

Wenn ARD und ZDF in die Röhre gucken

Bei ARD und ZDF sitzen Unternehmen in der ersten Reihe. Zumindest als Gebührenzahler. Denn zum 1. Januar 2007 droht ihnen die Rundfunkgebühr für internetfähige PCs. Der Clou: Jedes Unternehmen muss aufgrund gesetzlicher Vorschriften einen internetfähigen Computer haben. Damit gibt es auch für die über 2,5 Millionen Unternehmen, die bislang keine GEZ-Gebühren zahlen, kein Entkommen mehr. Viele Unternehmen fühlen sich „ab-gez-ockt“.

Die neue Gebühr stößt auf den erbitterten Widerstand der IHK-Organisation, die alle Hebel und Politiker in Bewegung setzt, um diese ungerechtfertigte Mehrbelastung noch zu verhindern.

Die Gebühreneinzugszentrale (GEZ) stellt die neue Einnahmequelle gerne als notwendiges Zubrot dar, das angesichts veränderter Mediennutzung für Gebührengerechtigkeit sorgen soll. Schließlich besteht ja an jedem internetfähigen Firmen-PC immerhin die Möglichkeit, das Radioprogramm zu empfangen (ein ernst zu nehmendes Fernsehangebot gibt es ohnehin nicht). Und diese blanke Theorie allein reicht zum Kassieren aus.

Während die Gebühreneinzugszentrale (GEZ) tief stapelt und Mehreinnahmen von 10 Millionen Euro prognostiziert, geht der DIHK im Fall der weitesten Auslegung der äußerst komplizierten Vorschriften von einer Mehrbelastung der Wirtschaft in Höhe von über 750 Millionen Euro aus.

Besonders heftig trifft die PC-Gebühr inhabergeführte Kleinunternehmen und Selbstständige. Sie zahlen dann gleich dreimal an die GEZ: als Privatperson zu Hause, für das Autoradio im gewerblich genutzten Pkw und ein drittes Mal für den PC im Betrieb. Macht unterm Strich mindestens 474,96 Euro jährlich. Eine Person, die sich im Unternehmen befindet, kann aber nicht gleichzeitig zu Hause oder unterwegs Radio hören oder fernsehen. Durch mobile und freie Mitarbeiter im Außendienst, deren Laptops nicht als Zweitgeräte gelten, kann sich die Jahresgebühr schnellauf mehrere Tausend Euro erhöhen.

Schon diese Regelungen zeigen den falschen Ansatz des hochgradig bürokratischen Gebührensystems, das umgehend geändert werden muss. Die GEZ-Gebühr darf nur an Personen oder Haushalte gebunden sein, nicht an die ausufernde Zahl von Orten, an denen die theoretischen Möglichkeiten herrschen, Rundfunk zu empfangen. Solange sollte die Erhebung der PC-Gebühren ausgesetzt werden. Wenn ARD und ZDF am Ende in die Röhre gucken, dann ist das hinzunehmen. Denn die Verhinderung ungerechtfertigter finanzieller Lasten und unnötiger Bürokratie sind Standortförderung im besten Sinne.

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Sendungsbewusstsein: ARD und ZDF wollen GEZ-Gebühren für internetfähige PCs.
Foto: IHK Nord Westfalen

Traumfabrik für Realisten

Beeindruckende Wachstumsraten in Indien lassen deutsche Unternehmen aufhorchen. Ob für sie die Marktchancen traumhaft sind, hängt nicht zuletzt vom Produkt und dem gewählten Standort ab.

Seite 12

Sauberes Wasser

Eine stromsparende Lösung zur Aufbereitung von Trinkwasser fand die Fachhochschule Münster gemeinsam mit der Firma Evers in Hopsten.



Seite 40

Konsequenzen im Arbeitsrecht

Mit dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz kommen auf Unternehmen erhebliche Verpflichtungen zu. Die IHK informiert über Lösungen für die Praxis.



Seite 46

Rubriken

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

Titelthema

- 12 **Traumfabrik für Realisten**
Interesse der Unternehmer an Indien geweckt
- 14 **Interview: Winfried Eismann**
Armaceil auf Expansionskurs
- 15 **Chance für Unternehmer**
AHK: Indien gerät ins Blickfeld der deutschen Wirtschaft
- 17 **Patriarchen an der Spitze**
Andere Länder, andere Sitten: den indischen Geschäftsalltag kennen lernen
- 18 **„Geh doch nach Indien“**
China ist nicht immer die erste Option
- 20 **Exot und Pionier**
Indische Pharmafirma in Deutschland

Themen

- 11 **Warum können die anderen das?**
Prof. Dr. Bodo Risch zur Situation des Arbeitsmarktes in Deutschland
- 35 **Fachmesse „business-online“**
Neues aus der IT-Branche in der Halle Münsterland
- 40 **Technologietransfer:**
Schwerkraft für Wasseraufbereitung nutzen
- 44 **Rabattmarke war gestern**
Handel lockt König Kunde mit Coupons
- 46 **Konsequenzen im Arbeitsrecht**
Das Gleichstellungsgesetz zwingt Unternehmen zu Veränderungen
- 48 **Englischstunde im Büro**
Inhouse-Schulungen als flexible Angebote der Mitarbeiterqualifizierung
- 108 **Was vom Pferd erzählt**
Produkte für Pferd und Mensch aus Nordwalde

Profil

- 9 **Standortpolitik**
- 22 **Starthilfe | Unternehmensförderung**
- 36 **Aus- und Weiterbildung**
- 38 **Innovation | Umwelt**
- 39 **International**
- 43 **Recht | FairPlay**

Wirtschaftsregion

- 25 **BetriebsWirtschaft**
- 110 **Wirtschaftsjunioren**

Forum

- 42 **SteuerVorteil**
- 72 **Handelsregister**
- 105 **Impressum**
- 111 **Seminare**

Verlagsveröffentlichung Transport, Logistik, Verpackung

- 50 **2,5 Mio. Erwerbstätige in der Logistik tätig**
- 52 **Ladungssicherung noch ausgereifter**
- 55 **Wenn das Paket die Route plant**
- 57 **Lkw-Oldtimer starten zur 2000-Kilometer-Rallye**
- 58 **Gefahren vorbeugen**
- 60 **Mobilität rund um die Uhr**
- 62 **Positive Konjunkturimpulse**
- 64 **Industrieunternehmen erwarten internationale Kundenzunahme**
- 65 **Nutzfahrzeuge im Miniformat**

Verlags-Special

- 66 **Büro und Service**



Flexibel qualifizieren

Die Inhouse-Schulungen der Akademie der Wirtschaft werden an die speziellen Bedürfnisse der Unternehmen angepasst.

Seite 48

Zukunft im Handel

Statt Einklebe-Rabattmarken aus vergangenen Zeiten werden im Handel Coupons eingesetzt, um die Kaufkraft der Kunden zu steigern.



Seite 44



Für Ross und Reiter

Das Unternehmen Schweizer-Effax bedient Absatzmärkte in 50 Ländern der Welt mit Pflegeprodukten für den Reitsport. Auch Menschen schwören auf Produkte aus Nordwalde. Eine Betriebsbesichtigung.

Seite 108

EU-Rahmenprogramm Forschen fördern

Das EU-Forschungsrahmenprogramm (FRP) ist das wichtigste Instrument der EU zur Forschungsfinanzierung. Es fördert gemeinsame, europäische Forschungs- und Entwicklungsprojekte von Wirtschaft und Wissenschaft. Am 1. Januar 2007 startet das 7. FRP, das mit 50 Mrd. Euro ausgestattet ist. Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen bieten mit ihrer kompakten Informationsveranstaltung praxisbezogene Tipps zu Antragstellung und Projektmanagement aus Expertenhand. Unternehmen aus der Region berichten dazu über ihre Erfahrungen aus dem laufenden EU-Forschungsprogramm.

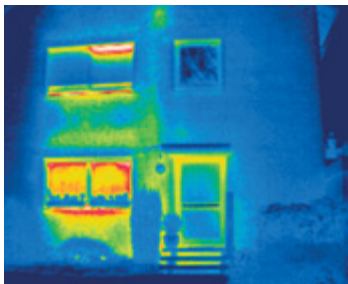
www.ihk-nordwestfalen.de/technologie/7fnp



50 Mrd. Euro gibt die EU zur Forschungsförderung aus.
Foto: Cregel & Deiters

Informationen und Anmeldung: Christian Seega (02 51) 707-246. Anmeldeschluss zur kostenfreien Veranstaltung ist der 7. September 2006.

14. September 2006, 15.00 Uhr,
3M Deutschland GmbH, Neuss



So sieht es aus, wenn die Energie entweicht, wie hier durch die Fenster.
Foto: Berrant

Informationsveranstaltung Der Gebäudeenergiepass

Die Bundesregierung plant die bundesweite Einführung des Gebäudeenergieausweises zum Jahreswechsel 2006/2007. Die Referenten Dipl.-Ing. Ralf Schmelich und Rechtsanwalt Andreas Weglage beleuchten auf Einladung der IHK Nord Westfalen sowohl die technischen wie auch die rechtlichen Aspekte des Energiepasses.

Weitere Infos und Anmeldung: Bernd Sperling, Telefon (02 51) 707-214.

20. September 2006, 16.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Niederlande Betriebsgründung

In Zusammenarbeit mit der Kammer van Koophandel voor Veluwe en Twente (KvK) in Enschede bietet die IHK allen international orientierten Unternehmen die Möglichkeit, Fragen zu Niederlassungsgesetzen im Nachbarland, Meldepflichten, Handelsregister, Rechtsform, Finanzierungshilfen, steuerlichen Aspekten etc. in einem persönlichen Gespräch zu erörtern.

21. September 2006, ab 9.30 Uhr

Nebenerwerb Existenzgründung

Die rechtlichen Rahmenbedingungen des nebenberuflichen Einstiegs in die Selbstständigkeit stellen verschiedene Fachleute aus der Praxis dar. Themenschwerpunkte der Veranstaltung sind unter anderem das Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht. Zu diesem Informationstag sind Anmeldungen bis zum 22. September 2006 möglich.

28. September 2006,
18.00 Uhr

Gleichbehandlungsgesetz Arbeitsrecht

Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) wird weitreichende Folgen für die betriebliche Praxis in den Unternehmen haben – siehe auch „Konsequenzen im Arbeitsrecht beachten“ auf Seite 48/49. Bei einer IHK-Informationsveranstaltung wird ausführlich dargelegt, was der Arbeitgeber beachten muss. Die Teilnahme kostet 45 Euro. Anmeldung bei Angelika Hobbsch, Tel. (02 51) 707-239.

24. Oktober, 15.00 Uhr,
IHK Nord Westfalen, Münster

IAA Nutzfahrzeuge Beteiligen

LNC Münster organisiert auf der Weltleitmesse für den Bereich Nutzfahrzeuge vom 19.–28. September 2006 in Hannover einen Gemeinschaftsstand, an dem sich Unternehmen noch kurzfristig beteiligen können. Nähere Infos unter: LNC LogistikNetwork Consultants, Telefon (0 25 06) 30-20-90.

Patentrecht Ideen schützen

Eine neue Bezeichnung, ein innovatives Produkt? Dann ist es ratsam, sich vor Nachahmern zu schützen. Wie dabei vorgegangen werden kann, welches Schutzrecht in Frage kommt, mit welchen Kosten gerechnet werden muss, darüber informiert beim IHK-Sprechtag Patentanwalt Dr. Peter Paul Gerke.

28. September 2006,
ab 16.00 Uhr



Unternehmensbesuch „Einblicke!“ Wissen als Wettbewerbsfaktor

Mit dem Besuchsprogramm „Einblicke!“ bieten die Industrie- und Handelskammern Lippe, Nord Westfalen, Ostwestfalen und Osnabrück-Emsland Unternehmen und leitenden Mitarbeitern „Einblicke“ in namhafte Unternehmen der Region. Beim nächsten Termin gewährt Bischof + Klein „Einblicke!“ in die Produktion eines modernen Dienstleistungsunternehmens der Verpackungsindustrie. Passend zum eigenen Slogan „Hinter dem Erfolg steht der Mensch“ präsentiert B+K Fallbeispiele aus den Bereichen „Umweltschutz“ und „Personalmanagement“. IHK-Ansprechpartner: Christian Seega (02 51) 707-246, Teilnahmebeitrag 25 Euro, Infos unter: www.ihk-nordwestfalen.de/veranstaltungen.

26. September 2006, 14.30 Uhr, Bischof + Klein GmbH & Co. KG, Lengerich

4. IHK-Außenwirtschaftstag NRW

Unter dem Motto „Mit Drachen, Tigern und Elefanten tanzen – Die asiatischen Märkte als Wachstumsmotoren nutzen“ beschäftigt sich am 19. September 2006 der 4. IHK-Außenwirtschaftstag NRW in Vorträgen, Workshops, Podiumsdiskussionen und einer fachgerecht strukturierten Ausstellung praxisnah mit Themen und Fragestellungen rund um das Geschäft mit Asien. www.aussenwirtschaftstag-nrw.de



Die Märkte von morgen entdecken Trendforschung

Das Entdecken und Erkennen eines Trends fördert unternehmerischen Erfolg erst dann dauerhaft, wenn eine konkrete Nutzung der Erkenntnisse im Unternehmen erfolgt. Die IHKs in Nordrhein-Westfalen und das Bergische Institut für Produktentwicklung und Innovationsmanagement erläutern in der Veranstaltung „Trendforschung – die Märkte von morgen entdecken“, wie es geht. Info: IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid, Klaus Appelt, Telefon (02 02) 2490-310, E-Mail: kappelt@wuppertal.ihk.de, Teilnahmekosten: 60 Euro.

27. September 2006, 16.00 Uhr, Forum Produktdesign Solingen

Immobilienbesitzer Mietansprüche durchsetzen

Ein Team von Praktikern vermittelt in der IHK-Informationsveranstaltung (Kosten: 30 Euro pro Person), wie Mietansprüche in gewerblichen Mietverhältnissen vertragsgerecht durchgesetzt werden. Weitere Informationen: Wilma Krokowski, Telefon (02 51) 707-221. 26. September 2006, 17.00 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster



Blühen sollen nicht nur die Geranien, sondern vor allem die Geschäfte.

Foto: Hartmann

Rund um das Markttreiben Vortragsveranstaltung

Was braucht es eigentlich für ein gut funktionierendes Markttreiben? Diese Frage beantworten Referenten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft auf der Vortragsveranstaltung „Erfolgreiche Wochenmärkte“ der IHK Nord Westfalen. Neben der Erörterung entscheidender Faktoren werden Handlungsempfehlungen für moderne Rahmenbedingungen, erfolgreiche Präsentation und Werbung sowie für die richtige Zusammenarbeit aller Beteiligten gegeben. Weitere Infos und Anmeldung: Sabine Westendorp, Telefon (02 51) 707-222.

