Transport- und Speditionswirtschaft: so beurteilt die IHK Nord Westfalen mittlerweile das gesamte Projekt „Lkw-Maut“.



„Bundesverkehrsminister Manfred Stolpe hat die existenziellen Interessen der deutschen Transportwirtschaft gegenüber Brüssel geopfert“, so der Vorwurf von IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel. Die EU-Kommission hatte nach langem Streit mit der Bundesregierung der Lkw-Maut zwar zugestimmt, Entschädigungen für deutsche Speditionen aber abgelehnt.

„Für die Transportunternehmen im Münsterland und in der Ennscher-Lippe-Region ist das ein schwerer Schlag“, kommentiert Brendel. „Gerade für Flächenregionen wie das Münsterland, die abseits der Metropolen liegen, bedeutet die Maut einen besonderen Wettbewerbsnachteil“, erläutert Brendel. Denn hier seien die Transportwege besonders weit. Darüber hinaus bedeute die hiesigen Transportunternehmen die Konsequenzen der steuerlichen Ver-

günstigungen in den benachbarten Niederlanden besonders schmerzhaft zu spüren.

Ursprünglich wurde über eine Senkung der Mineralölsteuer verhandelt. Da dies nach dem Beschluss von Brüssel nicht mehr möglich ist, brachte Minister Stolpe eine Senkung der

Kfz-Steuer und Investitionszuschüsse für die Anschaffung neuer, emissionsarmer Fahrzeuge ins Spiel. Dies bewertet Brendel als untaugliches „Trostpflaster“. „Was nütsen Investitionen zuschüsse, wenn viele Unternehmen heute gar nicht mehr in der Lage sind, die erforderlichen Eigenmittel für den Kauf neuer Fahrzeuge aufzubringen?“ Über ihre Spitzenorganisation, den deutschen Industrie- und Handelskammerrat (DIHK), werde die IHK Nord Westfalen deshalb gegenüber der Bundesregierung darauf drängen, dass die versprochene „echte“ Entlastung der deutschen Transportunternehmen in Berlin auf der Tagesordnung bleibe.

Mehr zum Thema Lkw-Maut unter: http://www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik

Mautpflicht für Lkw für besondere Zwecke

Das Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (BMVWB) hat zur Frage der Mautpflicht für Testfahrzeuge sowie für vollständige und teilmontierte Fahrzeuge bei Überführungsstellen Stellung genommen. Dieses Schreiben finden interessierte Unternehmer auf unserer Internetseite http://www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik oder sie können es unter Telefon (02 51) 707-329 anfordern. Die IHK Nord Westfalen hat eine Anfrage zur Mautpflicht von Notdiensten von Pannenhilfs- und Bergefahrzeugen an das Bundesamt für Güterverkehr gerichtet. Auch dieses Schreiben kann angefordert werden. Weitere Auskünfte zur möglichen Befreiung von der Mautpflicht erteilt das Bundesamt für Güterverkehr, Köln.

Mautbefreite Kfz bei Toll Collect registrieren

Nicht alle nach § 1 Abs. 1 und 2 des Autobahnumtaggesetzes für schwere Nutzfahrzeuge (ABMG) von der Lkw-Maut ausgenommenen Fahrzeuge können von dem vorgesehenen Kontrollsystem anhand ihres äußeren Erscheinungsbildes als mautbefreit erkannt werden. Fahrzeughalter können jetzt ihre mautbefreiten Kfz freiwillig registrieren lassen, damit solche Fahrzeuge nicht unnötig kontrolliert und daraufhin unberechtigte Bescheide über eine Mautnacherhebung erlassen werden. Die Betreibergesellschaft Toll Collect GmbH hat zu diesem Zweck auf ihrer Internetseite www.toll-collect.de einen Registrierungsdruck bereitgestellt. Betroffen sein können Fahrzeuge, die nicht ausschließlich für den Güterkraftverkehr bestimmt sind. Dazu zählen zum Beispiel: selbstfahrende Arbeitsmaschinen, Kanalreiniger, Ackerschlepper und Geräteträger. Ferner sind von der Lkw-Maut der Straßenerhaltung- und -reinigungsdienst und Fahrzeuge des Schaulast- und Zirkusgewerks befreit. Die Registrierung wird nicht bestätigt und stellt auch keine rechtliche Anerkennung der Mautbefreiung dar. Abhandlungen wegen vorzeitlicher oder fahrlässiger Nicht- oder nicht rechtzeitiger Entrichtung der Maut (bei nicht von der Maut befreiten Kfz) werden damit ebenfalls nicht ausgeschlossen.



Zahlreiche Kontakte knüpfte eine Delegation des IHK-Netzwerks Logistik auf der Messe „Transport und Logistik“ in München. Zum straff geplanten Messegang 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). Haren-Geschäftsführer Franz-Josef Grefrath (2. v. l.) und GELSEN-LOG-Geschäftsführer Günther Friedrich (2. v. l.) informierten die IHK-Netzwerke u. a. über die geplanten neuen Containerschiff-Verbindungen des Stadthafens Gelsenkirchen.

100 Jahre Privatomolkerei Naarmann

Richtungweisende Entscheidung

Seit 100 Jahren besteht die Privatomolkerei Naarmann in Neuenkirchen, in nunmehr dritter Generation befindet sie sich in Privatbesitz. Für Geschäftsführer Theo Naarmann ist die inhabergeprägte Verantwortung der Schlüssel zum Erfolg: „Nur sie ermöglichte immer wieder schnelle und richtungweisende Entscheidungen.“

Die vielleicht wichtigste fiel 1992. „Angesichts des ruinösen Preismarktes in den Regeln des Einzelhandels entwickelten

wir eine völlig neue Produkt- und Verkaufsstrategie“, so Naarmann. Quark- und Butterproduktion wurden eingestellt, der Frischedienst verkauft. Stattdessen beliefert das Unternehmen seitdem ausschließlich Großhändler und Großabnehmer.

In ihrem Jubiläumsjahr bedient die Privatomolkerei mit 91 Mitarbeitern Kunden rund um den Globus. 100 Millionen Liter Milch werden jährlich verarbeitet, der Umsatz liegt bei 70 Mil-



Ein Bild aus der Vergangenheit: Die Butterproduktion, hier ein Foto von 1975, wurde 1992 eingestellt. Foto: Naarmann

lionen Euro. Naarmann-Produkte sind auf Kreuzfahrtschiffen in der Karibik ebenso zu finden wie in der Hotellerie des Nahen Ostens, in Großküchen von Kliniken ebenso wie in den Küchen von Landgasthäusern. An die Kunden wendet sich

auch eine Jubiläumsskulptur: Sechs Kulkulturen, gestaltet von namhaften Künstlern, sind zu gewinnen. Gesucht werden die kreativsten Ideen, wie eine solche Skulptur gewinnbringend im Betrieb eingesetzt werden kann.

Tobit Software

Radio auf dem PC

Erstmals hat Tobit Software aus Ahaus als Aussteller an der Internationalen Funkausstellung in Berlin teilgenommen. „Für einen Softwarehersteller ein eher ungewöhnlicher Auftritt, da die IFA der Tummelplatz der Unterhaltungsindu-

strie ist“, meint Pressesprecher Dieter van Acken. Tobit habe erstmals eine Möglichkeit vorgestellt, Radioprogramme mit dem PC aufzuzeichnen und automatisch in Dateien im mp3-Format umzuwandeln. Fast 10 000 Besucher verfolgten täglich die Tobit-Bühnenshow, und mehr als 35 000 Personen haben bereits die Software von

der Webseite www.clipinc.de heruntergeladen. Auf der IFA 2003 haben bereits einige große Radiosender ihr Interesse an Tobit Clipinc. gezeigt. „Sie sehen darin einen Mehrwert für ihre Hörer, die dann Sendungen vom Vortrag oder aus der Nacht sowie lokale Veranstaltungshinweise verfolgen können“, so van Acken.

AHB Tvisions GmbH

Top bei Innovationen

Innovation ist ein Drahtseilakt, den viele Mittelständler trefflich meistern. Das betonte Lothar Späth, Schirmherr bei der Preisverleihung zum „Innovator des Jahres“ in Berlin. Compamedia, eine Agentur für Kommunikation, untersucht zum zehnten Mal die Innovationskraft mittelständischer Unternehmen und zeichnete die Besten aus. Mit dabei unter den „Top 100“: Die AHB Tvisions GmbH aus Saerbeck.

Die Jury hob die ausgeklügelte Holzverarbeitung- und Umantelungstechnik hervor, die das Unternehmen für seine TV-Geräte entwickelt hat. Damit

besitzen die Saerbecker eine Monopolstellung am europäischen Markt. Das neueste Modell „Future“ ermöglicht es, das Gerät als PC-Monitor zu nutzen und zeitgleich Fernsehprogramme zu empfangen. Für seine Kreativität konnte Geschäftsführer Hubertus Breuer bereits 1999 und 2001 den „Innovationspreis der Deutschen Wirtschaft“ entgegennehmen. Wie wichtig Neuerungen sind, verdeutlichen die Zahlen der Top-100-Unternehmen. Sie erwirtschafteten nach Angaben von Compa-



Über die Auszeichnung freuen sich die Geschäftsführer der AHB Tvisions Hubertus und Andreas Breuer.

media in den vergangenen drei Jahren 45 Prozent des Umsatzes und 50 Prozent des Gewinns mit Innovationen oder innovativen Verbesserungen. Firmen, die an der nächsten Runde der „Top 100“ teilnehmen möchten, können sich bis 1. Dezember unter www.top100.de bewerben.

Party Rent

Standort Bocholt ausgebaut

Auf Expansionskurs ist der Bocholter Event-Ausstatteur Party Rent mit Niederlassungen in Arnhem, Dortmund, Köln und Luxemburg. So wurde in Bocholt eine 4000 m² große dreiteilige Logistikhalle fertig gestellt.

Grund dafür ist die Erweiterung der Produktpalette, unter anderem um hölzerne Barbocker, Holz-Paravanten, Riesenkonzentrator und Catering-Equipment. Ferner installierte das Unternehmen eine weitere große Spülstraße. Die Gesamtkapazität stieg damit auf 7200 Teile, die pro Stunde gereinigt werden können.

Bis Ende 2004 will Party Rent nach Auskunft von Hans Schriever, verantwortlich für Marketing und Ausbildungswesen, eine weitere Niederlassung im Großraum Düsseldorf eröffnen. „Bundesweit sollen in den nächsten Jahren weitere elf Standorte über Franchising entstehen“, so Schriever.

Anton Jostmeier Landtechnik GmbH

Doppeljubiläum

Grund zum Feiern hat die Anton Jostmeier Landtechnik GmbH in Dülmen-Welte. Auf eine 30-jährige Betriebszugehörigkeit blickt Mitinhaber und Meister Berthold Springeneer zurück, seit 40 Jahren ist Ludger Bünker, ebenfalls Mitinhaber und Geschäftsführer, im Unternehmen. Berthold Springeneer kam 1973 als 14-jähriger Lehrling in den Betrieb. 1982, nach dem Tod des Firmengründers Anton Jostmeier, übernahm er bereits Verantwortung im Unternehmen, in dem er seit 1995 auch Mitinhaber ist. Ludger Bünker trat nach erfolgreicher Lehre als Landmaschinenmechaniker 1963 in die Firma ein – damals gehörte noch eine Landwirtschaft zum Betrieb. Heute arbeiten 23 Auszubildende und Fachgehilfen in der Firma, darunter die erste weibliche Auszubildende im Fach Landmaschinenmechanik im Kreis Coesfeld.

GN ReSound

Konzentration auf Münster

„Die Unternehmen passen zu Münster“, freut sich Dr. Annemarie Janetzi, Leiterin der Wirtschaftsförderung, über die Eröffnung des neuen Firmengebäudes der GN ReSound Gruppe Deutschland im Norden der Stadt. Einer der weltweit größten Hersteller von Hörgeräten bündelt seine Aktivitäten im Gewerbegebiet „An der Kleimanbrücke“. Grund für die Konzentration auf einen Standort seien Kosteneinsparungen bei den administrativen Tätigkeiten wie Controlling, Buchhaltung und IT, so Annie Lykke Gregersen. „Die Firmen GN ReSound, AuditData, Beltone und GN Otometrics bleiben aber selbstständige Unternehmen“, erklärte die Deutschland-Chefin der Gruppe. Die Wahl fiel auch deshalb auf

CSG Aupos GmbH

Lob für hohe Flexibilität

Sehr gute Ergebnisse erzielte das Münsteraner Software-Unternehmen CSG Aupos GmbH in einer gemeinsamen Marktstudie der RWTH Aachen und der Trovagit AG. Die Hochschule und der Software-Tester untersuchten mehr als 100 Anbieter nach über 1600 Detailpunkten. Der Software von Aupos wurde unter anderem eine hohe Flexibilität bei der Anpassung an Kundenwünsche bescheinigt, teilt das Unternehmen mit. Aupos entwickelt Softwarepakete für Fertigungsunternehmen verschiedener Branchen. Schwerpunkte bestehen unter anderem im Metall- und Maschinenbau und in der Kunststoff- und Glasverarbeitung. Aupos ermöglicht es Anwendern, nur die Softwaremodule einzusetzen, die tatsächlich benötigt werden. Dabei kann bereits vorhandene Software integriert oder vorhandene Daten können übernommen werden. www.aupos.de



Freuen sich über den Neubau: Wirtschaftsförderin Dr. Annemarie Janetzi, Deutschland-Chefin Annie Lykke Gregersen und Jesper Mailland, Präsident der GN ReSound Gruppe. Foto: Hertel

Münster, weil an diesem Standort bereits seit 1999 rund 115 Mitarbeiter beschäftigt sind. Die Zahl der Arbeitsplätze steigt nun auf 150.

– toh –

Parkhotel

Schloss Hohenfeld

Rating auf Probe

Mit Basel II stehen einige Veränderungen bei der Kreditvergabe bevor. Künftig ermitteln die Banken die Bonität eines Unternehmens mit Hilfe eines Ratings und legen je nach Ergebnis die Höhe der Kreditlinien fest. Das Parkhotel Schloss Hohenfeld in Münster bereitet sich auf diese Anforderungen vor und ließ sich jetzt „probieren“.

Beteiligt daran waren neben der Dresdner Bank Münster auch die zwei Unternehmensberatungen Pluspunkt Unternehmensentwicklung und Intectum Unternehmens-Organisation.

Gemeinsam haben sie das Hotel nicht nur bewertet, sondern zugleich eine Potenzialanalyse erstellt. Somit verfügt das Parkhotel jetzt über eine ausführliche Bewertung des Ist-Standes sowie über eine detaillierte Empfehlung für den künftigen Soll-Stand und den Weg dorthin.

„Dieses Verfahren ist zumindest im Münsterland sicher einmalig“, meint Bernhard Rothenberger, der das Vier-Sterne-Hotel zu Beginn des Jahres übernommen hat.

Galerie Kabuth

Aufnahme in Bundesverband

Die Galerie Kabuth, die seit fünf Jahren in Gelsenkirchen in der Kunstberatung und Kunstvermittlung arbeitet, ist als Vollmitglied in den Bundesverband Deutscher Galerien e.V. (BVdG) aufgenommen worden. Damit ist im IHK-Bezirk Nord Westfalen neben Castrop-Rauxel nun auch Gelsenkirchen im internationalen Zusammenschluss der berufsständischen Galeristen vertreten. 333 Galerien, die sich ansonsten in den Kunstszenen Berlin, Köln, München, Düsseldorf und Frankfurt halten, gehören dem BVdG an. Die Aufnahme ist an strenge Kriterien gebunden. So wird unter anderem das Heranführen an die Kunst als kulturelle Aufgabe des Galeristen betont.

apetito catering GmbH

Spezialitäten für Patienten

Spezialitäten von appetito können in Hamburger Krankenhäusern auf den Tisch. Die zur appetito-Gruppe gehörende appetito catering GmbH aus Rheine übernimmt jetzt die Verpflegung des Allgemeinen Krankenhauses Eilbek. In den kommenden Monaten kümmert sich das Unternehmen außerdem um die Verpflegung in drei weiteren Kliniken in der Hansestadt. Dies sieht eine Vereinbarung mit dem Landesbetrieb Krankenhäuser (LBK) Hamburg vor. Zur Versorgung der rund 2200 Patienten und Mitarbeiter mit täglich 6500 Essen habe appetito catering in Eimsbüttel eigene eine Küche errichtet, so Geschäftsführer Dr. Erwin Welte. Hier bereiten rund 100 Mitarbeiter die Mahlzeiten für den LBK zu.

