

Kassandra ruft immer noch, wenn auch in die falsche Richtung und mit arg ramponierter Glaubwürdigkeit: Nach wie vor und unbeirrt pochen die Gewerkschaften auf eine Ausbildungsplatzabgabe. Und das, obwohl ihr einst gemaltes Horrorszenario von bundesweit mehr als 150 000 unversorgten Lehrstellenbewerbern bis auf die Grundmauern eingestürzt ist.

Danke!

Denn allen Unkenrufen und der tiefsten Wirtschaft-

krise seit 20 Jahren zum Trotz haben die Unternehmen in Industrie, Handel und Dienstleistungen ihr Ausbildungsengagement sogar noch erhöht. Über 2000 Lehrstellen mehr als im vergangenen Jahr haben die Unternehmen geschaffen – obwohl in der Insolvenzwellen von 37 500 Unternehmen ungezählte Ausbildungsbetriebe verloren gegangen sind.

Die Unternehmen haben geschafft, was angesichts der Wirtschaftslage für unmöglich gehalten wurde. Wir sagen dazu schlicht: „Danke!“ Nord-Westfalen ist mit 7707 neu eingetragenen Ausbildungsverträgen absoluter Spitzenreiter unter den nordrhein-westfälischen IHK-Bezirken.

Diesen Kraftakt haben die Unternehmer gemeistert, weil die allermeisten von ihnen ihrer Verantwortung für die Berufsausbildung und für die Zukunft ihres Betriebes gerecht werden wollten. Und nicht etwa, weil sie das Damoklesschwert der Lehrstellenabgabe fürchteten. Das wäre ohnehin ein Ablasshandel, und zwar auf Kosten der Jugendlichen und der Wettbe-

werbsfähigkeit Deutschlands, der Einstieg in die Verstaatlichung der Ausbildung, der die Verantwortung für gut ausgebildete Fachkräfte an den Staat delegiert. Das kann niemand ernsthaft wollen: „Die Erfahrungen mit ähnlichen Ausgleichszahlungen geben zu wenig Anlass, darauf zu setzen“, kommentierte vorsichtshalber von sich aus der Präsident des Landesarbeitsamtes Karsten Koppe.

Natürlich ist jede Zahl von unvermittelten Jugendlichen zu hoch. Genauso wie jede Zahl von Insolvenzen. Und immerhin stehen den statistisch 1106 unvermittelten Bewerbern in unserem IHK-Bezirk noch mehr als 550 offene Lehrstellen gegenüber. In flächendeckenden Nachvermittlungaktionen versuchen wir jetzt alle Jugendlichen ohne Lehrstelle noch bis zum Jahresende zu vermitteln, sofern die Bewerber dies wollen und dazu in der Lage sind.

Der herzliche Dank an die Ausbildungsbetriebe ist deshalb verbunden mit einem Aufruf vor allem an die

Betriebe, die ausbilden können, es aber nicht tun oder mangels geeigneter Bewerber aufgegeben haben. Prüfen Sie im Gespräch mit uns, ob Sie noch eine Lehrstelle schaffen können – allein oder im Verbund mit anderen Betrieben. Tragen Sie die Lehrstelle direkt in die Internet-Lehrstellenbörse ein unter www.ihk-nordwestfalen.de oder rufen Sie uns an unter (02 51) 707-277.

Ihre IHK Nord Westfalen ■

Bitte!



Besser digital!

Die so genannte „Old Economy“ macht es vor: Die systematische und fortwährende Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie verbessert die Kosten- und damit die Wettbewerbssituation.

Seite 10

Neue Parlamentarier der Wirtschaft gewählt

87 Mitglieder hat die neue Vollversammlung der IHK Nord Westfalen, die von den Unternehmern der Region im September gewählt wurde. Wer Industrie und Handel im Parlament der Wirtschaft vertreten wird, lesen Sie ab

Seite 29



Neues für Finanzdienstleister

Teilweise gravierende Änderungen ihrer Geschäftsgrundlage wird es für deutsche Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister geben, wenn die entsprechenden Richtlinien der EU in den kommenden zwei Jahren in deutsches Recht umgesetzt werden.

Seite 6

Inhalt

- 1 **Ausrufezeichen**
- 4 **TerminBörse**
- 7 **NachrichtenPool**

Titelthema

- 10 **Besser digital**
Informations- und Kommunikationstechnologie muss stärker ins Blickfeld rücken
- 11 **Schneller und praktischer**
Die Ansprüche an Internetshops sind gewachsen; die Leistungen der Anbieter auch
- 13 **Direkter Draht zum Schlachthof**
Landwirte rufen ihre Schlachtdaten bei der Westfleisch eG per Internet ab
- 14 **Mehr Zeit fürs Wesentliche**
Die Metallwerke Hupfer haben in ein Dokumenten-Management investiert – um sich die Sucherei zu sparen
- 15 **15 000 Türen geöffnet**
Internet-Kommunikation per Internetportal beim RAG-Konzern
- 16 **„Business online“ statt „Business as usual“**
Am 26. und 27. November öffnet die größte regionale IT-Messe ihre Pforten
- 17 **Intelligente Mobilfunklösungen**
Flexiblere Reaktion auf Kundenwünsche und bessere Kostenkontrolle

Themen

- 6 **Auf Finanzdienstleister kommt Neues zu**
EU-Richtlinien werden schon bald in deutsches Recht umgesetzt
- 29 **Das Parlament der Wirtschaft**
87 Mitglieder der IHK-Vollversammlung gewählt
- 37 **Jeder zweite Flug ab FMO**
IHK-Umfrage zu Geschäftsreisen

- 40 **Kassandra irrt**
Die angekündigte Ausbildungs-katastrophe bleibt aus
- 41 **Kompetenzpool**
Den Erfahrungsschatz der Älteren heben will Dr. Ulrich Menges
- 84 **Wirbel über dem Cerafeld**
Betriebsbesichtigung bei der Berbel Ablufttechnik

Profil

- 8 **Standortpolitik**
- 20 **Starthilfe | Unternehmensförderung**
- 38 **Aus- und Weiterbildung**
- 42 **Innovation | Umwelt**
- 43 **International**
- 45 **Recht | FairPlay**

Wirtschaftsregion

- 24 **BetriebsWirtschaft**
- 42 **MenschenKenntnis**
- 86 **Wirtschaftsjunioren**

Forum

- 44 **SteuerVorteil**
- 46 **BörsenPlatz**
- 58 **Handelsregister**
- 83 **Impressum**
- 87 **Seminare**

Verlagsveröffentlichung

- 47 **In aller Munde!**
- 48 **Wichtig ist, was drin bleibt!**
- 50 **Flexibel in die Zukunft!**
- 52 **Gekaufte Sicherheit**



Nadelstreifen neben Jeansjacke

Der Trend zu Geschäftsreisen mit den so genannten Billigfliegern nimmt zu – jedenfalls bei den Unternehmen in den IHK-Bezirken Nord Westfalen und Osnabrück-Emsland. Weiteres Ergebnis der IHK-Umfrage: Jeder zweite Geschäftsflug geht ab FMO.

Seite 37

Keine Katastrophe

Die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen im IHK-Bezirk ist trotz der desolaten Wirtschaftslage ungebrochen: 7707 neue Ausbildungsverträge waren zum Stichtag 1. Oktober eingetragen, das sind nur gut 2 Prozent weniger als im Vorjahr.



Seite 40



Wirbelsturm über dem Cerafeld

Dunstabzugsshauben für die Küche: Kennt jeder, funktionieren aber nicht immer so, wie erwartet: Die Geschichte der „Berbel Ablufttechnik GmbH“ ist eine Start-up-Geschichte aus der Old Economy.

Seite 84

IHK-Managementforum Der Weg zu den „Cash cows“

Innovationen sind die wirtschaftliche Triebfeder einer Volkswirtschaft. Wichtig ist die nachhaltige Generierung neuer Produkte und Dienstleistungen, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und auszubauen.

Die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern geben auf ihrem diesjährigen Managementforum Hinweise, wie man durch strategische Planung und Entwicklung zu den „cash cows“ von morgen gelangt.

Erfolgreich führen Krisen

„Erfolgreich führen angesichts Krisen und Veränderungsdynamik“ lautet das Thema der Christlichen Wirtschaftskonferenz der acht größten christlichen Vereinigungen von Geschäftsleuten in Deutschland gemeinsam mit der evangelischen und der katholischen Kirche.

www.christliche-wirtschaftskonferenz.de
6. März 2004, Oberhausen, Luise-Albertz-Halle

Frauen u(U)nternehmen e.V. Corporate Identity – Luxus oder Notwendigkeit?

Ein gutes Image und eine starke Identität – das sind wesentliche Voraussetzungen für den Unternehmenserfolg. Gerhard Regenthal, Leiter der gleichnamigen Corporate Identity Akademie, Braunschweig, gibt auf Einladung von Frauen u(U)nternehmen e.V. in diesem Seminar hoch effiziente Tipps zur Corporate Identity-Analyse.



Weitere Informationen sowie Anmeldeunterlagen: www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/veranstaltungen.cfm oder Christian Seega, Tel. (02 51) 707-246.

18. November 2003, IHK Nord Westfalen, Münster

Kontaktbörse Gesundheitsmarkt

Mit KICK – der Kontaktbörse für Ideen, Chancen und Kapital – haben Existenzgründer, Tüftler 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. Infos:

www.ihk-nordwestfalen.de/kick oder Gabi Rolf, Telefon (02 51) 707-220.
27. November 2003, 14–19 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Zum Thema „Rechnungslegung nach IAS/IFRS – auch ein Thema für den Mittelstand“ hat die Fachhochschule Münster in Zusammenarbeit mit dem Institut für Mittelstandsorientierte Betriebswirtschaft an der FH Münster e.V. (IMB) und der IHK Nord Westfalen eine Umfrage durchgeführt, an der sich über 120 Unternehmen aus dem Münsterland beteiligten. Dr. Heinz Kleekämper, Partner bei Ernst & Young AG, München, und ehemaliges Mitglied des IASC-Boards, wird zum Thema „Stand und Entwicklungsperspektiven der Rechnungslegung nach IAS in Deutschland“ referieren.

5. Dezember 2003, 14–16 Uhr, Fachhochschule Münster, Corrensstraße, Münster. Vorherige Anmeldung erbeten unter l.vonkeitz@fh-muenster.de.

Der 2. IT-Sicherheitstag NRW berichtet über die Bedeutung unternehmensweiter Sicherheit, stellt relevante Sicherheitsrisiken vor und beschreibt Perspektiven eines pragmatischen Sicherheitsmanagements in Unternehmen. Info: www.secure-it.nrw.de/veranst/2.IT-Sicher.php

11. November 2003 in Bochum

„Mut zur Zukunft“ für junge Unternehmen

Zu mehr „Mut zur Zukunft“ ermuntert die gleichnamige Initiative des Gründungsnetzwerks im Kreis Borken, das von der IHK Nord Westfalen in Bocholt moderiert wird. Die nächsten Veranstaltungen der IHK am Standort Bocholt:

- 10. November:** Von der Idee zum Konzept
- 11. November:** Ideen – Check Einzelhandel
- 13. November:** Erfindungen – Patente – Marken
- 14. November:** Von der BWA zur kurzfristigen Erfolgs- und Planrechnung

Weitere Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/existenzgruendung, Anmeldung: Elisabeth Heuser, Telefon (0 28 71) 99 03-18, E-Mail: heuser@ihk-nordwestfalen.de



Von Erfolgreichen lernen

Einblicke!, das Unternehmensbesuchsprogramm der IHK Nord Westfalen für Unternehmer. Nächster Gastgeber ist die GEA Westfalia Separator in Oelde. Thematisch geht es um die „Optimierung der Produktion: Mit Teamverantwortung zur Marktposition – Erfolgsorientierte, strategische Veränderungen in der Wertschöpfungskette“. 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: 50 Euro.

20. November 2003, von 14.00 bis 18.00 Uhr

Versicherungen, Farnabsatz, Wertpapiere

Auf Finanzdienstleister kommt Neues zu

In den nächsten Jahren wird es für Finanzdienstleister in Deutschland teilweise gravierende Änderungen ihrer Geschäftsgrundlagen geben. Grund sind Richtlinien der EU, die in den kommenden zwei Jahren in deutsches Recht umgesetzt werden müssen.

Die Europäische Kommission hat am 11. Mai 1999 einen Aktionsplan vorgelegt, der bis 2005 spezielle Maßnahmen zur Verbesserung des Binnenmarktes für Finanzdienstleistungen enthält. Ziel des Aktionsplans ist es, einen einheitlichen Firmenkundenmarkt für Finanzdienstleistungen zu gewährleisten, offene und sichere Privatkundenmärkte zu schaffen und Aufsichtsregeln und Überwachung zu modernisieren.

Die Entwicklung und Stärkung des europäischen Kapitalmarktes ist grundsätzlich positiv zu bewerten, eröffnet er doch auch für deutsche Finanzdienstleister neue Perspektiven und Tätigkeitsgebiete. Doch einzelne Regelungen des Aktionsplans belasten kleine und mittelständische Finanzdienstleister. Drei für die deutschen Finanzdienstleister besonders wichtige Vorhaben bzw. Richtlinien sollen im Folgenden angesprochen werden:

Farnabsatz von Finanzdienstleistungen

Die in der Richtlinie enthaltenen Vorschriften müssen bis spätestens Oktober 2004 in deutsches Recht umgesetzt werden. Werden Finanzdienstleistungen über Telefon, Telefax oder Internet (so genannter Farnabsatz) verkauft bzw. vermittelt, so muss sich der Finanzdienstleister an diese neuen Vorschriften halten. Folgende Schwerpunkte werden dabei u. a. zu beachten sein:

- Informationspflichten des Finanzdienstleisters gegenüber dem Kunden

vor Abschluss des Vertrages in Textform auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger über

- sich selbst, seinen Gewerbebetrieb und seine Aufsichtsbehörde
- die Finanzdienstleistung - Beschreibung der wesentlichen Merkmale der Finanzdienstleistung, Angabe von Gesamtpreis (inklusive Provisionen, Gebühren, Abgaben, Steuern etc. oder die Grundlage für deren Berechnung),
- die Rechte des Kunden bei Abschluss eines Farnabsatzvertrages, zum Beispiel über das Bestehen oder Nichtbestehen des Widerrufsrechts,
- die Möglichkeiten des Rechtsbehelfs,

- Widerrufsrecht des Kunden
- Folgen der Nichterhaltung

Versicherungsvermittlung

Die Richtlinie über die Versicherungsvermittlung muss bis zum 15. Januar 2005 in deutsches Recht umgesetzt werden. Folgende Änderungen werden sich im deutschen Recht ergeben:

- Erlaubnispflicht für die Ausübung der Versicherungsvermittlung
- Registrierung des Vermittlers in einem Vermittlerregister
- Informationspflichten des Vermittlers gegenüber seinem Kunden
- Niederlegungspflichten des Vermittlers bei bestimmten vom Kunden erhaltenen Informationen.

Wertpapierdienstleistungen

Die Richtlinie regelt unter anderem, wer unter bestimmten Voraussetzungen Wertpapiere vermitteln kann. Bisher waren die Anlageberatung und die Vermittlung von Investmentfonds nicht von dieser Richtlinie erfasst. Die geplante Ausweitung des Anwendungsbereiches der Wertpapierdienstleistungsrichtlinie auf die Anlageberatung würde in Deutschland zu Veränderungen in der Struktur der Finanzdienstleister führen. Die Anlageberatung wird in Deutschland zum Beispiel auch im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten angeboten. Sie unterliegt derzeit noch nicht den Vorschriften der Wertpapierdienstleistungsrichtlinie, soweit sie nicht von einem Finanzdienstleistungsinstitut oder einem Wertpapierdienstleistungsunternehmen als Nebenleistung angeboten wird, da die „alte“ Wertpapierdienstleistungsrichtlinie hier eine Ausnahme ermöglicht hat. Viele Finanzdienstleister bzw. Versicherungsvermittler vermitteln zudem Investmentfonds bzw. fondsgebundene Lebensversicherungen, deren Vermittlung bisher nach § 2 Abs. 6 Nr. 8 Kreditwesengesetz von der umfassenden Genehmigungspflicht nach dem Kreditwesengesetz befreit ist.

Annika Böhm, Bianca Biwer (IHK)

Im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten bestehen derzeit in Deutschland relativ wenige Regelungen. Das wird sich ab 2005 mit Verabschiedung der o.g. Richtlinien ändern. Die Details der neuen Rechtslage sind heute noch nicht absehbar, aber für die betroffenen Berufsgruppen, Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister wird es teilweise massive Auswirkungen auf ihre berufliche Existenz geben.

Wir empfehlen daher, die Änderungen und Richtlinienvorschlüsse in den nächsten Monaten aufmerksam zu verfolgen. Den kompletten Text des Artikels sowie umfangreiche Informationen dazu stellen wir Ihnen im Internet jederzeit aktuell zur Verfügung:

www.ihk-nordwestfalen.de/dienstleistungsbranchen.

Deutscher Service-Preis Ausgezeichnet!

Das Unternehmensmagazin impulse schreibt in Kooperation mit dem Textildienstleister MEWA Textil-Service AG & Co. den „Deutschen Service-Preis“ zum zweiten Mal aus. Mit dieser Auszeichnung werden Unternehmer prämiert, die beispielhaft Service-Ideen mit Erfolg in die Praxis umgesetzt haben. Teilnahmeunterlagen: www.impulse.de oder www.mewa.de. Anmeldeschluss: 31. Dezember 2003.

Innovatoren

Die elfte Auflage des renommierten Benchmarkingprojektes „TOP 100 - Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“ ist unter der Schirmherrschaft von Lothar Späth gestartet. Ziel ist es, das Innovationspotenzial der Unternehmen aufzuspüren und zu fördern. Insbesondere innovative Dienstleister sollen zur Teilnahme angeregt werden.

www.top100.de.

Mehr davon? ►

Dirk Meissner, mehrfach ausgezeichnete Cartoonist des Wirtschaftslebens, zeigt vom 12. November bis zum 8. Januar 2004 Werke aus seiner Reihe „Manager at work“ in der IHK Nord Westfalen. Näheres auf Seite 39 (Lebenswert).

Wirtschaftsjournalismus

Ernst-Schneider-Preis für Hörfunkautoren von RBB und WDR

Im 32. Wettbewerb um den Ernst-Schneider-Preis der IHKs, der jährlich für herausragende Wirtschaftsbeiträge vergeben wird, sind die Entscheidungen gefallen: Die Hörfunkauszeichnungen gehen an Autoren des Rundfunk Berlin-Brandenburg und des WDR. Der Hessische Rundfunk erhält einen undotierten Veranstalterpreis. Bei den Fernsehpreisen kommt es zu Nominierungen. Die Jury möchte drei Beiträge der Kategorie Große Wirtschaftssendung und vier herausragende Kurzbeiträge den Gästen der Preisverleihung vorstellen und die Gewinner am 10. November in Hamburg bekanntgeben. Bei den Regionalzeitschriften werden die Stuttgarter Zeitung und Johannes Eber vom Konstanzer Südkurier ausgezeichnet.

Studie

Mittelstand und Familie

Die Universität Münster veranstaltete eine Tagung zum Thema Mittelstand & Familie. Eine Prognos-Studie (<http://www.bmfsfj.de>) belegt jetzt wissenschaftlich, dass sich Mitarbeiterorientierung für die Betriebe auszahlt. Die Einsparpotenziale bewegen sich selbst für mittelständische Unternehmen in der Größenordnung von mehreren 100.000 Euro.

Info: www.mittelstand-und-familie.de



Zinssätze gesenkt

Die KfW-Bankengruppe hat aufgrund der aktuellen Entwicklung am Kapitalmarkt die Zinssätze in einigen Förderprogrammen für Neuzugänge gesenkt. Die aktuellen Konditionen aller Kreditprodukte stehen in Kürze unter www.kfw.de. Fragen zu Förderprogrammen beantwortet auch IHK-Berater Michael Meese, Telefon (02 51) 707-226, meese@ihk-nordwestfalen.de.

Abbau

Der „Abbau von Steuervergünstigungen“ ist ein hochaktuelles politisches Thema. Prof. Dr. Peter Baris von der Universität Hohenheim wird dazu am 25. November um 18.30 Uhr einen Vortrag halten in der IHK Nord Westfalen in Münster. Baris wird sich mit den aktuell geplanten Gesetzesänderungen auseinandersetzen und eine Analyse der derzeitigen Situation vornehmen. Anmeldungen: Irene Tubbesing, Tubbesing@ihk-nordwestfalen.de.

Austausch

Anlässlich der „Europäischen Woche der Qualität“ bietet die IHK Nord Westfalen mit dem DQ Regionalforum ein besonderes Forum zum Qualitätsmanagement-wesen und qualitätsbezogenen Erfahrungsaustausch: Den „Tag der Qualität“, am 11. November 2003 von 15 bis 19 Uhr in der IHK in Münster. Die Veranstaltung ist kostenlos. Weitere Informationen: www.ihk-nordwestfalen.de/technologieveranstaltungen.cfm oder bei Christian Seega, Telefon (02 51) 707-246.

Absolventen

Firmenkontakt-Messen wie die CampusChances Münster am 11. Dezember, 10 bis 17 Uhr in der Halle Münsterland bieten auch mittelständischen Unternehmen ein Forum, um in den Dialog mit Hochschulabsolventen und Young Professionals zu treten. Info: Holger Vogel, Telefon (02 21) 94 08 07-11, vogel@campusconcept.de



Getauft auf den Namen „Eagle“: Die neue Saab 340 B der city-air fliegt seit dem 6. Oktober zwischen dem FMO und Zürich. (v.l.n.r.) Joachim Gericke (Bürgermeister Stadt Greven), Gerd Stöwer (Geschäftsführer FMO), Ursula Karmann (Vorstand Deutsch-Schweizerischer Wirtschaftsclub), Alexander Kaluz (Aufsichtsratsmitglied city-air), Ernst Brokbal (Vorstandsvorsitzender city-air).

City-air

Auch Zürich jetzt ab FMO erreichbar

Gut ein Jahr nach der Verlegung des Unternehmenssitzes zum Flughafen Münster/Osnabrück (FMO) hat sich die city-air, die „westfälische Airline“, als (noch) kleiner, aber feiner Home-Carrier des FMO etabliert.

Heute bietet die city-air vom FMO ein Streckennetz, das sich durchaus sehen lassen kann: 4x täglich verbindet city-air die Region mit Berlins Cityflughafen Tempelhof (teilweise mit Weiterflugmöglichkeit nach Salzburg/Linz), 3x täglich wird das internationale Drehkreuz der Scandinavian Airlines (SAS) in Kopenhagen angefliegen. Hinzu kommen jeweils 2 werktägliche Flüge nach Dresden (mit Weiterflugmöglichkeit nach Budapest) sowie eine tägliche Verbindung nach Leipzig.

