

„Fremdes Geld“ sitzt meistens locker

Die auf dem Tisch liegenden Kürzungsvorschläge bei den Bundesmitteln für den Nah- und Regionalverkehr haben in den Ländern ein mittleres Erdbeben ausgelöst. Sie sehen bis zum Jahr 2010 ein Reduzierung der so genannten „Regionalisierungsmittel“ in Höhe von 3,3 Milliarden Euro vor. Bereits nach wenigen Tagen hatten die zuständigen kommunalen Zweckverbände Szenarien entwickelt, nach denen diese Subventionskürzungen in weiten Teilen des Landes zu Streckenstilllegungen führen würden. Dabei wurde offenbar vergessen, dass das Angebot im Nah- und Regionalverkehr in den vergangenen zehn Jahren massiv ausgebaut wurde – teilweise auch deutlich über den Bedarf hinaus.

Denn die vermeintlich sicheren Subventionen von rund sieben Milliarden Euro jährlich führten dazu, dass dieses „fremde“ Geld locker saß. Mit den nunmehr im Raum stehenden Kürzungsvorschlägen besteht die Chance, sich wieder einmal darauf zu besinnen, wer die Milliarden für den SPNV eigentlich bezahlt – nämlich der Steuerzahler!

Unbestritten hat der Staat – insbesondere in Flächenregionen – die Aufgabe, ein notwendiges Mindestmaß an Mobilität für alle Bürger sicherzustellen – auch für die, die kein eigenes Auto haben. Aus diesem staatlichen Auftrag zur Grunddaseinsvorsorge ist jedoch vielerorts nicht nur eine Erwartungshaltung auf Vollversorgung, sondern auch ein Fahrplanangebot entstanden, das dem Niveau individueller Mobilität nahekommt, die zunehmenden Kosten aber der Allgemeinheit aufbürdet.

Jeder, der seine individuelle Mobilität mit dem eigenen Auto sicherstellt, muss die hierfür anfallenden direkten Kosten auch selbst tragen. Nicht wenige Nutzer des regionalen Bus- und Bahnverkehrs gehen jedoch offenbar wie selbstverständlich davon aus, dass für ihre Mobilität die Allgemeinheit zuständig ist. Die Tarifpolitik der öffentlichen Verkehrsverbünde hat dieses Denken mit Dumpingpreisen für Monats- und Jahreskarten weiter gefördert.

Tatsächlich jedoch hat auch der öffentliche Nahverkehr „seinen“ Preis! Die geplante Kürzung der SPNV-Subventionen sollte diese Tatsache wieder stärker in das Bewusstsein von Politik und Bürgern bringen. Wir rufen nicht zum finanziellen Kahlschlag im SPNV auf, aber appellieren an die Verkehrsverbünde, den Druck der Mittelkürzungen im Sinne einer höheren Effizienz und Kostenwahrheit im öffentlichen Nahverkehr zu nutzen.

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Auch der öffentliche Personennahverkehr hat seinen Preis.
Foto: picture alliance



„Runter von der Bremse!“

Wirtschaft und Bevölkerung werden immer mobiler, die Straßen allerdings immer schlechter. Das bisherige Planungs- und Finanzierungsinstrumentarium kann mit den Anforderungen nicht mehr Schritt halten.

Seite 10

Kleiner Laser mit großer Kraft

Im gebündelten Licht steckt die Kraft, selbst härteste Materialien zu schweißen oder zu schneiden. Einen Mini-Festkörper-Laser entwickelt ein High-Tech-Unternehmen aus Rheine zusammen mit dem Laserzentrum der Fachhochschule in Steinfurt.

Seite 30



Seite 44



Näher dran

Mit einer Regionalstelle für den Kreis Warendorf verstärkt die IHK Nord Westfalen seit Anfang Mai ihre Präsenz im südöstlichen Teil ihres Bezirks, der mit zu den größten in Deutschland zählt.

Rubriken

- 1 AusrufeZeichen
- 4 TerminBörse
- 6 NachrichtenPool

Titelthema

- 10 **Mehr Geld für den Straßenbau**
Ein Plädoyer für einen Systemwechsel bei der Straßenbaufinanzierung
- 14 **Gegen Stillstand auf den Straßen**
Bericht vom IHK-Verkehrsforum Ruhr
- 16 **Berge von Formblättern**
„PPP“ ist auch etwas für den Mittelstand, findet Stefanie Schäfer
- 17 **Maut statt Steuern**
Interview mit dem Verkehrsexperten Prof. Karl-Hans Hartwig
- 18 **Immer wieder morgens**
Staus sind eine der Stressursachen für die Logistiker in Nord-Westfalen

Themen

- 19 **Eltern beraten Eltern**
Beim Autohaus FamilyCars setzt man ganz auf Familien
- 28 **Billig oder teuer**
Was machen erfolgreiche Einzelhändler anders? – Antworten des Marketingexperten Prof. Claudius Schmitz
- 30 **Kleiner Laser mit großer Kraft**
Technologietransfer bei Impex High Tech in Rheine
- 33 **Näher dran**
Die Regionalstelle der IHK in Beckum
- 34 **Glücksfall für die Arbeitswelt**
Business-Brunch bei Logistikdienstleister Fiege
- 36 **Gabi goes Great Britain**
Eine Alternative zur bisherigen GmbH wird gebraucht
- 42 **Kreis Borken in der Pole Position**
In Sachen Existenzgründung hat der Kreis die Nase vorn
- 92 **Phönix aus der Asche**
Abgebrannt und trotzdem im Geschäft ist der Wasserbettenhersteller reckertwerkstattmöbel

Profil

- 8 ■ Standortpolitik
- 32 ■ Starthilfe | Unternehmensförderung
- 35 ■ International
- 38 ■ Aus- und Weiterbildung
- 39 ■ Innovation | Umwelt
- 40 ■ Recht | FairPlay

Wirtschaftsregion

- 20 BetriebsWirtschaft
- 94 WirtschaftsJunioren

Forum

- 40 AmtlicheBekanntmachungen
- 41 SteuerVorteil
- 66 Handelsregister
- 88 Impressum
- 95 Seminare

Informationen ab Seite 58

Verlagsveröffentlichung Bauen und Erhalten

- 43 Weiche richtig stellen!
- 44 Strom zum Nulltarif
- 46 Gewerbebau setzt Maßstäbe
- 49 Korrosionsgeschützt und wartungsfrei
- 51 Wer die Sonne anzapft, kann kräftig sparen
- 53 Facility Services rund ums Gebäude
- 55 Pflanzenmatten für eilige Gärtner
- 56 Modernes Bauen mit einem traditionellen Baustoff
- 57 Gepflegtes Grün am Wirtschaftsstandort



Gabi goes Great Britain

Die Gründung einer Limited in Großbritannien eignet sich nur für Wenige – eine deutsche Alternative ist dringend erforderlich.

Seite 36



Eine Superquote

Soviele Auszubildende wie noch nie stellt der Vredener Medienstleister Laudert im kommenden Ausbildungsjahr ein. Zurzeit lernen bereits 18 junge Leute unter rund 150 Mitarbeitern in der eigenen Ausbildungsakademie.

Seite 38



Phönix aus der Asche

Am 9. März 2006 ließ ein Feuer kaum mehr vom Wasserbettenhersteller reckertwerkstattmöbel übrig als den guten Ruf und das Know-how. Nur fünf Wochen später wird in Borken-Weske wieder produziert und investiert.

Seite 92



Ideenmanagement – für den Kick mehr Erfolg. Foto: NRW Tourismus

► Für Speditoren:

Intermodale Transportketten über NRW-Binnenhäfen. InterP orts, die Initiative nordrhein-westfälischer Binnenhäfen und der Seehäfen Antwerpen (BE), Rotterdam und Amsterdam (NL) sowie Medway Ports (GB), stellt am 8. Juni im Congress Center Essen Süd erfolgreiche Beispiele für kombinierte Transportketten über Binnenhäfen und innovative Transportkonzepte vor. Die Initiative wird von den nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern unterstützt. Ansprechpartnerin: Beate Wende, Telefon (02 51) 707-207.

► Für Exporteure:

ATLAS-System
Am 1. August 2006 wird in Deutschland das automatisierte Export-Abwicklungssystem (AES) in Kraft treten. Besser unter dem Stichwort ATLAS-Export bekannt, soll es den exportierenden Unternehmen die Möglichkeit eröffnen, ihre Ausfuhranmeldungen auf elektronischem Wege dem Zollamt zu übermitteln. Die IHK Nord Westfalen informiert am 26. Juni in der IHK in Münster ihre Mitglieder über die Neuerungen sowie die Übergangsregelungen. Anmeldungen bei Tanja Glab, glass@ihk-nord-westfalen.de.

IHK vor Ort

„Mit Ideen punkten!“

Bereits vor dem Anpfiff zum WM-Fußballspiel Deutschland – Ecuador, am 20. Juni 2006, können die Teilnehmer der „IHK vor Ort“-Veranstaltung zum Ideenmanagement in der Gempthalle in Lengerich „Mit Ideen punkten!“. Mit Präsentationen bewährter Praxismodelle bietet die Veranstaltung Wissenswerte für den „Anstoß“ des eigenen betrieblichen Vorschlagswesens und dazu jede Menge Erfahrungsaustausch mit Unternehmern der Region. Anschließend können

die Teilnehmer das letzte Vorrundenspiel der deutschen Nationalmannschaft gespannt und „live“ in der VIP-Lounge oder in der großen Halle verfolgen. Anmeldung erforderlich, Teilnahmekosten keine! – Infos und Anmeldung unter: www.ihk-nordwestfalen.de/termine, veranstaltungen, Ansprechpartner: Christian Seega (02 51) 707-246.

20. Juni 2006, 13.00 Uhr
(Anstoß ca. 16.00 Uhr),
Seminarraum der Gempthalle, Lengerich

Unternehmerforum F+E

Trends in der Kunststoffindustrie

Kunststoffland NRW, das Polymernetzwerk und die IHK Nord Westfalen laden zum Unternehmerforum F+E ein. Ausgewählte Referenten von Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen stellen aktuelle Forschungs- und Entwicklungsergebnisse im Bereich polymerer Werkstoffe und Verarbeitungstechniken vor, die Potenziale für Innovationen in den Unternehmen der Kunststoffindustrie beinhalten.

Schwerpunkte bilden die Themen Neue Leichtbaustoffe und

Kunststoffverbünde, Innovative Verarbeitungs- Werkzeug- und Maschinentechologien sowie Biopolymere. Dabei werden Methoden und Verfahren für innovative Prozesse und Produkte anwendungsorientiert und mit Praxisbezug vorgestellt. Das detaillierte Programm ist im Internet abrufbar unter www.ihk-nordwestfalen.de oder telefonisch (02 09) 388-104.

8. Juni 2006, 9.00 Uhr
IWG Innovationszentrum
Wiesenbusch Gladbeck

Kooperationsbörse

Bauindustrie Tschechien

Die IHK veranstaltet in Zusammenarbeit mit der IKB AG, Düsseldorf, ein deutsch-tschechisches Unternehmertreffen. Tschechische Bauunternehmen werden heimischen Firmen der Bau- bzw. Bauzulieferindustrie zu Kooperationsgesprächen zur Verfügung stehen. Komplette Firmenprofile unter:

www.ihk-nordwestfalen.de/aussenwirtschaft
12. Juni 2006, 9.00 Uhr,
IHK in Gelsenkirchen



Infos über polymere Werkstoffe gibt es am 8. Juni in Gladbeck. Foto: Masterflex

Nebenerwerb

Existenzgründung

Die rechtlichen Rahmenbedingungen des nebenberuflichen Einstiegs in die Selbstständigkeit stellen Fachleute aus der Praxis dar. Anmeldung bis zum 12.6. 2006 bei Gerlinde Böling, Telefon (0 28 71) 99 03 14, boelting@ihk-nordwestfalen.de.

19. Juni 2006 um 18.00 Uhr,
IHK Nord Westfalen in Bocholt

Infoveranstaltungen

Jahr der Informatik

Die IHK Nord Westfalen und das Institut für Angewandte Informatik an der Westf. Wilhelms-Universität Münster bieten eine Vortragsreihe zum Jahr der Informatik an. Prof. Dr. Xiaoyi Jiang stellt am 7. Juni 2006 die beiden Arbeitsbereiche Bildbearbeitung und Mustererkennung in der Praxis vor. Prof. Dr. Wolfram-M. Lippe erläutert am 14. Juni anhand von konkreten Projekten die praktischen Einsatzmöglichkeiten der Neuroinformatik.

Die kostenlosen Veranstaltungen finden jeweils um 15.00 Uhr in der IHK Nord Westfalen in Münster statt. Anmeldungen bei Gabi Lücke, Telefon (02 51) 707-389.

Bundesbank/IHK Zusammenarbeit

Die Vergabe von Krediten an den Mittelstand, die Auswirkungen von Basel II und die Umstrukturierung der Verwaltung der Deutschen Bundesbank standen im Mittelpunkt eines Gesprächs zwischen dem Präsidenten der Hauptverwaltung Düsseldorf der Deutschen Bundesbank, Hans-Peter Weser, IHK-Präsident Herbert Ruthmann und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing.

Bundesbank und IHK prüfen zudem eine engere Zusammenarbeit, um das Thema Wirtschaft in den Schulen weiter voranzubringen. „Die Schüler

über wirtschaftliche Zusammenhänge aufzuklären, ist eine zentrale gesellschaftliche Aufgabe“, kommentierte Ruthmann eine entsprechende Informationskampagne der Bundesbank.

Kritik gab es von der IHK für den Beschluss, die Niederlassung Münster der Deutschen Bundesbank zu schließen und trotz der katastrophalen Verkehrswegeverbindungen die Geldversorgung des Münsterlandes von Bielefeld aus zu übernehmen. Dortmund, so die Meinung der IHK, wäre ein besserer Standort für die Werttransportunternehmer der Region.

EU-Erweiterung Verlängerte Übergangsregeln

Seit Anfang Mai 2004 gehören zehn neue Mitglieder zur Europäischen Union: Estland, Lettland, Litauen, Polen, die Tschechische Republik, die Slowakische Republik, Slowenien, Ungarn, Malta und Zypern. Die Übergangsregeln – wie z.B. für die Kabotage und Arbeitnehmerfreizügigkeit – sind teilweise nunmehr verlängert worden. Welche aktuellen Übergangsregeln in den einzelnen Staaten gelten, sind in einem Merkblatt zusammengestellt, das unter www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/bindata/Merkblatt_EU_Erweiterung.pdf abgerufen kann.



Mittelstandsexperten aus den 16 Landeszweitswirtschaftsministerien und dem Bundeswirtschaftsministerium begrüßte IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing (l.) in der IHK. Der Bund-Länder-Ausschuss hatte sich Münster als Sitzungsraum für sein zweitägiges Frühjahrstreffen ausgewählt, um sich aus erster Hand über das IHK-Projekt „Nachfolgerclub“ zu informieren. Das Interesse an der in dieser Form bundesweit ersten und inzwischen sehr erfolgreich arbeitenden Kontaktplattform zwischen an einer Übernahme interessierten Jungunternehmern und abgehenden Seniorchefs ist auch außerhalb der Region groß.

Foto: IHK

85. Geburtstag Ferdinand Lülff – 85 Jahre

Mit der IHK ist Ferdinand Lülff seit 1957 eng verbunden. Als Mitglied und späterem Vorsitzenden des Regionalausschusses für den Kreis Coesfeld engagierte sich der Unternehmer von den Münsterländischen Margarinerwerken Lülff in Rosendahl über Jahrzehnte für die regionale Wirtschaft. 1976 wurde er in die Vollversammlung gewählt, der er noch heute als Ehrenmitglied angehört. 1988 wählte ihn die Vollversammlung zu einem ihrer Vizepräsidenten. Als Zeichen der Wertschätzung seines starken



Ferdinand Lülff
Foto: Privat

persönlichen Engagements wurde ihm 1991 die silberne Ehrennadel der damaligen IHK Münster verliehen.

Die IHK Nord Westfalen gratuliert Ferdinand Lülff sehr herzlich zum 85. Geburtstag und dankt ihm für sein langjähriges ehrenamtliches Engagement in den IHK-Gremien.

TEAMWandres Doppelspitze

Die Werbeagentur TEAMWandres, Münster, bildet jetzt auch in der Geschäftsführung ein Team. Ab sofort ist Heiko Golbs, bisher Prokurist, neben Agenturgründer Rolf Wandres weiterer Geschäftsführer. Golbs, 36, übernimmt zudem Gesellschaftsanteile an der Agentur, die nach Worten von Agenturgründer Rolf Wandres nunmehr auf „partnerschaftliches Wachstum“ setzt. Die Agentur, unter anderem tätig für Kunden wie die FIEGE Gruppe, die Sparkasse Münsterland Ost, den Tierarzneimittelhersteller aniMedica und das



Doppelspitze: Rolf Wandres (l.) und Heiko Golbs.
Foto: TEAMWandres

Softwareunternehmen dvelop, hat nach Aussagen ihrer nunmehr Doppelspitze im Jahr 2005 ein rasantes Umsatzwachstum von 23 Prozent im Vergleich zum Jahr davor zu verzeichnen. Rolf Wandres will mit der neuen Partnerschaft „frühzeitig die Weichen für die Zukunft der Agentur stellen“.

Dr. Arno Knebelkamp VESTOLIT-Geschäftsführung

Dr. Arno Knebelkamp bildet seit kurzem gemeinsam mit Dr. Michael Träger die VESTOLIT-Geschäftsführung im Chemiepark Marl und hat als Sprecher die Nachfolge von Robert Bornhofen angetreten. Damit trägt der 42-Jährige die Verantwortung für Marketing und Vertrieb sowie für den Geschäftsbereich Polymere. Dr. Michael Träger verantwortet in der Geschäftsführung den GB Monomere sowie die Themen Produktion und Technik.



Dr. Arno Knebelkamp
Foto: pd

Tipps für Berufsstart Karriere in harten Zeiten

Studierenden seiner ehemaligen Fakultät gab Dr. Thomas Middelhoff, Vorsitzender des Vorstands der KarstadtQuelle AG, Tipps für den beruflichen Karriereweg. „Karriere in harten Zeiten“ war Thema der vom Ehemaligen-Verein der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Münster, AlumniUM, in Kooperation mit dem manager magazin ausgerichteten Veranstaltung. Middelhoff stellte sich den Fragen des Chefredakteurs des manager magazins Dr. Arno Balzer und dem Geschäftsführenden Redakteur Dr. Henrik Müller. Dabei machte er von Anfang an deutlich, dass es kei-

nen vorgefertigten Karriereweg nach dem Motto „erst zu einer der führenden Unternehmensberatungen, dann in die Vorstandsetage“ gebe. Jeder Berufsanfänger müsse seine persönlichen Stärken und Schwächen herausfinden und sich dann nach seinem eigenen Lebensideal für einen individuellen Berufsweg entscheiden.

Berater der Personalberatung Kienbaum informierten zudem über Einstiegsgehälter und gaben im Anschluss an die Veranstaltung Tipps zur Gestaltung von Lebensläufen und Bewerbungsschreiben.



Karikatur: Meisner

Zahlen und Fakten Wirtschaftsdaten

Als Druckausgabe und als Download steht die umfangreiche Datensammlung über „Zahlen und Fakten in der Wirtschaft“ wieder in aktueller Auflage kostenfrei zur Verfügung. Über die neuen Wirtschaftsdaten des Jahres 2005 und strukturellen Entwicklungen in Nord-Westfalen und den Teilregionen geben rund 90 Tabellen einen statistischen Überblick. Download unter www.ihk-nordwestfalen.de/volkswirtschaft_statistik_oder_Bestellung unter Telefon (02 51) 707-0.

► Nachfolger-Börse

In der Internetbörse zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgern ist die IHK Nord Westfalen mit rund 200 Inseraten eine der aktivsten Einrichtungen. Bei der Suche nach einem geeigneten Übernehmer hilft die Internetplattform www.ncxst-change.org. Die Veröffentlichung in der Unternehmerbörse erfolgt als Service für die Mitgliedsunternehmen anonym. Der Erfassungsbogen kann online ausgefüllt werden. Informationen bei der IHK Nord Westfalen in Bocholt, Gerlinde Böltling, Telefon (028 71) 99 03-14.

► Cargo-Terminal

Am Flughafen Münster/Osnabrück wird in diesem Jahr ein neues Cargo-Terminal entstehen. Im Juni wird der Baubeginn für das 3200 Quadratmeter große Gebäude erfolgen, das sich in die architektonische Gestaltung des Airports einfügen soll. Die bisherigen Frachthallen werden künftig als Hangars für Kleinflugzeuge genutzt.

„business online“

Regionale IT-Fachmesse

Voice over IP, Integrierte Kommunikation, Mobile Computing, Internet per UMTS – was sich hinter diesen Begriffen verbirgt, ist für die mittelständischen Unternehmen der Region schon lange kein Rätsel mehr. Vorausgesetzt, sie sind jedes Jahr im Herbst mit dabei, wenn in der Halle Münsterland die „business online“ stattfindet. Die größte regionale IT-Fachmesse in NRW führt auch im Jahr 2006 die Anbieter und Anwender von Informationstechnologien zusammen – diesmal am 22. und 23. November.

Neu in diesem Jahr ist das erste „Entwickler-Forum“, das sich an mittelständische Software-Entwickler richtet, die sich hier über neue Trends wie „Net unter Windows Vista“ oder Multi-Plattform-Programmierung austauschen können.

www.business-online-messe.com

Abgeschwächte Gründungsdynamik
20 000 neue Betriebe

20 000 Betriebe sind im Jahr 2005 im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region neu gegründet worden, rund sieben Prozent weniger als im Vorjahr.

Das hat die IHK Nord Westfalen auf der Grundlage der aktuellen Gewerbezulassungstatistik berechnet. Die Entwicklung in Nord-Westfalen entspricht der abgeschwächten Gründungsdynamik im Bundesland Nordrhein-Westfalen (minus 7,4 Prozent) wie auch im gesamten Bundesgebiet (minus 7,7 Prozent). In den Jahren 2003 und

2004 hatte es noch einen starken Zuwachs durch ein positivs Gründungsklima gegeben.

Die Entwicklung wurde nach allgemeiner Einschätzung vor allem von den geförderten Gründungen, Arbeitslosen beeinflusst. Nach Berechnungen der IHK ist in dieser Zeit ungefähr ein Drittel aller Gründungen in Nord-Westfalen aus Arbeitslosigkeit heraus entstanden. In 2005 gab es insgesamt mehr als 6000 mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)

geförderte Gründungen. Vor allem wegen der verschärften Anforderungen seit Februar 2005 ist ihre Zahl um gut ein Viertel gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Bei den Ich-AGs betrug der Rückgang sogar rund 50 Prozent.

Die Zahl der Gründungen, die nicht aus Arbeitslosigkeit heraus entstanden sind, belief sich auf knapp 14 000. Gegenüber 2004, so die IHK, gab es hier einen Zuwachs von 600 Gründungen beziehungsweise vier Prozent.