WL-Bank

Ausbau des Kerngeschäfts

Erfreulich verlief das erste Halbjahr 2003 für die WL-Bank in Münster, und dies in einem schwierigen Umfeld. Trotz rückläufiger Entwicklung auf den Immobilienmärkten steigerte die Hypothekbank des genossenschaftlichen Finanzverbundes ihr Neugeschäft bei den Baukrediten auf 579 Mio. Euro. Dies sind 29 Prozent mehr als im Vorjahr. Insgesamt lag das Neugeschäft der ersten sechs Monate mit 1,8 Mrd. Euro auf 13 Prozent unter dem häufigsten Volumen des Vorjahres. Dagegen wurde vor allem das Kerngeschäftsfeld Wohnungsbaukredite gegen den Markttrend weiter ausgebaut. Mit einem Plus von 24 Prozent wurden 501 Mio. Euro zugesagt. Bei den gewerblichen Immobilien erreichten die Kreditzusagen 78 Mio. Euro (plus 75 Prozent). Insgesamt nahm die Bank am Kapitalmarkt Mittel in Höhe von 3,2 Mrd. Euro auf, unter anderem zur Refinanzierung des Neugeschäfts. Die Bilanzsumme stieg um vier Prozent auf 20,7 Mrd. Euro. Die Ertragslage verbesserte sich nach Angaben der Bank weiter kontinuierlich. So erhöhte sich der Zins- und Provisionsüberschuss um 14 Prozent auf 26,7 Mio. Euro. Das Betriebsergebnis nach Risikoversorgungen verbesserte sich um 18 Prozent auf 12,5 Mio. Euro. Wegen historisch niedriger Zinsen für Baukredite erwartet der Vorstand auch in der zweiten Jahreshälfte eine stabile Entwicklung.



Der Schubboden der Sortier- und Aufbereitungsanlage von BRT.

Foto: BRT

BRT Recycling Technologie

Gute Resonanz auf Entsorga 2003

Guten Anklang fand wieder die Firmenpräsentation der BRT Recycling Technologie auf der Messe Entsorga 2003 in Köln. Das Unternehmen aus Tecklenburg stellte seine Aufgabe- und Dosierbunker mit Schubboden-Förderer vor, die wesentlicher Bestandteil von Sortier- und Aufbereitungsanlagen sind. Das Sortiment der Schubboden-Förderer, die sich im praktischen Einsatz besonders mit Altpapier, organischen Materialien, Kunststoffen und Altgummi bewährt haben, reicht von leichten Modellen bei Sammelbunkern bis zu schweren Konstruktionen, die mit dem Lkw befahrbar sind. Einen weiteren Schwerpunkt am BRT-Stand bildeten die „Schlitz-O-Mat“-Öffnungs- und Entleermaschinen.

Humana Milchunion

Weiter im Aufwind

Das vorläufige Halbjahresergebnis 2003 zeigt für die Humana Milchunion Unternehmensgruppe einen erneuten Aufwärtstrend. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2002 steigerte die Gruppe mit Sitz in Evenswinkel den Umsatz um 2,1 Prozent. Betrachtet man den Konzern ohne die Partner Hansa-Milch Mecklenburg-Holstein eG (Uphahl) und Molkerie Ammerland eG (Oldenburg), dann ist sogar ein Umsatzplus von 3,4 Prozent zu verzeichnen. Insgesamt erreichte die Unternehmensgruppe im ersten Halbjahr 2003 mit 3.050 Mitarbeitern einen Umsatz von 1.309 Milliarden Euro gegenüber 1.282 Milliarden Euro im Vorjahr. Innerhalb des Konzerns erzielte die Humana GmbH – zuständig für die Vermarktung der Humana Babynahrung und der düstündigen Erzeugnisse – gegenüber dem ersten Halbjahr 2002 eine Umsatzsteigerung um 16,7 Prozent. In verschiedenen Marktsegmenten erreichte sie mit der Marke Humana bessere Ergebnisse als im Branchen-Durchschnitt. Überdurchschnittlich positiv entwickelte sich erneut die Euro Cheese Vertriebs-GmbH mit einem Plus von 7,3 Prozent.

bildet das Eventmanagement mit der Konzeption und Koordination großer Veranstaltungen einen eigenständigen Bereich. Entsprechend hat das Unternehmen seinen Namen in bröcker Catering & Event GmbH geändert und das Logo modifiziert. Kunden können im Speicher No. 10 nicht nur sämtliche Serviceleistungen von Bröcker in Anspruch nehmen, sondern die ehemalige Backhalle auch als Veranstaltungsräum nutzen.

MeisterSinger

Einzeigeruhr als Marktlücke

In schwierigen Zeiten wagte sich Manfred Brassler vor zwei Jahren in einen „nicht sonderlich aufnahmefähigen Markt“, wie er heute sagt. Mit seiner Uhrenmarke MeisterSinger hat er sich allen schweren Rahmenbedingungen zum Trotz mittlerweile etabliert. Knapp 150 Fachhändler in Deutschland, darunter Juweliere in Münster, Coesfeld, Rheine und Gladbeck, bedient der Unternehmer aus Altenberge. Seit der Uhrenmesse in Basel arbeitet Brassler auch mit Vertriebspartnern in den Benelux-Ländern sowie in Österreich, Finnland, den USA und Japan zusammen. Mit der höchst eigenständigen Gestaltung seiner Uhren hat er offenbar eine Nische entdeckt. So lässt er unter anderem nach mehr als 200 Jahren wieder die mechanische Einzeiger-Uhr auflieben. Sie zeigt die Zeit immerhin auf fünf Minuten genau an. Händlern bietet er eine kleine, überschaubare Kollektion. „Möglichstweise profitiert MeisterSinger sogar von der schwierigen Marktsituation“, vermutet Brassler. Schließlich könne es sich der Handel in der Konjunkturlaute kaum erlauben, große Marken aufzunehmen.

Bröcker GmbH

Neues Domizil in Speicherstadt

Die Bröcker GmbH aus Münster hat ein neues Domizil: Das Unternehmen hat seinen Sitz von der Bahnhofstraße in die Speicherstadt in Münsters Norden gelegt. Die neuen Räume ermöglichen eine Ausweitung des Angebots. Neben dem klassischen Partyservice

United Labels AG und sieger design

Mit Mickey erstmals nach Asien

Zwei der weltweit bekanntesten Comicfiguren eröffnen zwei Unternehmen aus dem Münsterland globale Chancen: Mit Mickey Mouse und Snoopy streben die United Labels AG aus Münster und sieger design aus Sassenberg erstmals nach Asien und Amerika.

Mit den neuen Produktlinien „Best of Mickey“ und „Best of Snoopy“ wagt der europäische Marktführer im Lizenzgeschäft den Schritt in fernere Regionen – zum Beispiel nach Malaysia, wo bereits erste Aufträge eingegangen sind, oder nach China. Dort hat ein Partnerunternehmen 44 „Best of-Shops“ eröffnet. Boomed Märkte in Asien auf der einen Seite, ein raues Konsumklima in Europa auf der anderen: Für Peter M. Boder, Vorstandschef von United Labels, war dies ein wichtiger Grund, zum ersten Mal weltweite Lizenzen zu erwerben.

Die beiden Comicfiguren zieren hochwertige Espressotassen, Kaffeebecher und Schalen aus

Porzellan. Die sind natürlich auch in Europa zu haben – in Deutschland ab Mitte Oktober. „Ausschließlich über den Fachhandel wollen wir Sammler und Fans von Mickey und Snoopy erreichen“, so Boder.

Je sechs verschiedene Dekorlinien gestaltete sieger design. Das Sassenberger Unternehmen hat unter anderem bereits Ritzenhoff-Gläser und WMF-Besteck entworfen. Die „Best of“-Kollektionen wurden bei einer Präsentation in Hongkong und auf der Messe Tendence in Frankfurt schon positiv aufgenommen.

Diesmal stand das Team um die Geschäftsführer Christian und Michael Sieger vor besonderen Herausforderungen. Die Lizenzgeber Walt Disney Deutschland und United Media wachten pe-



Setzen auf die Beliebtheit von Mickey Mouse und Snoopy rund um den Globus: Michael Sieger, Peter M. Boder und Christian Sieger (von links)

nibel darüber, dass vorgegebene Details bei der Gestaltung der Figuren eingehalten wurden.

Für bestimmte Designmerkmale erlauben sie aber auch Ausnahmen, was der Kreativität der Agentur dann größeren Spielraum ließ. Manchmal klassisch, manchmal modern, sind die Mickey-Tassen und Snoopy-Schalen Blickfänger für Comicfans. Dazu lieferte sieger design aufwändige Verpackungen und Imagebroschüren.

– toh –

Bilkenroth KG

100 Jahre Tabak und Wein

Nunmehr in der dritten Generation als Fachhändler im Bereich Tabakwaren tätig, feiert das Unternehmen Bilkenroth KG Tabak & Wein aus Haltern sein 100-jähriges Jubiläum. Das „Havannahaus“ konzentriert sich heute neben den Tabakwaren auf Genussartikel mit einem breiten Spirituosenbereich, vor allem Weine und Whisky-Sorten. Inhaber Horst Bilkenroth setzt dabei nicht nur auf die Qualität seiner Ware, sondern vor allem auf qualifizierte Beratung: „Ausbildung ist deshalb nicht nur wichtig, sondern für mich selbstverständlich.“

Staples

Neuer Markt in Gelsenkirchen

Abgeschlossen ist der Umzug der Büromärkte Staples in Gelsenkirchen. Der Discounter hat jetzt an der Grothusstraße einen neuen, 940 Quadratmeter großen Büro-Megamarkt eröffnet. Die Entscheidung für den neuen Standort fiel auf Grund einer einfacheren Zufahrt über die A 42, attraktiverer Räumlichkeiten und der Möglichkeit, den Kunden 280 Parkplätze anzubieten. Zum neuen Geschäft gehört auch ein Copy-Center mit Kopier-, Druck- und Bindservice. In Nordrhein-Westfalen betreibt das Unternehmen nach eigenen Angaben derzeit 17 Büromärkte.

Theo Sasse Kornbrennerei Skifahrer

Mit 156 Metern lockt der Schöppinger Berg vielleicht keine Gipfelstürmer, doch für Westdeutsche Ski-Meisterschaften ist er bestens geeignet – und das auch ohne Schnee. Bei der Aktion „Schöppingen als Labor“ war der Berg Schauplatz eines ungewöhnlichen Feldexperimentes. Athleten auf Rollski brausten mit über 50 Stundenkilometern durch das Gewerbegebiet Nord. Unter anderem rollten die Sportler, darunter die russische Nationalmannschaft, über das Gelände der Theo Sasse Kornbrennerei. Das Schöppinger Unternehmen stellte gemeinsam mit örtlichen Vereinen ein hochkarätiges Rahmenprogramm mit Kultur, Party und Sport auf die Beine. „Ski-Asse by Sasse“ lautete das Motto der Fete mit Comedy, Zauberei und viel Musik.

Anton Uhlenbrock GmbH Dienstleister für Instandhaltung

Von einem traditionellen Handwerksunternehmen hat sich die Anton Uhlenbrock GmbH in Steinfurt innerhalb ihres fast 50-jährigen Bestehens zu einem Fachbetrieb für Antriebstechnik gewandelt. Jetzt entwickelte der Mittelständler, der 40 Mitarbeiter beschäftigt, mit hohem Aufwand ein neues Dienstleistungssystem für Instandhaltungsprozesse von Produktionsmaschinen. Die „Transparente Sichere Anlagenverfügbarkeit“, kurz TSA, wurde während der Hannover-Messe vorgestellt. Ziel des Verfahrens ist es, Maschinenausschleuzeit zu reduzieren und damit Produktionskosten zu senken. Der Instandhaltungsprozess wird dabei gemeinsam mit dem Kunden geplant und umgesetzt.

Winkhaus Technik Mit Neuheiten nach Paris

Fenster, die sich durch eine tiefe Griffposition bequem und mit wenig Kraftaufwand im Sitzen öffnen lassen, zählen zu den Neuheiten, mit denen Winkhaus Technik aus Telgte Anfang November auf der „Batimat“ in Paris aufwartet. Die Neuentwicklung „autoPilot Ergo“ stellt damit besonders für alte und behinderte Menschen eine Erleichterung des Alltags dar. Darüber hinaus stellt Winkhaus auf der international führenden Baumesse zahlreiche Beschäftigungen für Holz- und Kunststofffenster vor. Mehr als 500.000 Besucher aus aller Welt werden vom 3. bis 8. November in der französischen Hauptstadt erwartet. Winkhaus, das seit einigen Jahren mit einem eigenen Vertriebsbüro in Frankreich vertreten ist, hat zuletzt seine Präsenz auf einem der größten und wichtigsten europäischen Märkte durch zahlreiche Akquisitionen gestärkt.



Erster Spatenstich für den Neubau der Firma Nettesheim Chemie GmbH & Co. in Münster. Im Gewerbegebiet Loddeneheid entsteht ein neues Verwaltungs- und Produktionsgebäude. Im März 2004 will das expandierende Unternehmen, das unter anderem Reinigungsmittel und Hygienepapiere produziert und vertreibt, das neue Domizil beziehen. Mit dem ersten Spatenstich leitete der geschäftsführende Gesellschafter Harald Nettesheim (3.v.v.) die Arbeiten ein, ihm zur Seite stand Marketingleiterin Ursula Nettesheim (3.v.l.). Ebenfalls mit dabei waren Architekt Uwe Landheer (l.), Dr. Annemarie Janetzki von der GML Entwicklungsgesellschaft (Mitte) sowie Peter Schwarzengraber (2.v.l.), Bernhard Schmitz und Manfred Gutsche (v.v.) vom Bauunternehmen Overmann.

Dr. Otto Suwelack Kontrollierte Lebensmittel-Qualität

Lebensmittelkandale verunsichern immer wieder die Verbraucher. Dabei garantieren in einem modernen Lebensmittelbetrieb verschiedenste Kontrollen die Qualität der Produkte. Wie das funktioniert, erläuterte jetzt die Dr. Otto Suwelack Nachf. GmbH & Co. KG in Billerbeck in einem Workshop. Mit

LANDA Art Direction Kunden gewonnen

Zwei Wettbewerbs-Präsentationen konnte jetzt die Münsteraner Agentur LANDA Art Direction für sich entscheiden. Dadurch gewann das Unternehmen Münster Marketing als neuen Kunden. Gegenstand des Wettbewerbs war die Entwicklung eines Mailings, das den Kongress-Standort Münster bei Entscheidern bewirbt. Darüber hinaus entwickelte LANDA Kommunikationsmaterialien für ein Kolloquium zum Thema Lebensmittelrecht und ein visuelles Konzept für die Ausstellung „Mit Sinnen“ des Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe.

Fastway Couriers Paketdienst für die Region

Mit Fastway Couriers konnte das weltweit größte Paketkurier-Franchisesystem nach Nord-Westfalen. In Rheine entsteht ein Depot für das nördliche Münsterland und das südliche Niedersachsen. Für die Region zwischen Münster und Essen wird ein Depot in Dülmen errichtet. Der Fastway-Gruppe gehören weltweit über 1200 Franchise-Nehmer an. Nach Auskunft des Unternehmens entstehen insgesamt acht neue Arbeitsplätze.

ständig. So werden unter anderem Qualitätssicherungssysteme und Hygienestandards untersucht, aber auch die Komponenten eines Produkts bis zum Ursprungslieferanten zurückverfolgt. Suwelack selbst demonstrierte, wie die eigenen Lieferanten überprüft werden. Selbst in Polen, China oder Kanada inspiziert das Billerbecker Unternehmen Fabriken und analysiert Prozessabläufe.

Lancier Monitoring GmbH Erfolgreiches Jahr

Auf ein erfolgreiches erstes Jahr blickt die Lancier Monitoring GmbH aus Münster zurück. Anfang September 2002 wurde das Unternehmen als neue Firma gegründet. Mit 23 ehemaligen Mitarbeitern der in Insolvenz gegangenen Peter Lancier GmbH & Co. KG entwickelt und vermarktet Lancier Monitoring innovative Lösungen für den störungsfreien Betrieb von Telekommunikations-Kabelnetzen. Anwender sind nationale und internationale Kabelnetzbetreiber, Energieversorger und die Großindustrie. Aufgrund der guten Geschäftslage hat das Unternehmen nach Auskunft des Geschäftsführers Detlef Martin in den vergangenen Monaten mehrere neue Arbeitsplätze geschaffen.

Homann Immobilien Vermittlungsstand per Internet

Immer informiert über den Vermittlungsstand ihrer Immobilien sind die Auftraggeber der Homann Immobilien KG, RDM. Das Maklerunternehmen aus Münster bietet eine im Immobilien-Vermittlungsgeschäft derzeit noch seltene Dienstleistung an. Über die Funktion „Objekt-Tracking“ auf der Internetseite www.homann-immobilien.de erfahren Kunden, das Besichtigungstermine stattgefunden haben, Exposés verschickt oder diverse Telefonate mit Interessenten geführt wurden. So könne der Prozess von der Auftragsvergabe bis zum Notartermin nachvollzogen werden, teilt das Unternehmen mit. Arbeitsaufwand und Dienstleistung des Maklers würden transparent dargestellt.