11. September, 10 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

secure-it.nrw Sichere Daten

Wie Unternehmen ihre Mitarbeiter für einen verantwortungsvollen Umgang mit Daten und EDV gewinnen und durch mehr Sicherheitsbewusstsein die Datensicherheit steigern können, zeigt diese kostenfreie Veranstaltung der IHK Nord Westfalen und der Landesinitiative „secure-it.nrw“. Jeder Teilnehmer erhält eine Broschüre mit praktischen Umsetzungsempfehlungen und wichtigen Hintergrundfakten. Info



Mit einem Klick ist man drin – oder?
Foto: Photocase.com

und Anmeldung: www.ihk-nordwestfalen.de/termine_veranstaltungen

19. Oktober 2006, 14.00 Uhr,
IHK Nord Westfalen,
Gelsenkirchen



Beckum Nachfolgeberatung

Für die Lösung konkreter Probleme bei der Unternehmensnachfolge/-übergabe stehen an diesem Tag zum persönlichen und kostenlosen Gespräch Unternehmens- und Steuerberater sowie IHK-Experten zur Verfügung. Alle Themen, die beim Stabwechsel für angehende und abgebende Geschäftsinhaber interessant sind, können angesprochen werden. Anmeldung bitte bei Wilma Krokowski, Telefon (02 51) 707-221.

13. September 2006, Regionalbüro der IHK Nord Westfalen im Haus der Kreishandwerkerschaft Wandorf, Beckum

Engagierter Unternehmer

Nach langer Krankheit ist Unternehmer Karl-Heinz Laudert am 9. Juli im Alter von 76 Jahren gestorben. Er schuf mit dem heutigen Druck- und Medieneinführungunternehmen Laudert GmbH + Co. KG in Vreden eines der größten und bekanntesten seiner Branche in Deutschland. Der mehrfach ausgezeichnete Betrieb beschäftigt heute rund 140 Mitarbeiter an den beiden Produktionsstandorten Vreden und Hamburg. Neben seinen beruflichen Tätigkeiten engagierte sich Karl-Heinz Laudert ehrenamtlich in Sport, Politik und Verbänden. 1972 bis 2003 machte er sich als Mitglied im IHK-Regionalausschuss der Kreise Ahaus und Borken für die Belange der regionalen Wirtschaft stark.

Pionier

Aloys Brinkmann ist 75 Jahre alt geworden. Der Mitgründer der bmu Brinkmann Möbelemente Ummantelungswerke GmbH & Co. KG, Hörstel-Bevergern, gilt als Pionier der Möbelprofil-Ummantelung. Der in Biesenbeck geborene Jubilar begann seinen Berufsweg vor 60 Jahren bei den Meisterwerkstätten Gröver als Tischlerlehrling. Nach mehreren Berufsstationen, unter anderem bei Poggenpohl-Küchen in Herford und Kreitex Kreimeyer in Recke, machte er sich mit 48 Jahren selbstständig.



Spätberufener Unternehmer: Aloys Brinkmann



Arbeitsfrühstück: Auf Einladung von IHK-Vizepräsident Heinrich-Georg Krumme (L) trafen sich die IHK-Vollversammlungsmitglieder des Regionalausschusses Coesfeld in der Sparkasse Westmünsterland, um über Schwerpunkte und Initiativen der Ausschussarbeit zu diskutieren. An dem Gespräch nahmen (v. r.) Bernd Klapheck, Patrick Marx, Klaus Vollenbröker, Claus Holthöwer, IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel und Bruno Wigger teil.

Foto: IHK

Wirtschaftsspiegel 5/2006

„Klageverfahren nicht verloren“

In der Mai-Ausgabe berichtete der Wirtschaftsspiegel unter der Überschrift „Wir sind lahmgelegt“ über die gescheiterten Erweiterungspläne der Firma Gebr. Klöcker in Borken-Weesek (S. 42). Als die Pläne scheiterten, investierte die Firma stattdessen in Indonesien. Ein Nachbar des Unternehmens wies die Redaktion darauf hin, dass er nicht – wie im Artikel zu lesen – geklagt habe, um einen Teil des Baugrundstückes als

Bauland nutzen zu können. Ein Klageverfahren sei nicht geführt und folglich auch nicht verloren worden. Auch die im Artikel geäußerte Vermutung des betroffenen Unternehmers, die direkten Nachbarn würden innerhalb eines Jahres nach Erlass eines neuen Bebauungsplanes ein erneutes Normenkontrollverfahren anstrengen, stimme nur für den Fall, dass ihre Interessen „erneut nicht berücksichtigt werden“.

J. H. Roberg – 75 Jahre Mit Augenmaß

Julius Hermann Roberg, geschäftsführender Gesellschafter der Coler GmbH & Co. KG in Münster, feierte am 15. Juli seinen 75. Geburtstag. Er ist seit



Erfahrener Handelsrichter: Julius Hermann Roberg

1971 Mitglied des Regionalausschusses für die Stadt Münster. 1984 wurde er in die IHK-Vollversammlung gewählt und gehört seitdem auch dem Handelsausschuss an. Roberg engagierte sich darüber hinaus als Mitglied des Arbeitskreises Verkehr der münsterischen Wirtschaft, im Initiativkreis FMO und in der Initiative B 64 Plus für die Belange der Wirtschaft. Seit über drei Jahrzehnten ist er ehrenamtlicher Richter an der Kammer für Handelsachen. Für seine Verdienste verlieh ihm die Vollversammlung 1996 die silberne Ehrennadel.

Fried Gehring – 60 Jahre Streiter für B 64

Fried Gehring feierte am 3. Juli seinen 60. Geburtstag. Der geschäftsführende Gesellschafter der E. Hohlendorf GmbH & Co. KG, Oelde, setzt sich seit 1988 für die Belange der regionalen Wirtschaft im Regionalausschuss für den Kreis Warendorf



Streiter für die Initiative B 64: Fried Gehring

ein und wurde 2003 in die IHK-Vollversammlung gewählt. Dort hat sich Gehring zuletzt besonders für Initiative B 64 Plus stark gemacht.

TOP 100

Kräftemessen

Das renommierte Projekt „Top 100 – Die 100 innovativsten Unternehmen im Mittelstand“ lädt ab September zum alljährlichen Vergleich in Sachen Innovationsmanagement. Mittelständler, denen bei diesem branchenübergreifenden Kräftemessen der Sprung unter die 100 Besten gelingt, erhalten das Gütesiegel Top 100. Bewerbungsschluss ist am 31. Oktober. Startberechtigt sind Unternehmen mit bis zu 5000 Mitarbeitern. Infos: www.top100.de.



Edel: Salvus Mineralbrunnen, Emsdetten, übergab jetzt einen Brunnen auf dem Verkehrskreis der B 481 an die Stadt Emsdetten. „Die vier Edelstahlsäulen symbolisieren die vier Salvus-Brunnen“, so Geschäftsführerin Heike Schürkötter.

Foto: Salvus

► Dialog in der Arena

Business to dialog (b2d), Deutschlands größte Mittelstandsmesse, kommt ins Ruhrgebiet. Am 7. und 8. September macht sie Station in der VELTINS-Arena, Gelsenkirchen. Informationen: www.dialogmesse.de

► Neu im Vorstand

Henry Brickenkamp (38) ist zum stellvertretenden Vorstandsmitglied der technotrans AG, Sassenberg, bestellt worden. Er wird für Vertrieb und Services sowie Produkt- und Qualitätsmanagement zuständig sein. Brickenkamp kam 2005 zu technotrans. Zuvor hatte er leitende Funktionen bei Harting Automotive, Espelkamp, und Hella, Lipstadt, inne.

► PromoFood 2006

Am 25. und 26. Oktober veranstaltet die IHK Potsdam die internationale Kooperationsbörse PromoFood 2006 für die Ernährungswirtschaft. Sie wird im Rahmen des „Brandenburger ErnährungsNetzwerks“ in Potsdam durchgeführt.

► Drahtlos

Vom 27. bis 28. September findet der 8. Wireless Technologies Kongress im Hilton Hotel in Dortmund statt. Das Motto lautet: „Von der Technologie zur Anwendung“.

MedEcon Ruhr

Neue Jobs

20 Unternehmen, so die Zielstellung der Startbahn MedEcon Ruhr GmbH, sollen im Anschluss an den Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft 2006 im Ruhrgebiet neu gegründet werden. Die Medizinwirtschaft stelle in der Region eine „Jobmaschine“ dar, so Dr. Jens Baganz, Staatssekretär des Landes für Wirtschaft.



Gewerbeflächenbörse Münsterland

Schon 5600 Anfragen

Seit Juli ist die Aktion Münsterland in Gemeinschaft mit den Wirtschaftsförderern des Münsterlandes alleiniger Träger der Gewerbeflächenbörse Münsterland. Die Internet-Börse wird durch die Kommunen direkt gepflegt. Das Redaktionssystem betreut delta-city.NET, Emsdetten. Die Statistik verzeichnet in diesem Jahr bis Juli für die Gewerbeflächenbörse der Aktion Münsterland rund 5600 konkrete Anfragen.

Stadtwerke Investment GmbH

RWE erweitert Spielraum

Banken und Sparkassen des Landes NRW ermöglichen es dem Energiekonzern RWE, kartellrechtliche Auflagen zu umgehen. Eine von WestLB, NRW Bank und Sparkassen gegründete Fondsgesellschaft übernimmt Anteile an Stadtwerken, die der Konzern hält. An der Stadtwerke Investment GmbH soll sich auch die Sparkasse Münsterland Ost beteiligen. RWE kann so seinen Spielraum für Neuerwerbungen erweitern.

Leistungsmesse
Premiere

Premiere für die Leistungsmesse 2006 in Borken: Am 23. September präsentieren sich junge Unternehmen, die nicht länger als fünf Jahre auf dem Markt sind, in der Borkener Stadthalle. Die Leistungsmesse wird von der Gründerwelle Münsterland veranstaltet. Infos: www.gruenderwelle.muensterland.de

MBA-Wettbewerb

Nur für Frauen

Einen mit 85.000 Euro dotierten MBA-Wettbewerb nur für Frauen schreibt das Handelsblatt aus. Der Siegerin winkt ein berufsbegleitendes Studium am INSEAD/Singapur, einer der besten Business-Schools der Welt.

„Endlich vollwertiger Flughafen“

IHK-Chef begrüßt Deutlichkeit des FMO-Urteils

„Erleichtert“ zeigt sich die regionale Wirtschaft nach dem Urteil des Oberverwaltungsgerichts Münster zu den Klagen gegen die Startbahnverlängerung des Flughafens Münster/Osnabrück (FMO). „Die Region kann endlich ihr wichtigstes Zukunftsprojekt umsetzen und damit eine der wichtigsten Voraussetzungen für neue Arbeitsplätze und weiteres Wachstum schaffen“, sagte der IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing nach der Verkündung. Das Gericht habe den erklärten politischen Willen des Landes, einen dritten vollwertigen internationalen Verkehrsflughafen in Nordrhein-Westfalen zu schaffen, höher bewertet als mögliche Beeinträchtigungen des Eltingmühlensbaches, betonte er. Erfreulich sei insbesondere die



Start frei.

Foto: Papehove

Deutlichkeit des Urteils, welches die Startbahnverlängerung in vollem Umfang, also auf 3600 Meter, stützt. Hiermit steige der FMO auch infrastrukturell in die Liga der internationalen Verkehrsflughäfen auf.

Dafür habe auch die Wirtschaft der Region mit Ausdauer und Hartnäckigkeit gekämpft, verwies er auf die Unternehmerinitiative (Initiativkreis FMO) bei der IHK, in der sich seit Jahren rund 200 Unternehmen für den Ausbau eingesetzt haben.

„Der FMO ist ein unschätzbare Standortvorteil für unser Münsterland“, macht Schulte-Uebbing klar. „Wir haben durch den Flughafen den Anschluss an die Welt, den Wirtschaft und Bürger verstärkt nutzen müssen, um die Region weiter zu stärken.“

In Kürze

Neues vom FMO

► Äußerst positiv verlief das erste Halbjahr am Flughafen Münster/Osnabrück. Insgesamt konnten 690.420 Fluggäste gezählt werden. Das sind im Vergleich zum ersten Halbjahr des Jahres 2005 13.598 Fluggäste mehr. Damit konnte bei den Fluggastzahlen in dieser Zeit ein solides Wachstum von zwei Prozent erzielt werden.

► Der FMO wird bis Anfang des nächsten Jahres ein neues Catering-Gebäude für rund 500.000 Euro errichten, in dem Bordmahlzeiten produziert werden. Als Mieter wird die LSG Lufthansa Service Catering- und Dienstleistungsgesellschaft mbH das neue Gebäude beziehen. Der rund 1000 m² große Bau hat einen direkten Zugang zum Vorfeld und den Flugzeugen, so dass auch kurzfristige Bestelländerungen schnell und unkompliziert durchgeführt werden können.

RWGV-Chef:
Hans Pfeifer

RWGV

Pfeifer Vorstandschef

Hans Pfeifer (54), Vorstandsmitglied der WGZ-Bank AG, Düsseldorf, wird neuer Vorstandsvorsitzender des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes (RWGV). Er übernimmt am 1. Oktober das Amt des im Juni verstorbenen Friedel Fleck. Er wird den Verband gemeinsam mit Moritz Krawinkel (57) leiten.

Bei Winkhaus:
Frank Schmidt

Winkhaus

Geschäftsführung verstärkt

Am 1. Juli ist Dr. Frank Schmidt (49) als neues Mitglied in die Geschäftsführung der Winkhaus-Gruppe eingetreten. Nach Maschinenbaustudium und Promotion war Schmidt in leitender Funktion in der Heizungs- und Automobilzuliefererindustrie tätig, zuletzt bei der Winkelmann-Group, Ahlen.

► B 54: Lückenschluss in diesem Jahr

Mit den Bauarbeiten für den so genannten Lückenschluss zwischen der B 54 in Burgsteinfurt und der B 70 bei Metelen soll noch in diesem Jahr begonnen werden. Das hat NRW-Verkehrsminister Oliver Wittke bei einem Besuch im Kreis Steinfurt bestätigt. Der Planfeststellungsbeschluss ist bereits unterschrieben worden. Die Verkehrsführung setzt sich nach dem vorhandenen „2 plus 1“-Prinzip fort: eine Fahrbahn für jede Fahrtrichtung sowie ein zusätzlicher Streifen, der abwechselnd den beiden Verkehrsrichtungen zugeordnet wird. Kosten insgesamt: knapp 18,2 Millionen Euro.

► A 52: Ausbau dringend erforderlich

Die IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen begrüßt die Offensive von Bau- und Verkehrsminister Oliver Wittke, endlich den Ausbau der B 224 zur A 52 zwischen dem Verteilerkreis Buer und der A 42 anzugehen. Die Wirtschaft im Regierungsbezirk Münster fordert seit langem eine bessere Nord-Süd-Verbindung, um die großen Industrie- und Gewerbeareale im nördlichen Ruhrgebiet und im südlichen Münsterland überregional besser anzuschließen.