Die Industrie hat für die Entwicklung des Ruhrgebiets eine zentrale Rolle. Über die Möglichkeiten die Rahmenbedingungen für Industrieunternehmen konkret zu verbessern, tauschten sich im Mai die Regierungspräsidenten aus Arnsberg, Düsseldorf und Münster mit den Hauptgeschäftsführern der Ruhrgebiets-IHKs in Gelsenkirchen im neuen Reha- und Sportmedizinzentrum „medicos Auf Schalke“ aus.

Foto: pd

Symposium Oeconomicum
„Global denken“

Ein rundum gelungenes Symposium Oeconomicum Münster 2006 konnten die Studierenden der seit 19 Jahren erfolgreichen Studierendeninitiative ihr Symposium in diesem Jahr nennen. Das Thema „Global denken – Erfolgreich lenken“ Managementstrategien international agierender Unternehmen“ sorgte für großes Interesse der Studierenden in Münster – die 500 Eintrittskarten waren innerhalb weniger Tage nach Verkaufstart ausverkauft. In den sechs Themenkreisen wurden verschiedene Aspekte des Themas „Global denken – Erfolgreich lenken“ beleuchtet.



Hermann Grever, Vorsitzender des IHK-Ruhrverbandes

IHK-Verkehrsausschuss fordert:

Keine Schnellschüsse in Sachen Feinstaub

Wievelfeinstaub wird durch den Verkehr verursacht und wie kann man die Feinstaubbelastung verringern, ohne Verkehr und Wirtschaft lahm zu legen? Diese Fragen standen im Mittelpunkt der letzten Sitzung des IHK-Verkehrsausschusses. Unbestritten ist, dass auch der Verkehr eine der Feinstaubquellen darstellt.

In einigen Städten seien bereits Luftreinhaltepläne in Kraft gesetzt worden oder in Bearbei-

tung, so Egon Falkenberg, Leiter der Abteilung für Luftreinhaltung beim Landesumweltamt Nordrhein-Westfalen. Mit Fahrverboten allein sei das Thema Feinstaub jedoch nicht in den Griff zu kriegen, denn lokale Sperrungen führten nur zu einer Umverteilung des Verkehrs, d.h. die Gesamtbelastung reduziere sich nicht, so Falkenberg. Einen entscheidenden Beitrag zur Minderung der Feinstaubbelastung sieht der Umweltexperte hingegen in der

verstärkten Verwendung von Rußpartikelfiltern bei Diesel-Fahrzeugen.

Ausschuss-Vorsitzender Hermann Grever unterstrich die Bemühungen des Transportgewerbes, die verkehrsbedingten Emissionen an der Quelle, also am Lkw selbst, zu reduzieren. Aus wirtschaftlichen Gründen könnten Lkw-Flotten jedoch nicht ohne

auf morgen ausgewechselt werden. Insofern appellierte der Gelsenkirchener Unternehmer an Politik und Verwaltung, auf Schnellschüsse wie lokale Straßensperrungen, die nur eine Verlagerung des Problems bedeuten, zu verzichten und stattdessen auf längerfristig wirksame Maßnahmen an allen vom Menschen beeinflussbaren Feinstaubquellen zu setzen.

Flughafen Münster/Osnabrück I
RAE verlegt Firmensitz

Die Fluggesellschaft Regional Air Express (RAE) wird ihren Firmensitz von Mönchengladbach zum Flughafen Münster/Osnabrück verlegen. Bereits seit zwei Jahren führt die Fluggesellschaft RAE im Auftrag der EAE (European Air Express) die Flüge von Münster/Osnabrück nach Berlin-Tempelhof und Zürich durch. Regional Air Express fliegt unter anderem auch für Unternehmen, internationale Sportteams und Gruppen aus dem Musikbusiness.

Flughafen Münster/Osnabrück II
Flüge mit Martinair

Die Fluggesellschaft European Air Express (EAE), die vom FMO die Amsterdam-Strecke bedient, hat nun ein Kooperationsabkommen mit der holländischen Touristikfluggesellschaft Martinair abgeschlossen. Demnach können Fluggäste nun von Münster/Osnabrück über Amsterdam neben KLM auch das gesamte Angebot zu den Interkontinentalflügen der Martinair nach Florida, Kanada, in die Karibik, nach Mexiko, Costa Rica, Sri Lanka sowie den Malediven nutzen. Nähere Informationen unter www.martinair.de oder telefonisch bei der Serviceline (01805) 100-211.

Informationsveranstaltung der IHK
Elektronisches Bestellwesen

Elektronische Beschaffung bietet auch ohne große Investitionen vielfältige Chancen, den eigenen Einkauf zu optimieren – auch für kleine und mittlere Unternehmen. In Zusammenarbeit zwischen der IHK Nord Westfalen, der IHK im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum und der last mile logistik netzwerk gmbh fand dazu eine Informationsveranstaltung „Best Practice eProcurement“ statt. Rund 35 Vertreter kommunaler Einrichtungen und Unternehmen informierten sich in den Räumen der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen über aktuelle Entwicklungen.

Im Anschluss an die Einführung durch Franz-Josef Tenbels von der IHK Nord Westfalen und Dr. Manfred Janssen von der last mile logistik netzwerk gmbh betonte Ralf Wiegand (PROZEUS) die neuen

Vertriebschancen, die sich für kleine und mittlere Unternehmen durch den Einsatz von eBusiness bieten. Handlungsbedarf besteht aber weiterhin bei der Standardisierung der Produktinformationen. Ulrich Pieper von der Rhenucon Services GmbH zeigte am Beispiel des Gesundheitswesens aktuelle Möglichkeiten für die zeit- und bedarfsgerechte Beschaffung auf. Weitere Vorträge widmeten sich ausgewählten, erfolgreichen Praxisbeispielen, unter anderem zur elektronischen Beschaffung bei der Energie- und Wasserversorgung im Mittleren Ruhrgebiet sowie der elektronischen Beschaffung für Unternehmen und Kommunen über regionale Handelsplätze.

Die Vorträge der Veranstaltung sind unter www.handelsplatz-nr.de und www.last-mile-logistik.de verfügbar.



Bauen für die Gründerregion Münsterland auf acht STARTERCENTER NRW und eine weiterhin enge Zusammenarbeit (v.l.n.r.): Dr. Jürgen Grüner (gfw Kreis Warendorf), Klaus Ehling (WFG Kreis Coesfeld), Dr. Thomas Robbers (WFM Münster), Dr. Heiner Kleinschneider (WFG Kreis Borken), Wolfgang Bischoff (Stender, WEST Kreis Steinfurt), Wieland Pieper (IHK, Münster), Hans-Bernd Felken (IHK, Bocholt), Hermann Ehling (IHK, Münster)

Foto: IHK

Münsterland plant acht „Startercenter NRW“
Qualitätsoffensive für Existenzgründer

Am 10. Mai wurden vom NRW-Wirtschaftsministerium in Düsseldorf Maßnahmen für eine Qualitätsoffensive bei der Existenzgründungsberatung und -förderung durch so genannte „Startercenter NRW“ vorgestellt. Im Münsterland arbeiten die IHK Nord Westfalen, die Handwerkskammer Münster und die fünf Wirtschaftsberatungsgesellschaften der Stadt Münster und der Münsterländer Kreise im regionalen Lenkungsausschuss der NRW-Gründungsoffensive „Go!“ seit mehr

als zehn Jahren eng zusammen. Dieser Lenkungsausschuss sieht in den Maßnahmen des Ministeriums eine gute Möglichkeit, die Gründungsinfrastruktur in der Region weiterzuentwickeln und der Gründungskultur neuen Schub zu geben.

Die Einrichtungen bereiten jetzt die Bildung von acht „STARTERCENTER NRW“ im Münsterland vor, darunter die Existenzgründungsberatung der IHK für den Kreis Borken sowie für Münster.



Mehr Geld für den Straßenbau

„Runter von der Bremse!“

Ein Plädoyer für einen Systemwechsel bei der Straßenbaufinanzierung.

Der letzte harte Winter hat es im wahrsten Sinne des Wortes „erfahrbar“ gemacht: Weite Teile unseres Straßennetzes befinden sich in einem besorgniserregenden Zustand. Nicht nur für den Neu- und Ausbau, auch für die Substanzerhaltung fehlen Jahr für Jahr Milliardenbeträge. Der volkswirtschaftliche Schaden, den Staus und marode Straßen Jahr für Jahr verursachen, geht in ähnliche Dimensionen. Das bisherige Planungs- und Finanzierungsinstrumentarium im Straßenbau kann mit den wachsenden Anforderungen offenbar nicht mehr Schritt halten. Neue Wege müssen gefunden werden, um einen der letzten großen Trümpfe des Wirtschaftsstandortes Deutschland nicht zu verlieren.

Mobilität – Voraussetzung für Wirtschaftswachstum

Mobilität ist Voraussetzung für unsere arbeitsteilige Wirtschaftsordnung. Infrastrukturausbau und bessere Vernetzung der Verkehrsträger bleiben auch in Zukunft eine ständige Herausforderung, um im internationalen Standortwettbewerb nicht das Nachsehen zu haben. Der globale Wettbewerb erhöht den Kostendruck, die Unternehmen verringern ihre Fertigungstiefe, spezialisieren sich und kaufen Produktteile zu. Viele dieser Prozesse induzieren zusätzlich Verkehre. Wirtschaftsstrukturelle Veränderungen führen darüber hinaus auch zu einer Strukturveränderung beim Transportgut: Es werden immer weniger Rohstoffe und Massengüter transportiert – die klassische Domäne von Bahn und Binnenschiff. Dafür steigt der Anteil höherwertiger Halbfertig- und Fertigwaren, für die nach wie vor überwiegend der Straßentransport die preislich und qualitativ beste Alternative darstellt.

Die Straße ist das Rückgrat

Die Wirtschaft ist grundsätzlich auf alle Verkehrsträger angewiesen. Sie nutzt die Systemvorteile, die Straße, Schiene, Wasserstraße und Luft einzeln oder in Kombination miteinander bieten. Der Wettbewerb der Verkehrsträger darf nicht durch staatliche Eingriffe verzerrt werden. Das gilt auch für den untauglichen Versuch, durch Verteuerung des Straßenverkehrs oder durch Vernachlässigung des Straßenbaus die Akzeptanz von Bahn und Binnenschiff zu erhöhen. Vielmehr muss die Verkehrspolitik für faire Wettbewerbsbedingungen sorgen. Sie muss sich der Grenzen von Maßnahmen bewusst sein, die auf eine Änderung der Arbeitsteilung zwischen den Verkehrsträgern zielen. Derzeit und in absehbarer Zukunft wird es zur Straße als Verkehrsträger Nummer Eins keine Alternative geben (siehe Grafik). Deshalb muss gerade Deutschland als Land im Zentrum Europas den Ausbau der Infrastruktur, insbesondere des Straßennetzes mit mehr Nachdruck betreiben und die erforderlichen Haushaltsmittel bereitstellen. Leider sieht die Realität anders aus: Staus und schlechte Organisation des Verkehrs verursachen jährlich Kosten von rund 100 Milliarden Euro in Deutschland.

Die Finanzierung von Verkehrsinfrastruktur ist nach dem Grundgesetz Staatsaufgabe. Der Verkehrswe-

gebau hat jedoch insbesondere seit den 80er Jahren mit dem Verkehrswachstum nicht mehr Schritt gehalten. Staus gehören auf unseren Straßen mittlerweile zum Alltagsbild. Seit Jahrzehnten kommen Bund, Länder und Kommunen ihrer Aufgabe nicht ausreichend nach, für eine bedarfsgerechte Finanzierung der Infrastruktur zu sorgen – im Gegenteil: Die absoluten Ausgaben für das Straßennetz wurden in den letzten Jahren maximal konstant gehalten, unter Berücksichtigung der Preissteigerungsraten bedeutet dies jedoch tatsächlich einen tatsächlichen Rückgang der Investitionen. Die Einnahmen aus dem Kfz-Verkehr haben sich im selben Zeitraum kontinuierlich erhöht und zusätzlich wurde die Ökosteu-

steuer wird kaum noch als Wegeabgabe des Straßenverkehrs angesehen, sondern fließt als Verbrauchssteuer dem allgemeinen Haushalt zu. Die nach Artikel 3 des Verkehrsfinanzierungsgesetzes für Zwecke des Straßenwesens bestehende ursprüngliche Zweckbindung des Mineralölsteueraufkommens von rund 50 Prozent wird seit langem alljährlich durch das Haushaltsgesetz aufgehoben. Die Folgen sind dramatisch. Ohne einen Systemwechsel in der Verkehrswegfinanzierung wird sich die Schere zwischen dem Bedarf und den Finanzierungsmöglichkeiten immer weiter öffnen.

„Verkehr finanziert Verkehr!“

Diese Problematik wurde Ende der 90er Jahre auch von der damaligen Bundesregierung aufgegriffen. Im September 1999 wurde eine Kommission Verkehrsinfrastrukturfinanzierung, die sogenannte „Pällmann-Kommission“ eingesetzt. In ihrem Endbericht im Herbst 2000 wurde unter anderem vorgeschlagen, die Finanzierung des Straßennetzes stufenweise von der Steuerfinanzierung auf eine Nutzerfinanzierung umzustellen. Dieser Vorschlag sorgte seinerzeit für großes Aufsehen – dabei war er nicht neu: Bereits 1990 hatte der damalige Deutsche Industrie- und Handels-

tag (DIHT) in einer viel beachteten Position zur Finanzierung der Bundesverkehrswege mit dem Titel „Verkehr finanziert Verkehr“ die Aufstellung eines „Sondervermögens Bundesverkehrswege“ gefordert.

Die Vorschläge der Pällmann-Kommission und auch des DIHT-Papiers zum Systemwechsel beruhten auf drei Grundvoraussetzungen:

1. Der Staat sollte weiter für die Planung und Finanzierung der Infrastruktur zuständig und in der Verantwortung bleiben,
2. die Belastungs- und Aufkommensneutralität sollte gewährleistet sein und
3. die Mittel für die Verkehrsinfrastruktur, insbesondere für die Straße, sollten zweckgebunden werden und nicht für andere Haushaltszwecke einsetzbar sein.

Diese Grundsätze sind bekanntlich bereits bei der Ausgestaltung der Lkw-Maut verletzt worden. Entgegen der Pällmann-Vorschläge ist es zu einem bloßen „Draufsatzen“ auf die jetzt schon hohe Steuer- und Abgabenlast gekommen. Die zugesagte Entlastung im Bereich der Mineralölsteuer scheiterte an wettbewerbsrechtlichen Bedenken der EU-Kommission. Unter dem Strich hat die Lkw-Maut somit zu einer spürbaren Verteuerung logistischer Dienstleistungen geführt, die letztendlich auch auf die Konsumenten durchschlagen und die individuelle Kaufkraft weiter schwächen. Für die Finanzierung unseres Straßennetzes ist das aber nicht viel übrig geblieben.

Die Engpässe beim Infrastrukturausbau sind somit letztlich keine Frage fehlender Mittel. Es mangelt vielmehr am politischen Willen, insbesondere dem Straßenbau die ihm vols-

wirtschaftlich zukommende Priorität bei der Mittelverteilung einzuräumen. Denn der Verkehr könnte den Verkehr gut finanzieren. So zahlt der motorisierte Straßenverkehr über Kfz-Steuer, Mineralölsteuer, Ökosteuer, Mehrwertsteuer und Lkw-Maut etwa 50 Milliarden Euro, während die Ausgaben des Bundes für alle Verkehrsträger zusammen nur etwa 25 Milliarden Euro betragen. Die Ausgaben des Bundes, der Länder und der Gemeinden für das gesamte Straßennetz liegen zusammen bei insgesamt nur etwa 17 Milliarden Euro. Konsequenz: In Deutschland fehlen weiterhin jährlich ca. 15 Milliarden Euro für den Neu- und Ausbau und ca. 0,5 Milliarden Euro für die Erhaltung und Erneuerung des Fernstraßennetzes.

Zweckbindung würde Akzeptanz erhöhen

Insbesondere die eher peripher gelegenen Regionen in den alten Bundesländern bekamen bereits in den 90er Jahren zu spüren, dass die knappen Straßenbaumittel zum einen verstärkt in den „Aufbau Ost“, zum anderen in die hochbelasteten Ballungsräume flossen. Ein gutes Beispiel für die Selbsthilfe von Regionen ist der Lückenschluss der A 31. Wirtschaft und Kommunen finanzierten rund ein Drittel der Kosten zum Lückenschluss des „Östfriesenspiessels“ und sorgten dafür, dass die verbliebene, rund 40 Kilometer umfassende Autobahnücke nicht erst 2015, sondern bereits Ende 2004 für den Verkehr freigegeben werden konnte. Ein Beispiel, das Schule machen sollte, und einige Nachahmer fand – so zum Beispiel bei der Übernahme der Planungskosten für den Lückenschluss der A 33 im Raum Osnabrück oder der A 22 im Raum Bremen.

Gleichwohl können diese Regionalinitiativen das chronische Finanzierungsproblem im Straßenbau nicht lösen. Denn die Wirtschaft zahlt hier über Steuern und Sponsoringelder letztendlich doppelt. Wie also könnte der Königsweg aussehen?

Vielleicht müssen sich Wirtschaft und Bevölkerung letztendlich doch daran gewöhnen, dass Mobilität ein teures Gut ist, welches seinen Preis hat. Dies zeigen uns nicht zuletzt die jüngsten Preissprünge auf den Rohmärkten, die perspektivisch zu einer



Staus verursachen volkswirtschaftliche Schäden in Milliardenhöhe
Foto: Picture Alliance

Achtung, Staugefahr!



Ausbau der A 1:

Zwischen dem Autobahnkreuz Münster-Süd und der Anschlussstelle Münster-Nord ist der achtspurige Ausbau der A 1 im Arbeit; der Überwurf von der A 43 auf die A 1 Richtung Osnabrück/Bremen ist bereits für den Verkehr freigegeben. Ein weiterer sechsspuriger Ausbau bis zum Autobahnkreuz Lotte/Osnabrück ist unverzichtbar.

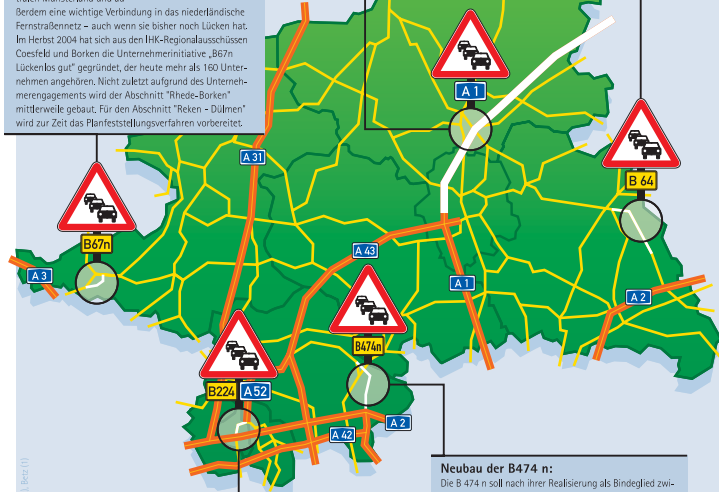
Neu- und Ausbau der B 64:

Die Oberzentren Münster und Bielefeld sind verkehrsinfrastukturmäßig unzureichend miteinander verbunden. Eine leistungsfähige Verkehrsführung im Zuge einer ausgebauten B 51 n und B 64 n wird immer dringlicher.



Lückenschluss B 67 n:

Die B 67 n ist die zentrale Straßenverbindung zwischen dem westlichen und dem zentralen Münsterland und außerdem eine wichtige Verbindung in das niederländische Fernstraßennetz – auch wenn sie bisher noch Lücken hat. Im Herbst 2004 hat sich aus den IHK-Regionalausschüssen Coesfeld und Borken die Unternehmerinitiative „B67n Lückenlos gut“ gegründet, der heute mehr als 160 Unternehmen angehören. Nicht zuletzt aufgrund des Unternehmensengagements wird der Abschnitt "Reken - Dülmen" mittlerweile gebaut. Für den Abschnitt "Reken - Dülmen" wird zur Zeit das Planfeststellungsverfahren vorbereitet.



Neubau der B 474 n:

Die B 474 n soll nach ihrer Realisierung als Bindeglied zwischen der A 2 und der A 43 dienen. Außerdem trägt die B 474 n zu einer erheblichen Entlastung der Ortsdurchfahrten von Datteln und Waltrop bei.



Ausbau B 224 zur A 52:

Mit der A 52 / B 224 werden die überregional wichtigen Industriellachen "Chemiepark Marl" sowie "Industriepark Dorsten-Marl" erschlossen. Hier kommt es regelmäßig zu erheblichen Staubbildungen und Verkehrsbehinderungen, weil die B 224 zwischen Gelsenkirchen-Buer und der A 40 noch nicht ausgebaut wurde.



weiteren Verteuerung der Mobilität von Personen und Gütern führen können. Der grundsätzliche Gedanke der Pällmann-Kommission, wonach die Nutzer die Infrastruktur je nach ihrer individuellen Inanspruchnahme anteilig finanzieren, ist daher sicherlich richtig. Die Lkw-Maut ist trotz ihrer Schwächen, insbesondere den hohen Systemkosten, das grundsätzlich richtige Instrument, um alle LKWs – auch die ausländischen – an der Finanzierung der Straßeninfrastruktur in Deutschland zu beteiligen. Wäre die Maut tatsächlich zweckgebunden und als Ergänzung der bestehenden Haushaltsfinanzierung angelegt, wäre die Akzeptanz in der Wirtschaft sicherlich größer. Denn schnellen und verlässlichen Transporten kommt in einer globalisierten und arbeitsteiligen Wirtschaft eine wachsende Bedeutung zu. Da kann sich eine Maut betriebswirtschaftlich schnell rechnen, wenn dafür viele Stunden im Stau eingespart werden können und Logistikketten wie geplant funktionieren.

