

# Am Ball bleiben

Neues Jahr, neues Glück. Das wünschen wir Ihnen. Denn das berühmte Quäntchen Glück gehört nach wie vor dazu, als Unternehmer erfolgreich zu sein. Die meisten Betriebe werden sich ihren Erfolg am Standort Deutschland aber auch im neuen Jahr hart erarbeiten müssen.

Dabei gelingt der Start ins neue Jahr besser als vor zwölf Monaten: Das gute Exportgeschäft scheint endlich, wenn auch noch zaghaft, auf die Investitionen der Unternehmen überzuspringen. Vielleicht konsumieren auch die Verbraucher wieder ein klein wenig mehr als in den vergangenen Jahren. Eine leichte Aufhellung deutet sich am Arbeitsmarkt an. Aber das konjunkturelle Fundament erscheint trotzdem heikel und zerbrechlich, da das Ausfuhrgeschäft im kommenden Jahr einen Gang zurückschalten dürfte.

In der Gesamtschau bleibt deshalb die Diagnose unverändert: Deutschland und damit auch Nord-Westfalen kommen erst wieder zu einem Aufschwung, der den Namen verdient, wenn es gelingt, die Binnenkonjunktur zu zünden. Ein Grundübel ist die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit. Es hat den Anschein, als wolle Deutschland partout nicht von erfolgreicheren Nachbarn lernen, die Arbeitslosenquoten von etwa fünf Prozent erreicht haben. Diese geradezu pathologische Verweigerungshaltung können wir uns nicht mehr leisten. Der Wechsel der konjunkturellen Zugpferde kann nicht gelingen, wenn nicht mehr Menschen Arbeit finden. Die bisherigen Maßnahmen geben die Richtung vor, leiden aber oft unter Halbherzigkeit und mangelnder Anreizwirkung für Unternehmen und Arbeitslose.

Wir bleiben deshalb auch hier am Ball. Über den Deutschen Industrie- und Handelskammertag genauso wie mit eigenen Impulsen und Initiativen in und aus der Region, sei es zur Stärkung des Technologietransfer oder des Stadtmarketings oder beim Aus- und Neubau der Bundesstraßen 474, 67 und 64 wie auch beim newPark® als Modell für zukünftige Industrieansiedlungen. Denn unser Ziel ist Ihr Erfolg, auch 2006 und auch mit einem neuen (hauptamtlichen) Mannschaftsführer.

Wir wünschen Ihnen ein gutes neues Jahr, Gesundheit und wirtschaftlichen Erfolg.



Karl-Friedrich Schulte-Uebbing



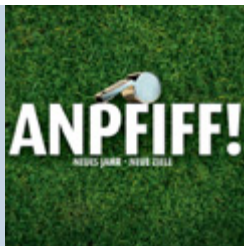
Hubert Ruthmann

*H. Ruthmann*

Hubert Ruthmann  
Präsident

*Karl-F. Schulte-Uebbing*

Karl-F. Schulte-Uebbing  
Hauptgeschäftsführer



## Zeit für Ziele

Der Jahreswechsel ist Zeit für Ziele. Deutschland will 2006 Fußballweltmeister werden. Viele Unternehmen haben jedoch gar keine Ziele sagt die Statistik.

Seite 10

## Wintereinbruch mit Stromchaos

Interview zu den wirtschaftlichen Folgen des heftigen Wintereinbruchs im Westmünsterland mit IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper



Seite 20



## Europa mitgestalten!

Die beste Antwort Europas auf die Herausforderungen einer globalisierten Welt besteht darin, das Potenzial seiner Unternehmen auszuschöpfen. 2006 hat die IHK-Organisation daher Europa zum Jahresthema gemacht.

Seite 44

### Rubriken

- 1 **AusrufeZeichen**
- 4 **TerminBörse**
- 6 **NachrichtenPool**

### Titelthema

- 10 **AnpfiFF**  
Neues Jahr – neue Ziele
- 12 **Keine Luftschlösser gebaut**  
Existenzgründer mit Strategie
- 14 **Neustart mit alter Mannschaft**  
Wiederaufbau einer effizienten Produktion
- 16 **High-Tech-Drahtesel**  
Zwei Innovationen aus der WM-Region
- 18 **„Gewinnmaximierung war nie mein Maßstab“**  
Interview mit Hermann Brück

### Themen

- 20 **Stromausfall gefährdet Zahlungsfähigkeit**  
Wirtschaftliche Folgen des Wintereinbruchs
- 32 **Soft Skills für ein hartes Geschäft**  
Tipps zur Steigerung der interkulturellen Kompetenz
- 34 **„Im Westen treffen sich die Besten“**  
Imagekampagne zu den Weltmeisterschaften 2006 in NRW
- 38 **Geschäftsführungswechsel**  
Veränderte Ressortzuständigkeiten bei der IHK
- 39 **„Veränderung bietet auch Chancen“**  
Interview mit Dr. Christian Brehmer
- 41 **Ende einer teuren Dienstfahrt**  
Gutachten: Straße schlägt Schiene
- 42 **Berufsleben unter der Lupe**  
„Tage der Ausbildung“
- 44 **Europa mitgestalten!**  
IHK-Jahresthema 2006

- 48 **Frauen am Steuer**  
Weibliche Karrieren in der Automobilbranche
- 84 **Alles fließt**  
Betriebsbesichtigung bei seepex

### Profil

- 8 **Standortpolitik**
- 22 **Starthilfe | Unternehmensförderung**
- 36 **Aus- und Weiterbildung**
- 37 **International**
- 43 **Innovation | Umwelt**
- 46 **Recht | FairPlay**

### Wirtschaftsregion

- 24 **BetriebsWirtschaft**
- 47 **SteuerVorteil**
- 86 **Wirtschaftsjunioren**

### Forum

- 51 **BörsenPlatz**
- 60 **Handelsregister**
- 81 **Impressum**
- 87 **Seminare**

### Verlags-Special

Mobilität im Unternehmen

- 52 **Leicht, wenig und nachgefragt!**
- 54 **Geld allein macht nicht glücklich**
- 57 **Dienstleistungsangebot wächst**
- 57 **Fun-Car aus dem Haus Smart**
- 58 **Suche nach günstigen Alternativen**



## Wechsel in der Geschäftsführung

Karl-F. Schulte-Uebbing löste zum 1. Januar Dr. Christian Brehmer als Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen ab. Damit sind auch Veränderungen in der Geschäftsführung verbunden, die zu weiteren Verschlankungen der Organisationsstrukturen führen.

Seite 38

## Alles fließt

Gute Produkte und ein guter After-Sale-Service weltweit bringen dem Bottroper Pumpenhersteller seepex den Wettbewerbsvorteil.



Seite 84



## Weltmeisterschaften in NRW

Mit einer Imagekampagne können Wirtschaft und Kommunen für die WM 2006 in NRW werben

Seite 34



Japan lockt Investoren. Foto: Yves Laßon

## Außenwirtschaft

### Boarding for Japan

Die IHK Nord Westfalen informiert in Zusammenarbeit mit dem Japanischen Generalkonsulat und der JETRO Düsseldorf über die gegenwärtige Situation Japans sowie die bestehenden Förderprogramme. Deutsche Unternehmer sind auf dem japanischen Markt unterrepräsentiert. Viele Unternehmen scheitern an der landläufigen Meinung ab, nach der Japan ein schwieriger Markt mit hohen

Markteintrittskosten ist. Japan unternimmt daher viele Anstrengungen, um ausländisches Engagement zu fördern. Mittelständische Unternehmen hilft z.B. das Förderprogramm „Invest in Japan“ bei den ersten Schritten. Anmeldung: Evelyn Wolpert, Telefon (02 51) 707-229.

30. Januar 2006, 15.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

## IMB-Workshop

### Gesundheitsprävention

Unternehmen sind zunehmend auf Mitarbeiter und Führungskräfte mit sozialer Kompetenz, emotionaler Stabilität und psychosozialer Gesundheit angewiesen. Diskutieren Sie mit den Verfassern des IHK-Gutachtens „Älternde Belegschaften“ Prof. Dr. Henner Hentze und Doris Hinkelmann über den Beitrag, den die betriebliche Gesundheitsprävention auch vor dem Hintergrund demografischer Entwicklungen leisten kann. Infos und Anmeldung bei Michael Meese, Telefon (02 51) 707-226

2. Februar 2006, 14.00–17.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

## Info-Veranstaltung

### Wettbewerbsfaktor IT

Effiziente Informations- und Kommunikationstechnik ist für kleine und mittelständische Unternehmen zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden. Kleinen und mittleren Unternehmen mangelt es aber häufig an personellen und technischen Ressourcen, um da mithalten zu können. Vier Professoren der Bocholter Hochschulabteilung zeigen Lösungen auf. Anmeldung und Information: Dr. Manfred Meyer, Telefon (02 871) 21 55-910, E-Mail: manfred.meyer@fh-gelsenkirchen.de

18. Januar, FH-Abteilung Bocholt



Immer wichtiger: Funktionierende Informations- und Kommunikationstechniken  
Grafik: Oliver Hartmann

## 2. Unternehmenssprechtage

### Betriebliche Probleme

Das „Kompetenz-Netzwerk Zukunftssicherung in Münster“ bietet ein Gesprächsangebot für kleinere Unternehmen aus der Stadt Münster in schwierigen Unternehmenssituationen. Mehrere unabhängige und kompetente Gesprächspartner helfen bei der Einordnung der Problemstellung und zeigen erste Handlungsmöglichkeiten auf. Gleichzeitig wird über Unterstützungsangebote der Partner informiert. Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung bei Wilma Krokowski, Telefon (02 51) 707-221 ist erforderlich.

25. Januar 2006, Steinfurter Straße 60a, Münster

## Unternehmermesse

### Netzwerker

Zum dritten Mal öffnet die net'swork am 20. und 21. Januar 2006 im Messezentrum Bad Salzuflen ihre Tore. net'swork ist in Deutschland die Plattform für Unternehmensnetzwerke und Kooperationsmöglichkeiten im Unternehmen konfrontiert. Die Einführung eines betrieblichen Vorschlagswesens oder Ideenmanagements schafft die notwendigen Rahmenbedingungen für den internen Innovationsprozess. Die IHK Nord Westfalen bietet zwei Praxisworkshops zum Ideenmanagement an, einmal für „Starter“ und einmal für „User“.

Sie besteht aus dem Kongress für Wissenschaftler und Praktiker, der Best Practice-Ausstellung von Unternehmensnetzwerken, der Messe für Dienstleister „rund ums Netzwerk“, dem Forum für Nachwuchswissenschaftler und – last but not least – der networking-lounge, dem idealen Treffpunkt für alle, die sich für dieses Thema interessieren.

Anmeldung bis zum 10. Januar 2006 bei gabi.nitsch@uni-bielefeld.de.

www.network.info

## Ideenmanagement

### Innovationen

Wie werden aus Ideen Innovationen? Eine wirksame und zugleich kostengünstige Quelle von Produkt- und Prozessinnovationen sind die eigenen Mitarbeiter. Sie werden täglich mit den wesentlichen Problemstellungen im Unternehmen konfrontiert. Die Einführung eines betrieblichen Vorschlagswesens oder Ideenmanagements schafft die notwendigen Rahmenbedingungen für den internen Innovationsprozess. Die IHK Nord Westfalen bietet zwei Praxisworkshops zum Ideenmanagement an, einmal für „Starter“ und einmal für „User“.

Anmeldung: Wilma Krokowski, (02 51) 707-221, krokowski@ihk-nordwestfalen.de

8. und 9. Februar 2006, 9.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

## Info-Veranstaltung

### Geld für die Gründung

Wie überzeuge ich meine Hausbank? Wie fördern Land und Bund? Das sind die beiden zentralen Aspekte, die erfahrene Referenten in einem Vortrag und Diskussionsabend beantworten werden. Die IHK Nord Westfalen beteiligt sich mit dieser zentralen Veranstaltung am bundesweiten Aktionstag der Kammerorganisation zum Thema Gründungsfinanzierung.

Anmeldung bei Gerlinde Böling, Telefon (02 871) 99 03-14, boeling@ihk-nordwestfalen.de

25. Januar 2006, 18.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Gelsenkirchen



## jugend forscht 2006 Entdecker-Tag

Der Wettbewerb „Jugend forscht“ ruft dazu auf, neugierig zu sein und Fragen zu stellen: Denn wer wissen will, was hinter den Fragen steckt, der muss tiefer gehen.

„Wir ermuntern die Jugendlichen, zu entdecken, was sie bisher noch nicht gesehen haben, was sie bisher noch nicht wussten“, sagt IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper. Und das offensichtlich sehr erfolgreich, denn die Beteiligung an dem Forscherwettbewerb für Jugendliche erreicht neue Rekordhöhen. Junge Menschen für Naturwissenschaften, Mathematik und Informatik zu begeistern, ist angesichts des sich abzeichnenden Nachwuchsmangels in den Ingenieurwissenschaften auch eine Form der Standorticherung.

Wer die künftigen Leiter der Entwicklungsabteilungen heute schon kennenlernen will, kann dies tun beim 20. Regionalwettbewerb Münster/Münsterland der IHK Nord Westfalen. Hier präsentieren alle Teilnehmer ihre Forschungsarbeiten zum ersten Mal der Jury. Wer sich hier qualifiziert, steigt auf bis zum Landes- oder sogar Bundeswettbewerb.

2. Februar 2006, Stadthalle Münster-Hiltrup

## Mehr?

Alle Veranstaltungen der IHK finden Sie mit ausführlichen Angaben zu Themen, Ansprechpartnern und Links jederzeit unter dem Internet-Modul [www.ihk-nordwestfalen.de/termine\\_veranstaltungen](http://www.ihk-nordwestfalen.de/termine_veranstaltungen).

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IHK sind per E-Mail jeweils erreichbar unter der Adresse [mitarbeitername@ihk-nordwestfalen.de](mailto:mitarbeitername@ihk-nordwestfalen.de).



## Sprechtage mit Experten Nachfolge

Alles gut geregelt – oder doch noch Informationsbedarf bei der Vorbereitung der Übergabe/-nahme eines Unternehmens? Für alle, die noch Fragen haben oder Einzelaspekte erörtern möchten, bietet die IHK Nord Westfalen den Nachfolgesprechtage an. Für die Lösung konkreter Probleme stehen an diesem Tag im persönlichen vertraulichen Gespräch Unternehmens- und Steuerberater sowie IHK-Experten zur Verfügung. Alle Themen, die beim Stabwechsel für angehende und abgehende Geschäftsinhaber interessant sind, können angesprochen werden.

Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung bei Wilma Krokowski Telefon (02 51) 707-221, ist erforderlich.

16. Februar 2006, IHK Nord Westfalen, Bocholt



Erkennung: Christian Brüske (3.v.l.) erhielt den diesjährigen Förderpreis für Angewandte Informatik. Dr. Bodo Husemann (3.v.l.) wurde mit einem Sonderpreis geehrt. Es gratulierten (v.l.n.r.): Prof. Dr. Ulrich Müller-Funk (Prorektor WWU), Martin Kittner, Vorsitzender Förderverein für Angewandte Informatik, Dr. Christoph Asmacker, stellv. IHK-Geschäftsführer sowie der Festredner Albert Hirsch, Vorstandssprecher buch.de.

Foto: Emmerich

## Förderpreise für Angewandte Informatik in der IHK verliehen Junge Wissenschaftler forschen für die Praxis

Preisträger des zum zweiten Mal verliehenen „Förderpreises der Angewandten Informatik an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster“ ist Diplom-Geoinformatiker Christian Brüske. Er entwickelte ein Software-System zur optimalen

Arbeits- und Tourenplanung für die Betreuung von Funkstandorten der Deutschen Funkturm GmbH. Den mit 1500 Euro dotierten Preis verlieh der Förderkreis am 6. Dezember in Münster in der IHK Nord Westfalen. Zusätzlich

wurde ein Sonderpreis in Höhe von 500 Euro vergeben an Dr. Bodo Husemann für die Entwicklung eines Konzeptes persönlicher Informationssysteme zur Beherrschung der Informationsflut bei digitalen Dokumenten.

## Gesucht

### ► Kreative Köpfe

100 000 Euro werden geboten für pfiffige Ideen. Im Wettbewerb um den Innovationspreis Ruhr können sich ab sofort Erfinder, Forscher und Firmengründer mit aktuellen Entwicklungen aus den Fachgebieten Ökonomie, Ökologie und Technik bewerben. Einsendeschluss ist der 23. Januar 2006.

[www.innovationspreis-ruhr.de](http://www.innovationspreis-ruhr.de)

### ► Nachhaltigkeit

Mittelständische Unternehmen, die in ihrer täglichen Arbeit Ökonomie, Ökologie und Soziales langfristig in Einklang bringen, können mit dem mit 5000 Euro dotierten Preis „Nachhaltiger Mittelstand“ ausgezeichnet werden. Stifterin ist die EthikBank. Die Ausschreibung endet am 30. April 2006.

[www.ethikbank.de/inhalt/firmenkunden/nachhaltigkeitspreis/foerderpreis.htm](http://www.ethikbank.de/inhalt/firmenkunden/nachhaltigkeitspreis/foerderpreis.htm)

## Ernst Schneider IHK Medienpreis

### Wirtschaft in der Frauenzeitschrift

Der Ernst Schneider IHK Medienpreis ist um die Wettbewerbsparte „Wirtschaft in der Frauenzeitschrift“ erweitert worden. Damit richtet der höchstdotierte Preis im deutschen Wirtschaftsjournalismus den Blick auf Frauenzeitschriften, die ihrer Leserschaft das Thema Wirtschaft nahe bringen. Der neu geschaffene Zeitschriftenpreis ist mit 7500 Euro dotiert. Bewerben können sich Autorinnen und Autoren mit Artikeln, die zwischen März 2005 und Februar 2006 verfasst wurden.

[www.ernst-schneider-preis.de](http://www.ernst-schneider-preis.de)

## Geburtstag

### Thomas Brömmel – 50 Jahre



Thomas Brömmel, geschäftsführender Gesellschafter der Völker Tiefbau GmbH in Gladbeck, feierte seinen 50. Geburtstag. Seit 1990 setzt sich Brömmel im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen und seit 1992 im Beirat der Vestischen Gruppe für die Belange der regionalen Wirtschaft ein. Der IHK-Vollversammlung gehört er seit 1998 an. Außerdem ist er Mitglied im DIHK-Mittelstandsausschuss, Handelsrichter am Landgericht in Essen sowie Senator der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen.

## Bündnis für Familie

### Familienfreundlichkeit als Standortfaktor

Rund 650 Unternehmen aus Ibbenbüren sind am 26. Januar 2006 um 19.00 Uhr eingeladen zu einem Veranstaltungsabend zu einem Veranstaltungsabend zum Ibbenbürener Bündnis für Familie in Zusammenarbeit mit dem Klinikum Ibbenbüren.

Fünf Experten aus dem Wirtschaftsleben, darunter der IHK-Vizepräsident Gustav Deiters, diskutieren in der Volksbank Tecklenburger Land, Ibbenbüren, inwieweit Familienfreundlichkeit auch aus Unternehmenssicht profitabel sein kann.

Interessierte Unternehmen können sich auch in einer Broschüre des Servicebüro Lokale Bündnisse für Familie über die

Vorteile familienfreundlicher Maßnahmen informieren.

Sie zeigt Möglichkeiten des Engagements von Unternehmen in Bündnissen auf – belegt durch praxisbewährte Beispiele aus Unternehmen, die bereits mitmachen. Dazu gehören beispielsweise BASE, Deutsche Telekom, Volkswagen, Ikea, adidas-Salomon oder die Jenoptik AG, aber auch zahlreiche mittelständische und kleine Unternehmen.

Die Broschüre „Unternehmen machen mit“ ist kostenfrei zu erhalten als Download im Internet.

[www.lokale-buendnisse-fuer-familie.de](http://www.lokale-buendnisse-fuer-familie.de)



Der IHK-Regionalausschuss Münster mit Vizepräsident Lutz Stroetmann an der Spitze (M.) besichtigte die Produktion von Winkhaus in Münster.

## IHK-Regionalausschuss tagte bei Winkhaus „Stärker auf Industrie ausrichten“

Trotz schwieriger kommunaler Haushaltslage fordert die lokale Wirtschaft die Stadt Münster dazu auf, die Potenziale der Stadt als Industriestandort weiterzuentwickeln und die Politik noch stärker auf die Belange der Industrie auszurichten. „Die Industrie hat eine erhebliche Bedeutung für die Gesamtentwicklung der Stadt.“ Das unterstrichen der Vorsitzende des für die Stadt Münster zuständigen Regionalausschusses der IHK Nord Westfalen, Lutz Stroetmann, und der Sprecher der Initiative Industrie in Münster (IIM), Michael von Bartenwerffer, anlässlich einer Sitzung des Regionalausschusses bei der Winkhaus-Gruppe in Münster.

Industrie- und Dienstleistungsunternehmen seien eng miteinander verbunden, so von Bartenwerffer, der auch Sprecher der Geschäftsführung der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG. ist, „denn neue Industriearbeitsplätze ziehen Arbeitsplätze in der Dienstleistung nach sich“. In Münster folgen nach einer Studie der Universität Münster 100 neuen industriellen Arbeitsplätzen 62 weitere Beschäftigungsmöglichkeiten in anderen Wirtschaftszweigen. Ein weiterer „entscheidender Faktor für die Zukunft Münsters“, so Stroetmann, ist das Westfälische Kulturforum am Hindenburgplatz, „da sind sich die Mitglieder des Regionalausschusses ebenfalls einig.“

## Regionale Wirtschaftsförderung Höhere Zuschüsse im Vest

Die Finanzhilfen des Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramms des Landes für gewerbliche Investitionen sind spürbar verbessert worden. Mit den aktuellen Neuregelungen hat das Land NRW den Förderstatus für Unternehmensgründer auf

28 Prozent erhöht. Dies gilt im bestimmten Zusammenhang auch für kleine Unternehmen (gemäß EU-Richtlinie).

Weiteren Informationen: Telefon 0209/388-103, E-Mail: huettner@ihk-nordwestfalen.de.

## IHK-Regionalausschuss Warendorf: „Reformstau jetzt auflösen“

Eine konsequente Reformpolitik auf Landes- und Bundesebene fordert der für den Kreis Warendorf zuständige Regionalausschuss der IHK Nord Westfalen.

„Wir können uns weitere verlorene Jahre nicht leisten“, so der Vorsitzende und IHK-Vizepräsident Michael von Bartenwerffer während der Sitzung bei der VEKA AG in Sendenhorst. „Der langjährige Reformstau muss unverzüglich aufgelöst werden, an einer grundlegenden Erneuerung führt kein Weg vorbei“, so von Bartenwerffer.

In seinem Bericht aus der Vollversammlung hob er besonders die Haushaltsentscheidungen und den Abschlussbericht der Strukturkommission hervor.

Die Vollversammlung habe sich auch einstimmig für ein Pilotprojekt zur Verstärkung der regionalen Präsenz der IHK ausgesprochen. Für den Kreis Warendorf werde testweise bis etwa Jahresende 2007 ein sogenannter IHK-Regionalbeauftragter eingesetzt.



## Politische Rückendeckung für B 64-Ausbau „Keine spinnerte Idee“

„Bundestags- und Landtagsabgeordnete sowie alle anwesenden Bürgermeister und Landräte der Region Ostwestfalen und Nord-Westfalen unterstützen ausdrücklich den Ausbau der B 64.“ Das ist das Ergebnis des Informationsgesprächs zwischen der Unternehmerinitiative „B 64 Plus“ und Politikern aus der gesamten Region, das

am 17. November in Gütersloh bei der Firma Miele stattfand. Initiatorsprecher Michael von Bartenwerffer betonte: „Der Ausbau der B 64 ist keine spinnerte Idee einer Randgruppe. Alle profitieren von einer kreisfreien Verbindung zwischen Münster und Rheda. Arbeitnehmer genauso wie Arbeitgeber.“

## Kurzmeldungen

**Stadtmarketing:** Die Stadtmarketinginitiativen im Kreis Warendorf wollen sich besser austauschen und eng abstimmen. Das ist das Ergebnis des „1. IHK-Forum Stadtmarketing für den Kreis Warendorf“ in Ennigerloh, an dem auf Einladung der IHK Nord Westfalen Vertreter des Kreises Warendorf und aller Städte und Kommunen im Kreisgebiet teilnahmen. Das „1. IHK-Forum Stadtmarketing“ ist ein Beitrag zur Initiative PRO WAF.

**Förderprogramme Logistik:** Rund 40 Teilnehmer besuchten die Informationsveranstaltung „Förderprogramme für Logistik und IT im Ruhrgebiet“ bei der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen. Mit den Förderprogrammen wird das Ziel verfolgt, kleine und mittelständische Unternehmen bei ihren Investitionen zu unterstützen. Informationen unter [www.ihk-nordwestfalen.de/netzwerk\\_logistik](http://www.ihk-nordwestfalen.de/netzwerk_logistik)

## IHK-Verkehrsausschuss Pläne für Airport-Park

Große Zustimmung signalisierte der Verkehrsausschuss der IHK Nord Westfalen auf seiner letzten Sitzung für den geplanten Airport-Gewerbepark am Flughafen Münster/Osnabrück.