Seit dem 6. Oktober ist – dank city-air – auch Zürich wieder

direkt vom FMO erreichbar. Wie bereits in der Kooperation mit der SAS erfolgreich praktiziert, wurde auch mit der Schweizer Fluggesellschaft Swiss ein Interline-Abkommen unterzeichnet, wodurch europäische und Interkontinentalflüge ab Zürich-Kloten zu besonders günstigen Durchgangstarifen genutzt werden können.

Entgegen dem aktuellen Trend setzt city-air weiterhin auf erstklassigen Business-Comfort. So werden zur reichhaltigen Getränkeauswahl die Mahlzeiten stilvoll auf Porzellangeschirr serviert. Vorstandsvorsitzender Ernst Brokbal glaubt trotz der zunehmenden Konkurrenz der Billiganbieter fest an den Erfolg seiner Service-Philosophie, und die Zahlen geben ihm Recht: Nach 70 000 Passagieren im vergangenen Jahr erwartet er für 2003 den Sprung über die 100 000er Marke.

Expo Real

Flagge zeigen für Münster

Zum zweiten Mal präsentierte die Stadt Münster im Oktober auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real den Wirtschaftsstandort Münster. Mit im Boot waren diesmal gleich acht Partner: Sparkassen Immobilien GmbH Münster, Projektentwickler BWN Facility GmbH

& Co. KG, DFMG Deutsche Funkturn GmbH, GML Gewerbepark Münster Loddenheide GmbH, WGZ Immobilien + Treuhand GmbH, Volksbank Münster Immobilien GmbH, Deilmann Projektentwicklung GmbH und die Technologiepark Münster GmbH.

LAGA Gronau/Losser 2003

Besucherkarte weit übertroffen

Die nordrhein-westfälische Landesgartenschau Gronau-Losser 2003 ging am 19. Oktober mit einem Besucherrekord zu Ende. 18 000 Menschen besuchten die erste grenzüberschreitende Landesgartenschau am letzten Tag. Insgesamt zählte die LAGA seit dem 12. April über 1,1 Millionen Besucher; erwartet worden waren ursprünglich 750 000 Besucher. Die Einnahmen aus dem Kartenerverkauf werden sich auf rund 4,2 Millionen Euro belaufen. Etwa 2,9 Millionen Euro (geplant waren 2,3 Millionen Euro) fließen in den Haushalt der Gronauer LAGA GmbH, gemäß der Einnahmenverteilung

zwischen Gronau und Losser. Das einkalkulierte Defizit der LAGA GmbH im Durchführungshaushalt beträgt 1,5 Millionen Euro. Auf Losseraner Seite wird das Defizit etwa eine Million Euro betragen.

Das 27 Hektar große Gelände der Landesgartenschau in Gronau bleibt in großen Teilen erhalten. Nach einer Umbauphase wird das bislang eintrittspflichtige Gronauer Gelände mit Inselpark und Festplatz frei zugänglich sein. Auch in Losser bleiben die „Zwölf Perlen“, die Stationen der LAGA auf niederländischer Seite, mit Ausnahme der „Dinkie Wiese“ erhalten.

Aktuelle Zahlen im IHK-Internet

Kennziffern für den Handel

Die Kaufkraft- und Umsatzkennziffern der GfK-Marktforschung GmbH, Nürnberg, sind wichtige Grundlage für Planungen und Konzepte im Einzelhandel und in der Stadtentwicklung. Die IHK Nord Westfalen hat mit Zustimmung der GfK-Marktforschung die aktuellen Daten für die Regierungsbezirke in Nordrhein-Westfalen, für die kreisfreien Städte ihres Bezirkes sowie für die einzelnen Kommunen der Region in tabellarischer Form in ihrem Internet zusammengestellt: www.ihk-nordwestfalen.de/Handel.

Diese Darstellung bietet einen Überblick darüber, wie es „vor Ort“ hinsichtlich Kaufkraft, Umsatz und Zentralität im Vergleich zu anderen Kommunen des IHK-Bezirks bestellt ist.

Informationsveranstaltung in der Arena AufSchalke

Elektronische Beschaffung ist „in“

Immer mehr mittelständische Unternehmen interessieren sich für die elektronische Beschaffung, also den Einkauf von Gütern und Dienstleistungen über das Internet. 120 Teilnehmer zählten die Veranstalter, die IHK Nord Westfalen und das Forschungsinstitut für Telekommunikation aus Dortmund, in den Tagungsräumen der Arena AufSchalke.

„Größtes Nutzenpotential der elektronischen Beschaffung ist die Optimierung der Prozesse“, so das Fazit der Referenten. Rund ein Drittel aller mittelständischen Unternehmen in Deutschland setzte im vergangenen Jahr bereits auf digitale Beschaffungsvorgängen.

www.ihk-nordwestfalen.de/e_business

Aktion Münsterland

Journalistenpreis 2004

Im April 2004 wollen Aktion Münsterland e.V. und Presseverein Münster-Münsterland zum dritten Mal den Journalistenpreis verleihen für Beiträge, die das Münsterland als Wirtschaftsregion mitten in Europa und als unverwechselbare Natur- und Kulturlandschaft zum Thema haben. „Das Münsterland einmal fernab aller Klischees, das wünschen wir uns von den Beiträgen“, so der Vorstandssprecher der Aktion Münsterland, Dr. Dieter Offergeld.

Einsendeschluss ist der 31. Januar 2004. Bewerbungsunterlagen können bei der Aktion Münsterland e.V. angefordert werden, sind aber auch im Internet unter www.aktion-muensterland.de zu finden.



Erfolgreicher als der Pferdeflüsterer: Jan Josef Liefers und Axel Prahm im Münsterland-Tatort „3x schwarzer Kater“.

Filmservice Münsterland

Nicht zu übersehen

Buchstäblich nicht zu übersehen war das Münsterland Mitte Oktober: Zur allerbesten Sendezeit um 20.15 Uhr flimmerten der dritte Tatort (ARD, 19. Oktober) und der neunte Wilsberg (ZDF, 18. Oktober) über den Bildschirm. Sage und schreibe insgesamt 13,4 Millionen Zuschauer blickten auf die Schaulustigen in Münster und im Münsterland. Schon angesichts dieser massiven Werbung resümiert die IHK Nord Westfalen, die gemeinsam mit der Stadt Münster und der Aktion Münsterland den Filmservice Münsterland betreibt, das Wochenende als echtes „highlight“ der Standortförderung – einmal abgesehen von den direkten Einnahmen, die während der Dreharbeiten in der Region fließen. Mit 8,38 Millionen Zuschauern hatte der

Tatort nicht nur im (ungerechten) direkten Vergleich die Nase vorn. Die Quote von satten 24,3 Prozent bedeutete auch an dem Sonntagabend den absoluten Spitzenplatz – trotz starker Konkurrenz durch Robert Redford (Pferdeflüsterer), Richard Gere und Sean Connery auf privaten Sendepätzen. Nach neun Folgen mit 5,01 Millionen Zuschauern (16,7 Prozent Marktanteil) keinesfalls auf dem absteigenden Ast ist der „Wilsberg“. Im Gegenteil. Durch ein Experiment hat die Serie neue Impulse erhalten: Für die Folge „Wilsberg – Letztler Ausweg: Mord“ schrieb erstmals ein Hobbyautoren-Team ein Drehbuch. Es hatte sich bei dem preisgekrönten ZDF-Internetprojekt „eScript“ qualifiziert.

– gk –



Es gibt neue mobile Kommunikationsmöglichkeiten per Handy oder Laptop, etwa mit UMTS oder WLAN – (siehe Firmen Herber & Petzel und Teupen auf Seite 17 ff.). Shop-Systeme gehen längst über den digitalen Warenkatalog hinaus, wie die Firmen Manufactum, Rhein-zink und Pietsch beweisen („Schneller, praktischer, zuverlässiger“ auf Seite 11). Die Möglichkeiten zur Optimierung der EDV sowie zur Verbesserung von Unternehmensprozessen mittels elektronischer Verfahren sind unglaublich vielfältig, wie die Beispiele der Metallwerke Hupfer (Dokument-Management-System, Seite 14) und Westfleisch eG („Direkter Draht zum Schlachthof“, Seite 13) beweisen.

Natürlich kann man nicht alles auf einmal machen. Und natürlich sind für jede Firma unternehmensindividuell nur bestimmte Anwendungen und Lösungen sinnvoll. Aber wichtig ist, dass man überhaupt irgendwo (wieder) anfängt, die großen Chancen der digitalen Welt zu nutzen. Einen guten Überblick über neue Entwicklungen und praxiserprobte Produkte erhalten interessierte Firmen auf der Messe „Business Online“ am 26. und 27. November in der Halle Münsterland (Siehe Seite 16). Hier bietet sich für Firmen jeglicher Couleur die gute Gelegenheit, sich quasi vor ihrer Haustür ausführlich und kompetent informieren zu lassen.

Mit rund 1100 ins Handelsregister eingetragenen Unternehmen aus der IT-Branche ist die Region Nord-Westfalen wahrlich nicht schlecht ausgestattet. Die Kompetenz ist groß und vielfältig. Vom kleinen Softwareentwickler, über Hardwarehersteller bis hin zum großen IT-Dienstleister mit vierstelliger Beschäftigtenzahl ist alles vertreten. Viele der 130 Aussteller kommen aus dem IHK-Bereich Nord-Westfalen. Oftmals ist es – auch oder gerade im beratungsintensiven Bereich der Informationstechnik – außerordentlich hilfreich, wenn der IT-Dienstleister aus dem regionalen Umfeld stammt. Persönliche Betreuung und qualifizierte Projektentwicklung sind oft intensiver als sonst. Wie wichtig räumliche Nähe sein kann, belegt eine Umfrage der IHK zur Internetnutzung der heimischen Industrieunternehmen. Mehr als ein Drittel der Betriebe gab an, dass ihnen die regionale Nähe des Dienstleisters zum eigenen Firmensitz besonders wichtig sei.

Die Zeit ist reif. Informieren Sie sich wieder intensiver über elektronische Produkte und Lösungen. Denn nicht immer, aber immer öfter gilt: „besser digital!“

Dr. Christoph Asmacher

Internetshops

Schneller, praktischer, zuverlässiger

Die Ansprüche der Nutzer an Internetshops sind enorm gewachsen. Technisch und grafisch ausgereifte Domains wie amazon.de setzen Standards, an denen sich heute jeder Anbieter messen lassen muss.

Es ist noch gar nicht so lange her, da war man sich sicher, dass eines nicht allzu fernem Tages das Internet den klassischen Handel von seiner beherrschenden Position verdrängen würde. Die Euphorie der Gründertage ist längst kühlem kaufmännischem Kalkül gewichen, denn so mancher mit heißer Nadel gestrickte Internetshop erwies sich als Online-Flop. Aber das Entwicklungspotenzial des Online-Geschäfts ist so schlecht nicht: Der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) prognostiziert für 2003 ein Umsatzwachstum von sattem 38 Prozent auf insgesamt 11 Milliarden Euro.

Manufactum: Ladezeiten verkürzen

Für den Versandhandel bietet der eigene Internetshop Möglichkeiten, die sich mit anderen Medien nur mit erheblichem

Mehraufwand realisieren lassen. So enthält das Internetangebot der Firma Manufactum aus Waltrop, die sich als Versender exklusiver Konsumgüter einen Namen gemacht hat, neben Artikeln aus dem aktuellen Angebot auch solche aus älteren Warenkatalogen und Ersatzteile; insgesamt rund doppelt so viele Produkte wie der Hauptkatalog. Darüber hinaus werden Herstellerinformationen, Bedienungsanleitungen und allgemeine Informationen, die im gedruckten Warenkatalog keinen Platz finden, im Internet bereitgestellt.

„Wir versprechen uns zunächst Kommunikationsvorteile durch das Medium: einerseits können wir unsere ohnehin weitreichende und umfassende Produkt- und Wareninformation mit den multimedialen Möglichkeiten des Internets noch einmal vertiefen; andererseits erlaubt das Medium uns schnelle, unkomplizierte Reaktionen auf Veränderungen im Sortiment“, erläutert Geschäftsführer Thomas Hoof die Vorteile des Internets, ohne die Werbewirksamkeit des Katalogs, seit Jahren das Aushängeschild Manufactums, schmälern zu wollen. „Einer aktuellen Umfrage entnehmen wir, dass unsere Kunden das Internet als zusätzliche Informationsquelle und komfortablen Bestellweg ansehen, aber nicht als Ersatz für den Katalog.“ 4000 bis 8000 Internetnutzer besuchen täglich den Internetshop von Manufactum. Das Angebot wird sehr gut angenommen. „Fast zu gut: Zurzeit kommen 20 Prozent des Versandumsatzes über das Internet rein, was insofern gemischte Gefühle weckt, als der durchschnittliche Wert eines Internetauftrags 10 bis 15 Prozent niedriger liegt als bei Aufträgen über andere Bestellwege“, schränkt



Badewelten bei Pietsch: Das reale Ausstattungsprogramm hat der Ahauer Sanitärgrößhandel durch ein virtuelles Vermarktungssystem im Internet ergänzt.

Hoof ein. Derzeit überarbeitet Manufactum seinen Internetshop komplett. „Er ist drei Jahre alt und hat sich technisch und funktionell nur wenig weiterentwickelt“, erklärt Hoof. So wird immer noch mit der veralteten Frametechnik und mit Einzelgrafiken statt Style Sheets gearbeitet. Unerwünschter Nebeneffekt sind lange Ladezeiten, die Kunden auf Dauer nerven. Ziel des neuen Internet-Shops ist darum, die Bedienerfreundlichkeit deutlich zu erhöhen. Funktionen wie Adressverwaltung für den Kunden, Wunschzettel oder Merkzettel werden in den neuen Shop integriert. Eine Online-Kundenbefragung auf manufactum.de hat die Nachfrage nach diesen Funktionen bestätigt. Auch den Ausbau des Absatzweges Internet hat man in Waltrop schon ins Auge gefasst. Einerseits durch eine internationale, englischsprachige Website, zweitens durch die Integration von Spezialshops mit vertieften Sortimenten, die als Druckkataloge wirtschaftlich nicht darzustellen wären. Es geht Manufactum aber auch darum, den bislang hohen Pflegeaufwand zu reduzieren und schneller zu werden. So soll der Internet-Auftritt mit einem flexiblen Baukasten-System (SAP-Anbindung, Inhaltspflege der Seite) realisiert werden, der auch die automatisierte Übertragung der Katalogdaten ermöglicht. „Die preisgekrönte grafische Gestaltung des jetzigen Auftritts werden wir aber nicht aufgeben“, verspricht Hoof.

Pietsch: Marketing beflügeln

Dass das Handwerk das Internet längst für sich entdeckt hat, ist nicht neu. 70 Prozent aller Handwerksbetriebe sind immerhin



Modernes Unternehmen hinter denkmalgeschützten Mauern: Der Versandhändler Manufactum in der Kaue der Alten Zeche Waltrop.



Funktional: Händler finden sich Internetschop von RHEINZINK schnell zurecht.

im Web präsent – ob mit einer einfachen Homepage, Internet-Shops oder gar aufwändigen Plattformen zum Verkauf von Produkten und Dienstleistungen. Neu dagegen ist das weltweit einzige Internet-Vermarktungssystem, das den Sanitärgrößhändler Pietsch in Ahaus gemeinsam mit dem süddeutschen Partner-Unternehmen Richter und Frenzel und der Gautzsch-Tochter ieo-systems (Münster) entwickelt und realisiert hat. Das Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk (SHK) nutzt dies per Lizenz für die Internetpräsenzen der Handwerker. Dabei handelt es sich nicht um eine reine Shop-Lösung, sondern ein Schaufenster des Handwerks und Informationsplattform für den Endverbraucher. „Es eröffnet den Handwerkern neue Welten in der zielgruppengerechten Kundenberatung, der professionellen Produktpäsentation, dem erfolgreichen Verkauf“, so Markus Graf, EDV-Leiter des Ahauser Unternehmens.

„Natürlich kann der Endverbraucher dort auch bestellen. Viel wichtiger ist uns aber der Marketing-Aspekt“, erklärt Graf. Das speziell auf das Handwerk zugeschnittene E-Commerce-Paket beinhaltet darum nicht nur Präsentationsseiten und einen elektronischen Online-Katalog mit integrierter Shop-Funktion. Es öffnet auch die Tür zu einer virtuellen Beratungswelt. Der Nutzer findet hier verschiedene Angebote, mit denen er sich bereits im Netz umfassend über die neuesten Trends moderner Haustechnik informieren kann. Lässt sich der Kunde in den „Badinspirationen“ eine Auswahl an Musterbädern präsentieren, indem er eine

oder mehrere Stilrichtungen auswählt, so bietet der „3D-Badplaner“ ihm anschließend die Möglichkeit, sich bereits vorab ein Bild seines zukünftigen Bades zu machen. Hier können beliebige Grundrisse und Raummaße eingegeben und mit allen wichtigen Einrichtungsgegenständen ausgestattet werden. Ergänzt wird das Angebot durch die „Fragen-Datenbank“, die über 1500 Texte rund um die Themen der Haustechnik beinhaltet.

„Für ieo-systems als regionalen IT-Dienstleister haben wir uns entschieden, da die Firma bereits ein ähnliches System für die Elektrobranche entwickelt hat“, erklärt Markus Graf. Dieses habe sich sehr gut auf den Bereich SHK übertragen lassen. Der Großhändler Pietsch verspricht sich von seinem Engagement im Internetbereich neben der Stärkung des Handwerks in Marketing vor allem natürlich eine stärkere Kundenbindung der Handwerksbetriebe. Innerhalb von nur neun Monaten sind über 200 Lizenzen an Handwerksbetriebe verkauft worden. Diese Entwicklung hat alle Erwartungen weit übertroffen.

RHEINZINK: Stabil und einfach

Für RHEINZINK in Datteln, Hersteller von Titanzinkprodukten für die Bauindustrie, ist der Internetschop in erster Linie ein Vertriebsinstrument. Eingeführt im Jahr 2002 als flankierende Maßnahme zur Restrukturierung und Optimierung der Vertriebswege war er Bestandteil der ersten E-Business-Aktivitäten bei RHEINZINK. Das Angebot des Unternehmens richtet sich ausschließlich an Händler-Kunden. Bei der Umsetzung der Vorgaben – es sollte sich um eine SAP-integrierte Lösung handeln – vertraute man in Datteln auf die GSO AG aus Neukirchen-Vluyn. Die Designanpassungen des im Standard nicht besonders ansprechenden SAP-Online-Shop auf das

eigene Corporate Design wurden mit einem Dienstleister aus München realisiert. Für die SAP-Lösung sprach neben der kurzen Implementierungszeit die Möglichkeit zur Abbildung der RHEINZINK-Preisfindung.

„Der Shop ist nah am SAP-Standard geblieben, bietet den Nutzern jedoch alle relevanten Funktionen für einen schnellen und einfachen Online-Bestellprozess. Von aktuellen und kundenindividuellen Preisen über verschiedene Suchmöglichkeiten bis hin zu Produktbildern und weiteren Informationen“, erklärt David Nanni, Projektmanager eBusiness bei RHEINZINK. Derzeit werde geprüft, welche Zusatzfunktionen den Kundennutzen steigern und die Usability des Systems verbessern können. Im Vordergrund steht der reibungslose Ablauf und auf den ist Projektmanager Nanni stolz: „Die laufende Pflege beschränkt sich auf das Ändern, Hinzufügen und Löschen von Artikeln sowie das Einpflegen der Produktbilder. Die genannten Tätigkeiten werden von den beteiligten Mitarbeitern im Vertrieb und Marketing neben dem Tagesgeschäft erledigt. Die Wartung und der Betrieb der Hardware verursacht ebenfalls keinen nennenswerten Aufwand. Das System läuft äußerst zuverlässig und stabil und hatte im letzten Jahr keine Ausfallzeiten zu verzeichnen.“

Der Internetschop bietet RHEINZINK eine Reihe von Marktvorteilen. „Mit dem Angebot sind wir 24 Stunden am Tag auch am Wochenende erreichbar, können die Fehlerquote bei der Auftragsbearbeitung deutlich senken und last but not least die Bearbeitungszeiten entscheidend verkürzen“, erläutert Nanni die Vorteile. Das honorieren auch die Kunden. Die Zuwachsraten sind beachtlich. Der Anteil der Online-Umsätze am Gesamtumsatz betrug in 2002 rund 17 Prozent. Für 2003 wird ein Anstieg auf 30 Prozent erwartet. Darauf will sich RHEINZINK aber nicht ausruhen. Der Blick ist bereits in die Zukunft gerichtet. „Der Trend geht weiter in Richtung „System-zu-System-Integration“. Speziell die Anbindung von Großkunden und die Vernetzung der Warenwirtschaftssysteme stehen hierbei im Vordergrund. Der Ausbau der EDI- und SAP-Business-Connector-Anbindungen wird daher konsequent vorangetrieben“, entwirft der IT-Manager die Marschroute.

Stefan Herkenrath

Extranet Landwirtschaft der Westfleisch eG

Direkter Draht zum Schlachthof

Frische Schlachtdaten von guter Qualität sind für Schweine- und Rindermäster das Geheimnis guter Erträge. Darum rufen inzwischen fast 500 Landwirte bei Westfleisch die Ergebnisse per Internet ab.

Vor drei Jahren bekam Bernhard Langehaneberg aus Coesfeld am wöchentlichen Schlachtag die Daten seiner Schweine noch per Fax vom Westfleisch-Schlachthof. Die Auswertung der Listen war mühselig, denn 6000 schlachtreife Schweine im Jahr produzieren rund 100.000 Einzeldaten. Seit November 2000 geht Langehaneberg ins Internet, loggt sich mit seiner Smartcard ins Westfleisch-Portal ein und ruft per Mausclick die Daten ab. Wenn die Tiere morgens geschlachtet werden, liegen spätestens abends die Ergebnisse auf seinem Tisch, genauer gesagt auf der Festplatte.

Fehler schneller finden

Die Schnelligkeit des Online-Dienstes ist nicht der entscheidende Vorteil für die Landwirte. Die Schlachtdaten sind in Tabellen und Grafiken übersichtlich dargestellt, können problemlos weiterverarbeitet und mit Durchschnittszahlen des Schlachthofes verglichen werden. Das erleichtert die Ursachenforschung, wenn die Qualität einmal nicht stimmt. „Wenn ich die Daten bei der Fütterung und Auswahl der Tiere richtig umsetze, kann ich für die Schlachtung eine exakte Sortierung vornehmen“, erklärt Langehaneberg und meint damit die Verfeinerung von Produktionstechnik und Verkaufsmanagement. Das zählt sich offensichtlich aus: Seitdem er die Schlachtdaten lückenlos auswertet, kann der Betrieb deutlich effektiver wirtschaften.