Pkw-Maut: Politisch schwierig

Letztendlich gilt dies auch für den Pkw-Verkehr. Denn auch hier ist der Anteil des Wirtschaftsverkehrs hoch. Sicherlich ist es in einem Umfeld, in dem berechtigterweise

eine umfassende Entlastung der Wirtschaft von Steuern, Abgaben und bürokratischen Hemmnissen gefordert wird, schwierig, eine Diskussion über eine neue Maut für Pkws zu führen. Gleiches gilt für den privaten Verbraucher, dessen Konsumfreudigkeit bereits seit Jahren zu wünschenswertem überlassen und durch eine zusätzliche Maut sicherlich einen weiteren Dämpfer erhielt. Die Politik, das spürt man deutlich, traut sich an dieses Thema nicht heran, ADAC und die BILD-Zeitung tun ihr Übriges dazu. Gleichwohl muss es erlaubt sein, die Frage zu stellen, wie wir unter den seit vielen Jahren gegebenen haushaltspolitischen Prioritäten zugunsten der finanziellen Absicherung des Sozialstaats die existenziell bedrohliche Mangelverwaltung im Infrastrukturbereich nachhaltig lösen wollen. Ein zweckgebundener Pkw-Maut, die als Aufpreis auf jeden getankten Liter Kraftstoff an eine private Straßenbaufinanzierungsgesellschaft zu entrichten wäre, hätte zumindest den Vorteil, dass hohe Systemkosten wie bei der Lkw-Maut entfielen und es zu keinen Verdrängungseffekten von der Autobahn auf das nachgeordnete Straßennetz käme. Wenn parallel hierzu die Mineralölsteuer im Umfang der heutigen Hauswirtschaftsmittel für die Straßeninfrastruktur des Bundes gesenkt würde, hielte sich die jährliche Mehrbelastung für die Autofahrer in

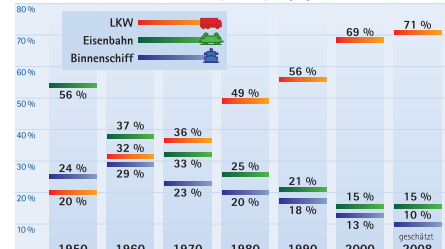
Grenzen. Gleichzeitig stünden der öffentlichen Hand die verbleibenden Mineralölsteuereinnahmen – wie bisher – für die offenbar festgemauerten, konsumtiven Haushaltszwecke zur Verfügung. Zugegeben: Dieses Modell ist nur die „second-best“-Lösung. Angesichts der Erfahrungen der letzten Jahrzehnte, wonach über den konventionellen Staatshaushalt die erforderlichen Mittel für die Straßeninfrastruktur unabhängig von Regierungskoalitionen einfach nicht zur Verfügung gestellt werden, ist es jedoch wohl der einzig realistische Ausweg. Sowohl volkswirtschaftlich als auch betriebswirtschaftlich könnte es daher Sinn machen, mit einer teilweise kompensierten und für den Straßenbau zweckgebundenen Pkw-Maut ein leistungsfähiges Straßennetz herzustellen und durch eine deutliche Reduzierung unproduktiver Stauzeiten den Wirtschaftsstandort Deutschland nachhaltig zu stärken.

Joachim Brendel

LKW fährt vor

Modal-Split im Güterverkehr – Anteil der Verkehrsträger am gesamten Güterverkehrsaufkommen nach Tonnenkilometern

Der Rest zu 100 Prozent ist das Verkehrsaufkommen in Pipelines und per Flugzeug.



Quelle: DIW, Ifo, Statistisches Bundesamt, Prognos, Berechnungen des BGL

IHK-Verkehrsforum in Gelsenkirchen

Gegen Stillstand auf den Straßen

Stillstand auf den Straßen, Staus und Schlaglöcher stoppen den Verkehrsfluss. „Runter von der Bremse!“ forderten deshalb die sechs Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet beim Verkehrsforum in Gelsenkirchen. Public-Private-Partnership und die Pkw-Maut wurden als zwei Möglichkeiten, Verkehrsinfrastruktur zu finanzieren, diskutiert – und das durchaus kontrovers.

Nein, er habe nicht im Stau gestanden, beiläufige sich der nordrhein-westfälische Verkehrsminister zu versichern. Um eine Viertelstunde hatte sich Oliver Witke zum Pressesgespräch im Vorfeld des Verkehrsforums verspätet. Der Verdacht, der CDU-Politiker sei auf der Autobahn stecken geblieben, lag nahe. Immerhin auf 220 Kilometer staut sich der Verkehr in NRW an jenem Montagmittag. Auf gut einem Fünftel aller vierspurig ausgebauten Strecken im Lande fahren täglich mehr als 80.000 Fahrzeuge: Das bedeutet akute Staufahrt, wie der Verkehrswissenschaftler Professor Karl-Hans Hartwig von der Uni Münster vorrechnet.

Plus von 60 Prozent beim Güterverkehr

Oliver Witke Verspätung hing indirekt mit dem Stau zusammen – mit deren Bekämpfung nämlich. In Düsseldorf hatte er zuvor einen Aktionsplan vorgestellt. „Die Straße ist der wichtigste Verkehrsträger“, unterstrich Witke. Allein in den nächsten zehn Jahren werde der Güterverkehr um 60 Prozent zunehmen. Verkehrssysteme, die Freigabe von Standstreifen an störanfälligen Abfahrten und ein besseres Baustellenmanagement sollen dennoch für mehr Fluss auf den Straßen sorgen.

„Die notwendigen Baustellen müssen so schnell wie möglich abgewickelt werden. Dabei muss die Industrie mithelfen“, erklärte Witke. Für ihn heißt das: Sechs-

Tag-Woche und mehr als nur ein Acht-Stunden-Tag. „An Autobahnbaustellen muss von Sonnenauf- bis -untergang gearbeitet werden, auch wenn das teuer wird.“ Der volkswirtschaftliche Schaden durch Staus sei allemal höher.

Lücken schließen

Davon können die Logistikunternehmen und Spediteure ein Lied singen. „Der Kunde erwartet von uns Pünktlichkeit. Doch jede Planung mit einem Lkw ist für den Disponenten ein Würfelspiel“, beklagte Hermann Grever, IHK-Vizepräsident und Präsident des Bundesverbandes Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL). Die größten Probleme halten die Industrie- und Handelskammern in einem Positionspapier fest: der Engpass A40 und die fehlende leistungsfähige Nord-Süd-Verbindung. Insbesondere sei der Weiterbau der A52 zwischen Gelsenkirchen-Buer über die A2 und A42 bis zur A40 am Autobahnkreuz Essen-Ost noch nicht gesichert.

Wie es hier weitergeht, erklärte Oliver Witke, dessen Verkehrsministerium sich drei Prioritäten gesetzt hat: Lücken schließen, Kapazitäten erweitern und Ortsumgehungen bauen. Dazu gehört auch die Fortführung der A52 in drei Abschnitten. Kosten insgesamt: Rund 500 Millionen Euro. Eine private Finanzierung, wie sie Hermann Lück von der IHK Essen zur Beschleunigung des Baus ins Spiel brachte, hielt der Minister für unrealistisch. „Damit



Das kann auch Verkehrsminister Witke nicht ganz vermeiden: Stau in NRW.



An Baustellen soll nach Wittkes Meinung aber möglichst schnell und viel gearbeitet werden; auf Autobahnen auch von Sonnenaufgang bis Sonnenuntergang, damit der Verkehr wieder fließen kann.

Foto: Emmerich

sich das für einen privaten Investor rechnet, müsste die Maut für eine Passage 7,50 Euro kosten. Das zahlt kein Pendler.“

Reizthema Pkw-Maut

Das Reizthema Pkw-Maut war damit angesprochen; ein deutliches Nein kam dazu von Oliver Witke. Der Bundesfinanzminister ließe sich diese zusätzliche Einnahmequelle keinesfalls entgehen. Die Einnahmen würden mithin nicht in den Straßenbau, sondern in den Haushalt fließen – „so wie bei der Mineralölsteuer, die eigentlich das

Fernstraßennetz finanzieren sollte“. Auch für Björn Dosch vom ADAC war deshalb klar: „Eine Pkw-Maut bringt keinen Mehrwert, sondern führt nur zu Mehrkosten.“

Stellvertretend für die Ruhr-IHKs verwies IHK-Präsident Hubert Ruthmann darauf, dass der Straßenverkehr seine Infrastruktur über die gezahlte Mineralöl- und Kfz-Steuer leicht finanzieren könnte. „Der Staat nimmt hier 50 Milliarden Euro ein und reinvestiert nur knapp ein Drittel in das Straßennetz.“ Sollte die Pkw-Maut kommen, müssten die Autofahrer aber bei der Kfz- und der Mineralölsteuer entlastet werden. „Die Umstellung auf eine leistungsabhängige Nutzungsgebühr ist grundsätzlich der richtige Ansatz“, ergänzte Vizepräsident Hermann Grever. Doch auch er sah die Lkw-Maut als mahndes Beispiel, wie man es nicht machen sollte – der Finanzminister verdient, ohne dass der Straßenbau profitiert. „Das ist nur Abzocke, da war die Politik nicht ehrlich“, kritisierte er.

Politik die Kompetenz entziehen

Aus Fehlern könne man allerdings lernen, hoffte Rüdiger Friedrich. „Was einmal in die Hose gegangen ist, darf man nicht für alle Zeiten ausschließen“, meinte der verkehrspolitische Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion. Nur mit einer Pkw-Maut lasse sich der Verkehr finanzieren. „Innerhalb des zeitigen Systems wird nicht mehr in die Straßen investiert. Den Verteilungskampf um knappere Mittel wird der Verkehr immer gegen das Soziale verlieren“, befürchtete er.



Diskutierten über den Logistikstandort Ruhrgebiet: Hermann Grever (IHK Nord Westfalen), Dr. Jochen Kühner (IHK Dortmund), Michael Dietmar (IHK Niederrhein), Moderator Lutz Lauenroth, Verkehrsminister Oliver Witke und Hermann Lück von der IHK Essen (v. l.).

Foto: Hertel

Wenn die Politik im Zweifel also gegen Investitionen in Straßen entscheide, dann müsse ihr eben die Kompetenz entzogen werden, folgte Professor Karl-Hans Hartwig (siehe auch Interview „Maut statt Steuern“ auf Seite 17). Der Verkehrswissenschaftler aus Münster argumentierte am vehementesten pro Pkw-Maut. Die Einnahmen sollen nach seinem Modell am Staat vorbei an einen privaten Betreiber oder an eine unabhängige öffentliche Finanzierungsgesellschaft fließen. „Das schafft einen Anreiz, das Straßennetz bedarfsgerecht auszubauen.“ Mit einer höheren Maut in Zeiten starker Verkehrsbelastung könnten zudem Verkehrsströme gelenkt und berüchtigte Rushhours entschärft werden. „Statt dass alle im Stau stehen, sollen die fahren dürfen, die bereit sind, einen Preis dafür zu bezahlen“, lautete sein Fazit.

Diskutierten auf Schloss Horst über neue Ideen für die Straßenbaufinanzierung: NRW-Verkehrsminister Oliver Witke (Mitte), IHK-Vizepräsident Hermann Grever (links) und IHK-Präsident Hubert Ruthmann.

PPP kein Heilsbringer

Die Maut könnte auch die Einnahmequelle für private Investoren sein, die eine Straße bauen, betreiben und finanzieren. Doch Andreas Krüger vom Bundesverkehrsministerium warnte: „Public Private Partnership ist nicht der Heilsbringer.“ Eine

schnellere und günstigere Realisierung, mehr Wettbewerb und Innovationen in der Straßenbautechnik versprach er sich dennoch von PPP. Zwei Projekte sind realisiert, der Herrentunnel unter der Trave in Lübeck und der Warnowtunnel in Rostock. Dass die Gewinne sprudeln, ist aber nicht gesichert. „Die erhofften Verkehrszahlen sind nicht eingetreten.“ Ganze Täte würden sich wohl eher rechnen als solche Einzellösungen, meinte der Ministerialdirektor.

Damit war er sich mit Bernward Kulle von Hochtief PPP Solutions in Essen einig. Was im Hochbau bereits gut funktioniert, bietet auch im Verkehrswegebau Chancen, meinte er. „Public Private Partnership ist ein Effizienztreiber.“ Beispiel Herrentunnel: Die Beteiligung Privater habe das Planfeststellungsverfahren um etwa zwei Jahre abgekürzt. „PPP heißt nicht automatisch Maut“, räumte er ein Vorurteil aus. Es gebe auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten, die sich in anderen Ländern bewährt hätten. Verfügbarkeitszahlungen zum Beispiel: Die öffentliche Hand zahlt dem Betreiber einen Betrag, dessen Höhe sich nach der Verfügbarkeit der Straße richtet. Im Klartext: Kann der Betreiber Staus nicht verhindern, muss er finanzielle Abstriche machen. Doch egal, wie letztlich neue Straßen gebaut oder bestehende Strecken instand gehalten werden: „Ein staufreies NRW wird es nie geben“, dämpfte Oliver Witke zu hohe Hoffnungen. Tobias Hertel

„PPP“ auch für den Mittelstand

Berge von Formblättern

Staat und Bau-Unternehmen machen derzeit erste Erfahrungen mit privat finanziertem Straßenbau in so genannten Public Private Partnership-Projekten (PPP). Hinter den Kulissen geht es aber auch um eine Richtungsentscheidung zwischen großen Aktiengesellschaften und mittelständischen Bauunternehmen, wie die Mitarbeiter von Schäfer-Bauten in Ibbenbüren erleben.

Winfried Krautwald bleibt ganz Diplomat. Mit einer Wertung hält sich der Ibbenbürener betont lange zurück. Der technische Geschäftsführer der Schäfer-Bauten GmbH in Ibbenbüren versucht dem Besucher, das bürokratische Monster „Prä-Qualifikation“ eines deutschen PPP-Verfahrens verständlich zu machen. Denn das kreuzt den Weg eines jeden Straßenbau-Unternehmens, das in Deutschland ein privat finanziertes Stück Autobahn oder Tunnel bauen will. Krautwald betont: „Das ist wirklich eine Menge Arbeit, richtige Fleißarbeit.“ Viel Papier-Arbeit, auch für ein mittelständisches Bau-Unternehmen wie Schäfer-Bauten mit rund 400 Mitarbeitern an mittlerweile sechs Standorten in Deutschland, das oft dort zum Zuge kommt, wo Ingenieure gefragt sind. „Jüngst etwa beim spektakulären „Überwurf“ der Autobahn im Autobahnkreuz Münster-Süd bei laufendem Autobahnverkehr.“

Viel Arbeit für die „Prä-Qual“

Von Formblätter-Bergen für diese „Prä-Qual“ erzählt Krautwald, berichtet von Verkehrsprognostik, strukturierten Projektfinanzierungen, Qualitäts- und Projektmanagement, Erhaltungs- und Betriebskonzepten. Und dies alles nur für die erste Verfahrensrunde, bevor auch nur eine Idee in die Planung der zu bauenden Straße gesteckt worden ist. Denn noch ist auch nicht klar, wer beispielsweise für die A 1 zwischen Hamburg und Bremen oder ein Teilstück der A 5 überhaupt ein Angebot abgeben darf. Krautwald: „Dann geht die eigentliche Arbeit erst los.“ Das sind alle Sachen, die wir bislang nie abgeben mus-

ten“, erläutert Geschäftsführerin Stefanie Schäfer. Sie steht in der fünften Generation mit an der Spitze des 1888 gegründeten Ibbenbürener Unternehmens. Für sie ist klar: „Wir als Mittelständler müssen umdenken.“

Auf dünnem Eis

Früher gab's noch die Autobahn- und Straßeneubaumäster, die den Straßenneubau ausschrieben. Das waren die Zeiten wie vor zwei Jahrzehnten, als Schäfer-Bauten beim Bau der A 46 zwischen Arnsberg und Meschede eine Meisterleistung in die Landschaft setzte: Elf Brückenbauwerke mit einer Länge von fast fünf Kilometern auf zwölf Kilometern Autobahn. Daher rührt sicherlich auch der selbstbewusste Verweis der jungen Firmenchefin Stefanie Schäfer auf Kompetenz und Spezialwissen von mittelständischen Straßenbau-Unternehmen. „Das Bau-Knowhow liegt im Mittelstand.“ Doch heute ist PPP-Zeit. Jetzt sind die Schäfer-Mitarbeiter noch auf dünnem Eis unterwegs, sammeln wie die meisten Straßenbau-Unternehmen in der Bundesrepublik, erste Erfahrungen mit PPP.

Es geht dabei um Straßen, die durch PPP (Public Private Partnership), bei Autobahnen nach dem so genannten A-Modell aus einer Hand privat geplant, gebaut, bezahlt und betrieben werden sollen. Das heißt: Der

Staat zieht sich zurück, bestellt bei Unternehmen oder Firmen-Gruppen eine Straße samt Er- und Unterhalt von Ort A nach Ort B und zahlt es über bis zu drei Jahrzehnte mit Maut-Einnahmen aus der Strecke ab. Das erste Projekt ist in Bayern mit der A 8 West von Ulm bis München im Herbst vorigen Jahres angelaufen. Andere Vorhaben sind noch in der Planung oder in der „Prä-Qual“.

Dass große Aktiengesellschaften derzeit versuchen, massiv Stimmung gegen den Mittelstand zu machen, deren Bemühen um Teilnahme an PPP-Vorhaben als „deplatziert und hinderlich“ darzustellen, ist für Krautwald zu viel. Der Diplomat regt sich auf, verweist auf die regionale Kompetenz vieler Mittelständler überall in Deutschland. Mit nachweislich hoher Qualität und Termintreue werden von ihnen im Straßenbau oder bei anderen Großprojekten – auch anspruchsvollste Bauaufgaben gelöst. „Wir sind in der Lage das zu stemmen.“ Schäfer-Bauten ist Mitgeschöpfer der Projektinitiative Mittelständischer Baundustrie



Straßenbau-Mittelstand im Einsatz: Von Schäfer gebauter Tunnel der Autobahn A 2 in Geisenkirchen. Fotos: Archiv Schäfer, Fotobaus Kiepert/Lengrich, Gisela Franke.



Geschäftsführerin Stefanie Schäfer: „Wir als Mittelständler müssen umdenken.“



Winfried Krautwald, Technischer Geschäftsführer von Schäfer-Bauten in Ibbenbüren.

menleitung. Wer – wie jüngst eine westfälische Gemeinde – nur einen Kilometer Straße privat inklusive Unterhaltung und Winterdienst für 30 Jahre aus schreibt, dürfte sich über mangelnde Resonanz nicht wundern. Krautwald: „Das muss sich auch rechnen. Denn die nächste Firmen-Generation muss ja die Entscheidung von heute auch noch mit ausbaden.“

„Partnership fehlt noch“

Wie zum Beweis, dass sich der Einsatz der Firma für Private Public Partnership lohnen könnte, zitiert Winfried Krautwald auf Grafiken, nach denen es 2005 schon weit über 250 verschiedene PPP-Projekte gab, an denen auch Kommunen beteiligt sind. Beide Schäfer-Geschäftsführer sehen den Straßenbau vor einer Richtungsentscheidung bei den großen PPP-finanzierten Projekten. „Wir müssen aufpassen, sonst sind wir bald nicht mehr dabei.“ Deshalb investiert Schäfer-Bauten viel Zeit, Geld und noch mehr Arbeit in PPP. „Nur die Partnership“, lächelt Krautwald wieder diplomatisch, „die fehlt noch ein bisschen.“

Werner Hinse

(PMB), bemüht sich mit anderen spezialisierten Mittelständlern aus dem Straßen- und Brückenbau um öffentliche Projekte, die privat finanziert oder auch betrieben werden sollen.

Krautwald führt zudem die Konsequenzen für inhabergeführte Unternehmen ins Feld: „Wir haben dabei das volle Risiko. Und es ist ein enormer Aufwand. Deshalb muss sich das über 30 Jahre rechnen lassen.“

Auch die Behörden und Ausschreiber lernen gerade noch, ist der Eindruck der Ibbenbürener Fir-

Interview mit Verkehrsexperte Hartwig

Maut statt Steuern

Maut-Experte Professor Dr. Karl-Hans Hartwig, Direktor des Instituts für Verkehrswissenschaften an der Universität Münster, setzt sich im Gespräch für einen Systemwechsel bei der deutschen Straßenfinanzierung ein: Weg von der Steuer, hin zur Gebühr.

„Herr Prof. Hartwig, kommt nach der Lkw-Maut durch Toll Collect nun die Maut fürs Auto?“

„Ich hoffe es.“

„Warum?“

„Aus ökonomischer Sicht ist es prinzipiell sinnvoll, Leistungen immer dann direkt zu bereisern, wenn das technische und zu vertretbaren Kosten möglich ist. Das gilt auch für öffentliche Leistungen – dort spricht man dann von Nutzergebühren – und ist immer besser als eine allgemeine Steuerfinanzierung. Denn damit wird erstmals dem Äquivalenzprinzip Rechnung getragen, wonach die Kostenverursacher auch zur Finanzierung herangezogen werden sollten. Zweitens kommt es damit zu einem sparsameren Einsatz der knappen Mittel, weil nicht jeder denkt, die Leistung wäre umsonst. Drittens zeigt das Gebührenaufkommen an, ob und in welchem Umfang die entsprechende Leistung zur Verfügung gestellt werden sollte. Viertens können sie mit einer Gebühren-differenzierung die Straßenauslastung steuern. Und fünftens schließlich unterliegen Gebühren der Zweckbindung, was für Steuern nicht gilt.“

„Über den Preis gibt es dann mehr Lust auf den Straßen?“

„Das könnte man so sagen. Dort, wo ein Kapazitätsausbau zu vertretbaren Kos-

ten möglich ist, können die Gebühren dafür verwendet werden. Dort wo das nicht geht, und das dürften vor allem Strecken in den Ballungsräumen sein, wie etwa die A 40 im Ruhrgebiet, würde die Nutzung anders verteilt.“

„Ist die hohe Staatsverschuldung Deutschlands ein Anreiz, das Autobahnnetz zu privatisieren? Die Verschuldung soll sich dadurch um etwa 15 Prozent senken lassen.“

„Einen Verkauf des Bestandsnetzes würde ich allerdings nicht empfehlen. Denn bestehende Autobahnen sind ja schon mal bezahlt worden, nämlich über Steuern. Da die Käufer ja ihre Investitionsausgaben verdienen müssten, würden die Bürger dann über entsprechende Gebühren zweimal zur Kasse gebeten. Der Autobahnneubau ist etwas anderes oder auch der Betrieb des Bestandsnetzes. Viele Untersuchungen zeigen, dass private Betreiber das kostengünstiger können als der Staat. Die Nutzer zahlen dann mit der Maut nur die Betriebskosten. Diese Mautzahlungen müssten für den Nutzer durch eine entsprechende Senkung der Mineralölsteuer kompensiert werden. Man könnte das Autobahnnetz in einzelne Strecken oder Netze aufteilen und den Betreibern Privat überlassen. Die refinanzieren sich über eine Maut.“

„Sie sind also ein Befürworter eines grundlegenden Systemwechsels?“

„Ja, ich befürworte einen Systemwechsel der Finanzierung weg von der Steuer, hin zur Gebühr, die dann auslastungsabhängig differenziert wird.“

Das Gespräch führte Werner Hinse



Professor Dr. Karl-Hans Hartwig

„Runter von der Bremse“

Immer wieder morgens

Berufsverkehr. Zähflüssigkeit. Stau. Das ist die Steigerung, die fast jeden Werktag morgens, mittags und abends im Radio zu hören ist. Spediture und Logistiker erleiden Tag für Tag Staus und Baustellen auf den Straßen. Aber oft ist der Stau nur eine Ursache für den Verkehrsstress, wie sich in Gesprächen mit drei Logistikern zeigt.