Gestärkte Position in Lateinamerika: Von Pindamonhangaba in Brasilien aus verbessert Armacell seinen Lieferservice in einem wichtigen Markt.

Armacell International Neues Werk in Brasilien

Armacell International, weltweit führender Hersteller flexibler technischer Isolierungen aus Münster, hat bei São Paulo in Brasilien einen neuen Produktionsstandort errichtet. Damit ist Armacell der erste Produzent von elastomeren Dämmstoffen in dieser Wirtschaftsregion. „Mit dem neuen Werk bauen wir unsere Position in Lateinamerika aus“, so Ar-

macell-Präsident Ulrich Weimer. Das Unternehmen produziert in 14 Fabriken in elf Ländern weltweit. Nach dem Ausbau des Vertriebsnetzes in Brasilien im März 2002 sei das Verkaufsvolumen beträchtlich vergrößert worden. Mit der neuen Produktionsstätte will Armacell den Lieferservice für Kunden im südamerikanischen Markt wesentlich verbessern.

Hansa Luftbild AG

Die Erde innovativ abgebildet

Die Hansa Luftbild AG aus Münster, seit 1923 in 90 Ländern auf allen Kontinenten tätig, ist Gründungsmitglied der Stuttgarter CONIGIE GmbH, die sich mit der weitgehend automatisierten Berechnung und Bearbeitung digitaler Oberflächenmodelle der Erde und von Orthophotos beschäftigt.

Mit der Firmenbeteiligung baut die Hansa Luftbild AG

ihre internationale Technologieführerschaft in der digitalen Bildbearbeitung aus. Die CONIGIE-Mitbegründer Institut Cartografic de Catalunya, Spanien,

Inpho GmbH, Deutschland/ Finnland, und Kimoto & Co. Ltd., Japan, unterstützen Hansa Luftbild bei ihrem Vorhaben, deutsche Hoch-Technologie weltweit einzusetzen und weiter zu entwickeln.

TravelWorks Arbeiten in Australien

Arbeiten im Ausland? Wer ein entsprechendes Visum in der Hand hält, darf in Ländern wie zum Beispiel Australien und Neuseeland nicht nur als Tourist einreisen, sondern ein Jahr lang jeden beliebigen Job annehmen.

Bei diesen „Working Holidays“ werden die Reisenden von TravelWorks aus Münster unterstützt. Wie das Unternehmen mittelt, schnürt es Abenteuerlustigen mit Partnerorganisationen in den Gastländern ein umfassendes Reise-, Versicherungs- und Informationspaket. Ferner hilft TravelWorks die bei der Beantragung von Visum und Steuernummer oder bei der Stellensuche, der Kontoeröffnung und dem Schreiben eines englischen Lebenslaufes. Auch die Vermittlung von Unterkunft und Sprachkurse gehören zum Angebot.

ICI GmbH

Vermittlungsportal für Hardware

Der Softwarehersteller ICI GmbH aus Münster bietet unter www.used-sun.de eine kostenlose Vermittlungsplattform für gebrauchte Sun-Hardware. „Mit dieser Lösung reagieren wir auf die hohe Nachfrage nach Sun-Gebrauchsmaschinen und Komponenten“, so Geschäftsführer Christian Ewe. Als zertifizierter Sun-Partner bietet ICI zusätzliche Serviceleistungen von Kaufabwicklung, Preisermittlung, System- und Komponententest bis hin zu Support- und Wartungsverträgen des Herstellers. Ergänzend stehen Oracle-Lizenzen auf Abruf zur Verfügung.

Wirtschaft fordert Reformen

Steigende Belastung durch Insolvenzgeld

Rekordzahlen bei den Insolvenzen: Das belastet nicht nur die zahlungsunfähigen Unternehmer selbst und ihre Mitarbeiter. Denn alle Unternehmer beteiligen sich durch die Insolvenzgeldumlage daran, dass den betroffenen Mitarbeitern noch für drei Monate die Löhne und Gehälter gezahlt werden können. Rekordinsolvenzen bedeuten damit auch Rekordbelastungen.

Im Frühsommer gingen bei der IHK Nord Westfalen wie auch bei anderen IHKs zahlreiche empörte Anrufe von Unternehmern ein, die die rasant gestiegene Insolvenzgeldumlage für nicht mehr verkraftbar halten. Die Industrie- und Handelskammern haben die Thematik sofort aufgegriffen und dem Gesetzgeber über den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) Reformvorschläge unterbreitet.

Arbeitnehmer erhalten vom Arbeitsamt Insolvenzgeld, wenn sie bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens noch Anspruch auf

Arbeitsentgelt haben. Das Insolvenzgeld ersetzt zu 100 Prozent den ausgefallenen Nettolohn für einen Zeitraum von maximal drei Monaten. Zusätzlich zahlt das Arbeitsamt die in diesem Zeitraum nicht abgeführten Sozialversicherungsbeiträge einschließlich etwaiger Säumniszuschläge. Finanziert wird das Insolvenzgeld aus einer an die Lohnsumme gekoppelten Umlage, die allein von den Arbeitgebern getragen wird. Die Berufsgenossenschaften erheben die Beiträge zusammen mit den Beiträgen zur gesetzlichen Unfallversicherung im Wege der Amtshilfe für die Bundesanstalt

für Arbeit (BA), da sie über die für die Beitragsbemessung erforderlichen Daten verfügen. Die Höhe des innerhalb eines Jahres insgesamt ausbezahlten Insolvenzgeldes ist unmittelbar von der Anzahl der Unternehmensinsolvenzen abhängig.

Entwicklung in den letzten Jahren

Für Insolvenzgeldzahlungen waren im Haushaltsplan der BA für das Jahr 2001 1,07 Mrd. Euro vorgesehen. Im Jahr 2002 waren 1,3 Mrd. Euro veranschlagt, in diesem Jahr sind es 1,8 Mrd. Tatsächlich ausbezahlt wurden im vergangenen Jahr bereits 1,9 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahr (tatsächliche Auszahlung 1,4 Mrd. Euro) ist eine Steigerung von 40 Prozent zu verzeichnen.

Da die Zahl der Unternehmensinsolvenzen zurzeit neu Höchststadien erreicht, muss man von einem weiteren Anstieg des ausbezahlten Insolvenzgeldes ausgehen. Der Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften hat kürzlich mitgeteilt, dass die Insolvenzgeldzahlungen von Januar bis Mai 2003 um 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen seien.

Reformvorschläge der Wirtschaft

Gemeinsam mit den IHKs hat der DIHK innerhalb kurzer Zeit einen Reformvorschlag erarbeitet. Grundlage hierfür waren u. a. Anregungen, die wir von Unternehmen erhalten haben. Auf Grund einer EU-Richtlinie aus dem Jahr 1980 ist aber etwa eine komplette Abschaffung des Insolvenzgeldes, eine reine Arbeitnehmerfinanzierung oder eine Einschränkung der Bezugsdauer unzulässig. Ob eine paritätische Finanzierung durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer mit der Richtlinie vereinbar ist, konnte in der Kürze der Zeit nicht abschließend geklärt werden. Vielfach wurde eine Pflichtversicherung, vergleich-

bar der Kfz-Haftpflicht, vorgeschlagen, um eine risikogerechtere Verteilung zu erreichen. Dieser Vorschlag wurde vom DIHK zunächst nicht weiter verfolgt, weil er kurzfristig nicht realisierbar erscheint. Die ebenfalls vorgeschlagene Mitfinanzierung des Insolvenzgeldes aus Steuermitteln erscheint bei der derzeitigen sich stets verschlechternden Haushaltslage nicht realistisch. Bei unseren Reformvorschlägen setzen wir daher auf der Ausgabenseite an.

Wenn unsere Vorschläge umgesetzt würden, könnten nach unseren Berechnungen Unternehmen um mehr als 300 Mio. Euro entlastet werden. Dies wäre ein wichtiger Impuls für mehr Wachstum und Beschäftigung und damit unmittelbar ein Beitrag zur Beschränkung von Unternehmensinsolvenzen.

Unser Vorschlag umfasst die folgenden drei Kernpunkte:

- 1 Das individuell ausbezahlte Insolvenzgeld soll auf 80 Prozent des Nettogehalts begrenzt werden.
- 2 Die derzeit über das Insolvenzgeld finanzierten Säumniszuschläge, die bei verspäteter Abführung von Sozialversicherungsbeiträgen fällig werden, müssen zukünftig wegfallen.
- 3 Die Beitragsbescheide zum Insolvenzgeld sollen künftig eine größere Transparenz aufweisen damit zahlungspflichtige Unternehmen nachvollziehen können, wie ihre finanzielle Belastung berechnet worden ist und aus welchen Kostenkomponenten sie sich zusammensetzt.

Reaktionen des Gesetzgebers

Das Bundeswirtschaftsministerium hat zwischenzeitlich einen Gesetzentwurf für Arbeitsmarktreformen von 2004 an (Hartz III) vorgelegt. Hiernach ist geplant, das Insolvenzgeld auf die Höhe der Beitragsbemessungsgrenze der Arbeitslosenversicherung (zurzeit monatlich 5100 Euro in West- und 4250 Euro in Ostdeutschland) zu begrenzen.

Die Regierung will einer Kernforderung der Wirtschaft folgen und die bislang aus

dem Insolvenzgeld finanzierten Säumniszuschläge an die Sozialversicherung streichen. In einem weiterführenden Reformschritt im Jahr 2004/2005 soll dann geprüft werden, ob bei den Beitragsbescheiden eine größere Transparenz erreicht werden kann.

Bewertung

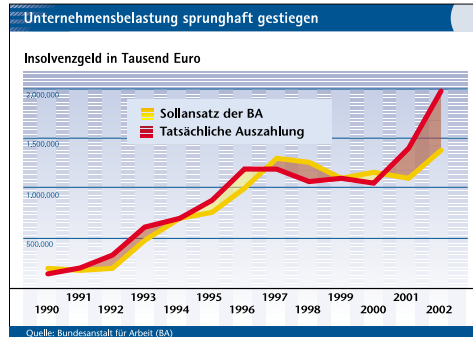
Mit dem Hartz-III-Gesetzen wird eine spürbare Verbesserung gegenüber der bisherigen Situation erreicht. Allerdings hätte der Vorschlag der Wirtschaft, das Insolvenzgeld generell auf 80 Prozent des Nettogehalts zu begrenzen, zu größeren Entlastungen und einer stärkeren Entlastung der Unternehmen geführt. Der Gesetzesvorschlag birgt aber auch Konfliktpotenzial: Unternehmen mit einem großen Anteil von Beschäftigten mit Einkommen oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze werden möglicherweise darauf drängen, weniger zur Finanzierung des Insolvenzgeldes beitragen zu müssen.

Aus Sicht des Wirtschaftsministeriums hat der Gesetzgebungsvorschlag sicherlich den Charme, dass nicht mit übermäßigem Widerstand der Gewerkschaften gerechnet werden muss, da nur Bezieher hoher Einkommen bei der Insolvenz ihres Arbeitgebers nicht mehr das volle Nettogehalt erstattet bekommen sollen. Es bleibt dennoch abzuwarten, ob die Auffassung des Wirtschaftsministeriums zu einer wirklichen Reform des Insolvenzgeldes führt. Dies hängt von zwei wesentlichen Rahmenbedingungen ab, nämlich wie hoch die tatsächliche Entlastung der Unternehmen ausfällt und wie stark die Zahl der Insolvenzen weiter steigt.

Dr. Jochen Grüters
grueters@ihk-nordwestfalen.de

IHK Nord Westfalen

Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster
mit Standorten in Bocholt und Gelsenkirchen
Willy-Brandt-Straße 3, Bocholt
Rathausplatz 7, Gelsenkirchen
Aktuelle Infos im Internet unter
www.ihk-nordwestfalen.de



Das Geheimnis der braunen Bohnen

Genuss pur

Es ist nicht die erste Tasse Kaffee, die Thomas Sundermann an diesem Morgen probiert, aber eine, für die sich der Röstmeister der Privatrösterei Vollmer Kaffee besonders viel Zeit nimmt. Zusammen mit seinem Chef Matthias Peters überprüft er den Geschmack der neu eingetroffenen Kaffeeproben und kontrolliert, ob die eigenen Mischungen nach wie vor perfekt sind.

„Gerade die Kunden, die sich bewusst für unsere hochwertigen Kaffees entscheiden, erwarten auch einen Geschmack, der sich von den Sorten der Kaffereien deutlich abhebt“, erklärt Marc Zablosky, Vertriebsleiter der in Altenberge ansässigen Kaffeerösterei, das regelmäßige Zeremoniell der Verkostung.

160 Liter Kaffee werden in Deutschland pro Jahr und Kopf getrunken, oder anders aus-



Regelmäßige Kaffeeverkostungen sind Wouter van den Berg von Imping's Kaffee wichtig, um den Geschmack seiner Bohnen zu kontrollieren.



gedrückt etwa 6,6 kg Röstkaffee. Dabei sind Steigerungen durchaus möglich, wie die Spitzenreiter im Kaffeetrinken, die Niederländer und Skandinavier, zeigen.

Qualität in der Tasse

Kaffee ist durch die wachsende Beliebtheit der Kaffeebars, die mit Cappuccino, Espresso, Latte Macchiato und Co. immer mehr Anhänger finden, vom Image des billigen Wachmachers zum Kultgetränk von Jung und Alt avanciert.

Davon profitieren die Kaffeeröstereien insgesamt, aber auch für die kleinen Privatröstereien ergeben sich ganz neue Geschäftsfelder. Nach wie vor setzt der Großteil von ihnen jedoch in erster Linie auf die deutlich höhere Qualität ihrer Kaffeeröstungen. Während bei uns eine Röstung im Trommelröster durchschnittlich zehn bis zwölf Minuten dauert, werden die Bohnen bei den Kaffereien deutlich länger geröstet“, erläutert Wouter van den Berg, Mitbegründer der Bocholter Privatrösterei Imping's Kaffee einen wichtigen Qualitätsunterschied. So ist bei kleinen Röstereien gewährleistet, dass die Bitterstoffe wirksam verbrennen, was sich wiederum vorteilhaft auf die Verträglichkeit des Kaffees auswirkt.

Entscheidend für den Geschmack, durch den sich die kleinen regionalen Röstereien von der Massenproduktion unterscheiden, ist jedoch auch die Anzahl der verwendeten

Sorten. „Die großen Kaffeehäuser in Hamburg verwenden meist eine große Zahl verschiedener Sorten für einen Kaffee, wohingegen bei uns nur fünf Provenienzen zu einer harmonischen Mischung zusammengestellt werden“, erzählt Rebecca Schulze, zuständig für die PR bei Vollmer.

Bei Vollmer Kaffee gehören etwa fünfzehn Rohkaffeesorten zum Grundstock, die dann jeweils separat geröstet und anschließend zu speziellen Mischungen zusammengestellt werden. Etwa 400 Tonnen verlassen so pro Jahr das Haus. „Natürlich können wir mit diesen Zahlen nicht mit den Großen der Branche konkurrieren“, verdeutlicht Marc Zablosky, aber das will Vollmer Kaffee auch gar nicht.

Ähnlich ist es bei Imping's Kaffee in Bocholt, dem Traditionsunternehmen, das seit 1875 im Kaffeebusiness aktiv ist. Immerhin hat man hier durch die Investition in neue Produktionsanlagen das jährliche Volumen von 6000 auf 100.000 Kilo in den letzten Jahren deutlich steigern können.

Individuelle Mischungen

Ein Standbein für alle kleinen Privatröstereien im IHK-Bezirk ist die regionale Verbreitung. Imping's Kaffee hat im Westmünsterland einen festen Platz bei Privatkunden, während das ursprünglich in Münster ansässige Unternehmen Vollmer Kaffee vor allem bei Privatkunden im Großraum Münster punkten kann.

Dabei ist bei beiden Röstereien das Geschäft mit den privaten Endverbraucher nur eine kleine Größe ihres Gesamtumsatzes. Vielmehr konzentrieren sie sich auf ihre Großkunden in der Gastronomie und dafür müssen sie sich schon sehr schön ins Zeug legen. Aber sie sind auch bereit, hier individuelle Wege zu gehen.