Wolfgang Bischoff, Geschäftsführer der FMO Airport-Park GmbH, informierte den Ausschuss über den aktuellen Planungsstand. Nachdem vor kurzem die erforderlichen Planungsschritte eingeleitet wurden, rechnet Bischoff damit, dass Ende 2006/Anfang 2007 erste Erschließungsmaßnahmen beginnen können. Der stellvertretende Ausschuss-Vorsitzende, FMO-Geschäftsführer Gerd Stöwer, betonte die große

Bedeutung des Projekts für die weitere Flughafenentwicklung. Mit der derzeit vorbereiteten Verlängerung der Start- und Landebahn auf 3.000 Meter und dem neuen Autobahnanschluss werde der Flughafen nochmals deutlich an Attraktivität gewinnen. Mit der verlängerten Startbahn könne der Flughafen Mittelstreckendestinationen zukünftig restriktionsfrei durchführen und zudem neue Marktsegmente im weiten Mittelstrecken- und im Langstreckenverkehr erschließen. Angesichts der zunehmenden Bedeutung internationaler Geschäftsbeziehungen, sei dies für die gesamte Region von großer Bedeutung, damit der Flughafen weiterhin eine Job-Maschine bleibe.



Der Flughafen Münster-Osnabrück ist im Aufwind.

Foto: Pepperwerk

## IHK begrüßt Landesbeschluss „Wichtige Hilfe für FMO“

Als „wichtige Hilfe, die angesichts des drastischen Sparkurses mehr als erfreulich ist“, wertet die IHK Nord Westfalen den Beschluss der nordrhein-westfälischen Landesregierung, die Verlängerung der Start- und Landebahn des Flughafens

Münster/Osnabrück mit 11 Millionen Euro zu unterstützen. „In Anbetracht der Haushaltslage war mehr nicht zu erwarten“, gab sich IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Brehmer mit der „angemessenen Beteiligung“ zufrieden.



2006. Deutschland will Fußballweltmeister werden. Ein guter Vorsatz zum neuen Jahr. Denn jetzt ist Zeit für Ziele. Auch Unternehmen brauchen sie, und zwar die richtigen: Ziele, die zum Erfolg führen.

**W**as für ein Signal! 2000 hatten sich die damals 15 Mitgliedstaaten der Europäischen Union in Lissabon das Ziel gesetzt, die EU bis 2010 zum wettbewerbsfähigsten und am schnellsten wachsenden wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen. Mehr als fünf Jahre danach steht fest: Der Abstand zum führenden Konkurrenten, den USA, ist eher größer geworden. Reines Wunschdenken also, was die EU sich da vorgenommen hatte, einfach unmöglich? Ambitioniert, wie echte Ziele sein sollen, war es ja, was da als Ergebnis der Lissabon-Strategie herauskommen sollte. Aber, angesichts der schnellen Bauchlandung, wohl auch etwas fern der Wirklichkeit. Die Folge war ein massiver Glaubwürdigkeitsverlust, für die Politik.

„Es ist ein schwieriger Spagat, Ziele zu definieren, die gleichermaßen herausfordernd und realistisch sind“, weiß Prof. Dr. Gerhard Schewe von der Universität Münster. Der Wirtschaftswissenschaftler beschäftigt sich seit zehn Jahren intensiv mit den Zusammenhängen zwischen erfolgreicher Strategieumsetzung und organisatorischen

Strukturen in Unternehmen. Daher weiß er, dass dieser Spagat nicht die einzige Schwierigkeit bei der Bildung von Zielen ist. Spezifisch, messbar, anspruchsvoll, realistisch und terminiert sollen sie nach einer gängigen Formel sein, kurz: „smart“. Erst dann sind sie richtige Ziele, eben nicht zu verwechseln mit Leitbildern oder Absichtserklärungen, wie sie fast jedes Unternehmen aus Imagegründen im Internetauftritt verankert hat.

### Smarte Ziele

Hört sich auch gut an, „smart“, nach einer Checkliste, die schnell abzuhaaken ist. Aber: „Das Unternehmensziel in goldenen Buchstaben in die Werkhalle zu hängen, wie es viele Unternehmen immer noch machen, reicht nicht aus“, unterstreicht Schewe, der seit 1998 Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Organisation, Personal und Innovation ist. „Richtige, funktionierende Ziele sind Ergebnisse eines intensiven Prozesses, den zumindest alle Großunternehmen durchlaufen haben dürfen, aber auch der Top-Mittelstand“, berichtet der Wirt-

schaftswissenschaftler über seine Erfahrungen aus zahlreichen Beratungsprojekten. Im Regelfall seien diese Ziele auch operational, also entsprechend „smart“ formuliert und nicht nur auf bloßes Wachstum fixiert. Aber das ist noch nicht einmal die halbe Miete.

„Die Mitarbeiter müssen hinter den Zielen stehen, sie akzeptieren, müssen sie gut finden und aktiv mittragen“, verlangt Dr. Uwe Kanning von der Beratungsstelle für Organisationen (BfO), ebenfalls an der Universität Münster. Damit die Mitarbeiter das tun, sich neudeutsch „commiten“, empfiehlt der Psychologe, die Mitarbeiter in die Entwicklung der Ziele von Anfang an einzubeziehen. Schließlich soll ja jeder seinen Teil dazu beitragen, das oberste Unternehmensziel zu erreichen, mit der Erfüllung seiner individuellen Zielvereinbarung.

„Saubere Kommunikation“ werden müssen die Ziele deshalb so oder so. Mehr noch: „Es muss ein ständiges Feedback geben“, um zu sehen, ob die Ziele angekommen sind und verstanden wurden von den Mitarbeitern und ob sie sie auch umsetzen und zum vereinbarten Zeitpunkt erreichen. Das ist einer der größten Knackpunkte im Zielprozess. Nach Einschätzung von Schewe existiert bei Führungskräften eine regelrechte „Scheu, die Einhaltung von Zielen zu kontrollieren“.

Um Ziele aber überhaupt bilden zu können, sei eine umfassende Analyse des Ist-Zustandes notwendig. Schon diese Analyse scheint vielen Unternehmen zu aufwendig, so dass „sie entweder keine Ziele haben oder sie so abstrakt sind, dass sie für die Entwicklung des Unternehmens keinen Wert besitzen“, vermutet Kanning.

### Kampf um den Fortbestand

Die Einschätzung des Spezialisten für Organisationspsychologie wird bestätigt vom „Beobachtungsnetz der europäischen KMU“ (ENSR Survey on SMEs). Nach dieser EU-Erhebung hat mehr als ein Fünftel aller kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) überhaupt kein Ziel, sondern widmet sich ganz dem „Kampf um den Fortbestand“. Ein weiteres Fünftel ist nicht viel offensiver, bemüht sich vor allem um Konsolidierung, während Qualitätsverbesserung (11 Prozent) und Innovation (7) nur wenige Betriebe aktiv verfolgen. Fast ein Drittel konzentriert sich pauschal auf „Wachstum“, was immer das auch bedeutet, wie die Autoren der Studie selbstkritisch anmerken.

Keine Überraschung für Dr. Kanning, der sich unter anderem mit der psychologi-



Anpiff von Pierluigi Collina: Klare Signale.

Foto: Oliver Berg/dpa

schen Wirkung von Zielen beschäftigt. „Unternehmen sind sowieso immer in der Zwangssituation, erfolgreich sein zu müssen“, sagt er, „da sie sonst ja vom Markt verschwinden“. Wachstum genauso wie Rentabilität oder Gewinnmaximierung sind demnach blanke Unternehmenszweck, also keine „echten“ Ziele oder Strategieansätze – im Gegensatz etwa zu einer angestrebten Kosten- oder Technologieführerschaft. Ohne richtige Ziele aber werde das Unternehmen „schnell zum Getriebenen“, sei nur noch in der Lage, zu reagieren, statt zu agieren oder zu planen. „Es ist Spekulation“, denkt er laut nach, doch vielleicht sei das Fehlen von Unternehmenszielen mit dafür verantwortlich, „dass es derzeit in vielen Unternehmen nicht so gut läuft“. Denn „Ziele sind die Basis für motiviertes Verhalten“, bringt der Psychologe es auf den Punkt, bei jedem Einzelnen persönlich genauso wie im Unternehmen. Sie „bestimmen über die Intensität der Leistung, über die Antriebskraft. Ein Traum eines jeden Vorgesetzten, der wirksame Instrumente zu verfügen, die die Mitarbeiter anregen, mehr zu tun, als das, wofür sie buchstäblich belohnt werden.“

### Erfolg durch Ziele

Dass erfolgreiche Unternehmen häufiger als der Durchschnitt mit Zielvereinbarungen arbeiten, ist da nicht verwunderlich. Zu diesem Schluss kommen nicht nur die Organisatoren des „BestPesaAwards“, eines Wettbewerbs um die besten Konzepte der Personalführung. Der Zusammenhang zwischen Erfolg und Unternehmenszielen lässt sich auch in der Statistik ablesen: Unternehmen, die ganz konkret „Beschäftigungswachstum als Hauptziel verfolgen, wachsen tatsächlich schneller als andere“, hat das „Beobachtungsnetz der europäischen KMU“ herausgefunden. Ziele und Vorgaben spielen auch eine Hauptrolle im Unternehmensmodell der European Foundation for Quality Management (EFQM). Durch eine Studie über einen Zeitraum von zehn Jahren konnte nachgewiesen werden, dass Unternehmen sich wirtschaftlich besser entwickeln, wenn sie sich nach den neuen Zielen im Qualitätsmanagement-Konzept der EFQM richten.

Darüber hinaus machen Ziele den Führungskräften auch noch das Leben

## Thema „Ziele“

### Buchtipps

„Auf weiche Gipfel wollen Sie?“, Florian Goldberg/Michael Haensch, 176 Seiten, Hardcover mit Schutzumschlag, Lardon Media AG (ISBN 3-89769-051-9).

### Internet

Nicht nur für Existenzgründer: Basisinformationen über Ziele und ihre Bedeutung für den Businessplan.  
[www.gnuenderleifaden.de](http://www.gnuenderleifaden.de)

European Foundation for Quality Management  
[www.efqm.org](http://www.efqm.org)

Deutsches EFQM Center  
[www.deutsche-efqm.de](http://www.deutsche-efqm.de)

leichter. „Sie haben eine wichtige Koordinationsfunktion“, betont Schewe. Die Vorgaben sind Schwarz auf Weiß nachzulesen, im Besten Fall auch gut kommuniziert, so dass die Vorgesetzten nur noch wenig gegensteuern müssen, wenn der Zielkorridor verlassen wird. Zudem erleichtern sie schnelle und richtige Reaktionen, da die Zielhierarchie klar und transparent ist.

„Psychische Ordnung“ heißt das bei den Beratern und Buchautoren Florian Goldberg und Michael Haensch, wenn man genau weiß, was man will. Besonders unstrittig und klar sind quantitative Ziele, also Zahlen. Der Drang nach so genannten Benchmarks, die etwa den Vergleich zur Konkurrenz ermöglichen, ist deshalb unbrochen. „Sie bilden einen wertvollen Rahmen“, gesteht Haensch, „werden aber zu schnell als Ersatz für die inhaltliche Auseinandersetzung genommen“. Das sei gefährlich, warnt er vor blinder Übernahme fremder Vorgaben und der Imitation pauschaler Ziele. Schließlich sei die Identität eines Unternehmens zu wahren und eine Botschaft an Markt und die Gesellschaft zu richten. Und das könne nur das Unternehmen selbst leisten.

Guido Krüdewagen  
[kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de](mailto:kruedewagen@ihk-nordwestfalen.de)

## H+H Medizinprodukte

# Keine Luftschlösser gebaut

An Angriffslust mangelt es Existenzgründern in der Regel nicht. Wohl aber an Strategie. Wer jedoch den Markt kennt und seine Möglichkeiten nicht überschätzt, hat gute Startchancen. So wie die H+H Medizinprodukte GbR in Dülmen.

Andreas Hellwig und Ulrich Hölscher gingen es wie vielen Existenzgründern. Eine Herzensangelegenheit war ihr Gang in die Selbstständigkeit nicht gerade. Eher eine reizvolle Möglichkeit, um aus einer beruflichen Sackgasse zu kommen, deutet Hellwig an. Weil er bei seinem alten Arbeitgeber keine berufliche Perspektive mehr sah, tat sich der Biologe mit Betriebswirt Hölscher zusammen, der gerade noch das Insolvenzverfahren seines langjährigen Brötchengebers abwickeln half und vor dem beruflichen Neuanfang stand. Medizinprodukte

wollten sie produzieren und vermarkten. „Und endlich eigene Ziele nach eigenen Vorstellungen verwirklichen“, sagt Hellwig.

## 15 Prozent aus dem Stand

Das war vor gut eineinhalb Jahren. Heute sitzen die Partner entspannt und auch ein bisschen stolz am Besprechungstisch. Das Weihnachts-Mailing ist raus, die Umsatzentwicklung der H+H Medizinprodukte GbR ansehnlich. Das Hauptprodukt, ein Leitgel für Elektroenzephalogramme (EEG), hat sich



im Jahr 2005 aus dem Stand einen Marktanteil von knapp 15 Prozent im Klinikbereich in Deutschland erobert. Große Sprünge können die beiden damit noch nicht machen. „Der Gesamtmarkt im Klinik- und Ärztebereich beträgt ja nur rund zwei Millionen Euro“, erklärt Hölscher. Aber es sei ein Anfang. „Jetzt kommt es darauf an, unsere Po-



Biologie und Betriebswirt: Andreas Hellwig (l.) und Ulrich Hölscher brachten Anfang 2005 ein neues EEG-Gel auf dem Markt. Foto: Stein

abgestimmt sein, den es wirklich gibt und der nicht als Luftschloss in allzu euphorischen Gründerköpfen existiert. „Wir haben den Markt wirklich intensiv analysiert“, erinnert sich Hellwig noch gut an unzählige Telefonate, stundenlange Internetrecherchen und viele Beratungsgespräche. Darauf bauten sie einen Businessplan auf, der mit einer soliden Preiskalkulation und klaren Zielvorgaben die Hausbank überzeugte.

Die Zeichen stehen auf Wachstum bei H+H. Ein neues Produkt, eine Klebeleipaste für Langzeitmessungen, steht vor der Marktreife. Möglichst bald wollen die Hölscher und Hellwig darum größere Büroräume beziehen, die ausreichende Lagerkapazitäten bieten. Und Aushilfskräfte wollen sie beschäftigen, damit sie sich stärker auf Marketing und Vertrieb konzentrieren können.

Berthold Stein

Mit einer Charge von 5000 Flaschen starteten Hellwig und Hölscher im Januar 2005 den Vertrieb über Telefon und Post. Nach und nach wurde EEG-

sition auszubauen und das Unternehmen durch neue Geschäftsfelder auf eine breitere Basis zu stellen.“ Der gute Start hat viel mit dem Produkt zu tun. Das EEG-Gel bietet den Nutzern einen Vorteil, den Konkurrenzprodukte nicht haben. Statt vorher die Haut mit einem Stäbchen und Paste aufzurauben, können Ärzte und EEG-Assistenten das H+H-Gel sofort dort auftragen, wo die Messelektrode platziert wird. Der Bimsstein in der hellgelben Paste sorgt beim Auftragen für das Aufrauen der Haut und für eine gute Leitfähigkeit. Das Gel heißt wie sein bestes Kaufargument: „One Step“. Der Gebrauchsmusterschutz für die zeitsparende Innovation wurde bereits erteilt.

## Markt intensiv analysiert

Hölscher und Hellwig wussten von Beginn an: Ein Produkt muss nicht nur gut sein, damit es sich auf Anhieb bundesweit verkauft. Die unternehmerischen Strukturen müssen funktionieren und auf einen Markt

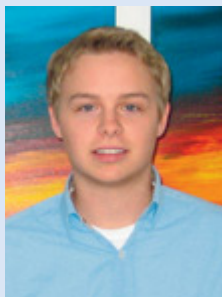
Zubehör wie Elektroden, Kabel und Hauben in das Sortiment aufgenommen, um die Geschäftsbasis zu verbreitern. Inzwischen wissen sie, dass sich trotz sorgfältiger Vorbereitung nicht alles planen lässt – im guten wie im schlechten. Womit sie nicht gerechnet haben: Schon auf das erste Mailing an die niedergelassenen Ärzte im Januar 2005 folgten postwendend die ersten Bestellungen. „Eine richtige Durststrecke gab's eigentlich gar nicht“, wundert sich Hölscher noch heute. Auch die Zahl der Kunden liegt nach dem ersten Geschäftsjahr deutlich über dem Plan. So weit, so gut. Die bittere Pille: Die Umsatzzahlen hinken trotz der großen Kundenzahl etwas hinter den Erwartungen im Businessplan zurück. „Die Bäume wachsen halt nicht in den Himmel“, stellt der Betriebswirt nüchtern fest und hat kein Problem damit, die Unternehmensziele daran anzupassen. „Wir stehen ja noch am Anfang.“ „Es lohnt sich auf jeden Fall weiterzumachen“, lautet das Fazit von Andreas Hellwig nach einem

## Unternehmerziele 2006

## Hochgebeamt

Christoph Schwarte, einer von zwei Geschäftsführern der Celexon GmbH & Co KG, Emsdetten

„celexon, im Sommer 2003 als GbR gegründet, vertreibt Produkte rund um den Bereich Heimkino und Präsentationslösungen. Seit dem Start unseres Internetshops Beamershop24.net Ende September 2004 nutzen mehr als 8000 Kunden aus zehn Ländern das Angebot. Das Wachstum auf diesem Markt ist bisher ausgezeichnet. Unsere Firma vervierfacht ihren Umsatz in 2005 auf über 2 Millionen Euro und prognostiziert eine weitere Verdopplung in 2006. Dies gelang durch verstärktes Marketing und Produkterweiterungen. Innovationen im Shop locken ebenfalls neue Nutzer, wie z.B. der vor kurzem eingeführte Projektionsflächenberechner, mit dem Kunden schon vor dem Kauf die genaue Bildgröße errechnen können. Den Großteil des Umsatzzuwachses versprechen wir uns vom



Christoph Schwarte

Foto: celexon

verstärktem Marketing, nicht nur zur Fußball-Weltmeisterschaft und dem daraus folgenden starken Anstieg der Nachfrage nach Großbildsystemen.

Insgesamt beschäftigt die Gesellschaft momentan neben den zwei Geschäftsführern zwei Industriekaufleute, einen Programmierer sowie sechs Aushilfskräfte; weitere Einstellungen sind kurzfristig geplant. Investitionen werden im nächsten Jahr in die Produktpalette getätigt.

Der Internetshop wird in verschiedene Sprachen übersetzt, um den europäischen Markt besser zu erreichen. 2006 wollen wir mindestens 2000 Projektoren absetzen.“

- zu -

Westfälische Rohrwerke

# Neustart mit alter Mannschaft

Das Ziel von Gerhard Auental? „Wir wollen alle Mitarbeiter wieder hier haben, die bei uponor in Ahlen im Jahr 2004 ihren Arbeitsplatz verloren haben.“ Das hört sich nach Ehemaligen-Treffen an, ist aber der Wiederaufbau einer effizienten Produktion mit den erfahrenen Mitarbeitern.



Gruppenbild mit „Teamgeist“: Auch bei den Westfälischen Rohrwerken wird die Meisterschaft angestrebt, allerdings in der Produktion von Mehrschichtverbundrohren. Bald sollen noch mehr ehemalige Kollegen wieder zur Belegschaft gehören.

Foto: Kemper

Auental ist kein Nostalgiker, sondern Geschäftsführer bei den Westfälischen Rohrwerken (WRW) in Ahlen. Er und sein Geschäftsführerkollege Edmund Pilarski haben etwas wieder aufgebaut, was schon vor 2004 in Ahlen erfolgreich lief, nämlich die Produktion von Mehrschicht-Verbundrohren. Diese Rohre werden in Gebäuden als Heizungs- und Wasserrohre eingesetzt und überzeugen durch einfache Montage, Korrosionsfreiheit und Kalkresistenz. Das ehemals eigenständige Unternehmen in Ahlen wurde vom finnischen Konzern Uponor übernommen – und dann im Mai 2004 ge-

schlossen. In einem anderen, ebenfalls zu Uponor gehörigen Produktionsbetrieb in Thüringen sollte die Verbundrohr-Produktion konzentriert werden, denn dort lockten Fördergelder. Nach 20 Jahren Rohrproduktion in Ahlen fielen rund 40 Arbeitsplätze plötzlich weg. „Wir haben diese Entscheidung alle nicht verstanden, sagt Auental, damals Vertriebsleiter, „wir haben den Thüringern doch erst das Laufen beigebracht“. Die Ahlener Mitarbeiter hatten tatsächlich über Wochen hinweg im Thüringer Werk geholfen, die Qualität und Produktivität zu steigern.



Doch die Münsterländer erweisen sich nicht nur als stur, sondern auch als pfiffig und fix: Keine vier Monate nach der Standort-schließung gründen ehemalige Mitarbeiter die Westfälischen Rohr-Werke (WRW), seit Januar 2005 läuft die Produktion. Zwei der heutigen Gesellschafter hatten bereits frühzeitig Kontakt aufgenommen zur IHK, zu verschiedenen Banken und den Wirtschaftsförderungen in Ahlen und Beckum. „Die größte Hürde war die Landesbürgerschaft“, erinnert sich Auental, schließlich benötigten die Jungunternehmer einen hohen sechststelligen Betrag für die Erstausrüstung mit einer Produktionseinheit. Die Option für eine zweite wurde gleich mit dem Business Plan vorgesehen – und jetzt eingelöst. „Die Produktion läuft jetzt schon in drei Schichten“, so Auental, „wenn alles gut geht, können wir in 2006 vielleicht schon die dritte Maschine bestellen.“ Der Absatz hat jedenfalls im zweiten Halbjahr 2005 schon enorm zugelegt. Dabei muss der Inlands-Vertrieb noch mit einem großen Handicap arbeiten: In Deutschland erwarten die Händler bei Trinkwasserrohren ein so genanntes DVGW-Zertifikat, und der Weg dorthin ist zwar nicht steinig, aber lang. „Man muss erst einmal einen Prüfplatz ergattern“, erläutert Auental, „und dann dauert die Prüfung des Produktes noch ein halbes Jahr.“ Da viele Kunden das Produkt lieber erst kaufen, wenn sie es sowohl für Heizungen als auch den Trinkwasserbereich einsetzen können, erwies sich dieses fehlende Zertifikat als echter Hemmschuh. Der Exportanteil liegt bei WRW so auch weit über 50 Prozent, denn auf den ausländischen Märkten, so Auental, sei „Made in Germany“ immer noch wichtig, auch ohne Zertifikat. „Die Qualität und die Gewährleistung ist unseren ausländischen Kunden den Mehrpreis wert.“ Und die benötigten Zulassungen zu ausländischen Märkten sind auch wesentlich einfacher zu bekommen. Hauptabsatzmärkte sind bisher Russland, Spanien und Portugal, aber auch

die Golfstaaten werden immer wichtiger. Das Produkt ist (fast) gleich, die Halle ist die alte, und auch die bisher zwölf Mitarbeiter waren ehemals Uponor-Angestellte. Die direkte Konkurrenz mit der ehemaligen Mutter wird allerdings vermieden: Uponor beliefert den Fachgroßhandel für Heizung und Sanitär, die WRW dagegen die Erstausrüster. Auch die Gesellschafterstruktur hat sich verändert, die jetzigen Gesellschafter sind alle regional verwurzelt, niemand kann mehr als 49 Prozent der Anteile halten.

Und wenn der Absatz weiter so steigt, können tatsächlich bald alle 40 ehemaligen Mitarbeiter wieder hier arbeiten. Viele der jetzigen Mitarbeiter wurden mit Hilfe von Eingliederungshilfen des Arbeitsamtes eingestellt. „Da waren ja einige über 50 da bei“, sagt Auental. Auf das Wissen der erfahrenen Leute kann und will er nicht verzichten – auch wenn er nicht alle schon in diesem Jahr wieder in die Mannschaft holen kann.

Ingrid Haarbeck



Reibungslos funktionierende Warenwirtschaftssysteme – hier das Hochregallager von buch.de – werden immer wichtiger. Foto: buch.de

buch.de und GWS

# Weichen gestellt

buch.de und GWS gehen mit großen Erwartungen ins neue Jahr. Können sie auch. Sie haben die Weichen rechtzeitig gestellt.



Die Fusionswelle bei den Genossenschaften im Agrarhandel und anderen Branchen hat die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH in Bewegung gebracht. Die Stammkundenschaft des Software-Spezialisten aus Münster spart und setzt auf Synergien. Das bringt auch der GWS weniger Arbeit. „Wir müssen unsere Zielmärkte erweitern“, beschreibt Geschäftsführer Helmut Benefader die Situation für sein Unternehmen.

## Neue Tochter, neue Märkte

Ende Oktober 2005 überraschte das Unternehmen die Branche mit der Übernahme der Neutrasoft IT für Handel GmbH & Co. KG aus Greven zum 2. Januar 2006. Seit 30 Jahren entwickelt, installiert und betreut die Tochter der Grever Neutrasoft-Gruppe IT-Lösungen speziell für den Holz- und Baustoffhandel und ist einer der Marktführer in Deutschland. Damit bringt sie so ziemlich genau das mit, was GWS braucht, um die gute Stellung im Wettbewerb zu sichern und auszubauen: Neue Kunden aus soliden Branchen, in denen GWS noch nicht Fuß gefasst hat. Das Unternehmen aus der Nachbarrstadt ist zudem aus einem zweiten Grund fast so etwas wie ein Idealpartner der GWS: Beide Unternehmen entwickeln ihre Warenwirtschafts-Systeme auf derselben Entwicklungsumgebung, auf Microsoft Business Solution Navigation. Anpassungsprobleme erwartet Benefader darum nicht. Im Gegenteil: GWS, so ist er überzeugt, wird ganz schnell vom Know-how Neutrasofts profitieren – und

umgekehrt. Denn Neutrasoft bleibt zunächst als eigenständiges Unternehmen unter dem alten Namen bestehen.