Bernhard Langehaneberg gehört zu den Pilot-Landwirten bei der Entwicklung des Extranets der Westfleisch eG. Den Kindschuhen ist das Projekt längst entwachsen. Auf fast 500 Mitglieder ist die Extranet-Ge-

meinde bis heute gewachsen. 3500 können es einmal werden, denn so viele Mäster beliefern das Unternehmen. „Jede Woche melden sich neue Landwirte an“, berichtet Joachim Badde, Abteilungsleiter Informationsverarbeitung bei der Westfleisch eG und einer der Väter des Infontez. Die Zugangsschwellen sinken, zumal die Landwirte für den direkten Draht zum Schlachthof nicht besonders tief in die Tasche greifen müssen. Verfügen sie über einen internettauglichen PC, müssen für Smartcard und Software einmalig 78 Euro investiert werden. Danach fallen nur noch Gebühren für Telefon und Internetprovider an.

Die Idee zum Extranet hatte Joachim Badde 1999. Wie immer ging es zuerst darum, Prozesse im eigenen Unternehmen zu verbessern. „Alle Schlachtergebnisse wurden schon damals elektronisch erfasst. Dann wurden sie ausgedruckt und anschließend gefaxt.“ Ein zu hoher Aufwand in Zeiten des Internets, fand Badde und erkannte,



Joachim Badde mit Smartcard: Für fast 500 Landwirte ist sie die Eintrittskarte ins Extranet der Westfleisch eG. Foto: Stein



Produktionsprozess verfeinert: Landwirt Langehaneberg wertet die elektronischen Schlachtdaten konsequent aus.

dass von einer schnellen Verfügbarkeit aufbereiteter Schlachtdaten vor allem die Landwirte etwas haben: „Das Online-Angebot ist für Westfleisch zu einem wichtigen Instrument der Kundenbindung geworden.“ Und ein vergleichsweise preiswertes: Auf weniger als 70000 Euro beziffert Badde die einmaligen Entwicklungs- und Einrichtungskosten für das System, das von Beginn an störungsfrei läuft und praktisch mit Bordmitteln unterhalten wird.

Bombsicher

Programmiert wurde die Software von dem Münsteraner Unternehmen GunCon. Glück hatte Badde, dass er bei der Recherche nach einem Partner für die Verschlüsselung der Daten auf ein junges, lernendes Unternehmen in der Region stieß, das mehr auf Referenzprojekte als auf Rendite setzte. Die cv cryptovision GmbH in Gelsenkirchen dieivate das Westfleisch-Extranet für wenig Geld mit einer Sicherheitstechnologie aus, die nach Angaben von Badde den gängigen Verschlüsselungs-Standards weit überlegen ist. Ein wichtiger Punkt für Westfleisch, denn das Unternehmen plant die Öffnung des Portals für weitere Funktionen. Der gesamte Schriftverkehr einschließlich der Abrechnungen für Landwirte und Aktionäre sollen später über Postfach elektronisch verteilt werden. Badde: „Das alles sind sicherheitsrelevante Daten, die ich uns sehr gut geschützt werden.“

- bs -

Hupfer setzt auf Dokumenten-Management

Mehr Zeit fürs Wesentliche

Papier und Drucker hat d.velop/d.3 in den Metallwerken Hupfer noch nicht abgeschafft. Wohl aber die Verschwendung kostbarer Arbeitszeit bei der Suche in Ablagen und Akten.

Vor knapp drei Jahren reifte bei der Hupfer Metallwerke GmbH & Co. KG in Coesfeld die Idee, interne Prozesse durch ein professionelles Dokumenten-Management-System zu optimieren. Dafür gab es ganz pragmatische Gründe. Der Gesetzgeber hatte angekündigt, dass schon in absehbarer Zeit Unternehmen sämtliche finanzrelevanten Dokumente elektronisch archivieren und verfügbar machen müssen. Entscheidender jedoch war das ernüchternde Ergebnis einer Umfrage bei der rund 350-köpfigen Belegschaft: „Dabei wurde festgestellt, dass wir viel zu lange nach Dokumenten suchen“, berichtet Personalleiter Alfons Hünteler: „Bis zu 20 Prozent der Arbeitszeit wurde verschenkt.“ Der Handlungsbedarf war offensichtlich und so schaute sich der Hersteller von Großküchen-, Medizin- und Drahttechnik intensiv nach innovativen IT-Lösungen um.

Warum in die Ferne schweifen ...

Hupfer wurde praktisch vor der eigenen Haustür findig. Kaum zehn Kilometer Luftlinie entfernt traf das Industrieunternehmen seinen idealen Partner für die Einführung eines digitalen Dokumenten-Management-Systems. Denn die d.velop AG in Gescher, selbst ein mittelständisches Unternehmen, bietet genau das, was einem Mittelständler die Entscheidung für die kostenreduzierende Umstellung interner Kommunikations- und Archivierungsprozesse leichter macht: Auf Maß geschnittene Lösungen, die sich an das vorhandene EDV-System und damit an die finanziellen Möglichkeiten anpassen. „Die große Offenheit der d.velop/d.3-Software gegenüber anderen Programmen hat uns überzeugt“, erklärt Hünteler. „Wir



Hupfer-Personalchef Alfons Hünteler: „Wir haben einfach mehr Zeit, uns um die individuellen Kundenbedürfnisse zu kümmern.“ Foto: Stein

wollten schließlich weiterhin mit unserem gut funktionierenden ERP-System arbeiten.“ Nicht unsympathisch war Hupfer dazu die geografische Nähe zur Software-Schmiede in der Nachbarstadt Gescher. Die Aussicht, dass Projektleiter und Techniker in wenigen Minuten an Ort und Stelle sein können, beruhigte. Mit einem so genannten Quick-Scan bereitete d.velop die Einführung seiner d.3-Software vor. Zwei Tage

analysierten die Gescheraner intensiv die Prozesse im Unternehmen, um zu sehen, was möglich und was nötig ist. Die IT-Technik musste Hupfer für das Dokumenten-Management-System kaum aufrüsten. Lediglich ein Server mit der d.3-Software wurde ins bestehende Netzwerk geknüpft und mit einem leistungsfähigen System für die optische Archivierung, ähnlich einem CD-Brenner, verbunden. Juke Box wird dieses System genannt, weil er sich die nur einmal beschreibbaren Medien nach Bedarf aus einem Magazin holt.

Unabhängig von Formaten und Systemen

Technisch gesehen macht d.velop/d.3 erst einmal nichts anderes als Dokumente in ihrem Originalformat abzulegen und in TIF-Bilddateien im Fax-Standard umzuwandeln. Diese brauchen wenig Speicherplatz, bleiben im Zusammenspiel mit dem System zur optischen Archivierung unveränderbar und erfüllen darum die gesetzlichen Anforderungen an die digitale Archivierung. Die Software leistet für Hupfer viel wertvollere Arbeit: Sie verwaltet Dokumente nach einem eindeutigen Ordnungssystem und stellt sie Mitarbeitern zu jeder Zeit und absolut unabhängig von Datenformaten oder von den erzeugenden Anwendungssystemen zur Verfügung – vorausgesetzt natürlich, sie besitzen die Leseberechtigung. Die Archivierung und Klassifizierung geschieht zum großen Teil automatisch, nämlich mit allen Dokumenten, die in dem ERP-System erzeugt wurden. Bei der klassischen Eingangspost dagegen muss noch Hand ange-

legt werden. Sie wird vor der Bearbeitung gescannt, von den Mitarbeitern klassifiziert und im d.3-System den zuständigen Sachbearbeitern zur Bearbeitung vorgelegt. Praktisch heißt das bei Hupfer: Die Suche nach einem bestimmten Lieferschein ist eine Sache von wenigen Mausklicks. Und wer sich einen Überblick über einen Auftrag verschaffen will, findet auf Anhieb alle Dokumente von der Kundenanfrage über Konstruktionszeichnungen bis hin zur Ausgangsrechnung.

„Vorausgesetzt allerdings, die Prozesse im Unternehmen sind so standardisiert, dass die Dokumente im richtigen Order landen“, stellt Hünteler fest. Die Einführung von d.3 habe Geschäftsführung und Belegschaft vor die große Herausforderung gestellt, Verwaltungsabläufe zu analysieren, lieb gewonnene Gewohnheiten neu zu bewerten und klare Absprachen zu treffen: „Wer ist zum Beispiel ein Lieferant? Der Rechtsanwalt etwa auch?“ Dank des großen Einsatzes vieler Mitarbeiter sei eine sehr gut funktionierende Archivstruktur entstanden, versichert Hünteler und spricht sogar von einem Motivationsschub: „Tatsächlich haben die Mitarbeiter beim Aufbau viel mehr umgesetzt, als wir ursprünglich einfordern wollten.“

Alleskönner

Langsam aber sicher entwickelt sich die strategische Informationsplattform in den Hupfer-Metallwerken zu einem Alleskönner. Weil das Programm erlaubt, über die unveränderbaren Dokumente praktisch eine Bearbeitungsfolie mit Kommentaren, Pfeilen oder Markierungen zu legen, und weil es erlaubt, Dokumente Mitarbeitern in die Wiedervorlage zu legen, bestimmt d.3 mehr und mehr auch die interne Kommunikation im Coesfelder Unternehmen. Weitere Funktionalitäten sollen hinzukommen. Und irgendwann einmal soll d.velop/d.3 den kompletten Workflow im Unternehmen managen. Bis dahin sei es noch ein weiter Weg, gibt Hünteler zu. Schon jetzt habe es das System geschafft, Papierakten dünner zu machen, Prozesse und Projekte transparenter zu gestalten und Mitarbeiter von lästigen Arbeiten zu befreien. „Wir haben einfach mehr Zeit, uns um die individuellen Kundenbedürfnisse zu kümmern.“

-bs-

RAG INFORMATIK: Internet-Portal für Konzern

15 000 Türen geöffnet

Der RAG-Konzern setzt bei der Kommunikation verstärkt aufs Internet. Dafür schuf die Gelsenkirchener Tochter RAG INFORMATIK ein Portal, das 15 000 Nutzern ihre jeweils ganz persönliche Tür zu den Rechenzentren öffnet.

„Für international agierende Unternehmen wird eine moderne IT- und Kommunikationsinfrastruktur immer mehr zum wettbewerbsbestimmenden Erfolgsfaktor“, so Dieter Pfaff, Vorsitzender der Geschäftsführung RAG INFORMATIK. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Gelsenkirchen gehört zu den großen IT-Dienstleistern in Deutschland. 866 Mitarbeitern erwirtschafteten im Jahr 2002 einen Gesamtumsatz von 110,1 Millionen Euro.



Top-Dienstleister in Sachen IT: Die RAG INFORMATIK hat für den Mutterkonzern ein Internet-Portal entwickelt, das die interne Kommunikation revolutionieren soll.

Daten – jederzeit, an jedem Ort

Die Vorgabe der RAG ist klar: Zentrale kaufmännische Anwendungen, die in den Rechenzentren der RAG INFORMATIK betrieben werden, sollen 15 000 Nutzern aus dem administrativen Bereich des Gesamtkonzerns auf sicherem Weg über das Internet zugänglich gemacht werden. „Die Vorteile liegen auf der Hand“, erläutert Informatiker Stefan Schoch, „ich kann auch mobil auf Daten zugreifen, die mir sonst nur im Intranet des Konzerns zur Verfügung stehen. Ein Aspekt, der vor allem für den Außendienst von immenser Bedeutung ist.“ Eine weitere Zielgruppe, an die sich das Angebot des Internetportals richtet, sind kleinere Unternehmen im Konzernverbund, für die sich die aufwändige Infrastruktur eines Intranets (WAN-Verbindungen, VPN-Einrichtung, Installationen auf den dezentralen Clients etc.) nicht rechnet. Und last but not least öffnet myentRI, so der Name des Internet-Portals, natürlich

auch den Kunden der RAG INFORMATIK die Tür zu IT-Dienstleistungen des Unternehmens.

Effizienzsteigerung erwartet

Internetportale sind die kommende Technik im Bereich der Interne-Kommunikation. Mit nur einer Anmeldung – „Single Sign On (SSO)“ – am Basisportal werden alle relevanten Systeme und Anwendungen erreicht. „Somit kann der einzelne User schnell und einfach auf genau die Daten zugreifen, die er für die Erledigung seiner Aufgaben benötigt – mit einer Oberfläche, von einer Stelle aus und mit nur einem Anmeldevorgang im System.“ erklärt Stefan Schoch die Funktionsweise des Portals. Die RAG INFORMATIK rechnet mit einer deutlichen Effizienzsteigerung durch die Einführung von myentRI.



IT-Messe am 26. und 27. November in der Halle Münsterland

„Business online“ statt „Business as usual“

„Konsequente Kundenorientierung“ lautet das unternehmerische Credo, wenn es um Dienstleistungen geht. Dies gilt vor allem für den IT-Sektor, denn dort sind maßgeschneiderte Lösungen gefragt.

Die „business online 2003 – IT-Lösungen für den Mittelstand“ stellt hierfür eine optimale Plattform dar. Zum dritten Mal findet der Branchentreff für regional tätige

Unternehmen aus Informationstechnologie, e-Business, Multimedia und Telekommunikation am 26. und 27. November in der Halle Münsterland seine Pforten. Dann

werden auf rund 5000 Quadratmetern über 130 Aussteller einem Publikum aus Wirtschaft, Handel, Handwerk und öffentlichen Institutionen Lösungen für mittelständische Unternehmen präsentieren. „Die business online ist gewachsen. Wir sind die größte IT-Messe der Region Bielefeld/Osnabrück, dem angrenzenden Ruhrgebiet und dem Euregio-Gebiet“, freut sich Projektleiter Manfred Kamphus von der Halle Münsterland und sieht darin den Erfolg des

geänderten Messe-Konzepts: Die „business online 2003“ richtet sich inhaltlich nicht nur stärker auf das Fachpublikum aus, auch das Einzugsgebiet wurde wesentlich vergrößert. So strahlt die Messe bis nach Ostwestfalen, bis ins südliche Niedersachsen, bis weit ins Ruhrgebiet und in die gesamte Euregio-Region aus. Die Messe wendet sich vor allem an Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Handel, Handwerk und öffentlichen Institutionen, die bei der vergangenen Veranstaltung bereits 80 Prozent der Besucher ausmachten. In der Halle Münsterland können sie sich zwei Tage lang über Systeme, Software und Serviceleistungen, deren Einsatz sich in der Praxis bereits bewährt hat, informieren. Und genau hier liegt die eigentliche Stärke der „business online“: Sie bringt Anbieter, Nachfrager und Kooperationspartner an einen Tisch und erleichtert dadurch Ausstellern und Kunden den Aufbau langfristiger Geschäftskontakte. Dies schafft die Voraussetzungen für individu-

elle Branchen- und Unternehmenslösungen.

Sämtliche Themen der „business online“ sind dabei auf die unternehmerischen IT-Bedürfnisse mit besonderem Augenmerk auf den Mittelstand zugeschnitten. So zum Beispiel Kommunikationslösungen. Hier bietet die business online ein Spektrum integrierter Kommunikation über wireless lan bis hin zu Voice over IP. Aber natürlich ist auch das Internet & Intranet ein großes Thema. Wozu kann man einen Webserver verwenden? Welches Potenzial bietet ein Intranet? Derartige Fragen werden beantwortet. Nach den jüngsten Meldungen über Viren und der ständig steigenden Belastung durch Spam-mails ist auch das Thema IT-Sicherheit verstärkt in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. „Wir konnten die Firma Symantec als das anerkannteste Unternehmen weltweit im Bereich IT-Security, für einen Vortrag zu diesem Thema gewinnen“, berichtet Manfred Kamphus. Darüber hinaus sind e-commerce, web-marketing und business solutions weitere Themenbereiche. Aber natürlich stehen auch Lizenzierungskosten und Linux & open source-Software auf der Tagesordnung bei der business online.

Die komplette Ausstellertabelle sowie das Vortragsprogramm unter www.business-online-messe.de

Durch diese Vielfalt an aktuellen und abzu-sehenden Themen und Problemen will die Messe einen „vorausschauenden“ Charakter beanspruchen. Durch die Kopplung von Fachmesse und Vortragsprogramm informiert sie IT-Entscheider auf einem sehr praxisnahen Weg und bietet auf diese Weise konkrete Hilfe bei der Abnähung von Geschäftskontakten.

Vortragsprogramm der „business online“

Viren, Voice over IP, Vertriebsinformationen

Peter Brückner	Unternehmenscontroller Orthomol Holding	Datenverarbeitung und Controlling bei Orthomol/Orthomol
Oliver Brinker	Geschäftsführer e-projekt GmbH & Co. KG	Wireless Lan und Voice über IP
Dipl.-Ing. Gordon Brändel Dipl.-Betw. Stefan Schlüters	T-Com	Kommunikationslösungen – maßgeschneidert für den Mittelstand
Martin Saalmann	Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, Fa. Bustec	Niedrige Total cost of ownership durch Anwenderserver Computing
Susanne Webel	Consultant Go-net	Mitarbeiterportale und Intranets mit den Microsoft Share Point Technologien – Portalserver 2003 und Share Point Services LIVE
Marcus Veigel	Geschäftsführer Cynapsis Kommunikationsagentur	Die Möglichkeiten der Website in der Unternehmenskommunikation
Helmut Stegemann	Vertrieb/Einkauf uni-X Network Services GmbH	Spam, Viren und Würmer – sichere Kommunikation mit E-Mail
Marc Liepe	Vorsitzender des Vorstandes der IM IT Service AG	Microsoft vs. Linux
Prof. Dr. Wolfgang Buchholz,	Professor für Organisations- und Logistikmanagement, FH Münster	Vom PPS zum Supply Chain Management (SCM)
Prof. Dr. Jürgen Nonhoff	Fachhochschule Münster, Fachbereich Wirtschaft	Von der heterogenen Systemlandschaft zum Enterprise Resource Planning (ERP)-System
Prof. Dr. Jürgen Bartsch	Fachhochschule Münster, Fachbereich Wirtschaft	Vom Vertriebsinformationssystem (VIS) zum Customer Relationship Management (CRM)
Prof. Dr. Wieland Appelfeller	Professor für Organisation und Wirtschaftsinformatik, FH Münster	Vom Einkaufssystem zum Supplier Relationship Management (SRM)
Sven Janssen	Account Manager Symantec Deutschland GmbH	Ist mein Urlaub sicher?
Martin Greiwe	Geschäftsführer CSM-Tec GmbH & Co. KG	Muss gute Kalkulation teuer sein?
Dr. Klaus Holthausen	Geschäftsführer der Amenotec GmbH	Nutzung des Unternehmenswissens im Intranet
Hans-Peter Holz	Branchenmanager Fertigungsindustrie/ Auto motive SAP Deutschland AG & Co KG	SAP-Lösungen im Mittelstand



IT-Branchenführer

Wer bietet was im IHK-Bezirk? – Über 250 Einträge von Unternehmen aus der Informations- und Kommunikationsbranche finden Sie im digitalen IT-Branchenführer der IHK Nord Westfalen.

Mit Hilfe einer Datenbank können Unternehmer komfortabel mit Suchkriterien recherchieren oder aber ihr eigenes Unternehmen online eintragen.

www.ihk-nordwestfalen.de/it-branchen

Wettbewerbsvorteil für Unternehmen

Intelligente Mobilfunklösungen

Immer mehr Unternehmen, auch im IHK-Bezirk Nord-Westfalen, setzen auf zukunftsweisende komplexe Mobilfunklösungen und haben damit gute Erfahrungen gemacht.

Für diese Unternehmen ist es oftmals wettbewerbsentscheidend, ihre Kosten zu kontrollieren und gleichzeitig direkt und unmittelbar auf die Wünsche der Kunden reagieren zu können. Gerade für Firmen, die stark im Service bzw. im Außendienst tätig sind, ist die mobile Kommunikation lebenswichtig geworden. Eine Aussage, die das Münsteraner Unternehmen Herber & Petzel nur unterstreichen kann.

Das Traditionsunternehmen ist spezialisiert auf den Kälte- und Klimaanlagenbau. 70

Prozent der Mitarbeiter sind hier als Monteure im Außendienst unterwegs, da macht es Sinn, gerade ein Einsparungspotenzial beim Mobilfunk zu suchen, so Daniel Frie, Assistent der Geschäftsleitung.

Verschmelzung von Festnetz und Mobilfunk

Herber & Petzel hat sich für ein Tarifmodell entschieden, bei dem alle Mobilfunktarifarten und der Festnetzanschluss zu einer gemeinsamen Gruppe zusammengefasst werden



Der Einsatz intelligenter Mobilfunklösungen liegt Daniel Frie (re.) besonders am Herzen, da der Service für die Kunden durch den schnellen Einsatz der Außendienstmitarbeiter wie Johannes Hovestadt deutlich verbessert werden kann.

können. Kostengünstige Tarife bei Verbindungen zwischen Festnetz und Mobilfunk sowie eine Vereinfachung des internen Rechnungsablaufes über Handycosts sind die Folge. „Wir haben komplett auf einheitliche Firmenhandys umgestellt, sodass unständige Überprüfungen der einzelnen Privat-Handy-Rechnungen entfallen“, erläutert Daniel Frie. Auch die Integration des Festnetzanschlusses erleichtert die Kommunikation erheblich und hat einen enormen Stressfaktor abgebaut, denn das gleichzeitige Klingeln des Festnetzes und des Handys in der Zentrale ist zur Seltenheit geworden.

Auch die Firma Teupen in Gronau, der führende deutsche Hersteller in den Bereichen Hubarbeitsbühnen, Anlage-Bauaufzüge und Möbelaufzüge, setzt voll auf Mobilfunk und ist dabei, seine Kommunikation zukünftig fast ausschließlich über Mobilfunk abzuwickeln. „Wenn Sie unsere Festnetznummer anrufen, werden Sie automatisch auf das entsprechende Mobiltelefon des Mitarbeiters umgelenkt. Auch wenn er gerade im Außendienst unterwegs ist“, verdeutlicht der Geschäftsführende Gesellschafter Andreas Grochowiak. Fast alle großen Mobilfunkanbieter wie Vodafone, T-Mobile oder das in Münster ansässige Unternehmen Hutchison Telecom bieten entsprechende Gruppenmodelle für Unternehmen an. „Zwischen fünf und einhun-

dert Mobilfunkkarten können zu einer Gruppe unter derselben Kundennummer zusammengefasst werden und bilden somit eine geschlossene Einheit“, erklärt Mika Kaijo, Produktmanager bei Hutchison Telecom.