Immer wieder morgens geht nichts mehr auf der Autobahn 43 zwischen dem Autobahnkreuz Recklinghausen und Bochum. „Das ist ein Dauerstau mit Pendlern aus dem Münsterland“, ärgert sich Norbert Redemann. Denn der Recklinghäuser kann sich ausrechnen, dass einer der 60 Fahrer seiner Spedition in dem Stau feststeht. Vielleicht gerade ein Ausliefertermin platzt. Die 100 Mitarbeiter seines Logistikunternehmens planen schon die alltäglichen Staus vor Baustellen auf den Autobahnen in Nord-Westfalen ein.

Morgens ab 5.30 Uhr erledigen Redemanns Leute die Feinverteilung von Waren und Gütern an die Industrie, den Groß- und

Einzelhandel im ganzen Land. Aber sie stehen unter Druck. Denn das Zeitfenster zur Auslieferung in den Innenstädten wird immer kürzer. Viele Geschäfte öffnen erst um 10 Uhr, viel später als früher. Deshalb kann auch erst später ausgeliefert werden. Um 10.30 Uhr müssen aber auch Redemanns Fahrer mit ihren Lastern wieder aus vielen Cities verschwunden sein, denn kommen die Käufer. „Früher schaffte es einer unserer Verteiler-Lkw zu 20 Kunden. Heute sind da höchstens noch 15 Auslieferungen möglich.“ Der Versandhandel boomt, die auszuliefernde Ware nimmt zu. Also muss der Speditur mehr Laster einsetzen, um die gleiche Warenmenge auszuliefern.

Durch Staus vor den vielen Baustellen kommt Ware häufiger morgens schon verspätet bei Redemanns Umschlaglager im Vest an. Dadurch starten die Fahrer noch später in den Weltlauf mit dem Berufsverkehr und wiederum den Baustellen. Redemanns Forderung: „Die müssen die A 43 endlich dreispurig ausbauen.“ Aber Staus gibt es nicht nur speziell im Ruhrgebiet, sondern gerade auch im Köln-Bonner Raum. Unter dem Strich kann der Unternehmer klar belegen: „Durch die enormen Verkehrsprobleme sinkt die Produktivität der Fahrzeuge ganz deutlich.“

Die Lage auf den Straßen prallt an der Gelassenheit von Norbert Nacke von der Spedition Westermann in Münster-Hiltrup ab. „Sicherlich kommt es hier in NRW hin und wieder zu Staus.



Der Berufsverkehr und Autobahnstaus machen für die Fahrer von Speditur Norbert Redemann den Alltag unberechenbar. Foto: Redemann

Allerdings ist das nicht nur hier im Land – sondern in ganz Europa.“ Die Perspektive des „Supervisor Operation“ liegt auf Europa, wird doch bei Westermann hauptsächlich im internationalen Fernverkehr gefahren. Das Unternehmen mit seinen über 500 Mitarbeitern ist nämlich in den unterschiedlichen Logistikbereichen an 14 Standorten in Europa im Einsatz.

Gelassenheit hat sich Werner Ruploh jun. in einer Verkehrsfrage auferlegt. Über die Bundesstraße 64 „da gibt es nicht mehr viel zu sagen.“ Das Dilemma im Osten Nord-Westfalens ist bekannt. Das Nadelöhr kennt jeder in der Region, der sich im Verkehr bewegt. Und dass diese Strecke möglichst umfahren wird, ist schon Teil der Routenplanung des internationalen Logistikunternehmens mit Sitz in Neubeckum, Transportbort, Betonstein, Kies und Sand sind die Haupttransportgüter des Familienunternehmens.

Die Hauptklage, die Ruploh von seinen Fahrern hört: „Die Baustellen dauern so lange.“ Die Niederlassungen der Firmengruppe Werner Ruploh ziehen sich von Neubeckum aus über Castrop-Rauxel und Bochum am Rhein hinunter bis nach Neudorf. „Die Arbeit auf Autobahn-Baustellen muss doch schneller gehen“, ärgert sich Ruploh. Mehr Nachtbaustellen müssten doch möglich sein. Allein dadurch würden viele Baustellen-Staus am Tag verhindert. Denn die fürchten Ruploh und seine Mitarbeiter ebenso wie Redemann in Recklinghausen.

– whi –

FamilyCars

Eltern beraten Eltern

Das Firmenmotto „Vorfahrt für Familien“ hat ihr gefallen: Bundesfamilienministerin Ursula von der Leyen besuchte die Eröffnung des Autohauses FamilyCars in Senden-Bösesell. Ein Autozentrum ausschließlich mit Fahrzeugen für Familien ist bundesweit bisher einmalig.



Eine „Autobärin“ ist sie nach eigenem Bekunden zwar nicht. Spaß hatte Familienministerin Ursula von der Leyen trotzdem beim Rundgang durch FamilyCars mit Geschäftsführer Thomas Potthoff und vielen Kindern. Foto: Hentel

Ein Kinderwagen sollte reinpassen, dazu eine Getränkekeiste und am besten noch ein großer Picknickkorb: Familien brauchen Autos mit viel Platz, zum Beispiel einen Kombi, Van oder Minibus. FamilyCars bietet ausschließlich solche geräumigen Fahrzeuge an. Mehr als 250 Modelle sind ständig verfügbar, und zwar nicht von einer einzelnen Marke wie in anderen Autohäusern üblich, sondern von allen gängigen Herstellern.

Liberalisierung genutzt

Möglich macht dies die Liberalisierung des europäischen Automarktes. Vorbei sind die Zeiten, in denen ein Händler in einem geschützten Vertragsgebiet exklusiv ein bestimmtes Fabrikat verkaufte. Mehrere Marken können nun unter einem Dach vertrieben werden – das heißt die Konkurrenz an und drückt den Preis, eröffnet Händlern aber auch neue Chancen.

Die Konzentration in der Automobilbranche schreitet zudem fast unaufhörlich voran. „Jährlich verschwinden 1000 Autohäuser“, erklärt Winfried Hötte, Geschäftsführer der Wilhelm Burg Gruppe aus Münster. Zu der gehören neben FamilyCars auch der Mercedes-Vertragspartner Beresa mit bundesweit 22 Niederlassungen, das Toyota-Autohaus Berghoff und das Beresa-Nutzfahrzeugzentrum.

Der Verdrängungswettbewerb erfordert „Mut zum Risiko“, so Hötte – und die Konkurrenz drängt dabei offenbar zur Eile. Innerhalb von nur sechs Monaten setzte das Unternehmen sein Konzept um, sich beim Verkauf von Autos nicht mehr an einer Marke, sondern an den Bedürfnissen einer Zielgruppe – den Familien – zu orientieren. Die bedienten Beresa und Berghoff mit ihrem bisherigen Angebot fast gar nicht, ein riesiger Markt im kinderreichen Münsterland lag deshalb nahezu brach. „Allein im Umkreis von 30 Kilometern vom Bösesell gibt es 172 000 Haushalte mit Kindern“, so Thomas Potthoff, Chef von FamilyCars. Nimmt man das nahe gelegene Ruhrgebiet hinzu, steigt die Zahl sogar auf 634 000 Haushalte, die potenziell an Familienautos interessiert sind.

Hin zu Zielgruppen

Gedacht ist aber nicht nur an die Kunden, sondern auch an die 20 Mitarbeiter. Flexible Arbeitszeiten erleichtern die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. FamilyCars ermöglichte damit gezielt mehreren Müttern und Vätern nach ihrer Erziehungszeit den Wiedereinstieg ins Berufsleben. Bewusst setzt das Unternehmen auf Angestellte mit eigener Familie, nach dem Motto „Vorfahrt für Familien“. „Wer könnte Eltern besser beim Autokauf beraten als Eltern?“, fragt Thomas Potthoff.

Flexible Arbeitsplätze, die auch Freiräume bieten, sind begehrt: Über 600 Bewerbungen gingen innerhalb einer Woche ein. Ursula von der Leyen sah das Unternehmen mit dieser Personalpolitik auf dem richtigen Weg. „Familienfreundlichkeit wird zum Standortfaktor“, unterstreicht sie bei der Eröffnung. Denn nur Regionen, die qualifizierte junge Menschen mit Familie anziehen, locken auch innovative Firmen an.

Familienfreundlichkeit

Auch HPK-Präsident Hubert Ruthmann appellierte an den Familiensinn der Betriebe. Gerade auf die besonderen Fähigkeiten von Eltern sollten sie nicht verzichten: „Vor allem Frauen werden durch starrer Arbeitszeiten oft aus Unternehmen ferngehalten“, kritisierte er. Dabei bräuchten Eltern wichtige Managementqualitäten wie Organisationsstalent und Belastbarkeit mit, ergänzte die Bundesministerin.

Auf solche Kompetenzen setzt FamilyCars. Zum Personal gehören auch eine Erzieherin, die sich während der Hauptgeschäftzeiten um den Nachwuchs der Kunden kümmert. Die sollen sich in Ruhe die Autos ansehen, während die Kleinen in einer riesigen Kinderlandschaft toben. Zum entspannten Autokauf gehört auch ein fester Preis für jedes Auto – Feilschen wäre nur Stress.

Tobias Hentel



Staus sind für Norbert Nacke vom Fernlogistikverwalter Westermann ein einkalkulierter Alltag in ganz Europa. Foto: Westermann

Fotos gesucht

Spektakuläre Fotos von ihren Steigern und Hubwagen sucht die Anton Ruthmann GmbH & Co. KG, Gescher-Hochmoor, im Rahmen eines Wettbewerbes. Die Fotos werden im Internet unter www.ruthmann.de veröffentlicht und die Gewinner per Online-Abstimmung ermittelt.

In die Breite

Innovation aus dem Hause Wecon GmbH, Ascheberg: Die Ingenieure des Nutzfahrzeugspezialisten haben eine Eckrungen-Verbreiterung für Festaufbauten von Motorwagen und Anhängern entwickelt. Rund 25 Zentimeter mehr Breite sind durch diese Technik für den Transporteur auf jeder Seite herauszuholen. Das größere Platzangebot rechnet sich nach Angaben des Unternehmens vor allem beim Transport von kostspieligen Bau- und Landmaschinen.

Geld und Tickets

Veranstaltungstickets einfach am Geldautomaten bestellen und am Kontoauszugsdrucker beziehen – die neue Anwendung „Ticket-Service“ macht es möglich. Die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg ist die erste Bank, die diese neue IT-Lösung der GAD eG, Münster, IT-Dienstleister für rund 470 Volksbanken und Raiffeisenbanken, einführt. Hier kann der Kunde ab sofort Eintrittskarten zum Beispiel für die Heimspiele der Braunschweig Lions, der Eintracht Braunschweig oder des VfL Wolfsburg, für das Konzert von Elton John in Wolfsburg oder für überregionale Musicals beziehen.



Unternehmertreff der besonderen Art: Erwin Hülischer und seine neuen Mitunternehmer bei der Geschäftsvertragsunterzeichnung. Foto: H&H Team GmbH

H&H Team GmbH & Co. KG, Stadthohe

Aus Mitarbeitern werden Unternehmer

Der Gedanke, Mitarbeiter an Erfolg zu beteiligen, ist nicht neu. Politik und die Wirtschaft fordern seit Jahren dazu auf, doch gibt es erst wenige Beispiele in der Praxis. Die Straßenbaufirma Heitkamp-Hülischer in Stadthohe zeigt, wie es funktionieren kann. Grundlage ist ein Kapitalbeteiligungsmodell für Firmenangehörige an der neu gegründeten selbstständigen Firma H&H Team

GmbH & Co. KG, Stadthohe. Das paritätische Beteiligungsprinzip, das heißt 50 Prozent der Unternehmensanteile werden von den Mitarbeitern gehalten, stand ebenso wie eine Risikominimierung bei der vertraglichen Gestaltung im Vordergrund. Mit dem von den Mitarbeitern und den Geschäftsführern aufgetragenen Kapital werden die Geräte des Stammunternehmens schritt-

weise übernommen und somit in Eigentum der Mitarbeiter umgewandelt. 85 Prozent der zeichnungsberechtigten Mitarbeiter beteiligen sich an dem Modell. Bürgermeister Helmut Könnig lud die Belegschaft in den Ratssaal ein, wo die 32 neuen Unternehmer ihre Kommanditanteile für das neue Unternehmen zeichneten und aus ihrem Kreis Frank Schlammann zum Prokuristen bestimmten.

GREEN LINE

Grundstein gelegt

Die Spektations- und Logistikunternehmen Nellen & Quack THE GREEN LINE, Gronau, baut auf seinem Firmengelände in Gronau ein neues Verwaltungsgebäude. Das zweigeschossige Bürohaus hat eine Nutzfläche von rund 1800 Quadratmetern. Läuft alles nach Plan, wird es Ende November in Betrieb genommen.



Grundstein gelegt: Nellen & Quack baut ein neues Verwaltungsgebäude. Foto: Nellen & Quack

Salvus, Emsdetten

Gegen den Trend gewachsen

Salvus Mineralbrunnen, Emsdetten, hat 2005 den Absatz um 12,6 Prozent gesteigert und das, obwohl die gesamte Mineralwasserbranche um drei Prozent schrumpfte. Das größte Plus verzeichnete Salvus im klassischen Produktfeld Mineralwasser sowie der Apfel-Schorle und der Produktneheit S1 Energy, einem taurinhaltigen Energygetränk. Im Bereich der klassischen Limonaden verlor Salvus 2,8 Prozent. Zwei Millionen Euro investierte Salvus 2005 in neue Maschinen sowie eine neuen PET-Einweglinie.

PMS, Ahlen

Facharbeiter „verloren“

Sechs Facharbeiter „verlor“ die Gesellschaft für Personal, Management und Services (PMS), Ahlen, an die ECOWEST - Entsorgungsservice Westfalen GmbH, Ennigerloh. „Wir empfinden es als Auszeichnung, wenn sich Mitarbeiter für ein Beschäftigungsverhältnis empfehlen“, freut sich Silvia Sörensen, die mit Dr. Ulrich Kund PMS Anfang 2006 gegründet hat.

Windhoff, Rheine

Drei Anlagen für SNCF

Die Windhoff Bahn- und Anlagentechnik GmbH, Rheine, Mitglied der Georgsmarienhütte-Unternehmensgruppe, liefert drei Drehgestellwechselanlagen an die Société Nationale des Chemins de Fer (SNCF). Die Anlagen für die Werke in Val Notre Dame (bei Paris), Nîmes und Nevers dienen zum Tauschen von Drehgestellen oder Unterflurkomponenten an Schienenfahrzeugen.

MEDA Gute Küchen

20 Arbeitsplätze

Das Tönisforster Unternehmen MEDA Gute Küchen eröffnete im Mai einen Küchenfachmarkt in Münster. Durch die Neuan siedlung entstanden 20 neue Arbeitsplätze. Das ehemalige Hupfer-Gebäude an der Weseler Straße/Ecke Harkortstraße wurde komplett umgebaut. MEDA betreibt zurzeit sechs große Fachmärkte in Nordrhein-Westfalen.

WM GROUP, Bocholt

Update für Keimzelle

Die WM GROUP, Bocholt, nahm jetzt ihr um- und ausgebauten Logistik-Centrum-City in Bocholt in Betrieb. Der Standort an der Hindenburgstraße ist die Keimzelle der 1951 gegründeten Unternehmensgruppe und wurde erst als Spedition- und Transportstandort, später als Logistikzentrum genutzt.

3,5 Millionen Euro investierte das Unternehmen in die Modernisierung. Die WM GROUP ist ein eigenümergeführtes Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern und zuletzt rund 91 Millionen Euro Jahresumsatz. Neben logistischen Dienstleistungen bietet sie auch IT-Lösungen an.



Runderneuert: Das Logistik-Centrum-City der WM GROUP.

Foto: WM GROUP

TECTUM GROUP

1000 Mitarbeiter

Über den 1000. Mitarbeiter freut sich die TECTUM GROUP in Gelsenkirchen, Dortmund und Essen. Der 21-jährige Patrick Pliska aus Gelsenkirchen wurde im Mai von Hubertus Küpper, Geschäftsführer des Kommunikations- und Supportdienstleisters, am Hauptsitz in Gelsenkirchen begrüßt. TECTUM startete 1998 mit 16 Mitarbeitern und wächst

stetig. Bis Ende 2007 soll sich die Mitarbeiterzahl auf 2000 verdoppeln, so TECTUM-Chef Küpper. Abiturient Pliska hat die Chance, ab 1. August 2006 einen Ausbildungsplatz zum Kaufmann für Dialogmarketing zu bekommen.



Chefsache: Hubertus Küpper begrüßt Patrick Pliska. Foto: TECTUM GROUP

technotrans, Sassenberg

Plus 23 Prozent

Die breite Erholung in der Industrie spiegelt sich auch in den Zahlen der technotrans AG, Sassenberg. Im ersten Quartal 2006 erwirtschaftete der Konzern einen Umsatz von 37,8 Millionen Euro, 23 Prozent mehr als im ersten Quartal 2005. Damit wurde sogar das ausgezeichnete Ergebnis des vierten Quartals 2005 (35,3 Millionen Euro) deutlich übertroffen. Vor dem Hintergrund eines freundlichen Umfeldes in den Märkten wurde das Wachstum von fast allen etablierten Produktgruppen getragen.

Größter Auftrag

Die pro-art werbeagentur GmbH, Emsdetten, gestaltet künftig die Unternehmenskommunikation der Bernard Krone GmbH aus Werthe. In einem Agentur-Pitch hat sich der zweitgrößte Hersteller von Lkw-Anhängern und Satellitenaufhängern in Europa für pro-art entschieden. Erste Aufgabe ist es, Krone auf der IAA in Hannover im September zu präsentieren. pro-art wurde 1979 gegründet. Seidensticker, Teckanek, Novus und Krombacher gehören zu den Kunden. Die Agentur beschäftigt 30 Mitarbeiter.

► Klasse Start

Die Masterflex AG, Gelsenkirchen, Technologieführer bei der Verarbeitung von Spezialkunststoffen, ist erfolgreich ins Geschäftsjahr 2006 gestartet. Der Konzernumsatz wuchs in den ersten drei Monaten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 45,4 Prozent auf 27,9 Millionen Euro, der Nettogewinn um 26,7 Prozent auf 1,6 Millionen Euro.

► Voice over IP

Telefonate über das Internet ersetzen zunehmend Gespräche über ISDN oder Analog-Leitungen. Viele Privatanwender profitieren bereits von Voice over IP (VoIP). Die TEL2WEB GmbH, Münster, hat jetzt eine Telefonanlage auf den Markt gebracht, welche die Vorteile der Internet-Telefonie mit den Leistungsmerkmalen herkömmlicher Telekommunikations (TK)-Anlagen verbindet. Erste Kunden im Münsterland setzen das System bereits erfolgreich ein.



Umweltschutz ist für die Schmitz-Werke GmbH + Co. KG, Emsdetten, fester Bestandteil der Firmenphilosophie. Beleg dafür ist eine neue Abfallverbrennungsanlage, die im Mai in Betrieb genommen wurde. Die 650.000 Euro teure Anlage ermöglicht den Einsatz neuartiger Veredelungsverfahren bei gleichzeitig sicherer und umweltschonender Produktion. Die 60 Tonnen schwere Anlage wurde auf dem Innenhof des Kesselhauses montiert und mit einem Spezialkran auf das Dach des Betriebsbüros gehievt.

Montan-Grundstücksgesellschaft Schalker Markt lebt

2001 siedelten sich auf dem Gelände der ehemaligen Zechen Consol 1/6 in Gelsenkirchen die ersten Betriebe an. Jetzt, gut fünf Jahre später, feierten Vertreter der Stadt Gelsenkirchen, der ansässigen Unternehmen und der Montan-Grundstücksgesellschaft mbH, ein Unternehmen im Verbund der RAG Immobilien AG, die komplette Vermarktung des Gewerbeparks Schalker Markt. Die Montan-Grundstücksgesellschaft zeichnet für die Entwicklung der 14 Hektar großen Fläche verantwortlich. Die Nutzungsprofile im Gewerbepark sind dabei äußerst vielfältig. Sie rei-

chen von Handwerks- und Dienstleistungsbetrieben über Groß- und Einzelhandel bis hin zu Spitzentechnologie und Logistik. Als jüngstes Unternehmen hat sich der Pharma-Großhändler Sanacorp, München, eine der größten Apothekergesellschaften Europas, für den Standort Schalker Markt entschieden und einen Kaufvertrag über ein rund 11.000 Quadratmeter großes Grundstück unterschrieben. Sanacorp will an der Gewerkestraße zehn Millionen Euro in die Niederlassung investieren. Es entstehen nach Angaben des Unternehmens 30 bis 35 Arbeitsplätze.



Zuwachs: Für 170 Millionen Euro wird das RZR Herten um eine zweite Müllverbrennungsanlage ergänzt.

Foto: AGR

AGR Unternehmensgruppe, Essen

170 Millionen Euro für RZR Herten II

Die AGR Unternehmensgruppe, Essen, baut am Standort Herten eine Müllverbrennungsanlage. Das neue RZR Herten II auf dem Gelände der bereits vorhandenen thermischen Abfallbehandlungsanlage kostet rund 170 Millionen Euro. Insgesamt wird die Anlage über eine Kapazität von 500.000 Tonnen pro Jahr verfügen. 40 Arbeitsplätze werden mit der für Ende 2008 geplanten Inbetriebnahme in Herten

geschaffen. „Das RZR Herten II wird die angespannte Situation bei der Entsorgung von Gewerbeabfällen, die seit in Kraft treten der Technischen Anleitung Siedlungsabfall entstanden ist, für Nordrhein-Westfalen erheblich entlasten“, betont AGR-Geschäftsführer Dietrich Freudenberger. Die bei der Abfallverbrennung erzeugte elektrische Energie wird an die Stadtwerke Herten geliefert, die sich mit einem Darlehen von 15 Millio-

nen Euro bei der Finanzierung engagieren. Wesentlicher Kapitalgeber mit über 100 Millionen Euro ist die Landesbank Baden-Württemberg. Wegen seiner modernen Filtertechnik und darüber hinaus zwei am Standort ebenfalls vorhandenen Sonderabfallverbrennungslinien mit Drehrohren gilt das gesamte RZR Herten international als Referenzanlage für deutsche Umweltechnik bei der thermischen Abfallentsorgung.

GolfNetwork

Service aus GE

„Golf-Service Center – was kann ich für Sie tun?“ Die freundliche Telefonstimme von Thomas Cook Reisen kommt seit April aus Gelsenkirchen. Seit mehr als zehn Jahren betreut die GolfNetwork GmbH die Golfer von Thomas Cook. 1994 wurde das Unternehmen von dem 43-jährigen Diplom-Kaufmann und Golf-Betriebswirt Jens Westendarp gegründet. Westendarp ist auch Geschäftsführer der REDGOLF Gelsenkirchen GmbH & Co. Im Clubhaus der öffentlichen Golfanlage in Gelsenkirchen-Horst ist das Service-Center untergebracht.