20 Neutrasoft-Mitarbeiter sind inzwischen von Greven nach Münster ins neue Mutterhaus umgezogen. Auf 180 Beschäftigte hat sich damit die GWS-Belegschaft an den Standorten Münster, München, Nürnberg und Karlsruhe erhöht. Weitere Steigerung nicht ausgeschlossen: Denn das 1992 gegründete Unternehmen will nicht nur den Marktanteil im verbundorientierten Handel, also bei Genossenschaften oder Einkaufskooperationen sichern, sondern mit Hilfe seiner Neuerwerbung weitere Geschäftsfelder im Handel erschließen. In diesem Jahr soll darum die bundesweite Präsenz ausgebaut und der technische Service personell aufgestockt werden. GWS sucht die Nähe zu seinen über 700 Kunden und will sich auch in Zukunft an den eigenen Ansprüchen messen lassen. Und die sind wahrlich hoch: Nicht weniger als drei überarbeitete Programmversionen pro Jahr erhalten die GWS-Kunden automatisch über ein Lizenzmodell. Benefader: „Wir beziehen die Auftraggeber in allen Phasen der Entwicklung neuer Software und Dienstleistungen ein.“ verspricht GWS seinen Lizenzkunden.



gws-Geschäftsführer Helmut Benefader

Foto: GWS

## IT-Plattform ausgebaut

Was vorausschauendes Handeln wert ist, zeigt sich zur Zeit auch in der buch.de Internetstores AG. Im Juni 2004 hatte Vorstandssprecher Albert Hirsch der Hauptversammlung ein Sieben-Punkte-Programm präsentiert, um die Wettbewerbsfähigkeit des Online-Buchversenders zu stärken. „Wir werden“, so Hirsch vor den Aktionären,



buch.de-Vorstandssprecher Albert Hirsch  
Foto: buch.de

„eine gemeinsame IT-Plattform für Deutschland und die Schweiz entwickeln und durch die Nutzung effizientester Technologien Suchmaschine, Webergonomie und Funktionalitäten entscheidend verbessern.“ Eine halbe Million Euro ließ sich der Online-Buchhandel, der 1998 gegründet wurde und 2003 erstmals schwarze Zahlen schrieb, die Optimierung des Internethopscosts. Dazu verbesserte buch.de das Vertriebssystem und erweiterte durch den Kauf der Marke lion.cc sein Markenportfolio auch in Österreich. Das zählt sich an. „In den ersten drei Quartalen 2005 haben wir mit einem Umsatz von 32 Millionen Euro bereits einen Zuwachs von 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielt“, erklärt Vorstand Hirsch und rechnet mit einem Ergebnis, das „über dem des Rekordjahres 2003 liegt“. Auf über 40 Millionen Euro soll erstmals der Umsatz steigen. Was Hirsch besonders stolz macht: „Wir wachsen viel schneller als der Buchhandelsmarkt insgesamt.“ Um das Wachstum zu bewältigen, wurden allein 2005 am Stammsitz in Münster 13 neue Mitarbeiter eingestellt. Insgesamt beschäftigt buch.de 47 Mitarbeiter in Münster und 24 in Winterthur (Schweiz). Die klare Nummer 2 im deutschsprachigen Raum hinter dem Branchenriesen Amazon will 2006 ihre Marktanteile weiter deutlich steigern. Der Schlüssel dafür ist für Albert Hirsch die Kundenzufriedenheit. Das Kundenmanagement wird ausgebaut und neue Vertriebskanäle werden erschlossen. „Zudem planen wir eine Plattform für Gebrauchsgüter“, verrät Hirsch und kündigt die Aufstockung des Personals an.

Berthold Stein

## Innovationen aus dem Vest

## WM-Touristen testen High-Tech-Drahtesel

Zwei Innovationen aus einer Region. Davex-Profile und Brennstoffzellen für Fahrräder werden kaum zehn Kilometer voneinander entfernt in Gelsenkirchen und Herten für einen Markt gefertigt, der die Produkte erst noch entdecken muss. 2006 könnte für sie ein Schlüsseljahr werden.

Auf Davex lässt Hans-Christian vom Kolke nichts kommen. „Ich bin zutiefst überzeugt von den Produkten“, sagt der Geschäftsführer der Elsinghorst Handelsgesellschaft mbH in Bocholt und schwärmt von den formstschönen, scharfkantigen Profilen aus kaltgewalztem Stahl. Stahl-Glas-Fassaden machten sie noch leichter und transparenter. Als offene Träger oder Stütze seien sie für jedes Haus ein Blickfang. Einen Metallbautechniker hat vom Kolke eigens dafür abgestellt, um Architekten und Planer für Davex zu begeistern. Ein gutes Geschäft macht der Händler damit noch nicht. „So etwas braucht seine Zeit“, sagt vom Kolke und übt sich in Geduld. Innovative Produkte für den Bausektor lassen sich nicht von heute auf morgen durchsetzen.

## Zufallslösung aus Oelde

Erfunden wurde Davex Mitte der 90er Jahre in Oelde. Eine Zufallslösung, fast eine Improvisation, die sich Unternehmer Ralf Niemeier für den Bau von Fensterprofilen ausgedacht hatte. Der Clou: Die Träger und Profile werden ohne Wärmedämmwirkung gefertigt. Niemeier ließ das Herstellungsverfahren patentieren, gewann damit 1997 den Stahl-Innovationspreis und verkaufte die wesentlichen Rechte an ThyssenKrupp. Im Oktober 2003 ging die Produktionsanlage in der ehemaligen Thyssen-Drahtzieherei in Gelsenkirchen-Schalker in den Probebetrieb. Im Juli 2004 begann

der flächendeckende Vertrieb in Deutschland, unter anderem mit Elsinghorst als Partner. Zu den Referenzobjekten gehört seit Juli 2005 auch das Sonnendach im neuen Zoo in Gelsenkirchen. Auf Messen, bei Kundenagenten und mit Referenzprojekten treibt die ThyssenKrupp DAVEX GmbH den Auf- und Ausbau der Marktpresenz immer mehr an. Eine Arbeit, die sich laut stellvertretendem Geschäftsführer Mario Schmidt bereits ausgezahlt hat. „Die Marke Davex hat inzwischen einen sehr hohen Bekanntheitsgrad“, berichtet er. Und das nicht nur in Deutschland: Handelsunternehmen in der Schweiz, Österreich, Belgien und den Niederlanden führen inzwischen Davex-Profile in ihren Katalogen. Der Vertrieb kündigt sich schon längst nicht mehr nur um die Handelspartner. Große Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen zeigen Interesse an den Spezialprofilen aus Gelsenkirchen und werden von Davex mit maßgeschneiderten Lösungen bedient.



High-Tech-Bikes für WM-Touristen: Rechtzeitig vor Beginn der Fußball-Weltmeisterschaften stellt Herten die erste Brennstoffzellenfahrräder von Masterflex in den Dienst.



Gute Stimmung bei Thyssen-Krupp DAVEX: Die formstschönen Träger und Profile begeistern Händler, Architekten und Planer.  
Foto: DAVEX

Die intensive Marktbearbeitung kurbelt langsam aber sicher die Produktion an. Neben dem Vertrieb von Standardprodukten wurde der erste Serienauftrag über Spezialprofile für einen Industriekunden abgewickelt. Schmidt ist davon überzeugt, dass die zur Zeit 35 Davex-Beschäftigten den Markt 2006 weiter durchdringen werden.

## Brennstoff für Fahrräder

Auch die Masterflex AG mit Hauptsitz in Gelsenkirchen will in diesem Jahr einen großen Schritt nach vorne machen. Was das Unternehmen im Bereich Schlauchsysteme und Medizintechnik aus dem Kunststoff Polyurethan längst ist, will es auch im Bereich Brennstoffzellen werden: ein in der ganzen Welt anerkannter Technologieführer. Die Fußball-WM mit ihren vielen tausend Gästen aus der ganzen Welt bietet dafür 2006 eine ausgezeichnete Bühne.

Seit dem Jahr 2001 beschäftigt sich Masterflex mit dieser Zukunftstechnologie. Ein Markt mit enormen Wachstumsmöglichkeiten: Denn Brennstoffzellen, die Wasserstoff in Energie umwandeln, arbeiten mit einem ununterbrochenen Wirkungsgrad. Als Abfallprodukt entsteht lediglich Wasser. „Wasserstoff ist zur Zeit die einzig wirkliche Alternative zu den fossilen Energieträgern“, erklärt Unternehmenssprecherin Stephanie Kniep. Das sehe auch die Autoindustrie so, die mit Hochdruck die Brennstoffzellentechnologie forcieren.

Masterflex konzentriert sich am Standort Herten auf die Entwicklung kleinerer Systeme im Bereich von 25 bis 1000 Watt für mobile und portable Anwendungen. Im März 2003 präsentierte das Unternehmen

auf der CeBIT den ersten funktionsfähigen Prototyp einer Brennstoffzelle. 2004 folgte auf der Hannover-Messe 2004 ein Brennstoffzellenfahrrad mit dem Versprechen, den Prototyp innerhalb eines Jahres zur Serienreife zu bringen. Masterflex hat Wort gehalten und den ersten Auftrag in der Tasche: Die Stadt Herten bestellte im vergangenen November zehn elektrische Fahrräder mit Brennstoffzellen-Hilfsantrieb. 45 Gramm Wasserstoff, gespeichert in Metallhydriden, liefern 250 Watt Leistung für den Elektromotor. Das reicht, um Pedalritzt rund 120 Kilometern am Stück tatkräftig zu unterstützen. Herkömmliche Akkus in so genannten Pedelecs – abgeleitet von pedal electric – machen spätestens nach etwa 50 Kilometern schlapp. Die Elektrofahräder werden rechtzeitig vor Beginn der Fußballweltmeisterschaften an die Stadt ausgeliefert. „Bis dahin steht in Herten auch die Servicestation für die Wasserstoffversorgung“, verspricht Kniep. WM-Touristen sollen zu den ersten Nutzern gehören und auf den High-Tech-Rädern das Ruhrgebiet entdecken.

## Cargo-Bike und Volksleeze

Ab einer Flotte von zehn Fahrrädern stellt Masterflex Wasserstoffversorgung und Service sicher. Für das Betanken sei in Zusammenarbeit mit einem Hersteller von Wasserstoffspeichern eine einfache und sichere Lösung gefunden worden, teilt das Unternehmen mit. Neben Kommunen hat es auch gewerbliche Kunden wie Messgesellschaften und Flughafenbetreiber ins Visier genommen. Interessenten gibt es in der ganzen Welt. Sogar ein Unternehmen aus Neuseeland hat in Herten angefragt. Privatleute müssen sich allerdings gedulden. „Für

## Unternehmensziele 2006

## Gehör verschaffen

Søren Østergaard, Geschäftsführer GN ReSound Deutschland, Hörgerätehersteller aus Münster

„Unsere Aufgabe für 2006 ist es, die Anteile am wachsenden Markt zu erhöhen. Um das zu erreichen, müssen wir die Motivation in unserer gesamten Mannschaft noch mehr steigern und unser marktrechtes Konzept zur Kundenbindung weiter entwickeln.“



Søren Østergaard

Nach wie vor steht als zentrale Aufgabe für den gesamten deutschen Hörgeräte-Markt, audiovisuelle Produkte gegenüber den Endverbraucher neu zu positionieren. Klar ist auch: Die Industrie kann die Neupositionierung ihrer Produkte nur gemeinsam mit den Akustikern bewerkstelligen. Da sind soziale Kompetenzen entscheidend. Schließlich sind Kundenbeziehungen doch auch Beziehungen von Mensch zu Mensch. Großartig wäre, wenn jeder Akustiker in Deutschland unser Firmengebäude hier in Münster die Menschen kennen, die hinter dem Unternehmen stehen.“ – zu –

einzelne Abnehmer können wir die Infrastruktur jetzt noch nicht sicher stellen“, erklärt Stephanie Kniep.

Bis zur Volksleeze ist es noch ein weiter Weg für das Brennstoffzellenfahrrad. Nur noch wenige Wochen dauert es aber, bis Masterflex das zweite Elektro-Rad auf den Markt bringt. Auf der nächsten Hannover-Messe stellt das Unternehmen erstmals ein serienreifes Cargo-Bike vor. Das in Kooperation mit der Berliner Hawk Bikes GmbH entwickelte Lasten-Fahrrad mit Transportbox verfügt über einen doppelten großen Wasserstoffspeicher wie das Tourenrad. Die Brennstoffzelle liefert unterstützende Energie für 250 Kilometer – und Strom für Beleuchtung und Kühlung dazu.

Berthold Stein

Interview mit Hermann Brück

# „Gewinnmaximierung war nie mein Maßstab“

Ein Fußballverein sei viel schwieriger zu führen als ein Unternehmen, sagt Hermann Brück im Gespräch über unternehmerische Erfolgsrezepte, soziale Verantwortung und Preußen Münster.

**?** Herr Brück, worüber würden Sie sich mehr freuen: Dass Deutschland Weltmeister wird oder Preußen Münster Regionalligist bleibt?

**!** Fußballweltmeister im eigenen Land - das wäre wirklich eine große Sache, zumal wir das Turnier in den nächsten 60 Jahren wohl nicht mehr bekommen werden.

**?** Wirklich?

**!** Schauen Sie sich den wirtschaftlichen Aufschwung in China und anderen Ländern an. Die Zahl der Bewerber, die willens und in der Lage sind, ein solches Turnier auszurichten, steigt und damit sinken die Chancen für uns zum Zuge zu kommen.

**?** Und wie stehen die Chancen für Preußen?

**!** Ich gehe fest davon aus, dass Preußen die Liga hält, auch wenn es danach im Moment nicht aussieht. Wirklich freuen würde ich mich, wenn irgendwann der Aufstieg in die 2. Bundesliga gelingt.

**?** Ist ein solcher Erfolg nicht einfach nur eine Frage von Vision, Planung und Strategie?

**!** Das mag für ein Unternehmen zutreffen. Fußball ist dagegen nicht kalkulierbar, es sei denn, man verfügt über enorme Geldressourcen. Geld wird für den Erfolg im Fußball immer wichtiger, denn die Spieler selbst haben ja gar keine Beziehung zu Stadt und Verein. Bei Preußen in der ersten Mannschaft spielt zur Zeit kein einziger Münsteraner. Darum kann man nicht einfach sagen „Wir krepeln jetzt die Ärmel hoch“ und schon läuft es.



Hermann Brück: „Es ist viel schwerer einen Fußballclub zu führen als ein Unternehmen.“ Foto: privat

**?** Für Sie als Unternehmer, der seit über drei Jahrzehnten in der Erfolgsspur ist, ist das sicher schwer zu akzeptieren?

**!** Nein, eigentlich nicht. Das ist eher die Normalität. Das muss man akzeptieren. Außerdem hatten wir in meiner Zeit als Präsidiumsmitglied ja auch Erfolg. Wir sind in die 2. Bundesliga aufgestiegen und Amateurmeister geworden. Was ich aber gelernt habe: Es ist viel schwerer einen Fußballclub zu führen als ein Unternehmen.

**?** Wie sieht ihr unternehmerisches Erfolgsrezept aus?

**!** Bevor ich das Geschäft meines Vaters übernahm, hab ich bei einem wirklich großen Unternehmen im Ruhrgebiet gelernt, in großen Strukturen zu denken. Das erleichtert es, Erfolg zu haben und Erfolg



zu sichern. Also habe ich mein Unternehmen kontinuierlich ausgebaut.

**?** Nach dem Motto „Angriff ist die beste Verteidigung“?

**!** Das Wachstum erfolgte und erfolgt eher behutsam und nicht aggressiv. Das hat auch damit etwas zu tun, dass Fairness gegenüber Mitarbeitern, Kunden und Partnern in meinem unternehmerischen Selbstverständnis eine wichtige Rolle spielt. Ein Beispiel: Brück könnte doch viel mehr Umsatz machen, wenn ich meine gut bezahlten deutschen Facharbeiter gegen preiswertere arbeitende Kräfte aus Osteuropa austauschen würde, die sicherlich auch gute Arbeit leisten. Wir wollen aber keine Preubrecher auf dem Markt sein und unseren Facharbeiterschaft auf seinem Lohnniveau bezahlen.

**?** Geht das auf Dauer gut?

**!** Ob ich das in fünf Jahren noch durchführen kann, weiß ich natürlich nicht. Neben

## Zur Person

Hermann Brück übernahm 1971 das kleine Malergeschäft seines Vaters. Heute, mit 60 Jahren, ist er Chef einer Firmengruppe mit acht Unternehmen und über 300 Mitarbeitern. Hermann Brück kennt sich aus in der Wirtschaft und im Fußballgeschäft. Bei SC Preußen Münster war er viele Jahre als Schatzmeister das unternehmerische Gewissen und damit auch zuständig für die unpopulären Entscheidungen im Traditionsclub.

nen Sie es soziales Gewissen, aber Gewinnmaximierung war nie mein Maßstab. Es macht mich sogar wütend, wenn erfolgreiche Unternehmen wie Continental wegen des letzten Gewinnprozents den Standort Deutschland verlassen und die Mitarbeiter der Agentur für Arbeit vor die Fülle kippen. Ich hab angewiesen, dass unsere Fahrzeuge nicht mehr mit Conti-Reifen ausgestattet werden.

**?** Die Firmengruppe Brück kann es sich aber auch leisten?

**!** Im Moment können wir nicht klagen. Mit den Geschäften in 2005 sind wir gut zufrieden. In diesem Jahr peilen wir ein organisches Wachstum von zehn Prozent an. Es war eine gute Entscheidung, dass sich Brück von Beginn an auf Geschäftskunden konzentriert hat.

**?** Haben Sie Ihre Ziele als Unternehmer erreicht?

**!** Wenn damit gemeint ist, ein Unternehmen auch in schwierigen Zeiten so zu steuern, dass es solide dasteht und Mitarbeiter sowie Kunden zufrieden sind, dann ja. Eigentlich ist es als Unternehmer sehr schwierig Ziele zu definieren, die man am

Ende abhaken kann. Hab ich mein Ziel erreicht, weil ich über 300 Mitarbeiter beschäftige? Ich weiß es nicht.

**?** Herr Brück, Sie sind im vergangenen Jahr 60 Jahre alt geworden. Denken Sie, im Fußballjargon gesprochen, über Ihre Auswechslung nach?

**!** Das ist zum Glück bei uns ein fließender Prozess. Mein Sohn Oliver ist schon seit 1988 im Geschäft. Er ist Handwerker und Betriebswirt und längst in der Geschäftsführung. Inzwischen kann ich guten Gewissens acht Wochen im Jahr Urlaub machen. Wenn die Geschäftspartner, mit denen ich jahrelang persönlich zusammengearbeitet habe, nicht mehr da sind, ist es ein guter Zeitpunkt für den Ruhestand.

**!** Vielen Dank für das Gespräch, Herr Brück.

Das Interview führte Berthold Stein

## Unternehmerziele 2006

### Top-Innovationen

Justus M. Schmitz, Geschäftsführer der Schmitz-Werke GmbH & Co. KG, Emsdetten

„Nischen besetzen und ein unverwechselbares Markenprofil zum Nutzen des Kunden entwickeln, das ist einer unserer Leitmotive. Wir entwickeln neue Markentypen ebenso wie High-Tech-Dekostoffe für Hotels oder Krankenhäuser, die Gerüche und schädliche Substanzen abbauen. Eine eigene Abteilung für Forschung und Entwicklung sorgt gemeinsam mit der Belegschaft dafür, dass dem Unternehmen die Ideen nicht ausgehen. Darüber hinaus sind wir der einzige Markisenhersteller in Deutschland, der die Sonnenschutzstoffe selbst webt.“



Justus M. Schmitz Foto: Schmitz-Werke

Um neue Ansätze zu finden, muss man an die Endverbraucher. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir in Deutschland als Hersteller nur dann eine Chance haben, wenn wir die Nähe zum Markt nutzen und Produkte entwickeln, die einen zusätzlichen Vorteil bieten oder Probleme lösen. - zu -

Für sein Innovationen erhielt das Familienunternehmen 2005 das Gütesiegel TOP 100.

## Unternehmerziele 2006

### Antrieb in Frankreich

Gerd Kaspari, Geschäftsführer der AS Antriebstechnik, Reken

„Unser Ziel ist es, mit unseren eigen entwickelten Anlagen Marktführer für die innovative Instandhaltung und Modernisierung bei der Antriebstechnik in bestehenden Maschinen und Anlagen zu werden. Die Grundlage dafür ist mit verschiedenen Patenten, Gebrauchsmustern und Zertifizierungen gelegt. Mit rund 35 festen Mitarbeitern und sieben Auszubildenden wollen wir uns 2006 auf relativ hohem Niveau konsolidieren. Von 2003 auf 2004 verzeichnete die AS Antriebstechnik einen Umsatzsprung von über 50 Prozent. Im Jahr 2005 sind das Wachstum nicht ganz so hoch sein, da der Investitionsbedarf bei unseren Stammkunden nachge-

lassen hat. Da das deutschsprachige Markt, auf den wir uns bisher konzentriert haben, nicht mehr genügend hergibt, müssen wir also auf andere Märkte schauen. Mit Hilfe eines französischen Mitarbeiters bearbeiten wir jetzt den französischsprachigen Markt, zum Beispiel über Messebesuche. Fünf Papierfabriken in Frankreich und eine in Belgien zählen bereits zu unseren Kunden. Der Investitionsstau scheint sich dort in unserem Bereich aufzulösen. Deutschland wird durch die Weltmeisterschaft im kommenden Jahr



Gerd Kaspari (l.) erhielt 2005 unter 17 Unternehmen bundesweit den „Großen Preis des Mittelstandes“ sowie eine Auszeichnung beim Zenit-Innovationswettbewerb, hier NRW-Forschungsminister Professor Dr. Andreas Pinkwart. Foto: Zenit

verstärkt in das internationale Blickfeld kommen. Diese Bekanntheit wird meiner Meinung auch der deutschen Wirtschaft wieder bessere Voraussetzungen für internationale Märkte geben.“

- zu -

Interview zu den wirtschaftlichen Folgen des heftigen Wintereinbruchs

# Stromausfall gefährdet Zahlungsfähigkeit

Eine Sturmtief mit Starkschnee und Temperaturen um den Gefrierpunkt hat am letzten November-Wochenende große Teile des westlichen Münsterlandes von der Stromversorgung abgeschnitten. Über die Auswirkungen auf die regionale Wirtschaft sprach die Wirtschaftsspiegel-Redaktion mit IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper.



Ein Land der Notstromaggregate und ...

**?** Wie hat die IHK auf diese Katastrophe reagiert?

! Als am Montag nach dem Chaos-Wochenende absehbar war, dass neben den beträchtlichen Umsatzausfällen und Zusatzkosten, die bei Tausenden von Unternehmen zwischen Münster und der niederländischen Grenze am ersten Adventswochenende eingetreten waren, an vielen Standorten noch einige Tage lang keine stabile Stromversorgung sichergestellt sein würde, haben wir eine Taskforce gebildet und eine Hotline für Unternehmen eingerichtet. In den folgenden Tagen hatten wir Kontakt zu einigen Hundert Unternehmen aller Branchen. Zwei Mitarbeiter und einige Senior-Experten waren direkt vor Ort. So bekamen wir schnell einen guten Überblick und konnten erste drängende Fragen beantworten.

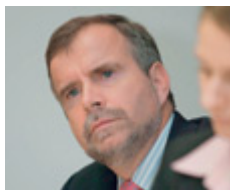
**?** Womit hatten die Unternehmen die meisten Probleme?

! Mit der unmittelbaren Schadensbeseitigung, der Inangabsetzung eigener Notstromversorgungen und dem Start eines Notbetriebes kamen die Unternehmen selbst oder in Zusammenarbeit mit Nachbarbetrieben zumeist gut zurecht. Gefragt waren in dieser Notsituation vor allem Eigeninitiative, technisches Geschick, Improvisationstalent und gemeinsames Anpacken – Qualitäten also, die den Münsterländern ohnehin eigen sind. Unzufrieden waren viele Unternehmen mit der Kommunikationspolitik der Versorger, eine recht-



Über 80 Hochspannungsmasten knickten unter dem extremen Gewicht vereister und „schwingender“ Leitungen ein. Stunden- oder tageweise waren 250 000 Menschen im Westmünsterland ohne Strom. Das Wirtschaftsleben kam ins Stottern oder ganz zum Erliegen.

Fotos: Sergio



Gefragter Gesprächspartner: IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper.

Fotos: IHK-Archiv

zeitige Information zur tatsächlichen Dauer der Versorgungsschwierigkeiten hätte zu besseren Entscheidungen hinsichtlich der Notmaßnahmen geführt. Die meisten Fragen kamen zum Thema Schadensersatz.

**?** Wie schätzen Sie die wirtschaftlichen Beeinträchtigungen insgesamt ein?

! In den betroffenen Unternehmen gibt es zum Teil erhebliche Umsatzausfälle. Im Handel fehlen vor allem die Einnahmen des

1. Adventswochenendes, in der Gastronomie hagelte es Stornos und in der Industrie sind mangels ausreichender Stromversorgung in großer Zahl ganze Produktionsschichten ausgefallen. Hinzu kommen zusätzliche Kosten z.B. für die Produktion von Notstrom. Außerdem gab es beachtliche Schäden durch verdorbene Warenbestände, defekte Maschinen, Ausschuss – leider auch durch Vandalismus. Die Schädigungen reichen von wenigen Hundert Euro in kleinen Unternehmen bis hin zu Millionenbeträgen bei großen Industrieunternehmen. Angesichts einer normalen wöchentlichen Bruttowertschöpfung allein im Kreis Steinfurt von etwa 170 Millionen Euro pro Woche halten wir eine Gesamtsumme von 50 bis 100 Millionen Euro für realistisch.