„Wenn ich einen neuen Interessenten von der Qualität unseres Kaffees überzeugen möchte, dann lade ich ihn zur privaten Verkostung ein. Zudem biete ich ihm an, eine ganz individuelle Mischung zu komponieren, die dann nur in seinem Hause geschenkt wird“, berichtet Wouter van den Berg. Durch diesen individuellen Service konnte er vor kurzem eine große Hotelkette überzeugen, die nun ihren „maßgeschneiderten Kaffee“ anbietet.

Ähnliche Erfahrungen gibt es auch bei Vollmer Kaffee, wie Vertriebsleiter Marc Zablosky zu berichten weiß. „Ich bringe zu Verkostungen gleich verschiedene Kaffeesorten mit und messe vorher die Wasserhärte, damit ich anschließend die Kaffeeproben auch richtig dosieren kann. Das ist genauso wichtig wie der richtige Kaffee.“

Vom Luxus zum Massenprodukt – und zurück

Kaffee ist zwar nach Erdöl immer noch einer der bedeutendsten Rohstoffwaren, aber



Röstmeister Thomas Sundermann von Vollmer Kaffee erklärt seiner Kollegin Rebecca Schulze, woran man die unterschiedlichen Kaffeesorten leicht erkennen kann. Fotos: Birgit van der Avoort

durch die Vervielfachung der Anbauflächen weltweit ist der Preis für Rohkaffee drastisch gefallen. War die seit dem 9. Jahrhundert im arabischen Raum kultivierte Bohne lange ein Luxusgetränk, der so genannte „gute Bohnenkaffee“, ist Kaffee heute vielfach zu einem Massenprodukt verkommen.

Doch in den Kaffee-Handelshäusern in Hamburg gibt es immer noch genügend Kaffeehändler, die nur ausgesuchte Sorten, wie etwa erstklassige Arabica- und Robusta-Bohnen, anbieten. Hier werden vor allem kleine Privatröster fündig. Allerdings sehen auch sie, dass neue Ideen her müssen, denn mit der Bohne allein kann man heute keine großen Geschäfte mehr machen.

Die Privatröstereien verlassen sich nicht mehr ausschließlich auf den Verkauf ihrer hochwertigen Kaffees bzw. Exklusivröstungen. Kunden können Röstungen mit eigener Verpackung in Auftrag geben, so genanntes Private Labeling. Als Lieferanten für die Gastronomie bieten die kleinen Privatröstereien ein umfassendes Angebot von Kakao, Tee über Werbemittel wie Zuckerbriefchen, die natürlich individuell beschriftet werden können, bis hin zum Profi-Kaffeefilterautomaten. Dadurch erhält der Kunde alles aus einer Hand und braucht sich auch um das Geschirr nicht zu kümmern. So arbeitet Vollmer mit einem Porzellanhersteller zusammen, der Tassen und Untertassen im Vollmer-Design fertigt. Rebecca Schulze deutet noch auf das neue Coffebar-Konzept der Kaffeerösterei Vollmer, das aktuelle Entwicklungen in der Café-Gastronomie aufnimmt.

Für Interessenten aus der Gastronomie hat man eigene Kaffeebars konzipiert, die flexibel realisierbar sind und ein komplettes Corporate-Design bilden. „Banner, Preistafeln, Menükarten, Porzellan, Tassen, Deckchen und Zuckerbriefe gehören beispielsweise zu diesem Sortiment“, erläutert die Pressefrau. Sicher sind dies gelungene Ansätze, um ganz neue Geschäftsfelder zu erschließen. Zumal der Trend in der Kaffeebranche genau in diese Richtung weist.

Allein durch überlegende Qualität, persönliche Überzeugungsarbeit, kreative Ideen und einen Komplettservice rund um die kleine edle Bohne können die Privatröster sich am Markt behaupten und ihre Stellung auch in schwierigen Zeiten ausbauen. „Wenn unsere Kunden erst einmal auf den Geschmack gekommen sind, merken sie den Qualitätsunterschied. Und dann spielt nicht mehr der Preis die erste Rolle“, da sind sich die Kleinen mit ihren großen Kaffeesorten ganz sicher.

Birgit van der Avoort

Auszeichnung

Verdienstorden für Sternemann

Hans-Wilm Sternemann ist vom Bundespräsidenten mit dem Verdienstorden der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet worden. Damit wird ein Mann geehrt, der nicht nur die Sternemann Uhren + Schmuck GmbH erfolgreich führt, sondern mit der Gründung der „IGA-Optic“ einen wesentlichen Beitrag zur Stärkung der mittelständischen Unternehmen in der Augenoptikerbranche geleistet hat. Darüber hinaus hat Sternemann sich elf Jahre als Vorsitzender der Werbegemeinschaft für die Verbesserung der Standortbedingungen für den Einzelhandel in Datteln eingesetzt.

Engagiert im Ehrenamt

Ulrich Tigges – 60 Jahre

Ulrich Tigges, Geschäftsführer der Gebrüder Tigges GmbH & Co. KG in Oelde, feierte am 5. September seinen 60. Geburtstag. Tigges engagiert sich seit vielen Jahren ehrenamtlich in verschiedenen IHK-Gremien. Seit 27 Jahren setzt er sich für die Belange der Wirtschaft im Regionalausschuss für den Kreis Warendorf ein. Seit 1998 ist er Mitglied der Vollversammlung, dem Parlament der Wirtschaft für Nord-Westfalen. Die IHK Nord Westfalen gratuliert Ulrich Tigges zu seinem Geburtstag und dankt ihm für sein Engagement in der regionalen Selbstverwaltung der Wirtschaft.

Aus- und Weiterbildung

Teutemacher Glas

Erstmals zwei Glaserinnen

Mit Yvonne Hirth und Christina Kunstmann waren bei Teutemacher Glas erstmals zwei angehende Glaserinnen den Schritt in einen Beruf, in dem Frauen bisher noch deutlich unterrepräsentiert sind. Insgesamt haben vier junge Leute im neuen Ausbildungsjahr ihren Berufsweg in dem Warendorfer Unternehmen begonnen. Alexander Bergmann wird als Flachglasmechaniker ausgebildet, Christian Bischof durchläuft die Ausbildung zum In-

dustriekaufmann. Ausgebildet werden sie wie alle „Azubis“ im gewerblich-technischen Bereich von Anke Schlüter, als Glasermeisterin Vorbild für die jungen Berufsanfängerinnen und -anfänger. „Heute sind exaktes Arbeiten, kreative Ideen und Flexibilität wichtiger als Körperkraft, die bei aller Automatisierung dennoch, insbesondere im handwerklichen Bereich, unverzichtbar ist“, räumt Kar Pinnekamp, Inhaber von Teutemacher Glas, ein. „Aber

mit entsprechenden Hilfsmitteln und in einem guten Team lässt sich eine Menge bewerkstelligen.“ Das größte Flachglas verarbeitende und veredelnde Unternehmen im Kreis Warendorf hat in diesem Jahr seine Ausbildungsanstrengungen verdoppelt und eine Ausbil-

dungsquote von mehr als 13 Prozent erreicht. Insgesamt werden derzeit drei Industriekaufleute, drei Glaserinnen oder Glaser und zwei Flachglasmechaniker ausgebildet. In Kürze beginnen die Auswahlverfahren für die Ausbildung ab Sommer 2004.

Modellprojekt

Ausbildung für junge Mütter

Das im vergangenen Jahr gestartete Modellprojekt „Modifizierte Vollzeitausbildung für junge Mütter“ geht in die zweite Runde. Im September begann in Münster eine weitere Gruppe junger Frauen mit einer speziell für sie konzipierten kaufmännischen oder handwerklichen Berufsausbildung. Teilnehmerinnen sind junge, allein erziehende Mütter, die eine duale, berufliche Erstausbildung anstreben. Als erste Gruppe starteten zwölf Frauen bereits im Herbst vergangenen Jahres. Fünf Projektpartner haben sich das Ziel gesetzt, den Teilnehmerinnen Ausbildungsbedingungen zu bieten, die auf ihre Lebenssituation zugeschnitten sind: Neben der IHK Nord Westfalen und der

Handwerkskammer sind dies die Stadt Münster, das Arbeitsamt und das Berufskolleg Hansa-Schule. Doch auch mehrere Betriebe tragen die besondere Form der Ausbildung mit. So verlängert sich zum Beispiel die Ausbildungszeit von üblicherweise drei auf vier Jahre, da die tägliche Arbeitszeit nur sechs Stunden beträgt. Die Kinderbetreuung wird während der ersten Ausbildungsmonate durch die Gesellschaft für Berufsförderung und Ausbildung mbH sichergestellt. Die Stadt Münster und das Arbeitsamt fördern das Projekt finanziell. So können auszubildende Betriebe unter anderem für 24 Monate einen Ausbildungszuschuss in Höhe von 150 Euro erhalten.



Die Herstellung einer Bleiverglasung war Thema der ersten Schulung im neuen Ausbildungsjahr. Foto: Teutemacher

IHK-Bankfachwirt

14 erfolgreiche Abschlüsse

14 „neue“ Bankfachwirtinnen und -fachwirte haben für den IHK-Bezirk erfolgreich an der Abschlussprüfung teilgenommen. Sie wurden in einer Feierstunde von der IHK verabschiedet. Dem Prüfungsausschuss stellen sich insgesamt 87 Kandidaten, von denen 36 die Prüfung bestanden.

Die meisten Prüfungsteilnehmer hatten sich seit Herbst 2001 bei der Bankakademie berufsbegleitend auf die Prüfung vorbereitet. Zielgruppe dieser Weiterbildung sind Bankkaufleute, die sich nach der Ausbildung für

weitere Führungsaufgaben qualifizieren wollen. Das IHK-Weiterbildungsangebot setzt konsequent den Erwerb von Kenntnissen, Fertigkeiten und Erfahrungen fort, die in der Berufsbildung des dualen Systems ihre Basis haben.

Dorothea Hünting-Boll, stellvertretende Geschäftsführerin Bildung und Leiterin Weiterbildung der IHK Nord Westfalen, würdigte die Leistungen der Absolventinnen und Absolventen und gratulierte zu ihrem Erfolg: „Sie haben das Motto ‚Kariere mit Lehre und Weiterbil-

dung konsequent umgesetzt und jetzt das Rüstzeug erworben, weitere anspruchsvolle Aufgaben in der Branche zu übernehmen“, betonte sie.

Die große Bedeutung ständiger beruflicher Weiterbildung und den Stellenwert des Abschlusses „Bankfachwirt“ im Kreditgewerbe unterstrichen auch Carsten Radro, Regionalmanager der Bankakademie e.V., Frankfurt am Main, und Prof. Dr. Udo Steffens, Vorsitzender des Vorstandes der Bankakademie und Präsident der Hochschule für Bankwirtschaft. Gemeinsam überreichten sie den erfolgreichen Prüfungsteilnehmern die Zeugnisse.

IHK-Qualifizierung

Zertifikate für Call-Center-Agenten

Zum zweiten Mal hat die „Gesellschaft für Bildung und Technik mbH“ der IHK Nord Westfalen in Kooperation mit dem „Telehaus Münsterland“ in Oelde behinderte Menschen zu Call-Center-Agenten IHK qualifiziert. Finanziert wurde der Lehrgang durch das EU-Programm EQUAL und aus Mitteln des Integrationsamtes des Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe. Der Lehrgang ist spe-

ziell auf die Belange der behinderten Menschen zugeschnitten. Er umfasst 280 Unterrichtsstunden und beinhaltet ein betriebliches Praktikum im telefonischen Kundenservice. Alle acht Teilnehmer haben den Lehrgang erfolgreich absolviert und erhielten ihre IHK-Zertifikate.



IHK-Referent Stephan Hols (r.) überreichte den Call-Center-Agenten ihre Zertifikate.

Ansprechpartner:
Stephan Hols, Telefon
(02 51) 70 73 50, E-Mail:
hols@ihk-nordwestfalen.de

DIHK für zweijährige Ausbildungsberufe

Mehr Chancen für praktisch Begabte

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) fordert, mehr praxisorientierte zweijährige Ausbildungsberufe zu schaffen. Nach Schätzungen des DIHK könnten dadurch mittelfristig rund 10 000 zusätzliche Ausbildungsplätze entstehen. Die Vorschläge der Wirtschaft für geeignete Ausbildungsberufe liegen bereits vor: Mit dem Servicefahrer,

dem Maschinenführer oder dem Fahrradmonteur gebe es interessante Berufsalternativen für Auszubildende und Ausbildungsbetriebe.

Das Qualifikationsprofil vieler Schulabgänger stehe häufig im Gegensatz zum Anforderungsprofil der derzeitigen Ausbildungsberufe. Viele Berufe seien heute in der Ausbildung sehr

theorielastig, so dass praktisch begabte junge Berufseinsteiger mit der Suche nach einem Ausbildungsplatz schwer tun. So blieben heute 14 Prozent der Jugendlichen ohne berufliche Ausbildung. Vier bis sechs Prozent der Jugendlichen unter 20 Jahren seien arbeitslos. Diese Jugendlichen könnten bei einem größeren Angebot von Berufen mit weniger komplexen Anforderungen und mehr Praxisorientierung in den Arbeitsmarkt integriert werden.

Radeln I

Neue Routen an der Ruhr

Radeln entlang der Ruhr: Das Ruhrtal hat sich als Renner bei Zweiradfahrenden erwiesen. Wohin die Wege führen, wie lang die Strecken sind und welche Sehenswürdigkeiten die Radler erwarten, all das lässt sich im Internet unter www.ruhrtal.de recherchieren. Kartografen des Kommunalverbands Ruhrgebiet und Spezialisten der Uni Bonn haben das Angebot jetzt erweitert. Von der Familien- bis zur Kulturroute gibt es für jeden Geschmack und jede Konfition die passende Tour.

Radeln II

Massage inklusive

Nicht nur auf Münsters „Fahrrad-Highway“, der Promenade, lässt es sich sehr gut radeln. Münster Marketing bietet komplette Stadtführungen auf zwei Rädern an. Eine Tour führt zum Beispiel zu den Skulpturen der Stadt. Ausdauer auf dem Sattel ist gefragt bei zweitägigen Arrangements wie „Kultur aktiv“ oder „Sportlich durch Münster“. Letzteres inklusive Massage und Altstadt-Jogging. Infos zu weiteren Touren unter Telefon (0251) 492 27 26 oder im Internet: www.marketing-muenster.de



Einen spektakulären Anblick bietet das überdimensionale Bild des Künstlers Pellegrino Ritter auf den neun Silos der RCG Nordwest.

RCG Nordwest

Kunst am Silo

Ein überdimensionales Kunstwerk lenkt die Blicke der Autofahrer in Münster am Stadthafen II auf sich. Eine 1500 m² große Fläche der ehemals tristen Siloanlage der RCG Nordwest wurde zur Projektionsfläche der künstlerischen Phantasie des Malers Pellegrino Ritter. Möglich machte es das Zusammenwirken der RCG, der Galerie Steintrotter, der Agentur Future4 und der Werbetechnik Bungert, ein Unternehmen der Firmengruppe Hermann Brück. Von der Originalvorlage des Künstlers wurden zunächst Bilder und anschließend hochauflösende Scans gefertigt, die nach einer Datenaufbereitung für das große Format digital gedruckt wurden.

Shopping-Special in Münster

Die Briten kommen

Zum Shoppen nach Münster: Sogar aus London fliegen in diesem Herbst die Besucher der Westfalenmetropole ein. Möglich macht es Münster-Marketing gemeinsam mit örtlichen Hotels, dem Flughafen Münster/Osnabrück und Air Berlin.

Mit jeweils 15.000 bunten Faltblättern, Plakaten und Werbeanzeigen in der britischen Hauptstadt und in deutschen Reisebüros wird zum „Shopping-Special“ eingeladen. Bis einschließlich November gilt das Wochenend-Besuchspaket mit drei Übernachtungen, einer Stadtführung und einem Besuch im Friedenssaal. „Damit sprechen wir unsere wichtigste Klientel der Kurz- und Städtereisenden an“, so Hermann Meyersick von Münster-Marketing. Weitere Informationen und Online-Buchung unter

www.tourismus.muenster.de

Gut Havichhorst

Stilvoll speisen in alter Brennerei

Sie war eine Art potemkinsches Dorf, doch nun hat die Alte Brennerei auf Gut Havichhorst in Münster wieder ein Innenleben. Küchenchef Dieter Schmitz hat dort ein Restaurant mit Catering eröffnet.

Vor fünf Jahren fand Gut Havichhorst seine neue Bestimmung als Ort für Tagungen, Seminare und Feiern. Die über 150 Jahre alte Kornbrennerei erhielt damals zwar eine neue Fassade, im Inneren blieb aber ein Rohbau übrig. Das änderte sich jetzt durch den Erfolg des Gutes als Tagungsort, der eine Erweiterung erforderte. 100 Personen können nun im neuen Restaurant stilvoll speisen und feiern. Der Betrieb dient darüber hinaus der Versorgung der Kongressgäste des Gutes Havichhorst, das bislang auf Catering-Fremdleistungen angewiesen war.