Deutsche Bahn

Handy-Ticket

Seit 1. September startet die Deutsche Bahn das Handy-Ticket. Der gewünschte Fahrschein wird per MMS auf das Handy übertragen. Bereits seit dem 1. August können sich alle Besitzer internetfähiger Mobiltelefone auf www.bahn.de für das Verfahren anmelden.

Standort D

Bei ausländischen Investoren beliebt

NRW-Innenminister Ingo Wolf ehrte im Juli zwei ausländische Unternehmen für ihr Engagement in Deutschland. Die Schweizer IQ POWER AG und die niederländische Scheuten Glasgroep B.V. erhielten die Investorenurkunde „Invest in Germany – Land of Ideas“. Die Scheuten-Gruppe wurde dem

Bundesinnenministerium von der IHK NRW besonders vorgeschlagen. Das Unternehmen der Solar-Technologie wird noch in diesem Jahr die Produktionskapazität für Solarmodule um das Fünffache erweitern. Gelsenkirchen erhält durch das wirtschaftliche Engagement der Niederländer mittelfristig bis zu

300 neue Arbeitsplätze. „Das sind genau die Ergebnisse, die die Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“ gemeinsam mit der Standortmarketingagentur des Bundes „Invest in Germany“ erzielen möchte“, sagte Geschäftsführer Mike de Vries.



Mit einer Investorenurkunde ehrte NRW-Innenminister Ingo Wolf (Mitte) die niederländische Scheuten-Gruppe für ihr Engagement in Gelsenkirchen.



„77 Prozent sind dafür“, Markus Lehmann (IHK Ostwestfalen), Michael von Bartenwerffer (Sprecher der Initiative B 64 Plus) und Joachim Brendel (IHK Nord Westfalen) kleben das erste Plakat der Initiative in Warendorf, das die hohe Zustimmung in der Bevölkerung zum Neubau der B 64 verdeutlicht.

Unternehmerinitiative „B 64 Plus“

Startschuss für Plakataktion

Die Unternehmerinitiative B 64 Plus, die sich für den schnellen Aus- und Neubau der Bundesstraße 64 einsetzt, hat am 7. Juli in Warendorf eine Werbekampagne mit Großflächenplakaten entlang der Bundesstraße gestartet. Auf acht Plakatwänden zwischen Rheda-Wiedenbrück und Telgte wird in den kommenden Monaten für die B 64 n geworben. Damit will die Initiative den öffentlichen Druck er-

höhen, um eine vorzeitige Realisierung des seit über 30 Jahren geplanten Straßenbauprojekts zu erreichen. „Die Zustimmung in Politik und Bürger-schaft ist bereits hoch“, betont Michael von Bartenwerffer, einer der beiden Sprecher der Unternehmerinitiative B 64 Plus, „aber wir wollen auch die große Zahl der Unentschiedenen erreichen.“

„Wirtschaftswoche“-Ranking:

Münster ist Top-Ten-Standort

Münster gehört zu Deutschlands Top-Ten-Standorten. Das ist das Ergebnis einer Studie des Magazins „Wirtschaftswoche“ über die erfolgreichsten deutschen Wirtschaftsstandorte. Münster verbesserte sich demnach in der Gesamtwertung gegenüber dem Vorjahr von 15. auf den achten Platz.

Gelsenkirchen

Servicenetzwirk ausgezeichnet

Kommunen und Kreise des Landes waren beim diesjährigen NRW.BANK Ideenwettbewerb aufgefordert, ihre innovative Kreativität unter Beweis zu stellen. Prämiert wurde unter anderem das Servicenetzwirk Mittelstand der Stadt Gelsenkirchen, das zur Überwindung von Kontaktproblemen zwischen der Verwaltung und mittelständischen Unternehmen beiträgt.

Interview mit Prof. Dr. Bodo Risch, IHK-Geschäftsführer im Bereich Volkswirtschaft

Warum können die anderen das?

Jeder Zehnte in Deutschland ist ohne Job. Das ist kein unveränderbares Schicksal, wie schon ein Blick zu europäischen Nachbarn zeigt.

Was ist das Besondere am deutschen Arbeitsmarkt?

! Kennzeichnend ist die überaus starke Trennung in Arbeitsplatzbesitzer und Arbeitslose, in Drinnen und Draußen. Erschwerend für eine Lösung kommt hinzu, dass weder in der Bevölkerung allgemein noch speziell in der Politik an einen marktwirtschaftlichen Ausgang aus der Dauerkrise geglaubt wird. Paradox ist aber zugleich die allgemeine Einsicht, dass wir es mit einem „erschöpften Staat“ zu tun haben, der nicht mehr in der Lage ist, die an ihn gerichteten Erwartungen zu erfüllen.

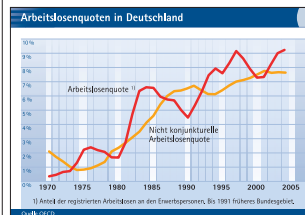
Wie viel Entlastung bringt der derzeitige Konjunkturaufschwung?

! Es ist auf jeden Fall hilfreich, wenn die Weichen auf Wachstum gestellt sind. Die Schwelle, ab der es zu Anstieg der Erwerbstätigen kommt, ist seit den 90er Jahren auf knapp 1,5 Prozent gesunken. Wachstum ist deswegen wichtig, weil es das subjektive „Fenster der Optionen“ im Strukturwandel öffnet – wenn überall alle nur entlassen, wird kaum jemand freiwillig seinen Job aufgeben. Die Sogwirkung eines positiven Wachstums für die Strukturwandel am Arbeitsmarkt ist daher nicht hoch genug einzuschätzen. Immerhin könnte das Ende 2006 rund 7500 Arbeitslose im IHK-Bereich weniger bedeuten.

Dennoch ist der größte Teil der Arbeitslosigkeit in Deutschland nicht konjunkturell bedingt – nach Schätzungen des Sachverständigenrates sind es nicht mehr als 20 Prozent, die sich mit einer besseren Konjunktur allein beseitigen ließen. Daher gehören die Angebots- und Nachfragestrukturen am Arbeitsmarkt auf den Prüfstand, um Leistungsanreize für eine Arbeitsaufnahme und die rechtlichen Rahmenbedingungen, unter denen ein Arbeitsvertrag geschlossen werden.

Was sollte die Politik für eine Kertwende berücksichtigen?

! Eine Reform des Arbeitsmarktes, die den Namen verdient und die Beschäftigung erhöht, steht unter folgenden Vorüberlegungen: Zunächst kann keine Politik als sozial bezeichnet werden, die eine hohe Arbeitslosigkeit billigend in Kauf nimmt oder zulässt. Ferner ist es nicht reichlich, rund 3 Mio. bisher Arbeitslose in den offiziellen Arbeitsmarkt integrieren zu wollen und dabei zu erwarten, dass alles so bleibt wie es



immer war. Insofern ist der Wille, eine größere Lohndifferenzierung zu akzeptieren, der Lackmustrtest für das Ende der Heuchelei. Wichtig ist auch: Es kann nicht ständig Umwälzungen und Neuerungen geben. Daher sollten so viele Anknüpfungspunkte wie möglich an bereits bestehende Regelungen genutzt werden. Das gilt vor allem für derzeit diskutierte Kombi-lohnmodelle.

Was heißt das konkret?

! Bislang wurden alle Beiträge an die Sozialversicherungen an den klassischen Arbeitsverhältnis („sozialversicherungs-pflichtig Beschäftigte“) festgemacht. Angesichts der demographischen Entwicklung,

wachsender Kapitaleinkünfte und des technischen Fortschritts in der Medizin erscheint es dringender denn je, zumindest einen Teil der Finanzierung der Sozialversicherung vom Arbeitsverhältnis zu entkoppeln. Ein solcher Schritt wäre beschäftigungssteigernd, weil er die Schere zwischen Brutto und Netto schließen und die Abwanderung in die Schattenwirtschaft weniger attraktiv machen würde.

Für die Senkung der Langzeitarbeitslosigkeit sollten die Regelungen von Hartz IV fortentwickelt werden: Absenkung des Regelatzes einschließlich aller anderen Leistungen auf 400 Euro, dafür im Ausgleich nur 50 Prozent Abzug beim Hinzuverdienst sowie einen garantierten Arbeitsplatz im kommunalen Bereich, falls sonst keiner gefunden werden kann. Außerdem Ausleihe der Ein-Euro-Jobber an private Unternehmen durch die Arbeitsagentur zum markträumenden Preis. Auf diese Weise entstünde im bestehenden System ein Kombi-lohnmodell mit starkem Anreiz zur Arbeitsaufnahme, das bei 800 Euro automatisch den Übergang in den offiziellen Arbeitsmarkt sicher stellt.

Welche Bereiche nennen, die vorrangig reformiert werden sollten?

! Man sollte sich auf jeden Fall mit dem Kündigungrecht befassen. Die dänische Regelung ist vielleicht wegweisend: völlige Abschaffung des besonderen Kündigungsschutzes, dafür Einführung gesetzlicher Kündigungsfristen. So wäre im vorhin klar, was die Trennung von einem Mitarbeiter kostet – und man könnte sich die circa 300.000 Kündigungsprozesse pro Jahr sparen. Im Tarifrecht könnten Öffnungsklauseln dahingehend verankert werden, dass betriebliche Vereinbarungen abweichend vom Tarifvertrag zulässig sind, wenn sie die Beschäftigung sichern oder zusätzlich schaffen – und zwar ohne Vetorecht der Tarifparteien. ■



Traumfabrik für Realisten

Mit beeindruckenden Wachstumsraten hat Indien innerhalb weniger Jahren das Interesse ausländischer Unternehmer geweckt. Ob die Marktchancen für deutsche Unternehmen traumhaft sind, hängt nicht zuletzt vom Produkt und dem Standort ab. Mehr als 700 Unternehmen sind bereits vor Ort. Keine Frage: Indien ist „in“.

Mit der Einführung der wirtschaftlichen Reformen im Jahr 1991, die eine Abkehr von der Plan- hin zur kapitalistischen Marktwirtschaft bedeuteten, wurde Indiens aktueller wirtschaftlicher Boom eingeleitet. Ausländische Investoren sind nun willkommen und können in den meisten Branchen inzwischen auch 100-prozentige Tochtergesellschaften gründen.

Was macht Indien interessant?

Als Folge der Liberalisierung des Wirtschaftssystems kann Indien ein durchschnittliches Jahreswachstum in Höhe von sechs bis acht Prozent aufweisen und zählt damit zu den am schnellsten wachsenden Märkten der Welt. Diese Entwicklung ist auch auf die hervorragende akademische Ausbildung zurückzuführen, die das Land zur Verfügung stellt. Das Potenzial an sehr gut qualifizierten Fach- und Managementkräften wirkt besonders dann attraktiv, wenn man berücksichtigt, dass nicht nur die Lohnkosten deutlich unter dem weltweiten Durchschnittsniveau liegen, sondern Englisch auch die gängige Bildungs- und Businesssprache ist. Zudem nehmen viele indische Nachwuchskräfte die Möglichkeit wahr, im Ausland ihr Studium zu absolvieren, zu meist in den USA oder Großbritannien. Hieraus resultiert nicht selten eine westliche berufliche Orientierung. So titelte das Manager-Magazin im Mai 2004: „In Harvard ist jeder Zehnte ein Inder“.

Überdurchschnittliche Wachstumsraten in Industrie und Dienstleistung, eine rasant steigende Kaufkraft der Mittel- und Oberschicht und eine stark wachsende Anzahl konsumbereiter Einwohner sind nur einige der Argumente, die für den Subkontinentalstaat sprechen und immer mehr ausländische Unternehmer ins Land locken.

Traum und Wirklichkeit

Indien verspricht geradezu traumhafte Chancen – doch die Erschließung des Marktes stellt europäische Manager bis heute oft vor ungetragene Schwierigkeiten. Neben den attraktiven Vorteilen und Chancen darf nämlich nicht vergessen werden, dass Indien als Schwellenland immer noch vor großen Herausforderungen steht. Die Infrastruktur ist nach wie vor defizitär, insbesondere das Straßennetz sowie die Strom- und Wasserversorgung, Korruption und Vetternwirtschaft sind nach wie vor Teil des Systems, die „richtigen“ Beziehungen sind enorm wichtig, die Arbeitsgesetzgebung ist stark veraltet, die Gerichtsbarkeit extrem langsam und oftmals nicht transparent. Dazu kommt, dass bürokratische Regularien nicht nur höchst komplex und unter enormen Zeitaufwand zu bewältigen sind, sondern Entscheidungen oft willkürlich getroffen und praktisch nicht gerichtlich überprüfbar werden können.

Die „richtigen“ Produkte

Trotz aller Schwierigkeiten können Geschäftsaktivitäten in Indien durchaus lukrativ sein. So erzielten die deutschen Unternehmen im Jahr 2005 eine durchschnittliche Gewinnmarge nach Steuer von 15 Prozent. Vor allem wer Spezialprodukte und High-tech anbietet, hat große Chancen, in Indien erfolgreich zu sein. Das bedeutet aber auch: Mit „me too“-Produkten auf den subkontinentalen Markt zu stoßen, birgt fast immer Risiken in sich. Zwar mag aus der Größe des Marktes die Verlockung resultieren, den Markteintritt im Wettbewerb mit lokal hergestellten, mehr oder weniger vergleichbaren Produkten aufzunehmen, die Chance erfolgreich zu sein, ist aber minimal. „Wer momentan z. B. darüber nachdenkt, einfache Basismaschinen nach Indien zu liefern, dem sei gesagt, dass das die Inder inzwischen selber und preiswerter können als wir“, so Peter Sürken, ehemaliger Geschäftsführer einer deutschen Tochtergesellschaft in Indien. Ein klar vorhandener und darstellbarer „Mehrwert“ des Produktes ist unerlässlich. Nur so kann man die Bedingungen des Auftritts im Markt selber bestimmen und vermeiden, sich unattraktiven indischen Konditionen anpassen zu müssen.

Großer Nachholbedarf

Die größten Chancen auf dem indischen Markt ergeben sich durch den immensen Nachholbedarf in fast allen Branchen und Anwendungen. Indien ist in der Automobilbranche bereits heute Produktionsstand-



Titel Indien



So oder so: Die indische Infrastruktur stellt sich sehr unterschiedlich dar.

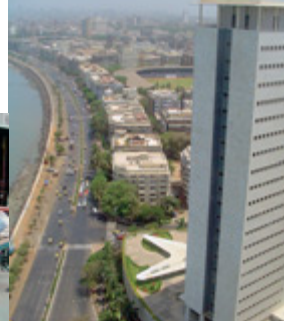


Foto: AIX

ort u. a. von Hyundai, Suzuki, Toyota, Ford, DaimlerChrysler und GM. Volkswagen sowie BMW bereiten dort eine eigene Produktion vor. Daneben werden die indischen Produzenten durch die internationale Konkurrenz zur Modernisierung gezwungen. Entsprechende Qualitäten erreichen die Produzenten aber nur dadurch, dass sie Vorprodukte und/oder die für die Produktion verwendeten Maschinen größtenteils von ausländischen Unternehmen einkaufen.