**?** Wer trägt diese Schäden?

! Über die lebhaft diskutierte Schadenersatz-Frage werden nach Lage der Dinge letztlich sicher erst Gerichte entscheiden. Mindestens bis dahin werden die betroffenen Unternehmen die wirtschaftlichen Lasten wohl überwiegend allein tragen müssen. Da, wo verlorene Umsätze nachgeholt werden können und die Zusatzkosten und Vermögensschäden vernachlässigbar sind,



... umgeknickten Strommasten war das Westmünsterland nach dem Schneechaos Ende November.

Fotos: Sergio/Lübberting

wird das keine ernsthaften Probleme bereiten. Aber leider wird es auch andere Fälle geben. Immerhin fehlen bei vielen Unternehmen einige Tage Umsatz, während die Kosten weiterlaufen. In jedem Falle sind eine genaue Dokumentation der Schäden und eine Meldung an die RWE-Schadensstelle ratsam.

**?** Gibt es Hilfestellung bei Härtefällen?

! Ja, die gibt es. Wir haben bei unseren Aktivitäten von Anfang an vor allem die Sicherung der Zahlungsfähigkeit der Betriebe im Auge gehabt, die durch den Stromausfall in zahlreichen Fällen bedroht war und ist. Deshalb haben wir uns sofort – und mit Erfolg – stark gemacht für die Einbeziehung gewerblicher Antragsteller in den RWE-Härtefallfonds. Erste Auszahlungen sind bereits erfolgt. Außerdem haben wir ein Sonderkreditprogramm der NRW-BANK vorgeschlagen, mit dem Liquiditätsengpässe aufgrund der Stromausfälle abgedeckt werden können. Programmdetails liegen inzwischen vor. Wir haben dazu kurz vor Weihnachten den ersten Experten-Sprechtag in Ochtrup durchgeführt.

**?** Was ist aus solchen Ereignissen zu lernen?

! Es ist überdeutlich geworden, dass die Energieversorgung eine ganz empfindliche Achillesferse unserer Wirtschaft ist. Alle Unternehmen – nicht nur die Versorger – sollten alle Risikobewertungen und Notfallpläne überprüfen, damit sie bei ähnlichen Fällen in Zukunft besser gerüstet sind.

## Schneechaos-Kredit

Anträge für das Sonderprogramm zur Unterstützung der vom Stromausfall betroffenen Unternehmen im Münsterland sind bis spätestens 13. Januar (aktuelles Finanzierungsgespräch ist ausreichend) bei allen Banken und Sparkassen zu stellen. Weitere Informationen hierzu und Links im Internet unter:

[www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum\\_finanzierung](http://www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzierung)

**Ansprechpartner in der IHK Nord Westfalen:** Theodor Westerschulte, Telefon (02 51) 707-320

## Kooperation der Gründungseinrichtungen

### „Münsterlandmodell ist beispielhaft“

Die Region hat in den letzten Jahren nachhaltig profitiert von einem konstruktiven Miteinander der wichtigsten Akteure der Gründungsberatung und einem breiten Angebot qualifizierter Serviceleistungen für Unternehmensgründer. Das war die übereinstimmende Auffassung der Ausschussmitglieder bei der jüngsten Sitzung des regionalen Lenkungsausschusses der NRW-Gründungsoffensive „Go!“.

Bei der Unterstützung von Unternehmensgründungen setzen wir im Münsterland auch weiterhin auf Kooperation und Qualität. Dieses Fazit zog der für Existenzgründung zuständige Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen, Wieland Pieper. „Das Münsterlandmodell ist beispielhaft.“ Seit dem Start der Initiative vor zehn Jahren nutzen IHK, Handwerkskammer und die fünf Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Stadt Mün-

ster und der Münsterlandkreise diese Plattform regelmäßig zur gegenseitigen Information und zur Abstimmung gemeinsamer Aktivitäten. „Wir werden die Netzwerkarbeit weiter stärken und optimieren“, so Ausschuss-Sprecher Pieper. Nächste konkrete Schritte seien verabredet worden. Dabei habe man auch die derzeit laufenden Überlegungen zur Optimierung der Gründungsberatung im Lande im Blick.



### Hotel KombiTicket NRW Freie Fahrt zur WM

Ein zwischen der DeHoGa und den nordrhein-westfälischen Verkehrsunternehmen geschlossener Rahmenvertrag ermöglicht den Hotelbetrieben in NRW, ihren Gästen während der Fußball-WM 2006 ein spezielles „Hotel KombiTicket NRW“ anzubieten, welches während der WM freie Fahrt in allen Bussen und Bahnen in NRW ermöglicht.

Hotelbetriebe, die dieses Angebot nutzen möchten, wenden sich bitte an die DeHoGa oder die IHK Nord Westfalen, Beate Wende, Tel. 0251 707-207. Weitere Infos finden Sie auch unter [www.ihk-nord-westfalen.de/verkehr\\_infrastruktur](http://www.ihk-nord-westfalen.de/verkehr_infrastruktur)

## Gefahrgut

### Airbag und Gurtstraffer

Eine gültige ADR-Beschneidung, die die Klasse 1 enthält, erfüllt die Anforderungen des eingeschränkten Fachkundenachweises gemäß Sprengstoffverordnung und reicht somit aus für alle, die Airbags oder Gurtstraffereinheiten transportieren. Durch das dritte Sprengstoffänderungsgesetz wurde die erste Verordnung zum Sprengstoffgesetz, unter anderem der § 4 Abs. 3 geändert (BGBl. Teil I vom 20. Juni 2005). Danach unterliegt das Verbringen (= Beförderung) von Airbags und Gurtstraffereinheiten, jeweils T 1, dem Nachweis einer eingeschränkten Fachkunde gemäß Sprengstoffgesetz.

Dieser Nachweis wird nicht näher konkretisiert. Eine Reihe von Fahrern, die diese Airbags und Gurtstraffereinheiten (UN 0503/3268) befördern, sind im Besitz einer ADR-Beschneidung, die die Klasse 1 enthält. Die IHK-Organisation hatte sich deshalb an das Bundesministerium des Inneren mit der Bitte gewandt, dass der Besitz einer ADR-Beschneidung, die die Klasse 1 enthält, die Anforderungen des eingeschränkten Fachkundenachweises für das Verbringen im Sinne von § 4 Abs. 3 der ersten Sprengstoffverordnung erfüllt. Die Antwort liegt nunmehr vor. Eine gültige ADR-Beschneidung, die die Klasse 1 enthält, erfüllt die Anforderungen des eingeschränkten Fachkundenachweises gemäß Sprengstoffverordnung.

### Kontrollverordnung

Im Bundesgesetzblatt Teil I vom 4. November 2005 ist die „Erste Verordnung zur Änderung der Verordnung über die Kontrollen von Gefahrguttransporten auf der Straße und in den Unternehmen“ veröffentlicht worden. Insbesondere wurde die Anlage 1 - Prüfliste - überarbeitet, die detailliert die Kontrollpunkte auflistet wie auch das Ergebnis der Kontrolle. In der Anlage 3 wurden die einzelnen Verstöße in Gefahrenkategorien (I - III) eingeteilt.

## Transporte

### Lizenzen prüfen

Der Auftraggeber hat gemäß § 7 c des Güterkraftverkehrsgesetzes den Frachtführer dahingehend zu überprüfen, ob er im Besitz einer gültigen Genehmigung (Erlaubnis, Gemeinschaftslizenz, CEMT-Genehmigung, etc.) ist. Weiterhin ist er verpflichtet, auch zu überprüfen, ob das eingesetzte Fahrpersonal über entsprechende Führerscheine bzw. Fahrerbescheinigungen verfügt. Der Auftraggeber sollte sich nicht nur vor Vertragsabschluss davon überzeugen, dass der beauftragte Frachtführer die entsprechenden Genehmigungen besitzt, sondern darüber hinaus durch Stichproben nach Vertragsabschluss das Vorhandensein der notwendigen Dokumente überprüfen. Der Auftraggeber und auch der Frachtführer werden mit hohen Geldstrafen bei Zuwiderhandlungen belegt. Empfehlenswert ist, sich vertraglich bestätigen zu lassen, dass die erforderlichen Erlaubnisse/Berechtigungen vorliegen.

## Internetportal

### Gleisanschlüsse

Wie und wo ein verladendes Unternehmen seine Güter auf die Schiene bekommt, kann künftig im Internet recherchiert werden. Ein neues Portal bietet Informationen und kartografische Übersichten zu dem rund 2800 km umfassenden regionalen Streckennetz, den über 400 Güterbahnhofen und 25 Einrichtungen des Kombinierten Verkehrs (z.B. Intermodalen Containerverladeeinrichtungen), den rund 70 öffentlichen und privaten Kanalhäfen und den gleisanschlussfähigen Gebieten. [www.gleisanschluss-ruhr.info](http://www.gleisanschluss-ruhr.info)



Die Netzwerkpартner präsentieren das neue Angebot.

Foto: Beitz

## Westmünsterland

### Netzwerk sucht junge Unternehmen

Junge Firmen können jetzt verstärkt auch im Kreis Borken den Rat von Mentoren nutzen. Das Gründungsnetzwerk hat das Thema „Begleitung/Betreuung von jungen Unternehmen“ offensiv aufgegriffen. Die Partner wollen direkte Kontakte zwischen Unternehmen, die sich noch in der Aufbauphase befinden, und „alten Hasen“ vermitteln. Das Land hat mit der Initiative Go! Senior-Coaching NRW erkannt, dass väterliche

Ratgeber einen wichtigen ehrenamtlichen Beitrag leisten können, um überlebensfähige Einheiten vor dem Aus zu bewahren. Aber nicht nur in der Krise sind die erfahrenen Praktiker wichtige Begleiter von Neowcomern.

Der 24. März 2006 ist ein Muss für alle, die an einem Matching interessiert sind. An diesem Tag findet im Wirtschaftszentrum Gronau eine Info-Messe statt.

Dort werden das Angebot des Gründungsnetzwerks und regional tätige Mentorennetze vorgestellt, Workshops zu Förderprogrammen, Finanzkommunikation, Kundenakquise und Öffentlichkeitsarbeit für junge Firmen angeboten. Natürlich wird auch die Möglichkeit bestehen, Mentoren direkt anzusprechen und eine Zusammenarbeit zu vereinbaren. Dafür soll insbesondere der „Meeting-Point“ genutzt werden.

den. Betriebe, die sich gern in Gronau präsentieren möchten, sind herzlich eingeladen. Anmeldungen nimmt Carola Brandt, Wirtschaftszentrum Gronau, unter Telefon 02562/931012 entgegen. [www.go-kreis-borken.de](http://www.go-kreis-borken.de)

## Gefahrgut

### Neufassung des ADR

Im Bundesgesetzblatt Teil II vom 7. Oktober 2005 ist die Neufassung der Anlagen A und B zum europäischen Übereinkommen über die Internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße (ADR) bekannt gegeben worden. Diese Neufassung berücksichtigt die am 1. Januar 2005 in Kraft getretenen Änderungen sowie alle bis zum 26. August 2005 veröffentlichten Fehlerverzeichnisse. Bezieren des Bundesgesetzblattes wird diese Anlage kostenlos zugesandt.

## Meuter und Team

## Zukunftspreis

Die Werbeagentur Meuter & Team, Borken und Dorsten, ist mit dem Zukunftspreis „Designkonzept Ruhrgebiet“ im Designzentrum Essen ausgezeichnet worden. Der mit 260.000 Euro dotierte Wettbewerb zeichnete die besten Designkonzepte aus den Bereichen Mobilität, Materialien, Energie, Mikro- und Nanotechnologie, Lebenswissenschaften und Medizin, Medien und Kommunikation aus. 14 innovative Konzepte wurden jeweils mit 10.000 Euro Preisgeld durch die Europäische Union und das Land Nordrhein-Westfalen gefördert. Die drei besten Projektideen – darunter auch die Einsendung von Meuter & Team – werden im Rahmen einer Projektförderung mit zusätzlich je 30.000 Euro gefördert.



Glückwünsche zum 100jährigen Jubiläum der Borgerding GmbH, die gemeinsam von Gabriele und Ulrich Borgerding (l. und r.) geführt wird, überbrachten die IHK-Geschäftsführer Dr. Ingo Holland (l.) und Christoph Pieper. In nunmehr dritter Generation wird das Herrenmodelfachgeschäft in Castrop-Rauxel als Familienbetrieb geführt. 1905 als Maßschneiderei von Josef Borgerding gegründet, wurde es von dessen Sohn Josef nach dem Kriege weitergeführt und 1978 von Enkel Ulrich übernommen und in das Zentrum von Castrop-Rauxel verlegt. Die vierte Generation, Daniel Borgerding, setzt die Familientradition bereits mit einem eigenen Modelhaus für Damen und Kinder fort.

Foto: pd

Das von Meuter & Team entwickelte Konzept „Präsentationsprogramm DemonStraight“ zeichnet sich durch einen hohen Innovationsgrad, Schlüssigkeit und die Realisierbarkeit der Idee aus. Dazu gehören u. a. die Punkte Mehrsprachigkeit, vernetztes Arbeiten, intuitive Bedienbarkeit, Zeitersparnis und geringere Datenumengen als bei gängigen Präsentationsprogrammen. Durch das individuell für den Kunden per Programmierung hinterlegte Erscheinungsbild wird nicht nur die Durchgängigkeit aller Präsentationen aus einem Unternehmen gesichert, sondern auch 30 bis zu 50 Prozent der Arbeitszeit für die Gestaltung von Präsentationen eingespart.

Deutschlands beste Profügelferin wird sympathische Botschafterin für Deutschlands bekanntesten Internetbuchshop buch.de aus Münster. Ab der kommenden Saison wird Anja Monke ihren neuen Hauptpatronat der Ladies European Tour repräsentieren. Albert Hirsch, Vorstandssprecher von buch.de, freut sich, dass er die zurzeit beste deutsche Golfspielerin gewinnen konnte. Sie wird buch.de künftig bei ausgewählten Werbekampagnen und P-Ri-Events unterstützen – so zum Beispiel im nächsten Jahr beim Spatensitz zur „Buch-de-Golfanlage“ in Münster. Der Kooperationsvertrag wurde zunächst für drei Jahre abgeschlossen.



Foto: buch.de

## ogham

## Technologie für Diagnostik

Mit den ogham Diagnose Systemen stellt die ogham diagnostics GmbH aus Münster/Recklinghausen auf der MEDICA 2005 ein neues leistungsfähiges DNA-Testsystem vor. Genanalysen in der medizinischen Diagnostik können dazu beitragen, Krankheitsrisiken zu erkennen, bevor erste Symptome auftreten sowie Therapien gezielt auf den Patienten zu optimieren und somit entsprechende Behandlungskosten zu reduzieren. Die ogham diagnostics GmbH gehört zu den ersten und führenden Firmen weltweit, die Genschip-basierte Tests für die medizinische Routinediagnostik anbieten.

Industriepark Dorsten/Marl  
Großansiedlung

Das dänische Unternehmen Geman, Weltmarktführer in der industriellen Aufbereitung von Altrefrein, lässt sich in Nord-Westfalen nieder. Am Standort Dorsten/Marl investiert die Geman-Gruppe 42 Mio. Euro in eine hochmoderne Reifenaufbereitungsanlage. Am neuen Standort werden in einem ersten Schritt 60 neue, industrielle Arbeitsplätze geschaffen.

„Für den Industriepark und die Chemieregion nördliches Ruhrgebiet erschließt sich mit dieser Investition eine innovative Wertschöpfungskette im Kom-

petenzfeld Chemie. Darüber hinaus hat die Produktionsanlage eine Signalwirkung für mögliche Folgeinvestitionen“, so die beiden Bürgermeister der Städte Marl und Dorsten, Uta Heinrich und Lambert Lütkenhorst. „Die enge Zusammenarbeit innerhalb der ChemSite-Initiative hat sich ausgezahlt“, ergänzt Dr. Jürgen Rupp, Finanzvorstand der STEAG als Grundstückseigentümerin des Industrieparks, „ist doch der Kontakt zu Geman über ChemSite an die Projektgesellschaft Industriepark Dorsten/Marl vermittelt worden.“

## Prognost

## Technologieführer

Von Rheine aus hat sich die Prognost Systems GmbH als Technologieführer zur Überwachung von Kolbenmaschinen weltweit durchgesetzt. Eingesetzt wird das Überwachungssystem in erster Linie für große Kolbenverdichter und Kolbenpumpen. Neben der Sicherheitsüberwachung bietet die Technologie eine echte zustandsabhängige Instandhaltung der überwachten Maschinen. Seit Gründung der Prognost Systems GmbH als

eigenständiges Unternehmen im Jahr 2001 haben bereits mehr als 60 Unternehmen der Öl-, Gas und petrochemischen Industrie über 200 Systeme des Kernprodukts im Einsatz – in Europa wie auch in den USA, dem Mittleren Osten und zunehmend auch in Südamerika. Die BP Erdölraffinerie Emmsland AG in Lingen ist Kunde der ersten Stunde, Kunden aus der Region sind u. a. die RWE AG und Oxeno im Chemiepark Marl.

## TUJA

## Expansion

Die TUJA Zeitarbeit GmbH, Münster, stellt die Weichen zu weiterem Wachstum. Hintergrund ist, dass die Telekommunikationsindustrie einen zunehmenden Bedarf an flexiblen, qualitativ hochwertigen Personaldienstleistungen entwickelt. Mit dem Münsteraner Andreas Schulte-Werning zeichnet seit Jahresbeginn ein ausgewiesener Branchenfachmann für die Entwicklung dieses bundesweit angelegten Geschäftsbereiches verantwortlich verantwortlich. Schulte-Werning war zuvor langjähriger Geschäftsführer von Hutchison Telecom und The Phone House Telecom, Münster.



Seit 125 Jahren werden „im Claassen-Haus“ Schmuck und Uhren verkauft. Ende 1880 gründete Adolf Claassen das Unternehmen in Gelsenkirchen-Buer, das bis 1924 von seiner Frau und anschließend von Adolf Claassen junior bis 1990 geführt wurde. Danach übernahmen Monika und Helmut Fritsch die gute Anschrift, bewahrten den Beinamen „im Claassen-Haus“ und erweiterten dort den Betrieb um eine Goldschmiede. Auch die Familie Fritsch kann ihrerseits auf drei Generationen als Goldschmiede zurückblicken, die von Tochter Nicole, seit 1994 ebenfalls Goldschmiedemeisterin, in der vierten Generation weitergeführt werden kann.

Foto: IHK

## pro-art werbeagentur

## Business-Breakfast

Mit über 45 Mrd. Euro jährlichen Investitionsvolumen ist Business-to-Business-Kommunikation der bedeutendste Bereich auf dem großen Feld des Marketings. Trotzdem wird B-to-B Marketing oft eher stiefkindlich behandelt und gilt als wenig attraktiv und zu komplex. Grund genug für die pro-art werbeagentur aus Ennsdetten, ein Breakfast-Meeting zu diesem Thema zu veranstalten, um mehr als 30 interessierten Geschäftsführern, Marketingleitern und Produktmanagern die Chancen und Potenziale von B-to-B aufzuzeigen. Prof. Dr. Thomas Baaken von der Fachhochschule Münster gab Einblicke



Experte Prof. Dr. Thomas Baaken zum Thema B-to-B.

Foto: pro-art

aus Forschung und Praxis und zeigte anschaulich die Besonderheiten, die im B-to-B Marketing zu beachten sind. Thomas Hans, Geschäftsführer der pro-art werbeagentur, zeigte ergänzend die Erfolgsfaktoren für Mittelstand- und B-to-B Kommunikation auf – damit begann die lebhafteste Diskussion mit den Teilnehmern vor allem zu den Themen Emotionalität, Differenzierung und Markenpflege.

## apetito

## Drei Millionen Tiefkühlmenüs

Mit einem symbolischen Druck auf den roten Startknopf nahm appetito Vorstandsvorsitzender Wolfgang Düsterberg das in Rheine neu errichtete Tiefkühlager 07 offiziell in Betrieb. „Die fünf Millionen Euro teure Investition in das neue Tiefkühlager war notwendig, um die logistischen Warenflüsse und damit die Arbeitsabläufe im Unternehmen weiter durchgehend zu verbessern“, betonte

apetito dann über Platz für sechzehntausend Paletten und kann bis zu acht Millionen Tiefkühlgerichte lagern. Diese enorme Vorratsmenge wird benötigt, da appetito schon heute eine Million Menschen täglich mit Tiefgekühltem versorgt. Mit dem neuen Tiefkühlager hat appetito in den letzten Jahren rund 23 Millionen Euro in den Ausbau des Standortes Rheine investiert.

Sechstausend Paletten mit rund drei Millionen tiefgekühlten Menüs können in dem neuen Tiefkühlager untergebracht werden. Insgesamt verfügt



Das neue appetito Tiefkühlager bietet Platz für rund drei Millionen Menüs.

Foto: appetito

## HOSCH-Firmenfamilie Preis für Indien

Als Hans-Otto Schwarze 1991 die Tochtergesellschaft HOSCH Equipment India gründete, dankte sich der Geschäftspartner aus Kalkutta mit einem Versprechen: HOSCH India sollte der schönste Diamant – der „Kohn-Noor“ – in der weltumspannenden Firmenfamilie des Recklinghäuser Fördertechnik-Unternehmens werden. Im Jahre 2005 wurde die Vision wahr. Für ein Umsatzplus von

40 Prozent wurde HOSCH India im Rahmen des 20. International Management Meeting mit dem HOSCH-Ehrenpreis 2005 ausgezeichnet.

Die HOSCH Equipment India, ein Joint Venture mit der TEGA India Ltd. in Kalkutta produziert und vertreibt die patentierten HOSCH-Gurtreinigungssysteme in Indien, Thailand und Malaysia.



Geschäftsführer Satish Kapoor (M.) aus Kalkutta erhielt die Ehrung am Stammsitz des Unternehmens in Recklinghausen.

Foto: HOSCH

## Freitag/Rosin Sterne für Spitzengastronomie

Jeweils mit einem „Stern“ im Guide Michelin 2006 wurden erneut die Dorstener Gastronomen Björn Freitag und Frank Rosin ausgezeichnet. Die beiden Spitzenköche, die mit ihren Restaurants „Goldener Anker“ und „Rosin“ in Dorsten über die Region hinaus bekannt sind, gehören zu der Garde der „Jungen Wilden“, die sich mit besonderer Kreativität überregional einen Namen gemacht hat. Beide machen auch durch Fernsehauftritte auf sich aufmerksam.

**Charity Tombola für die Kinder Palästinas:** Zugunsten von UNICEF wurden 5000 Euro auf der exklusiven Gala „Le Grand Salon 2005“ auf Schloss Harckotten eingenommen. Gemeinsam mit dem Münsteraner Juwelier Oeding-Erdel sowie dem Modehaus Hasardeur aus Münster hatte die Designagentur *sieger design* zu einem Event der Extraklasse eingeladen. Highlights waren die Modenschau zur neuesten Designermode, der Auftritt der Soulqueen Jocelyn B. Smith und die Tombola mit wertvollen Preisen, die die drei Gastgeber zugunsten von UNICEF gespendet hatten. Über das gelungene Fest freuten sich (v.l.) Christian Sieger, Frau Wiese, Unicef, Michael Sieger, Edith Moldrick, Unicef, Thomas Oeding-Erdel sowie Markus Brining und Peter Bavendiek, Hasardeur.

Foto: *sieger design*



## Git

### „Mehrwert“ für IT-Module

Das Gelsenkirchener IT-Unternehmen Git verlängert die geringe Halbwertszeit ihrer IT-Komponenten. Das Unternehmen hat einen Weg gefunden, aus ehemaligen „Ladenhütern“ einen überzeugenden Mehrwert zu generieren: Einmal im Paket bestellte Speichermodule, Festplatten und andere Bausteine, die den Git-Kunden zu klein dimensioniert erscheinen, werden an die Schülerfirma „Mehrwert“ aus Gelsenkirchen-Hassel gespendet. Die versteigern die Hardware bei einem populären Online-Aktionshaus an passionierte Bastler und Aussteiger der Wegwerfgesellschaft. Der Erfolg kommt dem Verein zu gute und finanziert das eigene Projekt bzw. weitere Kinder- und Jugendprojekte.

## Hoffmann Ladenbau Ahornleisten nach New York

Für das Auditorium im neu errichteten Hearst Tower in New York liefert die Firma Hoffmann Ladenbau aus Rosen-dahl-Holtwick einen großen Teil der Innenausstattung. Nach und nach wurde der „Bausatz“, sorgfältig markiert und mit englischsprachigen Aufbauanleitungen versehen, per Frachtschiff in die USA geschickt. Auf die Verkleidungen werden Ahornleisten geleimt, die sich aneinanderreihen über 13 Kilometer erstrecken würden. Für die Decke des Auditoriums baute Hoffmann eine spezielle Eisenkonstruktion, an der die Deckenverkleidung mittels Stahlseilen aufgehängt wird.



**Stiftungsprofessur für Ernährung:** Zusammen mit elf weiteren Stiftungsmitgliedern unterzeichnete Dr. Michael Raß, geschäftsführender Gesellschafter der Ibbenebrenner Teutoburger Ölmühle, im Beisein von Dekan Prof. Dr. Guido Ritter den Vertrag zur Finanzierung einer neuen Stiftungs-Professur an der Fachhochschule Münster. Das Konsortium aus Unternehmen und Stiftungen finanziert in den nächsten fünf Jahren im Fachbereich Öcotoxologie eine Professur für „Nachhaltige Ernährung/Ernährungskologie“, das ab dem Wintersemester 2008/2009 an der FH Münster angeboten wird. Dr. Michael Raß selbst hat sein weltweit einmaliges Herstellungsverfahren zur Herstellung von Kernölen aus geschälten Saaten im Rahmen seiner Promotion an der Universität Essen entwickelt.