In Gelsenkirchen eingeleuchtet: GolfNetwork-Geschäftsführer Jens Westendarp (links) mit History-Coach Willi Liesenberg in historischer Golfertracht vor dem Clubhaus im schottischen St. Andrews.



wirtschaftsspiegel 6-2006 25

Berufung

Dr. Thomas Meininghaus, bisheriger technischer Leiter beim Hörgeräte-Hersteller GN ReSound, Münster, übernimmt die Aufgabe des Vice President im Bereich Global Technical Operations (GTO) für GN ReSound weltweit. Meininghaus (37) wird von Münster aus ein internationales Team aufbauen und leiten. Neuer technischer Leiter in Münster wird Manuel Gallardo (38). Er ist seit 1990 im Unternehmen.

Girls' Day

80 Schülerinnen waren am Girls' Day zu Gast bei Tobit Software, Ahaus. Der Girls' Day soll Mädchen dazu ermutigen, sich für eine Ausbildung in einem technischen Beruf zu entscheiden. Tobit bildet IT-Systemkaufleute oder IT-Fachinformatiker aus und bietet zudem Ausbildungszplätze im Hotel- oder Gastronomiefach.

Umsatzplus

Nachdem die buch.de internetstores AG, Münster, 2005 den besten Jahresabschluss seit der Gründung verzeichnet hatte, verbessern sich die Zahlen im 1. Quartal 2006 weiter: Bei einem Umsatzplus von 23,5 Prozent wurde ein Ergebnis von 409.000 Euro (Vorjahr 285.000 Euro) erzielt.

„Eternalarm“

Elterntag bei appetito: Zum zweiten Mal hatten jetzt Eltern von angehenden Fachkräften für Lebensmitteltechnik, Mechatronik und Industriemechanik die Gelegenheit, den Arbeitsplatz ihrer Kinder bei der appetito AG, Rheine, kennen zu lernen.

Sparkasse Münsterland Ost Ertrag gesteigert

Auf ein gutes Geschäftsjahr 2005 blickt die Sparkasse Münsterland Ost zurück. Die Bilanzsumme erhöhte sich um rund 40 Millionen Euro auf 7,5 Milliarden Euro. Der Jahresüberschuss wuchs um 2,7 Millionen auf 8,1 Millionen Euro. Als eine Ursache für dieses Plus nannte Vorstandsvorsitzender Markus Schabel einen deutlich gestiegenen Ertrag bei

Kosten auf dem Niveau des Vorjahres. Mit rund 2,4 Prozent verzeichnet das Kreditinstitut auch bei den Kündeneinlagen wieder ein Wachstum. Insgesamt 4,6 Milliarden Euro vertrauten die Kunden ihrer Sparkasse im vergangenen Jahr an. Auch die Darlehenszusagen zogen 2005 um 13,5 Prozent an und summieren sich jetzt auf rund 800 Millionen Euro.

VR-Bank Westmünsterland Fusion funktioniert

Im Jahr eins nach der Fusion der Volksbanken Borken und Coesfeld zur VR Bank Westmünsterland eG stieg die Bilanzsumme um einen halben Prozent. Eigentlich habe man mit der Zusammenführung der Bilanzen mit einem Rückgang gerechnet, freut sich Vorstandsvorsitzender Dr. Wolfgang Baecker. Das Kreditgeschäft wuchs 2005 um zwei Prozent auf 1,1 Milliarden Euro. Über 200 Millionen Euro wurden an Neukrediten vergeben. Mit einem Überschuss von 7,4 Millionen Euro wurde das Vorjahresergebnis erreicht.

WL-BANK Rekordergebnis

Die zur WGZ BANK-Gruppe gehörende WL-BANK WESTFÄLISCHE LANDSCHAFT BODENKREDITBANK, Münster, hat 2005 das erfolgreichste Geschäftsjahr ihrer 128-jährigen Geschichte erlebt. Das gesamte Darlehensgeschäft erreichte einen Rekordwert von 8,4 Milliarden Euro. Das ist eine Steigerung von 33,5 Prozent gegenüber 2004.

w+, Stadtlöhn Wie die Besten

Die Werbe- und Internetagentur w+, Stadtlöhn, gehört zu den Gewinnern der Initiative „Mittelstandsförderung – Arbeiten wie die Besten 2005“. Sie überzeugte die Jury mit ihrer konstanten Geschäftsentwicklung. In den vergangenen zwei Jahren wurde der Umsatz verdoppelt und neue Geschäftsfelder aufgebaut. Heute runden Messekonzepktion, Digitaldruck und

Weiterentwicklung von Open-Source-Software für das Internet das Portfolio der mittelständischen Full-Service-Agentur ab. Mit den neuen Aufgaben wuchs auch das Team. w+, 1999 von Markus Weber gegründet, beschäftigt derzeit zwölf Werbekaufleute, Mediendesigner und Anwendungsprogrammierer. Seit 2000 ist w+ Ausbildungsbetrieb.



Auf dem Gemeinschaftsstand „HYCHAIN“ war das Cargobike der Masterflex AG, Gelsenkirchen, zu bestaunen. Die Stadt Heren setzt das Zweirad mit Brennstoffzellen-Antrieb seit Ende Mai für Aktionen rund um die „Tour de Industriekultur“ ein.



Catch me, if you can: Dr. Margarete Gersmann, Leiterin der Marler Chemsite-Initiative, warf in Hannover geizt die Angel aus nach internationalen Investoren für die Chemiestandorte in der Emischer-Lippe-Region.

Hannover Messe 2006

Internationale Kunden im Blick

„Get new Technology first“, lautete der Slogan der Hannover Messe 2006. Trotz leicht gestiegener Ausstellerzahlen sank die Beteiligung der Unternehmen aus Nord-Westfalen von 38 im Vorjahr auf 32.

Zwischen Zuversicht und Vorsicht schwankte die Stimmung der Unternehmen auf der Messe.

Ein Stück münsterisches Flair zeigte sich auf dem Gemeinschaftsstand zum Kompetenznetz Nanotechnologie, das durch die CeNTech GmbH, Münster, vertreten wurde. Claas Sudbrake, Wissenschaftlicher Koordinator des CeNTech, warb nicht nur für die Nanoanalytik, sondern auch für den Standort Münster. Mit innovativen Anwendungen aus dem Bereich der Flüssigkeits-Technologie machte die

technotrans AG, Sassenberg in Hannover großen Eindruck. „Die Mikrotechnologie verspricht eine preiswerte Massenfertigung kleinster mechanischer Bauteile durch galvanische Abscheidung“, beschreibt Sales Manager Hagen Friebe, und spricht von einem Vorsprung des Unternehmens. Vorsichtig ist Michael Farwerck, Key Account Manager der d.velop AG, Gescher, bei der Bewertung der Messe für sein Unternehmen: „Es ist ein Test. Ob Hannover auch für uns die richtige Messe ist, wird sich zeigen.“ Trotz der „sehr ungünstigen Lage des Messestandes“



Nach fünf Jahren Pause präsentierte sich die systec GmbH aus Münster wieder in Hannover und hielt nach internationalen Kunden für die neuen „DriveSets“ Ausschau. Foto: Seega

hätten sich einige viel versprechende Kontakte für den Spezialisten für Workflowmanagement ergeben. Als „Spezialist für glasfaserverstärkte Kunststoffteile, perfekt in Aufbau und Oberfläche“ präsentierte Geschäftsführer Christoph Helmer die Decon Verunstoffe GmbH & Co. KG, Horstmar, dem internationalen Publikum. Auf großes Interesse stießen vor allem die Kunststoff-Speziallösungen wie „Hard Tops“ für die Kraftfahrzeugindustrie. Erstmals auf der Hannover Messe zeigte sich die BLS Integration GmbH & Co. KG,

Münster. Der Dienstleister für maßgeschneiderte professionelle Datenintegration nutzte dabei den Gemeinschaftsstand des VDMA. Zwar sei die Hannover Messe keine Leitmesse für optische Messverfahren, dennoch ergaben sich gute Kontakte auf Grund der Internationalität der Messe, gab Frank Hilbk-Kortenbrück, Produktmanager der Claas Fertigungstechnik GmbH, Beelen, die gute Stimmung am Gemeinschaftsstand Fertigungsautomation NRW wieder.

Christian Seega

NORDENIA, Grevén In St. Petersburg

Die NORDENIA INTERNATIONAL AG, Grevén, hat ein Vertriebsbüro in St. Petersburg eröffnet. Der international operierende Folienhersteller und -veredler ist in Russland bereits seit 2003 mit einer eigenen Produktionsstätte präsent und fertigt dort vor allem Verpackungen für Nahrungsmittel, Kosmetika, Hygieneartikel sowie Wasch- und Reinigungsmittel.



Nutzfläche verurfacht: Das neue Gebäude von BIOLOGIC setzt architektonische Akzente. Foto: BIOLOGIC

BIOLOGIC GmbH, Münster Raum für Wachstum

Seit Anfang der 90er Jahre konzentriert sich BIOLOGIC mbH & Co. KG, Münster, auf Forschung und Entwicklung zum biologischen Abbau mit Hilfe von Mikroorganismen. Die Produkte kommen bei der Beseitigung von Fangalien in Gartenteichen, von Gusch in Biotonnen und sogar in der Kosmetik zum Einsatz. Know-how, Produkte und Verfahren des von Günter Grode gegründeten Unternehmens sind heute weltweit gefragt. Höchste Zeit wurde es jetzt für eine Erweiterung des Firmensitzes. In neunmänniger Bauzeit entstand Industriearchitektur, die Akzente setzt. Gleich verurfacht hat sich die Nutzfläche.

Erfolgsfaktoren im Einzelhandel

Entscheidung zwischen billig oder teuer

Trotz Umsatzeinbußen gibt es auch in der Einzelhandelsbranche Gewinner. Was machen diese erfolgreichen Unternehmer anders? Lassen sich deren Erfolgsfaktoren übertragen? Diesen Fragen ging Marketingexperte Prof. Dr. Claudius Schmitz auf den Grund.

Welche Faktoren zum Erfolg führen und warum die Besten eben zu den Besten gehören, hat Schmitz, Dozent an der Fachhochschule Gelsenkirchen und selbstständiger Unternehmensberater, in einer Studie im Zeitraum von Juli bis September 2005 überprüft. Herausgekommen sind zwölf Schlüsselfelder von Strategie über Motivation bis hin zum Veränderungswillen. Allen voran steht laut Schmitz jedoch eine, wie er sie nennt, Zauberformel: „Bau eine positive Einstellung auf.“ Sein augenzwinkerndes Motto: „Lachen Sie ruhig mal im Büro, wer weiß, ob sie abends noch die Möglichkeit dazu haben.“ Und auch sonst ließ er keine Gelegenheit aus, den Vortrag mit kleinen Anekdoten zu spicken.

Gemeinsamkeiten der Erfolgreichen

Die erfolgreichen Einzelhändler, die in der Studie befragt wurden, kommen aus allen Teilen Deutschlands und aus den verschiedensten Branchen. Doch sie haben Gemeinsamkeiten, was ihr Lebensmotto angeht. Sie setzen sich anspruchsvolle Ziele, freuen sich auf Veränderungen, ergreifen selbst die Initiative und reagieren sensibel auf ihr Umfeld. Insgesamt hat Claudius Schmitz in seiner Studie zwölf Schlüsselfelder untersucht, die den Erfolg der Besten erklären.

Da ist zunächst natürlich der Inhaber selbst, seine Einstellung zu dem, was er macht und zu seinen Kunden. Leidenschaft, Begeisterungsfähigkeit, eine hohe Affinität zur Branche sowie eine hohe Identifikation



Ob in der Bäckerei oder im Juweliergeschäft: Wer einen hohen Bezug zur Branche hat und begeisterungsfähig ist, wird auch im Einzelhandel eher erfolgreich sein. Foto: pd

rakterzüge“ nach dem Motto „I love me“ fest. „Es gibt Geschäfte, da ist der Name des Inhabers zimal auf den Teppich gedruckt oder draußen hängt ein überdimensioniertes Plakat mit dessen Konterfei“, beschreibt Schmitz diese „Geschäftsverliebtheit“. „Das Gesicht und der Name des Geschäftsführers müssen für den Kunden immer präsent sein.“ Noch besser: sich selbst als Marke positionieren. „Der Vergleich mit einem Pflanz, der sein Rad ausfahren hat, ist hier sehr schön“, so Schmitz. Die Präsenz des Inhabers im Geschäft, gepaart mit seinem persönlichen Kontakt ist wichtig für ein gutes Vertrauensverhältnis zum Kunden.

Kundenorientierung

Womit er beim Schlüsselfaktor Kundenorientierung ankam. Das A und O sei hier, dass der Inhaber seine Kunden kennen und ein offenes und persönliches Verhältnis zu ihnen pflege. Onlineumfragen seien gut geeignet, um zu erfahren, wie zufrieden die Kunden mit dem Angebot und der Beratung seien. Kundenfreundliche Öffnungs-

zeiten von acht bis acht sind zumindest im Lebensmittelbereich mittlerweile die Regel. Ein Tabakkändler aus Düsseldorf setzt hier noch einen drauf und öffnet seinen Laden bereits in aller Hergottsfürhe um sechs Uhr. „Ich gehorche Kundenwünschen“, meint er dazu. Und seine Kunden würden eben auch schon um solche Zeit Pfeifen und Tabak kaufen.

Servicewüste Deutschland

Doch nicht immer kann der Kunde in Deutschland mit so viel Service rechnen. Prof. Dr. Claudius Schmitz plaudert aus dem Nähkästchen, wie es ihm häufig ergehe, wenn er nachts hundemüde in einem Hotel einchecke. Dort würde er dann erst einmal gefragt: „Wie war noch mal Ihr Name?“ Seine Antwort: „Ich lebe noch.“ Anschließend würde die Empfangsdame feststellen, dass er nicht auf der Reservierungsliste steht und zu guter Letzt müsste er dann meistens noch verschiedene Zettel ausfüllen. Irgendwann sei ihm aber etwas passiert, das ihn äußerst irritiert habe. Wieder ist es mitten in der Nacht, er kommt in die Empfangshalle und wird gefragt: „Guten Abend Herr Schmitz, wie war Ihre Fahrt und möchten Sie etwas trinken?“ Seine erste Gedanke: „Ich will jetzt einen Zettel ausfüllen.“

Die Wünsche kennen

Um seine Kunden an sich zu binden, muss der Inhaber am Ball bleiben und die Wünsche der Menschen kennen. Gut geeignet ist hier eine Kundendatenbank, die eine gezielte Selektion und Ansprache des Kunden gewährleistet. Der Geschäftsführer kennt die persönlichen Daten und kann seine Käufer mit freundlichen Geburtstagsgrüßen und kleinen Geschenken, zum Beispiel einer passenden Sternzeichenkonfektüre, überraschen.

In seinem Studie nennt Schmitz das Beispiel eines gehobenen Damenbekleidungs-geschäftes, das seine Kunden regelmäßig zu Modenschauen einlädt. „Der Durchschnittskassenbetrag liegt an diesem Tag bei sage und schreibe 400 Euro“, erklärt Schmitz dem erstaunten Publikum. Und für noch mehr Erstaunen sorgt er, als er erzählt, dass sich diejenigen, die die Einladung nicht folgen können, entscheidenden

und sogar den Grund dafür nennen – ein gutes Beispiel für Kundenbindung.

Nicht zu krass verändern

Der Wille, etwas zu verändern, ist laut Schmitz ein weiterer Schritt in Richtung Erfolg. „Es ist allerdings wichtig, nur kleine Veränderungen vorzunehmen“, so der Professor. „Man muss das Geschäft noch wieder erkennen.“ Das Image krass zu verändern, indem man auf einmal hohe statt niedrige Qualität verkaufe, würde mehr schaden als nutzen, so seine Meinung. Um für seine Kunden verständlich sowie glaubwürdig zu sein, ist ein klares und einfaches



Prof. Dr. Claudius Schmitz Foto: Stadtmarketing Bocholt

Konzept angebracht. „Die Kunden müssen einfach schnell verstehen, worum es geht“, erklärt der Marketing-Professor. „Wenn sie erst überlegen müssen, was ein Geschäft überhaupt verkauft, ist es schon zu spät, um noch etwas zu retten.“

Spricht: Die Kundenanforderungen und das Angebot müssen sich decken. In Punkte Schaufensterdekoration und der Innenausstattung eines Ladenlokals liegt die Devise: Je mehr man zeigt, desto weniger sieht man.

Einkaufen als Erlebnis

Als gutes Beispiel dafür, was ein Geschäft seinen Kunden anbietet, nennt er den Laden „Globetrotter“. Hier gibt es alles rund um das Thema (Erlebnis-)Reisen zu erwerben. „Der Laden ist so dekoriert, dass ich nicht überlegen muss, um zu wissen, was angereizt wird“, lobt Schmitz. Schon der Besuch des Geschäfts verspricht Erlebnis pur: Hält der Schlafpass wirklich bei minus 30 Grad Celsius die Kälte ab? Bei „Globetrotter“ kann der Kunde es testen und zwar in der eigenen Kältekammer. Ist die Regenjacke Sturm- und Wasser abweisend? Die Regenkammer gibt die Antwort.

Ist Geiz wirklich geil? Oder sind die Deutschen dazu bereit, für gute Qualität auch mehr Geld hinzulegen? Claudius Schmitz

meint ja. „Die Chancen für den Premiumbereich stehen gut. Qualitätskäufer sind auf dem Vormarsch“, lautet das Ergebnis seiner Studie. Es gebe die Bereitschaft, viel zu zahlen, aber dazu gehöre, dass die Präsentation besonders ansprechend ist und sich im Lebensmittelbereich im Gourmetbereich bewegt. „Das Ganze geht in die Richtung Lifestyle“, erklärt Schmitz. Und so seien auch Schüler mit wenig Geld dazu bereit, in einem angesagten Café für einen Latte Machiato vier Euro zu bezahlen. Doch auch die Discounter und andere Anbieter von Billigware sind auf dem Vormarsch. „Wer am Ende in die Röhre guckt, sind die Geschäfte, die zwischen billig und teuer liegen“, so der Experte.

Mittendrin statt nur dabei

Sich als Inhaber ins Gespräch bringen und das am besten durch soziales Engagement ist ein weiterer Schlüssel zum Erfolg. „Wer gesellschaftliche Verantwortung übernimmt und Verantwortung bei der Organisation von Festen und Märkten übernimmt, steht natürlich mehr in der Öffentlichkeit als wenn er nur klein-klein für sich macht“, erklärt Schmitz. Eine Spendenaktion oder die Zugehörigkeit zu einem gesellschaftlich und sozial engagierten Verein sei nur zu empfehlen.

Talentförderung lautet das Stichwort. „Bereit sein Verantwortungsvolle Positionen mit guten Leuten“, rät Schmitz den Einzelhändlern, „und fördern Sie Ihre Mitarbeiter durch Fort- und Weiterbildungen. Und keine falsche Scheu vor neuen Produkten.“ Pro Monat sollte sich ein Inhaber sechs Stunden Gedanken darüber machen, welche Produkte gut laufen und welche nicht, meint Schmitz. „Haben Sie den Mut, Ladenhüter aus dem Regal zu nehmen und Ihr Sortiment zu erweitern.“

Vier Monate hat Prof. Dr. Claudius Schmitz für seine Studie gebraucht und dabei viele Faktoren offen gelegt, die den Erfolg eines Unternehmers ausmachen. Das Fazit der Studie liegt direkt in der Bedeutung des lateinischen Ursprungs „Facit“. Dessen Übersetzung lautet nämlich frei: „Just do it.“ Zu deutsch schlicht und einfach: „Es gibt viel zu tun, packen wir es an.“ Und zwar Schritt für Schritt.

Sandra Niehaves-Tanjek

Wissenschaft – Wirtschaft

Kleiner Laser mit großer Kraft

Im gebündelten Licht steckt die Kraft, selbst härteste Materialien zu schneiden oder zu schweißen – je nach Bedarf. Gefragt sind immer kleinere und effizientere Geräte. Einen miniaturisierten Festkörper-Laser entwickelt Impex High Tech aus Rheine in Zusammenarbeit mit dem Laserzentrum der Fachhochschule in Steinfurt.

Die Verbindung zwischen Impex und der Hochschule liegt nahe, nicht nur wegen des kurzen Weges zwischen Rheine und Steinfurt. Die Firmengründer Dr. Helene Dyck und Norbert Munser haben selbst viele Jahre als wissenschaftliche Mitarbeiter an der FH Münster in Steinfurt gearbeitet, bevor sie sich 1999 selbstständig machten. So ganz haben sie sich dabei nie von ihrer Hochschule verabschiedet, was die vielen folgenden gemeinsamen Projekte belegen. „Impex ist ein gutes Beispiel für ein erfolgreiches Spin-off-Unternehmen aus der FH“, meint Prof. Klaus Dickmann, Leiter des Laserzentrums, im Rückblick auf eine Reihe geglückter Entwicklungen.

Sprengstoffe erkennen

Noch befindet sich das aktuelle Projekt, für das zwei Jahre angesetzt sind, in der Anfangsphase. Impex hat den miniaturisierten Festkörper-Laser entwickelt und einen Prototyp gebaut. Jetzt muss die FH überprüfen: Was kann das Gerät? Eine spannende Frage mit möglicherweise überraschenden Antworten. Denn in diesem frühen Stadium sind viele denkbare Anwendungsmöglichkeiten offen. „Vielleicht hat der Laser Eigenschaften, die wir noch gar nicht kennen“, erklärt Prof. Dickmann. Er denkt an die Möglichkeit, mit Laserstrahlen Materialzusammensetzungen zu messen. „Ein Einsatzgebiet wären Kontrollen auf Flughäfen. Laser könnten zum Beispiel unbekannte Sprengstoffe erkennen.“ Die laufenden Tests müssen aber erst ergeben, ob der miniaturisierte Laser hierbei besondere Vorteile bietet.



Impex-Mitarbeiter Jens Meyer prüft ein Lasersystem, das die Schichtdicke von Halbleitermaterialien misst. Foto: Hertel



durchschneiden Kunststoffe, lesen an der Supermarktkasse den Barcode der Ware oder dienen dem Arzt als Skalpell. Große Systeme gibt es genug auf dem Markt. „Die sind aber oft anfällig und teuer“, erklärt Dr. Helene Dyck. Die Entwicklung ist bereits rasant vorangeschritten. „Vor zehn Jahren waren viele Geräte so groß wie ein Tisch und mussten mit Wasser gekühlt werden“, so Norbert Munser. Die Standardgeräte sind mittlerweile auf Koffergroße geschrumpft und lassen sich mit Luft kühlen. „Für einen Arzt oder einen Monteur, der ein Ersatzteil mit Laser gravieren will, ist das noch immer zu groß.“

Besser handhabbar und effizienter sollen die Lasergeräte werden. Für Dr. Helene Dyck und Norbert Munser gibt es dabei gute Gründe, keinen Alleingang zu wagen. Die gute Ausstattung der FH mit der notwendigen Messtechnik ist das vielleicht wichtigste Motiv. „Ein modernes Spektrometer, das ein Unternehmen vielleicht zweimal im Jahr braucht, kostet immerhin eine Million Euro.“ So viel in die Forschung zu investieren, macht für ein kleines Unternehmen wie Impex mit insgesamt acht Mitarbeitern wirtschaftlich keinen Sinn. Auch dank einer Förderung durch Mittel des Bundeswirtschaftsministeriums im Rahmen des Programms „Pro Inno“ bleiben die Entwicklungskosten für die miniaturisierten Laser kalkulierbar.