Kunstakademie Münster

Schatzsuche im Aasee

Im Jahre 1534 wurde ein für Münster spannendes Kapitel der Stadtgeschichte begründet: die Schatzsuche im Aasee. „Damals vergrub der Münsteraner Kaufmann Hinrich von Hagen sein Goldvermögen vor den Toren der Stadt am Flussufer der Aa, um es vor den Täufeln in Sicherheit zu bringen.“ So stimmte Dirk Hennig sein Publikum zu der von ihm inszenierten Ausstellung der Kunstakademie Münster im Wewerka-Pavillon ein.

Seine Installation führt auf die Spur Hinrich von Hagens, der von den Schergen Jan Matthys' in der Aa ertränkt wurde. „Von Hagen hinterließ eine Karte mit Hinweisen über die Stelle, wo

dieser Schatz zu finden sei“, berichtete Hennig. Durch die Jahrhunderte hindurch haben immer wieder Schatzsucher und Glücksritter – zum Teil mit größtem Kostenaufwand – versucht, dem Gold auf die Spur zu kommen.

Selbst in einem Gedicht von Annette von Droste-Hülshoff wollten einige Abenteuerer Hinweise für den Aufenthaltsort der Wertstücke sehen können.

In der Dokumentation von Dirk Hennig wird die bis heute vergebliche Suche nach Hinrichs Gold anhand von Fotografien, Karten und vermeintlich wertvollen Fundstücken belegt. Mit dabei war bei der Eröffnung



einer der letzten lebenden Verwandten Hinrich von Hagens, der in Münster lebende Markus von Hagen.

Die Ausstellung auf den Aaseewiesen an der Torminbrücke ist noch bis zum 19. Oktober ganzjährig zu sehen. Nähere Informationen unter www.kunstakademie-muenster.de

Spezialitäten

Münsterland kulinarisch

Ob Töttchen oder Pfefferpott-hast, regionaltypische Spezialitäten sind im Kommen. 21 Gastronomiebetriebe aus dem Münsterland machen deshalb mit beim Projekt „NRW kulinarisch“. Gäste der teilnehmenden Restaurants finden auf der Speisekarte speziell gekennzeichnete Gerichte, die nach einheimischen Rezepten und mit Produkten aus der Region zubereitet werden. Mit dabei sind deshalb auch sechs landwirtschaftliche Betriebe aus dem Münsterland. Unterstützt wird die Aktion vom Hotel- und Gaststättenverband, der Landwirtschaftskammer und der Münsterland Touristik Grünes Band.

Hiltruper BASF wagt einen Blick in die Zukunft

100 Jahre alt und kein bisschen müde

Vor 100 Jahren gegründet, ist der Standort Münster-Hiltrup heute einer der größten Standorte für die Lackproduktion in Europa. Mit Vorträgen, Ausstellungen und einem großen Tag der offenen Tür schaute das Werk auf sein erstes Jahrhundert zurück – das natürlich nicht das letzte sein soll. Nicht nur deshalb lohnt sich ein Blick in die Zukunft ...

Als Max Winkelmann im Jahre 1903 das Gelände zwischen Bahnlinie und Dortmund-Ems-Kanal in Hiltrup erwarb, da feierte die Universität Münster gerade ihren ersten Geburtstag.

Und auch bei größtem Optimismus zeichnen sich die Dimensionen des weltweiten Erfolgs des Standorts noch nicht ab – trotz der Nähe zum damals größten Industrie- und Welt, dem Ruhrgebiet. In der „guten alten Zeit“ prägten Anwendungen für Holzschuttsen, Fußbodendielen und Schiffe das Programm. Nach dem Ersten Weltkrieg schafften die Glasurit-Werke (so

hieß die Firma seit 1908) schnell den Anschluss an den zivilen Markt und erzielten bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs hohe Wachstumsraten. Globalisierung war damals schon kein Fremdwort mehr: „Glasurit“ war weltweit tätig und besaß unter anderem Niederlassungen in England und Frankreich. Auch die totale Niederlage des Jahres 1945 konnte den Aufstieg der Lackfabrik nicht stoppen. 1965 wurde die Max-Winkelmann AG von der BASF geschluckt, die bis dahin Vorprodukte für die Lackherstellung geliefert hatte. Expansion auf internationalen Märkten und stetige technische Innovation im Lackbereich kennzeich-



Strahlenhärtable Lacksysteme der BASF Coatings AG tragen zur Reduzierung der Emission organischer Lösemittel bei. Die Beschichtungsmasse härten in extrem kurzer Zeit mit Elektronenstrahlen oder ultraviolettem Licht aus, so dass eine energieaufwendige Trocknung im Ofen entfällt. Auch temperaturempfindliche Substrate wie Papier, Holz und Kunststoffe lassen sich damit veredeln und schützen. Hier führt BASF-Mitarbeiterin Nicole Stegemann an einem UV-Kanal Laborversuche mit den ökoeffizienten Materialien durch. Foto: BASF

nen seitdem den Weg des Unternehmens. Im Jahre 2003 ist die BASF Coatings – so heißt die „Glasurit“ seit 1997 – ein global tätiger Wettbewerber, der mit einem Jahresumsatz von 2,1 Milliarden Euro eine international führende Rolle einnimmt. Nachzulesen ist die Geschichte des Aufstieges in einer Sonderpublikation des Unternehmens mit dem Titel „100 Jahre Lackstandort Münster-Hiltrup“.

Die besondere Stärke der BASF liegt in der Herstellung von Lacken für die Automobilindustrie. Es ist kaum übertrieben, davon auszugehen, dass jedes Auto im Münsterland zumindest eine Lackschicht der BASF spazieren fährt. Insgesamt bestreitet die BASF Coatings zwei Drittel ihres weltweiten Geschäfts mit Autolacken.

Wirtschaftliche Prognosen sind schwer zu treffen, aber sicher ist: Die Globalisierung zieht sich nicht nur durch die bisherige Unternehmensgeschichte, sondern steht auch im Mittelpunkt der momentanen Unternehmenspolitik und diktiert die Zukunftspläne.

Auf welchem Weg befindet sich dieser „glanzvolle Stern im BASF Kosmos“, wie BASF-Vorstandsvorsitzender Jürgen Hambrecht die Hiltruper anlässlich des Jubiläums bezeichnete? „Wir wollen von der Nummer drei zur Nummer eins in der internationalen Lackherstellung aufsteigen“, gibt Werkleiter Dr. Gerd Kissau die angriffslustige Devisen aus.

Freilich kann dieses Ziel nicht nur in der Hiltruper Provinz, sondern vor allem auf dem asiatischen Wachstumsmarkt erreicht werden. Und die Coatings scheint ihre Hausaufgaben gemacht zu haben, ist zum Beispiel – im Gegensatz zu den beiden Konkurrenten PPG und Dupont – in Japan mit vertreten. In Südamerika, vor allem Brasilien, ist die BASF Coatings sogar Marktführer im Bereich der Bautenanstrichmittel.

Werkleiter Kissau ist das noch lange nicht genug. Als wichtigstes globales Handreichungsgebiet erscheint hier das Reich der Mitte. „In zehn Jahren wird China einen geschätzten Auto-Ausstoß von mindestens 10 Millionen haben. Da liegen riesige Wachstumspotenziale, an denen das Unternehmen partizipieren muss“.

Brasilien, Japan, China – passt es da noch, wenn der Coatings-Vorstandsvorsitzende Jean-Pierre Monteny vom Standort im münsterschen Vorort als „Knotenpunkt im globalen Netzwerk“ spricht? „Ja, denn in Münster besteht ein gewachsener Standort, an dem eine große Kompetenzbündelung vorliegt“, antwortet Kissau. Das Motto lautet: „Gewachsene Kompetenz gibt man nicht ohne weiteres auf!“ Auch das natio-



Der Werkleiter sieht nach vorn: Dr. Gerd Kissau blickt nicht nur während der Ausstellungseröffnung in die Zukunft. Foto: Willner



nale Geschäft sei attraktiv, weil erfolgreich. Die große Erfahrung, die getätigten Investitionen, gute Infrastruktur und die Verlässlichkeit seien wichtige Standortfaktoren. Werkleiter Kissau begreift die Expansion vielmehr als Sicherung des Standortes und erklärt unzweifelhaft: „Die Globalisierung führt nicht dazu, dass Arbeitsplätze gefährdet werden!“

Und dennoch: Zwar sei Hiltrup der größte Standort des Lackherstellers, aber immerhin konkurreiere er mit 30 anderen. „Als ich vor 20 Jahren nach Münster kam, war Hiltrup der Nabel der Lack-Welt“, so Kissau. Das habe sich aber geändert. Es müsse bewusst bleiben, dass sich auch Hiltrup im internen Wettbewerb der Standorte immer wieder behaupten müsse.

Und das scheint bisher sehr gut zu gelingen. Der große Vorteil des Standortes Hiltrup liegt in seiner technologischen Leistungsfähigkeit. Vorlackierter Stahl für die Automobilproduktion oder auch ökoeffizienter Lack, der die Umweltbelastung auf ein Minimum reduziert – Visionen für die Zukunft, die im Hiltruper

Forschungszentrum bereits beginnen, Realität zu werden. Das Hiltruper Werk wird hier mit seinen 2200 Mitarbeitern als weltweit führendes Kompetenz- und Produktionszentrum der High-Tech-Oberflächengestaltung eine wichtige Rolle spielen.

Christoph Willner

Gemeinsam mit Daimler-Benz und dem Anlagenbauer Dürr Systems hat die BASF Coatings AG ein Lackierverfahren entwickelt und bis zur Serienreife vorangebracht, das in Bezug auf Effizienz und Ökologie weltweit einzigartig ist. Das für die gesamte Automobilindustrie zukunftsweisende Verfahren wird bei der Produktion der A-Klasse am DaimlerChrysler-Standort Rastatt eingesetzt.

Foto: BASF



Foto: BASF

Coils Coating bezeichnet ein Beschichtungsverfahren, bei dem Speziallacke auf breite Stahl- und Aluminiumbänder aufgewalzt und eingebrannt werden. Nach der Lackierung werden die Bänder wieder zu den so genannten Coils aufgewickelt (Foto). Die auf diese Weise fertig vorlackierten Metallbänder werden zum Beispiel zu Fassaden- und Dachelementen oder zu Gehäusen von Kühlschränken und Waschmaschinen.

Erstes IHK-Gebäude vor 100 Jahren

„Rathaus der Wirtschaft“

Vor gut einem Jahrhundert wandelten sich die Deutschen Handelskammern: Die im Zuge der Industrialisierung angewachsenen Aufgaben beanspruchten buchstäblich viel Raum. Auch für die Handelskammer Münster wurde ein eigenes Verwaltungsgebäude immer dringlicher.

Im April 1899 beschloss die Vollversammlung der Handelskammer daher die Anlage eines Fonds für das geplante Dienstgebäude. Die Zeit zum Bau oder Erwerb eines eigenen Gebäudes drängte, denn die in der Südstraße angemießten Räume reichten für die vielfältigen Aufgaben nicht mehr aus. Ob in Fragen des Handels, der Industrie, des Verkehrs oder des kaufmännischen Bildungswesens: die Handelskammer hatte sich unter ihrem ab 1889 amtierenden Präsidenten Kommerzienrat Wilhelm Kieseckamp zu einem wichtigen Faktor im Wirtschaftsleben der Region entwickelt. Mit der Modernisierung der Kammerverwaltung sei der Einstellung der ersten hauptamtlichen Syndikus, Dr. Heinrich Soether, im Jahr 1889 war nicht nur die Registratur, sondern auch die Bibliothek der Handelskammer um ein Vielfaches angewachsen. Noch ein weiterer Grund sprach für ein rasches Handeln: die Grundstückskpreise für Bauten in repräsentativ und verkehrsmäßig günstiger Lage stiegen um die Jahrhundertwende in Münster merklich an. Daher plädierte die Vollversammlung dafür, die Kaufverhandlungen über einen Mittelsmann zu führen, denn sie befürchtete, dass ansonsten der Preis noch erheblich steigen würde.

Der Ständige Ausschuss der Kammer hatte bereits ein geeignetes Grundstück in der Engelstraße, Ecke Windthorststraße, ins Auge gefasst. Zwischen Bahnhof und Promenade einerseits und zwischen dem Ludgeri- und dem Servatitor andererseits gelegen, war es sowohl vom Stadtzentrum als auch vom Bahnhof gut zu erreichen. Dieses



Das erste eigene Gebäude der Handelskammer in Münster an der Engelstraße. Foto: Stadtmuseum

Gelände erwarb die Handelskammer im August 1899 zum Preis von 38 374 Mk. von dem Bauunternehmer Hornung.

Im Dezember 1899 reichten der Münsteraner Architekt Hubert Holtmann und die Architektengemeinschaft Boner und Muths, ebenfalls aus Münster, ihre Entwürfe für den Neubau und die äußere Gestaltung des Baus ein. Beide Konzepte sahen zunächst vor, die für den Geschäftsbetrieb wichtigen Büros und die Versammlungsräume im Erdgeschoss anzulegen; im Obergeschoss sollte der jeweilige Syndikus mit seiner Familie wohnen. Wegen der insgesamt niedrigeren Baukosten setzte sich der Entwurf von Holtmann im Juni 1901 letztlich durch, wenn

auch mit einer grundlegenden Änderung: nunmehr diente das gesamte Gebäude allein der Kammerverwaltung; im Obergeschoss lagen die Versammlungs- und Repräsentationsräume. Die imposante, zwanzig Meter breite Fassade aus Sandstein, die an die Renaissance-Fassaden des 16. Jahrhunderts angelehnt war, sollte die rein öffentliche Bestimmung ebenfalls betonen.

Nicht nur Münsteraner Unternehmen profitierten von dem Bauvorhaben. Einige Aufträge für die Innenausstattung wurden überregional vergeben. So lieferte die Sächsische Bronzewarenfabrik aus Würzen die Beleuchtung, und die Berliner Kunsthandlung Amsler und Rüdhardt vermittelte der Kammer ein Gemälde des Malers Philipp Panzer von Kaiser Wilhelm II. in Uniform. Besondere Aufmerksamkeit fanden die Allegorien auf den Glasfenstern der Werkstatt des Frankfurter Glasmalers Prof. Alexander Linnemann: sie versinnbildlichten u. a. die unternehmerischen Werte „Erfolg“, „Gewinn“, „Redlichkeit“, „Fleiß“ und „Unternehmensgeist“ und zeigten die „lebendige Kraft“ der Industrie, symbolisiert durch einen Drachen. Die Kosten des Neubaus betrugen insgesamt 222 762,56 Mk.

Seit dem 1. April 1903 konnte das neue Dienstgebäude genutzt werden. Die feierliche offizielle Einweihung fand am 20. Oktober 1903 mit einem Empfang und anschließendem Festbankett mit zahlreichen hochkarätigen Gästen aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft im Hotel Kaiserhof statt.

Am 12. September 1944 wurde das Gebäude bei einem Bombenangriff völlig zerstört. Erst zehn Jahre später, zum 100-jährigen Bestehen der IHK 1954, konnte der Neubau auf dem erweiterten Grundstück in der Engelstraße bezogen werden – als ein Symbol für den Wiederaufbau innerhalb der Wirtschaft des Bezirkes.

Tanja Bessler-Worbs

Bei Interesse an einer Kontaktaufnahme mit dem Inserenten bitten wir um entsprechende Zuschrift unter Angabe der jeweiligen Claffenr.-Nr. an: Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, Christl Elfering, Postfach 4024, 48022 Münster, Fax: (0251) 707-124, E-Mail: elfering@ihk-nordwestfalen.de.

Anzeigennahmenschluss für die Novemberausgabe ist der 10. Oktober 2003.

Existenzgründungsbörse

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

Aktuelle regionale Angebote: www.ihk-nordwestfalen.de/boersen.

Nachfragen

Gesucht wird eine aktive Beteiligung/Kooperation mit etablierter Handelsvertretung oder einem Dienstleistungsunternehmen im Konsumbereich, gerne auch im Aufgabenfeld Einzelhandel. Habe eine Einzelhandelsausbildung mit Berufskadestudium und Auszubildereignung. Gerne bringe ich meine Kenntnisse im Bereich Kundenpflege, Handelsmanagement und Ausbildung in Ihr Unternehmen ein. Schön wäre eine Zusammenarbeit im Hinblick auf eine Nachfolgefragestellung oder die Zusammenarbeit mit einem Seniorpartner.

MS - EX N 03200-10

Suche Café mit Verkauf von Geschenkartikeln u. d. d. Kunstgewerbe.