Ausländische Maschinen bzw. ausländische Vorprodukte für die indische Industrie werden insbesondere dann eingesetzt, wenn es um hohe Ansprüche an Leistung, Präzision und Qualität geht. Neben den internationalen Unternehmen, die bereits heute in Indien fertigen, nehmen die Ansprüche auch bei einheimischen Unternehmen zu. Diese bemühen sich vermehrt, für den Export zu produzieren und sind daher darauf angewiesen, die hohen internationalen gängigen Qualitäts- und Produktionsstandards zu erreichen. Da das lokale Angebot bislang noch nicht an das Niveau ausländischer Produzenten heranreicht, ist der Bedarf an internationaler Qualität groß.

Vergleichbaren Nachholbedarf haben u. a. auch die Branchen Bau, Engineering, Lebensmittelverarbeitung, Abwasser & Müllentsorgung, Tourismus, Textilien, IT, Sicherheit, Gesundheitswesen, Anlagenbau, Konsumgüter und weitere.

Land der Gegensätze

Von dem Wirtschaftsboom profitiert lange nicht das gesamte Land, dass in der geografischen Ausweitung der Entfernung von Moskau bis London und von Oslo bis Tunis entspricht. Vielmehr konzentriert sich das Wachstum auf einige wenige Bundesstaaten. Diese Unterschiede betreffen nicht nur den wirtschaftlichen Entwicklungsstand, sondern insbesondere auch die Qualität der Infrastruktur, die Verfügbarkeit an qualifi-

Literaturtipps

Wamser, J. & Sürken, P.: Wirtschaftspartner Indien. Ein Managementhandbuch. Local Global 2005

Mehl-Lammens, P.: Geschäftserfolg in Indien. Der Business-Guide für den indischen Subkontinent. Orell Füssli 2006

Kumar, R.: Doing Business in India. Palgrave MacMillan 2005

Kreuser, G.: Der Schlüssel zum indischen Markt. Mentalität und Kultur verstehen, erfolgreich verhandeln. Gabler 2002

Kaufmann, L. u. a.: Investmentguide Indien. Erfolgsstrategien deutscher Unternehmen auf dem Subkontinent. Schäffer-Poeschel 2006

Krack, R.: Kulturschock Indien. Reise Know-how 2004

zierten Arbeitskräften sowie alle weiteren Aspekte, die darüber entscheiden, ob ein Standort attraktiv ist oder nicht. So hat der Standort Bangalore in Südinien sicherlich mehr gemeinsam mit der Bay Area von San Francisco (USA) als mit dem nördlichen Bundesstaat Bihar. Im Prinzip wird die gesamte indische Wirtschaft von nur vier Wirtschaftsräumen dominiert. Die Standortvorteile gegenüber allen anderen indischen Standorten sind immens, insbesondere hinsichtlich der Infrastruktur. Zudem sind hier fast alle relevanten Unternehmen und Zulieferer lokalisiert und es ist eine klare Konzentration der Kaufkraft vorhanden. Diese vier Wirtschaftsräume sind der Großraum Bombay (Mumbai)-Pune bis hin zum südlichen Gujarat; Hyderabad, Bangalore und Madras (Chennai); der Großraum Delhi (inkl. Noida, Ghaziabad, Gurgaon und Faridabad) sowie der Großraum Kalkutta (Kolkata).

Vorbereitung durch Erfolg

Eine Befragung aller deutschen Investoren in Indien aus den Jahren 2002 bis 2005 zeigt, dass die mit Abstand wichtigsten Faktoren eines möglichen Misserfolgs „fehlende Kenntnisse über Indien“ oder eine „zu geringe Vorbereitung“ waren. Für einer solchen Vorbereitung gehören nicht nur die bekannten „Hard Facts“, sondern ebenso elementare Kenntnisse über die „Soft Facts“ wie z.B. Religion (Hinduismus), Kultur, Kastenwesen, Mentalitäten und weitere Besonderheiten, die besonders starken Einfluss in Indien ausüben. Dies betrifft nicht zuletzt mittelständische Unternehmen, die es sich nicht leisten können, unnötige zeitliche und finanzielle Ressourcen zu verschwenden. „Wie wichtig es ist, sich auf die indischen Besonderheiten vorzubereiten, fällt den meisten Unternehmern erst dann auf, wenn sie längst in Indien sind und auf Probleme stoßen“ berichtet Thomas Eschner, Geschäftsführer der Klaus Union, auf einer Indienveranstaltung im Frühjahr. Eine erste Vorbereitung auf Indien ermöglichen neben der Fachliteratur frühzeitige Gespräche mit Experten in Deutschland und Indien, zum Beispiel in den Auslandschandelskammern (s. S. 13 f.). Eine weitere Möglichkeit, den Wirtschaftsstandort Indien kennenzulernen, ist der Besuch von Fachmessen (www.auma.de) oder die Teilnahme an einer Delegationreise.

Dr. Johannes Wamser

Interview mit Winfried Eismann,
Armaceil Geschäftsführer Technik Europa/Asien

„Investitionskaskade“ auf dem Subkontinent

! Herr Eismann, Ihr Unternehmen ist seit über zehn Jahren in China aktiv und hat vor kurzem eine Produktionsstätte in Indien eröffnet. Wie stellt sich die indische Markt für Armaceil dar?

! In beiden Märkten dominieren große Bauprojekte den Markt, wobei das Volumen in China noch ein vielfaches des sich entwickelnden indischen Marktes beträgt. Veränderungen scheinen in China aufgrund der zentralistischen Staatsstruktur schneller und rigoroser umgesetzt zu werden. Indien ist besonders in der Verbesserung der überlasteten Infrastruktur sehr träge, ebenso bremst die aussernde Bürokratie. Private Unternehmer sind allerdings sehr entscheidungsfreudig, und voller Optimismus für die Zukunft des Landes. Indien hat in den letzten Jahren sehr an Selbstbewusstsein gewonnen, und sieht sich heute auf Augenhöhe mit China. Während die Investitionen in China mehr in die klassische produzierende Industrie gingen und noch gehen, sind die Schwerpunkte in Indien klar auf Softwareentwicklung, Callcenter, Biotechnologie, Pharmaindustrie sowie Unterhaltungsbranche (Indien produziert die meisten Filme weltweit) gelegt.

! Welche Standortvorteile bieten sich für ausländische Unternehmen wie Armaceil?

! Indien bietet einen riesigen Markt, in dem sich mehr und mehr eine anspruchsvolle und kaufkräftige Mittelschicht entwickelt. Der zunehmende Komfortbedarf macht den Einbau von Klimaanlagen in neue und



Winfried Eismann
Foto: Zurstraßen

bestehende Gebäude selbstverständlich. Es ist unser größter Geschäftsbereich, da wir unsere geschäumten Kautechdämmstoffe für die Luftkanäle und Kaltwasserleitungen der Klimaanlagen liefern. Es hat sich im Markt eine regelrechte „Investitionskaskade“ gebildet: Zuerst entstehen IT Parks und Callcenter, die Mitarbeiter benötigen Hotels und Appartementshäuser, es folgen Einkaufszentren und Freizeitanlagen. Generell sind trotz der umfassenden Bürokratie Intentionen zur Vereinfachung und Liberalisierung des wirtschaftlichen Handels zu erkennen. So



Das traditionelle indische „Lamp lighting“ soll dem Unternehmen Glück bringen. V.l. Winfried Eismann, Keshab Chopra, General Manager in Pune und Armaceil-Präsident Ullrich Weimer.
Foto: Armaceil

Armaceil: Expansion in Indien

Die Armaceil GmbH mit Hauptsitz in Münster hat bereits vor über zehn Jahren das große Wachstumspotenzial des indischen Marktes erkannt. Seit Anfang 2006 produziert der weltweit größte Hersteller für technische Dämmstoffe, die vor allem zur Isolierung von Gebäudeklimatisierungen eingesetzt werden, nun auf dem Subkontinent. Das neue Armaceil-Werk liegt am Rand der Fünf-Millionen-Stadt Pune, rund 150 Kilometer von Mumbai (Bombay) entfernt. Mit der Neugründung verstärkt das Unternehmen neben zwei Standorten in China und einem in Thailand seine lokale Präsenz in Asien.

wurde die Importsteuer auf 12,5 Prozent gesenkt und die Mehrwertsteuer landesweit vereinheitlicht. Verhandlungen gestalten sich relativ einfach, da Englisch weit verbreitet ist. Potenzielle Mitarbeiter sind durchweg gut ausgebildet, allerdings steigen mit den zunehmenden Möglichkeiten auch schnell die Gehaltsvorstellungen.

! Wie waren die Anfänge Ihres Indien-Engagements?

! Nach ersten Überlegungen haben wir vor fast sieben Jahren mit einem indischen Ausbendienstleister eine Markterkundung im Bereich Isolierung von Klima- und Kälteanlagen durchgeführt – und stellen fest: Der Markt hat Potenzial, das Interesse für unsere Produkte muss allerdings noch entwickelt werden. Die Entscheidung für den Einsatz von Dämmstoffen wird von Ingenieurbüros getroffen. Nach mehreren kleinen Installationen war unser erstes großes Projekt in 2002 das Grand Hyatt Hotel in Mumbai. 2003 entwickelten wir so ein Verkaufsvolumen von einer halben Million Euro. Wir haben den Markt zunächst mit Produkten aus unserer europäischen Produktion aufgebaut. Aufgrund der hohen Transportkosten, der das Produkt verteuern Importzölle sowie der langen logisti-

schen Kette kann man den Markt nur bis zu einem bestimmten Volumen entwickeln. Der nächste Schritt war die lokale Fertigung, das war klar.

! ... und Ihre weitere Entwicklung?

! Durch unsere längere Präsenz vor Ort fühlen wir uns fit genug, eine eigene Produktionsstätte zu errichten. Nach Begutachtung verschiedener Standorte haben wir uns für Pune nahe Mumbai entschieden. Damit sind wir nicht allein, gibt es doch bereits mehr als 80 deutsche Investitionsprojekte dort. Wir fahren im Moment dreischichtig mit rund 50 gut ausgebildeten Fachkräften und wollen aufstocken, da das Volumen am Markt deutlich wächst. Neben Indien liefern wir schon heute die weiteren des Subkontinents, Bangladesch, Sri Lanka, Nepal und Pakistan, und planen eine Belieferung der Arabischen Emirate und Dubai.

! Gab es keine Überraschungen bei Ihrem Investitionsprojekt?

! Davon gab es jede Menge. Die umfangreichen Formalitäten der Firmengründung sowie detaillierte Genehmigungsverfahren aufgrund der Devisenbewirtschaft-

tung der Rupie führten zu deutlichen Verzögerungen in einigen Projektphasen, kurzfristige Liquiditätssengprobleme aufgrund fehlender Formalitäten stoppten den Import von Maschinen oder Rohstoffen. Außerdem dauert es offensichtlich eine Weile, bis sich eine stabile Stammbelegschaft gebildet hat, mit der man schneller Kompetenz aufbauen kann.

! Haben Sie Tipps aus Ihrer eigenen Erfahrung für Unternehmen, die in Indien Fuß fassen wollen?

! Generell sollte man sich einen lokalen Berater suchen. Hierbei ist z.B. die Auslandschandelskammer (AHK) in Mumbai sehr fachkundig, und leistet auch bei der Standortsuche gute Hilfestellung. Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern würde ich immer mit einer lokalen Vertrauensperson führen. Die Geschäftsitten sind für Europäer teilweise schwer einzuschätzen und können rauer sein. Es zählt sich außerdem aus, für die Stammansammlung ein „Loyalitätsprogramm“ einzuführen, das Mitarbeiter etwa durch ein langfristiges Bonusprogramm oder durch eine Alters- und Krankenvorsorge an das Unternehmen bindet.

Das Interview führte Britta Zurstraßen

„Indien – Chance für deutsche Unternehmer“

Warum scheint Indien auf einmal allgegenwärtig?

Bisher hatten die deutschen Unternehmer mit dem größten asiatischen Aufsteiger China schon genug zu tun. Indien hingegen stand in der allgemeinen Vorstellung eher für Armut und Monsoon, aber nicht für das große Geschäft.

Ein großer Teil der deutschen Unternehmer nimmt das Land am Ganges erst jetzt richtig wahr. Plötzlich ist Indien Partnerland sowohl der Hannover Messe und als auch der Frankfurter Buchmesse. Der Indo German Business Summit in Hannover wurde von Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel und dem indischen Premierminister Dr. Manmohan Singh eröffnet und hatte mit

600 Unternehmern eine rekordverdächtige Teilnehmerzahl. Man sieht immer häufiger indische Geschäftsleute in deutschen Flughäfen, Bahnhöfen und Messhallen. Selbst den Weg in den heimischen Fernseher haben die indischen Bollywood-Filme geschafft. Der Grund für die veränderte Wahrnehmung von Indien ist, dass das Land Indien tatsächlich von einem rasan-

ExpertAsia: Der Markt Indien

Noch mehr Informationen zu den wirtschaftlichen

und rechtlichen Rahmenbedingungen sowie zu eigenen Erfahrungen bei der Markterschließung in Indien geben Dr. Johannes Wamser, Dirk Matter, Winfried Eismann und weitere Unternehmensvertreter und Indien-Experten auf der diesjährigen ExpertAsia. Die Gemeinschaftsveranstaltung der IIfKS Nord Westfalen und OsnaBrück-Enslund findet am 14. November ganztagig in der Gempt Industriehalle in Lengerich statt.

Anmeldung bei Dr. Thomas Weiß,
Telefon (02 51) 707-199,
E-Mail: weiss@ihk-nordwestfalen.de.
Kosten: 95 Euro.



ten Aufschwung geprägt wird. Man könnte es überzeichnet die Entfesselung der eigenen Wirtschaftskraft nennen. Verursacht wurde diese Befreiung durch Indiens mutige Wende weg vom Nehru-Sozialismus in Form von Staatsdiktatorismus und Lizenzwirtschaft, die in Zusammenhang mit exorbitanten Schutzzöllen und einer monströsen Bürokratie stand, die die Nation lähmte und Indien 1991 nahe an den Staatsbankrott führte. Hin zu einer konsequenten und stetigen Öffnung der indischen Wirtschaft. Jetzt werden die Auswirkungen dieses Kurswechsels für jedermann in Indien und sogar im fernen Deutschland sichtbar. Zwischen 8 und 10% wird die indische Wirtschaft 2006 wachsen. Werte wie wir sie in Deutschland nur noch vom Hörensagen kennen, und die in Indien in weiten Kreisen Euphorie hervorrufen. Grenzlenzer Optimismus bricht sich in Indiens Mittel- und Oberschichten Bahn. Kennzeichnend ist z. B. der SENSEX, der binde Jahresfrist von 6000 auf über 10000 Punkte gestiegen

ist. Auch die Kurskorrekturen vor einigen Tagen, werden den langfristigen Aufwärtstrend nicht stoppen. Sichtbar sind die vielen neuen Autos auf der Straße, die Baustellen, die ersten richtigen Autobahnen, eine U-Bahn in Neu Delhi, und überall hörbar das allgegenwärtige Handyklingeln. Und jeden Monat kommen zwei Millionen Mobiltelefone hinzu.