Foto: pd

## Uhlenbrock

### Neue Fachmesse

Zum ersten Mal trafen sich Entscheider und Experten aus den Prozess- und Fertigungsindustrien auf der Fachmesse MAINTAIN in München. Damit wurde eine internationale Messe für industrielle Instandhaltung ins Leben gerufen, die als einzige in Deutschland branchenübergreifend über Ideen und moderne, integrierte Lösungen zur Inspektion, Wartung und Instandsetzung von Industriemaschinen und -anlagen informiert. Auch die Anton Uhlenbrock GmbH aus Steinfurt präsentiert als Aussteller das Service-System für Instandhaltung TSA – Transparente Sichere Anlagenverfügbarkeit. „Die Messe war genau auf unsere Bedürfnisse abgestimmt – praxisbezogen, informativ und zielgruppengerecht“, so die Einschätzung von Geschäftsführer Hubert Uhlenbrock.

## Drei Unternehmen aus Kreis WAF Preise für Gründer

Die Preisträger des ersten Gründungswettbewerbs „Selbstständig im Kreis Warendorf“, einem Wettbewerb der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (gfw), standen kurz vor Weihnachten fest. Im Bereich „Innovation“ gewann die MME-Maschinen Metallbau Enniger aus Ennigerloh mit einem Patent für einen Probenentnehmer für Müllverbrennungsanlagen. Im Bereich „Beschäftigungswirksamkeit“ siegte die Haus Walstedde GbR aus Drensteinfurt, ein modernes Gesundheitszentrum. Für ihr „Managementkonzept“ bekamen die Westfälischen Rohrwerke GmbH, Ahlen, einen Preis. (s. Titelthema S. 15).

www.gfw-waf.de

## Reisebüros

### Kirchhellener Reisesmesse

Unter dem Motto „Gemeinsam sind wir stark“ präsentierten das Reisetudio in Kirchhellen, der Kirchhellener Reiseveranstalter BOKA-Tours GmbH und das Reisebüro Rosse Reisen die 1. Kirchhellener Reisesmesse. Über 30 namhafte Reiseveranstalter und Hotelpartner boten im Kirchhellener Festsaal den Besuchern Informationen zu den kostbarsten Wochen des Jahres. Monika Wiezowski, Inhaberin von Rosse Reisen und IHK-Regionalausschussmitglied, hat gemeinsam mit ihren Partnern diese Veranstaltung initiiert und organisiert. Auch im Jahr 2006 soll es wieder eine Reisesmesse in Kirchhellen geben.



**Faszinierende Olympiawinter:** Im Februar beginnen die olympischen Winterspiele 2006 in Turin. Wer sich schon frühzeitig auf das sportliche Mega-Event einstellen wollte, konnte das vor Weihnachten im Modehaus Schnitzler an Münsters Prinzipalmarkt tun. Dort zeigten Veronika und Karl-Jürgen Weitkamp zahlreiche Olympia-Modelle von 1936 bis heute. Ein Abriss der Sport- und Modegeschichte anlässlich des Verkaufsstarts der aktuellen Turinmodelle von Willy Bogner am 1. Dezember 2005. Novum und Publikumsfreude zugleich: Erstmals konnte die Olympia-Ausstattung vor Beginn der Spiele erworben werden.

Foto: Schnitzler

## Wyeth

## Forschungs- und Innovationspreis verliehen

Bereits zum zweiten Mal wurde der „Wyeth Forschungs- und Innovationspreis Transplanta-



Dr. Franz Killmann (r.), Wyeth Pharma, übergibt den Preis an Dr. Ralf Westenfeld (l.) und Dr. Fritz Diekmann.

Foto: Wyeth  
tion“ auf der 14. Jahrestagung der Deutschen Transplantationsgesellschaft in Rostock verliehen. Die Wahl der unabhängigen Experten-Jury fiel auf die beiden Nephrologen Dr. Fritz Diekmann, Berlin Charité, sowie Dr. Ralf Westenfeld aus Aachen. Der Unternehmenspreis zeichnet Nachwuchswissenschaftler aus dem Gebiet der Transplantationsmedizin und Nephrologie aus, die herausragende wissenschaftliche Arbeit zu einem von Wyeth entwickelten Immun-Medikament geleistet haben. Das Medikament unterstützt Abstoßungsreaktionen nach Nierentransplantation. Der Innovations- und Forschungspreis umfasst Stipendien im Wert von 15.000 Euro an einem führenden kanadischen bzw. nordamerikanischen Transplantationszentrum.

## ATAIR

## Zusammenarbeit mit Expansion

Eine Erfolgsstory wird weiter fortgesetzt: Die Zusammenarbeit zwischen dem Steinfurter Strumpfabriker ATAIR GmbH und dem Label TOM TAILOR ist vertraglich bis zum Jahre 2009 verlängert worden. Das Geschäftsjahr 2005 brachte für den westfälischen Strumpfabriker eine Umsatzsteigerung von 35 bis 40 Prozent.

Mit frischen Ideen und neuen Konzepten will man den expansiven Kurs der erfolgreichen Modemarke unterstützen und begleiten. Tom Tailor expandiert auch international, so dass Atair mit seinen Produkten das Auslandsgeschäft erweitern kann. „Der Exportanteil beträgt bereits heute gut zehn Prozent“, bestätigt Geschäftsführer Reiner Baumbach.



Wachstum: Bäume für den Außenbereich stiftet die Firma TTR (Top-Trailer-Rental) in Gescher. Dort sind seit Oktober schon über 50 Eichen gepflanzt worden, 100 waren für 2005 geplant. Andreas Tüber von der Gescheraner Baumschule führt die Aktion durch. Auch in Zukunft will TTR etwas für die Umwelt tun: Für jedes gebaute und neu zugelassene Fahrzeug stellt die Firma die Pflanzung von zehn Eichen in Aussicht. Die Standorte sollen in Absprache mit der Stadt Gescher festgelegt werden.

Foto: Schroder

## Nordenia

## Dreifacher Erfolg

Für herausragende Leistungen im Bereich Flexodruck ist die Nordenia-Gruppe mit Hauptstift in Greven mehrfach ausgezeichnet worden. Beim diesjährigen Grand Prix Cyrel gewann das Unternehmen mit seinen Gesellschaften zweimal Gold und einmal Silber. Nordenia Hungary Szada wurde in der Kategorie „Flexible Verpackungen“ ebenso mit dem ersten Platz geehrt wie Nordenia Holland Putten in der Kategorie „Endlosdruck“. Den zweiten Platz erreichte Nordenia Deutschland Halle in der Kategorie „Innovative Ideen im Bereich flexibler Verpackungen“. Der Preis wird weltweit vom Chemiekonzern DuPont ausgeschrieben und gilt als wegweisend.

## Bestätigt

Dr. Hans Daidrop, Geschäftsführer der Tintrup Computer GmbH in Lüdinghausen, einem Ingenieurbüro für Netzwerktechnik, wurde nach zwei Jahren als Beiratsmitglied für comTeam im Amt bestätigt. comTeam ist der IT- und TK-Systemhaus-Verband von ElectronicPartner, der größten europäischen Verbundgruppe für selbstständige Handels- und Systemhaus-Unternehmer der Branchen Unterhaltungselektronik, Telekommunikation, Informationstechnologie, Elektro-Hausgeräte und Digital Imaging.

## Vernetzt

Die CSG Computer und Software make IT GmbH in Münster hat für die Friedrich Freund GmbH in Georgsmarienhütte die branchenspezifische Softwarelösung BOXSOFT in Betrieb genommen. Neben der Firmenzentrale sind auch die rund 100 Arbeitsplätze in den Werken in Dresden und Krefeld damit vernetzt. CSG hat in diesem Projekt speziell für die Faltschachtelindustrie relevante Erweiterungen und Anpassungen in der Software realisiert.

## Europa-Käse

Die Euro Cheese Vertriebs GmbH, Tochtergesellschaft der Humana Milchunion eG, plant nach dem guten Einstieg 2005 im Schmelzkäsesegment eine Erweiterung. 2006 soll das volumenträchtige Frischkäsesegment zielstrebig erschlossen werden. Starker Partner im Rahmen der erweiterten Geschäftsstrategie ist das polnische Molke-Unternehmen Starco.

## eCapital

## Beteiligung an Finanzierung

Die Novalad GmbH erzielte 15 Millionen Euro in einer zweiten Finanzierungsrunde, die sie zur Vermarktung und zum Ausbau der patentrechtlich geschützten PIN OLED-Technologie und des entsprechenden Materials benutzen wird. Die Finanzierungsrunde wurde vom Venture-Arm der Credit Agricole Private Equity, Paris, geführt und durch ein internationales

Investmentkonsortium u.a. mit der eCapital New Technologies Fonds AG, Münster, abgeschlossen. OLEDs (organic light emitting diodes) sind organische Halbleiter, die aus dünnen Schichten organischen Materials hergestellt werden. Sie strahlen Licht ab und werden für ultradünne Displays und großflächige Beleuchtungen verwendet.



Vierzehn Paletten nicht mehr benötigtes Endlos-Computerpapier überreichte Roland Högemann (2.v.l.) vom Facility-Management der LBS West in Münster an Stephan Lübbeling (l.) von den Münterschen Abfallwirtschaftsbetrieben zur kostenlosen Weiterleitung an Schulen und Kitas. Es ist durch die Umstellung von Druckern bei der LBS überflüssig geworden. Tabellarpapier, das sonst weggeworfen worden wäre.

Foto: LBS

## van Buer

## 50 Jahre Mode in Haltern

Ursprünglich betrieb die Familie van Buer in Haltern eine Maßschneiderei. Doch in den 50er Jahren gab es den großen Wandel hin zur Konfektion. Im Dezember 1955 gründete Heinz van Buer mit seinem Vater Josef das Modehaus. Während der Vater sich weiter um die Maßschneiderei kümmerte, legte Sohn Heinz den Grundstein für das heutige Geschäft.

Im Jahre 1986 übernahm dessen Sohn Günter das Haus, unterstützt von seiner Ehefrau Marlies. In den vergangenen Jahren hat nicht nur die Mode einen ständigen Wandel erfahren, auch das Modehaus selbst hat sich verändert, wurde größer und moderner. Auf nunmehr 350 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche kümmert sich ein Team von elf Mitarbeiterinnen um die Kundenwünsche.

## „News&amp;Message“

## Auszeichnung für Zeitschrift

Die Münsteraner Agentur „News&Message“ ist beim „Inkom-Grand Prix 2005“ der Deutschen Public Relations Gesellschaft e.V. für die Umsetzung einer Mitarbeiterzeitschrift ausgezeichnet worden. Der „Kettelhack Kurier“, die Mitarbeiterzeitung des Rheinischer Textilunternehmens Kettelhack GmbH & Co. hat in der Kategorie der Medien mit einer Auflage unter 1000 Exemplare den ersten Platz belegt. „In der Gesamtwertung aller eingereich-

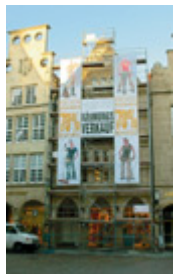
ten Publikationen konnte wir sogar einen ehrenvollen dritten Platz erringen“, berichtet Agenturinhaber Dr. Jörg Bockow. Besonders lobenswert sei, so die Jury, im Kettelhack Kurier, der offene Umgang mit einem Veränderungsthema, in das die Mitarbeiter stark involviert sind. Die Publikation bemüht sich variantenreich um die Darstellung und Kommentierung von oben und unten und lässt es nicht an Empathie für beide Seiten fehlen.“

## Windhoff

## Offensive trägt erste Früchte

Die von der Windhoff Bahn- und Anlagentechnik GmbH, Rheine, gestartete Offensive zur Erweiterung der Präsenz in Märkten, die ein hohes Entwicklungspotenzial mit sich bringen, jedoch bisher keine gesonderte Betreuung genossen, trägt erste Früchte. Zwei Aufträge wurden in Spanien platziert. Die Metro Madrid – als wichtigstes Nahverkehrsmittel

ternen Spaniens – bestellte zwei Unterflur-Hebeanlagen für die Wartung von Metro-Fahrzeugen. Windhoff wusste den Kunden dabei mit einem innovativen und preisgünstigen Lösungskonzept zu überzeugen. Die FEVE – eine Schmalspurbahn entlang der Nordküste Spaniens – bestellte bei Windhoff eine Hebeanlage.



Die außergewöhnliche Werbung von Eidos wurde zum Erfolg für Viehoff in Münster.

## Eidos

## Pitch gewonnen

Die Werbewegener Eidos aus Münster hat bei einer Ausschreibung um die Imagekampagne der Stadt Hamburg den Pitch gewonnen. Die junge Agentur konnte sich gegen zahlreiche Mitbewerber, darunter auch Konkurrenten aus Hamburg, durchsetzen. Ziel der Imagekampagne ist es, das Sicherheitsgefühl der Hamburger Bürger im Stadtbereich Altona zu stärken. Eidos hatte gerade erst in Münster mit einer Werbekampagne auf Transparenten für den Räumungsverkauf bei Viehoff für Aufmerksamkeit gesorgt.

## Dresdner Bank

## Werte als Fundament

„Hören, unterscheiden, dienen – drei Grundbegriffe in den Regeln des heiligen Benedict, die ich Ihnen aus Herz legen möchte auch für Ihr heutiges Tun.“ Eindringlich, aber auch modern wusste Pater Anselm Bilgri, der frühere Wirtschaftsleiter des Klosters Andechs, vor rund 80 Unternehmern auf Gut Havichorst den Bogen vom Jahr 529 in die heutige Zeit zu spannen. „Heute würden wir die Regeln moderner umschreiben: Kommunizieren, finde das rechte Maß, erkenne dich selbst,“ so der Kirchenmann, der sich vor einem Jahr als Berater für Unternehmenskultur selbstständig gemacht hat.

Die Dresdner Bank in Münster lädt einmaler zum Gespräch mit Unternehmern. In Münster lädt einmaler zum Gespräch mit Unternehmern. In Münster lädt einmaler zum Gespräch mit Unternehmern. In Münster lädt einmaler zum Gespräch mit Unternehmern.



Über Werteorientierung sprach Pater Anselm Bilgri (2. v. l.) auf dem Unternehmertag der Dresdner Bank in Münster. Ihn begrüßten (v. l.) Michael Schirmseisen, Rita Zumbstein und Uwe Borges von der Geschäftsleitung.

## Ruthmann

## Studie belegt Einsparpotenzial

Wirtschaftlichkeit, Kostenoptimierung und Nutzen – drei wichtige Punkte, die der Anton Ruthmann GmbH, Gescher, durch eine unabhängige Studie der Universität Münster bescheinigt wurden. Mit Niederflurluhwagen des Spezialisten für die flexible Logistiklösungen können Unternehmen über 40 Prozent der Transportprozesskosten einsparen. Im Fachbereich Wirtschaft der Fachhochschule Münster wurden die Transportkosten eines typischen 7,5-t-LKWs mit Ladebordwand im Vergleich zu ei-

nem Ruthmann Niederflurluhwagen-Transportsystem analysiert. Dabei wurde der gesamte Prozess-Zeit- und Kraftaufwand inklusive der Be- und Entladung des jeweiligen Fahrzeuges gemessen.



Ein Niederflurluhwagen von Ruthmann als Rettungsfahrzeug der Feuerwehr.



Medizinische Dienstleistungen: Für das unter massivem Kostendruck stehende deutsche Gesundheitswesen sind innovative Ideen gefragt. Ein Preisträger des ZukunftsWettbewerbs Ruhrgebiet hat einen überraschenden Lösungsansatz entwickelt. Professor Dr. Roland Schermer von der Wertsatz-Zentrum Recklinghausen GmbH bündelt in seinem Projekt „Medical Services“ zentral die personenbezogenen medizinischen Dienstleistungen und bietet diese den Kliniken per Zeitarbeit flexibel an.

## HLB-Gruppe

## Mit Mittelstand verbunden

Die deutsche HLB-Gruppe, ein Netzwerk von elf Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und insgesamt 20 Niederlassungen, hat seine diesjährige Partnerversammlung Ende 2005 in Münster durchgeführt. Zum Netzwerk, Mitglied von HLB International, einer weltweiten Organisation von selbstständigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ist, gehört auch HLB Dr. Schumacher & Partner in Münster. Um den wachsenden Anforderungen ihrer Mandan-

ten hinsichtlich internationaler Kompetenz gerecht zu werden, befassten sich die deutschen HLB-Partner auf ihrer Tagung schwerpunktmäßig mit Fragen ihrer weltweiten Vernetzung, die auch in Mittel- und Osteuropa sowie in China aufgebaut wurde. Darüber hinaus ging es um die Weiterentwicklung der einheitlich festgelegten Qualitätsstandards sowie des gemeinsam genutzten Wissensmanagementsystems.

## Tectura

## Erster Spatenstich

Im münsterischen Technologiepark wird der neue Hauptsitz der Tectura AG für Zentral- und Osteuropa gebaut. Auf dem 4100 Quadratmeter großen Grundstück im Technologiepark entsteht der neue münsterische Standort. Die 90 Mitarbeiter des IT- und Beratungsunternehmens, das zu einer weltweit operierenden Holding gehört, werden von Münster-Hiltrup in den Neubau umziehen. Zusätzlich will Tectura künftig bis zu 60 neue Arbeitsplätze schaffen.

## Laudert

## Für Innovationen ausgezeichnet

In Rahmen einer glanzvollen Gala wurden die Gewinner des Druck- und Medien-Awards 2005 in Berlin ausgezeichnet. Der Vredener Mediendienstleister Laudert, der in drei Kategorien nominiert war, durfte sich über zwei erste Plätze freuen: Ausgewählt aus über 100 Bewerbungen hatte ein Expertenteam, zusammengesetzt aus Printbuyern, Wissenschaftlern und Beratern,



Laudert wurde mit dem Druck- und Medienaward 2005 für Innovationen ausgezeichnet.

das Unternehmen als „Innovativstes Unternehmen des Jahres“ und „PrePress-Team des Jahres“. „Die Auszeichnung

honoriert insbesondere unsere Neuausrichtung in den vergangenen Jahren, für die Mitarbeiter, Betriebsrat und Geschäftsleitung an einem Strang gezogen haben. Unser Erfolg am Markt wurde durch diese Auszeichnung bestätigt und ist gleichzeitig Motivation und Ansporn für weitere Innovationen“, so Rainer Laudert, Geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, das mit 135 Mitarbeitern in Vreden, Hamburg und Paris so renommierte Kunden wie z.B. Karstadt, Christ und T-Mobile betreut.



Der bisher vom Bautreiff Voss unter eigener Regie geführte Baumarkt in Dülmen wird seit dem 1. Januar auf das „hagebau“-Baumarktkonzept umgestellt. Die Geschäftsleitung mit (v. l.) Frederic, Günter und Marcus Voss hat sich zu diesem Schritt entschieden, um auf Dauer für die Kunden in Dülmen ein noch kompetenterer Ansprechpartner zu sein. „hagebau“-Baumarkt ist der drittgrößte Baumarktbetreiber in Deutschland und der zweitgrößte Gartencenterbetreiber. Beides sind Bereiche, die Bautreiff Voss in den nächsten Jahren am Standort in Dülmen weiter ausbauen will.



Geschäftsabschluss „entre poire et fromage“, wie es sich beispielsweise in Frankreich gehört. Das Placebo-Unternehmens-theater, hier Lisa Feller (l.) und Christoph Tiemann, zeigt, zeigt auf unterhaltsame Weise, was falsch und richtig ist im Umgang mit ausländischen Kunden. Fotos: bilderbox, Emmerich, IHK

Sympathie entscheidet zunehmend über Exporterfolge

## Soft skills für ein hartes Geschäft

Die Qualität von Produkten ist nach wie vor ein schlagkräftiges Argument, wie die Exporterfolge der regionalen Wirtschaft zeigen. Aber der Vorsprung durch Technik schmilzt. Der richtige Umgang mit ausländischen Kunden wird immer wichtiger.

Deutschland lebt mehr denn je vom Exportgeschäft. Auch die Unternehmen aus Nord Westfalen liefern ihre Produkte und Dienstleistungen in die ganze Welt, laut der internen IHK-Statistik in über 170 Länder. Nach Vanuatu ebenso wie nach Sansibar, Jordanien, Nepal und in andere mehr oder minder exotische Regionen dieser Welt. Dabei sind sie sehr erfolgreich, denn das Ausfuhrgeschäft dürfte im gerade abgelaufenen Jahr auf über 13 Milliarden Euro steigen. Das ist mehr, als das ganze Bundesland Schleswig-Holstein verzeichnet. Der erneute Außenhandelsrekord belegt, dass die kleinen, mittleren und großen Unter-

nehmen der Region mit ausländischen Kunden und Lieferanten gut zurechtkommen – oft sehr zum Leidwesen der ausländischen Konkurrenz. Herausragendes Verkaufsargument ist die Produktqualität. Das hat die IHK-Umfrage „Going International“ ergeben. Für 73 Prozent der 4.500 Unternehmen Unternehmen ist die Güte der gelieferten Produkte und Dienstleistungen der Garant für den Erfolg. Die deutsche Ingenieurtradition liegt es insgesamt nahe, dass deutsche Unternehmen eher produkt- als personenorientiert verkaufen. „Made in Germany“ ist nach wie vor gefragt. Darauf dürfen die Unternehmen mit Recht stolz

sein. Aber die Bedeutung der Qualität als Zugpfad sinkt.

Die Wettbewerber schließen mehr und mehr auf. Salopp gesagt: Auch mit einem französischen Auto kommt man prima und zuverlässig ans Ziel. Wenn sich das Wettbewerbsumfeld so immer weiter einebnet, zumindest zwischen den maßgeblichen OECD-Ländern, dann wird es immer wichtiger werden, auch und zuallererst das Herz des Kunden zu gewinnen. Menschen verhandeln mit Menschen darüber, zu welchem Preis bestimmte Produkte einen erhofften Nutzen erbringen. Es ist also immer die Person gegenüber in ihrem kulturellen Umfeld, die Entscheidungen trifft. Jedenfalls ist es noch nicht so weit, dass Verwendungszwecke Investitionsgüter kaufen.

Um es einmal ganz pragmatisch zu formulieren: Wenn verschiedene Angebote mehr oder minder denselben Zweck erfüllen, dann entscheidet mit großer Sicherheit die Sympathie, die sich die am Geschäft beteiligten Menschen entgegenbringen, darüber, wer den Zuschlag erhält. Die entscheidende Frage ist also, ob so manche Transaktion im Auslandsgeschäft nicht noch geschmeidiger und reibungsloser vonstatten gehen könnte, als es der Fall zu sein scheint.

Die deutschen Unternehmen, die sich auf internationalen Märkten bewegen, sind sich des Problems jedenfalls bewusst, zumindest unterschiedlich. Auf der einen Seite sehen sie die Produktqualität als ihren

größten Erfolgsfaktor an, auf der anderen Seite ist es die „Wahl des richtigen Partners“, die ihnen die größten Schwierigkeiten bereitet.

Überraschender Weise werden Maschinen also doch an Menschen verkauft, die mehr und mehr völlig unterschiedliche kulturelle Hintergründe haben. Es ist daher kein Wunder, dass in derselben Umfrage die Hälfte der befragten Unternehmen angab,

**„Überraschender Weise werden Maschinen also doch an Menschen verkauft.“**

Bodo Risch  
IHK-Geschäftsführer International

erhebliche Probleme mit den jeweiligen kulturellen Gegebenheiten des Ziellandes zu haben.

Wer weiß schon, was ein passendes Gastgeschenk im Nahen Osten ist, welche Themen tabu sind in Verhandlungen oder wann man beim Treffen mit ausländischen Unternehmenspartnern zum geschäftlichen Anliegen kommen darf? Deswegen ist es vielleicht nicht entscheidend, aber auch nicht unwichtig, den persönlichen Zugang zu ausländischen Geschäftspartnern zu gewinnen, gerade in fremden Kulturkreisen.

Bodo Risch  
risch@ihk-nordwestfalen.de

### Verbundprojekt Interkulturelle Kompetenz

#### Fettnäpfchen auf dem internationalen Parkett

Rund zwei Drittel aller Versuche deutscher Firmen, Mitarbeiter ins Ausland zu entsenden, scheitern. Das bestätigte Unternehmensberater Torsten Burghard während der Veranstaltung „Interkulturelle Kompetenz für den Mittelstand“.