Erste Testphase

Aber nicht nur das Geld spricht für die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. „Wir sind eher Praktiker und Techniker“, setzt der Firmenchef auf die theoretische und wissenschaftliche Herangehensweise der Forscher. Das Laserzentrum der FH Münster in Steinfurt ist zudem ein erfahrener Partner. Derzeit befasst sich die Einrichtung unter anderem mit der Lasermaterialbearbeitung oder auch der Reinigung von Kulturgütern mit Hilfe der Lasertechnik.

Die ersten Tests für Impex nehmen etwa zwei Monate in Anspruch. Das Prüf-Programm reicht unter anderem von der Strahlbildiagnostik bis zur Anwendung des Strahls an Materialien wie Folien oder Stahl. Dann kommt der Prototyp mitsamt den Verbesserungsvorschlägen zurück zu Impex, wo der Festkörper-Laser weiterentwickelt wird. Doch auch zwischendurch tauschen sich beide Seiten aus, ganz unkompliziert. „Ständig pendeln unsere Diplomanden zwischen Rheine und Steinfurt, da ist der Informationsfluss gewährleistet“, meint Prof. Dickmann.



Prof. Klaus Dickmann, Leiter des Laserzentrums der FH Münster. Foto: FH

Seinen Sitz hat Impex High Tech im Transferzentrum für angepasste Technologien, kurz TaT. Hier werden nicht nur Laser,



Vor sieben Jahren gründeten Dr. Helene Dyck und Norbert Munser ihr Unternehmen. Die Verbindung zur FH blieb dank vieler gemeinsamer Projekte bestehen. Foto: Hertel

sondern auch optische Komponenten entwickelt und gefertigt. Grundlage der Linsen und Prismen, die in Mikroskope oder Teleskope eingebaut werden, sind kristalline Materialien, wie Saphire und Granate. Sie sind es auch, die einen Laserstrahl überhaupt erst erzeugen.

Für die technischen Anwendungen kommen allerdings keine natürlichen Minerale zum Einsatz, sondern nur synthetische Kristalle. „Die lassen wir in Armenien ferti-

gen, wo wir Anteile an einer Firma erworben haben“, berichtet Dr. Helene Dyck. Von dort führt der Weg der kristallinen Materialien nach Rheine. Hier entwickelt und baut das Unternehmen seine Laser und Optikkomponenten für ganz unterschiedliche Kunden. „Viele von ihnen sitzen hier in der Region“, sagt Norbert Munser.

Zu den namhaften Geschäftspartnern in Deutschland zählen zudem renommierte Betriebe wie Jenoptik und zahlreiche Universitäten. „60 bis 70 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir in Europa“, so Norbert Munser. Manche Geschäfte führen die Rheinenser aber auch rund um den Globus und darüber hinaus: Für die Europäische Raumfahrtagentur ESA baute Impex Saphirkomponenten, mit denen im Weltraum Kristalle gezüchtet werden. Und auch das amerikanische Gegenstück, die NASA, ließ bereits in Rheine einen Laser entwickeln.

Tobias Hertel

IHK-Veranstaltung über Werberecht Kein WM-Brötchen – aber Brötchen zur WM

Das „WM-Bier“ oder das „WM-Brötchen“ – oder doch besser „Unser Bier zur WM“? Was an Marketing und Werbung im Zeichen des Fußballweltweitereignisses erlaubt ist und was nicht, erläuterte die IHK Nord Westfa-

len in Zusammenarbeit mit Rechtsanwalt Dominik Sprenger aus Recklinghausen während einer Informationsveranstaltung am 27. April in Münster. „Betriebe wie zum Beispiel aus der Gastronomie, die Be-

zeichnungen oder Symbole rund um die Fußballweltmeisterschaft zum Vorteil des eigenen Unternehmens verwenden wollen, sollten fachkundigen Rat einholen“, so Sprengers Empfehlung. Mit „bislang nicht da gewesener Härte“ beansprucht der Weltfußballverband FIFA seine Markenrechte, um die Exklusivität der offiziellen Sponsoren zu verteidigen.

Neu ist vor allem, dass neben offiziellen Logos, Maskottchen und Slogans eben auch die Bezeichnung „WM 2006“ in vielen Waren- und Dienstleistungsbereichen als Marke beansprucht wird. „Als Faustregel gilt: Werbung darf nur in beschreibender Form auf die WM 2006 Bezug nehmen“, so der Wettbewerbsfachmann. Das „WM-Brötchen“ wird also schon problematisch, die oben genannte Bier-Variante ist sogar als FIFA-Marke registriert – ebenso zum Beispiel ungeahnte Varianten wie „Ballzauber 2006“. Die Markenrechte rund um die WM waren auch Gegenstand eines Urteils, das der Bundesgerichtshof am 27. April verkündete (siehe Kasten).

BGH hat gesprochen

Der Bundesgerichtshof hat am 27. April über Lösungsanträge bezüglich der Marken „Fußball WM 2006“ und „WM 2006“ des FIFA-Verbands entschieden. Viele der darauf folgenden Presseberichte könnten zu falschen Schlüssen führen. Der BGH hat nur die Marke „Fußball WM 2006“ gelöscht. Die von vielen als Hässlich gesehene Marke „WM 2006“ ohne den Zusatz „Fußball“ wurde beibehalten und der Vorinstanz lediglich zur erneuten Prüfung wieder vorgelegt. Wenn diese Prüfung sein wird, ist noch offen. Die betreffende Marke der FIFA bleibt also vorerst geschützt. Dazu kommt, dass noch eine Marke „WM 2006“ auf europäischer Ebene eingetragt und damit parallel für Deutschland geschützt ist. Da der BGH den EU-Markenschutz aus Zuständigkeitsgründen in seiner Pressemitteilung nicht erwähnt, fehlt dieser Punkt auch in vielen Presseberichten.



Informierten Unternehmen über zulässige Werbung rund um „König Fußball“ (v. l.): IHK-Geschäftsführer Christoph Pieper, Rechtsanwalt Dominik Sprenger sowie Jürgen Grasz und Jens von Lengerke.

Foto: IHK

Gründungsförderung IHK-Bankentreff

Vertreter der Vestischen Kreditwirtschaft und die weiteren Partner des ELGO! Emscher-Lippe Gründungsnetzwerkes trafen sich wieder zum IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen. Im Vordergrund standen aktuelle Entwicklungen rund um die Gründungs- und Mittelförderung insbesondere des Landes Nordrhein-Westfalen. Informationen dazu unter: www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzierung/index.php.

Güter- und Personenverkehr Fahrerqualifikation

Die Richtlinie 2003/59/EG vom 15.07.2003 über die Grundqualifikation und Weiterbildung der Fahrer bestimmter Kraftfahrzeuge für den Güter- oder Personenverkehr muss bis zum 10.9.2006 umgesetzt sein. Dies soll in Deutschland durch ein neues Gesetz (Bundesrats-Drucksache 259/06) sowie durch die „Berufskraftfahrer-Qualifikations-Verordnung“ erfolgen. Fahrer von Fahrzeugen mit einem zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 3,5 Tonnen im Güterkraftverkehr und Fahrzeugen mit mehr als 8 Sitzplätzen (ohne Fahrer) im Personenverkehr zu gewerblichen Zwecken müssen eine entsprechende Qualifikation absolvieren.

Weitere Informationen unter www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/fahrerquali.php.

Mitführungspflicht Fahrerunterlagen

Seit 1. Mai 2006 sind bei Kontrollen die Fahrerunterlagen (Schaubläter, handschriftliche Zeichnungen und Ausdrücke) der laufenden Woche und die Fahrerunterlagen der dieser Woche vorausgegangenen 15 Tage vorzulegen (Art. 26 Abs. 4 i.V.M. Art. 29 VO (EG) Nr. 561/2006). Bisher sind die Fahrerunterlagen der laufenden Woche sowie des letzten Tages der Vorwoche mitzuführen (Art. 15 Abs. 7 VO (EWG) Nr. 3821/85). Ab dem 1. Januar 2008 sind die Fahrerunterlagen des laufenden Tages und der vorausgegangenen 28 Tage mitzuführen (Art. 26 Abs. 4 VO (EG) Nr. 561/2006).

Weitere Informationen unter www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/Richtlinieaz.php.

IHK-Regionalstelle in Beckum eröffnet

Näher dran

Mit einer Regionalstelle für den Kreis Warendorf, die am 9. Mai in Beckum eröffnet wurde, verstärkt die IHK Nord Westfalen ihre Präsenz im südöstlichen Teil ihres Bezirks, der mit zu den größten in ganz Deutschland zählt.

„Näher an die Mitgliedsunternehmen herankommen“ will die IHK Nord Westfalen mit ihrer ersten Regionalstelle, betonte IHK-Präsident Hubert Ruthmann bei der Eröffnung, an der auch die stellvertretende Beckumer Bürgermeisterin Kirschi Gerwing und Landrat Dr. Wolfgang Kirsch teilnahmen. Für Kirsch ging mit der Einrichtung der Regionalstelle auch angesichts der gravierenden Arbeitsplatzverluste in den vergangenen Jahren ein „geheimer Wunsch in Erfüllung“. Er wertete die Präsenz der IHK als wichtigen Beitrag zur Stärkung der Infrastruktur für die Unternehmen im Kreis. Dazu zähle auch die „Nahversorgung mit wichtigen Informationen“.

Mann für alle Fälle

Verantwortlich für die Nähe und den Informationsfluss ist der Regionalbeauftragte Markus Lübering. Den Ruthmann als zentralen Ansprechpartner für die rund 13.000 IHK-Mitgliedsunternehmen im Kreis Warendorf präsentierte. Der 38-jährigen Diplom-Ingenieur, der elf Jahre in Münster als IHK-Referent mit den Schwerpunktthemen Umwelt, Energie und Arbeitsschutz gearbeitet hat, ist jetzt „Ihr Mann für alle Fälle“, betonte Ruthmann.

Nur wenige Industrie- und Handelskammer in der Bundesrepublik decken ein größeres Gebiet ab als die IHK Nord Westfalen mit dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region. „Unser Wirken als regionale Einrichtung und Interessenvertretung lebt jedoch wesentlich vom direkten Kontakt zu

unsere[n] Mitgliedern“, betonte der IHK-Präsident. „Dafür benötigen wir mehr Ortsnähe und regelmäßige Kontakte, die wir von unseren drei Standorten in Münster, Gelsenkirchen und Bocholt aus nicht für ganz Nord-Westfalen flächendeckend erreichen können.“



Landrat Dr. Wolfgang Kirsch, IHK-Vizepräsident Michael von Bartenwerffer, IHK-Regionalbeauftragter Markus Lübering und IHK-Präsident Hubert Ruthmann (v. l.) machen den Weg frei für die ersten Besucher der Regionalstelle.

Kontakt:

Regionalbeauftragter der IHK Nord Westfalen für den Kreis Warendorf
Markus Lübering
Telefon (0 25 21) 82 19 57
Telefax (0 25 21) 82 19 58

Pilotprojekt

Von Bartenwerffer erinnerte an den Beschluss des IHK-Präsidiums, die Regionalstelle in einem Pilotprojekt mit der Dauer von 20 Monaten als geeignetes Instrument zu testen. Die Wahl, wo diese Regionalstelle

erprobt werden sollte, sei schnell auf den Kreis Warendorf gefallen, erläuterte der IHK-Vizepräsident. Der Kreis sei ähnlich strukturiert wie der IHK-Bezirk insgesamt und sei im südöstlichen Teil auch hinsichtlich der Erreichbarkeit „sehr weit weg für eine echte Vor-Ort-Betreuung von Münster aus“.

Der IHK-Regionalbeauftragte, so die offizielle Bezeichnung, soll zudem in den Netzwerken und Gremien des Kreises Warendorf mitwirken, die für die Wirtschaft im Kreis und ihre Weiterentwicklung Bedeutung haben. Zudem hält er engen Kontakt zu kommunalpolitischen Stellen, um auch hier die Ansichten und

Interessen der lokalen Wirtschaft verstärkt einfließen zu lassen. Schließlich ist Lübering auch für die Betreuung von lokalen IHK-Initiativen und -Projekte wie etwa der Gemeinschaftsinitiative „PRO WAF“ zuständig. Priorität hat aber seine Aufgabe als „jederzeit ansprechbarer Partner für die Unternehmen des Kreises“, die der neue Regionalbeauftragte denn auch gleich aufrief, ihn und die IHK mit ihren Fragen und Anliegen zu fördern: „Sprechen Sie mich an! Fordern Sie mich bei allen Themen, die Ihnen einfallen!“, so Lübering.

– haa/gk –



Arbeit trifft Sport in luftiger Höhe auf dem Dach der FIEGE-Systemzentrale: (v. l.) Minister Karl-Josef Laumann, Heinz Fiege, Moderatorin Jeanette Kühn, Olympionik Sven Fischer, Sportpsychologe Prof. Dr. Bernd Strauss und Dr. Heinz Fiege. Foto: Stern

Sport zum FIEGE-Unternehmerfrühstück

Glücksfall für die Arbeitswelt

Was kann Sport der Wirtschaft schon geben? Erfolgreiche Typen, sagt Biathlon-Olympiasieger Sven Fischer. Gesundheit und Freude, meint sein Sponsor und Chef Dr. Hugo Fiege. Recht haben sie beide.

Beim Business-Brunch in der FIEGE-Systemzentrale in Greven loteten Unternehmer und Angestellter – Fischer arbeitet, wenn er nicht trainiert oder Wettkämpfe hat, beim Transport- und Logistikdienstleister in Erfurt – die Möglichkeiten von Sport als „andere Art der Wirtschaftsförderung“ an. Dabei halfen kein Geringer als Karl-Josef Laumann, Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales in Nordrhein-Westfalen, sowie der Sportpsychologe Prof. Dr. Bernd Strauss. Was die Eingeladenen beim Talk zu früher Stunde lernten: Sport ist doch eigentlich ein Glücksfall für die Arbeitswelt – und das gleich in mehrfacher Hinsicht.

Realistische Ziele setzen

Wie, das hängt von der Perspektive ab. Für die eine steht Sven Fischer: Weltklasseath-

let, Individualist und Teamplayer in Person, alumnus, Sunnyboy und Erfolgsmitglied, für den der innere Schweinehund aufgehört hat ein Gegner zu sein, als er keine 20 Jahre jünger eine schwere Verletzung erlitt, sich wieder aufbaute und zum Olympiasieger reifte. Er ließ keinen Zweifel daran: Sport, und das gilt nicht nur für den ambitionierten Spitzensport, ist schon lange nicht mehr das, was er ursprünglich einmal sein wollte. Ein Gegenentwurf zur Arbeitswelt. Im Gegenteil: Sport ist Job. „Es gibt Trainingstage, da geht wie bei der Arbeit gar nichts“, zog der treffsichere Skijäger Parallelen und kam dabei wie von selbst zum eigentlichen Wert sportlicher Höchstleistung für die Gesellschaft: Sport formt erfolgsorientierte, selbstbewusste Menschen. „Wichtig ist, sich Ziele zu setzen, die man auch erreichen kann“, sagte Fischer und gab da-

mit Sportwissenschaftler Strauss das Stichwort: Sportler benötigen wie Arbeitnehmer ein professionelles Umfeld und realistische Ziele, wollen sie Erfolg haben. Da könne die Wirtschaft durchaus vom Sport lernen, meinte Strauss und blickte auf den Profifußball, der schon lange nicht mehr ohne Sportpsychologen auskomme.

Körper und Geist

Handfeste Tipps und Tricks konnte Sportler Sven Fischer den Zuhörern nicht mit auf die Heimreise geben. Ernsthaft hatte damit auch wohl niemand gerechnet. Eines verriet er aber doch: Die Einheit von Körper und Geist ist der Schlüssel zum Erfolg, meinte er und ließ den businessorientierten Zuhörern eine Menge Interpretationsspielraum beim persönlichen Transferspruch auf die Arbeitswelt.

Ganz eindeutig war Minister Laumann. Sport sei sicherlich eine gute Schule fürs Arbeitsleben, bestätigte der Politiker. Ihm, dem Arbeits- und Gesundheitsminister, kam es aber auf die andere Perspektive an: Was kann Sport leisten, damit die arbeitenden Menschen in der alter werdenden Gesellschaft gesund bleiben und sich wohl fühlen? „Die klügeren Betriebe kümmern sich darum“, erklärte Laumann viel sagend und meinte damit natürlich den Gastgeber.

Gesunder Aufzug

Dr. Hugo Fiege nahm den Steilpass gerne auf. „Sport ist in jeder Art eine tolle Ergänzung zum Arbeitsalltag“, versicherte der Unternehmer. Das Unternehmen gebe nicht nur 100.000 Euro pro Jahr für Breitensport-Sponsoring aus. Um die Beschäftigten an der Systemzentrale in gesunder Bewegung zu halten, sei ein Joggingweg angelegt, Fitnessgeräte aufgestellt, Duschen eingerichtet worden und der Aufzug so programmiert worden, dass er sich für ein oder zwei Stockwerke nicht in Bewegung setzt. Alles Details, die kein Vermögen kosten, aber das Wohlfühlgefühl stärken, sagte Fiege und bemühte sich fast, den Ball flachzuhalten, den Leistungssportler Fischer zuvor hochgeschlagen hatte. Wie schon Minister Laumann vor ihm: „Jeder soll das machen, was für ihn richtig ist. In Wahrheit kommt es doch auf den Volkssport an.“

Berthold Stein

Leitfaden:

Musterverträge

Die Suche nach Musterverträgen/Vertragsmustern in deutscher, englischer und in anderen Sprachen wird mit dem neuen Leitfaden der IHK Lübeck „Fundstellen von Hintergründen für den Geschäftsverkehr mit dem Ausland“ erleichtert. Insbesondere berücksichtigt werden grenzüberschreitende Kauf-/Lieferverträge, Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge, Joint Venture-Verträge, Arbeitsverträge, Lizenzverträge und Schiedsverträge.

Der Leitfaden (20 Euro mit CD-ROM plus Versandkosten) ist erhältlich bei der IHK Lübeck, Telefon (04 51) 60 06-243, E-Mail: kessler@ihk-luebeck.de

Tagung bei Blumenbecker

Erfahrungen im Ausland

„Viele Unternehmen verlagern ihre Produktion ins Ausland“, weiß Harald Golombek, Geschäftsführer der Blumenbecker Automatisierungstechnik GmbH. Vor diesem Hintergrund hatte das Beckumer Unternehmen rund 200 Kunden, Partner und Lieferanten zu einem ganz-tägigen Dialog geladen. Die Blumenbecker-Gruppe selbst unterhält Niederlassungen in Polen, Tschechien, Slowakei, Ukraine, China und in den USA. Erfahrene Referenten berichteten über die neuesten Entwicklungen der Branche und gaben best-practice-Beispiele. Neben Fragen der Sicherheitstechnik und Symposien zum industriellen Einsatz der WLAN-Technik

lag der Schwerpunkt bei den Vorschriften und Normen für den Aufbau von Industrieanlagen im Ausland. Dr. Thomas Weiß von der IHK Nord Westfalen und Yuen-Fan Yau vom TÜV Rheinland erläuterten Chinas

Kennzeichnungsvorschriften. „Viele Unternehmen unterschätzen den zeitlichen und finanziellen Aufwand für die Zertifizierung und sollten auch den eigenen Vertrieb rechtzeitig informieren, um Preis- und Lieferzeit realistisch zu bestimmen“, zog Weiß sein Fazit. Wei-



Begrüßten 200 Fachleute: (v. l.) Uwe Pohlmann, Astrid Blumenbecker, Wolfgang Albertz und Harald Golombek, Blumenbecker-Gruppe. Foto: Koggeier

teres Thema waren die speziellen Anforderungen für den Zugang zum nord-amerikanischen Markt.

Aktuelles zum IHK-Schwerpunkt Asien unter www.ihk-nordwestfalen.de/auslandswirtschaft



Industrie- und Handelskammer in Nordrhein-Westfalen

4. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 19. September 2006 im Congress Center Düsseldorf.



Die asiatischen Märkte als Wachstumsmotor nutzen!

Der Asien-Pazifik-Raum gewinnt in der globalen Wirtschaft kontinuierlich an Bedeutung. Gerade für mittelständische Unternehmen stellt sich daher die Frage, welche Strategien geeignet sind, die Wachstumsmärkte Asiens langfristig nutzen zu können. Informationen, Tipps und Erfahrungen zu diesem Thema werden am 19. September 2006 auf dem 4. IHK-Außenwirtschaftstag NRW in Vorträgen, Workshops, Podiumsdiskussionen und einer Ausstellung praxisnah thematisiert.

Weitere Informationen bei der IHK Nord Westfalen: Evelyn Wolpert
Telefon (0251) 707-229
Telefax (0251) 707-257
E-Mail: wolpert@ihk-nordwestfalen.de

Mit freundlicher Unterstützung unserer Partner:



GmbH oder Limited

Gabi goes Great Britain

Die Gründung einer Limited in Großbritannien eignet sich nur für Wenige – eine deutsche Alternative ist dringend erforderlich.

Gabi ist Hausfrau und nebenbei als Übersetzerin in Königswusterhausen tätig. Sie hat einen Computer, einen guten Drucker und einen Internetanschluss. Bei den Übersetzungen kann man schon mal Fehler machen. Gabi möchte daher ihre Haftung begrenzen. Aber 25.000 Euro für eine GmbH – das ist ihr denn doch zu viel Geld. Gabi gründet eine Limited – eine sogenannte „Non-Resident Limited“, da sich deren Geschäftstätigkeit ausschließlich in Deutschland abspielt. Das kostet sie keine zwei Euro für das Kapital und knapp 300 Euro für die Gründungsformalitäten. Schon nach einer Woche ist ihr „First German Translations Limited“ im Companies House in Cardiff eingetragen. Nun kann Gabi nichts mehr passieren. Dass ihre Gesellschaft in Großbritannien nur ein Briefkasten ist, stört sie am wenigsten.