Und was ist das Erstaunlichste an dieser Entwicklung? Sie findet mit nur einem Zehntel (2005: lediglich 4,36 Mrd. US-Dollar) der ausländischen Direktinvestitionen statt, wie sie China erhält. Der Aufschwung ist daher ein indisches, hausgemachtes Phänomen, chaotisch und charmant, aber lang anhaltend und mit viel verlorenen politischen und rechtlichen Risiken verbunden als bei seinem chinesischen Pendant.

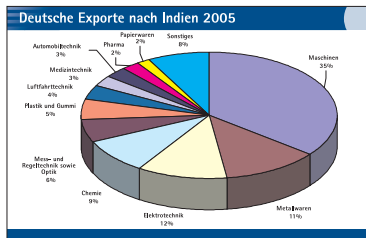


Dirk Matter

Foto: AHK

Die Chancen für deutsche Unternehmer sind vielfältig. „Made in Germany“ hat in Indien einen guten Klang. Die Indianer erwarten gute Qualität, die auch ruhig 20 Prozent teurer sein darf als von der asiatischen Konkurrenz. Ansonsten muss man ein Produkt haben, das es

in Indien noch nicht gibt, und weltweit einzigartige Produkte werden in Deutschland noch viele gefertigt. Indiens industrielles Wachstum von zuletzt 9,4 Prozent freut die deutschen Investitionsgüterhersteller. Die deutschen Maschinenbauunternehmen nach Indien stiegen 2005 um 42 Prozent auf rd. 1,5 Mrd. Euro. Ebenso sind z. B. deutsche Elektrotechnik, Mess- und Regeltechnik sowie



Quelle: AHK

Automobiltechnik gefragt. Insgesamt wurden der deutsch-indischen Handel 2005 um 21,6 Prozent und befindet sich mittlerweile auf einem neuen Allzeithoch von 7,59 Mrd. EUR. Die Prognosen sind angesichts von weiter sinkenden indischen Zöllen (Basis Zoll von 15 Prozent auf 12,5 Pro-

AHKs Indien

Hilfe beim Markteinstieg

Die Deutsch-Indische Handelskammer (AHK Indien) mit Büros in Mumbai, Neu Delhi, Kalkutta, Chennai, Bangalore und Düsseldorf hilft bei den ersten Schritten in Richtung Indien. Sie bietet seit nunmehr 50 Jahren Informationen und Dienstleistungen für deutsche Unternehmer an, die Indien als Wirtschaftspartner ernsthaft ins Auge gefasst haben. Die AHK Indien ist mit ihren rund 6500 Mitgliedern eine der größten Wirtschaftsverbände in Indien.

www.indo-german.com

zent ab 1. April 2006) noch auf Jahre hinaus sehr positiv.

In den ersten Monaten des Jahres 2006 hat sich die Dynamik noch verstärkt, denn die deutschen Exporte konnten über 50 Prozent zulegen, auf der Basis eines starken Vorjahres. Deutsche Firmen, die den Schritt nach Indien gewagt haben, sind in der Regel nach ein bis zwei Jahren überaus erfolgreich. Der zugegebenermaßen – vor allem in der Anfangsphase – nicht ganz leichte Weg auf den indischen Markt zahlt sich oft aus. Nach den neuesten Umfragen bei deutschen Unternehmen in Indien liegt die Umsatzrendite nach Steuern bei 15 Prozent im Durchschnitt.

Dirk Matter

Geschäftsführer AHK Indien, Düsseldorf



Die Gerichtsbarkeit in Indien arbeitet langsam: Das High Court in Bombay.

Foto: AHK

Flohe GmbH

Patriarchen an der Spitze

Für Arndt Dung sind der indische Subkontinent und das dort übliche Geschäftsgebaren kein Buch mit sieben Siegeln. Als Geschäftsführer des Elektro- und Maschinenbauers Flohe GmbH in Castrop-Rauxel ist Dung mindestens ein oder zwei Mal im Jahr in Indien.

„Es ist ein interessantes Land“, stellt Arndt Dung dem Gespräch gleich voran. Das „Aber“ folgt sofort: „Aber es ist alles etwas komplizierter.“ Wichtig sei die Kenntnis

über drei Dinge in Indien, sagt der 37-jährige Landeskennner: Die Religion, das Kastenwesen und vor allem die Familie prägen das Leben – und damit auch die Wirtschaft in Indien.

Die meisten Unternehmen – auch die großen, weltweit agierenden Firmen wie der Stahlwerk-Aufhäuser Mittal – seien letztlich noch Familienunternehmen mit einem Patriarchen an der Spitze. „Daraus resultiert der allgemeine Respekt vor dem Alter – und vielleicht noch stärker der vor der Hierarchie.“ In vielen Firmen sei es zu beobachten und auch manchmal leidvoll zu erleben, dass die ausdrückliche Entscheidung des Chefs für ein Projekt dazu führe, dass vorher Unmögliches über Nacht möglich wird, plötzlich Berge zu versetzen sind. Insgesamt, ist Dungs Eindruck, gehe es im Wirtschaftsleben eher etwas ruhiger zu. „Man nimmt sich die Zeit für die Verhandlungen, entscheidet ohne Zeitdruck.“

Überall da, wo Stahl ist

Eine Vertretung hat die Castrop-Rauxeler Flohe GmbH in Kalkutta, ganz im Osten des Landes. Von dort nach Mumbai, dem früheren Bombay im Westen, zu fahren oder zu liefern, dauert. Mit Respekt betont Dung: „Ein Rieseland.“ Für die Flohe GmbH ist das weniger ein Problem, ist doch der welt-

weite Markt und die Konkurrenz für sie überschaubar. „Wir kommen überall hin, wo Stahl ist.“



Arndt Dung

Die Flohe GmbH mit ihrer Verzahnung von Elektrotechnik und Maschinenbau liefert in 80 Ländern der Welt. Hochstromleitungen für Elektroöfen, Hochstromkabel und Zuleitungen sind wichtige Standbeine des Unternehmens mit seinen gut 100 Mitarbeitern. Die beiden Produktionsstandorte in Castrop-Rauxel stehen bald in einem Neubau direkt am Firmensitz in Würfweite zu werden.

Exportorientiert

Indien war voriges Jahr das umsatzstärkste Exportland des Unternehmens, sagt Dung. Dieses Jahr, das ist für ihn schon absehbar, wird es branchenspezifisch Russland sein. Der direkte Export macht inzwischen 70 Prozent des Umsatzes aus, wenn Dungs Zwischenhandel mitrechnet, kommt er sogar auf bis zu 90 Prozent.

Deshalb ist der Maschinenbau-Ingenieur Arndt Dung zwangsläufig in vielen Ländern daheim: Russland, China und Indien. Seine Augen leuchten, während er von zähen und schwierigen Verhandlungen in Indien erzählt, die sich über Tage hinziehen. Eine Herausforderung, dazu in indischem Englisch, der er sich oft stellen muss.



Handarbeit und viele Menschen sind auf indischen Baustellen oft preiswerter als der Einsatz von Maschinen.

„Was Inder selbst machen können, machen sie auch selbst.“ Das hat Dung gelernt, und diese Einstellung ergibt sich für ihn schon aus dem indischen Stolz auf das eigene Land und dessen Entwicklung. Dass unter den geschätzt etwa 1,1 Milliarden Indern viele junge, gut ausgebildete Menschen sind, ist in den Firmen unübersehbar. „Sie sind noch jünger als in China.“ Die sozialen Unterschiede drängen sich trotz der wirtschaftlichen Rekordentwicklung Indiens jedem Besucher sofort auf.

Beim Maschinenbau, so ist Dungs Eindruck, sind indische Unternehmen nicht so stark. Diese setzen nämlich komplexere Industriestrukturen voraus, als sie beispielsweise für Elektronik, Elektrik und die EDV, die starken Seiten der indischen Industrie, nötig sind. Zudem liegt bei der Logistik immer noch einiges im Argen.

Faktor Zeit einplanen

„Bis Entscheidungen getroffen werden, dauert es unheimlich lange.“ Dung kalkuliert in Indien in der Regel die doppelte Zeit wie bei Verhandlungen mit amerikanischen Unternehmen ein. Indische Verhandlungsstrategien und indischer Umgang mit Konflikten stellen deutsche Manager vor große Herausforderungen. Permanente Nachverhandlungen seien bis zum Moment der Vertragsunterschrift üblich. Es werde geflächelt wie auf einem Basar. Und hinzu komme der berüchtigte, aus der britischen Kolonialverwaltung stammende Bürokratismus Indiens „mit viel Papier, vielen Erläuterungen und Erklärungen“.



Fotos: Flohe GmbH

In indischen Chefetagen herrscht laut Dung eine „Pfennigfuchser“-Mentalität vor. Für geringste Margen werde die Bank gewechselt. Zudem kenne die indische Wirtschaft nicht das deutsche Hausbank-Prinzip. Als „gebranntes Kind“ setzt Dung bei der Bezahlung nur noch auf das Akkreditivverfahren.

Ist der Vertrag erst einmal unterschrieben, dann wird er haargenau Punkt für Punkt erfüllt. Das hat Arndt Dung oft erlebt. Und was nicht in den „Minutes of Meeting“ festgehalten worden sei, finde auch nicht statt. Da sich unvorhersehbare Mehraufwendungen

hinterher nur schwer durchsetzen lassen, wird bei Flohe gleich ein um den Faktor vier oder fünf erhöhter Personalaufwand einkalkuliert.

Interkulturelles Wissen über Indien hilft vielleicht einige der sieben Siegel auf dem Buch Indien zu lösen. Arndt Dung hat die indische Küche mit ihren exotischen Gewürzen für sich entdeckt. Nicht ohne Grund heißt es ja auch: Liebe geht durch den Magen.

Werner Hinse

Saertex-Gruppe

„Geh' doch nach Indien“

Eigentlich wollte Bruno Lammers in China einen neuen Standort aufbauen. Er war auch schon dort, hatte sich umgeschaut. Aber etwas sagte dem geschäftsführenden Gesellschafter der Saertex-Gruppe: „Geh' doch nach Indien“. Kaum ein Jahr später wurde im März dort die indische Saertex-Tochterfirma eingeweiht.

Vier Monate später am Sitz der Muttergesellschaft im münsterländischen Saerbeck muss Bruno Lammers schon nachschauen, wer damals alles zu der Eröffnung des neuen indischen Produktionsstandortes der Saertex GmbH & Co. KG in Pune südlich von Mumbai, dem früheren Bombay, gekommen war. Der deutsche Botschafter in Indien war anwesend. Auch etliche Vertreter der indischen Provinz saßen im mit Blumen und dekorierten Saal. Vertreter von Kunden und Banken. Nachbarn in Pune. Und, und, und.

Lammers blättert Fotos vom 20. März 2006 auf. Auf dem einen lässt er eine Kokosnuss auf dem Boden zerschellen. „Das ist wie bei uns der Sekt beim Stapellauf.“ Auf dem nächsten hat Lammers einen roten Turban auf dem Kopf, ist Teil einer Eröffnungszereemonie für das neue Werk in Pune. Die öffentliche Aufmerksamkeit war groß, erinnert sich Lammers. Die Ankunft von

Saertex und damit die Herstellung eines zukunftssträchtigen Hightech-Materials im einstigen Entwicklungsland wurde gefeiert. Die Investition des Saerbecker Weltmarktführers „in die Entwicklung und Produktion von multiaxialen Geleugen aus Hochleistungsfasern“ in Indien beläuft sich auf rund sechs Millionen Euro.

Schneller Aufbau

Zwischen der Entscheidung und der Einweihung lagen nicht einmal ganze zwölf Monate. Das Saertex-Werk bedient nun von Pune aus in erster Linie den asiatischen Markt der Windkraft- und Schiffsbaubranche mit ihren Geleugen. Wenn ein Produkt leicht und trotzdem sehr fest sein soll, dann sind die Hochleistungsverbundstoffe gefragt. „Überall, wo Energie eingesetzt werden soll, da kommen wir zum Zug.“ Teile von Autos, von Flugzeugen oder die Rotoren von Windkraftanlagen sind aus dem



Begrüßung auf indisch bei der Eröffnungsfeier in Pune: Ein Farbmahl für Bruno Lammers und den deutschen Generalkonsul in Mumbai, Hans-Heinrich Freiherr von Stackelberg.

Material, mit dem die Saerbecker selbst der Firmen Gründung 1982 in vielen Materialkombinationen arbeiten.

Den Kunden gefolgt

50 „toll motivierte“ indische Saertex-Mitarbeiter, lobt Lammers, produzieren auf 3600 Quadratmetern Werksfläche bereits in vier von sechs geplanten Produktionslinien die Non Crimp Fabrics (NCFs). Bruno Lammers: „Wir sind sehr zufrieden, wie das angelaufen ist.“ Einige der indischen Führungskräfte sind vor dem Start in Saerbeck geschult und mit den speziellen Qualitätsanforderungen der Firmenprodukte vertraut gemacht worden. Der Gang ins

Ausland ist für Saertex, das als einziges Unternehmen unter den rund 50 Mitbewerbern in der Branche global aufgestellt ist, kein Neuland. Mit dem Werk in Indien sowie fünf weiteren Standorten in Europa, USA und Südafrika folgt die Firma seit 1997 den Kundenwünschen um die Welt.

Vor Ort geschult

Deshalb ist nun auch Pune Teil der erprobten Vor-Ort-Betreuung, die Mitarbeiter aus Saerbeck in einem rollierenden Verfahren regelmäßig für sechs bis acht Wochen im neuen Werk vorbeischauen lässt. Noch. Die Abstände zwischen den Trips von Saerbeck zum indischen Tochterunternehmen werden immer größer. Bruno Lammers lacht über den Vergleich: „Irgendwann kann das Kind gehen.“

Was den Ausschlag für Indien als Standort in Asien gegeben hat? Lammers: „Viele unserer Kunden produzieren inzwischen in Indien, denn der Markt in Asien wächst rasant. Diese Entwicklung wollten wir natürlich nicht verpassen.“ Und die Abnehmer machten Saertex klar: „Wir müssen nach Asien.“ Vielleicht war es der „textile Touch“ der Inder, der Lammers überzeugte. Der Saertex-Wunsch nach gut ausgebildeten Fachkräften mit Englischkenntnissen sowie – für Lammers ganz wichtig – der marken- und patentrechtliche Schutz von Saertex-Innovationen sprachen gegen China.

Unternehmensdichte

Mit Vertretern der Deutsch-Indischen Handelskammer in Mumbai hatte Lammers mögliche Standorte voriges Jahr vor Ort besichtigt. Die Nähe zum Hafen und zum Flughafen in Mumbai innerhalb von zwei



Die Gäste treffen auf dem festlich geschmückten neuen Saertex-Firmengelände in Pune ein.