MS - EX N 03199-10

Suche ein Café (auch Eiscafé), ca. 50 bis 60 Sitzplätze und Hotel garni oder Halbpension, ca. 25 Zimmer bzw. 30 bis 50 Betten, in Münster oder Umgebung zum Ankauf.

MS - EX N 03186-10

Kooperation

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

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

Dienstleistung

Offsetdruckerei mit eigenem Verlag sucht u. a. für einen gezeichneten Kalender (Weltneuheit – Minikalendarer) und vielen anderen Produkten einen selbstständigen Produktmanager/Vertriebler.

MS 03061 D

Wir sind eine überregionale Unternehmensberatung unabhängiger Makler, die ausschließlich auf dem Gebiet der betrieblichen Altersversorgung tätig ist. Unser Beratungsteam von Juristen und Dipl.-Kaufleuten ist seit Jahren auf diesen Bereich spezialisiert. Zur Auswei-

tung unseres Mandantenstammes suchen wir Kooperation mit größeren Sachmaklern, Unternehmensberatern oder Rechtsanwältinnen/Steuerberatern.

MS 03037 D

Handel

Es wird ein deutscher Partner mit 50 Prozent Beteiligung gesucht für folgende Objekte in Rumänien (Südliche Karpaten). Branchenkenntnisse wären von Vorteil.

1a) Eine Abfüllanlage für kohlenstoffreiches Mineralwasser mit einer Kapazität von 2,5 hl/Stunde hat einen monatlichen Netto-Gewinn von 30 000 Euro. Die Quelle kann minimal 6,25 hl/Stunde geben, laut aktueller Informationen.

1b) Ein Hotel (150 Betten) hat einen monatlichen Brutto-Gewinn von 62 000 Euro. Diese beiden Objekte (1a + 1b) müssen zusammen gekauft werden (Kaufpreis: ca. 1 Million Euro).

2) Eine noch nicht in Betrieb genommene stille Mineralwasserquelle hat die Kapazität von 300 hl/Stunde. Die Konzession beträgt monatlich 5000 Euro.

MS 03062 H

IT-Dienstleister sucht vertriebsorientierten Partner für eigene Softwareprodukte (Schwerpunkt Content Management sowie E-Learning, Blended Learning etc.) Die Software wird bereits bei verschiedenen Firmen, Schulen und Bildungsträgern eingesetzt.

MS 03063 H

Handelsvertretung der Baucheim im Münsterland sucht Kooperation mit Herstellern zur Erweiterung und Ergänzung des Angebotes. Auch branchenfremde Kontakte und Ideen sind erwünscht, um die vorhandenen Ressourcen und das Vertriebspotenzial besser zu nutzen.

MS 03064 H

Produktion

Verfüge über einen Fertigungsbetrieb im Siebdruck (Lehnerzeugung) auf den Gebieten Matt-, Hochglanz- oder Struktur für den Offsetdruck mit über 25 Jahren Erfahrung. Suche weitere Kooperationspartner zwecks Betriebsvergrößerung und Vertrieb unserer neuen Produkte. Gerne senden wir auf Anforderung detaillierte Informationen zu den neuen Produkten.

MS 03065 P

Für die Herstellung eines neuen Generatortyps ohne Kühlmittel und mit höherem Wirkungsgrad im Vergleich zum bekannten Thermoströmungsgenerator wird Kooperationspartner gesucht. Voraussetzung für die Fertigung eines Prototyps ist die Fertigung eines großflächigen Thermoelementes mit ca. 2500 m² aktiver Kontaktfläche.

MS 03067 P

Hersteller von Edelstahlbehältern mit Spezial-Know-how und anerkanntem Preis-Leistungs-Verhältnis bietet Ing.-Büro oder Handelsvertretung interessante Vertriebskooperation. Gesucht werden gute Beziehungen zu einem der folgenden Industriebereiche: Umwelt, Wasser, Biologie, Pharmazie oder Kosmetik.

MS 03069 P

Unternehmerreise

Singapur und Malaysia!

„Der persönliche Eindruck, den man durch den direkten Kontakt vor Ort bekommt, ist unschätzlich und erleichtert das Folgegeschäft ungemein“ – sagt ein Unternehmer, der bereits an einer Unternehmerreise nach Südostasien teilgenommen hat. Wer ebenfalls Interesse an Geschäften in dieser Wachstumsregion hat, kann mit einer kleinen Delegation von Unternehmern entweder vom 24. bis zum 28. November nach Singapur und Malaysia oder aber im März 2004 nach Malaysia reisen. Mit einer kleinen Delegation können die Unternehmer auf Kontaktpartnern potenzielle Geschäftspartner treffen, maßgebliche öffentliche und private Entscheidungsträger kennenlernen. Die Unternehmerreise ist ein Projekt der IHK Nord Westfalen und des German Business Pool South East Asia. Infos: Thomas Weiß, Tel. (02 51) 707-199, weiss@ihk-nordwestfalen.de

EU-Osterweiterung

Wachstumsmärkte in Tschechien



Der Bauboom in der tschechischen Landeshauptstadt Prag setzt sich auch in den nächsten Jahren fort. Eine Reihe von Baufirmen sowie Handels- und Dienstleistungsunternehmen will neue Gebäudekomplexe errichten oder bestehende Objekte modernisieren. Die geplanten Investitionen bieten auch ausländischen Anbietern von Bauleistungen, Baustoffen, technischen Gebäudeausrüstungen sowie Telekommunikationsanlagen vielfältige Liefer- und Kooperationschancen.

Darüber hinaus bietet der Ausbau des Landes zum zentralen Logistikstandort zwischen West- und Osteuropa Investoren der Baubranche, Anbietern von Transport- und Lagerausrüstungen sowie Dienstleistern der Transport- und Lagerwirtschaft viele Geschäftschancen.

Informationen:

- EU-Kommision: <http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/czech/index.htm>
- Auslands handelskammer: <http://www.dthk.cz/>
- Business Development Agency: <http://www.arp.cz/Eng/home.htm>
- Nationale Agentur zur Förderung von Investitionen: http://www.czechinvest.cz/ci/ci_de.nsf/MainForm?OpenPage
http://www.czechtradeoffices.com/cto_en.cgi?LMMenu=0&page=en/about_ci/intro02
- Finanzministerium: http://www.mfcr.cz/index_en.php
- Verifikation anhand der USt-Identnummer: http://adis.mfcr.cz/cgi-bin/adis/idph/int_dp_prij.cgi?ZPRAC=FDPH2tpoc_dic=2
- Ministerium für regionale Entwicklung: http://www.mmr.cz/en/index_en.html

IHK-Infoveranstaltungen Südostasien

Neue Märkte erschließen

Die drei südostasiatischen Länder Malaysia, Singapur und Vietnam verfügen zweifelsfrei über ein sehr vielversprechendes Potenzial. Sie gehören schon jetzt zu den aufstrebenden Märkten in der Region. Wie und wo kommen jedoch mittelständische Unternehmer an Informationen, wie gehen sie damit um? Wie präsentieren sich Unternehmen mit welchem Produkt in welchem Markt? Die Unterschiede zwischen den drei genannten Staaten sind groß, allein aus demographischer und geographischer Sicht. Der weitaus größte Teil der Einwohner, rund 81 Millionen, lebt in Vietnam. In Malaysia sind es gut 22 Millionen Menschen, circa vier Millionen Einwohner hat der Stadtstaat Singapur. Auf zwei IHK-Informationsveranstaltungen am 7. Oktober in Gelsenkirchen zu Vietnam und am 9. Oktober zu Singapur und Malaysia in der WGZ Bank, Münster, berichten Fachleute und Unternehmer. Im Anschluss an die Veranstaltung am 9. Oktober gibt es Gelegenheit zu Einzelgesprächen mit den Experten. Infos: Thomas Weiß, Telefon (02 51) 707-199, E-Mail: weiss@ihk-nordwestfalen.de; Gerd Laudwein, Telefon (02 09) 388-113, E-Mail: laudwein@ihk-nordwestfalen.de

Geschäftskontakte

Vernetzte Außenwirtschaft

Das bundesweite größte Daten-netzwerk für Außenwirtschaftskontakte mit Entwicklungsländern ist jetzt in Berlin vorgestellt worden. Damit können Nutzer schnell, gezielt und kostengünstig nach Geschäftspartnern und potenziellen Investoren suchen – weltweit. Zwei bedeutende deutsche Internet-Plattformen sind jetzt miteinander verschmolzen: Das E-Trade-Center, das von den deutschen Auslandshandelskammern (AHKs), von den Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowie der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) betrieben wird – und die Global Business Plattform, eine Partnerschaft zwischen der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) sowie dem Afrika-Verein (AV), dem Ibero-Amerika Verein (IAV) und dem Ostasiatischen Verein (OAV). Damit präsentieren sich nun rund 7000 Unternehmen in der neuen Datenbank. Nähere Informationen unter: www.e-trade-center.com sowie unter www.global-business-platform.de

Bau- und Gartenzulieferer

Deutsch-Niederländische Kontaktbörse

Die IHK's Nord Westfalen und Osnabrück Emsland veranstalten am 28. Oktober in Schüttorf gemeinsam mit den niederländischen Kammern der Grenzprovinzen Gelderland und Overijssel eine kostenlose Kontaktbörse für den Bauzuliefer- und Gartenbereich. 17 niederländische Anbieterfirmen nehmen teil, um mit deutschen Interessenten in Einzelgesprächen Möglichkeiten des Wareneinkaufs und anderer Kooperationsformen zu besprechen. Die IHK Nord Westfalen hält eine Übersicht mit der Angebotspalette der vertretenen niederländischen Firmen bereit. Informationen und Anmeldungen bei Günther Schwanitz, Geschäftsstelle Bocholt, Telefon (02 871) 990-315, E-Mail: schwanitz@ihk-nordwestfalen.de und in Münster bei Franz-Josef Drees, Telefon (02 51) 707-286, E-Mail: drees@ihk-nordwestfalen.de

Einblicke!

Unternehmensbesuche mit der IHK

„Von erfolgreichen Unternehmen lernen“ lautet das Motto von Einblicke!, dem Unternehmensbesuchsprogramm der IHK Nord Westfalen für Unternehmer. Unternehmen berichten praxisnah über ihre Erfahrungen zum Beispiel bei der Einführung neuer Managementsysteme oder Firmenphilosophien. Nächster Gastgeber bei Einblicke! ist am Mittwoch, 29. Oktober 2003 von 15.00 bis 18.00 Uhr die FOSECO GmbH in Borken. Das „Common-Business-Modell“ – Ansätze der Fosco GmbH zur Vereinheitlichung von Geschäftsabläufen insbesondere vor dem Hintergrund der Europäisierung des Geschäftes ist Thema.

Anmeldungen und weitere Informationen zu Einblicke! finden Sie im Internet unter: www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/einblicke.cfm oder rufen Sie uns an: Christian Seega (02 51) 707-246. Teilnahmebeitrag der Veranstaltung: 50,- €. www.foseco.de

Firmen-Datenbank Umfis

Schaufenster des Umweltschutzmarktes

Markttransparenz ist ein wesentlicher Beitrag zum Technologietransfer. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen seien im Hinblick auf den nationalen und den internationalen Markt gut beraten, ihr Leistungsprofil zu präsentieren und sich dabei erfahrener Partner zu bedienen, betont die IHK. Sie lädt alle Hersteller, Händler und Dienstleister aus dem Bereich des technischen Umweltschutzes ein, sich in einer der größten deutschen Unternehmens-Datenbanken mit mehr als 11 000 Firmenprofilen einzutragen. Bereits jetzt nutzen allein 350 Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen umfis.de als kostenfreie Präsentationsplattform. Umfis-online ist damit das Schaufenster für den Umweltschutzmarkt Deutschland.

Nähere Informationen: Markus Lübbering, Telefon (02 51) 707-214, E-Mail: luebbering@ihk-nordwestfalen.de oder www.umfis.de

Lösemittelverordnung

Eigener Betrieb betroffen?

Seit August ist die Lösemittelverordnung in Kraft. Betriebe, die unter der Verordnung fallen, müssen ihre Anlagen den zuständigen Aufsichtsbehörden anzeigen. Ob dies auf den eigenen Betrieb zutrifft, ist für den Unternehmer oft erst nach gründlichem Studium der Verordnung festzustellen. Das Staatliche Umweltamt Hagen hat deshalb ein Prüfschema entwickelt, bei dem in Form eines Frage- und Antwort-Spiels alle relevanten Daten ermittelt werden. www.stua-ha.nrw.de/business/loesemittelverordnung/einleitung.htm

Kündigung

Anhörungsfrist
des Betriebsrates

Ein Arbeitgeber ist berechtigt, ein Kündigungsschreiben am letzten Tag der Anhörungsfrist des Betriebsrates nach Arbeitsende einem Kurierdienst für die Zustellung am Folgetag auszuhandigen, wenn er theoretisch bei einer Stellungnahme des Betriebsrates bis 24 Uhr die Zustellung noch verhindern könnte. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Arbeitgebers entschieden, der ein Kündigungsschreiben, nachdem der Betriebsrat am letzten Tag der Anhörungsfrist bis 17 Uhr nicht reagiert hatte, einem Kurierdienst übergeben hatte. (BAG vom 8. April 2003; Az.: 2 AZR 51533/02)

Nachkündigung
bei Insolvenzen

Ist ein Arbeitnehmer wegen geplanter Betriebsstilllegung gekündigt worden, schließt dies eine spätere Nachkündigung durch den Insolvenzverwalter mit einer kürzeren Kündigungsfrist nicht aus. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Buchhalters entschieden, dem der vorläufige Insolvenzverwalter im Dezember zunächst wegen Betriebsstilllegung für Ende Juli gekündigt hatte unter Freistellung von der Arbeit. Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens Anfang Januar machte der Insolvenzverwalter von seinem Sonderkündigungsrecht mit dreimonatiger Frist Gebrauch und kündigte dem Buchhalter für Ende April. (BAG vom 22. Mai 2003; Az.: 2 AZR 255/02)

Amtliche Bekanntmachungen
Sachverständigen-Vereidigungen

Folgende neue Sachverständige wurden von der IHK Nord Westfalen vereidigt: Ristaw Arwit, Freiherr-Langen-Straße 8, 48480 Spelle, c/o Hollweg, Kumpers & Comp., Hafenstraße 43, 48432 Rheine, Sachgebiet: Schiffbauaufnahme; Dipl.-Ing. Björn Cornelissen, Sommerweg 7, 45731 Waltrop, Sachgebiet: Schäden an Gebäuden; Rainer Dalhus, Schützenstraße 2a, 46342 Velen, Schiffbauaufnahme; Regine Gigerich, Thunacker 61, 49479 Ibbenbüren, Sachgebiet: Schäden an Gebäuden; Rudi Inkmann, Butenpaß 8, 46414 Rheine, Sachgebiet: Transport- und Lagerschäden; Hartmut Janas, Professionsweg 38, 48477 Hünfeld, c/o Hollweg, Kumpers & Comp., Hafenstraße 43, 48432 Rheine, Sachgebiet: Schiffbauaufnahme; Seiboth, Karl-Heinz, Dipl.-Ing., Im Nonnenkamp 46, 45699 Herien, Telefon (023 66) 8 2486, Sachgebiet: Spezialtiefbau, insbesondere Baubetrieb und Kosten.



Vier neue Sachverständige vereidigt jetzt IHK-Präsident Hubert Ruthmann (v. v. l.). Als Schiffbauaufnahme wurden Hartmut Janas aus Hünfeld und Arwit Ristaw aus Spelle bestellt. Sie sind Mitarbeiter des Unternehmens Hollweg, Kumpers & Comp. in Rheine. Gutachterin für Schäden an Gebäuden ist die Ibbenbürener Sachverständige Regine Gigerich. Rudi Inkmann aus Rheine wurde als Experte für den Bereich Transport- und Lagerschäden bestellt. IHK-Referent Markus Krewerth (v. l.) gratulierte den neuen Sachverständigen.

Foto: Herfel

Teilzeitarbeit

Auch Anerkennungszahlung anteilig

Zahlt ein Arbeitgeber seinen Beschäftigten zeitanteilige Zuschläge als Anerkennung für die Betriebszugehörigkeit und berücksichtigt dabei Teilzeitschäftige entsprechend ihrem Wochenarbeitszeitanteil, liegt darin kein Verstoß gegen das Benachteiligungsverbot von Teilzeitschäftigen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall einer Buch- und Zeitschriftentante entschieden, die nach einer entsprechenden tarifver-

traglichen Regelung Beschäftigten einen Anspruch auf einen monatlichen Zuschlag zur Anerkennung der Betriebszugehörigkeit in Staffeln nach Jahren der Betriebszugehörigkeit gewährte. Teilzeitschäftige wurden nach der Regelung entsprechend dem Verhältnis ihrer tatsächlichen Arbeitszeit zur tariflichen Wochenarbeitszeit berücksichtigt. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass dies nicht zu

Handelsrichter

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen in Gelsenkirchen hat der Präsident des Oberlandesgerichtes in Hamm Herrn Ass. jur. Jörg Stäritz, geschäftsführender Gesellschafter der Stäritz & Co., STACO-Werbung GmbH, Gelsenkirchen, zum Handelsrichter beim Landgericht in Essen ernannt. Die Amtszeit beträgt vier Jahre.