Burghard weiß auch, warum die Entsendung scheitert und worauf es bei den Mitarbeitern ankommt: „Auf ein Höchstmaß an Zufriedenheit.“ Nur mit einem Training im Heimatland sei die Entscheidungsfähigkeit nicht herzustellen. Vernachlässigt würden soziale und interkulturelle Kompetenzen. Der Unternehmensberater gehörte zu den fünf Experten, die in einer Talkrunde über ihre praktischen Erfahrungen berichtete, wie Unternehmen den entscheidenden persönlichen Zugang zu

ausländischen Geschäftspartnern und Märkten finden. Die innovative Veranstaltung, die von den Firmen „Das Beraterhaus“, TEAM Wandres und dem Unternehmenstheater Placebo konzipiert und gestaltet, sowie von der Commerzbank und der Armaceil GmbH unterstützt wurde, zeigte den rund 100 Teilnehmern, wo die Fettnäpfchen auf dem internationalen Parkett warten. Wie die mittelständischen Unternehmen diese am besten umgehen, verdeutlichten vor allem die

„Placebo“-Schauspieler ebenso unterhaltsam wie einprägsam. Dr. Viktor Lau, der bei der Commerzbank Führungskräfte betreut, die im Ausland tätig sind, unterstrich, dass der Erfolg des Auslandseinsatzes maßgeblich von Frau und Familie des Mitarbeiters mitbestimmt werde. Sein Rat: „Keinen Mitarbeiter entsenden, der nicht hundertprozentig dahinter steht.“ Christian Fuchs, Geschäftsführer der Jöst Gruppe (Dülmen), skizzierte den Vertriebsaufbau seines Unternehmens in Skandinavien. Er rät zu Gelassenheit und Offenheit. „Der Erfolg ist mit sehr einfachen Dingen zu beeinflussen“, weiß er, während ein mit Wissen vollgestopfter Vertriebsingenieur manchmal fehl am Platze sei. Rolf Wandres, Geschäftsführer der gleichnamigen Werbeagentur in Münster, zeigte, wie sich auch die Kommunikation auf die unterschiedlichen kulturellen Bedingungen einstellen müsse, während das Erscheinungsbild einer Unternehmensmarke weltweit durchaus gleich sein könne.

Alle Teilnehmer wurden von den Veranstaltern eingeladen, an einem zwölfmonatigen Verbundprojekt zur Steigerung der interkulturellen Kompetenz teilzunehmen, dessen Programm Torsten Burghard und Oliver Pauli abschließend präsentierten.

- gk -

### Gehaltskürzung contra Virus NIH

Ulrich Weimer, Präsident der Armaceil GmbH, steigert die interkulturelle Kompetenz seiner Führungskräfte mit dem Programm LEAP (learning experience abroad process).

Frage: Herr Weimer, warum müssen bei Armaceil Führungskräfte, die nicht einmal pro Jahr mindestens eine Woche an einem ausländischen Standort arbeiten, mit Gehaltskürzungen rechnen?

Weimer: Weil wir nur so ein gefährliches Virus bekämpfen können, das uns als weltweit aufgestelltes Unternehmen mit 2200 Mitarbeitern ständig bedroht. Es heißt NIH, „not invented here“. Auf gut deutsch: Was nicht von hier ist, kann auch nicht gut sein. Das bringt Reibungsverluste, die wir uns nicht leisten können und



Ulrich Weimer  
Foto: Emmerich

relles Lernen kommt oben. Wenn die Führungskräfte es nicht vorleben, funktioniert es auch bei den Mitarbeitern nicht.



Dr. Viktor Lau und Ulrich Bothe (beide Commerzbank), Torsten Burghard (Das Beraterhaus), Oliver Pauli (Placebo Unternehmens-theater), Christian Fuchs (Jöst), Rolf Wandres (Team Wandres), Ulrich Weimer (Armaceil) sowie Dr. Bodo Risch (IHK Nord Westfalen) organisierten die Veranstaltung zur „Interkulturellen Kompetenz“ (v.l.).

Foto: Emmerich



In Nordrhein-Westfalen finden gleich drei Weltmeisterschaften statt. Die internationalen Gäste erwarten kulturelle und kulinarische Köstlichkeiten. Mit u. a. diesen Anzeigenmotiven werben Land und NRW-IHKs für das attraktive Gastgeberland.

#### Fußball-WM 2006

##### Wer darf womit werben?

Wer darf mit Kombinationen von Begriffen wie „Fußball-Weltmeisterschaft 2006“ oder „WM 2006“ werben? Und warum? Welchen Restriktionen unterliegen Firmen, die nicht offizieller FIFA-Sponsor sind?

Der FAQ-Katalog der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern befasst sich mit Fragen rund um die Themen Public Viewing, Tax Free, Marketing, Marken- und Gewerberecht. Der Katalog, der von einem Arbeitskreis der NRW-IHKs erarbeitet wurde, gibt Ihnen Antworten darauf, welche rechtlichen, technischen, gewerblichen und sonstigen Rahmenbedingungen beim Public Viewing beachtet werden müssen; und unter welchen Voraussetzungen der Händler „tax free“ über den Ladentisch exportieren darf.

Die Antworten auf diese Fragen zur Fußball-WM 2006 in Deutschland finden Sie auf den gemeinsamen Internetseiten der NRW-IHKs unter der Adresse [www.ihk-nrw.de](http://www.ihk-nrw.de) in der linken Navigation zu „Aktuelles“.

Der Vorteil der Produkte der NRW-Imagekampagne liegt darin, dass sie auf Rechtmäßigkeit geprüft wurden, die Markenrechte der FIFA nicht verletzt werden, günstige vorkonfigurierte Werbemittel verfügbar sind und aufgrund der landesweiten Präsenz eine hohe Marktdurchdringung erreicht wird.

#### Imagekampagne „Weltmeisterschaften 2006 in NRW“

## „Im Westen treffen sich die Besten“

Mit diesem Motto können Wirtschaft, Land, Städte und Kommunen für die Weltmeisterschaften 2006 in Nordrhein-Westfalen werben. In NRW wird 2006 die FIFA-Fußballweltmeisterschaft™ ausgetragen, ebenso wie die Hockeyweltmeisterschaft und die Weltreiterspiele.

Um diese großen und internationalen Sportereignisse angemessen zu unterstützen, haben die Landesregierung und die NRW-IHKs eine Imagekampagne ins Leben gerufen, mit der sich Nordrhein-Westfalen als ein sportbegeistertes, weltoffenes und hochattraktives Gastgeberland präsentieren kann. Allen sportbegeisterten Unternehmen, öffentlichen Akteuren aber auch den Bürgern bietet sich eine Möglichkeit, die zahlreichen Gästen in NRW willkommen zu heißen und mit ihnen die Begeisterung für den Sport zu teilen.

Besonders für die lokalen und regionalen Unternehmen bergen die drei großen Sportereignisse ein enormes wirtschaftliches Potenzial, das es zu nutzen gilt. Die heimischen Unternehmen haben die einmalige Chance, sich einem bunt gemischten regionalen bis internationalen Publikum zu präsentieren und ihre Produkte und Dienstleistungen im Kontext der Weltmeisterschaft zu vermarkten.

Die vielseitigen Produkte der Imagekampagne, wie attraktive und pfiffige Poster, Aufsteller, Fahnen, Banner, Aufkleber, Tischdecken und Einkaufstüten ermöglichen den Gästen, die große Sportbegeisterung der Gastgeber auch außerhalb der Spielstätten zu erleben. Ein besonderes Highlight der Kampagne ist der NRW-Ball, der jetzt schon heiß begehrt wird.

Ab dem 16. Januar 2006 können Handel, Hotels, Gaststätten, Vereine, Städte, öffentliche Akteure aber auch Privatleute im Internetschop unter [www.wm2006.nrw.de](http://www.wm2006.nrw.de) zum Selbstkostenpreis (Herstellungskosten + Logistik-/Vertriebskosten) alle gewünschten Produkte bestellen. Die Bestellungen werden zunächst bis Mitte Februar 2006 gesammelt. Mitte bis Ende April erfolgt die zentrale Auslieferung, sodass die bestellten Artikel spätestens ca. 6 Wochen vor der WM, die am 9. Juni eröffnet wird, beim Besteller sein sollen.

## Industriemeister verabschiedet Meisterhafter Führungsnachwuchs

Führungsnachwuchs für die produzierenden Unternehmen in der Region: 64 Industriemeister erhielten nach erfolgreicher Prüfung von der IHK Nord Westfalen ihre Meisterbriefe.

hatten an den Meisterprüfungen teilgenommen, von denen 64, das sind 79 Prozent, erfolgreich absolvierten. Geprüft wurden sie von den ehrenamtlich tätigen Prüfungsausschüssen der IHK Nord Westfalen. In der Fachrichtung Textil machten 21 Industriemeister ihren Abschluss, darunter auch eine



Foto: Emmenrich

Einer der frisch geprüften Industriemeister erhält seinen Meisterbrief von Dr. Christian Brehmer (l.).

Meisterin. Im Bereich Metall sind es 17, im Kraftverkehr 14 Absolventen, darunter ebenfalls eine Frau, und in der Richtung Elektrotechnik zwölf neue Industriemeister.

Den Festvortrag bei der Meisterbriefverleihung in der IHK in Münster hielt Professor Dr. Henner Hentze zum Thema „Kunden- und Mitarbeiterorientierung als Qualitätskriterium.“ „Qualität kann man nicht durch Kontrolle erzwingen. Sie muss vielmehr von vornherein geplant und produziert werden“, erläuterte Hentze. Den Meisterbrief bezeichnete er als den Nachweis, dass die jungen Meister qualifiziert seien, bei der Umsetzung des Qualitätsmanagements in den Unternehmen eine führende Rolle zu übernehmen.

## IT-Weiterbildung Zukunft sichern

In den Unternehmen werden viele IT-spezifische Aufgabenstellungen in Projektform bearbeitet. Ein gut funktionierendes Projektmanagement ist neben der IT-Fachqualifikation entscheidend für den unternehmerischen Erfolg. Die neuen Weiterbildungsmöglichkeiten der IHK im IT-Bereich, insbesondere die Fortbildung zum „Operativen Professional“, bieten die Möglichkeit, anwendungsbezogene Kenntnisse für das Management von Projekten zu erwerben. Den „Operativen Professionals“ gibt es seit 2002 vier öffentlich-rechtliche Fortbildungsabschlüsse: Geprüfte(r) IT-Entwickler/-in, Geprüfte(r) IT-Projektleiter/-in, Geprüfte(r) IT-Berater/-in und Geprüfte(r) IT-Ökonom/-in. Nach erfolgreicher Prüfung sind die Absolventen fit, eine Führungsposition im mittleren Management zu übernehmen. Die Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen bietet seit drei Jahren Lehrgänge zur Vorbereitung auf die Prüfung an. Bislang haben fast 40 Teilnehmer die Prüfung erfolgreich bestanden.

Die erfolgreichen Absolventen haben gegenüber reinen Fachspezialisten die Nase vorn: Sie haben ein breites Wissen erworben, sind in der Lage, Zusammenhänge selbstständig zu erkennen, eigenverantwortlich zu entscheiden und Führungsverantwortung zu übernehmen.

Die nächsten Lehrgänge zum „operativen Professional“ beginnen im April 2006. Informationen bei Sabine Leifeld, Telefon (0251) 707-338 oder unter [www.ihk-bildung.de](http://www.ihk-bildung.de).

## IHK-Außenwirtschaftsberatung Erfolg im Ausland stärkt Region

Neue Impulse für die Wirtschaft im Kreis Recklinghausen erhofft sich Frank Becker von einem verstärkten Auslandsengagement der Unternehmen der Region.

Der Vizepräsident der IHK Nord Westfalen sieht noch ungeuntersetztes Potenzial, das wirksam genutzt werden muss. Die Bedeutung der Außenwirtschaft für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland auf keinen Fall brachliegen lassen dürfen“, so Becker, der auch Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Recklinghausen ist. Deshalb intensiviert die IHK ihre Außenwirtschaftsberatung vor Ort.

### Unternehmer-Erfahrungen

Auf dem IHK-Regionalforum „Internationales Geschäft“ in Recklinghausen gaben Außenwirtschaftsexperten der IHK den Unternehmen in der Sparkasse Vest Recklinghausen wichtige Tipps und Beispiele für einen erfolgreichen Einstieg in Auslandsmärkte. Zwei Mitglieder des Regionalausschusses, Arndt DUNG von der Castrop Rauxeler Flohe GmbH und Bernhard Tinkhof von Manufaktur aus Waltrop, berichteten über ihre eigenen Unternehmenserfahrungen im internationalen Geschäft. DUNG machte auf zahlreiche Fallen in den Finanzierungsbedingungen bei Auslandsaufträgen und bei den Incoterms (Internationale Vertragsklauseln bezüglich Fracht-, Zoll- oder Übergangsrisiken) aufmerksam. Sie könnten durchaus zuvor kalkulierte Kosten nachträglich explodieren lassen, ließen sich aber bei genügender Vorsicht und Vorbereitung umgehen, so seine Erfahrung. Tinkhof betonte darüber hinaus einen weiteren

Vorteil von Auslandsengagementen. Danach bieten ursprünglich als Verkaufsmärkte angesehene Länder oft auch lukrative Einkaufsbedingungen. Ein weiteres Thema waren Absicherungsmöglichkeiten auf weltweiten Märkten.

### Beratung vor Ort

Die IHK recherchiert und sammelt aus einer Vielzahl von Informationsquellen, wie dem eigenen internationalen Netzwerk oder in speziellen Daten-



Außenwirtschaftsberatung vor Ort mit (v. n. l.) Dr. Michael Schulte, Sparkasse Vest, Frank-W. Becker, IHK Vizepräsident, Bernhard Tinkhof, Manufaktur Hooft & Partner KG, Arndt DUNG, Flohe GmbH & Co. KG, Tilo Berndt und Michael Livré von der Allgemeinen Kreditversicherung Coface AG, Gerd Laudwein und Thomas Weiss, IHK Nord Westfalen.

Foto: Schneider



Die richtigen Dokumente öffnen den internationalen Markt.

Foto: Zunftstraßen

geben“, erläuterte Gerd Laudwein von der IHK in Gelsenkirchen. „Unsere Infopakete ersparen dadurch viel an eigener Recherchearbeit.“ „Zur praktischen Beratung bei der Geschäftsabwicklung gehören außerdem zollrechtliche und steuerrechtliche Fragen, Informationen zur Zahlungsabwicklung und -sicherung sowie – ganz wichtig – Hinweise für die entsprechenden Dokumente, die Voraussetzung für Geschäfte mit dem Ausland sind“, ergänzte Thomas Weiß, IHK-Außenwirtschaftsexperte aus Münster.

### Breite Basis für Export

Kein Unternehmen sei zu klein für internationale Aktivitäten, das zeige die tägliche Erfahrung, so der Regionalausschussvorsitzende Becker. Zwar liege die Exportquote der Industrie mit aktuell

### Zolldokumente sind ungenügend geworden:

Bei der Dokumentenabwicklung für Zollverfahren müssen Unternehmen seit Jahresbeginn darauf achten, welche Formulare sie ausfüllen. Die Einheitsspiere 0733 + 0734, 0737 + 0738, 0747 + 0748, 0749 + 0750, 0761, 0779 + 0780 sind seit 1. Januar 2006 nur noch in der Fassung 2005 gültig. Die bisher gültigen Drucknormen können seitdem nicht mehr überschrieben werden.

## IHK-Angebote 2006 Weiterbildung auf einen Blick

Volles Haus bei den IHK-Seminaren: Nahezu 1600 Teilnehmer und damit gut 13 Prozent mehr als im Vorjahr besuchten in 2005 kaufmännische und technische Trainings- und Fachseminare der IHK-Akademie der Wirtschaft über grundlegende Management- und Fachthemen.

Zusätzlich wurden firmeninterne Veranstaltungen mit 380 Mitarbeitern durchgeführt. So wurden die Qualifizierungsbedürfnisse von Unternehmen und Mitarbeiterpraxisnah und effizient abgedeckt. Die neuen Seminar- und Lehrgangsprogramme 2006 in Münster, Gelsenkirchen und Bocholt stehen im IHK-Internet-Angebot zum Download bereit.

[www.ihk-bildung.de](http://www.ihk-bildung.de)

## Duale Ausbildung Lehrer und Berufswahl

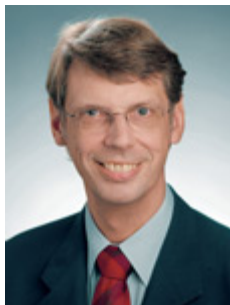
PISA ist nicht überall: Die duale Berufsausbildung gilt nach UNO-Vergleichsstudien als letzter Bildungsbereich, in dem Deutschland nach wie vor international konkurrenzfähig ist. Damit das so bleibt, machen im Kreis Steinfurt alle Einrichtungen, die mit der Berufsbildung zu tun haben, gemeinsame Sache. Zum Beispiel bei dem von der IHK Nord Westfalen initiierten „Berufs- und wirtschaftswissenschaftlichen Seminar“ für Lehrerinnen und Lehrer, an der 19 Einrichtungen aus der Region beteiligt waren. Ziel ist es, Lehrer über die Anforderungen, die Unternehmen an die Schulabgänger stellen, ebenso zu informieren wie über neue und modernisierte Ausbildungsberufe oder die gegenwärtige Situation auf dem Ausbildungsmarkt. Dazu dienen Vorträge, Diskussionen und Betriebsbesichtigungen in sechs Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie drei Handwerksbetrieben im Kreis.

Informationen unter  
[www.ihk-nordwestfalen.de/aussenwirtschaft](http://www.ihk-nordwestfalen.de/aussenwirtschaft)

## Veränderte Ressortzuständigkeiten

# Wechsel in der Geschäftsführung

Karl-F. Schulte-Uebbing ist seit dem 1. Januar Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen. Mit dem Wechsel in der Führungsspitze sind Veränderungen in der Geschäftsführung verbunden, die zu einer weiteren Verschlinkung der Organisationsstrukturen und zu veränderten Ressortzuständigkeiten führen.



Neuer Hauptgeschäftsführer:  
Karl-Friedrich Schulte-Uebbing

Foto: Ostermann



Leitet die Vestische Gruppe der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen: Peter Schnepfer.

Foto: Busch

Während Schulte-Uebbing (51), der bislang Leitende Geschäftsführer bei der Vestischen Gruppe der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen war, am 16. Januar in Münster offiziell in sein Amt eingeführt wird, hießen rund 150 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung der Enscher-Lippe-Region seinen Nachfolger Peter Schnepfer (49) bereits am 21. Dezember im IHK-Gebäude am Rathausplatz in Gelsenkirchen-Buer willkommen. „Peter Schnepfer kommt und Karl-F. Schulte-Uebbing bleibt der Region erhalten“, das war der rote Faden, der sich durch die Veranstaltung zog. Es war keine Verabschiedung für Schulte-Uebbing. Schließlich gehe er ja gar nicht, sondern er-

weitere mit der Übernahme der Hauptgeschäftsführung eben auch seinen geographischen Zuständigkeitsbereich auf den gesamten IHK-Bezirk. Der „Bürowechsel“ in der Führungsspitze der IHK Nord Westfalen bedeutet demnach keine Schwächung der Vertretung westlicher Wirtschaftsinteressen. Im Gegenteil. Darauf lassen nicht nur die Vorschusslosübernahmen schließen, mit denen IHK-Vizepräsident Hermann Grewer den neuen Leitenden Geschäftsführer an seinem begrüßte: „Wir sind sicher, mit Ihnen die richtige Wahl getroffen zu haben“, unterstrich der Vorsitzende der Vestischen Gruppe. IHK-Präsident Hubert Ruthmann nutzte die Gelegenheit für „ganz klare Signale“ an die Betriebe und an die Verantwortlichen in der Region, „dass unsere IHK mit Gelsenkirchen weiterhin eine aktive Rolle auf allen Ebenen spielen wird“. In der Diskussion über zukünftige Strukturen hürten sich alle Gremien zu der starken regionalen Präsenz bekannt. Im Zuge der Verschlinkung der IHK wurde die Vestische Gruppe zusätzliche Verantwortung für die gesamte IHK übernehmen, beispielsweise durch die Federführung in den Bereichen Industrie, Energie und Umwelt. Die IHK verschleierte sich dabei nicht den

Strukturen des Reviers, betonte Ruthmann. Die Zusammenarbeit mit den Nachbar-IHKs werde auch zugunsten der eigenen Mitglieder weiter verstärkt.

Den Wechsel Schnepfers, der bislang für die Abteilung „Handel und Dienstleistungen, Öffentlichkeitsarbeit“ in Münster verantwortlich war, nutzt die IHK zur Straffung der Organisationsstruktur. Dadurch ändern sich auch Ressortzuständigkeiten. Geschäftsführer Joachim Brendel übernimmt zusätzlich zum Verkehr den Bereich Handel, während sich der Geschäftsbereich International und Volkswirtschaft von Prof. Dr. Bodo Risch um die Dienstleistungsbranchen erweitert. Gleichzeitig übernimmt Risch die Betreuung des Regionalausschusses für den Kreis Steinfurt, Brendel die des Regionalausschusses für den Kreis Coesfeld.

- gk -



Leitet den Geschäftsbereich:  
International und Dienstleistungen:  
Bodo Risch



Zuständig für den Geschäftsbereich Handel und Verkehr:  
Joachim Brendel

Fotos (2): Kridwegmann



Die Genehmigung zum Ausbau der Start- und Landebahn des Flughafens Münster/Osnabrück ist für Dr. Christian Brehmer die wichtigste Entscheidung, die in seiner Amtszeit als Hauptgeschäftsführer für die Region gefallen ist.

Foto: Flughafen Münster/Osnabrück

## Interview mit Dr. Christian Brehmer

## „Veränderung bietet auch Chancen“

Elf Jahre war Dr. Christian Brehmer Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen. Nach der Vervollendung seines 65. Lebensjahres am 12. Dezember beendete er am letzten Arbeitstag des Jahres 2005 seinen insgesamt über 33-jährigen Dienst in der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft. Im Interview mit dem Wirtschaftsspiegel blickt Brehmer noch einmal zurück, aber auch nach vorn.

**?** Herr Dr. Brehmer, welche war die wichtigste Entscheidung für die Region, die während Ihrer Amtszeit gefallen ist?

**!** Spontan, unter dem Eindruck der Aktualität, würde ich sagen, die Genehmigung zum Ausbau der Start- und Landebahn des Flughafens Münster/Osnabrück. Natürlich im Zusammenspiel mit dem klaren Willen der FMO-Gesellschafter, dieses für die Zukunft der Region ungemein wichtige Projekt zu realisieren. Es war schön für mich, dass diese Entscheidungen, für die die IHK sich immer so stark gemacht hat, genau zum Ende meiner Amtszeit fielen. Wichtiger in der Summe sind aber wohl eher die vielen tausend Investitionsentscheidungen der Unternehmer im Münsterland und in der Enscher-Lippe-Region. Nur dank dieser häufig sehr mutigen unternehmerischen Entscheidungen steht unser IHK-Bezirk heute so vergleichsweise gut da.

**?** Warum betonen Sie das so?

**!** Das kann man gar nicht häufig genug betonen. Denn wir brauchen heute wieder so eine Dynamik, wieder so eine Entscheidungs- und Investitionsbereitschaft, wieder

mehr Unternehmertum und den notwendigen Freiraum dafür.

**?** Wie sah es zu Beginn Ihrer IHK-Tätigkeit aus?

**!** Als ich im Oktober 1973 meine Arbeit in Münster aufnahm, standen die Zeichen schon deutlich auf Veränderung. Die Zeit des hektischen und intensiven wirtschaftlichen Aufschwungs waren vorbei, der internationale Wettbewerb nahm bereits spürbar zu. Insbesondere in der Montan- und Textilindustrie schlossen zahlreiche Betriebe die Tore, es folgten Geschäftsaufgaben in der Zulieferindustrie, im Handel und im Dienstleistungssektor. Anfang der 1960-er Jahre arbeiteten im IHK-Bezirk fast 140.000 Menschen im Bergbau und über 62.000 in der Textilindustrie. Heute sind im Bergbau gerade einmal noch 15.000 und in der Textilindustrie knapp 10.000.



Rückblick und Ausblick im Interview:  
Dr. Christian Brehmer.

Foto: Emmerich

**?** Aber die Entwicklung ging insgesamt auch wieder nach oben ...

**!** Ja, eben. Denn jede Veränderung bietet auch ihre Chancen. Man muss sie erkennen und mutig umsetzen. Das haben viele Unternehmer getan. Auch in der Textilindustrie, in der sich die verbliebenen Betriebe zu den modernsten der Welt entwickelten oder sich auf die Herstellung technischer Gewebe beispielsweise für die Luft- und Weltraumfahrt spezialisierten. Aus der Krise heraus entstanden und wuchsen ganz neue Branchen und Nischenanbieter, die heute im Münsterland die breite Basis der vielfältigen Wirtschaftsstruktur darstellen. Mit einer enormen Dynamik im Dienstleistungsbereich, aber auch mit einer erstaunlichen Wettbewerbsfähigkeit in der Industrie. Hier schufen die Unternehmer hundertaufende von neuen Arbeitsplätzen.

**?** Wie sah das Auf und Ab in Zahlen aus?

**!** Von 1960 bis 1970 sank die Zahl der Erwerbstätigen schon einmal von knapp 930.000 auf unter 880.000. Heute sind es etwa 1,1 Millionen. 1992 hatten wir in Nord-Westfalen 770.000 sozialversiche-



Dr. Christian Brehmer: Von Anfang 1995 bis Ende 2005 war er Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen.



Fotos: IHK-Archiv

mindest im Vergleich zu konkurrierenden Standorten. Die fortschreitende Globalisierung hat die strukturellen Probleme Deutschlands offen gelegt. Davon einmal abgesehen haben viele Werte, die den Ordnungsrahmen für den sozialen Zusammenhalt, aber auch die Voraussetzung für eine „gesellschaftliche

### ? Was kann die IHK dabei tun?

! Das, was sie immer mit Erfolg gemacht hat: sich aktiv einmischen in die Politik, hartnäckig bleiben wie beim FMÖ, deutlich machen, dass die derzeitige Lage kein unabweisbares Dauerschicksal ist. Gerade im Bereich der zentralen unternehmerischen Zukunftsaufgaben, Qualifizierung, Globalisierung und Innovation unterstützen wir die Unternehmen mit konkreten Maßnahmen, direkt und indirekt. Der IHK-Bezirk gehört zu den Top-Ausbildungsregionen in ganz Deutschland und hat für eine derart mittelständisch geprägte Region eine recht beachtliche Exportquote. Dazu haben wir mit viel Überzeugungsarbeit und Klinkenputzen kräftig beigetragen. Und letztendlich ist die IHK als Einrichtung selbst ein leuchtendes Vorbild für Eigeninitiative und Eigenverantwortung, also ein Zukunftsmodell für die Zivilgesellschaft, deren Aufbau die Politik angesichts leerer Staatskassen immer stärker fordert.