Durch das so genannte Virtuelle Private Netz haben Unternehmen auch die Möglichkeit, ein eigenes Telefonnetz zu gründen, zu dem Außenstehende keinen Zugang haben. Gerade bei Speditionen und Unternehmen mit vielen Außendienstmitarbeitern gewährleistet dies einen beschleunigten, unmittelbaren Informationsfluss.



Der Festnetzanschluss in der Zentrale ist mit den Mobilfunkanschlüssen des Außendienstes zu einer Tarifgruppe zusammengefasst – eine kostengünstige Alternative für Unternehmen mit vielen Außendienstmitarbeitern wie Herber & Petzel.

Schnelle Reaktion auf Kundenwünsche

Ein wichtiger Faktor des Mobilfunks ist die ständige Erreichbarkeit und schnellere Reaktionsmöglichkeit des Firmenmitarbeiters. Bei einem internationalen Vertriebs- und Servicenet, wie es beispielsweise die Firma Teupen unterhält, können mit dem Handy Zeit und somit Kosten eingespart werden. Der Mobilfunk garantiert eine über die Arbeitszeit hinausgehende Erreichbarkeit des gewünschten Gesprächspartners. „Wir können durch den Einsatz des Mobilfunks viel schneller und flexibler auf Notrufe oder Anrufe unserer Kunden reagieren“, meint Daniel Frie. Gerade in der Klima- und Kälte-technik ist das nicht unwichtig. Schnelles Handeln ist erforderlich, wenn Klimaanlage oder gar Kälteanlagen ausfallen.

Anspruchsvolle SMS-Lösungen

Die Verschmelzung von Festnetz und Mobilfunk treibt den Ausbau hocheffizienter mobiler Netzwerke voran und kann Geschäftsprozesse innerhalb und außerhalb des Betriebes optimieren, wie Tanja Vogt von Vodafone D2 im Gespräch mit ihren Kunden immer wieder erfährt.

Der Einsatz von anspruchsvollen Short-Message-Service-Lösungen ist ein weiterer Vorteil des Mobilfunks, der besonders im Wartungs- und Servicebereich eingesetzt wird. In Klima- und Kälteanlagen eingebaut, kann beispielsweise ein SMS-Modul bei Störungen zeitnah die Zentrale weiterfunken und der Notdienst kann umgehend reagieren. Auch Wartungsaufträge können per Fernüberwachung viel besser ausgeführt werden. „Wir denken ebenfalls darüber nach, die Erfassung von Mitarbeiterarbeitszeiten per SMS-Modul effizienter zu gestalten“, sagt Daniel Frie.

Der Mitarbeiter kann Beginn und Ende seiner Arbeitszeit bzw. die Zeit beim Kunden vor Ort dann per Datenübertragung an die Buchhaltung



Andreas Grochowiak von der Firma Teupen in Gronau sieht den Nutzen intelligenter Mobilfunklösungen auch im Einbau von SMS-Modulen in die hoch entwickelte Steuerungstechnik seiner Hubarbeitsbühnen.

übermitteln, sodass arbeitsaufwändige Registrierung entfallen.

Software und Hardware auf dem neuesten Stand

Ähnliches Potenzial sieht die Firma Teupen, deren Hubbühnen über eine sehr präzise Fuzzy-Steuerung verfügen. Diese Steuerung kann Daten selbst sammeln, auswerten und bei Störungen sofort reagieren. Mit einer entsprechenden Chipkarte können die Daten im Störfall direkt an den Service gefunkt werden. „Der Servicemitarbeiter erkennt das Problem und kann umgehend

reagieren“, beschreibt Andreas Grochowiak den Vorteil des Einsatzes von SMS-Modulen. In naher Zukunft sollen die Hubarbeitsbühnen auf Kundenwunsch auch mit einem GPS-Empfänger ausgestattet werden, sodass jederzeit die genaue Ordnung der im sich Einsatz befindenden Hubarbeitsbühnen gewährleistet ist. Verlässt die Arbeitsbühne beispielsweise einen bestimmten vorher festgelegten Radius, schaltet sich die mit einem SMS-Modul versehene Steuerung automatisch ab und gibt die Information an den Service oder den jeweiligen Eigentümer weiter. Autovermieter oder Speditionen nutzen bereits vermehrt diese Überwachungsmöglichkeit. Durch den steigenden Einsatz von UMTS, dem zukünftigen Mobilfunkstandard, können Arbeitsschritte in Unternehmen zukünftig noch weiter beschleunigt werden, da auch große Datenmengen per Mobilfunk an die Zentrale übertragen werden. Davon profitieren vor allem Außendienstmitarbeiter, die E-

Seriös online bezahlen

Die Bereitschaft der Internet-Nutzer wächst, für Online-Inhalte wie Presseartikel oder MP3-Dateien zu zahlen.

Durch eine Kooperation zwischen der GAD eG, der WGZ-Bank und der Firstgate Internet AG, Köln, wird den Kunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken im Geschäftsgebiet der GAD ein vereinfachter Zugang zum Zahlensystem für Kleinbeträge „Firstgate Click n Buy“ ermöglicht. Statt eine umfangreiche Standardregistrierung zu durchlaufen, gibt der Kunde lediglich Name, E-Mail-Adresse und Bankverbindung an. Diese Angaben werden von Firstgate an die Internet-Banking-Umgebung der GAD bestätigt, der Kunde seine Angaben mit der Internet-Banking-PIN.

Mail unterwegs bearbeiten und versenden. Egal ob Verträge, Bestellungen, Lagerbestände, alle Unternehmensinformationen können beim Kunden vor Ort abgerufen werden. Während die Unternehmen jedoch vor allem Wettbewerbsvorteile durch den Einsatz komplexer Software-Lösungen sehen, weisen die Mobilfunkanbieter auch auf die vielfältigen Hardware-Komponenten hin, die zu Kosteneffizienz und Service eines Unternehmens beitragen. Ob durch Funkkarte oder Geräte, die Handy und Organizer in einem sind – Unternehmer oder Mitarbeiter im Außendienst haben heute ihr Büro immer dabei und können dank modernster Mobilfunktechnik überall auf das Internet, das firmeneigene Intranet, E-Mail, Fax und SMS zugreifen.

„Die Kunden brauchen sowohl im Software- als auch im Hardwarebereich maßgeschneiderte Lösungen, die genau auf ihr Unternehmen zugeschnitten sind“, verdeutlicht Melanie Krah, Pressesprecherin von Hutchison Telecom, die Bedürfnisse der Geschäftskunden. Diese können sich ihr Unternehmen ohne Mobilfunk kaum mehr vorstellen. Die bisher mit dem Mobilfunk gesammelten Erfahrungen haben ihnen gezeigt, dass sie auch in Zukunft neue Mobilfunklösungen mit in ihre Unternehmensplanung einbeziehen müssen.

Birgit von der Avorst



Teupen-Mitarbeiter Mark Lösing bei der Endmontage der komplizierten Steuerungstechnik, die in den Hubarbeitsbühnen Störungen selbstständig erkennt, auswertet und die entsprechenden Daten per Mobilfunk an den Service übermittelt.

Kooperationsvertrag unterzeichnet

MentorenNetz ist bundesweites Modellprojekt

Der Erfahrungstransfer vom „väterlichen Freund“ zu jungen Unternehmen und Existenzgründern steht im Mittelpunkt des „MentorenNetzes Nordwestfalen“. Mit einem Kooperationsvertrag wurde nun dessen Zukunft gesichert.



Kooperationsvertrag „MentorenNetz Westfalen“ geschlossen: (v.l.n.r.) In Anwesenheit des Staatssekretärs im Ministerium für Wirtschaft und Arbeit Nordrhein-Westfalen, Jörg Bickenbach, unterzeichneten für die Landesbank NRW Vorstandsmitglied Dr. Ulrich Schröder, für die IHK Nord Westfalen Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Breher, für die Deutsche BP Vorstandsmitglied und Arbeitsdirektor Hans J. Fleckhaus und für die BASF Coatings AG Vorstandsmitglied und Arbeitsdirektor Axel Leohr den neuen Kooperationsvertrag.

Vor Unternehmensgründungen und bei den ersten Schritten in die unternehmerische Selbstständigkeit ist es von unschätzbarem Wert, auf die Berufs- und Lebenserfahrung eines Ratgebers zurückgreifen zu können, dem die besonderen Herausforderungen des Geschäftslebens vertraut sind, der über Markt- und Fachkenntnisse sowie Kontakte verfügt und viel praktisches Rüstzeug für den Unternehmerralltag mitbringt.

Für die langfristige Sicherung dieses erfolgreichen Projekts unterzeichneten die IHK Nord Westfalen, die Landesbank

NRW (Düsseldorf), die Deutsche BP AG (Gelsenkirchen) und die BASF Coatings AG (Münster) einen Kooperationsvertrag.

Fast 40 gestandene Praktiker, zumeist ehemalige oder noch aktive Führungskräfte mit zusammen über 1000 Jahren Führungserfahrung, haben sich seit der Gründung im Jahre 2000 dem MentorenNetz angeschlossen. Sie übernehmen inzwischen fast 100 Begleitungsmandate. 40 davon wurden bereits erfolgreich abgeschlossen. Sowohl die Zahl der Mentoren als auch die Zahl der Anfragenden steigern sich in

den letzten Jahren kontinuierlich. Das Projekt feierte bereits große Erfolge. Die junge Unternehmerin Dr. Antje Rötger wurde mit dem Darboven-Existenzgründerpreis für ihre Geschäftsidee „Carpegen GmbH“ ausgezeichnet. Ulrich Fink, Mentor und seit Beginn des Projekts dabei, erhielt die Auszeichnung zum „Senior Coach des Jahres 2003“ von NRW-Wirtschafts- und Arbeitsminister Harald Schartau.

In der regionalen Support-Struktur für Unternehmensgründer ist diese direkte Betreuungslösung für den Unternehm-

mernachwuchs inzwischen nicht mehr wegzudenken. „Gerade die Möglichkeit, bei wichtigen Entscheidungen den Rat eines neutralen und erfahrenen Experten einzuholen, hat sich immer wieder als von unschätzbarem Wert herausgestellt“, so Mentee Dr. Boris Anczykowski von nanoAnalytics GmbH.

Eine Möglichkeit die Mentoren näher kennen zu lernen, bieten die Expertengespräche, die im Rahmen der Aktion „Münster Gründet“ am 27. November 2003 in der IHK stattfinden (siehe Meldung unten zum MentorenNetz).

Münster gründet!

2. Existenzgründerwoche auch für JungunternehmerInnen

Vom 24. bis 29. November 2003 veranstaltet das Gründungsnetzwerk Münster eine Woche für Existenzgründerinnen und -gründer sowie junge Firmen.

Nach der erfolgreichen Premiere im letzten Jahr ist das Angebot noch ausgebaut und verfeinert worden. Messe, Workshop, Get together, Fach-

foren – die Palette ist breit und zielgruppengerecht.

Kernstücke der Woche sind der Existenzgründertag des Arbeitsamtes, der Tag der Einblicke des Technologieparkes sowie der Experten-Check und die Kontaktmesse für Ideen und

Chancen-Kapital, kurz KICK, der IHK Nord Westfalen. Weitere Informationen und das Programmheft erhalten Sie im Internet unter

www.ihk-nordwestfalen.de/existenzgruendung

Dienstag, 25. November 2003

Workshops für junge Unternehmen:
18.00 Uhr: Erfolgskomponenten des Direkt Marketing,
18.00 Uhr: Vertragsrecht: Wie setze ich mein Interesse richtig durch?
19.30 Uhr: Finanzierung: Die Hausbank mein Partner
19.30 Uhr: Entwicklung von Wettbewerbsvorteilen
(Nur mit Anmeldung, kostenlos) Anmeldung Christel Elfering,
IHK Nord Westfalen, Tel. (0251) 707-337, E-Mail: nordwestfalen.gruendet@ihk-nordwestfalen.de

Donnerstag, 27.11.2003

Experten-Check durch das MentorenNetz Nord-Westfalen
9.00-15.00 Uhr
Lassen Sie Ihr Projekt/Unternehmen in einem 45-minütigen Einzelgespräch mit ehemaligen Managern auf „Herz und Nieren“ prüfen. Herzlich willkommen sind Gründer mit einer Idee bis zu jungen UnternehmerInnen mit Wachstumsgedanken.
(Nur mit Anmeldung, kostenlos) Informationen: Michael Meese, Tel. (0251) 707-226, E-Mail: meese@ihk-nordwestfalen.de oder Internet: www.ihk-nordwestfalen.de/mentoren

Elektronische Verträge Mängel auf Internetseiten

„Die wenigsten Internetseiten erfüllen die gesetzlichen Anforderungen für elektronische Kaufverträge“, fasst Oliver Bröker die Ergebnisse seiner Diplomarbeit zusammen. Der Diplomand des Fachbereichs Wirtschaft der Fachhochschule Münster hatte die Internetseiten von je 13 Großunternehmen und internetbasierten Unternehmen und 18 klein- und mittelständischen Firmen aus dem Münsterland unter die Lupe genommen. Jedes dieser Unternehmen wickelte seine Kundenkontakte unter anderem über das Internet ab. Keiner der 44 Web-Auftritte bestand seinen Test.

Der Knackpunkt, so Bröker, sei die fehlende Anbieterkennzeichnung, die Impressumspflicht. Zwar hätten die meisten Internetseiten ein Impressum. Häufig aber sei die Erreichbarkeit eines Ansprechpartners nicht gewährleistet.

„In jüngster Zeit hat es zahlreiche kostenpflichtige Abmahnungen wegen eines Verstoßes gegen die geltenden Vorschriften gegeben“, erklärt Prof. Dr. Josef Mehrling, der die Untersuchung des Diplomanden betreute.

Welche rechtlichen Grundlagen bei elektronischen Kaufverträgen erfüllt sein müssen, steht unter

www.ihk-nordwestfalen.de/rechtsthemen/internetrecht

IHK-Umfrage

Arbeitskosten verhindern Arbeitsplätze

Die Arbeitskosten und der Kündigungsschutz sind für die Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region mit großem Abstand die Haupthürdenisse bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze. Das ergab eine aktuelle Umfrage der IHK Nord Westfalen unter 400 Betrieben der Region.

Mehr als 70 Prozent der Unternehmen haben in den vergangenen Jahren sogar konkret auf die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter verzichtet, um die geltenden Schwellenwerte der Mitarbeiterzahl nicht zu überschreiten und die damit ver-

bundenen Auswirkungen auf den Kündigungsschutz zu verhindern. Gleichzeitig stießen die staatlichen Instrumente zur Beschäftigungsförderung, die beispielsweise in Folge der Hartz-Gesetze geschaffen wurden, bei den Unternehmen nur auf geringe Akzeptanz.

Nach Arbeitskosten (80 Prozent) und Kündigungsschutz (54 Prozent) nannte jedes fünfte Unternehmen auch das komplexe Tarifrecht und den Fachkräftemangel als Gründe dafür, dass es nicht mehr Personal eingesetzt hat. Nur knapp 16 Prozent sehen sich durch die

Arbeitszeitregelungen daran gehindert, neue Jobs zu schaffen.

„Die Einstellungsbereitschaft der Unternehmen bleibt aufgrund dieser zwei Job-Killer“, wie IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer die Hauptgründe nannte, „nach wie vor schwach“. Da hilft auch die staatliche Förderung der Beschäftigung wenig. Fast zwei Drittel (62 Prozent) der Unternehmen in Nord-Westfalen wollen im nächsten Jahr keines der angebotenen Instrumente zur zusätzlichen Einstellung von Arbeitskräften nutzen.

Besser vorbereitet ins Kreditgespräch

IHK bietet Rating-Selbstcheck

IHK-Win-Rating, so heißt der neue Rating-Test im Internetangebot der IHK, mit dem sich Unternehmer gezielt auf Kreditverhandlungen vorbereiten können. Banken und Sparkassen setzen immer häufiger standardisierte Ratingverfahren ein, um die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen zu bewerten. Wer gut vorbereitet in das Kreditgespräch mit seiner Bank geht, kann deutliche Finanzierungsvorteile erzielen.

Grundlage des interaktiven Rating-Selbstcheck ist die Beantwortung von 52 Fragen aus den Bereichen Bankbeziehung und Nachfolge, Planung und Steuerung, Management, Markt und Produkt sowie Werteschöpfungskette.

Die Antworten erfolgen nach einem Notensystem („Schulno-

ten“ von 1 bis 6) und werden in der Auswertung unterschiedlich gewichtet. Die Bilanzengerechnungen hingegen gehen in pauschalierter Form (Selbsteinschätzung: „gut“, „mittel“, „schlecht“) in die Rating-Gesamtnote ein. Eine Eingabe individueller Jahresabschlussdaten ist nicht erforderlich. Der Datenschutz wird durch Anwendung fortschrittlicher sicherheitstechnischer Standards gewährleistet. Die Bearbeitungszeit beträgt etwa 25 Minuten.

Die Auswertung des Selbst-Ratings erfolgt in einem Rating-Bericht. Neben der Rating-Note umfasst der Bericht eine Schwachstellenanalyse und gibt erste Handlungsempfehlungen.

www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum-finanzierung

Info-Veranstaltung

Software in Speditionen

Bei einer kostenlosen Informationsveranstaltung in Kooperation mit dem e-log-Center am 18. November 2003 um 15.00 Uhr bei der IHK Nord Westfalen in Münster erfahren die Teilnehmer, welche Vorteile eine Integration von Telematik und Speditionsoftware in der Disposition hat und welche Informationsmöglichkeiten bei der Auswahl von Speditionsoftware gegeben sind. Darüber hinaus erhalten Teilnehmer einen Einblick in das satellitengestützte Flottenmanagement sowie in die softwaregestützte Routenplanung unter Berücksichtigung der Mautkosten. Infos: Beate Wende, Telefon (02 51) 707-207, E-Mail: wende@ihk-nordwestfalen.de oder im Internet unter

www.ihk-nordwestfalen.de/netzwerk_logistik

WP 15

Änderung der Fortbildungsschulung

Im Wirtschaftsspiegel 7/03 hatten wir über das Ergebnis der WP 15 berichtet, die in ihrer Mai-Sitzung eine Schulungsdauer von zwei Tagen für die Fortbildungsschulung unter Beibehaltung der 5-jährigen Geltungsdauer beschlossen hat. Die Änderung im ADR tritt zum 1. Januar 2005 in Kraft. Die Weiterführung der 1-Tages-Fortbildungsschulung in Deutschland ist nur mit einer befristeten Duldung durch die Länder möglich. Diese Frist endet nunmehr erst am 31. Dezember 2004, so das Ergebnis

der Sitzung des BLFA vom 1. Oktober 2003. Grund für diese Entscheidung – ursprünglich sollte die Duldungsregelung bereits am 31. Dezember 2003 enden – ist eine mögliche Änderung der in der Sitzung der WP 15 im Mai 2003 gefundenen Formulierung („Dauer der Fortbildungsschulung mindestens 2 Tage“), die in der Sitzung der WP 15 im Mai 2004 noch einmal beraten werden soll. Wie die zukünftige Fortbildungsschulung in Deutschland aussieht wird erst im Mai 2004 festgelegt.

Sabotageschutz

Merkblatt Sicherheitsüberprüfung

Personen, die an sicherheitsempfindlichen Stellen in lebens- oder verteidigungswichtigen Einrichtungen der Wirtschaft beschäftigt sind oder beschäftigt werden sollen, müssen einer Sicherheitsüberprüfung unterzogen werden. Das Unternehmen muss diese Sicherheitsüberprüfung beantragen. Die wichtigsten Punkte zu diesem Thema sind in einem Merkblatt zusammengestellt. Das Merkblatt gibt Aufschluss, welche Unternehmen von der Sicherheitsüberprüfungsverordnung betroffen sind und was sie tun müssen. Sie finden das Merkblatt im Internet unter

www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/suefvf.cfm



Branchentreff Zeitarbeit: Hartz-Gesetze, Personal-Service-Agenturen und Wirtschaftskläuse. All das beschäftigt die Zeitarbeitsfirmen in der Region. Beim Branchentreff in der IHK sah Werner Stolz dennoch optimistisch in die Zukunft: „Wir werden mit als erste vom beginnenden Aufschwung profitieren“, meinte der Geschäftsführer des Interessenverbandes Deutscher Zeitarbeitsunternehmen. Foto: Herrel

Maut in Österreich

Am 1. Januar 2004 soll in Österreich eine fahrleistungsabhängige Maut für alle Fahrzeuge über 3,5 t höchst zulässigen Gesamtgewicht auf allen Autobahnen und Schnellstraßen eingeführt werden. Die IHK Nord Westfalen hat hierzu ein Merkblatt erarbeitet. www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/maut_oesterreich.cfm

GGVSE

Die Neufassung der Gefahrgutverordnung Straße und Eisenbahn (GGVSE) wurde im Bundesgesetzblatt Teil I Nr. 49 vom 30. September 2003 veröffentlicht.

Die Neufassung beinhaltet alle bisherigen Änderungen der mit Wirkung vom 1. Juli 2001 in Kraft getretenen GGVSE.

concept X Marketingpartner für Herford

„Pro Herford“ heißt die neue Institution für das Stadtmarketing in der ostwestfälischen Kommune. Als beratender Marketingpartner fungiert concept X aus Rheine. Den Zuschlag erhielt die Kommunikationsagentur durch ihre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Institutionen, darunter die Landesgartenschauen in Oelde und Gronau, sowie einigen Städten und Kreisen im Münsterland. Aufbauend auf bestehenden Veranstaltungen und Kommunikationsangeboten hat concept X ein Sponsoringkonzept für „Pro Herford“ erarbeitet. Basis dafür war eine grundlegende Meinungsumfrage und Marktforschung.

Schalke und Dressmaster Multicolor statt Blauweiß

In die vierte Saison geht die Zusammenarbeit zwischen Fußball-Bundesligist Schalke 04 und dem Bekleidungsunternehmen Dressmaster mit der Lifestyle-Marke Stones. 30 Spieler sowie Management- und Präsidiumsmitglieder probierten beim Besuch des Herner Firmenzweigs zwei neue Ausstattungs-Outfits. Die Kicker entschieden sich für ein Cord-Sakko im Multicolorstreifenmuster, ein weißes Hemd mit beige, rautenförmigen Stichelementen und eine modische 5-Pocket-Jeans. Das Schalke Business-Outfit besteht aus einem klassisch geschnittenen marinenfarbenen Nadelstrickjacket. Passend dazu tragen die „Knappen“ ein weißes Baumwollhemd und eine diagonale gestreifte Krawatte in Hellblau und Marine.