Ganz normale Gesellschaft

So oder so ähnlich liest sich die Story, die sich zur Zeit allmonatlich etwa eintausend Mal abspielt. Allein die „Go Ahead Limited“ in Birmingham/Wiesbaden – nach eigenen Angaben Marktführerin unter den Gründungsagenturen – nimmt für sich in Anspruch, 17.000 Limiteds das Leben eingehaucht zu haben; jede vierte Gesellschaft mit beschränkter Haftung soll bereits als Limited gegründet werden. Kleingewerbetreibende, gestandene Handwerker und inzwischen wohl auch schon Ladenketten fliehen auf die Insel. „Tschüss Deutschland“ nennt sich bezeichnenderweise eine andere Gründungsagentur.

Die Bundesregierung reagiert zunächst einmal äußerlich gelassen. Die von ihr genannten Zahlen, die allerdings nur die in

Deutschland registrierten Zweigniederlassungen von Limiteds betreffen, lesen sich sehr viel bescheidener als bei „Go Ahead“. So etwa vierhundert pro Monat sollen es laut ihrer Antwort auf eine kleine Anfrage der FDP von Ende vergangenen Jahres nur sein. Zudem: Auch Limiteds sind Unternehmungen, die in Deutschland Existenz und Arbeitsplätze schaffen, wenn sie hier tätig sind. Sie zahlen auch Steuern und Beiträge zu Industrie- und Handelskammern. Die Zeiten, in denen noch damit geworben wurde, dass derartige Verpflichtungen nicht beständen, sind vorbei. Steuervorteile, Beitragsfreiheit und Freiheit von gewerberechtlichen Verpflichtungen kann man heute eigentlich niemandem mehr weismachen. Außerdem hat das Ganze den dreifachen Segen des Europäischen Gerichtshofs und inzwischen auch des BGH.

Der Teufel steckt im Detail

Jedoch – bereits der Umstand, dass man sich als Kleingewerbetreibende einer englischen Gesellschaftsform bedient, sollte nachdenklich stimmen. Ganz problemlos ist die Limited nämlich nicht. So muss sie etwa nicht nur einen „Director“ – also einen Geschäftsführer – sondern auch einen „Company Secretary“, ein in Deutschland unbekanntes Wesen, haben. Der ist für alles Formelle verantwortlich und lässt sich natürlich dafür bezahlen – regelmäßig. Die jährlichen Administrationskosten werden denn auch von den preiswerteren Gründungsagenturen schon mit etwa 200 Euro angegeben. Andere verlangen bis zu 700 Euro. Bei der GmbH kostet das alles nichts.

Die Limited muss ihren „Annual Return“ und die „Accounts“ – Jahresbericht und



Der Londoner Taxifahrer wartet auf Kunden – deutsche Unternehmensgründer auf eine Alternative zur britischen Limited.

Foto: bilderbox

Bilanz – natürlich in englischer Sprache und nach englischem Recht beim Companies Register hinterlegen. Und wenn sie das nicht rechtzeitig tut, drohen empfindliche Strafen für „Director“ und „Company Secretary“ sowie die Löschung der Limited aus dem Register. Wie ernst diese Sanktionen zu nehmen sind, zeigt sich schon daran, dass in Großbritannien 95 Prozent der Bilanzen rechtzeitig beim Register eingereicht werden, in Deutschland dagegen höchstens 20 Prozent. Wenn die Limited in Insolvenz fällt, kann der „Director“, falls diese für ihn absehbar war, auch persönlich wegen „wrongful trading“ haftbar gemacht werden und wird fortan in die Liste der „disqualified directors“ eingetragen.

Strikte Sanktionen möglich

Bei der englischen Limited wird also das fehlende Mindestkapital durch strikte Regelungen der Kapitalerhaltung, durch eine hohe Verantwortlichkeit der Direktoren und durch eine ausgeprägte Publizität kompensiert. Und besonders schön ist: Wenn eine Limited eine unbestrittene Forderung nicht bezahlt, kann sie auf einfachste Weise zwangsaufgelöst und aus dem Companies Register entfernt werden.

Kenner der Szene vermuten, dass inzwischen so manche Limited, die hier in Deutschland ihren Geschäften nachgeht, in Großbritannien schon gar nicht mehr existiert – dann „Tschüss“ Haftungsbeschränkung

führt, dass sich zunehmend die üblichen Verdächtigen – Berufsabmahner, Adressbuchschwindler und notorische Bankrotteure – dieser Gesellschaftsform bedienen. Teilweise wird sogar ausdrücklich dafür geworben. Aber so etwas gibt es immer und überall. Viel problematischer ist die in die Tausende gehende Zahl von anständigen Existenzgründern, Handwerkern und kleinen Dienstleistern, denen man mit der Limited eine Gesellschaftsform verkauft hat, die mit höchster Wahrscheinlichkeit für sie nicht optimal ist. Doch was hat das deutsche Recht der „Non-Resident Limited“ entgegenzusetzen?

„Kleine“ GmbH gefordert

Die Bundesregierung plant eine Novelle des GmbH-Rechts, wonach unter anderem das Mindestkapital auf 10.000 Euro herabgesetzt werden soll. Da kann Gabi nur lachen! Richtig ist zwar, dass die Einlage, die der Gesellschaft einer GmbH bei der Gründung zu zahlen hat, nicht auf einem Konto ruht und nicht angetastet werden darf. Die GmbH kann damit arbeiten, Gegenstände kaufen, Rechnungen bezahlen. Gabi nutzt das wenig, denn sie braucht fürs erste gar kein Kapital und die vorhandene EDV-Ausstattung würde bei einer – zudem komplizierten – Sachgründung niemals 10.000 Euro bringen.

Man sollte daher niemandem trauen, der da behauptet, für eine Rechtsform wie die Li-

mited bestehe in Deutschland kein Bedarf. Wer das sagt, hat im Zweifel selbst schon eine GmbH oder muss sich ansonsten nicht mit der Härte des Geschäftslebens herumschlagen. Nicht nur die zahlreichen Limited-Gründungen zeigen, dass es anders ist. Auch eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) hat ergeben, dass immerhin fast ein Drittel der Einzelunternehmer eine solche Rechtsform, die Haftungsbeschränkung ohne Mindestkapitalerfordernis gewährt, wünscht. Und etwas einfacher zu handhaben sollte die „kleine GmbH“ auch sein.

Über die Details einer solchen Rechtsform wird man noch diskutieren müssen. Vorschläge gibt es vom CDU-Rechtsexperten Gehb mit der „Unternehmensgründungsgesellschaft“ und vom bayerischen Justizministerium mit dem „Kaufmann mit beschränkter Haftung“ – letzteres eine Idee, die schon vor vielen Jahren einmal von Jürgen Hahn, dem damaligen Referenten des DIHK für Gesellschaftsrecht in die Diskussion eingebracht wurde. Klar ist dabei, dass man Mittel finden muss, das das Mindestkapital für den Gläubigerschutz ersetzen – wobei letzteres sich in der Praxis nicht mehr als besonders tauglich erweist. Klar ist auch, dass es mit einem Null-Kapital allein nicht getan ist. Die zu schaffende Rechtsform muss unkompliziert zu gründen und einfacher zu handhaben sein. Nur dann könnte dem Limited-Spuk ein Ende bereitet werden.

Dr. Rüdiger Möllering

Nachwuchsförderung

Eine Superquote

18 von 135 – das ist zur Zeit der Anteil der Auszubildenden unter den Mitarbeitern bei dem Vredener Medien-dienstleister Laudert. Im August beginnen weitere 15 junge Leute ihre Ausbildung in dem Unternehmen.

„Wir haben uns wieder einmal zu dieser Ausbildungsinitiative entschlossen, da unsere Anforderungen an Mitarbeiter äußerst hoch und unsere Erwartungen am Arbeitsmarkt kaum zu erfüllen sind“, erläutert Geschäftsführer und Rainer J. Laudert das Engagement des Unternehmens. Der 1959 gegründete Betrieb übernimmt alle Dienstleistungen zur effizienten Produktion und Ausgabe von Werbemitteln – und benötigt dazu spezialisierte Mediengestalter und Fachinformatiker. „Mehr Auszubildende als in diesem Jahr haben wir noch nie auf einmal eingestellt“, so Laudert.



Geschäftsführer Rainer J. Laudert

Dienstleistungen „ausgebaut“, erklärt der Geschäftsführer den Bedarf und gibt gleichzeitig die Begründung für diese gute Entwicklung. „Der Unterschied zur Konkurrenz liegt einzig in der Qualifikation und Motivation unserer Mitarbeiter“. Dafür setzt sich das Unternehmen seit langer Zeit schon ein und wurde auch mehrmals ausgezeichnet: zum Beispiel 2004 mit dem 1. Preis der Deutschen

Druckindustrie für hervorragende Aus- und Weiterbildungsqualitäten oder 2005 als PrePress Team und innovativstes Unternehmen des Jahres.

In einer eigenen, 2001 gegründeten Ausbildungsakademie wird der Mitarbeiternachwuchs auf die speziellen Anforderungen des Unternehmens vorbereitet. „Im ersten Jahr vermitteln wir den Auszubildenden das gesamte Grundlagen-Repertoire der Mediovorstufe“, berichtet Hermann Breu-



Auch das Dekorieren der Warenmuster zählt zu den Aufgaben der Auszubildenden im Fotostudio. Foto: Laudert

ers, langjähriger Laudert-Mitarbeiter und Ausbilder für die Mediengestalter. „Später können sie bereits in unseren „echten“ Teams an Kunden-Objekten mitarbeiten, begleitet von ihren Mentoren“. Die Produktionsteams bei Laudert sind, nach Kundengruppen und Branchen aufgeteilt, bis zu 20 Mitarbeiter groß. Daten für Print- und Onlinemedien, IT-Lösungen, digitale Fotografien und Drucke werden unter anderem für Kaufhof, Karstadt, T-Mobile, BMW oder den Rose Versand erstellt. „Die Berufe sind sehr vielseitig, jedes Objekt wartet mit neuen Herausforderungen. Technologisch sind wir immer auf dem neuesten Stand“, ist Rainer Laudert selbst vom Unternehmensspektrum ange- ton. Wen wundert das das Zitat eines Auszubildenden: „Ein Ausbildungsplatz bei Laudert ist wie ein Sechser im Lotto.“

Britta Zurstrassen

Maschinen- und Anlagenführer

Traumstart für neuen Beruf

Zum Renner unter den neuen Ausbildungsberufen entwickelt sich der zweijährige Beruf des Maschinen- und Anlagenführers. Bereits im zweiten Jahr nach Einführung dieses praxisorientierten Berufs registriert die IHK NRW Westfalen zurzeit 80 Ausbildungsverträge in ihrem Bezirk. 34 dieser Auszubildenden lernen im Schwerpunkt Metall- und Kunststofftechnik, 22 im Schwerpunkt Textiltechnik, 15 sind in der Textilveredelungsbranche tätig und neun im Schwerpunkt Lebensmitteltechnik.

„Einen ähnlich rasanten Start hat es in den vergangenen zehn Jahren nicht gegeben – und die Tendenz ist weiterhin steigend“, weiß Heinrich Doth, der bei der IHK den Be-

reich der industriell-technischen Berufsbildung betreut. „Für gewöhnlich dauert es einige Jahre bis ein neuer Beruf bei Unternehmen und Jugendlichen bekannt ist.“ Nach Doths Einschätzung sind zwei Faktoren für diese außergewöhnlich schnelle Akzeptanz ausschlaggebend – einmal die Ausbildungszeit von nur zwei Jahren und zum zweiten die hohe Praxisorientierung dieser Ausbildung. „Zur Sommerprüfung 2006 sind bereits vier Auszubildende zugelassen worden“, erläutert Doth. „Entsprechend wird die Zahl der Prüflinge zum Termin Sommer 2007 sprunghaft ansteigen.“ Die Region Nord-Westfalen liegt mit diesen Ausbildungszahlen im bundesweiten

Trend. Das zeigt eine Erhebung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Danach absolvieren im jetzt zweiten Jahr nach Einführung über 2200 Jugendliche eine Ausbildung zum Maschinen- und Anlagenführer. Der Beruf kann in sechs branchenspezifischen Schwerpunkten ausgebildet werden. Besonders stark ist auch bundesweit die Metalltechnik nachgefragt.

Ab dem neuen Ausbildungsjahr im Sommer gibt es einige neue Ausbildungsberufe. Darunter die Fachkraft für Küchen-, Möbel- und Umzugservice, die Servicefachkraft für Dialogmarketing oder den Kaufmann für Dialogmarketing.

Patentverwertungsfonds:

Rendite aus Rohstoff Wissen

Die ersten deutschen Patentverwertungsfonds treffen bei innovativen Mittelständlern ins Schwarze. Ein Jahr nach Start der bundesweit neuentworfenen Offerte, mit der brachliegende Schutzrechte ggf. in internationale Lizenzen mit Umsatzpotenzial verwandelt werden können, hat die Hamburger IPB AG bereits über 1000 Patente kostenlos auf eine mögliche Verwertung untersucht.

Die Schutzrechtsverwerter sind mit etwa 50 Unternehmen und Erfindern weiter im Gespräch. Mit zehn Patentinhabern sind nach Unternehmensangaben bereits konkrete Vereinbarungen getroffen worden; erste Patente seien bereits verwertet. Die Finanzierung der zumeist kostenintensiven Verwertungsschritte – dazu gehören Lizenzverhandlungen, Roadshows und Messebesuche – sichern die Patentverwertungsfonds, die über ein Gesamtvolumen in Höhe eines zweistelligen Millionenbetrages verfügen.

Die Dienstleistung, die in ähnlicher Form in den USA bereits Erfolg hat, kann gerade forschungsintensiven Unternehmen ohne Erfahrung im internationalen Patent- und Lizenzrecht helfen, aus vorhandenen Entwicklungen ohne großen eigenen Aufwand Lizenzträge zu generieren.

www.WERTE-aus-WISSEN.de

Gegründet:

Geonetzwerk Münsterland

Viele Gäste aus der Region, dem Ruhrgebiet, dem Rheinland und Österreich konnten sich direkt informieren und Kontakte knüpfen: Im Technologiehof Münster wurde das Geonetzwerk Münsterland gegründet, mit dem Ziel, das Münsterland als Kompetenzregion im Bereich der Geoinformationswirtschaft zu etablieren.

Mit dem europaweit ersten und bis heute größten Institut für Geoinformatik an der Universität Münster verfügt die Region über eine der herausragenden Forschungseinrichtungen auf diesem Gebiet. Außerdem

hat sich eine ganze Reihe an Unternehmen aus der Region einen Spitzenplatz im Geoinformationsmarkt erarbeitet. Unternehmen, Verwaltungen und Forschungseinrichtungen der Region haben sich daher zusammengetan, um das Thema Geoinformationen stärker in die Öffentlichkeit zu tragen. www.geonetzwerk-muensterland.de



Gegründet das Geonetzwerk: (v.l.n.) Dr. Klaus-Ulrich Komp, EFAS GmbH, Prof. Dr. Gernot Bauer, FH Münster, Labor für Software Engineering, Dr. Uwe Meyer, g.un experience gmbh, Dietmar Hauling, GIS Consult GmbH, Michael Tegtmeyer, Stadt Münster, Christian Sorge, Wirtschaftsförderung Münster GmbH, Prof. Dr. Ulrich Streit, Universität Münster, Institut für Geoinformatik, Dr. Albert Remke, con terra GmbH, Dr. Andreas Mütterthies, EFAS GmbH, Dr. Stephan Hülwer und Holger Michels, Technologiepark Münster GmbH.

Quelle: Technologiepark Münster

Energiekongress

Fundament der Energieversorgung gefährdet

Unter dem Motto „Energie für die Wirtschaft!“ hatten die IHKs in NRW Unternehmen, Politiker und Energiefachleute zu einem energiepolitischen Kongress in der IHK Köln eingeladen, um auf die zentrale Rolle von Energie für die Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen aufmerksam zu machen.

Für NRW ist Energie ein entscheidender Wirtschaftsfaktor. „Wettbewerbsfähige Preise und Versorgungssicherheit sind ein wesentliches Fundament unserer Wirtschaft“, führte Detlev Sachse, Geschäftsführer der IHK Köln und Federführer aller NRW-IHKs für Energiepolitik, aus. „Beides setzt einen breiten Energiemix voraus, mit dem sich im Übrigen auch ein bezahlbarer Klimaschutz erreichen lässt.“

Die Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des

Landes Nordrhein-Westfalen, Christa Thoben, unterstützte die Forderungen der IHKs, Forschung und Entwicklung innovativer Energietechnologien am Standort NRW voranzutreiben. „Wir müssen unsere Spitzenposition auf dem Weltmarkt für Kraftwerkstechnologie stärken und ausbauen. Damit können im Maschinen- und An-

lagenbau des Landes tausende Arbeitsplätze gesichert werden und zusätzlich entstehen“, sagte die Ministerin. Dies gelte auch für erneuerbare Energien, wo ebenfalls gute Exportchancen beständen. Die Ministerin ermahnte die Unternehmen zugleich, alle bestehenden Effizienzpotenziale auszuschöpfen. Bei Druckluft, Prozesswärme, Heizung, Pumpen und Kälteanlagen ließen sich so rund 20 Prozent des Energieverbrauchs einsparen – Chancen, die zu wenig genutzt würden.

Arbeitsplatzverlust: Schadensersatz möglich

Verursacht ein Arbeitnehmer durch ruppiges und beleidigendes Verhalten die Kündigung eines Kollegen, kann dies eine Schadensersatzpflicht rechtfertigen.

Das hat das Hessische Landesarbeitsgericht im Fall eines kaufmännischen Angestellten in einem Serviceunternehmen entschieden, der während einer zweiwöchigen Krankheit vom Personalleiter mehrfach zu Hause angerufen und auf dem Anrufbeantworter als Schauspieler und Simulant beschimpft worden war.

Um sich diesen Aggressionen zu entziehen, hatte der Angestellte gekündigt. Einen neuen Arbeitsplatz fand er erst neun Monate später.

In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass der Personalleiter für sein rechtswidriges und schuldhaftes Verhalten im Betrieb in voller Höhe zu haften habe. Dem Angestellten stehe daher die Differenz zwischen dem früheren Gehalt und dem bezogenen Arbeitslosgeld für neun Monate zu (insgesamt 10.500 Euro).

(Urteil des Landesarbeitsgerichts Hessen vom 7. März 2006; Az.: 7 Sa 520/05).

Arbeitszeitbeginn getäuscht: Kündigung gerechtfertigt

Täuscht ein Arbeitnehmer zusätzlich den Arbeitgeber über den Beginn seiner Arbeitszeit, stellt dies einen gravierenden Vertrauensbruch dar, der eine fristlose Kündigung rechtfertigt. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Arbeiters beim Landschaftsverband entschieden, der einen Kollegen veranlasst hatte, seine Zeiterfassungskarte abzustempeln, obwohl er sich noch nicht auf dem Betriebsgelände befand. In seiner Begründung verweist das Gericht darauf, dass eine Manipulation der Zeiterfassung in der Regel einen schweren Vertrauensbruch darstelle.

Das gelte erst recht, wenn der Arbeitgeber dadurch getäuscht werde, dass ein anderer Arbeitnehmer dazu veranlasst werde, die Zeiterfassung an seiner Stelle zu betätigen. Dadurch werde ein Lohnanspruch vorgetäuscht, der nicht gerechtfertigt sei. Ein Arbeitnehmer könne dabei berechtigterweise nicht davon ausgehen, dass der Arbeitgeber ein solches Verhalten zunächst mit einer Abmahnung ahnden werde.



Ein vorgetäuschter Arbeitsbeginn ist ein gravierender Vertrauensbruch. Foto: Bilderbox

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 24. November 2005; Az.: 2 AZR 39/05).

Undifferenzierte Klausel: Rückzahlung unwirksam

Vereinbart ein Arbeitgeber in einem Arbeitsvertrag die Rückzahlung von ihm übernommenen Ausbildungskosten, ohne dabei auf den Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses abzustellen, ist eine solche Klausel unwirksam. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines beim TÜV zum amtlich anerkannten Sachverständigen qualifizierten Angestellten entschieden, der innerhalb der Bleibeverpflichtung sein Arbeitsverhältnis kündigte. Darauf hin verlangte der Arbeitgeber anteilige Ausbildungskosten in Höhe von ca. 5000 Euro zurück. In seiner Begründung verweist das Gericht darauf, dass die vom Arbeitgeber vorformulierte Rückzahlungsklausel zu weitgehend gewesen sei, da sie die Rückzahlung unabhängig vom Beendigungsgrund vorsah. Auch eine Auslegung dahin gehend, dass die Klausel nur für den Fall einer arbeitnehmerseitigen oder von ihm zu vertretenden Beendigung gelte, scheide aus.

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 11. April 2006; Az.: 9 AZR 610/05).

Amtliche Bekanntmachungen

Sachverständige

Die öffentliche Bestellung von Ingenieur Theodor Rüschoff, Sendenhorst, ist aus Altersgründen erloschen.

Betriebsratsmitglieder: Sonderkündigungsschutz

Spricht ein Insolvenzverwalter Kündigungen aus, muss er den besonderen Kündigungsschutz von Betriebsratsmitgliedern beachten. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Meisters in einem Insolvenzbetrieb entschieden, der vergeblich darauf verwiesen hatte, dass an seiner Stelle ein anderer Meister, der Mitglied im Betriebsrat war, hätte gekündigt werden müssen. Begründung: Der Arbeitnehmer, der im Betriebsrat sei, sei grundsätzlich nicht in die Sozialauswahl einzubeziehen.

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 17. November 2005; Az.: 6 AZR 118/05).

Praktikumsvergütung Angemessene Bezahlung

Nimmt ein Arbeitgeber im Rahmen einer Ausbildung zum Rettungsassistenten einen Praktikanten zur Ableistung eines Anerkennungsjahres auf, muss er ihm eine angemessene Vergütung im Sinne des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) gewähren. Die im speziellen Fall getroffene Vereinbarung, keine Vergütung zu zahlen, sei wegen Gesetzesverstöße nichtig und werde durch eine Regelung mit angemessener Vergütung ersetzt. (Urteil des Sächsischen Landesarbeitsgerichts vom 30. September 2005; Az.: 3 Sa 542/04, noch nicht rechtskräftig).

BMF Referentenentwurf zum „SEStEG“

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat den Referentenentwurf eines Gesetzes über steuerliche Begleitmaßnahmen zur Einführung der Europäischen Gesellschaft und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften (SEStEG) veröffentlicht. Den Schwerpunkt bildet die Umsetzung der Richtlinie 90/434/EWG über das gemeinsame Steuersystem für Fusionen, Spaltungen, Abspaltungen, die Einbringung von Unternehmensteilen und den Austausch von Anteilen, die Gesellschaften verschiedener Mitgliedstaaten betreffen, sowie für die Verlegung des Sitzes einer Europäischen Gesellschaft oder einer Europäischen Genossenschaft von einem Mitgliedstaat in einen anderen Mitgliedstaat zum 23. Juli 1990 (ABl. Nr. L 225 S. 1). Darüber hinaus sollen steuerliche Vorschriften zur Umstrukturierung von Unternehmen an die gesellschaftsrechtlichen Entwicklungen und Vorgaben des sekundären Gemeinschaftsrechts angepasst werden.