Autostunden sprachen für Pune, auch die Nähe zu Kunden. Wie zum Beweis, wie klein die Welt heute ist, gab's in Pune gleich eine Überraschung: Der direkte Nachbar von Saertex wurde die in Münster ansässige Firma Armacell.

Kulturschock

An der Auswahl des indischen Leiters des Tochterunternehmens, der Erfahrungen mit europäischen Firmengruppen mitbrachte, war die Auslandslandeskammer in Indien beteiligt. Aber woran niemand bei der Entscheidung für Pune gedacht hatte: In der Region wird angesichts der Anstellungsdichte das qualifizierte Fachpersonal knapp.

An Indien ärgert Lammers die verbreitete Korruption, die besonders die Zollabwicklung behindert. An die starken sozialen Gegensätze im indischen Alltag, die Bettler und deren organisierte Ausbeutung musste

er sich erst gewöhnen. Sein Trost: „Jeder unserer Mitarbeiter ernährt im Durchschnitt acht Familienmitglieder. Wir geben also schon über 400 Menschen Brot. Das ist doch schon was. Ein kleiner Beitrag, um Armut zu verringern.“

Trotz der Entscheidung für Indien lässt Bruno Lammers China nicht aus den Augen. Erst einmal wird aus Pune ins Reich der Mitte geliefert. Langfristig will er ein Saertex-Engagement in China nicht ausschließen: „Wenn die Kunden es wollen.“

- whi -



Saertex-Geschäftsführer Bruno Lammers, hier hinter einem Fadengatter in der Produktion.

Fotos: Saertex GmbH



Im Mittelpunkt beim Rundgang durch die neue Produktionshalle: die Multiaxial-Maschine für die Saertex-Gelege.

Indischer Pharma-Hersteller in Deutschland

Exot und Pionier

Nach einem wie ihn muss man in Deutschland lange suchen. Noch, sagt Sisir Gupta. Er ist Exot und Pionier: Indischer Manager einer neuen indischen Pharma-Firma in Werne.



Der Geschäftsführer von Venus Pharma, Sisir Gupta, präsentiert Medikamente, die die indische Mutterfirma Venus herstellt und exportiert.

Foto: Hine

Den Titel „Pionier“ akzeptiert Sisir Gupta. Er wirkt ein wenig stolz, bestätigt dann, dass er in Deutschland bislang keinen weiteren Geschäftsführer einer indischen Produktionsfirma getroffen habe. Zu gut 80 Prozent sind es Marketing- oder Verbindungsbüros von indischen Firmen, die sich in Deutschland niederlassen, berichtet der 27-Jährige Chemie-Ingenieur mit zwei Abschlüssen der angesehensten Ingenieurschule Indiens in Neu-Delhi.

Zugang nach Europa

Der indische Medikamentenhersteller Venus Remedies hat sich einen insolventen pharmazeutischen Betrieb mit noch gültiger Produktionszulassung in Werne für seine europäische Tochter suchen lassen, um hier Spezial-Medikamente herzustellen. Den Zugang zum umkämpften globalen Pharma-Markt sucht die indische Muttergesellschaft mit ihrer deutschen Venus Pharma GmbH. Voraussichtlich ab kommenden Jahr sollen hier injizierbare Antibiotika und spezielle Mittel gegen Krebserkrankungen auf europäischem Arzneimittel-Standard für hauptsächlich europäische Kunden hergestellt werden.

Venus Remedies, 1991 in Indien gegründet, ist damit genauso alt wie das indische Wirtschaftswunder. Die Firma verzeichnete Wachstumsraten von 30 Prozent und mehr pro Jahr, unterstreicht Sisir Gupta, „bereinigte Zahlen“. Die Liberalisierung für die einst sozialistische Planwirtschaft Indiens hat die wirtschaftliche Rekordentwicklung des Subkontinents eingeleitet. Mit der Globalisierung der indischen Wirtschaft haben auch internationale Qualitätsstandards für Firmen wie Venus Einzug gehalten, damit sie auf dem Weltmarkt mit ihren Produkten bestehen können. Viele weltweit vertriebene und namhafte Medikamente würden,

so Gupta, heute schon in Indien produziert. Venus ist stolz darauf, in Nord-Indien der einzige Hersteller mit einer speziellen Abfüllstation für Arzneimittel zur Krebstherapie zu sein.

Der Markt bestimmt

Natürlich, sagt Sisir Gupta, könnte Venus Remedies in Indien die Produkte angesichts der dortigen Lohnkosten preiswerter und in der gleichen Qualität wie in Deutschland herstellen. Aber die Abnehmer, darunter namhafte internationale Pharma-Firmen, akzeptierten bei solch spezialisierten Medikamenten eher in Europa hergestellte Ware.

„Most people think it's Herne“, lacht Gupta über ein typisches Mißverständnis vieler seiner neuen Gesprächspartner in Deutschland. Doch in Werne liegt in Bahnhofsnahe und nicht weit von den zentralen Autobahnen der Ruhr-Region entfernt der 10 000-Quadratmeter-Komplex mit einem Hightech-Laboratorium, geschützten Medikamentenproduktionsräumen und einem großen Spezial-Warenlager für Arzneimittel. Derzeit werden die Regale noch durch Lohnlagerung gefüllt. Ein Teil der nach der Insolvenz übernommenen zehn Vollzeit-Mitarbeiter sowie der bis zu 20 Aushilfen konfektioniert Ware für andere Pharma-Unternehmen.

Parallel wird investiert, werden die Qualitätslabore und Produktionshallen so renoviert, dass sterile, hochwertige Arzneimittel in höchster Qualität in Werne hergestellt werden können, berichten Produktionsleiter Ansgar Wisse und der Leiter der Qualitätskontrolle, Volker Rubeau. Die beiden sind seit gut drei Jahrzehnten in dem Werk beschäftigt, freuen sich über die Übernahme durch einen indischen Hersteller

und gewöhnen sich auch an das Englisch mit indischem Akzent ihres neuen Chefs und ihrer Kollegen in Indien. „Das war unsere letzte Chance“, betont Wisse.

Bürokratie in Deutschland

Für Gupta, der seit fast sechs Monaten Deutschland entdeckt, „ist es eine spannende Zeit“. Nicht nur, weil er an seinen neuen Kollegen deren breites Wissen anerkennend bewundert und den ersten außerindischen Standort für Venus aufbauen darf. Sondern Gupta wundert sich über die hohe Steuerlast am Standort Deutschland und die selbst für einen Inder befremdliche staatliche Überregulierung und die starke Bürokratie. Viermal musste er allein zur Kreisverwaltung, um für sich eine Aufenthaltserlaubnis zu bekommen. Das hatte er ebenso wenig erwartet wie die Ablehnung oder enge Fünf-Tage-Begrenzungen von Visa für seine indischen Chefs, die ihre deutsche Investition in Werne begutachten wollten. Eine Million Ampullen will Gupta demnächst in Werne produzieren lassen. Das Wissen kommt aus den indischen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen von Venus. Wenn alles so klappt wie geplant, dann werden zehn Vollzeitstellen „für junge, talentierte Menschen“ hinzukommen. Unter anderem in die Ukraine und nach Estland exportiert die Firma mit ihrer neuen „globalen Vision“ bereits von Indien aus ihre Medikamente. Es mache viel Sinn, die Geschäfte hier im Zentrum der Europäischen Union zu starten, unterstreicht Gupta die Wahl des Standorts in Deutschland. Seine Devise: „If you sell in Germany, you can sell in all Europe.“

– whi –

Casting

Bester Arbeitgeber gesucht

Wer den Qualitäts- und Attraktivitätsvergleich des Forschungsinstitutes psychonomics AG besteht, kann „Deutschlands bester Arbeitgeber 2007“ werden. Noch bis zum 30. September können sich alle Firmen mit mindestens 50 Beschäftigten für den Wettbewerb anmelden.

www.greatplacetowork.de

Ehrenamt

Bürgerpreis

Die Initiative „für mich, für uns, für alle“ schreibt den Bürgerpreis 2006 in der Kategorie „Arbeit und Engagement“ aus. Der Preis zeichnet Berufstätige, die ehrenamtlich tätig sind und dabei von ihrem mittelständischen Arbeitgeber unterstützt werden, und kleinere gemeinnützig engagierte Unternehmen aus. Bewerbungsschluss ist der 30. September 2006.

www.buerger-engagement.de



Vierzehnteils Prozent Biokraftstoff sollen demnächst dem Diesel beigemischt werden; bei Benzin gilt eine Beimischung von zwei Prozent. Foto: Bilderbox

Besteuerung

Biodiesel beimischen

Mit Inkraftsetzung des „Gesetzes zur Neuregelung der Besteuerung von Energieerzeugnissen und zur Änderung des Stromsteuergesetzes“ vom 15. Juli 2006, veröffentlicht im Bundesgesetzblatt I vom 19. Juli 2006, wurde die Besteuerung des Biodiesels geändert. Damit wurde unter anderem das Mineralölsteuergesetz aufgehoben. Biokraftstoff wird seit dem 1. August 2006 mit einem ermäßigten Satz von 9 Cent besteuert. Dieser Steuersatz wird schrittweise bis auf 45 Cent ab 1. Januar 2012 angehoben. Detaillierte Informationen der einzelnen Steuersätze sind in einem Merkblatt des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zusammengefasst. Zum 1. Januar 2007 soll Biokraftstoff zwingend Benzin und Diesel beigemischt werden, so sieht es der Entwurf des „Biokraftstoffquotengesetzes“ vor. Bei Benzin muss eine Beimischungsquote von 2 Prozent erfüllt werden, bei Diesel von 4,4 Prozent.

Weitere Informationen sowie das DIHK-Merkblatt unter: www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/biodiesel.php

Köln

Taxifachmesse

Die Fachvereinigung Personalverkehr Nordrhein Taxi-Mietwagen e.V. veranstaltet unter Beteiligung des Deutschen Taxi- und Mietwagenverbandes e.V. (BZP) am 27. und 28. Oktober 2006 in den Rheinparkhallen (R) 1, 2 und 3 (ehemals Hallen 6, 7 und 8) der Köln Messe die Europäische Taximesse.

Weitere Informationen auf der Internetseite www.eurotaximesse.de.



Treffpunkt Taxi Foto: Stein

„Hell-Elfenbein“

Taxifarbe bleibt

In Nordrhein-Westfalen wird es – anders als beispielsweise in Niedersachsen oder Rheinland-Pfalz – keine Ausnahmen für die Farbgebung von Taxen geben. Dies ist das Ergebnis einer vom NRW-Verkehrsministerium durchgeführten Befragung von rund 900 Unternehmen in den Städten Bielefeld, Dortmund, Aachen sowie den Kreisen Steinfurt, Siegen-Wittgenstein und Rhein-Kreis Neuss.

Von den 441 Unternehmen, die sich an der Befragung beteiligt haben, haben sich 73 Prozent für die Beibehaltung der Taxifarbe ausgesprochen. Damit ist das Votum des Gewerbes eindeutig. Das Ministerium hat daraus die Konsequenz gezogen, es bei der Farbe Hell-Elfenbein für Taxis in NRW zu belassen.

EUREGIO Foodnet

Geschäftskontakte in die Niederlande

Ziel der Initiative „EUREGIO Foodnet“ ist es, den grenzüberschreitenden Handel der Lebensmittelbranche innerhalb der Euregio zu fördern und grenzüberschreitende Netzwerke aufzubauen. Kleine und mittlere Unternehmen aus der Lebensmittelbranche, Produzenten, Zulieferer und Maschinenbauer, Handelsunternehmen und Großverbraucher können hier Kontakte zu niederländischen Abnehmern, Zulieferern und Betrieben aus der Lebensmittelbranche knüpfen. Anmeldung zur kostenlosen Auftaktveranstaltung: Elisabeth Heuser, Tel. (0 28 71) 99 03 18, heuser@ihk-nordwestfalen.de 12. September 2006 ab 15.00 Uhr im Wirtschaftszentrum Gronau

Erfolgsmoell neu aufgelegt:

Seminarreihe für Geschäftsführer

Am 17. Oktober 2006 startet die IHK Nord Westfalen wieder mit ihrer Seminarreihe für GmbH-Geschäftsführer. Diese umfasst fünf Seminare, deren Themen aufeinander abgestimmt sind und sich gegenseitig ergänzen. Die stark praxisbezogene Veranstaltung erfreut sich seit Jahren einer hohen Teilnehmerzahl. Jeder der Referenten ist Spezialist in einem der zu behandelnden Teilbereiche. Die Themen reichen von Bilanzanalyse über Risikomanagement und Haftungsrisiken bis hin zur Altersversorgung. Informationen bei Christina Gaertner, Telefon (0251) 707-318.

Internet-Telefonie

VoIP-Check

Viele Unternehmen überlegen, ihre Telefonanlage auf das kostengünstigere Voice over IP umzustellen: Alle Gespräche laufen über die Internetverbindung und beim Anschluss an das Breitbandnetz DSL ist die Übertragung blitzschnell. Die vom NRW-Innovationsministerium getragene Landesinitiative „secure-it.nrw“ rät Firmen, bei einem Wechsel zur Internettelefonie auch auf ausreichende IT-Sicherheit zu achten. Worauf Firmen bei einer VoIP-Entscheidung achten sollten, beschreibt der kostenfrei per E-Mail zu bestellende Infodienst der Landesinitiative „secure-it.nrw“, info@secure-it.nrw.de.

Deutlich mehr Teilnehmer bei der Akademie der Wirtschaft

Arbeitnehmer sind wissensdurstig

Ein „Run“ auf die berufliche Weiterbildung: Deutlich mehr Teilnehmer als im Vorjahr verzeichnet die Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen im ersten Halbjahr 2006. Schon jetzt sind die Zahlen des Gesamtjahres in einigen Bereichen übertroffen. Bei der IT- und Meisterqualifizierung stieg die Teilnehmerzahl insgesamt um mehr als das Doppelte. An den Tagesseminaren nahmen

im Vergleich zum Vorjahreszeitraum über 25 Prozent mehr Weiterbildungsinteressierte teil (bisher knapp 900 in 2006 gegenüber rund 750 im Vergleichszeitraum 2005). Bei den IHK-Ausbilderlehrgängen, die auf die Ausbilderprüfung vorbereiten, sieht die Entwicklung mit über 50 Prozent Zuwachs noch erfreulicher aus. Im neuen IHK-Weiterbildungsprogramm für das 2. Halbjahr 2006 bietet

die Akademie wiederum zahlreiche praxisnahe Seminare, Workshops und Lehrgänge für Fach- und Führungskräfte in Industrie, Handel und Dienstleistung an. Detailinformationen gibt es unter www.ihk-bildung.de. Als Broschüre kann das neue Programm kostenlos angefordert werden bei der Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen, Telefon (0251) 707-335.

Geänderte Vorschriften

Gefahrgut richtig transportieren

Zum 1. Januar 2007 treten Änderungen für den Transport gefährlicher Güter in Kraft.