Weniger
Ausbildungsgeld

Wenn ein Verein nur zur Schaffung zusätzlicher Ausbildungsplätze gegründet wird, kann er bei von ihm abgeschlossenen Ausbildungsverträgen niedrigere Ausbildungsvergütungen vereinbaren als ein Ausbildungsbetrieb. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines von einem Verband gegründeten Vereins entschieden, der nicht tarifgebunden ist und ausschließlich durch Spenden des Verbandes und Mitgliedsbeiträge finanziert wird. Die Ausbildungsvergütungen betragen ca. 72 Prozent der tariflichen. (Urteil vom 8. Mai 2003; Az.: 6 AZR 191/02).

Lohnsteuerrecht

Neue Regelungen für das
Autotelefon

Mit Schreiben vom 4. März 2003 (S 2354 A – 39 – St II 30, DB 2003) hat die OFD Frankfurt am Main zur Lohnsteuerlichen Behandlung der Aufwendungen im Zusammenhang mit der Benutzung eines Autotelefons eingehend Stellung bezogen. Danach gilt Folgendes:

Telefone in einem Fahrzeug des
Arbeitgebers

Fernsprechanlagen sind bei der Ermittlung des Nutzungswertes eines Dienstwagens außer Ansatz zu lassen. Privatsprache, die der Arbeitnehmer führt, bleiben seit dem Veranlassungsjahr 2000 lohnsteuerfrei; vgl. Paragraph 3 Nr. 45 EStG. Ohne Bedeutung ist es, in welchem Umfang der Arbeitnehmer das Autotelefon im Geschäftswagen privat nutzt. Selbst bei einer 100-prozentigen privaten Nutzung entsteht kein steuerpflichtiger geldwerter Vorteil.

Telefone in einem Fahrzeug des
Arbeitnehmers

Oftmals stellt der Arbeitnehmer dem Arbeitgeber die Aufwendungen für die Anschaffung, den Einbau und den Anschluss eines Autotelefons sowie die laufenden Telefonkosten in Rechnung. Die Kostenübernahme ist nur dann vollum-

fänglich lohnsteuerfrei, sofern der Arbeitnehmer das Telefon so gut wie ausschließlich für betrieblich veranlasste Gespräche nutzt. Dies muss nachgewiesen werden. Liegt keine so gut wie ausschließlich berufliche Nutzung vor, ist nur der Erstattungsbetrag lohnsteuerfrei, der auf die beruflich geführten Gespräche entfällt. Die auf die berufliche Nutzung entfallenden Kosten müssen grundsätzlich monatlich ermittelt werden.

Es kann aber auch eine Vereinfachungsregelung ausgenutzt werden. Wenn die Aufwendungen regelmäßig wiederkehren, kann auf Grundlage eines für drei Monate geführten Einzelnachweises ein pauschaler Auslagersatz berechnet werden. Der Durchschnittsbetrag kann als pauschaler Auslagersatz beibehalten werden, bis eine wesentliche Änderung der Verhältnisse (z. B. Änderung der Berufstätigkeit) eintritt. Entstehen dem Arbeitnehmer erfahrungsgemäß beruflich veranlasste Telefonkosten, kann der Arbeitgeber 20 Prozent der vom Arbeitnehmer vorgelegten Telefonaufrechnung höchstens jedoch 20,00 Euro monatlich, als Auslagersatz nach Paragraph 3 Nr. 50 EStG steuerfrei einsetzen.

Beratungshinweis:

Erfolgt keine steuerfreie Erstattung durch den Arbeitgeber, kann der Arbeitnehmer beruflich veranlasste Telefonkosten als Werbungskosten bei den Einkünften aus nichtselbstständiger Tätigkeit in Ansatz bringen.

Rechtsvorschrift über die Berufsausbildung zur „Bürokraft“ vom 3. Juni 2003

Diese Rechtsvorschrift ist nur anzuwenden auf die Berufsausbildung Behinderter (§ 48 Berufsbildungsgesetz) in geeigneten Ausbildungsstätten gemäß den Rahmenvorschriften des Berufsausschusses.

Inhalt

- 1 Bezeichnung des Ausbildungsberufes
- 2 Ausbildungsdauer
- 3 Ausbildungsberufsbild
- 4 Ausbildungsrahmenplan
- 5 Ausbildungsplan
- 6 Berichtsheft
- 7 Zwischenprüfung
- 8 Abschlussprüfung
- 9 Übergangsregelung
- 10 Inkrafttreten

Anlage zu § 4: Ausbildungsrahmenplan

Ausbildungsordnung für die Berufsausbildung zur „Bürokraft“ gem. § 48 BBiG

Die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsausschusses vom 3. Juni 2003 als zuständige Stelle nach § 48 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 14. August 1969 (BGBl. I S. 1112) – zuletzt geändert gemäß das Gesetz zur Anpassung arbeitsrechtlicher Bestimmungen an das EG-Recht vom 20. Juli 1995 (BGBl. I S. 946, 947) – in Verbindung mit § 44 BBiG für die Berufsausbildung behinderter Jugendlicher folgende besondere Ausbildungsregelung für die Berufsausbildung Behinderter im Ausbildungsbereich „Büro-kraft“.

§ 1 Bezeichnung des Ausbildungsberufes

- (1) Die Berufsausbildung zur Bürokraft darf nur nach dieser Ausbildungsregelung erfolgen.

§ 2 Ausbildungsdauer

- (1) Die Ausbildung zur Bürokraft dauert 3 Jahre.

§ 3 Ausbildungsberufsbild

- (1) Gegenstand der Berufsausbildung zur Bürokraft sind mindestens die folgenden Fertigkeiten und Kenntnisse:
 1. Unfallverhütung und Gesundheits- und Umweltschutz
 2. Arbeits- und sozialrechtliche Regelungen
 3. Innerbetriebliche Organisation
 4. Bürotechnik und betrieblicher Schriftverkehr
 5. Postein- und Postausgang
 6. Kartei und Registratur
 7. Materialverwaltung
 8. Einkauf/ Verkauf
 9. Versand
 10. Betriebliches Rechnungswesen und Zahlungsverkehr
 11. Berufszugehöriges Rechnen
 12. Einführung in die Datenverarbeitung
 13. Informationsverarbeitung
 14. Tabellenkalkulation
 15. Allgemeine service- und kundenorientierte Kommunikation
 16. Lohn und Gehalt

§ 4 Ausbildungsrahmenplan

Die Fertigkeiten und Kenntnisse nach § 3 sollen nach der in der Anlage enthaltenen Anleitung zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung (Ausbildungsrahmenplan) vermittelt werden.
 Eine vom Ausbildungsrahmenplan abweichende sachliche und zeitliche Gliederung der Ausbildungsinhalte ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung von Auszubildenden oder betriebsspezifische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

§ 5 Ausbildungsplan

Der Auszubildende hat unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für den Auszubildenden einen Ausbildungsplan zu erstellen.

§ 6 Berichtsheft

Der Auszubildende hat ein Berichtsheft in Form eines Ausbildungsnachweises zu führen. Ihm ist Gelegenheit zu geben, das Berichtsheft während der Ausbildungszeit zu führen. Der Auszubildende hat das Berichtsheft regelmäßig durchzusehen.

§ 7 Zwischenprüfung

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll nach dem 1. Ausbildungsjahr stattfinden.
- (2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage zu § 4 für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend den Rahmenlehrplänen zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Die Zwischenprüfung ist schriftlich anhand praxisbezogener Fälle oder Aufgaben in insgesamt höchstens 130 Minuten in den folgenden Prüfungsfächern durchzuführen:
 1. Fachkunde
In maximal 90 Minuten soll der Prüfungsteilnehmer mehrere praxisbezogene Aufgaben oder Fälle insbesondere aus den folgenden Gebieten bearbeiten:
 - Bürotechnik und betrieblicher Schriftverkehr
 - Postein- und Postausgang
 - Kartei und Registratur
 2. Berufszugehöriges Rechnen
In maximal 40 Minuten soll der Prüfungsteilnehmer praxisbezogene Aufgaben unter Anwendung der Grundrechenarten bearbeiten.

- (4) Soweit die schriftliche Prüfung in programmierter Form durchgeführt wird, kann von den in Abs. 3 genannten Prüfungszeiten abgewichen werden.
- (5) Die besonderen Belange des behinderten Prüfungsteilnehmers sind bei der Prüfung zu berücksichtigen.

§ 8 Abschlussprüfung

- (1) Die Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage zu § 4 genannten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (2) Die Abschlussprüfung ist schriftlich in den Prüfungsfächern Fachkunde, berufsbezogenes Rechnen, Schriftverkehr und Wirtschafts- und Sozialkunde durchzuführen; im Prüfungsfach Fachkunde sind auch praktische Übungen vorzusehen.

In der Prüfung soll der Prüfungsteilnehmer je eine Arbeit in den nachgenannten Prüfungsfächern anfertigen:

1. Fachkunde
 - In maximal 180 Minuten soll der Prüfungsteilnehmer unter Verwendung der erforderlichen bürotechnischen Geräte und Hilfsmittel mehrere praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er Fertigkeiten und Kenntnisse insbesondere in den nachfolgenden Gebieten erworben hat:
 - Bürotechnik
 - Postein- und Postausgang
 - Kartei und Registratur
 - Materialverkauf
 - Einkauf/Verkauf
 - Versand
 - Betriebliches Rechnungswesen und Zahlungsverkehr
 - Lohn und Gehalt
 2. Berufszugehöriges Rechnen
In maximal 60 Minuten soll der Prüfungsteilnehmer mehrere praxisbezogene Aufgaben unter Anwendung der Grundrechenarten sowie der Prozent- und Zinsrechnung bearbeiten.
2. Schriftverkehr
In maximal 45 Minuten soll der Prüfungsteilnehmer eine oder mehrere Aufgaben unter Verwendung von Vordrucken oder Formularen bearbeiten. Hierfür können insbesondere folgende Gebiete in Betracht:
 - Betriebliche Mitteilungen
 - Postein- und Postausgang
 - Kartei und Registratur
 - Materialverwaltung
 - Einkauf/Verkauf

- Zahlungsverkehr
- Lohn und Gehalt

2.4 Wirtschafts- und Sozialkunde

In 30 Minuten soll der Prüfungsteilnehmer anschaulich am Ausbildungs- und Arbeitsverhältnis orientiert Fragen und Aufgaben insbesondere aus folgenden Bereichen bearbeiten:

- Steuern, Versicherung, Beiträge
- Arbeits-, Unfall- und Gesundheitsschutz
- Arbeitsvertrag
- Kündigung
- Urlaub
- Krankheit
- Betriebs- und Personalrat, Jugendvertretung
- Rechte und Pflichten im Betrieb

Soweit Teile der Prüfung in programmierter Form durchgeführt werden, kann von den oben genannten Prüfungszeiten abgewichen werden.

Sind die schriftlichen Prüfungsteilnehmer in bis zu zwei Fächern „mangelhaft“ und in den übrigen Fächern mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüfungsteilnehmers oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit „mangelhaft“ bewerteten Fächer die Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung von wesentlicher Bedeutung ist. Das Fach ist vom Prüfungsteilnehmer zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für dieses Prüfungsfach sind die Ergebnisse der Prüfungsarbeiten und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses hat die Prüfungsfach Fachkunde gegenüber jeder der übrigen Prüfungsfächer das doppelte Gewicht.

Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis mindestens ausreichende Prüfungsleistungen erbracht werden. Werden die Prüfungsleis-

tungen in einem Prüfungsfach mit „ungenügend“ oder in zwei Prüfungsfächern mit „mangelhaft“ bewertet, ist die Prüfung nicht bestanden.

- (3) Die besonderen Belange des behinderten Prüfungsteilnehmers sind bei den Prüfungen zu berücksichtigen.

- (4) Die nicht bestandene Abschlussprüfung kann zweimal wiederholt werden.

- (5) Hat der Prüfungsteilnehmer bei nicht bestandener Prüfung in einem Prüfungsteil oder einem Prüfungsfach mindestens ausreichende Leistungen erbracht, so ist dieser Teil oder dieses Fach auf Antrag des Prüfungsteilnehmers nicht zu wiederholen, sofern dieser sich innerhalb von zwei Jahren – gerechnet vom Tage der Beendigung der nicht bestandenen Prüfung an – zur Wiederholungsprüfung anmeldet. Das Gleiche gilt, wenn nach Bestimmung des Prüfungsausschusses in bestimmten Prüfungsfächern oder Prüfungsteilen eine Wiederholung nicht erforderlich ist oder eine Befreiung von der Wiederholung des Prüfungsstücks ausgesprochen wurde.

§ 9 Übergangsregelung

Auf Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Regelung bestehen, sind die bisherigen Vorschriften weiter anzuwenden, es sei denn, die Vertragsparteien vereinbaren die Anwendung dieser Vorschriften.

§ 10 Inkrafttreten

Diese Regelung tritt mit Veröffentlichung im „Wirtschaftsspiegel“ der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen in Kraft. Gleichzeitig tritt die Ausbildungsregelung vom 6. Oktober 1993 außer Kraft.

Der Präsident
gez. Hubert Ruhnmann

Der Hauptgeschäftsführer
i.V. gez. Wolfgang Verst

Anlage zu § 4
Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zur Bürokraft

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitpunkt schwerpunktmäßiger Vermittlung					
			I	II	III	IV	V	VI
1	2	3	1	2	3	4	5	6
1	Unfallverhütung, Gesundheits- und Umweltschutz	a) Einschlägige Sicherheits- und Unfallverhaltensvorschriften beachten sowie bei Unfällen und Bränden Hilfsmaßnahmen einleiten. Einsatz umweltfreundlicher Produkte, Entsorgung und Abfallvermeidung						
2	Arbeits- und sozial-rechtliche Regelungen	a) Rechte und Pflichten des einzelnen Arbeitnehmers, insbesondere Regelungen für Arbeitszeit, Lohn, Urlaub, Krankheit und Kündigung nennen b) Die wichtigsten Bestimmungen über Arbeitsrecht und Sozialversicherungsgesetz, insbesondere Personalvertretungsgesetz/Betriebsverfassungsgesetz, Berufsbildungsgesetz, Jugendarbeitsschutzgesetz, Schwerbehindertengesetz nennen		x				
3	Innerbetriebliche Organisation	a) Die Funktionsbereiche eines Betriebes erläutern b) Anhand einer gegebenen Organisation vorgegebene Tätigkeiten den einzelnen Abteilungen zuordnen			x		x	
4	Bürotechnik und betrieblicher Schriftverkehr	a) Die Anwendung von bürotechnischen Geräten erklären und sie zweckmäßig einsetzen b) Übliche Papiersorten und DIN-Formate unterscheiden c) Mit dem im Büro gebräuchlichen Vervielfältigungsverfahren Drucke und Kopien herstellen d) Druckträger für Vervielfältigungsverfahren herstellen e) Mit dem Personalcomputer – einen fortlaufenden Text in angemessener Zeit – formlos vorgegebene Briefe, insbesondere Anfragen, Bestellungen, Angebote, Auftragsbestätigungen schreiben und bearbeiten f) Rechenmaschine bedienen g) Telefongespräche führen und vermitteln; Buchstabiertafel anwenden; h) Geopisch- und Kurznotizen anfertigen i) Bürotechnische Geräte betriebsfähig halten		x		x		
								während der ges. Ausbildungszeit zu vermitteln
5	Postein- und Postausgang	a) Eingehende Post nach Vergabe bearbeiten und verteilen b) Ausgehende Post unter Berücksichtigung der Versandarten, der Postartie und möglicher Hilfsmittel (Adressmaschinen, Freiformulare) versandfertig machen c) Gebühren mit Tabellen berechnen		x		x		