- gk -

rungspflichtige Beschäftigte. Mittlerweile sind wir trotz steigender Bevölkerung wieder auf 720.000 abgerutscht. Auch das Münsterland hat eine Menge von dem Vorsprung eingebüßt, den es einmal hatte.

### ? Woran liegt das?

! Wirtschaft ist ein dynamischer Prozess mit Höhen und Tiefen. Momentan kommt da einiges zusammen. Der internationale Wettbewerb hat seit dem „Fall der Mauer“ und dem „Verschwinden des eisernen Vorhangs“ drastisch zugenommen. Im selben Maß hat die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland abgenommen, zu-

Mannschaftsleistung“ liefern, keine Gültigkeit und damit keine volkswirtschaftliche Wirkung mehr. Hinzu kommt eine staatlich geförderte Versorgungsmentalität in der Gesellschaft, die manches Engagement erlahmen lässt und nicht mehr finanzierbar ist, ehrlich gesagt: auch nie finanzierbar war.

### ? Gibt es einen Ausweg aus dem Teufelskreis?

! Sicher, auch wenn es angesichts der demografischen Entwicklung sehr schwer werden wird, ihn zu finden. Aber wenn alle bereit sind, wieder mehr Eigenverantwortung zu übernehmen und Eigeninitiative

### Kommentar zur „Integrierten Gesamtverkehrsplanung“

## Das Ende einer teuren Dienstfahrt

Eine Gruppe von Gutachtern versuchte mit Millionen-Aufwand, den Nutzen der Bahn gegenüber der Straße in neuem Licht darzustellen. Vergeblich.

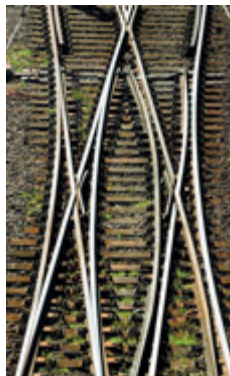
Beim Rückblick auf die deutsche Verkehrspolitik der vergangenen 20 Jahre stößt man unweigerlich auf ein Paradigma, das nahezu quer durch die Parteienlandschaft als unantastbar galt: „Die Lösung unserer Verkehrsprobleme durch die Förderung der Schiene“. Geradezu gebetsmühlenhaft tauchte dieses Glaubensbekenntnis parteiübergreifend in jeder verkehrspolitischen Rede auf – vom Minister bis zum Ortsvorsteher. In der Konsequenz wurde bei der Aufstellung der Verkehrshaushalte peinlichst genau darauf geachtet, dass Straße und Schiene sich das knappe Geld brüderlich teilen. Die Hinweise der IHKS und Wirtschaftsverbände, dass 70 Prozent

des Güterverkehrs und 90 Prozent des Personenverkehrs auf der Straße und eben nicht auf der Schiene stattfinden und folglich die insgesamt knappen Infrastrukturmittel entsprechend zu gewichten seien, wurden ignoriert. Als dann im Jahr 2002 die NRW-Grünen der SPD die so genannte „Integrierte Gesamtverkehrsplanung“ (IGVP) abragten, schien der Siegeszug der Schiene unaufhaltsam. Gleich mehrere Gutachter wurde mit einem zweistelligen Millionenbetrag ausgestattet, um mit alternativen Methoden und Berechnungsverfahren zu neuen Erkenntnissen zu kommen. Mehr als drei Jahre wurden in unzähligen Arbeitskreissitzungen in allen fünf Regierungsbezirken des Landes vermeintlich neuartige Methoden, Prognosen und Fakten diskutiert und präsentiert, um den wahren Nutzen der Schiene und die angeblich unterschätzten Umwelt- und Sozialkosten des Straßenverkehrs zu belegen.

Das Ende der IGVP kam dann so plötzlich wie ihr Beginn. Mit dem Regierungswechsel in Düsseldorf wurden die Gutachter gezwungen, Farbe zu bekennen und ihre Ergebnisse offen zu legen. Das Resultat: Insbesondere außerhalb der Ballungsräume liegt die volkswirtschaftliche Rentabilität einer Straßenbaumaßnahme deutlich über der einer vergleichbaren Schienenstrecke. Da war sie heraus, die Wahrheit, die viele geahnt, aber kaum einer wahr haben wollte: „Straße schlägt Schiene“ – und zwar deutlich! Bleibt nur zu hoffen, dass die Politik diese Realität anerkennt und die immer knapper werdenden öffentlichen Mittel entsprechend den Ergebnissen des Gutachtens vorrangig dort investiert, wo der Verkehr ganz überwiegend stattfindet: Auf der Straße!

Joachim Brendel

brendel@ihk-nordwestfalen.de



„Straße schlägt Schiene“: Die Reaktivierung stillgelegter Gleisanlagen rechnet sich meistens nicht. Die Verlagerungspotenziale von der Straße auf die Schiene sind eher gering.

Foto: bildbox

„Tage der Ausbildung“ in Münster

# Berufsleben unter der Lupe

Viele Arbeitgeber insbesondere im gewerblich-technischen Bereich klagen über einen Mangel an qualifizierten Bewerbern. Viele Jugendliche haben falsche Erwartungen und Vorstellungen über das Berufsleben. Fünf große Unternehmen aus dem IHK-Bezirk ergriffen nun selbst die Initiative und veranstalteten die „Tage der Ausbildung“.

Mehr als 300 Schüler, Eltern und Lehrer nutzten am 21. November die Gelegenheit, das Berufsleben vor Ort bei der BASF Coatings AG, der Winkhaus Gruppe, der Armacell GmbH, der Hengst GmbH & Co. KG oder bei Soft Imaging System unter die Lupe zu nehmen.

„Wir wollen den Jugendlichen rechtzeitig deutlich machen, welche Anforderungen wir an unsere Bewerber stellen. Denn bei unseren Einstellungstests merken wir, dass die Ergebnisse von Jahr zu Jahr schlechter werden“, erläutert Dr. Axel Bode, Leiter Personalwesen der BASF Coatings die Hin-

Die Unternehmen boten den Besuchern die Möglichkeit, Technik auszuprobieren, Fragen zu stellen und erste Kontakte zu knüpfen. „Für Lackaffen? Für glänzende Leistungen!“ – unter diesem Motto konnten etwa bei der BASF Coatings AG interessierte Schüler die Berufe Lacklaborant, Chemikant oder Industriemechaniker kennen lernen. Bei der Firma Soft Imaging System, international tätiger Hersteller von Hard- und Software im Bereich digitaler Bildanalyse, ging es um die Beantwortung von Fragen wie „Warum ist die Gasleitung aufgeplatzt?“ oder „Woher kommt der Schnupfen?“. Mitarbeiter zeigten den ca. 20 Schülern den Umgang mit verschiedenen Mikroskopen und beantworteten Fragen. „Sicher war es gut, dass mal jemand aus einer Firma klar gemacht hat, dass Englisch heute unabdingbar ist. Das macht mehr Eindruck, als wenn das nur die Lehrer oder die Eltern sagen“, bilanzierte Diplom-Physikerin und Vertriebsmitarbeiterin Sandra Lux.



Tim Riddermann (Klasse 7c der Kardinal-von-Galen-Realschule, Telgte) probt bei Soft Imaging System die Endmontage einer speziellen Digitalkamera für Elektronenmikroskope. Foto: SFS

tergründe der Aktion. Gerade Kenntnisse in den Bereichen Mathematik, Physik und Chemie sind bei diesen Unternehmen wichtig für das spätere Berufsleben.

Zielgruppe der Aktion waren vor allem die Klassen 7 bis 9, also Jugendliche im Alter von 12 bis 17 Jahren, damit bis zum Schulabschluss noch genügend Zeit bleibt, Lücken in bestimmten Bereichen zu schließen und an „Soft Skills“ wie Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit zu feilen. „Bei



Auszubildende informieren Schüler: „So ist die Schwelle nicht so hoch“ Foto: Greiner

der Besetzung unserer technischen Ausbildungsplätze zum Zerspanungsmechaniker oder technischen Zeichner legen wir verstärkten Wert auf entsprechende Mathematik- und Physik-Kenntnisse. Außerdem erwarten wir von Bewerbern gute Noten in Deutsch, denn das sprachliche Ausdrucksvermögen in Protokollen und Berichten ist wichtig in unserem Bereich“, umreißt Stefan Hermanns, Ausbilder bei der Firma Hengst, das Anforderungsprofil an die künftigen Azubis. „Außerdem ist es in einem international tätigen Unternehmen wie dem unserem nie von Nachteil, wenn man über Kenntnisse in einer Fremdsprache verfügt“, so Hermanns weiter.

In den Firmen kamen die Jugendlichen sowohl mit Ausbildern als auch mit Azubis ins Gespräch. Bei der Firma Armacell informierten Auszubildende in den Berufen Verfahrens- und Industriemechaniker, sowie Elektroniker die Besucher über ihren Berufsalltag. „So ist die Angst der Schüler Fragen zu stellen nicht so groß“, erklärt Armacell-Geschäftsführer Ulrich Weimer. Mit der Resonanz waren die Initiatoren der Aktion sehr zufrieden. „Rund 85 Prozent der Jugendlichen bewerteten die Veranstaltung in einer abschließenden Befragung mit sehr gut oder gut. Und 70 Prozent der Jugendlichen haben sogar Interesse an einem Praktikum oder einer Ausbildung im besuchten Bereich bekundet“, bilanziert Günter Röttgering, Geschäftsführer und Inhaber der Hengst GmbH & Co. KG.

Daniel Müller

Zehn Jahre EMAS

## Vorreiter zeigen Flagge

Seit zehn Jahren ist das europäische Umweltmanagement- und -betriebsprüfungssystem (EMAS) die Richtschnur für vorbildlichen betrieblichen Umweltschutz. Zum runden Geburtstag haben in Deutschland rund 350 Unternehmen, Behörden und gesellschaftliche Einrichtungen ihre EMAS-Flagge gehisst – und damit gezeigt, dass sie auf freiwilliger Basis Umweltschutz praktizieren, der weit über die gesetzlichen Anforderungen hinaus geht.

Immer mehr Unternehmen achten auf eine umweltverträgliche Betriebsführung. Mit Hilfe überprüfter Umweltmanagementsysteme werden die Betriebsabläufe und das Erreichen gesetzter Umweltziele organisiert und überwacht. Die Unternehmen verpflichten sich zur kontinuierlichen Verbesserung



Flagge zeigen für den EMAS-Umweltschutz. Foto: pd

ihre Umweltleistung. Die EMAS-Teilnehmer pflegen eine offene Kommunikation mit ihren Mitarbeitern und informieren die Öffentlichkeit über ihre Erfolge und vorausschauend über weitere geplante Maßnahmen zur Verbesserung des Umweltschutzes. Anerkannte Umweltgutachter prüfen die Unternehmen auf Herz und Nieren. Vor der Registrierung durch die IHK oder HWK wer-

den die zuständigen Umweltbehörden gehört. Die EMAS-Flaggenaktion sollte die Leistungsfähigkeit dieses Systems sowie das Engagement und die Leistungen der EMAS-Unternehmen nicht nur bekannt machen, sondern auch eine adäquate Anerkennung einfordern. EMAS-Unternehmen beklagen die ungremste Regulierung und Bürokratisierung im Umweltschutz.

### BMBF

#### Dienstleistungstagung und Wettbewerb

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) führt am 30. und 31. März 2006 in Berlin die 6. Dienstleistungstagung „Innovation – Dienstleistung – Beschäftigung“ durch. Die Tagung will eine Brücke zwischen Forschung und Arbeitswelt schaffen und richtet sich sowohl an Wirtschaftswissenschaftler wie auch an Praktiker. Mit dem 3. wissenschaftlichen Nachwuchswettbewerb fördert das BMBF Nachwuchswissenschaftler auf, Arbeiten zum Thema „Unternehmensbezogene Dienstleistungen“ einzureichen. [www.dienstleistungstagung.de](http://www.dienstleistungstagung.de)

### Regionalforum EFA

#### Lösungen für Lösemittel

Wie Emissionen in der Lackanwendung gemindert und Prozesse optimiert werden können, darüber informierten sich rund 40 Unternehmensvertreter auf einer Gemeinschaftsveranstaltung der Effizienz-Agentur NRW (EFA) zusammen mit der IHK Nord Westfalen, der Handwerkskammer Münster und des Vereins Deutscher Ingenieure e.V. (VDI), Münsterländer Bezirksverein.

Die Duisburger Effizienz-Agentur NRW unterstützt seit 1998 kleine und mittelständische produzierende Unternehmen aus NRW bei der Planung und Umsetzung ressourcenschonender und damit wirtschaftlicher Produktionsprozesse.

Auf der Veranstaltung bei der MBH Maschinenbau & Blechtechnik GmbH in Ibbenbüren-Uffeln stand die Reduzierung von Lösemitteln bei der Lackanwendung im Mittelpunkt. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der 31. Bundesimmissionschutzverordnung sind viele Unternehmen der Region eben dazu aufgefordert. Ein wirkungsvolles und gleichzeitig wirtschaftliches Instrument können Maßnahmen des Produktionsintegrierten Umweltschutzes (PIUS) sein, mit denen sowohl ökonomische als auch ökologische Erfolge in einem Schritt realisiert werden können.

## Aufruf des DIHK-Präsidenten

## Europa mitgestalten!

Europa steht mehr denn je im Wettbewerb mit anderen Weltwirtschaftsregionen: Mehr als eine Milliarde Chinesen und Inden drängen neu in die internationale Arbeitsteilung – mit allen Konsequenzen für Arbeitsmärkte, Investitionen und Wachstum.

Das ist der Hintergrund, vor dem die IHK-Organisation im Jahr 2006 ihr Jahresthema Europa anhebt: Wir sehen Europa als einmalige Chance für die Unternehmen in Deutschland und wollen deshalb das Thema stärker in die Unternehmen hinein tragen. Der gemeinsame Binnenmarkt bietet viele Vorteile: Größere Märkte für mehr Arbeitsplätze, eine gemeinsame Währung mit mehr Geldstabilität und nicht zuletzt Raum für mehr Investitionen in Bildung und Forschung. Wir müssen jedoch den Unternehmen als IHK-Organisation vermitteln, dass sich Europa nicht allein im fernen Brüssel abspielt, sondern ganz konkret vor unserer eigenen Haustür.

Die Unternehmer selbst sollten zudem ihre Möglichkeiten wahrnehmen, über die IHK-Organisation die europäische Politik mit zu gestalten. In vielen Bereichen wird der Rechtsrahmen der Wirtschaft durch die EU vorgegeben und dann für und in Deutschland verbindlich umgesetzt. Daher ist es wichtig, die Abläufe und Entscheidungsträger zu kennen und sich schon heute aktiv in die europäische Politik einzubringen.

Ein großes Reformthema bleiben die EU-Institutionen. Es muss klar sein, welche Themen auf der europäischen, der nationalen oder der regionalen Ebene behandelt werden. Die IHK-Organisation will auch hier notwendige Reformen in Europa nicht nur einfördern, sondern soweit wie möglich auch mitgestalten.

Unternehmen brauchen unternehmensfreundliche Wirtschaftsbedingungen. Eine zentrale Aufgabe ist, die Befreiung von der Bürokratie. Die EU-Kommission



Ludwig Georg Braun  
Foto: DIHK

hat mit ihrer Initiative „Bessere Rechtssetzung“ begonnen, die für Unternehmen belastenden Vorschriften und Regelungen durchzufordern und zu vereinfachen.

Die beste Antwort Europas auf die Herausforderungen einer globalisierten Welt, besteht darin, das Potenzial seiner Unternehmen voll auszuschöpfen. Die IHK-Organisation lädt alle Mitgliedsunternehmen ein, unter dem Jahresmotto: „Mehr Wissen, mehr Wettbewerb, mehr Wohlstand – Unternehmen Europa“ gemeinsam für ein wettbewerbsfähiges, dynamisches und wissensbasiertes Europa einzutreten.

Ludwig Georg Braun, DIHK-Präsident

verbessern. Bei diesem Vorhaben geht es nicht um ideologisch befrachtete Deregulierung. Es geht um „Bessere Regulierung“. Der Binnenmarkt braucht einen klaren und berechenbaren Rechtsrahmen. Wir müssen jedoch dafür sorgen, dass unsere Gesellschaften nicht mit unnötiger Bürokratie belastet werden und dass unsere Bürgerinnen und Bürger die Gewissheit haben, dass europäisches Recht mit der größtmöglichen Sorgfalt vorbereitet wird und nur dort greift, wo europäische Regelungen auch notwendig sind.

Die Initiative der Kommission stützt sich auf drei Pfeiler:

## Rechtsrahmen vereinfachen

Das ist das größte Projekt im Rahmen der Politik für bessere Rechtsetzung. Vor wenigen Wochen haben wir in einem ersten Schritt einen Drei-Jahres-Plan zur Vereinfachung der seit 1975 verabschiedeten EU-Vorschriften vorgestellt. Nach einer umfassenden Sondierung bei Mitgliedstaaten und anderen Betroffenen schlägt die Kommission zunächst die Aufhebung, Kodifizierung, Neufassung oder Änderung von 222 grundlegenden Rechtsvorschriften (alles in allem über 1.400 verknüpfte Rechtsakte) über die nächsten drei Jahre vor.

Das Programm wird regelmäßig aktualisiert werden. Mit den Bereichen, die die größte Regulierungsdichte aufweisen wie etwa Autos, Abfallwirtschaft und Baugewerbe wird begonnen werden. Andere Sektoren wie Lebensmittel, Kosmetika, Arzneimittel oder Dienstleistungen werden bald folgen. Umständliche statistische Formulare sollen vereinfacht werden, genauso wie die Zollformalitäten.

## Unnötige Gesetzesvorschlüsse zurückziehen

Die Kommission hat außerdem jene Vorschlüsse für europäische Rechtsakte überprüft, die vor 2004 dem Rat und dem Parlament zugeleitet worden waren und die noch nicht beschlossen wurden. Es wurde geprüft, ob sie noch mit den Zielen der Strategie für Wachstum und Beschäftigung und den Kriterien zur besseren Rechtsetzung übereinstimmen, ob sie aus objektiven Gründen weiter aktuell sind oder ob in der gegenwärtigen Form im Gesetzgebungsprozess noch Fortschritte zu erwarten sind. Im Ergebnis von insgesamt 183 über-

prüften Vorschlägen sollen 68 Vorschläge zurückgezogen und weitere fünf Vorschläge nochmals einer vertieften Prüfung unterzogen werden.

## Künftige Gesetze nur noch mit Folgekostenabschätzung

Die Kommission legt ebenfalls größten Wert darauf, die Gesetzgebung der Zukunft deutlich zu verbessern und strengen Standards zu unterwerfen. Sie hat deshalb beschlossen, dass alle Gesetzgebungsvorschläge, Weißbücher und grundlegenden Politikmitteilungen ihres Arbeitsprogramms nur noch mit einer umfassenden Folgenabschätzung vorgelegt werden. Dieses neue Verfahren gilt seit dem 1. Juli 2005. So wird es möglich werden, ernsthaften Bürokratieabbau zu betreiben und die Belastungen für Unternehmen und Behörden zu verringern. Einige Mitgliedsländer erzielen mit einer solchen Politik bemerkenswerte Erfolge.

Ich hoffe sehr, dass von dieser Debatte ein klares Signal ausgeht: Europa meint es ernst. Wir wollen alle gemeinsam bessere Gesetze und weniger Bürokratie. Ein Maßstab, aber eben nur einer, wird die Frage der europäischen Wettbewerbsfähigkeit sein.



Günter Verheugen  
Foto: Europäisches Parlament

Bessere Rechtsetzung ist kein trojanisches Pferd, das Europa schwächen soll, sondern im Gegenteil: Wir wollen damit Europa stärker und leistungsfähiger machen.

Eines muss aber klar sein: Diese Herkulesaufgabe kann die Kommission nicht alleine stemmen. Wir brauchen den engen Schulterschluss mit den Mitgliedstaaten und dem Europäischen Parlament.

## Europäische Rechtsvorschriften

## Wachstum weniger Bürokratie

Vor wenigen Monaten hat die EU-Kommission eine neue Initiative zum Abbau von unnötiger Bürokratie und Überregulierung gestartet. Günter Verheugen, Vizepräsident der Europäischen Kommission, zu deren Hintergrund und Zielen.

Mit dieser Initiative wollen wir das Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger in die europäische Integration Eindrücke entgegenbringen, die EU sei ein regulierungswütiges bürokratisches Monster. Gleichzeitig wollen wir Wachstumskräfte in der Wirtschaft freisetzen, die durch zu viele oder zu komplizierte Vorschriften gehemmt sind. Wir dürfen die gefährliche Wirkung einer Wahrnehmung keinesfalls unterschätzen, die Brüssel mit seelenloser und wenig transparenter Bürokratie gleichsetzt. Bessere Rechtsetzung ein wesentlicher Teil der

Wachstums- und Beschäftigungsinitiative der EU.

Die Barroso-Kommission hat mehr Wachstum und mehr Arbeitsplätze zur obersten Priorität ihrer Arbeit erklärt. Sie hat die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung in diesem Sinne überarbeitet und die Politikfelder hervorgehoben, die einen entscheidenden Beitrag dazu leisten können. Bessere Rechtsetzung ist eines dieser zentralen Politikfelder. Aus meinen unzähligen Gesprächen mit Vertretern der

europäischen Wirtschaft weiß ich: es ist so gar für viele das Wichtigste überhaupt. Gerade kleinste und kleine und mittlere Unternehmen warten dringend auf Entlastung.

Nur wenn es uns gelingt, die Bürokratie zu entschlacken, sinnlos gewordene Regelungen aufzuheben, und Industrie und Dienstleistern einen modernen und langfristig berechenbaren Rechtsrahmen vorzugeben, werden wir Europa als Standort sichern und seine Chancen im globalen Wettbe-



**Sachverständige:** Ob in gerichtlichen Auseinandersetzungen oder bei privaten Streitigkeiten: Immer wieder sind die Kompetenz und die Unabhängigkeit neutraler Sachverständiger gefragt. Drei weitere Sachverständige sowie ein Schiffseuchaufnehmer wurden im Dezember von IHK-Präsident Hubert Ruthmann (2. v. r.) in Münster vereidigt (v. l. n. r.): Dipl.-Ing. Martin Wenker aus Gronau (Sachgebiet: Schallimmissionsschutz), Dipl.-Geograph Carsten Jung aus Coesfeld (Sachgebiet: Verpackungsentsorgung), Dr. Reinhold Marquardt aus Gelsenkirchen (Sachgebiet: Glas im Bauwesen, insbesondere Schadensanalyse an Gläsern), Ralf Kaminski aus Lotte, Schiffseuchaufnehmer. Foto: IHK

## Rückwirkende Erstattung möglich Sozialversicherungszeiten prüfen

Zahlreiche selbstständig Tätige und Geschäftsführer hatten sich vor Jahren schon aus der gesetzlichen Sozialversicherung befreien lassen. Geschäftsführer und Angehörige des Arbeitgebers, die nach dem 1. Januar 2005 als Neubeschäftigte bei der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) angemeldet wurden, werden entsprechend ihrem Eintrag in der DEÜV-Meldung auf ihre Sozialversicherungspflicht hin überprüft und gegebenenfalls davon befreit. Bei den meisten der alten wie auch der neuen Befreiungsfälle wurde allerdings nur vereinzelt geprüft, ob vor Aufnahme der Tätigkeit als Geschäftsführer, Manager oder Vorstand eine nichtpflichtige Beschäftigung bestanden hatte, beispielsweise als Mitarbeiter der Familienangehöriger im elterlichen Geschäft oder als

Ehepartner des Inhabers im Familienbetrieb. Bei diesen Grenzfällen besteht nun die Möglichkeit einer rückwirkenden Statusüberprüfung. Eine nichtsozialversicherungspflichtige Beschäftigung kann auch im Nachhinein festgestellt und anerkannt werden. Demzufolge wäre auch ein Antrag auf Erstattung von zu Unrecht entrichteten Sozialversicherungsbeiträgen noch möglich. Grundlage für das Antrags- und Erstattungsverfahren sind der § 27 Absatz 2 Satz 1 SGB IV und das Vierte Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt vom 24. Dezember 2003. Betroffene Beschäftigte, die bislang über zurückliegende Beschäftigungszeiten noch keinen rechtsmittelfähigen Bescheid der GKV vorliegen haben, sollten auch ihren früheren Status prüfen lassen.

## Arbeitszeugnis Unterschrift vom Chef

Erteilt der Arbeitgeber einem Arbeitnehmer nach dem Ausscheiden aus dem Arbeitsverhältnis ein Zeugnis, muss dies von einem verantwortlichen Vorgesetzten unterzeichnet werden. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Wissenschaftlers bei einer Bundesforschungsanstalt entschieden, dessen Zeugnis lediglich von der Leiterin des Verwaltungsreferates unterzeichnet worden war. In seiner Begründung verweist das Gericht darauf, dass ein Zeugnis besonders der Information künftiger Arbeitgeber diene und die Suche nach einer neuen Beschäftigung erleichtern solle. Dazu müsse es von einer Person unterzeichnet sein, die aus Sicht eines Dritten geeignet sei, die Verantwortung für die Beurteilung des Arbeitnehmers zu übernehmen. Das gelte vor allem hinsichtlich der

## Insolvenzündigung Nur bei Stillelegung

Liegt bei einem Insolvenzverwalter bereits ein ernsthaftes Übernahmeangebot für das in Insolvenz befindliche Unternehmen vor, steht dies einer Kündigung von Arbeitnehmern dieser Firma aus betriebsbedingten Gründen wegen beabsichtigter Betriebsbedingter entgegen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Spartenleiters Holzdesign in einem in Insolvenz befindlichen Holzbearbeitungsunternehmen entschieden. Als der Insolvenzverwalter die betriebsbedingte Kündigung aussprach, befand er sich in Verhandlungen mit verschiedenen Kaufinteressenten. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 29. September 2005; Az.: 8 AZR 647/04).