Gefahrgutfahrer, die gefährliche Güter in kennzeichnungspflichtigen Mengen in Fahrzeugen unterhalb von 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht transportieren, waren bisher Übergangsweise von der Schulungspflicht und damit vom Erwerb der ADR-Bescheinigung befreit. Ab 1. Januar 2007 unterliegen in der Regel alle Fahrer von Fahrzeugen mit gefährlichen Gütern einer Schulungspflicht. Von dieser Schulungspflicht ausgenommen sind nur

nach Beförderungen gem. 1.1.3 ADR (sog. freigestellte Beförderungen) oder gem. 3.4 (limited quantities = begrenzte Mengen).

Die beabsichtigten Änderungen für den Bereich Straße (ADR) und Luft (IATA-DGR/ICAO/TI)



Kostenfreie Erstberatung für Unternehmen

100 Demografie-Berater für NRW

Kleine und mittelständische Unternehmen erkennen allmählich, wie wichtig nachhaltige Personalarbeit ist. Gleichzeitig drücken sie demografische Probleme wie Fachkräftemangel, Nachfolgeproblematik oder Qualifizierungslücken stärker nach als Großunternehmen. Ab sofort stehen 100 qua-

lifizierte „Demografie-Berater NRW“ für die Beratung bereit. „Kleine und mittlere Unternehmen brauchen einen Personalpartner, der beim Aufbau einer altersgerechten Personalstrategie mithilft“, erläutert Carsten Baye, Programmleiter des Programms rebequa („Regionale Beratung und Qualifizierung

NRW“). Die Beratung ist für kleinere und mittelständische Unternehmen zunächst kostenfrei. Sie umfasst ein Erstgespräch und die Erstellung und Präsentation einer betrieblichen Altersstrukturanalyse nach Vereinbarung.

www.rebequa.de.

Güterkraftverkehr

Mauterhöhung ab 1. Januar 2007

Das Bundesverkehrsministerium hat einen Gesetzentwurf zur Änderung kraftfahrzeugsteuerlicher und autobahnmautrechtlicher Vorschriften vorgelegt. Damit soll die Maut für Fahrzeuge der Kategorie C (Fahrzeuge der Schadstoffklasse S 1, S 2 und S 3 sowie Fahrzeuge, die keiner Schadstoffklasse der Anlage XIV der Straßenverkehrs-Zulassungsordnung angehören) um 1 Cent angehoben werden. Die Maut steigt damit für die Kategorie

von 13 auf 14 Cent für Fahrzeuge bis zu drei Achsen und von 14 auf 15 Cent für Fahrzeuge mit vier oder mehr Achsen.

Diese Mauterhöhung dient der Gegenfinanzierung für die angestrebte Entlastung bei der Kfz-Steuer. In allen Emissionsklassen sollen die Steuerhöchstbeträge um 109 Euro gekappt werden und der gewichtsbezogene Anhängerszuschlag auf 373 Euro sinken. Mit

dieser Maßnahme sollen die bestehenden Wettbewerbsnachteile des deutschen Transportgewerbes abgebaut werden. Dieses Anliegen wird in einer Stellungnahme des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) grundsätzlich unterstützt. Der DIHK übt jedoch Kritik am vorgeschlagenen Prozedere.

Weitere Informationen: www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/

Änderungen für Vermittler Versicherungen

Die Auswirkungen der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie werden von vielen Unternehmen unterschätzt. Die wichtigste Neuerung: Die Vermittlung von Versicherungen wird ein „Erlaubnisgewerbe“, das an die persönlichen Voraussetzungen des Versicherungsvermittlers, seine Fachkenntnis und an den Nachweis einer Berufshaftpflicht gebunden sein wird.

Betroffen sind die mehr als 7500 Unternehmen des Versicherungsgewerbes im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region. Die Richtlinie soll Anfang nächsten Jahres in Kraft treten. Besonders umstritten sind die geplanten Anforderungen der Sachkundeprüfung sowie die aufwändigen Aufzeichnungen zu den geführten Beratungsgesprächen. Die IHK informiert unter:

www.ihk-nordwestfalen.de/dienstleistungsbranchen

Güterkraftverkehr Mautpflicht auf Bundesstraßen?

Das Bundesverkehrsministerium plant die Ausdehnung der Mautpflicht auf bestimmte Abschnitte von Bundesstraßen. Betroffen sind Streckenabschnitte der B 4, der B 9 und der B 75. Die Mauterhöhung auf diesen Bundesstraßen soll zum 1. Januar 2007 beginnen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hat in seiner Stellungnahme grundsätzliche Bedenken zur Mautausweitung geäußert.

Weitere Informationen: www.ihk-nordwestfalen.de/verkehr_logistik/



70 Millionen Liter fassen die 23 Tanks in Münster-Gelmer. Vor 40 Jahren wurde der Umschlagplatz in Betrieb genommen. Am 23. September kann er besichtigt werden. Foto: Westfalen AG

Westfalen AG

Tankstellennetz wächst weiter

Unter den steigenden Energiepreisen leidet auch die Westfalen AG, Münster. Im Geschäftsjahr 2005 steigerte das Unternehmen dennoch seinen Umsatz um über sechs Prozent auf 944,5 Millionen Euro. Der Bilanzgewinn belief sich auf 1,8

Millionen Euro. Im laufenden Jahr visiert Westfalen eine Umsatzsteigerung auf 1,1 Milliarden Euro an. Dazu soll vor allem das seit April um 37 Markant-Tankstellen vergrößerte Netz des Unternehmens beitragen. Die rund 250 Westfalen-

Tankstellen werden seit 40 Jahren unter anderem mit Kraftstoffen aus dem Tanklager Münster-Gelmer versorgt. Am 23. September kann der größte Umschlagplatz für Mineralölprodukte in der Region besichtigt werden.

Vectron Systems AG

Gründer kaufen Anteile zurück

Die Vectron Systems AG, Münster, ist wieder eigenständig. Jens Reckendorf und Thomas Stümmler, die den Hersteller von Kassensystemen 1990 gegründet hatten, bilden den neuen Vorstand. Gemeinsam



Haben die Vectron-Führung übernommen: Jens Reckendorf, Thomas Stümmler und Jochen Fischer (v.l.). Foto: Vectron

LVM, Münster

Scharfer Wettbewerb um Kfz

Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2005 erwartet der Landwirtschaftliche Versicherungsverein Münster (LVM) auch im laufenden Jahr wachsende Beiträge in fast allen Sparten. Allerdings zeichneten sich wegen des verschärften Wettbewerbs im Kfz-Geschäft Rückgänge von über vier Prozent ab, erklärte der Vorstandsvorsitzende Gerd Kettler auf der LVM-Hauptversammlung.

Hardy Schmitz, Rheine

Strategische Allianz

Der Elektrogroßhändler Hardy Schmitz GmbH & Co. KG, Rheine, und die CA Brill GmbH aus Nordhorn bündeln in einer strategischen Allianz ihr Know-how im Bereich C-Artikel-Management. Mit Hilfe eines Beschaffungssystems auf Internetbasis werden die Beschaffungsprozesse für Werkzeuge und Elektrobedarf optimiert.

LVM Schulze Beerhorst, Ahlen Erfolgreich seit 1926

80 Jahre ist jetzt das LVM Verschleißbureau Schulze Beerhorst, Ahlen, geworden. Gründer Theodor Schulze Beerhorst kam aus der Landwirtschaft und war als Holzauktionator tätig gewesen. In den ersten Jahrzehnten gehörten Landwirte

zu seiner Kundenschaft. Als sich der LVM in den 60er Jahren neuen Kunden öffnete, entwickelte sich die Agentur zu einem erfolgreichen Anbieter für Versicherungs- und Finanzprodukte. Heute lenkt Bernd Schulze Beerhorst in der



Dritte Generation:
Bernd Schulze Beerhorst

dritten Generation die Geschichte der Agentur. Sie ist nach eigenen Angaben das älteste Versicherungsbüro Ahlens und betreut fast 6000 Kunden.

Quink 75 Jahre

Die Fritz Quink GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen, feiert im September ihr 75-jähriges Bestehen. Fritz Quink handelte 1931 zunächst mit Ford-Ersatzteilen und belieferte schon bald Werkstätten, Tankstellen, Behörden oder Expeditionen.



Cornelia Quink leitet die Geschäfte der Fritz Quink GmbH & Co. KG im Jubiläumsjahr. Foto: Quink

Heute führt das Unternehmen mit seinen 21 Mitarbeiterinnen vor allem Autoteile und Lacke. Das Lager umfasst 20.000 Artikel. Seit 2003 leitet Cornelia Quink den Familienbetrieb, der seit 1972 Gesellschafter der CARAT-Gruppe ist. In der Gruppe sind 150 Kfz-Teilehändler zusammengeschlossen.

E-M-C-Direct, Dorsten Lagerfläche vervielfacht

Die E-M-C-Direct GmbH & Co. KG hat in Dorsten ein neues Vertriebs- und Logistikzentrum bezogen. Der Direktanbieter für Elektro-Handwerk und Industrie hat damit seine Lagerfläche auf einen Schlag vervielfacht. „An unserem bisherigen Standort platzen wir förmlich aus allen Nähten“, schildert E-M-C-Geschäftsführer Marcus Hofer. Mit dem modernen Hochregallager kann nun die Bevorratung der C-Artikel weiter ausgebaut werden. E-M-C beliefert zur Zeit rund 12.000 Kunden.



Lagerfläche vervielfacht: E-M-C-Geschäftsführer Hofer vor dem neuen Logistikzentrum. Foto: E-M-C

Windhoff, Rheine Olympiareife Technologie

Die Windhoff Bahn- und Anlagentechnik GmbH, Rheine, ein Unternehmen der Georgsmarienhütte Unternehmensgruppe, liefert umfangreiche Werkstatteinrichtungen an die Beijing MTR Construction Administration Corporation nach China. Ausgestattet wird ein Depot der neuen Metro-Linien 5 und 10, die für die Olympiade im Jahre 2008 von Bedeutung sind und bis dahin zur Verfügung stehen müssen. Linie 10 beispielsweise bindet den Olympiapark in Peking an das öffentliche U-Bahn-Netz an.

► Projekte in Arabien

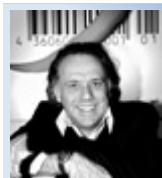
Die EDI Exploration Drilling International GmbH, Haltern, hat mit der A. Abunayyan Trading Corporation (ATC) in Saudi-Arabien gemeinsame Projekte vereinbart. Während ATC Systemlösungen in den Sektoren Wasser, Gas, Öl und Elektrizität anbietet, hat sich EDI auf Bohr- und Brunnentechnologien spezialisiert.

► Raritäten online

Seit einigen Jahren geht Matthias Thon einer seltenen Tätigkeit nach. Autogrammjäger können beim Ahlener-Buchhändler Raritäten ersteigern. Seit kurzem ist dies online unter www.mtho.net möglich. Neben Büchern oder Videos lassen sich dort Autographen und Autogramme von Stars aus Musik, Film und Sport sowie historischer Persönlichkeiten erwerben.

► Zugelegt

Die United Labels AG, Münster, Lizenzspezialist für comicware, erzielte in den ersten sechs Monaten einen Konzernumsatz von 20,1 Millionen Euro. Das Wachstum beträgt 8,6 Prozent.



Alexander Licht, Gründer der AL* Group. Foto: AL* Group

► Kreativ am Küchentisch

Die Werbeagentur AL* Group, Münster, feiert ihr 25-jähriges Bestehen. „Zu Beginn wurden die Kreativkonzepte noch an Wohnzimmer- und Küchentisch geschmiedet“, erinnert sich Gründer Alexander Licht. Der heutige Fokus der AL* Group liegt auf der Kommunikation erklärungsbedürftiger Güter und Dienstleistungen. Ihren Ursprung hatte diese Spezialisierung schon sehr früh. 1986 betreute AL* die ersten Großkunden aus der Chemiebranche. Auf Merck folgten German Parcel, BASF, Daimler Chrysler, Wyeth Pharma, Degussa oder Alcan, der weltweit größte Aluminiumhersteller.

L.B. Bohle Maschinen + Verfahren GmbH Enger Austausch mit der Wissenschaft

Ein enger Austausch mit Kunden und Wissenschaftlern zeichnet seit 25 Jahren die L.B. Bohle Maschinen + Verfahren GmbH, Ennigerloh, aus. Das Unternehmen, das Maschinen für die pharmazeutische Industrie baut, steht mit seinen Kunden während des Produktions-

prozesses im ständigen Dialog. „In dieser Atmosphäre sind bereits mehr als 35 Patente entstanden“, erklärt Gründer Lorenz Bernhard Bohle. Zudem profitiert das Unternehmen durch den engen Austausch mit den Unis in Bonn und Düsseldorf. Eine Promotion bildet

zum Beispiel die Grundlage für eine Produktionsanlage zur kontinuierlichen Feucht- und Schmelzgranulation. Meilensteine für Bohle sind die Gründung einer Tochterfirma in den USA 1990 sowie der Aufbau von Vertriebsniederlassungen in Singapur und Shanghai.



Seit 40 Jahren gut im Geschäft: Die Bauer GmbH, Hersteller und Händler von Gabelstapler-Anbaugeräten. Foto: Bauer

Bauer GmbH, Südlohn

Von 1 auf 200 in 40 Jahren

Die Bauer GmbH, Südlohn, ist 40 Jahre alt geworden. Unter Leitung von Heinz Dieter Bauer, Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter, entwickelte sich das Ein-Mann-Unternehmen in den vier Jahrzehnten zu einem führenden Hersteller und Händler von Gabelstapler-Anbaugeräten sowie Umweltschutz-Ausrüstungen. Bauer beschäftigt zurzeit über 200 Mitarbeiter und produziert in Südlohn und Halberstadt (Sachsen-Anhalt).

Fugafil-saran Rundum gesund

Von einem Drei-Mann-Betrieb zu einem international agierenden Hersteller von Spezialstoffen hat sich Fugafil-saran, Raesfeld, in den vergangenen 50 Jahren entwickelt. Mit mehr als 100 Mitarbeitern und einem modernen Maschinenpark produziert das Unternehmen Produkte aus Spezialfasern, darunter Filter-, Bad- und Kollage-webe. Dank der Ausrichtung auf monofile Fäden und technische Gewebe hat der Raesfelder Betrieb die Krise der Textilbranche nahezu schadlos überstanden. Im Jubiläumsjahr bedient Fugafil-saran so unterschiedliche Märkte wie Vietnam, Australien oder Kanada. „Die Auftragsbücher sind voll“, so Geschäftsführer Rolf Büdding.