Der Entwurf enthält insbesondere im Bereich der Steuerentstreichung und im Umwandlungsrecht einige erhebliche Verschärfungen. So sollen z.B. bei der Übertragung von Wirtschaftsgütern in eine ausländische Betriebsstätte künftig sofort die stillen Reserven besteuert werden, ohne dass eine Stundungsmöglichkeit gewährt wird. Ein Teil der Regelungen soll bereits für den Veranlagungszeitraum 2006 gelten.

Ausländische Umsatzsteuer: Erstattungsfrist endet

Unternehmer können sich die im Vorjahr gezahlte ausländische Umsatzsteuer erstatten lassen. Dieses Vergütungsverfahren kommt insbesondere in Betracht, wenn der Unternehmer Auslandsreisen getätigt hat oder Messkosten angefallen sind, jedoch nicht, soweit die zu vergütenden Vorsteuerbeträge auf den Bezug von Kraftstoffen für den Straßen- und Luftverkehr in Drittländern entfallen. Anträge können bis spätestens zum 30. Juni bei den jeweiligen Behörden gestellt werden. Dabei sind Mindestbetragsregelungen zu beachten.

Das Umsatzsteuervergütungsverfahren gilt innerhalb der Eu-

ropäischen Union (EU) in allen Mitgliedstaaten und auf Grund zwischenstaatlicher Abkommen auch in Norwegen, Island, Lichtenstein, der Schweiz, Kanada, Japan und den USA. Der ausländische Unternehmer muss in der Landessprache ausgefüllte Antragsformulare, Rechnungsbelege im Original und eine Bescheinigung des deutschen Finanzamts über die Steuerumkehr vorlegen. In EU-Staaten kann das

beim Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) im Internet erhältliche Antragsformular USt 1 T/Eg verwendet werden.



Messekosten, die in der EU und einigen anderen Ländern anfallen sind, können sich Unternehmer erstatten lassen. Foto: Weid

Umsatzsteuer: Vorsicht bei c/o-Adresse

Das Bundesministerium der Finanzen hat mit Schreiben vom 28. März 2006 festgestellt, dass die alleinige Angabe einer c/o-Adresse in einer Rechnung nicht ausreichend ist, wenn der Leistungsempfänger an dieser Anschrift nicht (zugleich) über eine Zweigniederlassung, eine Betriebsstätte oder einen Betriebsteil verfügt. Dies gelte auch dann, wenn der beauftragte Dritte mit der Bearbeitung des gesamten Rechnungswesens des Leistungsempfängers beauftragt ist.

Das Ministerium folgert aus § 14 Abs. 4 Satz 1 Nr. 1 UStG, dass in einer Rechnung der vollständige Name und die vollständige Anschrift des Leistungsempfängers angegeben werden müssen. Ein gegenüber einem anderen als dem Leistungsempfänger gesondert ausgewiesener Steuerbetrag könne ... eine zusätzliche Steuer-schuld nach § 14c Abs. 2 UStG ... auslösen.

Paradigmenwechsel Einschnitte durch Steuer- änderungsgesetz in 2007

Die Bundesregierung hat am 10. Mai per Kabinettsbeschluss das Gesetzgebungsverfahren für das Steueränderungsgesetz 2007 gestartet. Der Gesetzentwurf enthält u.a. folgende steuerpolitische Maßnahmen:

- die stufenweise Abschaffung der Bergmannsprämie
- die stufenweise Absenkung der Altersgrenze für die Gewährung von Kindergeld bzw. kinderbedingten Steuerfreibeträgen auf die Zeit vor Vollendung des 25. Lebensjahres
- die Beschränkung der Entfernungspauschale auf Fernpendler (Ausschluss der ersten 20 Entfernungskilometer)
- die Absenkung des Sparschreibfreibetrags auf 750 für Ledige bzw. 1500 für zusammenveranlagte Ehegatten
- die Einführung eines Zuschlags auf die Einkommensteuer für Spitzenverdiener ab einem zu versteuernden Einkommen von über 250.000/500.000 (für Ledige/zusammenveranlagte Ehegatten), mit einer auf ein Jahr befristeten Ausnahme für Gewinnerzielende
- Beschränkung der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Aufwendungen für ein häusliches Arbeitszimmer auf Fälle, in denen es den Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Tätigkeit bildet
- Schließung von Besteuerungslücken im Bereich der beschränkten Steuerpflicht

Gründungsboom

Kreis Borken in der Pole-Position

In Sachen Existenzgründung hatte der Kreis Borken im Jahr 2005 im Münsterland die Nase vor. Insgesamt machten sich rund 3700 Menschen selbstständig. Dem gegenüber stehen etwa 2700 Gewerbeabmeldungen.

„Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Existenzgründungen jedoch insgesamt um acht Prozent gesunken“, erklärt Hans-Bernd Felken, Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen in Bocholt. Dennoch sei der Gründungsboom auch 2005 ungebrochen.



Ein „Bestseller“: Der Gründungswegweiser mit Ansprechpartnern in der Region ist bereits 10000 mal in Printform verteilt worden und kann auch unter www.go-kreis-borken.de herunter geladen werden.

Unterstützt werden Existenzgründer vom Gründungsnetzwerk des Kreises Borken, das vor zehn Jahren gegründet wurde. Zusammen geschlossen haben sich unter anderem die IHK Nord Westfalen, die Bundesagentur für Arbeit – Agentur für Arbeit Coesfeld, die Handwerkskammer Münster und die Kreishandwerkskammer Borken. Um für die Selbstständigkeit gerüstet zu sein, bietet die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) Seminare und Informationsveranstaltungen an.

„Etwa ein Drittel der Teilnehmer gründen im Anschluss an diese Beratung sofort, ein weiteres Drittel innerhalb des nächsten halben Jahres und das letzte Drittel entschließt sich dann doch gegen die Selbstständigkeit“, erklärte Dr. Heiner Kleinschneider von der Wirtschaftsförderung.

Beratung

Doch aus welcher Motivation heraus wagen Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit? „2004 haben sich viele Menschen selbstständig gemacht, die arbeitslos waren“, erklärt Claudia Mann, Leiterin der Arbeitsagentur in Bocholt. Der Grund sei die Einführung des Arbeitslosengeldes II zum 1. Januar 2005 gewesen. 2005 habe sich dieser Boom aber nicht fortgesetzt. „2004 war die Ich-AG sehr ausgeprägt, jetzt hat sich die Lage aber wieder normalisiert“, so Mann. Zwei Drittel der Existenzgründer seien immer noch selbstständig, für andere sei die Selbstständigkeit eine Chance gewesen, wieder einen sozialversicherungspflichtigen Job zu bekommen. Den größten Anteil an Existenzgründungen verbuchte 2005 der Einzelhandel mit 21 Prozent. 14 Prozent der Neugründungen entfielen auf



Hans-Bernd Felken (l.) und Dr. Heiner Kleinschneider.
Foto: IHK

den unternehmerischen Dienstleistungssektor. Im Baubereich machten sich 11 Prozent selbstständig gefolgt von „sonstige“ mit 9 Prozent.

Kleine Vorhaben

Dr. Heiner Kleinschneider sah 2005 eine „große Tendenz zu kleinen Vorhaben“. Die meisten Menschen wollten ein Kleinunternehmen gründen, bei dem nur ein geringer Investitionsbedarf und ein geringes finanzielles Risiko besteht. Der Schritt in die Selbstständigkeit sei gerade bei Arbeitslosen, die 50 Jahre oder älter sind, eine Notlösung.

Einen Gründungsboom im Handwerk kann Dr. Dieter Abels von der Kreishandwerkskammer Borken nicht feststellen. „Die Gründungen waren im Vergleich zu 2004 rückläufig, ein richtiges Wachstum habe ich 2005 nicht erlebt“, so der Geschäftsführer. Seit der ab dem 1. Januar 2004 geltenden novellierten Handwerksordnung dürfen sich auch Handwerker selbstständig machen, die keine Meisterprüfung absolviert haben. „Wir haben aber festgestellt, dass in den Bereichen, in denen keine Meisterprüfung erforderlich ist, der Umfang der Insolvenzen größer ist, als in denen, wo der Meisterzwang noch besteht.“ Häufig würden Existenzgründer mit geringer Qualifikation bereits innerhalb des gleichen Kalenderjahres scheitern.

Daneben gibt es viele, die erst einmal nebenberuflich ein Gewerbe anmelden. Die IHK Nord Westfalen bietet bereits seit 1994 Seminare zur nebenberuflichen Existenzgründung an.

Sandra Niehaves-Tanjsek



Volle Konzentration: Thomas Kaß beim Verschweißen der Vinylhüllen.

Foto: Stein

reckertwerkstattmöbel

Phönix aus der Asche

Am 9. März 2006 ließ ein Feuer kaum mehr vom Wasserbettenhersteller reckertwerkstattmöbel übrig als den guten Ruf und das Know-how. Nur fünf Wochen später wird in Borken-Weske wieder produziert und investiert.

„Keine Ahnung, ob wir schon über den Berg sind. Fragen Sie mich in einem Jahr.“ Martin Reckert ist bei allen Fortschritten vorsichtig geblieben. Ein Realist mit wenig Zeit. Seit dem 9. März, als in der Schaumfertigung der Wasserbettenproduktion Feuer ausbrach und die Halle in Borken-Weske bis auf die Grundmauern niederbrannte, hat der Arbeitstag des Gründers der reckertwerkstattmöbel GmbH oft 16 Stunden. Vollgestopft mit Terminen mit Versicherungen, Banken, Ämtern, Architekten und Baufirmen. Aus dem Alltagsgeschäft hat sich der 46-Jährige ausgeklinkt, um zunächst den Betrieb in Ausweichquartieren wieder aus Laufen zu bringen und jetzt am alten Standort einen neuen Betrieb aus dem Boden zu stampfen.

Wettlauf ums Überleben

Reckert weiß, bei der Rettung seines beruflichen Lebenswerkes kommt es auf jeden Tag an. Die Produktion läuft zwar seit einigen Wochen, doch sie ist ein kostspieliges Provisorium. Denn während am alten Standort die Abrißbagger den Schutt be-

seitigen und ein paar Meter entfernt eine neue Fertigungshalle entsteht, nagen hohe Betriebskosten am finanziellen Fundament. „Wir produzieren 40 Prozent teurer als vorher“, rechnet Reckert vor. Allein der Transport zwischen den verstreuten Einzelwerkstätten kostet teuren Spirit und wertvolle Arbeitszeit. Für reckertwerkstattmöbel kommt es in diesen Wochen aber nicht darauf an, Gewinn zu machen. Das Unternehmen will im Geschäft bleiben.

Ins Geschäft kam reckertwerkstattmöbel 1987. Gerade 23 Jahre jung macht sich Schreinermeister Martin Reckert selbstständig und mit Futonbetten in sprichwörtlicher Handwerksqualität einen guten Namen, von dem bald auch Hersteller und Händler von Wasserbetten hören. Wasserbetten sind zu dieser Zeit in Deutschland exotische Luxusgüter – eine Welle, die langsam von den USA nach Deutschland schwappet. Für die ersten Aufträge muss Reckert die mit Vlies gefüllten und fix und fertig verschweißten Vinylhüllen aus den Staaten einführen, weil er in ganz Europa keinen Hersteller findet.

Im Wasserbetten-Boom der 90er Jahren expandiert das junge Unternehmen rasch. Die Belegschaft wächst bis heute auf 25 Beschäftigte, weil die Nachfrage steigt und weil Martin Reckert ein klares unternehmerisches Selbstverständnis hat. „Made in Germany“ lautet es. Zwar kommen die Spezialhüllen auch heute noch aus dem Ausland, genauer gesagt aus der Schweiz, doch die Fertigung der Wasserbetten ist seit 1997 allein Sache des Borkener Betriebs. Hier werden die Wassermatrizen mit Vliesen gefüllt und in Hochfrequenzverfahren verschweißt, Schäume für Bettkanten zugeschnitten, Holzrahmen und Bettgestelle gebaut, lackiert und gepolstert, Heizsysteme installiert, Bettzubehör entwickelt und gefertigt. Eine Menge Know-how muss der Unternehmer dafür einkaufen. Er kann und muss es sich leisten, weil Hotels, Fachhändler, Einrichter, Innenarchitekten oder Raumausstatter zu seinen besten Kunden gehören. Und die legen nicht nur Wert auf hochwertige und TÜV-geprüfte Verarbeitungsqualität, sondern auch auf maßgeschneiderte Produkte und schnelle Bedienung. Zwei bis drei Wochen nach Auftragsingang, versichert Reckert, werde in der Regel ausgeliefert. So flott ist in der Möbelbranche kaum jemand.

Qualität mit Service veredelt

Der Abstand zu den Billigherstellern, die „ihre Ware rücksichtslos verramschen“, kann Martin Reckert gar nicht genug sein. Das Gütesiegel „Made in Germany“ veredelt er darum mit einem exklusiven Service. „Wir fertigen nicht nur Wasserbetten, wir liefern auch die Konzepte, wie man das Produkt an den Mann bringt“, erklärt er. Mit Schulungen zu Montage, Marketing und Gesundheit unterstützt reckertwerkstattmöbel Fachhandel und Möbelhersteller. Mit einem Netzwerk aus selbstständigen Monteuren garantiert der Hersteller den fachgerechten Aufbau der Betten bei Lieferung oder Umzug. Jüngstes Marketing-Projekt: Wer sich für ein Wasserbett aus Borken-Weske interessiert, darf einen Monat darauf probeschlafen. 35 Händler in Deutschland beteiligen sich an der mit hohem Werbeinsatz gefahrenen Kampagne mit gutem Gefühl. Der Aufwand zahlt sich aus. Über 90 Prozent der Probeschläfer liegt am Ende auf Dauer auf einem Wasserbett aus Borken-Weske.

Innovation in der Schublade

Und wenn Qualität und Service nicht mehr ausreichen, hat Reckert einen weiteren Trumpf im Ärmel: Gute Ideen. 2005 gewann er einen Innovationswettbewerb der Hogeschool Enschede gegen wahrhaft große Konkurrenz wie zum Beispiel Phillips. Ein luxuriöses Schlafsystem, in dem Wasser, Luft und Schaum ganz neu kombiniert wird, präsentierte der Mittelständler. Die Pläne liegen in der Schublade. „Der Markt ist noch nicht reif dafür“, sagt Reckert.

reckertwerkstattmöbel hat seine Jahresproduktion zuletzt auf einige Tausend Wasserbetten gesteigert. Der Betrieb zählt in Europa zu den führenden Herstellern in einem umkämpften Nischenmarkt. Dass es nach dem verheerenden Brand das Unternehmen überhaupt noch gibt, habe es vor allem seinem guten Ruf zu verdanken, ist Martin Reckert überzeugt. Und wohl auch zwei glücklichen Umständen. Zufall Nummer eins: Ausgerechnet am Abend vor der Fachmesse „Schlafplatz Zukunft“, zu der reckertwerkstattmöbel Möbelhersteller und -händler nach Legden ins Dorf Münsterland eingeladen hatte, brach das Feuer aus. „Wir konnten unsere wichtigsten Kunden gleich beruhigen und versichern, dass wir die Lieferverpflichtungen erfüllen“, erinnert sich Stephan Kessel, Assistent und



BetriebsBesichtigung



Waren werden hier nicht mehr angenommen: Hinter der unversehrten Glaslür türmen sich die Trümmer der Produktionshalle.

rechte Hand von Reckert, an schwere Stunden. Verständnis für Lieferverzögerungen und gut gefüllte Auftragsbücher waren Lohn der Überzeugungsarbeit.

Zweiter Glücksfall für das Unternehmen: Martin Reckert hatte das angrenzende 12.000 Quadratmeter große Gelände schon vor Jahren gekauft und konnte Baupläne fix und fertig aus der Schublade ziehen – einschließlich erster Genehmigungen. Und weil die Borkener Stadtverwaltung den Wiederaufbau tatkräftig unterstützt, rückten bereits vier Wochen nach dem Brand die Bagger an, um die Fläche für die neue, 3000 Quadratmeter große Produktionshalle zu ebenen. Martin Reckert drückt auf Tempo. Ende September soll der Betrieb losgehen. Aufträge sind genug abzuarbeiten. Nicht nur aus Deutschland, sondern aus ganz Europa. Jüngst flatterte sogar eine Order aus den Vereinigten Arabischen Emiraten ins westliche Münsterland. In der auf Luxus gebauten Metropole Dubai will ein deutscher Händler Wasserbetten aus Borken-Weske zum Verkaufsschlager machen. Die erste Ware geht in diesen Tagen auf die Reise in den Orient.

Mitarbeiter packen an

„Bis jetzt haben wir viel Glück im Unglück gehabt“, sagt Unternehmer Martin Reckert und ist dankbar: für kulante Versicherungen und mutige Banker, für kooperative Ämter und anpackende Partner, für treue Kunden und vor allem für eine Belegschaft, die für das Überleben des Unternehmens und der Arbeitsplätze kämpft. Als Aufgaben habe er nie gedacht, versichert der Unternehmer. Und wohl auch nicht seine Beschäftigten. Am Brandabend eilten viele von ihnen zur Firma, unterstützten die Feuerwehr bei den Löscharbeiten und halfen dabei, eine für die Produktion so wichtige Hochfrequenzschweißanlage zu retten. Überstunden, unbequeme Arbeitsbedingungen, Improvisationen sind seit dem 9. März ihr tägliches Brot. Das sie das alles so mitmachen, sei nicht selbstverständlich, sagt Reckert. Dabei sollte gerade ihn das Engagement seiner Mitarbeiter eigentlich am wenigsten wundern. Die allermeisten kennt er richtig gut, manche schon seit der Firmengründung 1987. Und Peter Verrieth sogar noch länger: Der Altgeselle brachte Lehrling Reckert vor über zwei Jahrzehnten das Tischlerhandwerk bei.

Berthold Stein

Vorsicht! optimistisch: Martin Reckert ist zurzeit 16 Stunden am Tag auf den Beinen, um sein Unternehmen wieder aufzubauen.



Termine Juni/Juli 2006

Montag, 12. 6. 2006
Stammtisch Borken
Stammtischleiter:
Christoph Peveling
Telefon (0 28 72) 92 75-12
E-Mail: ch.pe@peveling.de

Montag, 12. 6. 2006
Stammtisch Münster
Stammtischleiterin:
Stefanie Schaefer
Telefon (0 54 51) 5005 -0
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de

Montag, 12. 6. 2006
Stammtisch Recklinghausen
Stammtischleiter:
Stefan Beese
Telefon (0 23 61) 69 09-10
E-Mail: stefan.beese@emz.de

14.-17. 6. 2006
Europakonferenz in Tallinn

Samstag, 24. 6. 2006
NW Academy, Münster-
Handorf

Samstag, 24. 6. 2006
WM-Party in Essen
Infos & Anmeldung auf
www.wj-2006.de

Montag, 3. 7. 2006
gemeinsamer Sommerstamm-
tisch in Haltern am See

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 (02 51) 707-224
Telefax (02 51) 707-383
E-Mail: wirtschaftsjunioren
@ihk-nordwestfalen.de
www.wj-nordwestfalen.de

Bildung und Wirtschaft

Gute Azubis verzweifelt gesucht

Ausbildungsplätze sind knapp, gute Auszubildende offenbar ebenfalls. Der Software-Unternehmer Jörg Friedrich aus Münster zum Beispiel suchte Jahr für Jahr einen geeigneten Jugendlichen für den Beruf des Wirtschaftsinformatikers, meist vergeblich. Was also läuft falsch im Bildungssystem, und was kann die Politik tun? Diese Fragen sollten fünf junge Bundestagsabgeordnete bei einer Diskussion der Wirtschaftsjunioren beantworten, die bei INDAL in Münster stattfand.

Mit Bildung hatten viele der jungen Unternehmer im Publikum aus erster Hand zu tun – dank ihrer Kinder, die meist gerade die Grundschule besuchen. Doch auch die eingeladenen Politiker haben das Bildungssystem selbst vor nicht allzu langer Zeit „genossen oder durchlitten“, wie es Kai Gehring (28) von den Grünen formulierte. Peter Friedrich von der SPD war mit seinen 33 Jahren schon der Senior auf dem Podium, das durch Daniel Bahr von der FDP (29) komplettiert wurde. Die Vertreter von CDU und Linkspartei hatten abgesagt.

Gute Bildung ist der wichtigste Rohstoff für eine wettbewerbsfähige Wirtschaft, mehr Frühförderung für die Jüngsten ist deshalb notwendig. Darin zeigt

sich Politiker und Unternehmer einig. Der Weg dorthin war umstritten. Zum Beispiel die Gesamtschule: Für Daniel Bahr hat sie in NRW nicht funktioniert, ein Zuhörer kritisierte, dass dort alle Schüler über einen Kamm geschoren würden. Peter Friedrich forderte dagegen, die Kinder wenigstens bis zur achten Klasse gemeinsam lernen zu lassen, und Kai Geh-

oft nur deshalb von seiner Herkunft ab, weil die Schulen so schlecht seien, meinte ein Zuhörer. Die Klassen seien zu groß, es fehle an individueller Förderung. Schule müsse mehr bieten, vor allem an Nachmittagen; eine Forderung, die die Politiker durchaus teilten. Am Ende sah sich aber auch die Wirtschaft selbst gefordert, wenn sie gute Lehrlinge haben



Kai Gehring, Gastgeber Jörg Friedrich, Daniel Bahr und Peter Friedrich (v.l.) diskutierten nicht nur miteinander, sondern auch mit dem Publikum, das sich immer wieder ins Gespräch einschaltete. Foto: Hertel

ring sprach sich für eine komplett neue Gesamt- und Ganztagschule nach skandinavischem Vorbild aus. Heftig diskutiert wurde auch das Thema Chancengleichheit. Der Erfolg eines Kindes hänge

will. „Viele Jugendliche kennen die zahlreichen Ausbildungsmöglichkeiten gar nicht. Wir müssen auf uns aufmerksam machen“, meinte eine Baunternehmerin. Tobias Hertel

Infotag für „Neue“

Premiere der NW Academy

Auf Bundes- und Landesebene ist die so genannte WJ Academy bereits seit einigen Jahren ein fester Bestandteil des jährlichen Veranstaltungskalenders. Vor allem neue Mitglieder informieren sich hier über „den schönsten Verband der Welt“, seine Organisation,

seine Zielsetzung sowie die daraus resultierenden Möglichkeiten.

Die WJ Nord Westfalen werden am 24. Juni erstmals auch eine WJ Academy veranstalten. Im Gut Havichhorst stehen an diesem Tag Themen wie die Orga-

nisation der WJ, das Netzwerk der WJ, die Ziele der WJ Nord Westfalen, etc. auf dem Programm. Unter den Teilnehmern werden Karten für die Bundeskonferenz in Bamberg verteilt.

Weitere Infos unter
www.wj-nordwestfalen.de.