AS Antriebstechnik und Service GmbH Preis für „Lubriflex“

Sehr erfolgreich ist in diesem Jahr die AS Antriebstechnik und Service GmbH aus Reken. Nach einem zweiten Preis beim Innovationspreis Münsterland, dem Wettbewerb der Aktion Münsterland, folgte nun die Auszeichnung mit dem Seifritz-Preis für Technologietransfer im Handwerk. Prämiert wurde die „Lubriflex“, eine

Schmieranlage, die Maschinenöle schneller entgast als andere Systeme und so die benötigten Ölmengen um bis zu 50 Prozent reduziert. Dipl.-Ingenieur Gerd Kaspari hatte die Anlage gemeinsam mit Dr. Hans-Hermann Boiting von der Zweigstelle Steinfurt der Fachhochschule Münster entwickelt.

Masterflex OSKARreife

Die Masterflex AG, Gelsenkirchen, hat den „Oskar für den Mittelstand“ bei dem erstmals bundesweit ausgetragenen gleichnamigen Wettbewerb gewonnen. Der Preis wird seit 1995 jährlich an innovative Unternehmen des Mittelstandes verliehen, zunächst in den neuen Bundesländern, dieses Jahr erstmals für die gesamte Bundesrepublik. Schirmherr der Veranstaltung ist Ex-Bundespräsident Roman Herzog. Insgesamt schlugen dieses Jahr über 700 Institutionen und Kommunen bundesweit über 2000 mittelständische Unternehmen zur Auszeichnung mit diesem Preis vor. Mit dem Preis wurden die Innovationskraft, Flexibilität und die erfolgreiche Unternehmensgeschichte von Masterflex ausgezeichnet.



Im neuen Dress: Die Schalke-Spieler Kristijan Djordjevic (rechts) und Jochen Seitz sowie Dressmaster-Geschäftsführer Peter Rapp und Trainer Jupp Heynckes (von links).

Westfalia Separator Zwei Neuheiten

Mit einer neuen Generation von Laborzentrifugen präsentierte Westfalia Separator Engineering GmbH aus Oelde auf der Messe BioTechnica 2003 in Hannover eine unkomplizierte Lösung für die Erforschung und Entwicklung neuer Wirkstoffe im Labormaßstab. Ferner zeigte das Unternehmen einen neuen Reinigungsapparat.

Claas-Fertigungstechnik Krankenstand gesenkt

Einen Krankenstand deutlich unter dem Branchenschnitt: Das ist nach einem Jahr das Ergebnis des Projekts „Gesundheitsmanagement“, das die Claas-Fertigungstechnik GmbH in Beeten gemeinsam mit der AOK organisiert hat.

Basierend auf den Ergebnissen einer Mitarbeiterbefragung und Arbeitsplatzbegehungen hat der Werkzeug- und Anlagenbauer einen Maßnahmenkatalog erstellt, wie Arbeitsatmosphäre, Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz verbessert werden sollten. Unter anderem bietet der Mittelständler seitdem Rückenschulungen und Raucherentwöhnungskurse an. Außerdem wurden Arbeitsplätze mit ergonomischen Büromöbeln und mobilen Klimageräten ausgestattet. Geplant sind regelmäßige Gesundheitstage zu Schwerpunktthemen wie Schlaganfall oder Ernährung.

Musik Produktiv

Große Musikmesse

Die nach eigenen Angaben größte Musikmesse Norddeutschlands mit über 50 Stunden Livemusik und den wichtigsten Herstellern und Vertreibern aus allen Bereichen der Branche findet vom 7. bis 9. November wieder bei Musik Produktiv in Ibbenbüren statt.

Die Messe ist am Freitag kostenfrei von 13 bis 18 Uhr und am Samstag und Sonntag für 3 Euro, bis 16 Jahre frei, von 10 bis 18 Uhr geöffnet. www.musik-produktiv-messe.de

Teutoburger Ölmühle und apetito AG Ministerin Künast überreicht Preise

Spitze in Bio: Bei der Ernährungsfachmesse Anuga in Köln zeichnete Bundes-Verbraucherministerin Renate Künast gleich zwei Unternehmen aus der Region aus. Den „Innovationspreis Bio-Lebensmittel-Verarbeitung“ erhielten die Teutoburger Ölmühle aus Ibbenbüren und die apetito AG aus Rheine.

Der kritischen Jury aus Lebensmittelwirtschaft und -forschung ging es bei der Vergabe der Hauptpreise um Neuerungen in mindestens zwei der fünf

Innovationsfelder „Technologie und Verfahren“, „Rohstoffart und Erzeugung“, „Marketing“, „Umweltleistungen“ sowie „Kultur und Soziales“. Die Teutoburger Ölmühle setzte sich dabei an der Spitze der 48 Bewerber.

Für ihre Produkte sowie das Verfahrenskonzept zum neunten Mal prämierte Ölmühle produziert hochwertige kalgepresste Kernöle aus geschälten Raps- und Sonnenblumenkernen. Die Rapschalen stellen als regenerativer Energieträger die



Ministerin Künast überreichte Dr. Michael Raß, Geschäftsführender Gesellschafter der Teutoburger Ölmühle, den ersten Preis.
Foto: Innovationspreis Bio-Lebensmittel-Verarbeitung

umweltfreundliche Energieversorgung der Mühle sicher. Darüber hinaus würdigte die Juroren die Marketing-Aktivitäten von apetito zu den „Junior Vita“-Menüs als vorbildlich

und innovativ. Ökotoptologen entwickeln in enger Zusammenarbeit mit Schulen Kampagnen, mit denen sie Kindern Bio-Ernährungswissen vermitteln.

Clemons Lammers Förderpreis für Dienstleistung

Als bundesweit einziger Fachbetrieb für Antriebstechnik erhielt ein Unternehmen aus Rheine einen vom Bundesministerium für Bildung und Forschung ausgeschriebenen Förderpreis. Die Elektromaschinenfabrik Clemons Lammers GmbH & Co. KG freut sich über den Betrag in Höhe von 17.000 Euro. Prämiert wurden damit IT-gestützte innovative Dienstleistungen im Handwerk. Lammers bietet seinen Kunden im Reparaturbereich die Möglichkeit über die „zukunftsorientierte Instandhaltung“, kurz ZOI, regelmäßige Messungen an Anlagen vorzunehmen. Die anschließende Auswertung, Analyse und Dokumentation reduziert ungeplante Ausfälle und Betriebskosten.

X & Y Design/AWM Kreative Saubermänner

Beim Creativ Preis 2003 des bundesweiten Verbandes der Abfallwirtschaft und Städtereinigung (VKS) belegten die Abfallwirtschaftsbetriebe Münster (AWM) den ersten Platz. Prämiert wurde auf der ENT-SORGA in Köln ihre Initiative „Saubere Stadt“, die von der Münsteraner Agentur X & Y Design konzipiert und realisiert wurde.

Im November 2002 war die Kampagne mit City Lights, Zeitungsanzeigen, Kino- und Radiospots, Postkarten und Living acts gestartet. Beim Thema Müll kann die Aufnahmebereitschaft der Bürger nur mit Humor erregt werden. So waren es besonders die witzigen Texte in Verbindung mit den originellen Motiven, die die Jury überzeugten.

Pracht Entsorgung Standort gesichert

Die Egon Pracht GmbH, Gelsenkirchen, hat für den Logistik-, Entsorgungs- und für den neuen Baustoffbetrieb ein neues Domizil auf gut 12.000 Quadratmetern für 1,5 Mio. Euro errichtet. Das Unternehmen ist seit 50 Jahren mit der Ver- und Entsorgung sowie der Verwertung von Bodenaushub in der Bundesrepublik und in Europa tätig.

Vier Millionen Tonnen Boden und Bauschutt und Schüttgüter werden im regionalen und überregionalen Bereich befördert. Mit 30 fachkompetenten Mitarbeitern sowie den Auszubildenden ist mittlerweile die zweite Generation im Unternehmen tätig.

Neuromed Feier im Erin-Park

Kompetenz im technischen Service und Komplettlösungen rund um die diagnostische Radiologie – dafür steht das Castrop-Rauxeler Unternehmen Neuromed Solutions GmbH seit jetzt zehn Jahren.

1993 gegründet als Neuromed Medical Systems IT Support GmbH hat sich das Unternehmen konsequent zu einem Allround-Dienstleister für radiologische Komplexsysteme weiterentwickelt. Dazu baute der Dienstleister für Medizintechnik seine Präsenz am Standort Castrop-Rauxel kontinuierlich aus.

Im Erin-Park feierte das Unternehmen jetzt zusammen mit dem „Mitbewohner“, der Tomovation GmbH, das Jubiläum in seinem Gebäude, das von dem ebenfalls im Park ansässigen Baudienstleister Volck Industries- und Verwaltungsbau GmbH & Co. KG konzipiert und realisiert wurde.



Creativ Preis 2003 für: AWM-Werkleiter Patrick Hasenkamp, Stephanie Töller, Geschäftsführerin X & Y Design und Kampagnenleiterin Birgit Strötmann, AWM (v.l.).
Foto: Pressamt Stadt Münster

Cosmo Consult Gesamtlösungen

Eine auf Finanzdienstleistungen und Versicherungen zugeschnittene Informationsplattform in der Datenverarbeitung, stellte die Cosmo Consult Digital Business GmbH zusammen mit der dvelop AG aus Gieseler auf der Banken- und Versicherungsmesse EBIF in Frankfurt vor. Dabei wurde deutlich, dass wie in fast allen Branchen auch hier zunehmend Gesamtlösungen für komplexe Prozesse gefragt sind.

Windhoff Rangierer für DB

Die Windhoff Bahn- und Anlagentechnik GmbH, Rheine, hat eine europaweite Ausschreibung der Deutschen Bahn AG (DB) für sich entwerfenden können. Mit ihrem 2-Wege-Fahrzeug entsprach das Unternehmen den Anforderungen nach kompakt gebauten Rangierfahrzeugen mit emissionsfreiem Antrieb.

Dimento Design Feuerwehr im Internet

Von Kanalufer zu Kanalufer funktionierte die Kooperation zwischen der Firma Dimento Design und dem Institut der Feuerwehr Nordrhein-Westfalen. Das Unternehmen aus Münster gestaltete den rundum erneuerten Internetauftritt des benachbarten Instituts. Schneller und einfacher sind nun wichtige Inhalte wie das Lehrgangsangebot oder aktuelle Nachrichten zu finden. Die Seite wurde so programmiert, dass die Feuerwehrmänner die Inhalte nach einer Einführung selber verwalten können. www.idf.nrw.de.

faltmann mode Manager des Jahres

Mit dem Titel „ECR-Manager des Jahres“ wurde jetzt in Wien Leo Faltmann ausgezeichnet, Inhaber von faltmann damen & herren mode und der Unternehmensberatung fashionconsult in Nottula. ECR – das steht für „Efficient Consumer Response“ und meint eine Absatzplanung, die zwischen Handels- und Herstellerfirmen abgestimmt ist. Und dies soll vor allem auf dem Wege des elektronischen Datenaustausches geschehen. Bereits seit fünf Jahren praktiziert der Nottuler Mode-Einzelhändler dieses



Jörg Pretzel von der CCG und Josef N. Schmidt von der Solution Management + Consulting gratulierten dem ECR-Manager des Jahres, Leo Faltmann (i. d. Z.).
Foto: Faltmann

Konzept mit Erfolg. Er hat die Daten seines Warenwirtschaftssystems mit denen seiner Lieferanten verknüpft. Seitdem bestellt er online und spart dadurch erhebliche Kosten. „Gemeinsam mit meinen Lieferanten ermittelte ich außerdem die Renner im Sortiment“, erzählt er. Dadurch stellt er seine Warengruppen optimal zusammen. Das rentiert sich: „Während der gesamte Bekle-

idungsmarkt in den ersten fünf Monaten um über drei Prozent einbrach, legten wir beim Umsatz um neun Prozent zu“, berichtet der Unternehmer.

Faltmann unterstützt als Unternehmensberater auch andere Firmen dabei, optimale Lösungen bei der elektronischen Kommunikation zwischen dem Handel und der Industrie zu finden.

Sparkasse Bottrop 125 Jahre Bankgeschäfte

In einem Festakt im Museum Quadrat feierte die Sparkasse Bottrop ihr 125-jähriges Jubiläum. „Eine rundum gute Partnerschaft“ zwischen Sparkasse und Stadt bescheinigte Oberbürgermeister Löchel dem Finanzinstitut. Auf den historischen Kern der Sparkassenidee, „der Hilfe zur Selbsthilfe“, ging Dr. Wolf Gerlach, Präsident des

Westfälisch-Lippischen Giroverbandes, ein. Dabei betonte er als Strukturmerkmal das Regionalitätsprinzip der Sparkassen. Hermann Hirschfelder, Vorsitzender des Aufsichtsrates, und Klaus Neugebauer, Vorstandsvorsitzender, lenkten den Blick in die Zukunft und formulierten als Leitidee für ihre Kunden, „Bewährtes bewahren, Neues aufnehmen“.



Drei neue Auszubildende, Daniela Bachert (19), Melanie Köper (18) – Industriekaufleute – und Pierre Gersch (16) – Rotationsdrucker – begannen einen chancenreichen neuen Lebensabschnitt bei der Bitter Medien Gruppe in Recklinghausen. Das Druck- und Verlagshaus bietet neben dem Druck Dienstleistungen aus Verlagswesen, Buchbinderei sowie Anzeigen-Agentur an. Geschäftsführerin Anja J. Stelzer: „Wir stellen uns der Verantwortung, berufswilligen, jungen Menschen eine solide Perspektive zu geben. Das gehört zu unserem Modernisierungskurs dazu.“
Foto: Bitter

KopfKunst Erstklassige Optik

Über einen dritten Platz beim Internetpreis des Deutschen Handwerks freut sich die Kommunikationsagentur KopfKunst aus Münster. Eine erstklassige Optik, eine hohe Aktualität der Inhalte und eine intelligente Integration der lokalen Fachbetriebe – all das bescheinigte die Jury dem Internetauftritt der bad & heizung concept AG, einem Zusammenschluss von mehr als 30 Fachbetrieben.

diron Software Schrittmacher

Die diron GmbH, Münster, die Softwarelösungen für die Automatisierung im Marketing- & Publishing-Bereich anbietet, präsentierte sich jetzt international: Geschäftsführer Thomas Röding war als einer der wenigen deutschen Redner auf dem Publishing-Kongress in San Francisco eingeladen und stellte dem Fachpublikum einige Kundenprojekte wie die Mailingfactory der Deutschen Post vor.

Degener Staplertechnik Keine Akrobatik nötig

An „Schlangenakrobatik“ fühlt sich Martin Kolbe erinnern, wenn er seinen Gabelstapler rückwärts steuerte. Der Betriebsingenieur der Firma Armstrong aus Münster verdrehte jedesmal die Wirbelsäule und fand sich nicht mit den entstehenden Rückenproblemen ab.



Betriebsingenieur Martin Kolbe (l.) hat den zweiten Drehsitzstapler bestellt, Karl Josef Micke freut sich auf das rückenschonende Gefährt.
Foto: Armstrong

Statt dessen wandte er sich an den Lieferanten der Flurförderfahrzeuge, die Degener Staplertechnik in Senden. Schon nach kurzer Zeit erhielt Armstrong den ersten „Drehsitzstapler“, eine Sonderanfertigung mit verstellbarem Sitz.

Noch ist der Mitsubishi-Drehtreier ein Einzelstück, aber Armstrong hat bereits einen zweiten Drehsitzstapler bestellt.

GAD Firmsitz ausbauen

Die GAD eG wird ihren Firmsitz in Münster an der Weseler Straße ausbauen. Damit wird der Raumbedarf für die rund 320 zusätzlichen Arbeitsplätze abgedeckt, die durch die geplante Standortkonzentration der GAD benötigt werden. Ab April 2005 wird Münster Dienstsitz für insgesamt 1200 Mitarbeiter, die Betriebsstätten in Lehrte, Oldenburg, Koblenz und Ham-

burg werden aufgelöst. Dadurch besteht ein zusätzlicher Raumbedarf von rund 8000 Quadratmetern. Neben Bürolflächen werden auch weitere Besprechungs- und Schulungsräume benötigt. Mit der Standortkonzentration auf Münster will der IT-Dienstleister für die 540 Volls- und Teilzeitarbeitskräfte in Nordwestdeutschland jährlich bis zu 60 Millionen Euro einsparen.

Infracor Kooperation in Chemielogistik

Ihre Kernkompetenzen im Bereich Chemielogistik wollen die Infracor GmbH aus Marl und die Rhenus AG & Co. KG aus Holzwickede stärken. Zu diesem Zweck vereinbarten die beiden Unternehmen eine Kooperation. Rhenus bringt dabei ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten sowie ihre Kenntnisse in der Logistik für die chemische Industrie ein.

Die Degussa-Tochter Infracor im Chemiepark Marl besitzt die notwendige Infrastruktur zur Lagerung chemischer Produkte und verfügt über die ausgewiesene Erfahrung im sicheren Umgang mit diesen Produkten. Rhenus wird in den gemeinsamen Projekten die Steuerung und Federführung übernehmen. Infracor erhält über den Vertrieb von Rhenus Zugang zu weiteren Drittgesellschaften.

TimeLess Technik im Dom

Die TimeLess Equipment & Service stattete den Dom in Paderborn bei der Amtseinführung des neuen Erzbischofs mit Podien und Traversen aus und betreute die Veranstaltung technisch. So brachte der WDR seine Kameras und seine Beleuchtung auf den Konstruktionen aus Dülmen unter. Sechs Techniker bauten in zwei Tagen die Anlagen auf.

WM Group Kooperation mit Asien

Die bisher aus vier mittelständischen Logistik-Unternehmen aus Deutschland, Großbritannien, Spanien und den USA bestehende Globaliance, Kooperation erweitert ihr Angebot im asiatischen Raum. Der Kooperation, die von der WM Group aus Bocholt mit begründet wurde, trat jetzt der Dienstleister IDS Logistics aus Hong Kong bei.

Mit rund 5800 Beschäftigten, von denen mehr als 1600 bei der WM Group tätig sind, erwirtschafteten die Partner 1,7 Milliarden Euro Umsatz an 202 Standorten. Durch den Beitritt von IDS stehen nun etwa 1,3 Millionen Quadratmeter Lagerfläche zur Verfügung. Kunden der Globaliance – Kooperation kommen aus der Automobilindustrie, der Chemie-, Raumfahrt-, Verteidigungs-, Kosmetik-, Elektronik- sowie Spielwarenindustrie.

bkd

Fahrradkonzerne betreut

Die bkd GmbH – Beratung, Kundenkontaktcenter und Dialogmarketing – in Recklinghausen hat mit der Cycleurope Deutschland GmbH ein renommiertes Unternehmen als Kunden gewonnen. Für die Tochter des schwedischen Cycleurope-Konzerns, der mit den Marken Bianchi und Puch zu den größten Fahrradherstellern der Welt zählt, übernahm bkd die telefonische Fachhandelsbetreuung und realisiert neue Betreuungskonzepte.

Krautkrämer

Top 10 bei Tagungen

Fachjournalisten des Buchs „Die besten Tagungshotels in Deutschland“ übernehmen in Vor-Ort-Inspektionen bereits eine Vorauswahl. Übrig blieben 217 Top-Tagungsadressen, die sich dem Wettbewerb stellten. Unter die Top 10 der Tagungshotels in der Kategorie „Event“ schaffte es jetzt das Hotel Krautkrämer. Außerdem sei der Betrieb aus Münster-Hiltrup besonders geeignet für „Konferenz“, „Klausur“ und „Meeting“.

busitac

Strandparty

Als Strandparty feierte das IT-Beratungs- und Entwicklungsunternehmen busitac GmbH aus Münster seinen Tag der offenen Tür. Vor fünf Jahren hatten vier Studenten der Wirtschaftsinformatik die Firma ins Leben gerufen. Mittlerweile beraten sie mit 15 Mitarbeitern deutschlandweit mittlere und große Unternehmen, denen sie auch Software-Lösungen anbieten.

Tepper Aufzüge

Aufzugbau geprägt

Ihren 120. Geburtstag feierte jetzt die Tepper Aufzüge GmbH. 1883 gründete der Schmiedemeister Joseph Tepper eine kleine Werkstatt für Stahl- und Kranbau, die heute zu den ältesten Industriebetrieben in Münster zählt. Seit den zwanzig Jahren widmete sich der Firmengründer ausschließlich der Fördertechnik, nachdem es ihm und seinen Söhnen gelungen war, mit patentierten Steuerungs- und Sicherheitsvorrichtungen die Entwicklung des Aufzugbaus zu prägen. Die Nachkriegsjahre waren durch Export geprägt, der zur Gründung eigener Niederlassungen vom Mittleren Osten bis

nach Südamerika führte. 1965 erwarb Ernst Lothar von und zur Mühlstein die Firma und nahm Manfred Freiherrn von Landsberg-Velen und Dr. Dieter Offergeld in den Gesellschafterkreis auf. Die neue Strategie zielte auf weniger Export und mehr Dienstleistung. Tepper Aufzüge entwickelte sich zum regionalen Marktführer. Mit Projekten wie dem Sächsischen Landtag zu Dresden, der Neuen Messe Leipzig, dem Bundespräsidialamt oder dem Bundeskanzleramt weitete das Unternehmen seine führende Stellung aus. Mit dem 120. Geburtstag verabschiedet sich Dr. Dieter Offergeld aus der

Dr. Dieter Offergeld

operativen Leitung. Er wird als Vorsitzender des Beirats und im Aufsichtsrat der Thyssen-Krupp Aufzüge GmbH, die im April die Gesellschafteranteile übernommen hat, den kooperativen Verbund beider Unternehmen beaufsichtigen.

BOG

Wechsel in Geschäftsführung

Wechsel an der Spitze der BOG Informationstechnologie & Services GmbH & Co. KG in Münster: Der Geschäftsführende Gesellschafter Roland Klüger (63) hat zum 1. Oktober dieses Jahres den Vorsitz der Geschäftsführung an Matthias Knisig übertragen.

Der 44-jährige Knisig war zuvor als Vertriebsvorstand und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der ec Computer Electronic AG tätig.

Klüger hatte den Vorsitz der BOG-Geschäftsführung seit dem Jahr 1995 inne und war in dieser Zeit insbesondere am Wandel des Unternehmens zum ganzheitlich orientierten Dienstleistungsunternehmen beteiligt.