Amtliche Bekanntmachungen

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungs-berufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitpunkt schwerpunktmäßiger Vermittlung					
			I	II	III	I	II	III
1	2	3	1	2	3	4	5	6
6	Kartei und Registratur	a) Mit Ordnungssystemen in Kartei und Registratur (alphabetisch, numerisch, alphanumerisch, chronologisch und sachbezogen) nach Anweisung arbeiten b) Karteten (Block-, Staffilkarten) führen c) Mit den Registratursystemen (Einzelakten, Sammelakten, Ordner, Hängeregistraturen und Mikrofilmmaterialien wie Rollfilmen, Jackets) arbeiten d) Schriftgut vorsortieren und ablegen	x			x		
7	Materialverwaltung	a) Zweck und Bedeutung der Materialverwaltung und Mitwirken bei der Lagerinventur b) Begriffe der Materialverwaltung und des Lagerwesens (Beschaffungszeit, Mindestbestand, Meldebestand, Höchstbestand) erklären c) Eine Lagerkartei unter Anleitung führen d) Beim Wareneingang mitwirken; Wareneingangsmeldung und Lieferscheine bearbeiten					x	x
8	Einkauf/Verkauf	a) Einkaufsabwicklung mit entsprechenden Vordrucken unter Berücksichtigung von Lieferantenkarten mitwirken b) Eingangsrechnungen rechnerisch prüfen c) Auftragsabwicklung mit entsprechenden Vordrucken unter Berücksichtigung von Kundenkartei und Preiskarten mitwirken d) Ausgangsrechnungen nach Vorgabe schreiben und erfassen		x			x	x
9	Versand	a) Verkehrsträger und Verkehrsmittel aufzählen b) Versandformulare für Bahn, Post und Spedition ausfüllen sowie die einzelnen Schritte der Versandabwicklung aufzählen	x	x				
10	Betriebliches Rechnungswesen und Zahlungsverkehr	a) Anhand einer vereinfachten Buchführung betriebliche Einnahmen und Ausgaben nennen b) Zahlungsbelege rechnerisch prüfen und ordnen c) Vorgänge im Barzahlungsverkehr (Bargeldeinnahme und -auszahlung) sowie Überweisungs- und Lastschriftverkehr, Dauerauftrag und Einzugsverfahren beschreiben, Formulare ausfüllen und prüfen, Scheckkarte handhaben d) Das betriebliche und gerichtliche Mahnverfahren beschreiben e) Die betrieblichen Kostenfaktoren nennen			x		x	
11	Berufsbezogenes Rechnen	Im fachpraktischen Bereich die Grundrechenarten sowie Prozent- und Zinsrechnung anwenden	während der ges. Ausbildungszeit zu vermitteln					
12	Einführung in die Datenverarbeitung	a) Wichtige Grundbegriffe aus der Datenverarbeitung beschreiben b) Wichtige Datenträger und ihre besonderen Merkmale beschreiben c) Einsatzmöglichkeiten der Datenverarbeitung im Betrieb benennen d) Daten erfassen und Mitwirken bei der Eingabe und Verwendung der Daten e) mit speziellen Anwendungsmöglichkeiten von Software im Ausbildungsbetrieb arbeiten f) Schutzvorschriften für Bildschirmarbeitsplätze beachten		x	x		x	
13	Informationsverarbeitung	a) Textverarbeitungsgeräte systemgerecht handhaben b) Tastaturschreiben beherrschen c) Briefgestaltung d) Textverarbeitungsprogramme anwenden - Serienbriefgestaltung - Textbausteineverarbeitung e) Internetkenntnisse vermitteln f) Photokopierkenntnisse vermitteln				x	x	
14	Tabellenskalkulation	a) Zahlenmaterial nach vorgegebenen Merkmalen ordnen und einfache Tabellen entwickeln b) Einfache statistische Darstellungen mit einem Tabellenkalkulationsprogramm erstellen und erläutern				x	x	
15	Allgemeine service- und kundenorientierte Kommunikation	a) Förderung der sprachlichen Ausdrucksfähigkeit b) erfolgreiche telefonische Gesprächsführung c) Telefongespräche führen und vermitteln, Gesprächsnotizen anfertigen, Buchstabiertafel anwenden d) Anwendung von Präsentationstechniken					x	x
16	Lohn und Gehalt	a) Unterlagen für Lohn- und Gehaltsabrechnungen (insbesondere Steuerkarte, Tabellen, Sozialversicherungsunterlagen) nennen b) bei der Ermittlung von Zeit- und Stücklohn mitwirken c) Die zur Bruttolohnermittlung notwendigen Daten (insbesondere Arbeitsstunden und -mengen) erfassen					x	x
Zusatzqualifikationen: Teilnahme an der schriftlichen Prüfung der Industrie- und Handelskammer Erwerb von Modulen des ECDL (Europäischer Computerführerschein)								x

Vollversammlung

Herr Gerd Polit, Recklinghausen, ist aus der Vollversammlung der IHK Nord Westfalen ausgeschieden.

Gemäß § 2 Abs. 1 der Wahlordnung ist in die Vollversammlung berufen worden:

Herr Karl Dieter Koslowsky, Birkenkamp 88, 45891 Gelenkirchen.

Implanta AG

Alles im Fluss halten

Medizintechnik ist ein schwieriges Feld. „Ein Unternehmen braucht hier eisernen Willen und Ausdauer“, weiß Ulrich Haverkamp. Denn von der innovativen Idee bis zum marktreifen Produkt vergehen Jahre. Nicht leicht ist es, für diesen weiten Weg die richtigen Mitstreiter zu gewinnen – ein Kunststück, das der Implanta AG in Münster gelungen ist.

Eigentlich ist Ulrich Haverkamp als Geschäftsführer der Haverkamp GmbH im Bereich Sicherheitstechnik zu Hause. Ende 1999 trat aber der Niederländer Hendrik Glastra, mit dem er bereits mehrmals zusammengearbeitet hat, mit einer neuen Erfindung an ihn heran. Der Unternehmer ließ sich überzeugen und beschloss, sich in einen neuen Markt zu wagen – „einen Markt mit einem Gesamtumsatz von vier Milliarden Euro weltweit“, wie der heutige Vorstand von Implanta betont.

Stents stützen Gefäße

Gefäßstützen aus Kunststoff, sogenannte Polymerstents, sind das Geschäftsfeld der

im Dezember 1999 gegründeten Implanta AG. „Wenn alles fließt, ist der Organismus eines Menschen im Gleichgewicht“, erläutert Dr. Stefan Kettelhoit, Leiter der Entwicklung und Produktion. Wenn aber Arterien verstopfen, drohen Herzinfarkt oder Schlaganfall. Ein verengter Gallengang kann dagegen zu Gelbsucht führen. Bei diesen und ähnlichen Krankheiten setzen Ärzte Stents ein. „Das birgt weniger Risiko als eine Operation“, so der Pharmazeut. Auf einen Bypass am Herzen kann zum Beispiel in vielen Fällen verzichtet werden: Mit Hilfe eines Katheters wird statt dessen der Stent durch die Adern an die richtige Stelle im Körper geführt, wo er sich durch Druck ausweitet und wieder für Durchfluss in den Gefäßen sorgt.

Seit mehr als zehn Jahren verwenden Ärzte diese Technik. Implanta bringt die zweite Generation auf den Markt. Denn herkömmliche Stents sind röhrenförmige Metallgerippe. „Durch diese offene Struktur wächst ein Karzinom, zum Beispiel im Gallengang, schnell wieder durch“, erklärt



Geschlossen statt offen – Dr. Stefan Kettelhoit vergleicht einen herkömmlichen Metallstent mit dem Polymerprodukt von Implanta.

Dr. Kettelhoit. Ein erneuter Verschluss droht. Zwar gibt es bereits dünne geschlossene Stents aus Plastik. „Die sind preiswert, halten aber nur wenige Monate“, erläutert er deren Nachteil.

Hohe Einstiegshürden

Implanta will bis Ende 2004 mit neuartigen Stents aus Polymer auf den Markt treten. Die Kunststoffrohre ist zum einen geschlossen, zum anderen biegsam. Deshalb passt sie sich den natürlichen Formen im Körper an, wird also im Körper „anmodelliert“, z. B. im Gallengang, und dann mit UV-Licht ausgehärtet. „Da unsere Stents sehr klein gefertigt werden, kann sie der Lichtkatheter an jede Stelle des Körpers transportieren“, betont Ulrich Haverkamp.

Von der Idee seines niederländischen Partners musste der Münsteraner Unternehmer zunächst weitere Mitstreiter überzeugen. Denn ihm war klar, dass der Einstieg in die Medizintechnik Mut, einen langen Atem und vor allem erhebliche finanzielle Mittel erfordert. „Die Anforderungen an ein solches Produkt sind enorm“, sieht er einerseits hohe Einstiegshürden. Andererseits sei dafür die Zahl der „Marktplayer“ – sprich: der Konkurrenten – auch geringer und die Chancen seien damit größer.

Investoren gesucht – und gefunden

Als Investoren gewann Ulrich Haverkamp wenige „Persönlichkeiten des Münsterischen

Wirtschaftslebens“, wie er sagt. „Das ist die Grundlage dafür, dass wir seit dem Jahr 2000 an unseren Stents arbeiten können.“ Darüber hinaus sagte das NRW-Wirtschaftsministerium jetzt endlich eine Förderung zu. „Firmen an Rhein und Ruhr haben da deutlich kürzere Wege nach Düsseldorf, und das nicht nur räumlich“, bedauert Dr. Stefan Kettelhoit. Für ein müsterländisches Biotech-Unternehmen sei es nicht leicht, Zugang zu den Topfen des Landes zu finden.

Die eigentliche Arbeit begann mit der Prüfung der bestehenden Patente, der genauen Entwicklung der Geschäftsidee bis hin zur Herstellung der ersten Prototypen. Es folgten Vorstests, welche die Verträglichkeit des Polymerstents für den menschlichen Körper bewiesen haben. Anfang kommenden Jahres beginnen die klinischen Studien. Mit der Zulassung rechnet



Ein Stent unter dem Lichtstrahl eines Mikroskops.

Foto: Implanta

Implanta bis Ende 2004 – erst dann sind die Stents reif für den Markt.

Know-how in Entwicklung und Kommunikation

Ein weiter Weg also, für den es galt, die richtigen Mitarbeiter mit dem nötigen Know-how zu finden. Dr. Kettelhoit, zuvor bei Bayer in der Entwicklung beschäftigt,

stieß als erster zu Implanta – er wurde übrigens durch eine ganz normale Stellenanzeige in der Lokalzeitung auf das junge Unternehmen aufmerksam. „Man darf sich in der Entwicklung nur wenige Fehler erlauben“, betont er. Eine offene Kommunikation innerhalb des Unternehmens und eine intensive Zusammenarbeit mit externen Experten seien deshalb unumgänglich. So steht Implanta im regen Austausch mit der Universität Münster, dem Fraunhofer-Institut und Firmen aus ganz Deutschland.



Mit Hilfe von UV-Licht wird der Polymerstent erst im Körper gehärtet. Dr. Monika Kaessner-Sohn und Dr. Stefan Kettelhoit demonstrieren das Prinzip. Foto: Hertel

Gerade ein kleines Unternehmen ist außerdem darauf angewiesen, Begeisterung für sein Produkt zu wecken. Die Fachärztin Dr. Monika Kaessner-Sohn, zuständig für Medizin und Marketing, sucht deshalb das regelmäßige Gespräch mit Ärzten und Universitätsprofessoren, die den Stent in klinischen Studien einsetzen werden. So weiß sie auch, was Praktiker und Forscher von ihrem Produkt erwarten. „Bei uns läuft vieles über persönliche Kontakte. Das ist unser

Vorteil gegenüber einem Global Player“, meint sie. Die positive Resonanz auf diese Gespräche gibt Implanta die Sicherheit: „Wir sind auf der richtigen Spur.“

Wachsendes Unternehmen

Implanta wächst langsam, aber stetig. Zwei der acht Mitarbeiter wurden erst kürzlich eingestellt. In einem Labor im Technologiehof in Münster läuft die Entwicklung der Polymerstents. Die Herstellung ist „relativ einfach“, so Dr. Kettelhoit. Als Träger dient ein dünnes Gewebe, das mit Polymer getränkt, getrocknet und dann zu Röhren verbunden wird. Die Entwicklung konzentrierte sich darauf, diese Röhren den Formen der Körpergefäße anzupassen und dabei stabil zu halten, erklärt er.

„Es ist ein Milliardenmarkt, in dem sich in Zukunft auch die Implanta zu einer Markgröße entwickeln wird“, zeigt sich Ulrich Haverkamp überzeugt. So werde sich Implanta auf die Weiterentwicklung der Stents und die Produktion konzentrieren und nach Zulassung die aktive Markteinführung erfolgreich durchführen.

Tobias Hertel



Ursula Münstermann im Labor bei der Herstellung der Stents

Foto: Implanta

WJ auf der Baustelle

Der Überwurf „Kreuz Münster-Süd“

Die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen hatten die Gelegenheit, sich vor Ort einen Überblick über das Großprojekt „Überwurf am Autobahnkreuz Münster-Süd“ zu verschaffen. Diese Baustelle führt zwar – wie viele Baustellen insbesondere in der Ferienzeit – zu Verkehrsbehinderungen auf der Autobahn, aber: Durch die spezielle Bauweise des Überwurfs sind die Behinderungen wesentlich geringer als sonst bei einem solchen Projekt üblich.

Zunächst stellte Wirtschaftsjuniorin Stefanie Schäfer das bauausführende Unternehmen, die Schäfer-Bauten GmbH, Ibbenbüren, mit ihren Schwerpunktaktivitäten Brückenbau, Hochbau, Tiefbau und Schlüsselfertigbau vor. Genau wie bei dem Überwurf Münster setzt sich das Unternehmen immer wieder mit technischen und wirtschaftlichen Sondervorschlägen am Markt durch. Die thematische Einstimmung erfolgte mit einem Film aus der Serie „Die Sendung mit der Maus“. In diesem Beitrag wurde der Herstellprozess



Foto: Wirtschaftsjunioren

einer Taktstiegebrücke erläutert. Anschließend gab die örtliche Bauleitung einen Überblick über das Bauwerk.

Auf der A 43 sollen Verkehrsstaus zukünftig der Vergangenheit angehören. Ein Teil der Entlastung ist wie folgt geplant: Der Abbiegeverkehr von der A 43 wird zweispurig über ein das Autobahnkreuz überspannendes Brückenbauwerk, einen so genannten „Überwurf“ von 412 Metern Länge in Fahrtrichtung Norden auf die A 1 geführt – also ohne Verflechtung der Verkehrsströme.

Die Brücke wird in einer Feldfabrik segmentweise (16 Stück) hergestellt und anschließend von der Brückenmitte aus an die entsprechenden Stellen verschoben. Durch die Herstellung in Taktbauweise werden Beeinträchtigungen des Verkehrs auf den Autobahnen erheblich reduziert. Der Überwurf soll im Jahre 2004 fertig gestellt sein.

50. Bundeskonferenz der Wirtschaftsjunioren

Networking in Nürnberg

Vom 11. bis 14. September 2003 war Nürnberg für vier Tage Mittelpunkt der deutschen Wirtschaftsjunioren. Hier fand die 50. Bundeskonferenz (BUKO) statt. Rund 1200 Gäste aus dem In- und Ausland bekamen von dem ausrichtenden Nürnberger Kreis ein vielfältiges Programm geboten: von Betriebsbesichtigungen (z.B. bei



Datev und BIG) über Seminare und Workshops (u.a. zum Thema Work Life Balance und Pressearbeit) bis hin zur Delegiertenversammlung der Wirtschaftsjunioren. Selbstverständlich kamen auch gegenseitiges Kennenlernen und aktives Networ-

king nicht zu kurz, z.B. beim Eröffnungsabend im Lederer Bräu oder dem Galaball am Samstagabend in der Meistersingerhalle.

Die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen stellten mit 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine der größten Kreisdelegationen. Der neue Name, auf den auch mit den neuen WJ-T-Shirts aufmerksam gemacht wurde, führte bei anderen langjährigen Konferenzteilnehmern zu Nachfragen und bildete den Einstieg für zahlreiche persönliche Gespräche.

Wirtschaftsjunioren online

Neuer Web-Auftritt

Unter der Adresse www.wj-nordwestfalen.de präsentieren die Wirtschaftsjunioren einen neuen Internetauftritt. Die Überarbeitung wurde durch die Umbenennung der Wirtschaftsjunioren veranlasst, bei dem neuen Auftritt erwartet die Besucher auch ein größeres Informationsangebot.

Der Vorsitzende, Heiko Filthuth, legte dabei besonderen Wert auf die Anlehnung an das einheitliche Corporate Design der Wirtschaftsjunioren Deutschland und setzte

die Schwerpunkte vor allem auf aktuelle Informationen. Weiterhin können Übersichten zur Organisation, den aktuellen Arbeitskreisen und Stammtischen abgerufen werden.

Partner der Wirtschaftsjunioren bei der Umsetzung war die guide@com GmbH aus Münster, die sich neben der Gestaltung und Programmierung von Internetpräsenzen, insbesondere auf die Programmierung betriebswirtschaftlicher Anwendungen spezialisiert hat.