## Übergangsregelung Neue Fälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge

Zum 1. Januar 2006 ändern sich die Fälligkeitstermine zur Abführung von Sozialversicherungsbeiträgen. Hierzu wird in § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 4 SGB IV bestimmt:

„Beiträge, die nach dem Arbeitsentgelt oder dem Arbeitseinkommen zu bemessen sind, sind in voraussichtlicher Höhe der Beitragsschuld spätestens am drittletzten Bankarbeitstag des Monats fällig, in dem die Beschäftigung oder Tätigkeit, mit der das Arbeitseinkommen oder Arbeitseinkommen erzielt wird, ausgeübt worden ist oder als ausgeübt gilt; ein verbleibender Restbetrag wird zum drittletz-

ten Bankarbeitstag des Folge-monats fällig.“

Bislang existierten zwei Fälligkeitstermine, an denen Unternehmen Beiträge abzuführen hatten. Beiträge für Löhne und Gehälter, die bis zum 15. des Monats gezahlt werden, müssen zum 25. desselben Monats abgeführt werden. Beiträge für danach gezahlte Arbeitsentgelte sind erst zum 15. des Folgemonats fällig. Im Regelfall ist in der Praxis die Fälligkeit zum 15. des Folgemonats anzutreffen. Der Fälligkeitstag wird auf den drittletzten Bankarbeitstag des laufenden Monats vorverlegt.

Um eine doppelte Beitragsbelastung der Arbeitgeber im Januar 2006 zu vermeiden (Fälligkeit der Beiträge für Dezember 2005 und Januar 2006) hat der Gesetzgeber eine Übergangsregelung (§ 119 Abs. 2 SGB IV) getroffen. Der Beitrag des Monats Januar 2006 kann mit je 1/6 verteilt werden auf die Monate Februar bis Juli 2006. Der Arbeitgeber zeigt der Krankenkasse durch Abgabe eines Null-Beitrags-Nachweises für 01/2006 an, dass er diese Übergangsregel anwendet.

Bei Anwendung der Übergangsregelung entfallen für den Monat Januar 2006 eine

Berechnung der voraussichtlichen Beitragsschuld und die Verrechnung eines Restbeitrags für den Monat Januar 2006. Vielmehr ist für den Monat Januar 2006 die tatsächliche Beitragsschuld zu ermitteln und mit jeweils 1/6 auf die Monate Februar bis Juli 2006 aufzuteilen.

Die Anwendung der Übergangsregelung ist generell zu empfehlen, da sich hierdurch beim Arbeitgeber in den Monaten Januar bis Juli 2006 ein entsprechender Liquiditätsvorteil und Zinsgewinn ergibt.

## Umsatzsteuer

## Keine Differenzbesteuerung bei Eintrittskarten

Eine Abstimmung zwischen Bund und Ländern hat ergeben, dass die Grundsätze der Differenzbesteuerung für den (Weiter-)

Verkauf von Eintrittskarten nicht gelten (vgl. Kurzinfo der OFD Düsseldorf v. 15.08.2005, UR 2005, 578). Insbesondere für den An- und Verkauf von Eintrittskarten für die Spiele der Fußball-WM 2006 können deshalb die Vergünstigungen der Differenzbesteuerung nicht in Anspruch genommen werden. Grund: Die Differenzbesteuerung ist nur auf den An- und Verkauf von Gegenständen anwendbar (§ 25a Abs. 1 UStG). Der Verkauf von Eintrittskarten unterfällt aber den Regeln für die Übertragung von Rechten (vgl. § 3a Abs. 4 Nr. 1 UStG). Dies entspricht auch Art. 26a der 6. EG-Richtlinie.



## Handelsrichter

Auf Vorschlag der IHK Nord-Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Kaufmann Ferdinand Schwarze, Geschäftsführer der Schwarze GmbH, Münster, zum Handelsrichter beim Landgericht in Münster wiederernannt. Die Amtszeit beträgt fünf Jahre.

## Autohäuser

# Frauen am Steuer

Frauen und Autos – das ist eigentlich schon lange kein Gegensatz mehr. Dennoch fällt es ihnen immer noch schwer, in dieser männerdominierten Branche professionell Fuß zu fassen. Warum jedoch nicht zum Beispiel der Tochter „das Ruder überlassen“, wenn es keinen „Stammhalter“ gibt, der den elterlichen Betrieb übernehmen kann?

Das dachte sich auch der Vater von Susanne Block. Sie übernahm 1995 die Autohaus Teufel GmbH in Ahlen. Und das, obwohl es einen Stammhalter gab. Ihr Bruder arbeitet im gleichen Betrieb als KFZ-Mechaniker. „Mein Bruder ist eher der klassische Techniker und repariert lieber“, meint Susanne Block dazu. Der Einstieg in Papas Firma war nicht geplant. Die Tochter absolvierte zunächst eine Ausbildung als Buchhändlerin. Erst als sie den Abschluss in der Tasche hatte, kam das Angebot vom Vater, in den Betrieb einzusteigen. Das war 1979.



Susanne Block hat den Schritt in die „Männerbranche“ nie bereut

„Frauen im Autoverkauf waren in dieser Zeit noch sehr ungewöhnlich“, erinnert sich Susanne Block. Beirinnen ließ sie sich davon allerdings nicht und wagte den Schritt, den sie nicht bereute.

## Keine „Bilderbuchgründung“

Auch für die studierte Soziologin Carola Römer wurde der Grundstein für eine Unternehmerkarriere im Jahr 1979 gelegt. Ein Grundstein, den sie selbst erst im Nachhinein als solchen bezeichnet. Damals ging es für die heutige Geschäftsführerin von Römer Motors in Münster vor allem darum, ihr Motorradhobby zu finanzieren. In einer alten Waschstraße schraubten Kumpels von ihr an fahrbaren Untersätzen herum, während sie die Ersatzteile besorgte. „Motilität für mich schon immer wichtig.

Sich von einem Ort motorisiert fortbewegen zu können, das bedeutete für mich Freiheit“, meint Römer. Um das Ganze auf professionelle Beine zu stellen, musste ein Unternehmen gegründet und ein Meister eingestellt werden. Die Bank spielte mit und gab Carola Römer einen Kredit, und auch mit dem Händlervertrag klappte es. „Das ist nicht gerade eine Existenzgründung wie sie im Buche steht“, erinnert sich die Unternehmerin. Der Mut hat sich gelohnt und das ist auch Römers Motto: „Man muss wollen und sich trauen“.

## Gute Erfahrungen

Bei Hannelore Weber-Michels hat das Unternehmertum einen tragischen Hintergrund. Als ihr Mann 1980 tödlich verunglückte, übernahm sie die Auto Weber GmbH & Co. in Ahlen. Ihr erster „Ausflug“ in eine Männerbranche war das nicht, denn als Ingenieurin für Drucktechnik war sie schon in ihrem erlernten Beruf eine von nur wenigen Frauen. Ein Grund hat, dass sie als Leiterin des Autohauses keine Schwierigkeiten mit Männern hatte und diese keine Probleme mit ihr. „Ich habe bisher nur gute Erfahrungen mit männlichen Mitarbeitern und Kunden gemacht. Schief angesehen wurde ich in der ganzen Zeit noch nicht“, erzählt Hannelore Weber-Michels nach kurzem Nachdenken. Sie sieht optimistisch in die Zukunft, wenn es um Frauen in der Automobilbranche geht. „Mittlerweile gibt es hier immer mehr Frauen, gerade auch in Führungspositionen. Das begrüße ich sehr“. Susanne Block ergänzt: „Ich verkaufe bereits seit 1979 und da war es eher noch eine Seltenheit, Frauen



Vor einem Jahr hat das Römer-Team sein neues Autohaus eröffnet. Foto: Niehues-Tanjek

im Verkauf anzutreffen.“ Wenn sie direkt am Anfang des Kundengesprächs technische Details einfließen ließe, nähme sie skeptischen Kunden den Wind aus den Segeln und könne zeigen, dass sie sich auskennen.

## Das Autohaus, wo frau berät

Carola Römer hat da nicht nur gute Erfahrungen gemacht. Als ihr heute geschiedener Mann noch bei Römer Motors als KFZ-Mechaniker arbeitete, wurde häufig er als Chef angesehen. Obwohl ihr Autohaus den Slogan „Das Autohaus, wo frau berät“, trägt, ist die Kundschaft nicht nur weiblich. Dass es trotzdem viele Frauen zum Autohaus oder zur Reparatur in ihr Haus zieht, liegt nach Ansicht der Geschäftsführerin an der guten Beratung: „Meiner Erfahrung nach fühlen sich Frauen oft nicht ernst genommen, wenn es um Autos geht“, so Römer. „Wir versuchen, alles verständlich und transparent zu erklären, denn jeder soll verstehen, was warum gemacht wird“. Das gilt auch für schwierige technische Zusammenhänge. Ihr Motto: „Fair sein und Un-

wissenheit nicht ausnutzen“.

## Runde Formen in eckigen Mauern

Im Januar haben Carola Römer und ihr Team ein neues Autohaus eröffnet. Wer hier hereinkommt, den wird eine gewisse Gütlichkeit beschleichen. Und das trotz blitzender Karosserien und weißer Wände. Denn anstatt bei dem Neubau einen Architekten hinzuzuziehen, ließ sich Carola Römer von einer Feng-Shui-Expertin beraten. Das Ergebnis: Viele runde Elemente in Form von Säulen, einer geschwungenen Theke oder gestalter Kreise auf dem Fußboden. „Wir verbringen mehr Zeit auf unserer Arbeitsstelle als zuhause. Umso wichtiger, dass man sich dort, wo man arbeitet, auch wohl fühlt“, ist die Unternehmerin überzeugt.

## Chance für die Weiblichkeit

Schon in den achtziger Jahren hat Römer weibliche Azubis für den Beruf des KFZ-Mechanikers ausgebildet. Seit 1997 setzt

sie in ihrem Betrieb zum großen Teil auf die holde Weiblichkeit. Sieben Frauen und zwei Männer sind in ihrem Betrieb beschäftigt. Hannelore Weber-Michels von Auto Weber in Ahlen bildet ebenfalls weibliche Auszubildende aus. „Teamfähigkeit“ zeichne sie besonders aus. Susanne Block vom Autohaus Teufel hält Frauen „für gewissenhafter und feinfühler im Umgang mit den Kunden“. „Trotz dieser „Softskills“ ist es für junge Frauen immer noch schwer, einen Ausbildungsplatz in der Automobilindustrie zu ergattern“, so Römer.

Dass weibliche Auszubildende genauso viel drauf haben wie männliche, dass wurde jetzt auch von offizieller Seite bestätigt. Seit einigen Jahren führt die Dekra Werkstatt



Motorisiert zu sein bedeutet für Carola Römer Freiheit



Hannelore Weber-Michels hat bisher nur gute Erfahrungen gemacht

bei rund 700 Nissanhändlern in Deutschland durch, so auch bei Römer Motors. In diesem Jahr bekam die Auszubildende Michaela Beeke zufällig das Testauto zur Reparatur zugeteilt, das mit sieben Fehlern gespickt war. Doch nicht nur die hat die junge Frau herausgefunden, sondern sogar noch weitere Mängel, die selbst der Dekra nicht bekannt waren“, sagt Chefin Carola Römer nicht ohne Stolz. Michaela Beeke steht kurz vor ihrem Abschluss zur KFZ-Mechanikerin. Das nächste Ziel hat sie aber bereits anvisiert: die Meisterschule. „Den Meistertitel zu bekommen, das ist für Frauen in der KFZ-Branche immer noch selten“, meint Römer.

Der Grund dafür, dass es für Frauen zu schwierig ist, die Karriereleiter nicht nur in der Automobilbranche zu erklimmen, ist für Römer gesellschaftlicher Natur. Es fehle zum Beispiel an einer Kinderbetreuung, wie sie in skandinavischen Ländern beispielhaft sei. Susanne Block vom Autohaus Teufel teilt diese Ansicht. Nicht immer ließe sich ihre 50 bis 60 Stunden Woche mit dem Privatleben vereinbaren. Allerdings sei ihr Mann sehr verständnisvoll und akzeptiere, dass die Firma vorgeht. Kinder hat Susanne Block nicht, „und ehrlich gesagt wäre es mir auch nicht leicht gefallen, diese in meinem Berufsalltag zu integrieren. Die Erziehungsarbeit wäre wohl zu einem großen Teil an meinem Mann hängen geblieben“, gibt sie zu bedenken.

Sandra Niehues-Tanjek



Das Autohaus von Hannelore Weber-Michels.

seepex

# Alles fließt

Mit guten Produkten allein kann ein Mittelständler im internationalen Wettbewerb immer schwerer mithalten. Der Pumpenhersteller seepex in Bottrop setzt deshalb vor allem auf den After-Sale-Service. Weltweit.

Das Produkt hat einen sperrigen Namen: Mit dem Begriff „Exzenterschneckenpumpe“ kann Otto Normalverbraucher im allgemeinen nichts anfangen. Produktions-Verantwortliche in der Industrie dafür umso mehr. Denn die Spezialpumpen kommen immer dann zum Einsatz, wenn es darum geht, etwas von einem Produktionschritt zum nächsten zu befördern. Egal, ob es sich dabei um Erdnussbutter, Silikon, Wachs, Säuren, Klärschlamm oder Kohle handelt. „All things flow“ – „alles fließt“ ist deshalb das Motto bei seepex. Ob flüssig oder fest – die Pumpen, die das Bottroper Werk verlassen, werden mit allem fertig. Das macht die Spezialpumpen universell einsetzbar. Lebensmittel- oder Pharmaindustrie, Chemieindustrie, Landwirtschaft



Ulli Seeberger setzt bereits in der zweiten Generation auf starkes internationales Wachstum.



seepex-Mitarbeiter Thomas Kurtmann (links) und Dirk Mucha demonstrieren die Funktionsweise einer Exzenterschneckenpumpe am Modell. Foto: Paskarbis

oder Umwelttechnik kommen ohne die nützlichen Maschinen nicht aus.

Und deshalb sind die Pumpen sehr gefragt. Nicht nur in Deutschland. 80 Prozent der Produktion des Bottroper Unternehmens gehen in den Export. In fünfzig Ländern vertreibt seepex seine Produkte, zu denen neben Exzenterschneckenpumpen auch Ma-



Toller Service: in jedem Ort weltweit bringt seepex den Wettbewerbsvorteil. Foto: seepex

ceratoren (Zerkleinerer) und Steuerungssysteme gehören.

Pumpensysteme gehören nicht gerade zu den Nischenprodukten. Trotz – oder gerade wegen der vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten ist der Markt international hart umkämpft. seepex hat es in den 34 Jahren seines Bestehens geschafft, zu einem der weltweit führenden Produzenten von Exzenterschneckenpumpen aufzusteigen. Ein, laut Firmeninformationen, jährliches Wachstum von zwölf Prozent in den letzten fünf Jahren spricht für sich.

Für den Erfolg des mittelständischen Unternehmens hält Geschäftsführer Ulli Seeberger neben hoher Produktqualität und Innovation vor allem die Kundenbetreuung für Ausschlag gebend: „Der Service ist das wichtigste Unterscheidungsmerkmal gegenüber unseren Mitbewerbern“, verrät Seeberger das Erfolgsgeheimnis von seepex.

## Weltweiter Vor-Ort-Service

Der Service beginnt selbstverständlich bei der Beratung des Kunden, welches System für seinen Betrieb sinnvoll ist. Die Systeme werden grundsätzlich maßgeschneidert. Dabei bleibt es jedoch nicht. Montage, Wartung, Online-Überwachung und ein schneller After-Sale-Service weltweit sind

für den Maschinenbauer die Garantien für Kundenzufriedenheit. Hohe Anforderungen für eine mittelständische Firma, die in ihrem Stammwerk 288 Mitarbeiter beschäftigt, davon allein etwa 100 in der Produktion. Von Bottrop aus schnell eine Wartung in den USA durchführen? Der Düsseldorf Flughafen ist zwar nur eine halbe Autostunde entfernt. Trotzdem würde es zu lange dauern, bis ein Service-Mitarbeiter vor Ort wäre. Deshalb setzt seepex auf ein gut ausgebautes Netz von Servicestationen weltweit. In jedem der 50 Lieferländer verfügt das Unternehmen über Partner, die Wartungen und Reparaturen im Auftrag von seepex durchführen. In Deutschland und fünf weiteren EU-Staaten verfügt das Unternehmen über eigene Werkbüros. In den übrigen Ländern übernehmen die Distributoren die Wartung vor Ort. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eigene Tochtergesellschaften in Großbritannien, Frankreich, Dänemark und Malaysia. In Enon (USA) und – seit Sommer 2005 – in Schanghai produziert seepex Pumpen für die wachsenden amerikanischen und asiatischen Märkte. Insgesamt beschäftigt die seepex-Gruppe weltweit mittlerweile 413 Mitarbeiter.

## IT als Wettbewerbsvorteil

Mit schnellem Service vor Ort zu sein ist jedoch nicht alles. „Im internationalen

Auch hier setzen die Bottroper nicht nur auf bloße Information: Mit einem eigens entwickelten Tool können Interessenten gezielt nach der für sie geeigneten Maschine suchen. Der Benutzer wird dabei durch einen Online-Fragebogen geführt. Hier gibt er die für ihn relevanten Daten ein – etwa die gewünschte Fördermenge – und wird so zu dem passenden Produkt geführt.

Noch wichtiger für den weltweit agierenden Mittelständler ist jedoch das Intranet. Eine für die Firmengröße relativ große IT-Abteilung kümmert sich am Standort Bottrop um den reibungslosen Betrieb der Netzwerkplattform. Bestellt beispielsweise ein Kunde in Malaysia bei dem dortigen Verkäufer eine Pumpe, erscheint die Order zeitgleich auf den Bildschirmen der Zentrale. So ist gewährleistet, dass der Auftrag umgehend ausgeführt wird. Außerdem können die Anlagen der Kunden in aller



Keine Produkte von der Stange: Bei seepex werden alle Pumpen speziell für die Kunden gefertigt.

beitet man bei seepex daran, mit der Weiterentwicklung der Spezialpumpen Anwendungsmöglichkeiten in noch anderen Industriezweigen zu erschließen. Das weltweit funktionierende Service- und Vertriebsnetz bildet auch den Grundstein für die Expansion des Unternehmens. Weitere Länder sollen in naher Zukunft an das seepex-Vertriebsnetz angeschlossen werden. Dabei setzen die Bottroper vor allem auf die „Tugend“, die sie stark gemacht hat: den Ausbau des Servicebereichs.

Guido Paskarbis

Konkurrenzkampf gewinnen weltweit Firmennetze immer mehr an Bedeutung“, hat Ulli Seeberger längst erkannt. Die schnelle Verfügbarkeit von Daten ist sowohl für Kunden als auch für die einzelnen Mitarbeiter rund um den Globus zum entscheidenden Kriterium geworden. Kunden können sich auf den Internetseiten des Unternehmens schnell und umfassend über die seepex-Produkte informieren.

Welt von Bottrop aus online überwacht werden. Tauchen Probleme auf, macht sich umgehend ein Techniker in der Nähe auf den Weg.

## Stabiles Wachstum angestrebt

Mit dem Mix aus Qualität und Service haben es seepex-Gründer Fritz Seeberger und sein Nachfolger Ulli Seeberger innerhalb von dreieinhalb Jahrzehnten geschafft, aus einer „Garagenfirma“ mit vier Beschäftigten ein weltweit führendes Unternehmen der Pumpentechnik zu machen. Das Ende des Wachstums sieht Ulli Seeberger noch lange nicht erreicht. Im Gegenteil: In Zukunft will das Unternehmen weiter stark expandieren.

Die vielseitige Einsetzbarkeit der Exzenterschneckenpumpe macht es möglich. So ar-

## Termine Januar 2006

**Montag, 2.1.2006**  
Stammtisch Borken  
Stammtischleiter:  
Christoph Peveling  
Telefon (0 28 72) 92 75-12  
E-Mail: ch.pe@peveling.de

**Montag, 2.1.2006**  
Stammtisch Münster  
Stammtischleiterin:  
Stefanie Schäfer  
Telefon (0 54 51) 50 05 -0  
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de

**Mittwoch, 11.1.2006**  
Adelheids Spargelhaus

**Montag, 6.2.2006**  
Stammtisch Borken  
Stammtischleiter:  
Christoph Peveling  
Telefon (0 28 72) 92 75-12  
E-Mail: ch.pe@peveling.de

**Montag, 6.2.2006**  
Stammtisch Münster  
Stammtischleiterin:  
Stefanie Schäfer  
Telefon (0 54 51) 50 05 -0  
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de

**Montag, 6.2.2006**  
Stammtisch Recklinghausen  
Stammtischleiter:  
Stefan Beese  
Telefon (0 23 61) 69 09-10  
E-Mail: stefan.beese@emz.de

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

Geschäftsführer der  
Wirtschaftsjunioren  
Nord Westfalen  
Jens von Lengerke  
Sentmaringer Weg 61  
48151 Münster  
Telefon (0 25 1) 707-203  
Telefax (0 25 1) 707-498  
E-Mail: wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de  
www.wj-nordwestfalen.de

## Mitgliederversammlung 2005

### Bekannt in der Region

Auf der WJ-Mitgliederversammlung im Coppenrath Verlag in Münster sprach der neue IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing über seine bisherigen Stationen und seine kommenden Aufgaben in der IHK Nord Westfalen.

WJ-Vorsitzender Jens Sgundek zeigte anhand der Zuwachszahlen den gestiegenen Bekanntheitsgrad in der Region auf – allein 35 Gäste und 15 neue Mitglieder in 2005. Das Jahr 2006 bringe, so erläuterte Sgundek, „neben einer Vielzahl an neuen Gesichtern, auch einige Veränderungen mit sich“. So werden die bestehenden Kompetenzteams (KT) „Management und Führung“, „Marktchance Europa“, „Schule/Bildung“ sowie „Öffentlichkeitsarbeit & Events“ ergänzt um den KT „Existenzgründung“ und den KT „Soziales“. Das so genannte A-Team

wird auch 2006 alle überregionalen Veranstaltungen organisieren.

Eine wesentliche Veränderung hat es bei den Wirtschaftsjunioren zum Jahresende gegeben: den Wechsel in der Geschäftsführung. Dr. Jochen Grüters legte sein Amt nach drei Jahren in die Hände von Jens von Lengerke. Der WJ-Vorsitzende

bedankte sich im Namen der Junioren für die „tolle Zusammenarbeit“ und überreichte Jochen Grüters zur Erinnerung an die vergangenen Junioren-Zeiten eine Bilder-Kollage.

Während einer Führung durch den Coppenrath Verlag erzählte Gastgeber Wolfgang Hölker über die Verlagstradition:



**Trikotwechsel:** Jens von Lengele (m.) übernimmt die WJ-Geschäftsführung von Dr. Jochen Grüters. Der Vorstand, Andreas Dumstorf (l.), Jens Sgundek (2. v. l.) und Hendrik van Beusekom (r.) gratuliert. Foto: WJ

Bereits 1768 gründete der Münsteraner Josef Heinrich Coppenrath den Coppenrath Verlag. Die Firma blieb mehr als zwei Jahrhunderte im Besitz der Familie, bis sie 1977 von dem jungen Grafiker und Verleger Wolfgang Hölker übernommen wurde. Ein Schwerpunkt des Verlagsprogramms sind seither Kinder- und Geschenkbücher.

## „Marktchance Europa“

### Unternehmerreise nach Tschechien

Das Kompetenzteam „Marktchance Europa“ beschäftigte sich 2005 eingehend mit der Tschechischen Republik. Im Fokus standen die Geschichte, die Wirtschaft, die Politik, die

Kunst sowie die Kultur des Landes. „Erst die Arbeit, dann das Vergnügen“ – so auch bei den Wirtschaftsjunioren die im Oktober Pragreise organisierten.



**Betriebsbesichtigung in Tschechien:** (v.l.n.r.) Marc Schröder, Ilja Hieseler, Nicole Weineyer, Georg Kieseberg (Geschäftsführer Mubea, spol.s.r.o.), Dirk Westekemper und Ingo Willering. Foto: WJ

Einstieg war eine Betriebsbesichtigung bei der Firma Mubea, ein führender Hersteller von Fahrwerkfedern und Spannsystemen. Der Automobilzulieferer, mit Hauptsitz in Attendorf im Sauerland, hat vor

sieben Jahren das erste Werk in Zebrač in der tschechischen Republik eröffnet und damit zusätzliche Arbeitsplätze im Unternehmen geschaffen. Geschäftsführer Kieseberg führte die WJ-Gruppe durch das Werk und berichtete von seinen beruflichen Erfahrungen und seinem Leben in der Tschechischen Republik.

Die restlichen Tage wurden dazu genutzt, den Charme der Stadt und der Einwohner näher kennen zu lernen. In diesem Jahr ist ein Projekt über und in Tallinn geplant – dem Ort der WJ-Europakonferenz im Juni.