Mit 60 Teilnehmern erkundete die BCM-Vertriebs GmbH die Schärenlandschaft vor Göteborg. Der Anbieter von Sportbooten und Yachten aus Münster ermöglichte seinen Gästen, die neuen Boote von Nimbus und Storebro auf dem offenen Wasser Probe zu fahren. Das Interesse war so groß, dass auch im kommenden Jahr wieder ein „Nimbus-Wochenende“ geplant ist. Foto: bkm

noventum consulting

IT-Lösung kontrolliert Rechnungen

Zahlreiche deutsche Unternehmen überlegen, in IT-Lösungen zur automatischen Kontrolle und Weiterverarbeitung von Telekommunikations-Abrechnungen zu investieren. Dies ergab eine Untersuchung der IT-Beratung noventum consulting aus Münster. Demnach glauben etwa 70 Prozent der befragten Firmen, mit einer derartigen

Lösung Prozesskosten für Telekommunikationsdienste senken zu können. Ein Grund für die Unübersichtlichkeit bei der Abrechnung der unterschiedlichen TK-Dienste sei, dass zahlreiche Rechnungen von unterschiedlichen Anbietern für Telefonanlagen, Handys oder Standleitungen per Mail, Fax oder Brief eingehen.

53 neue Vollversammlungsmitglieder für die Region aktiv

87 Unternehmer ins IHK-Parlament gewählt

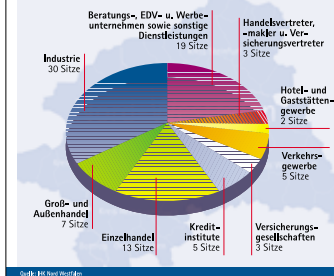
Die nord-westfälische Wirtschaft hat gewählt, die 87 Mitglieder der neuen Vollversammlung der IHK Nord Westfalen stehen fest.

Mit 161 Kandidaten hatten sich in den neun Wahlgruppen für das Münsterland und die Emscher-Lippe-Region so viel Unternehmer wie nie zuvor zur Wahl gestellt. Sowohl der amtierende IHK-Präsident Hubert Ruthmann als auch die fünf Mitglieder des Wahlausschusses dankten allen Kandidaten „für ihr Engagement und ihre Bereitschaft, Verantwortung für die Weiterentwicklung der gewerblichen Wirtschaft in der Region zu übernehmen“.

53 der 87 gewählten Abgeordneten gehören erstmals dem Parlament der regionalen Wirtschaft an, das sich im Dezember zur konstituierenden Sitzung in Recklinghausen trifft. 34 Mitglieder aus der noch laufenden Legislaturperiode werden auch zukünftig im zentralen Gremium der IHK Nord Westfalen vertreten sein. Infolge des Wahlausgangs verjüngt sich die Vollversammlung erneut deutlich gegenüber der jetzigen Zusammensetzung. „Auch das ist ein eindrucksvoller Beweis für die Zukunftsfähigkeit der wirtschaftlichen Selbstverwaltung“, kommentierte Ruthmann den Ausgang der Wahl. Maßgeblich zur Verjüngung beigetragen haben auch die „Wirtschaftsunionen Nord Westfalen“, von denen zahlreiche Mitglieder gewählt wurden. Von sechs auf zehn gestiegen ist die Anzahl der Unternehmerinnen.

Geändert gegenüber der noch laufenden Legislaturperiode hat sich zudem die Sitz-

verteilung in der zukünftigen Vollversammlung, die die aktuelle Wirtschaftsstruktur der Region widerspiegelt. Der Strukturwandel hat zu Verschiebungen zwischen den verschiedenen Branchen ge-

Spiegelbild der gewerblichen Wirtschaft**Sitzverteilung der Vollversammlung nach Branchen**

führt, von denen vor allem die Dienstleistungsbranche profitiert. Sie gewinnt zu den bisherigen zehn Sitzen neun hinzu, während die Industrie zehn von ihren bisher 40 verliert.

Die Vollversammlung ist das oberste IHK-Gremium, das nicht nur Sprachrohr der regionalen Wirtschaft gegenüber der Politik ist, sondern auch über den Haushalt und den wirtschaftspolitischen Kurs der IHK entscheidet. In ihrer zweiten Sitzung, am 2. März 2004, wählen die Mitglieder den Prä-

sidenten und die Vizepräsidenten der IHK Nord Westfalen neu. „Zentrale Aufgabe der neuen Vollversammlung wird es sein, an den richtigen Weichenstellungen für die wirtschaftliche Entwicklung der Region mitzuwirken, um die Verluste an Arbeitsplätzen und Wirtschaftskraft aus den vergangenen drei Jahren wieder aufzuholen“, sieht IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer „eine Menge Arbeit“ auf die neuen Mitglieder zu kommen.

Die Stadt Münster und der Kreis Recklinghausen stellen jeweils 18 Mitglieder der Vollversammlung. Mit 14 Mitgliedern folgt der Kreis Steinfurt, der Kreis Borken entsendet 12. Der Kreis Warendorf ist mit acht Unternehmern vertreten, die Stadt Gelsenkirchen mit sieben, der Kreis Coesfeld mit sechs und die Stadt Bottrop mit vier. Damit entfallen zwei Drittel der Sitze im neuen Parlament der Wirtschaft auf das Münsterland (58), während die Emscher-Lippe-Region ein Drittel (29) stellt.

Die Wahlbeteiligung variierte stark von Wahlgruppe zu Wahlgruppe: am höchsten war sie mit 57 Prozent bei den Kreditinstituten, am niedrigsten im Hotel- und Gaststättengewerbe (7,4 Prozent). Die Versicherungsgesellschaften wählten zu 28,8 Prozent, Industrieunternehmen beispielsweise zu 16,2 Prozent und das Verkehrsgewerbe zu 14,4 Prozent.





IHK-Wahl 2003

Bekanntmachung des Wahlergebnisses

In der Zeit vom 8. bis 30. September 2003 hatten die IHK-zugehörigen Unternehmen Gelegenheit, ihre Stimme bei den Wahlen zur Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen abzugeben. Während der Wahlfrist gingen insgesamt 9775 Wahlunterlagen ein, von denen 8759 gültig und 1016 ungültig waren.

In Anwesenheit des beschlussfähigen Wahlausschusses wurde am 6. Oktober 2003 die Stimmabzählung vorgenommen. Im Anschluss an die Stimmabzählung hat der Wahlausschuss festgestellt, welche Bewerber in den einzelnen Wahlgruppen gewählt worden sind.

Das ermittelte Wahlergebnis wird hiermit gem. § 14 Abs. 2 der Wahlordnung der IHK Nord Westfalen bekannt gemacht.

In den einzelnen Wahlgruppen wurden folgende Damen und Herren gewählt, die jeweils in alphabetischer Reihenfolge aufgeführt sind.

Wahlgruppe I – Industrie

Wahlbezirk: Stadt Bottrop



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



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



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



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



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



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

Wahlbezirk: Kreis Borken



Buddenkotte-Ertz, Uta
geb. 29.04.1942
Geschäftsführerin
Buddenkotte Apparatebau
GmbH & Co. KG
Industriestraße 17,
66342 Velen



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



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



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



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



Wissing, Ludger
geb. 08.04.1956
Geschäftsführer
Pfeundt GmbH
Ramsdorfer Straße 10,
46354 Südlöhn



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



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

Wahlbezirk: Kreis Recklinghausen



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



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



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



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



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

Wahlbezirk: Kreis Steinfurt



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



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



Kumpers, Joan-Dirk
geb. 12.12.1966
Geschäftsführer
F. A. Kumpers GmbH & Co.
Basiliusstraße 22–30,
48429 Rheine



Löw, Sebastian
geb. 25.02.1969
Geschäftsf. Gesellschafter
Druckhaus Cramer
GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Hansaring 118,
48268 Greven



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



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

Wahlbezirk: Kreis Warendorf



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



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



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



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



Tacke, Walter
geb. 15.09.1993
Geschäftsführer
Tacke GmbH & Co. KG
Everswinkel Straße 59,
48231 Warendorf

Wahlgruppe II – Groß- und Außenhandel

Wahlbezirk: Münsterland



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



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



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



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



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

Wahlbezirk: Vest



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



Wegner, Christian
geb. 04.09.1965
Geschäftsführer
KÖHLER GmbH
Kohlstraße 30,
45739 Der-Erkenscheid

Wahlgruppe III – Einzelhandel

Wahlbezirk: Stadt Bottrop



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

Wahlbezirk: Stadt Gelsenkirchen



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

Wahlbezirk: Stadt Münster



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



Viehoff, Tobias
geb. 15.07.1963
Komplementär
Carl Viehoff Kommandit-
gesellschaft
Prinzipalmarkt 41,
48143 Münster

Wahlbezirk: Kreis Borken



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



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

Wahlbezirk: Kreis Coesfeld
Holtthöwer, Claus



geb. 05.03.1964
Geschäftsführer
Holtthöwer GmbH
Telgenkamp 6–8,
48249 Dülmen

Wahlbezirk: Kreis Recklinghausen



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



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



Tinkloß, Bernhard
geb. 07.08.1944
Prokurist
Manufaktur Hoof und
Partner KG
Hiberniastraße 5,
45731 Waltrop

Wahlbezirk: Kreis Steinfurt



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



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

Wahlbezirk: Kreis Warendorf



Berger, Rudolf
geb. 02.11.1945
Prokurist
Maria Ebbers InhaberIn
Leonore Berger
geb. Liese
Münsterstraße 3,
48231 Warendorf

Wahlgruppe IV – Kreditinstitute

Wahlbezirk: Münsterland



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



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



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

Wahlbezirk: Vest



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



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

Wahlgruppe V – Versicherungsgesellschaften

Wahlbezirk: IHK-Bezirk



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



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



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

Wahlgruppe VI – Verkehrsgewerbe

Wahlbezirk: Münsterland



Böhm, Roland
Geb. 15.05.1961
Vorstand
TAXI-Zentrale Münster e.G.
Krügerweg 14,
48155 Münster



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



Westermann, Josef
geb. 04.02.1959
Geschäftsführer
Westermann GmbH & Co.
KG, Spedition
Hanestraße 6,
48165 Münster

Wahlbezirk: Vest



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



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

Wahlgruppe VII – Hotel- und Gaststättengewerbe

Wahlbezirk: Münsterland



Wilimink, Theo
geb. 14.03.1958
Geschäftsführer
Parkhotel Neuenkirchen
Wilimink GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft
Wettliner Straße 46,
48485 Neuenkirchen

Wahlbezirk: Vest



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

Wahlgruppe VIII – Handelsvertreter, -makler und Versicherungsvertreter, -makler

Wahlbezirk: Münsterland



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



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

Wahlbezirk: Vest



Tillmann, Ludger
geb. 31.03.1967
Versicherungsvertreter
Ludger Tillmann
Nimrodstraße 27,
45639 Herten

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

Wahlbezirk: Stadt Bottrop



Jung, Uwe
geb. 17.08.1959
Geschäftsführer
CAC Creative GmbH
Vossdamm 25,
46244 Bottrop

Wahlbezirk: Stadt Gelsenkirchen



Berger, André
geb. 01.12.1947
Geschäftsführer
e data united gmbh
Am Bugapark 60,
45899 Gelsenkirchen



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

Wahlbezirk: Stadt Münster



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



Heithoff, Jörg
geb. 08.04.1965
Geschäftsf. Gesellschafter
heithoff identity GmbH
Rüschauweg 17,
48161 Münster



Helkamp, Jörg
geb. 13.09.1969
Geschäftsführer
WebCon
Informationstechnologien
GmbH
Alte Reibbahn 17,
48153 Münster



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



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

Wahlbezirk: Kreis Borken



Pietsch, Christoph
geb. 25.12.1958
Vorstandsvorsitzender
d. velop AG
Schildardstraße 6,
48712 Gesser



**Stöteler,
Hans-Hermann**
geb. 08.08.1947
Geschäftsführer
Hermann Stöteler Gesell-
schaft mit
beschränkter Haftung
Hamate 16,
48683 Ahaus

Wahlbezirk: Kreis Coesfeld



Klapheck, Bernd
geb. 14.12.1961
Geschäftsf. Gesellschafter
Klapheck Marketing Servi-
ce GmbH
Seppenbergstraße 54,
59348 Lüdinghausen

Wahlbezirk: Kreis Recklinghausen



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





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



Stog, Jochen
geb. 07.08.1947
Geschäftsf. Gesellschafter
J. Stog TEC GmbH
Hagelstraße 14,
45731 Waltrop



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

Wahlbezirk: Kreis Steinfurt



Cordier, Carl
geb. 09.09.1956
Geschäftsf. Gesellschafter
Pool Management Holding
GmbH
Südring 26,
48282 Emsdetten



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

Wahlbezirk: Kreis Warendorf



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



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

Einsprüche gegen die Feststellung des Wahlausschusses müssen innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe des Wahlergebnisses schriftlich beim Wahlausschuss der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, eingegangen sein.

Münster, den 6. Oktober 2003

Der Wahlausschuss der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

gez. Hans Dieler gez. Manfred Krukenkamp gez. Udo Meyer

**Wir retten
Ihre
Mäuse...**

Damit Ihr neuer
Gewerbebau nicht
zur Kostenfalle wird, bieten
wir Ihnen ein zweistufiges
Leistungsangebot für Konzept
und Ausführung an.



I. Phase. Kostenloses Konzept:
Lernen Sie unsere Leistungen kennen!
Wir erstellen eine Grobplanung mit
Vorentwurf und eine erste Kosten-
ermittlung. Diese Leistungen sind für
Sie kostenfrei.

II. Phase. Kostenoptimierte Ausführung:
Wir unterbreiten Ihnen einen wirtschaftlich optimierten
Realisierungsvorschlag und stellen die genauen Kosten für
Hoch- und Tiefbau fest. In der anschließenden Bauphase
werden Sie durch unsere Architekten und Ingenieure betreut.
Nähere Infos: www.heckmann-bau.de/gewerbebau

Bernhard Heckmann GmbH & Co. KG · Römerstraße 113 · 59075 Hamm · Telefon (02381) 79 90-0 · Telefax (02381) 79 90-47 · Email gewerbebau@heckmann-bau.de



Luftverkehr

Jeder zweite Flug vom FMO

Geschäftsreisen mit Billigfliegern nehmen zu

Der Geschäftsmann im Nadelstreifenanzug neben dem Rucksacktouristen in Jeans. Was vor Jahren noch undenkbar erschien, gehört heute in den City-Shuttles der Air-Berlin auf dem Flug vom Flughafen Münster/Osnabrück (FMO) nach London oder Rom zum Alltag.

Dass es sich hierbei um mehr als um eine Momentaufnahme handeln könnte, lassen die Ergebnisse der aktuellen Luftverkehrsumfrage der IHK Nord Westfalen vermuten: Der Trend zu Geschäftsreisen mit den so genannten Billigfliegern nimmt zu.

„Bei der wirtschaftlich schwierigen Lage und dem stetig steigenden Kostendruck in den Unternehmen kamen die Angebote der Billigflieger für viele Geschäftsreisende genau zum richtigen Zeitpunkt“, erläutert der für Verkehr zuständige IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel. Zwar ergab die Umfrage, dass 65 Prozent der Unternehmen noch nie aus geschäftlichem Anlass „Low-cost“ geflogen sind. „Aber von ihnen können sich fast 80 Prozent vorstellen, dies in Zukunft zu tun“, zeigt Brendel das Potenzial für. Denn obwohl die konjunkturelle Schwäche bei vielen Unternehmen zu Einsparungen auch beim Reisebudget geführt hat, sieht jedes zweite Unternehmen durch die Angebote der Billig-Airlines die Möglichkeit, zukünftig sogar häufiger auf das Flugzeug als Verkehrsmittel zurückzugreifen. Ein Trend, von dem nach Meinung Brendels auch der Flughafen Münster/Osnabrück noch erheblich profitieren könnte.

Nach den Ergebnissen der Umfrage ist es dem FMO offenbar gelungen, einen erheblichen Teil der geschäftlich bedingten Flugreisen aus der Region an sich zu binden. Von den ins-

gesamt rund 31.000 erfassten Flugreisen der Unternehmen in den IHK-Bezirken Nord-Westfalen und Osnabrück-Emsland hatten mehr als die Hälfte (51,1 Prozent) ihren Ausgangs- oder Zielort am FMO. Während der Düsseldorfer Flughafen bei etwa jeder vierten Flugreise (24,1 Prozent) genutzt wurde, hat der Flughafen Dortmund (7,3 Prozent) für die Unternehmen erheblich an Bedeutung verloren.

Parallel mit der Nutzung ist auch der Bekanntheitsgrad der Flugangebote vom FMO angestiegen. Immerhin 75 Prozent aller befragten Unternehmen gaben an, das Linienangebot gut oder sogar sehr gut zu kennen. Die Qualität der Flugangebote am FMO wird insgesamt mit gut bis befriedigend beurteilt, wobei auffällt, dass es einen deutlich positiven Zusammenhang zwischen

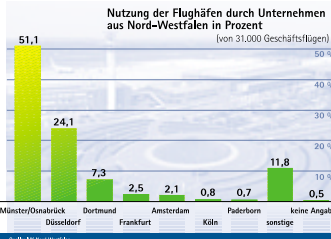
dem Bekanntheitsgrad und der Bewertung des Linienangebotes gibt.

„Leider gilt dies noch nicht im gewünschten Maße für die Kopenhagener-Verbindung des neuen Home-Carriers City-Air, die nur von vier Prozent der befragten Unternehmen regelmäßig genutzt wird“, verweist Brendel speziell auf dieses Angebot. „Die City-Air fliegt als Kooperationspartner der Scandinavian Airlines (SAS) vom FMO direkt in das internationale Drehkreuz der SAS, die von dort zahlreiche interessante Anschlussverbindungen, insbesondere in das übrige Skandinavien sowie nach Ost- und Nordamerika anbietet.“

Günstige Preise, eine gute Erreichbarkeit des Flughafens und möglichst direkte Flugverbindungen, dies sind bei den befragten Unternehmen die mit Abstand wichtigsten Kriterien bei der Buchung eines Fluges. Demgegenüber haben besondere Service-Leistungen, wie etwa der Business-Check-In oder die VIP-Lounge, an Bedeutung verloren. Auch hier spricht also vieles für die Billiganbieter, „sofern sie sich nicht auf kleinen Flugplätzen in der Provinz verstecken, sondern wie die Air-Berlin am FMO die räumliche Nähe zu ihren Kunden suchen“, resümiert Brendel.

Insgesamt, so der IHK-Verkehrsexperte, habe die Unternehmensbefragung gezeigt, dass das Fliegen auch zukünftig eine wesentliche Säule der unternehmerischen Mobilität darstellen wird. Dass hierbei stärker als in wirtschaftlich besseren Zeiten auch auf die Preise geschaut wird, sei angesichts des immer härter werdenden internationalen Wettbewerbs nicht überraschend und biete auch dem FMO noch ein beträchtliches Wachstumspotenzial.

Geschäftsreisen vom FMO



IHK-Lehrgang Projektmanager

Projekte professionell umsetzen

Teamorganisierte Projektarbeit gilt längst als wichtige Form der Arbeitsorganisation, und dies quer durch alle Branchen. Doch ohne professionelles Management laufen Projekte schnell aus dem Ruder. Gutes Projektmanagement kontrolliert dagegen permanent Zeit, Qualität und Kosten des Projekts. Dabei kommt es vor allem auf die Ausbildung der Verantwortlichen an. Die Akademie der Wirtschaft der IHK startet

deshalb ab 8. November einen berufsbegleitenden Lehrgang zum „Projektmanager(in) IHK“. Die Teilnehmer lernen unter anderem Projektplanung und -verfolgung, Kalkulation, Controlling, Konfliktmanagement und Kommunikation.

Ansprechpartner und nähere Infos:
Helmut Spahn, Telefon
(02 51) 70 73 45, oder unter
www.ihk-bildung.de



Vier neue Auszubildende verstärken das Team von HolzLand Waterkamp in Nordwalde und Rheine. „Bei insgesamt 70 Mitarbeitern beschäftigen wir jetzt 13 Azubis. Das ist eine Quote von mehr als 18 Prozent und liegt weit über dem Bundesdurchschnitt“, betonte Geschäftsführer Frank Waterkamp (oben Mitte). Gemeinsam mit Andreas Eiling, Leiter der Niederlassung Rheine (unten li.), Senior Franz Waterkamp (unten Mitte) und den Auszubildenden begrüßte er die neuen Lehrlinge.

Foto: HolzLand Waterkamp

Berufsorientierung

Messe hilft bei Berufswahl



Fit für den Wiedereinstieg in den Beruf – 20 Frauen aus dem IHK-Lehrgang „Qualifizierung für Frauen – Wiedereinstieg in den Beruf“ erhielten im Rahmen einer kleinen Feiernstunde ihre IHK-Zertifikate und wurden ins Betriebspraktikum verschiebt. Die Teilnehmerinnen kommen aus dem kaufmännischen Verwaltungsbereich und wurden in sieben Monaten für den Wiedereinstieg qualifiziert.

Foto: IHK

Am 19. und 20. November wird der BiBeR zum ersten Mal seinen Bau im Handwerkskammer Bildungszentrum Münster öffnen und Schülern der Jahrgangsstufen neun bis zwölf gemeinsam mit Lehrern und Eltern Informationen und praktische Erfahrungen rund um Berufswahl und Stellensuche bieten. Die „Bildungs-, Berufsorientierung- und Recruitingmesse“ wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und 28 Institutionen, darunter auch die IHK Nord Westfalen, gefördert.

Rund 60 Münsteraner Unternehmen aus den verschiedenen Bereichen stellen sich dort als Ausbildungsbetriebe vor. In Workshops, Gesprächen und dem Internetcafé wird gezielt über individuelle Möglichkeiten informiert. Die IHK und die HWK geben Auskünfte zu den vielfältigen Ausbildungsbereufen.

Ansprechpartnerin:
Alexa Pieper, HBZ Münster,
Telefon (02 51) 705-1485,
E-Mail: alexa.pieper@hkw-muenster.de



Arianna Savali von Il Desiderio.

Foto: GWK

thek, die historische Bäckerei in der Speicherstadt Coerde. Bei diesem spannungsreichen Wechselspiel von Klang und Raum, organisiert von der GWK – Gesellschaft zur Förderung der Westfälischen Kulturarbeit e.V., fehlen auch der gute Tropfen und das Häppchen nicht. Die Veranstaltungen kosten jeweils 10 Euro, erm. 8 Euro, Vorverkauf beim MZ Ticket-Corner, Telefon (02 51) 592-52 52 und beim WN Ticket-Shop, Telefon (02 51) 690-593. Infos:

www.momenta.de

momenta münster

Kultur in Häusern der Stadt

momenta münster bringt hochkarätige Lesungen und Konzerte aus Klassik, Folk und Jazz in Häuser der Stadt. Die kleinen Kunstfeste unterstützen Münsters Bewerbung zur „Kulturhauptstadt Europas 2010“.

momenta münster ist bei Bürgern, bei Unternehmen und Institutionen zu Gast, wie bei einem guten Geschäftspartner oder einem vertrauten Freund. Spielorte sind Privathäuser und -wohnungen, aber auch Räume in Firmen und Institutionen, die der Öffentlichkeit normalerweise verschlossen sind. Etwa die Verladehalle einer Brauerei, die Kantine mit Blick über Münsters Altstadt, der Magazinsaal einer Spezialbibliothek.

Karikaturen-Ausstellung

Manager at work

Manager sind – im Gegensatz zu Politikern – eher selten Gegenstand künstlerischer Betrachtung. Karikaturisten wie Dirk Meissner, dessen humorvolle Betrachtungen jeden Monat im IHK-Magazin Wirtschafts Spiegel erscheinen, zeigen hier jedoch wenig Berührungspunkte. Als studierter Diplom-Volkswirt hat er schnell Zugang zu diesem Metier gefunden und ist als freier Cartoonist durch seine Arbeiten für die Wirtschafts-

presse, durch seine Bücher und auch Kalender bekannt geworden.

In seiner hintergründigen Art kommentiert er immer wieder die Wirtschafts- und Arbeitswelt mit ihren alltäglichen Tücken und den kleinen Beinahe-Tragödien. Seine „Manager at work“ sind jetzt



zum 12. November bis zum 8. Januar 2004 im Foyer der IHK Nord Westfalen in Münster, Sentmaringer Weg 61, montags bis freitags von 8 bis 18 Uhr zu sehen.

Kunstauktion in Gladbeck

Kunst für die Kunst

Auf der Suche nach neuen Finanzierungsmöglichkeiten beschreibt eine Elterninitiative der Waldorfschule Gladbeck neue Wege: Durch eine Auktion mit Werken zeitgenössischer Kunst soll das Geld für eine neue Bühnenbeleuchtung in der Schule, die auch von zahlreichen Vereinen genutzt wird, zusammen kommen. 23 zum Teil schon renommierte Künstler aus dem ganzen Bundesgebiet und den Niederlanden werden Arbeiten bereitstellen, insgesamt rund 60 Bilder und Skulpturen werden versteigert.

50 Prozent des Erlöses sind für den guten Zweck, die andere Hälfte bleibt den spendenden Künstlern, die sich vor großem Publikum präsentieren können. Wann? Am 9. November um 11 Uhr im Innovationszentrum Wiesenbusch in Gladbeck.

Halle Münsterland

Sternstunden für die Sinne

Zu einer Weihnachtsfeier der besonderen Art lädt die Halle Münsterland am 19. und 20. Dezember jeweils ab 20 Uhr in das Congress-Centrum ein. Mit „Sternstunden“ bietet die Halle Münsterland auch Firmen die Möglichkeit, Weihnachten in einem besonderen Rahmen zu feiern. Christian Bleimling am Piano stimmt die Gäste auf den Abend ein. Das exklusive Weihnachtsbuffet begleitet ein Salonorchester. Ein Showprogramm mit Variété, Comedy und Live-Musik – mal schwingvoll, mal besinnlich – bieten die „Kant-Connection“, der Bauchredner „Master Me“ und der Zauberer Christoph Gilsbach, sowie Interpreten von stimmungsvollen Weihnachtsliedern. Ein Teil der Erlöse geht an den Verein „Herzenswünsche e.V.“. Anmeldungen bis zum 15. November beim „Münsterland Ticket“, Tel. (02 51) 609-4910.



Filmfestival Münster

Publikum wählt beste Filme

Aus 457 Einreichungen – sowie Kurzspielfilme neben Experimentellem. Auch beim diesjährigen Jubiläum nimmt der Kurzfilm mit sieben Wettbewerbsblöcken und der Zusammenstellung der Publikums-„Beste normal“ einen besonders breiten Raum ein. Eine Fachjury vergibt den

tigt neben Essayistischem, Preis der Filmwerkstatt, das Publikum belohnt seinen Favoriten mit einem von den Münsterischen Filmtheater-Betrieben gestifteten Preis über 1000 Euro, und der WDR lobt wieder einen Förderpreis von 2500 Euro aus.

www.filmfestival.muenster.de

Zahl der Ausbildungsplätze nahezu konstant geblieben

Keine Katastrophe auf dem Lehrstellenmarkt

Die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen im Bezirk der IHK Nord Westfalen ist trotz der schlechten Wirtschaftslage nahezu ungebrochen: Zum Stichtag 1. Oktober 2003 hat die Zahl der neu eingetragenen Ausbildungsverhältnisse mit 7707 fast das Niveau des Vorjahres erreicht.

Nur 2,2 Prozent Jugendliche weniger als in 2002 starteten ihre Berufsausbildung. „Das ist angesichts der großen wirtschaftlichen Probleme und Rekordinsolvenzzahlen ein Riesenerfolg“, dankte IHK-Präsident Hubert Ruthmann den Unternehmen, die „ihrer Verantwortung damit mehr als gerecht geworden sind, zumal immer noch angebotene Lehrstellen unbesetzt sind.“ Die immer wieder angekündigte Ausbildungskatastrophe finde somit erneut nicht statt. Mit den 7707 neu eingetragenen Ausbildungsverträgen ist Nord-Westfalen übrigens trotz des leichten Rückgangs absoluter Spitzenreiter unter den nordrhein-westfälischen IHK-Bezirken.

Insgesamt ging im Münsterland die Zahl der neu geschlossenen Ausbildungsverträge leicht um 2,8 Prozent auf 4918 zurück, in der Emscher-Lippe-Region sogar nur um 1,7 Prozent auf 2729. Noch günstiger sieht es in den beiden größten Städten des IHK-Bezirks aus: In Münster wurden 1359 Verträge neu eingetragen, das sind 1,6 Prozent mehr als vor einem Jahr. In Gelsenkirchen beträgt das Plus sogar 4,8 Prozent. Hier begann für 788 Azubis das Berufsleben. Zuwächse gab es jeweils in kaufmännischen Berufen.

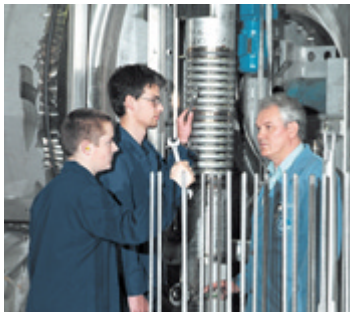
Allerdings sind erwartungsgemäß auch Rückschläge zu verzeichnen: Im Kreis Waren-

dorf wurden bis Anfang Oktober 738 Lehrverträge abgeschlossen, 8,2 Prozent weniger als vor einem Jahr. Einen Rückgang um 6 Prozent auf 1139 vermeldet der Kreis Steinfurt. Hier gingen durch Insolvenzen und Betriebsstillegungen besonders viele Ausbildungsplätze verloren. Für Berufsanfänger, die noch eine Lehrstelle suchen, ist es nicht zu spät. „Der Ausbildungsmarkt ist nach wie vor in Bewegung“, erläutert Wolfgang Verst, der für Bildung zuständige stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer. Allein in der Internet-Lehrstellenbörse der IHK bieten noch 65 Mitgliedsunternehmen

im IHK-Bezirk 84 offene Plätze, 72 davon in kaufmännischen Berufen. Die meisten dieser Ausbildungsplätze sind noch frei, weil die Unternehmen keinen geeigneten Bewerber finden konnten oder Jugendliche das Ausbildungsverhältnis nicht angetreten haben. Als besonders erfreulich wertet die IHK, dass viele Stellen von Unternehmen kurzfristig geschaffen wurden. Dies ist auch ein Erfolg der IHK-Lehrstellenoffensive, durch die schon im ersten Halbjahr 300 neue Ausbildungsbetriebe mit insgesamt 500 Lehrstellen gewonnen werden konnten. Über 6000 Betriebe wurden besucht. Zum Erfolg beigetragen hätten auch die zahlreichen neuen Dienstleistungsberufe.

Einer Ausbildungsplatzabgabe erteilt IHK-Präsident Ruthmann auch angesichts der vorliegenden Zahlen eine klare Absage. „Die Bereitschaft, junge Menschen auszubilden, ist sehr hoch und sie wächst weiter. Eine Ausbildungsabgabe wäre absolut kontraproduktiv. Sie würde Zukunftschancen

für junge Menschen verbauen und die Wirtschaft zusätzlich belasten“, betont er. Trotz widrigster wirtschaftlicher Umstände bilden jetzt 6360 Betriebe aus – vor acht Jahren waren es nur 5100.



Nahezu genau so viele Ausbildungsplätze wie im Vorjahr wurden im Bezirk der IHK Nord Westfalen angeboten – die Katastrophe blieb aus. Dabei gab es starke regionale Unterschiede: In den Kreisen Warendorf und Steinfurt wird weniger ausgebildet, in Münster und Gelsenkirchen dafür mehr.

Foto: Wilp

IHK-Lehrstellenbörse Unternehmer suchen – Jugendliche finden:

Unbesetzte und neue Lehrstellen können jederzeit von Unternehmen eingetragen und von Jugendlichen gesucht werden.

www.ihk-nordwestfalen.de

Kompetenzpool

Erfahrungsschatz der Älteren heben

Für manchen Arbeitnehmer grenzt es an einen „Einschnitt in die Persönlichkeitsrechte“, wenn er mit 65 Jahren oder sogar früher die Rente antreten muss. Denn die Älteren sind durchaus erfahren und motiviert – und davon könnten Betriebe profitieren.

Dieses Potenzial an Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz will Dr. Ulrich Menges in einem Expertenpool bündeln und dem Arbeitsmarkt anbieten. Wenn der Unternehmensberater aus Dorsten in Betrieben über die Vorzüge älterer Mitarbeiter referiert, lautet die Reaktion nicht selten: „Bringen Sie mir diese Leute.“ Allerdings, so räumt der Dorstener ein, sei dies gar nicht so leicht. Obwohl nach seiner Schätzung immerhin zehn bis 20 Prozent der über-65-Jährigen auch nach dem offiziellen Erwerbsleben ihre Erfahrung und Arbeitskraft einbringen möchten und können, bleiben viele von ihnen „unentdeckt“. „Viele wissen einfach nicht, wo und wie sie tätig sein können“, so Dr. Menges, der mit dem Kompetenzpool jetzt eine Anlaufstelle bieten will.

Kein altes Eisen

Einige Interessenten haben sich bereits bei seiner Firma „Beschäftigungs-Consulting Dr. Menges (BCM)“ gemeldet. „Die meisten waren in leitenden Positionen im kaufmännischen Bereich tätig und fühlen sich zu Unrecht zum alten Eisen gerechnet“, so der Berater, der zum Beispiel auch Ingenieure oder Architekten ansprechen möchte. Sogar Senioren, die sich selbstständig gemacht haben, riefen ihn an. Oft haben diese erfahrenen Kräfte die 65 überschritten und suchen wieder eine Bestätigung. „Es gibt aber auch Leute, die mit Mitte 50 keine Stelle mehr finden, obwohl sie sich kontinuierlich weiterentwickelt haben und mobil sind“, stellte Dr. Menges in Gesprächen fest.

„Es ist traurig, wenn diese Erfahrung brach liegt“, meint er, zumal viele Branchen über fehlende Fachkräfte klagten. Dabei ist das Wissen der Senioren für Arbeitgeber oft



Auch die IHK eröffnet erfahrenen Kräften die Chance, ihr Wissen weiterzugeben. Im Mentoren-Netz unterstützt zum Beispiel Ulrich Fink (M), Senior Coach des Jahres, junge Unternehmer, darunter Dr. Boris Anczykowski und Andrea Blömker.

Foto: Hertel

sogar günstig zu haben. So schlägt Dr. Menges ein Modell vor, bei dem die Rente in die Entgeltvereinbarung teilweise einbezogen wird. „Davon profitieren Unternehmen und Mitarbeiter in gleicher Weise.“ Die weitere Beschäftigung könnte dann über zeitlich reduzierte Arbeitsverträge, aber auch über Berater-, Dienst- oder Werkverträge erfolgen. Denkbar sei sogar, dass aus dem Kompetenzpool neue Unternehmen erwachsen. „Warum sollten Ältere nicht junge Betriebe bei bestimmten Aufgaben unterstützen?“

„Jugendzentriertheit“

Ein Versäumnis vieler Unternehmen erschwert Dr. Menges die Suche nach Mitgliedern für seinen Expertenpool. „Manche ältere Mitarbeiter sind nicht mehr auf dem neuesten Stand, weil sie jahrelang von der betrieblichen Personalentwicklung und von Fortbildungen ausgeschlossen wurden“, kritisiert er. Sein Rat: „Die Jugendzentriertheit in der Personalpolitik gehört gründlich überdacht.“

Tobias Hertel

www.bcm-personalmanagement.de

Ulrich Bothe

Seinen 50. Geburtstag feierte Ulrich Bothe, Bankdirektor der münsterschen Filiale der Commerzbank AG, am 13. Oktober 2003. Seit zwölf Jahren ist Bothe Mitglied im Ausenwirtschaftsausschuss. Im Regionalausschuss für die Stadt Münster setzt er sich seit 1994 für die Belange der heimischen Wirtschaft ein. Der Vollversammlung, deren Mitglied er schon von 1994 bis 1997 war, gehört Ulrich Bothe seit 2001 an.

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

Michael Rahn

Michael Rahn, Geschäftsführer der TERRBAU GmbH, Bottrop, feierte am 25. September seinen 50. Geburtstag. Seit über einem Jahrzehnt vertritt er die heimische Wirtschaft im Regionalausschuss für die Stadt Bottrop. Die IHK Nord Westfalen gratuliert Michael Rahn zu seinem 50. Geburtstag und dankt ihm für seine langjährige ehrenamtliche Tätigkeit in der Selbstverwaltung der Wirtschaft.

Ehrenprofessor

Dr. h. c. Günther Claas, Inhaber der Präzi-Flachschliff-AG, Everswinkel, und einer der Hauptgesellschafter der Firma CLAAS, Harsewinkel, ist von einem Research Institute in Kottayam/Indien, das der dortigen Mahatma-Gandhi-Universität angeschlossen ist, der Titel eines Professors honoris causa verliehen worden. In der Laudatio wurde u.a. Claas' andauernde Verbundenheit mit der wissenschaftlichen Arbeit des Instituts sowie sein Beitrag zur Entwicklung der indischen Agrartechnik gewürdigt.

Innovation | Umwelt

Ökoprofit

Umweltschutz mit Gewinn

Das erste ÖKOPROFIT-Projekt wurde jetzt in Marl auf den Weg gebracht. Ziel ist es, mit einem Plus an Umweltschutzkosten in den Betrieben zu senken und die Lebensqualität in der Stadt zu verbessern. An dem Projekt beteiligen sich zwölf Betriebe unterschiedlicher Größe und Branchen mit insgesamt rund 1800 Beschäftigten. In gemeinsamen Workshops, in individuellen Beratungen und Vor-Ort-Gesprächen mit kompetenten Umweltberatern erhalten die Firmen Gelegenheit, ihre Betriebsabläufe unter Umwelt- und Kostenaspekten zu analysieren und wirksame Maßnahmen



Zuversichtlich starteten zwölf Unternehmensvertreter in das Ökoprofit-Projekt, das Bürgermeisterin Uta Heinrich (Mitte) jetzt in Marl auf den Weg brachte. Foto: Mezzanord

zur Verbesserung ihres betrieblichen Umweltschutzes und ihres Betriebsergebnisses zu entwickeln und umzusetzen. Erfolgreiche Unternehmen erhalten schließlich die Auszeichnung „ÖKOPROFIT-Betrieb“. Unterstützt werden die teilnehmenden Unternehmen u.a. von der IHK, der Kreishandwerkerschaft, der Emscher-Lippe-Agentur, der Gelsenwasser AG, der Energie-Agentur des Landes sowie der Stadt Marl. Nach der Auftaktveranstaltung

staltung kamen die Fachleute der beteiligten Firmen gleich zur Sache. „Strategien zur Abfallvermeidung“ und „vorsorgender Umweltschutz“ standen auf dem Programm des ersten von insgesamt zehn ÖKOPROFIT-Workshops, in denen sich die Teilnehmer innerhalb eines Jahres alle umweltrelevanten Themen erarbeiten werden.

Informationen: Angelika Frey, Stadt Marl, Telefon: 02365/99-6118.

Nanotechnologie

Europaweite Forschung

Auf einer Informationsveranstaltung im neuen Zentrum für Nanotechnologie in Münster gab es Einblicke in die Fördermöglichkeiten des 6. EU-Forschungsrahmenprogramms. Auf Einladung der IHK's aus Nordrhein-Westfalen waren rund 50 Unternehmer nach Münster und Düsseldorf gekommen. Hauptthema waren „Nanotechnologie, Werkstoffe und Produktion“. Die Ansprechpartner der jeweiligen Nationalen Kontaktstellen der EU (NKS) gaben einen umfassenden Überblick zu den Förderinstrumenten und boten ihre Unterstützung an. Weitere Informationen: www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/erp.cfm

Ministerbesuch

Zukunftsträchtige Energien

NRW-Energie Minister Dr. Axel Horstmann hatte zu einer Journalistenreise ins Ruhrgebiet geladen – und besuchte gleich zwei Standorte in Herten. Der Blaue Turm in Herten-Süd stand ebenso auf dem Programm wie die Masterflex AG, Gelsenkirchen, die im Herten

Zukunftszentrum (ZZH) den Fokus auf Minireinstoffzellen gesetzt hat. Dr. Heinz-Jürgen Mühlen, Miterfinder des Blauen Turmes, erklärte den Besuchern das völlig neue Verfahren der gestuften Reformierung, das verschiedenen Biomüll zu hochwertigen Produktgasen

verwandelt, aus denen Strom, Wärme oder auch Wasserstoff hergestellt werden können. Die Masterflex AG befasst sich im Zukunftszentrum mit der Entwicklung von Minireinstoffzellen, die zu einer „Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts“ werden können.

International

USA

Markteintritt

Über die aktuellen Marktbedingungen, Einstiegsmöglichkeiten und rechtlichen Rahmenbedingungen in den USA können sich Unternehmen auf einer USA-Veranstaltung der IHK am 21. November informieren. Themen sind die häufigsten Fehler beim US-Markteintritt, Bürorepräsentanten bei der German American Chamber of Commerce sowie Unternehmensgründungen, Steuern und Produkthaftung. Kosten 70 Euro.

Anmeldungen: Evelyn Wolpert, Telefon (02 51) 707-229, wolpert@ihk-nordwestfalen.de

Niederlande

Vertriebswege

Trotz der Nachbarschaft gibt es Unterschiede, die es erschweren, auf dem niederländischen Markt Fuß zu fassen.

Die IHK Nord Westfalen bietet zusammen mit der Deutsch-Niederländischen Handelskammer am 25. November Informationen über Vertriebswege und Arbeitsrecht in dem Nachbarland.



Experten für das Chinesische Geschäft: (v.l.) Andreas Heinrich, Agentur more!, IHK-Referent Thomas Weiß, Rechtsanwältin Barbara Scharrer, Dr. Thomas Sturm vom Ostasiatischen Verein und IHK-Mitarbeiterin Xue Yuan. Foto: Zentralfoto

IHK-Veranstaltung China

Märkte für den Mittelstand

Die günstigen Produktionsmöglichkeiten, die viel versprechende wirtschaftliche Wachstumsrate und die verbesserten Wirtschaftsrahmenbedingungen machen China zur Zeit zu einem sehr attraktiven Absatzmarkt. Es ist jedoch kein einfaches Land für Geschäftsbeziehungen. „Marketing und Markenschutz“ waren Themen des vierten Teils einer China-Veranstaltungsreihe, die die IHK Nord Westfalen gemeinsam mit dem Ostasiatischen Verein und Experten zu den jeweiligen Fragestellungen durchführt.

„Potenzielle Kunden in Asien sollten immer landesspezifisch angesprochen werden“, erläuterte Andreas Heinrich, Inhaber der more! Kommunikationsagentur. Er zeigte beispielhaft, warum und wie Unternehmen und Produkte entsprechend der lokalen Marktbedingungen neu im Markt positioniert werden. Weitere Hürden für erfolgreiche Geschäfte sind die Eintragung von Marken in China sowie ein effektiver Schutz vor Produktfälschung bei der Lizenzierung. Diese Themen wurden von der Rechtsanwältin und Leiterin des Geschäftsbereichs Greater China von Rödel & Partner, Barbara Scharrer, anhand lebendiger Fallstudien ausführlich behandelt. Die

Reaktionen der Teilnehmer auf den Workshop waren durchweg positiv: „Unser Produktionsgeschäft in China ist gerade im Aufbau, aktuelle Informationen sind für uns sehr hilfreich. Die Vorträge von beiden China-Experten waren professionell und anwendungsfreundlich.“ Außerdem können wir hier Meinungen austauschen und persönliche Kontakte mit Experten aufnehmen“, so die Einschätzung von Thomas Humpf von der Gebrüder Turm GmbH. Ähnlich äußerte sich Georg Djurdjan von der Firma Sepeex. „Ich fand den Vortrag sehr interessant, gerade für den Vertriebsbereich. Wir wollen nach fünf Jahren auf dem chinesischen Markt die Geschäfte dort erweitern. Dazu brauchen wir solche Informationen für unsere Kundenbetreuung.“

„Diese China-Veranstaltungsreihe soll im kommenden Jahr wiederholt und thematisch erweitert werden“, kündigte Thomas Weiß, IHK-Referent im Bereich International, an. „Neben den heute behandelten Themen sowie Einkauf und Vertrieb planen wir Vorträge zur Zahlungsabwicklung und der Gründung einer Handelsgesellschaft sowie zu Erfolgsfaktoren im Chinesische.“

www.ihk-nordwestfalen.de/ausenwirtschaft www.oav.de

EU-Osterweiterung

Chancen in der Slowakei

Die zum 1.1.2002 gebildeten acht neuen slowakischen regionalen Selbstverwaltungsorgane entwickeln sich zu wichtigen Partnern für ausländische Unternehmen. Neben den Bereichen Regionalentwicklung, Tourismus und Umweltschutz betreffen sie die Sektoren Straßentransport und Bauwirtschaft, soziale Sicherung der Bevölkerung, Bildungswesen, Kultur und Arzneimittelversorgung und das gesamte Gesundheitswesen, ab 2004 auch den Kommunikationsbereich.

Im Industriesektor expandieren die Gummi- und Kunststoffproduzenten mit am stärksten. Sowohl 2002 als auch im 1. Quartal 2003 erzielten die Produzenten der Branche im Vergleich zur Vorjahresperiode einen Erlöszuwachs um ein Fünftel, v.a. durch steigende Exporte. Die Hersteller müssen so Branchenkenner, in nächster Zeit in ihre Kapazitäten investieren, da sie noch über den Preis und nicht über die Produktqualität mit den ausländischen Mitbewerbern konkurrieren.

Informationen:

- Auslandschandelskammer: www.dihk.sk
- Slovak Investment and Trade Development Agency: www.sario.sk
- Finanzministerium: www.finance.gov.sk
- Verband der chemisch/pharmazeutischen Industrie: www.zchfp.sk

Die IHK Nord Westfalen wird in der ersten Dezemberwoche eine Informationsveranstaltung zum Markteintritt in die Slowakei anbieten: Gerhard Laudwein, Telefon: 02 09/388-113



Geringfügig Beschäftigte

Keine Abwälzung der Pauschalbeiträge

Schon seit der Einführung der Pauschalbeiträge im Sozialversicherungsrecht zum 1. April 1999 ist eine auch nur teilweise Abwälzung dieser Beträge auf den Arbeitnehmer im Sinne eines Arbeitnehmeranteils nicht möglich. Der Gesetzgeber hat mit Wirkung ab dem 1. April 2003 gesetzlich klargestellt, dass eine Zuwiderhandlung durch den Arbeitgeber eine Ordnungswidrigkeit darstellt, die mit einem Bußgeld von bis zu 5000 Euro geahndet werden kann. Zu Lasten von Beschäftigten von diesen Vorschriften des SGB abwei-

chende Vertragsregelungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern sind unwirksam. Insoweit hat der Arbeitgeber die aufgrund einer solchen Vereinbarung einbehaltenen Beträge zurückzuzahlen.

Beratungshinweis:

Anderes ergibt sich im Steuerrecht. Eine pauschale Lohnsteuer hat als Steuerschuldner zwar der Arbeitgeber zu tragen. Diese Steuer kann aber weiterhin auf den Arbeitnehmer abgewälzt werden. Dies gilt auch in Bezug auf die einheitliche Pauschalsteuer von zwei Prozent.

Fernabsatz

Preise mit Mehrwertsteuer

Grundsätzlich muss jeder Unternehmer bei der Preisvergebung gegenüber Letztverbraucher Endpreise angeben, die die Mehrwertsteuer bereits enthalten. Nettopreise ohne Mehrwertsteuer dürfen nur dann verwendet werden, wenn sicher ist, dass ausschließlich Gewerbetreibende und Unternehmer Zugang zu dieser Werbung und zu einer entsprechenden Bestellmöglichkeit haben. Bietet der Unternehmer seine Pro-

dukte im Fernabsatz an (vor allem Internetshop, Versandhandel), so muss er zusätzlich darauf hinweisen, dass die Mehrwertsteuer bereits enthalten. Nettopreise ohne Mehrwertsteuer enthalten. Dies alles ergibt sich aus Paragraph 1 Absatz 1 und Absatz 2 Ziff. 1 der Preisangabenverordnung.

Wer gegen diese Preisangabenpflichten verstößt, riskiert eine wettbewerbsrechtliche Abmahnung sowie Bußgelder.

IHK – Steuerinfo im Internet

Die IHK Nord Westfalen veröffentlicht monatlich Steuer-Infos mit Hintergrundinformationen und Tipps für die Unternehmenspraxis:

Die aktuelle Ausgabe enthält folgende Themen:

- Verschärfung der GmbH-Besteuerung
- EU-Steuern: Die neue „SE-Europäische Aktiengesellschaft“
- Investitionszulage: Gesetzesinitiative der neuen Bundesländer
- Zur Anerkennung von Fortbildungskosten im In- und Ausland
- Vorschläge der Bundesregierung für Steueramnestie
- Neue Lohnsteuer-Änderungsrichtlinien 2004 liegen vor

www.ihk-nordwestfalen.de/steuern

Sozialversicherung

Ab 2004 neue Sachbezugswerte

Die Sachbezugsverordnung bestimmt für die Zwecke der Sozialversicherung und der Besteuerung den Wert der Sachbezüge für Unterkunft und Verpflegung, die Arbeitnehmer als Teil ihres Arbeitsentgeltes bzw. Arbeitslohnes erhalten. Der Entwurf der Sachbezugsverordnung für das Kalenderjahr 2004 liegt vor. Der monatliche Wert der Sachbezüge für Verpflegung und Unterkunft wird auch 2004 an die erwartete Preissteigerung fortgeschrieben. Der Gesamtsachbezugswert West beträgt dann voraussichtlich 389,45 Euro. In den neuen Bundesländern steigt der Gesamtsachbezugswert stärker. Dies wird damit begründet, dass die festgelegten Werte für Unterkunft deutlich unter dem tatsächlichen Verkehrswert liegen. Für Beschäftigte in Ostberlin gelten dem Grunde nach in der Kranken- und Pflegeversicherung die Beitragsberechnungsgrundlagen (z. B. Beitragsbemessungsgrenzen) West, denn Ostberlin gehört im Recht der Kranken- und Pflegeversicherung noch zu den neuen Bundesländern. Dies gilt jedoch nicht für den Sachbezugswert Unterkunft. Insoweit zählt Ostberlin auch in der Krankenversicherung und der Pflegeversicherung noch zu den neuen Bundesländern.

Der Sachbezugswert Unterkunft ist für Jugendliche und Auszubildende mit einem Abschlag zu versehen, wenn der Jugendliche/Auszubildende nicht in den Arbeitgeberhaushalt aufgenommen oder nicht in einer Gemeinschaftsunterkunft untergebracht ist. Dieser Abschlag soll vom 1. Januar 2004 an 15 Prozent betragen.

Geänderte Arbeitsbedingungen

Änderungskündigung erforderlich

Bietet ein Arbeitgeber im Rahmen von Umstrukturierungen einem Arbeitnehmer geänderte Arbeitsbedingungen an, die dieser ablehnt, rechtfertigt dies keine endgültige Kündigung, sondern zunächst eine Änderungskündigung.

Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall eines Medienunternehmers entschieden, der einer kaufmännischen Angestellten als Personal Controller eine zusätzliche Abteilung übertragen wollte. Da dies im Zuge von Einsparungsmaß-



Geänderte Arbeitsbedingungen abgelehnt? Foto: Bilderbox

Zeiteinsatzanspruch und Zeitverteilung

Verlangt ein Arbeitnehmer gleichzeitig die Verringerung seiner Arbeitszeit und eine andere Verteilung der Arbeitszeit, so kann der Arbeitgeber ein solches Änderungsangebot nur einheitlich annehmen oder ablehnen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall einer Bankkauffrau entschieden, die als Vollzeitkraft eingesetzt war und ihre Arbeitszeit für fünf Jahre auf 20 Stunden reduzieren wollte, verbunden mit einer Verteilung von Montag bis Donnerstag jeweils 8 bis 13 Uhr. Der Arbeitgeber stimmte ohne Verhandlung über diesen Wunsch dem Antrag auf Reduzierung zu, lehnte jedoch den Verteilungswunsch ab.

Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 18. Februar 2003; Az.: 9 AZR 356/02.

Rückzahlungsklauseln

Trifft ein Arbeitgeber mit einem Arbeitnehmer eine Rückzahlungsvereinbarung, bei der Gegenstand der Rückzahlungspauschale im Wesentlichen die für den Arbeitnehmer aufgewandten Personalkosten sind, entspricht eine solche Vereinbarung nicht den Grundsätzen von Treu und Glauben, da sie das Grundrecht des Arbeitneh-

rin dies ab, schlug ihrerseits eine Änderung der Regelung zur Überstundenvergütung vor und unterschrieb den ihr vorgelegten Änderungsvertrag nicht. Daraufhin kündigte der Arbeitgeber noch am selben Tag. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die Ablehnung nicht als endgültige Zurückweisung gesehen werden könne, sondern als Vorbehalt hinsichtlich eines geringfügigen Vertragsbestands. Darauf hätte der Arbeitgeber zunächst mit einer Änderungskündigung reagieren müssen bevor er eine Kündigung aussprechen durfte. Urteil des Landesarbeitsgerichts Hamm vom 4. Februar 2003; Az.: 7 Sa 1624/02.

mers auf freie Arbeitsplätze wahlvermäßig beeinträchtigt. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Agrarwissenschaftlers entschieden, der von einem Landwirtschaftsverband für die Tätigkeit als Landwirtschaftsberater qualifiziert wurde. Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 16. Januar 2003; Az.: 6 AZR 384/01.

Schwarzgeldabrede im Arbeitsvertrag

Vereinbart ein Arbeitgeber mit einem Mitarbeiter, dass die Arbeitsvergütung ohne Berücksichtigung von Steuern und Sozialversicherung ausbezahlt werden soll, führt dies in der Regel nicht zur Nichtigkeit des Arbeitsvertrages, sondern lediglich zur Nichtigkeit dieser rechtswidrigen Abrede. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall einer kaufmännischen Angestellten entschieden, die neben ihrem Monatsgehalt von 1400 Euro zusätzlich 380 Euro ohne

Abzug von Steuern und Sozialbeiträgen erhielt, wobei diese mit einem gewährten Arbeitgeberdarlehen verrechnet werden sollten.

Eine Erstreckung der Nichtigkeit des Arbeitsvertrages auf das gesamte Rechtsverhältnis würde dem Schutzweck der Normen zuwiderlaufen und einseitig den Arbeitnehmer belasten.

Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 26. Februar 2003; Az.: 5 AZR 690/01.

Berbel Ablufttechnik GmbH

Wirbelsturm über dem Ceranfeld

Wer hat nicht schon über Elektrogeräte geschimpft, die einfach nicht funktionieren wie erwartet? Doch auf die Idee, es besser zu machen, kommen wahrscheinlich nur die wenigsten. Udo Berling und Matthias Weibel haben aber genau das getan.



Die Plastikflasche hält: Udo Berling demonstriert am Prototypen die Kraft der Luftwirbel in der Dunstabzugshaube von Berbel. Foto: Herbel

Sie entwickelten eine neue Dunstabzugshaube und gründeten ihr eigenes Unternehmen, die „Berbel Ablufttechnik“.

Wo sonst als in der eigenen Küche in Hopsten hätte der Plan von der Selbstständigkeit geboren werden können? Dort saßen die beiden Nachbarn zusammen und ärgerten sich. Die Abzugshaube kam ihrer eigentlichen Aufgabe, möglichst viel Dampf abzusaugen, kaum nach. Dafür verhinderte sie lautstark jedes Gespräch. „Das Gerät produzierte viel Lärm um nichts“, berichtet Udo Berling.

Also sollte eine neue Haube her. Der Besuch im Küchenstudio überraschte die beiden: Das mittlerweile acht Jahre alte Modell war immer noch im Angebot. „Es gab tatsächlich seit drei Jahrzehnten keine Innovation in der Küchenablufttechnik“, stellte Matthias Weibel nach einigen Erkundigungen verblüfft fest.

Der Konstruktionsmechaniker Udo Berling und der Maschinenbautechniker Matthias Weibel machten sich deshalb selbst ans Werk. „Wir wollten eine Haube bauen, die leise ist, zu 100 Prozent den Küchendampf absaugt und sich einfach reinigen lässt“, erzählen sie.

Geschichten von kleinen Start-ups, die aus einer Garage den Aufstieg zum respektablen Unternehmen schaffen, werden bisher eher in der Software-Branche erzählt. Doch es gibt sie auch in der „old economy“: In einer Kellerwerkstatt schraubten Berling und Weibel

den ersten Prototypen ihrer Abzugshaube zusammen. Nur zwei Wochen brauchten sie dafür. Die Bewährungsprobe übernahmen die Ehefrauen im Praxistest in der Küche. Nicht nur sie waren begeistert: Die Tüfter stießen mit ihrer Haube bei den Küchenstudios der Umgebung auf eine geradezu euphorische Resonanz.

Alter Beruf oder neues Wagnis

Das nötige Vorwissen zu den Problemen der Luftführung brachten Berling und Weibel aus ihrem Beruf mit: Beide arbeiteten damals seit kurzer Zeit im selben Betrieb in Hopsten. „Der geriet allerdings nach acht Monaten in wirtschaftliche Schieflage“, erzählen sie. Es folgte der Verlust des Arbeitsplatzes und die Wahl: „zurück in den alten Beruf oder etwas Neues wagen“. Die Reaktionen der Händler erleichterte die Entscheidung: Im Dezember 2001 gründeten Berling und Weibel die Berbel Ablufttechnik GmbH.

Die Euphorie allerdings war schnell gedämpft. „Es ist sehr schwer, etwas auf die Beine zu stellen“, blickt Berling zurück. Klar war, dass sich das Geschäft mit Abzugshauben nur mit großen Stückzahlen rentiert. „Das konnten wir allein nicht stemmen.“ Also galt es, Partner ins Boot zu holen. Vor allem Startkapital brauchte das junge Unternehmen, zumal allein die Pa-

tente viel Geld kosteten. „Venture-Capital-Firmen winkten ab. Die setzten mehr auf Biotechnologie und IT“, berichtet Weibel.

„Eine Story verkaufen“

Nach langer Suche gelang es, die SUBG – die Unternehmensbeteiligungs-Gesellschaft der Sparkassen – vom Geschäftsplan zu überzeugen. Als Berbel später frisches Kapital brauchte, stiegen private Investoren ein. Die Fördertipps des Staates? „Unerschreibbar für ein junges Unternehmen“, meint Berling. Oft dauerten zum Beispiel die Genehmigungsverfahren zu lange.

Viel Zeit und Nerven kostete es, die Anfangsphase zu überstehen. „Ein Gründer muss begeistert sein von dem, was er tut, und das auch passend kommunizieren“, schildern die Unternehmer ihre Erfahrung. „Denn am Anfang hat man nicht mehr zu verkaufen als eine Story“ – und damit verbundenen Geschäftsaussichten.

Leise und leistungsstark

Die Story hat Hand und Fuß. Berbel konzentrierte sich zunächst auf einfache Einbaushaube. „Wir wollten uns nicht im Design verzetteln“, so die Unternehmer. Stattdessen legten sie den Fokus auf Funktion. Die Abzugshauben von Berbel einfachen einen kleinen Wirbelsturm über der Kochplatte: „Während herkömmliche Hauben nur saugen, lassen unsere Geräte die Luft rotieren“, beschreiben sie den Effekt. Fettpartikel werden einfach aus der sich beschleunigenden Luft hinaus geleitet. Das spart Energie und damit Kosten, ist darüber hinaus auch leise und leistungsstark.

Die Landesgewerbeanstalt Bayern (LGA) hat dies dem Unternehmen schriftlich bezeugt. Ob Abluft- oder Umlufthaube: Nahezu 100 Prozent der Geräte werden gefiltert und fast das gesamte Fett abgeschieden“, berichten die Firmengründer stolz. Dabei ist die Berbel-Technik einfach zu bedienen. Da die Hauben ohne Filtertafel auskommen, lassen sie sich einfach aufklappen und abwischen.

Nachbarn als erste Kunden

Doch wie vermarktet ein neues Unternehmen eine gute Idee? „Nachdem unser Produkt seriellreif war, haben wir Vertriebswege gesucht“, berichten Berling und Weibel. Zunächst probierten sie es mit einem

Eigenvertrieb. „Die ersten 80 Stück verkauften wir privat in der Nachbarschaft.“ Das war allerdings nur eine vorläufige Lösung. Immerhin galt es, in einen „gigantischen Markt“ einzusteigen, so die Gesellschafter. „Allein in Deutschland werden jährlich 1,4 Millionen Dunstabzugshauben verkauft. In Europa sind es sogar zwölf Millionen“, rechnet Udo Berling vor.

Überrascht wurden die Unternehmer, wie rasch die Größen der Branche reagierten, zu denen namhafte Produzenten wie Bosch, Miele, AEG oder Siemens gehören. „Wir erwarteten, dass die erst auf uns aufmerksam werden, wenn wir 10 000 Hauben verkauft haben“, erzählen sie. Doch kaum hingen die ersten drei Hauben in den Küchenstudios, stand bei Berbel das Telefon nicht mehr still. Derzeit laufen noch Verhandlungen mit einigen der Branchenriesen.

Eine große Vertriebsgesellschaft hat Berbel mittlerweile gefunden. „Die Küchenstudios sind richtig froh, ihren Kunden mal was



Konsequent vereinfacht Berbel die Produktionsabläufe. So werden die Hauben aus fertigen Blechteilen zusammengesetzt.

Neues anbieten zu können“, schmunzelt Berling. Für Aufsehen sorgte die neue Abzugshaube bereits bei der Möbelordmesse MOW, unter der die Hausmessen entlang der Autobahn 30 – Insidern auch als „Möbelmeile“ bekannt – zusammengefasst sind.

Bereits im April vergangenen Jahres bezog Berbel ein eigenes Firmengebäude in Hopsten. Fünf Mitarbeiter sind hier beschäftigt, mit denen bis zu 60 Abzugshauben pro Monat produziert werden. Die Blechteile bekommt Berbel überwiegend fertig zugeschnitten von Unternehmen aus der Region. Weibel: „Warum sollten wir dafür eigene Anlagen anschaffen, wenn es genug Firmen gibt, die ihre Maschinen auslasten möchten?“ Lieber baue man auf die Kernkompetenzen. Und die liegen verstärkt im Bereich Entwicklung.

In der Produktion strebt Berbel die Zusammenarbeit mit anderen Herstellern an, zumal Deutschland für die Fertigung von Dunstabzugshauben nicht der ideale Standort sei. „Die meisten Geräte kommen aus Italien“, erzählen sie. In Hopsten will Berbel vor allem forschen. „Wir schieben eine Großserie an, dann folgt eine neue Entwicklung“, beschreibt Berling das Konzept. Dabei sieht sich das Unternehmen mehr und mehr als „Problemloser für die Industrie“ in Sachen Abluft. Einen ersten großen Entwicklungsauftrag hat Berbel bereits erhalten. Die Firmengründer sind optimistisch: „Alle Türen stehen uns offen.“

Tobias Herbel

Nachtarbeit im Ruhrgebiet

Die Region, die niemals schläft



Termine November 2003

Montag, 3.11.03

Stammtisch Borken
Stammtischleiter:
Bernhard Lammers
Telefon: 0 28 72/935-0
E-Mail:
blammers@
schwerttransporte.de

Montag, 3.11.03

Stammtisch Münster
Stammtischleiter:
Stefanie Schäfer
Telefon: 0 54 51/5005 - 0
E-Mail: stefanie.schaefer@
schaefer-bauten.de

Montag, 3.11.03

Stammtisch Recklinghausen
Stammtischleiter:
Stefan Beese
Telefon: 0 23 61/6909-10
E-Mail:
stefan.beese@emz.de

Mittwoch, 5.11.03,

19.30 Uhr
Arbeitskreis
„Öffentlichkeitsarbeit“

Sonntag, 9.11. bis

Samstag, 15.11.03
JCI Weltkonferenz in
Kopenhagen

Dienstag, 11.11.03, 19 Uhr

Arbeitskreis
„Unternehmensethik“

Dienstag, 25.11.03

Vortrag Prof. Bareis „Abbau
von Steuervergünstigungen“

Montag, 1.12.03

Stammtisch Borken

Montag, 1.12.03

Stammtisch Münster

Montag, 1.12.03

Stammtisch Recklinghausen

Montag, 1.12.03

Mitgliederversammlung

Zehn Wirtschaftsjunioren aus Nord Westfalen haben gemeinsam mit den WJ-Kreisen aus dem Ruhrgebiet eine ganze Nacht lang Betriebe besucht, bei denen die nächtliche Arbeit zum Alltag gehört.

Startpunkt war das Theater in Hagen. Dort durften die Wirtschaftsjunioren den Proben für eine musikalische Revue und für den Klassiker „Don Giovanni“ zuschauen und einen Blick in die neu errichteten Theaterwerkstätten werfen. Gestärkt durch Pizza und Pasta führen alle 52 Teilnehmer gemeinsam im großen Doppeldeckerbus zu den Aluminium-Werken der Firma Trimet AG in

Essen. In kleinen Gruppen wurde vorgeführt, wie zunächst aus der angelieferten Tonerde das Aluminium gewonnen und anschließend in verschiedensten Formen gegossen wird. Gegen 1.30 Uhr erreichten die Wirtschaftsjunioren die nächste Station. Begleitet von einem fachkundigen Führer wurde das 6,5 Quadratmeter große Areal des Chemieparks in Marl erkundet. Vorgestellt wurden dabei sowohl die dort ansässigen Unternehmen als auch die verschiedenen Produktionsanlagen, die Kraftwerke und Kläranlagen und der Hafen.

Vom westlichsten Punkt der Rundreise ging es wieder ost-

wärts zur Feuerwehr nach Bochum. Nach einer umfangreichen Führung durch die Werkshallen und die Kommandeilelle machten sich die Wirtschaftsjunioren auf zur letzten Station zurück nach Hagen. Die mittelständische Bäckerei Kamp zeigte der Gruppe bei laufender Produktion ihren Betrieb und spendierte zum Abschluss ein köstliches Frühstück mit warmen Brötchen, Kuchen und Kaffee.

Auf dem Rückweg waren sich alle Teilnehmer einig: ein hochinteressanter Ausflug in die nächtliche Arbeitswelt im Ruhrgebiet.

Mediation

Streitlösung in beider Interesse

Jahrelange Wege durch die Instanzen, hohe Kosten, öffentliche Verhandlungen und ein unsicherer Ausgang. Das sind für viele Unternehmer die unvermeidbaren Begleiterscheinungen eines Gerichtsverfahrens.

Wie es auch anders gehen kann, darüber informierten sich die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen in Oelde. Sie waren einer Einladung von Wirtschaftsjunior Jens Sgundek, Geschäftsführer der Gökking GmbH gefolgt, um sich über die Alternative zum herkömmlichen Rechtsstreit zu informieren. Die Rechtsanwältin und Mediatorin Antje Streckhardt, Ennigerloh, stellte anschaulich Möglichkeiten der Streitschlichtung durch Mediation vor. Ansatz-

punkt einer Mediation ist die Erarbeitung der beiderseitigen Interessen. „Wenn erst einmal klar ist, welche Motivation jeder Partei wichtig ist, dann lässt sich auch meist sehr schnell ein für beide Seiten akzeptables Ergebnis finden“, so die Referentin. Deutliche Vorteile dieser Art der Streitlösung sind die



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

Geschäftsführer
Dr. Jochen Grüters
Sentmaringer Weg 61
48151 Münster
Telefon: 02 51/707-237
Telefax: 02 51/707-498
E-Mail:
wirtschaftsjunioren@
ihk-nordwestfalen.de
www.wj-nordwestfalen.de

Schnelligkeit, Selbstbestimmtheit und die geringen Kosten. Darüber hinaus wird ein Geschäftsverlust für beide Seiten vermieden.

Es gibt keinen Verlierer. Geschäftsbeziehungen bleiben bestehen und werden fortgeführt, was nach einem Rechtsstreit eigentlich nahezu ausgeschlossen ist.