Westfälische Provinzial Versicherung AG Weniger Schäden – mehr Überschuss

Die Westfälische Provinzial, Münster, verzeichnete 2005 die niedrigste Schadensquote seit zehn Jahren. Knapp 586 Millionen Euro musste der Versicherer aufwenden, 11,7 Prozent weniger als im Vorjahr. Vor allem die Belastungen aus Sturm- und Großschäden fielen geringer aus. Die Beitragseinnahmen der Westfälischen Provinzial Versicherung AG stiegen insge-

samt um 1,8 Prozent auf fast 978 Millionen Euro. Die Einnahmen in der Kfz-Haftpflicht sanken dagegen um fast vier Prozent auf rund 188 Millionen Euro. Unten Strich verbucht die Provinzial Versicherung ein Jahresergebnis vor Gewinnabführung und Steuern in Höhe von 101,1 Millionen Euro, 3,4 Millionen Euro mehr als 2004. Sie erwies sich damit als starke

Säule im Provinzial NordWest Konzern, der 2005 aus der Zusammenführung der Westfälischen Provinzial und der Provinzial Nord entstanden ist. Das Unternehmen erwirtschaftete im ersten Jahr seines Bestehens einen Überschuss von 147,5 Millionen Euro. Mit Einnahmen von drei Milliarden Euro ist Provinzial NordWest der zweitgrößte öffentliche Versicherer.



Sechs Schüler aus Münster-Hiltrup nahmen mit ihrem selbst gebauten Roboter Cyclone 3 an den „Eurobot Open“ auf Sizilien teil. 60 Teams aus aller Welt ließen bei diesem Wettkampf ihre Roboter gegeneinander Golf spielen. Unterstützt wurde das Team Münster von der TECTURA AG, Münster. Foto: pd

Auftragsboom

Über einen Großauftrag aus Äthiopien freut sich Westekemper Engineering, Münster. Die Straßenbehörde Ethiopian Roads Authority hat für eine Million Euro Werkstatteinrichtungen für die Wartung von Straßenbau- und Steinbruchmaschinen geordert. Weitere Bestellungen in Höhe von 3,3 Millionen Euro lassen Westekemper von einem Auftragsboom sprechen. Auch die Stammfirma Westekemper Werkzeugmaschinen platzierte mehrere Großaufträge für den deutschen Markt, darunter eine Schleifmaschine für 600 000 Euro.

Plus im Ausland

Dank eines um 20 Prozent gewachsenen Auslandsgeschäfts legte der Westdeutsche Bindegarn-Vertrieb Eselgrimm (WBV), Oelde, in den ersten fünf Monaten des Jahres deutlich zu. Die Verkaufserlöse des Unternehmens stiegen um acht Prozent auf 59,3 Millionen Euro. Die WBV ist nach eigenen Angaben Europas größter Importeur und Exporteur von Verpackungsmaterialien und Seilwaren für Fachgroßhändler und Industrie.

Laifer wächst

Drei Jahre nach der Insolvenz und zwei Jahre nach dem Neustart mit 36 Mitarbeitern expandiert das Lanfer Systemhaus Automation & Information (ARI) wieder. Derzeit stattet das Unternehmen aus Borken-Wesche die Filialen eines großen Lebensmittel-Diskounters mit neuer Netzwerktechnik aus. Dazu wurden 16 neue Mitarbeiter eingestellt.

Hotel „Im Engel“, Warendorf Mediterraner Flair

Eine mediterrane Optik zeichnet die 17 neuen Räume des Hotels „Im Engel“, Warendorf, aus. Nach rund neunmonatigem Umbau bieten die Inhaber Ute und Gerhard Leve ihren Gästen nun 39 Zimmer an. Mit der Erweiterung ist das Vier-Sterne-Haus der starken Nachfrage von Reitsportgästen und Fahrradfahrern, aber auch von Gourmets und Weinfreunden nachgekommen. Seit neuestem wird der „Engel“ deshalb durch ein „Engelchen“ ergänzt: So heißt die Kombination aus Café, Bistro und Vinerok.



Spatenstich in Nordwalde: Landtagsabgeordnete Hannelore Brüning, Bürgermeister Dietmar Brockmeyer (3. v. l.) und Landrat Thomas Kubendoff (4. v. l.) assistieren der Hengst-Geschäftsleitung.

LexisNexis, Münster Richter gehen online

Die Justizministerien von Baden-Württemberg, Berlin und Sachsen haben Rahmenverträge über die Nutzung der Datenbank LexisNexis Recht an Gerichten und bei Staatsanwaltschaften abgeschlossen. LexisNexis ist ein führender Online-RechercheDienst und betreut mit 13 000 Mitarbeitern Kunden in über 100 Ländern. LexisNexis Deutschland beschäftigt rund 300 Mitarbeiter. Sitz ist Münster.

Hengst, Münster Platz schaffen

Bei der Hengst GmbH & Co. KG, Münster, fiel der Startschuss für den Neubau einer 10 000 Quadratmeter großen Produktions- und Montagehalle in Nordwalde. Der Filterproduzent wird in diesem Jahr einen Umsatz von rund 200 Millionen Euro erreichen. Durch die geplante Investition in Höhe von zehn Millionen Euro werden die dafür benötigten zusätzlichen Produktions- und Lagerflächen geschaffen. Bereits in einem Jahr werden über 300 Mitarbeiter in Nordwalde beschäftigt sein.

CAD Böhne, Waltrop Räumlich und personell kräftig zugelegt

Nach dem Umzug im Sommer in neue Büroräume hat sich die CAD Systemtechnik Böhne, Waltrop, nicht nur räumlich vergrößert. Auch personell hat

das Unternehmen zugelegt. Zwei Mitarbeiter wurden bereits eingestellt, zwei weitere sollen das achtköpfige Team schon bald verstärken, teilt

Peter Böhne mit. Das Unternehmen entwickelt Ladenbaukonstruktionen unter anderem für Kaufhäuser sowie Hotels und Gaststätten.



Geschäftsführer Herbert Terbrack legt sein Amt, als das neue CNC-Fräszentrum angeliefert und im Firmengebäude aufgebaut wurde.

Foto: TEPLAST



Vorbildlich: Für eine solide Ausbildung junger Menschen zu sorgen, ist Verpflichtung aller, die Verantwortung tragen! Unter dieser Maxime wurde die „VIA Initiative Jugendförderung“ 1997 in Ahlen aus der Taufe gehoben. 2006 geht der mit 40 000 Euro dotierte „Förderpreis für Innovation in der Ausbildung“ der Stiftung der Volksbank Ahlen-Sassenberg-Warendorf an „Phänomex“. Die Initiative von drei Ahlener Hauptschulen hat das Ziel, auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Westfalen ein naturwissenschaftlich-technisches Zentrum einzurichten. Die Bankdirektoren Paul Ludwig Rosche (l.) und Dieter Ritter (2. v. r.) gratulierten den Vertretern der beteiligten Schulen.

Foto: pd

Pächterwechsel im Parkhotel Schloss Hohenfeld Ein Lebenstraum geht in Erfüllung

Ernst und Regina Miebach sind die neuen Pächter im Parkhotel Schloss Hohenfeld, Münster. Ab dem 1. Oktober 2006 werden sie das Vier-Sterne-Haus übernehmen. Der Pachtvertrag läuft über zehn Jahre. Der renommierte Hotel-fachmann Ernst Miebach war über drei Jahrzehnte in

Führungspositionen für die Hotelgruppe Dorint tätig. In dieser Zeit leitete er mehrere Hotels und arbeitete zehn Jahre lang in der Geschäftsführung der Dorint AG. Hier war er als Mitglied des erweiterten Vorstandes unter anderem für die Hotelneueröffnungen zuständig. Die Miebachs

übernehmen das Hotel von Bernhard und Christine Rothberger und werden das Haus in guter Tradition als Hotelierpaar führen. Mit der Übernahme erfüllt sich das Ehepaar Miebach einen lang gehegten Traum: „Unser Wunsch war es immer, ein eigenes Hotel mit besonderem Flair in einer landschaftlich reizvollen, aber stadtnähe Umgebung zu leiten“, freut sich Ernst Miebach auf die neue Aufgabe.



Traum erfüllt: Hotel-pächter Ernst Miebach.

Mehr Kunden

Auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2005 blickte die PSD Bank Westfalen-Lippe eG bei ihrer Vertreterversammlung zurück. Das Geschäftsvolumen stieg um 10,7 Prozent auf 620 Millionen Euro, die Zahl der Kunden und Mitglieder um 3400 auf über 50 000, darunter 22 000 im Münsterland.

Kurzcheck Basel II

Dietmar Meyerink von der Acriba Meyerink & Partner, Treuhänder- und Unternehmensberatungsgesellschaft mbH, Borken, und Unternehmensberater Konrad Lücke, Reken, kooperieren im Bereich „Rating im Mittelstand“. Sie haben einen Kurzcheck zur Verbesserung der Ratingkriterien nach Basel II entwickelt.

Tobit zum Anfasen

Tobit Software, Ahaus, hat 400 Schülern aus der Region einen tiefen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens gewährt. Die Jugendlichen befassten sich mit neuen Technologien, darunter das automatisierte „Easy Living Concept Home“.

AmiciBoni, Münster Promi-Düfte

Unter dem Namen AmiciBoni haben zwei Unternehmerinnen aus Münster und Essen eine Marketing-Agentur für Kosmetik-Produkte gegründet. Barbara Flenker und Renée Celine Kobo entwickelten bisher Parfüm- und Pflegeserien für Prominente aus TV und Sport. Nun unterstützen sie selbstständig Hersteller und Vertrieber von Kosmetik-Produkten in allen Bereichen des Marketings.

buch.de, Münster Eingelocht

Anschauungsunterricht gab Anja Monke, Deutschlands beste Profigoßlerin, bei der buch.de open „Beat the Pro“. Die buch.de internetstores AG, Münster, hatte dazu 150 Freunde und Partner des Unternehmens in den Golfclub Westervinkel bei Ascheberg eingeladen. Gabriele Musseleck gewann die Damenkonkurrenz, bei den Herren siegte Dr. Armin Schulz.



Kate Holden, Marketing-Mitarbeiterin der appetito UK, präsentiert die Auszeichnung. Foto: appetito

► Erfolg in England

Als marktführender Anbieter von „Essen auf Rädern“ ist die britische Tochter von appetito, Rheine, zum „Unternehmen des Jahres 2006“ in West-England gekürt worden. Der Preis wurde von der Price-WaterhouseCoopers, einer lokalen Tageszeitung sowie einem Fernsehsender vergeben. Das Unternehmen produziert pro Woche rund 600.000 Menüs. 1300 Beschäftigte arbeiten für die appetito-Tochter, die fast 15 Millionen Euro in den Standort Trovbridge investiert hat.

► Gütesiegel für Innovation

Die Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme (GWS), Münster, ist mit dem Gütesiegel „Top 100“ ausgezeichnet worden. Verliehen wird das Siegel in einer bundesweiten Vergleichsstudie, in der die Wirtschaftsuniversität Wien das Innovationsmanagement mittelständischer Unternehmen untersucht. Im „Innovationsmarketing“ erreichte die GWS den fünften Platz.

► iF award für Buttgerit und Heidenreich

Die Agentur Buttgerit und Heidenreich, Haltern, erhielt den iF communication design award für die Kampagne „Die kleinste Kirche der Welt“ sowie für das Computerprogramm und Spiel „Kaleidotype“ – das typografische Faszinosum.

► Ford zeichnet Hengst aus

Als Anerkennung für herausragende Qualität und Liefereistung hat die Hengst GmbH & Co. KG, Münster, von der Ford Motor Company den Q1-Award erhalten. Ford-Mitarbeiter überreichten den begehrten Preis persönlich am Standort Münster.



Schöner Schmuck: Dacapo, spielerisch-reizvoller Haltschmuck aus der Schmuckmanufaktur Niessing, Vreden, hat den Designpreis red dot des Designzentrums Nordrhein-Westfalen gewonnen. Gestalterin Susanne Winkler und Geschäftsführer Jochen Exner nahmen die Auszeichnung in Essen entgegen. Schmuckliebhaber können Dacapo im „red dot design museum“ in der Zeche Zollverein in Essen bewundern. Foto: Niessing



Hochkarätige Auszeichnung: Nagel-Küchen, Velen, ist neuer 1a-Fachhändler. Das Fachgeschäft erhielt die Auszeichnung von „markt intern“, einem der mit 35 Redaktionen größten Branchenverlage Europas. Die Urkunde übergeben Velens Bürgermeister Ralf Groß-Höhl (r.) und Gerhard Teulings (l.), Projektleiter Stadtmärkte Velen, in einer Feierstunde an die Unternehmensfamilie Brigitte, Jutta und Bernd Nagel. Foto: Nagel

E.ON-Kraftwerke GmbH, Gelsenkirchen Ausgezeichnete Innovation

Das E.ON-Kraftwerk, Gelsenkirchen-Scholven, war am 31. Juli „Ausgewählter Ort“ in der Standortmarketing-Kampagne „365 Orte im Land der Ideen“. Die Kampagne der Bundesregierung und Wirtschaft rückt am jedem Tag in diesem Jahr eine Innovation in das Licht der Öffentlichkeit. E.ON hat mit Partnern in Scholven eine weltweit einzigartige Anlage entwickelt, die den Wirkungsgrad von Kohlekraftwerken auf über

50 Prozent bei geringer CO₂-Emission hebt. Die Technologie wird künftig als Standard in Kraftwerksbauten eingesetzt werden. Bei der Preisvergabe sprach sich Dr. Manfred Krüper, Mitglied des Vorstands der E.ON AG, in einer Diskussion mit NRW-Innovationsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart und mit MdB Laurenz Meyer für eine abgestimmte Energiepolitik auf EU-Ebene statt nationaler Einzelgänger aus.

Heine Warnecke Nominiert

Die Heine Warnecke Design ist für den deutschen Designpreis 2007 nominiert worden. Überzeugt hat die Jury das Erscheinungsbild der schwedischen Parkettmanufaktur Berg & Berg, das von dem Unternehmen aus Rosendahl-Osterwick gestaltet wurde.

WGM Gelungen

Mit einem Sonderpreis des VdW Rheinland Westfalen und VdW südwest wurde der Internetauftritt der Wohnungsgesellschaft Münsterland (WGM), Münster, ausgezeichnet. Der Auftritt sei ein gelungenes Beispiel für Kundenorientierung, so die Jury.

Salvus Edel

Salvus Mineralbrunnen, Emsdetten, übergab jetzt den von ihr errichteten Brunnen auf dem Verkehrskreis der B 481 an die Stadt Emsdetten. Die vier Edelstahl-Säulen symbolisieren die vier Salvus-Brunnen in Emsdetten, teilt das Unternehmen mit.

NORRES, Gelsenkirchen Ein Azubi mehr

Die NORRES Schlauchtechnik GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen, hat aufgrund der guten wirtschaftlichen Lage kurzfristig eine zusätzliche Lehrstelle geschaffen. Am 1. August begannen insgesamt vier Auszubildende, zwei Industriekaufleute, ein Industriemechaniker und eine Fachkraft für Lagerlogistik, ihre Berufskarriere in dem Traditionsunternehmen.

Tobit Software, Ahaus Sieben Neue

Sieben Berufsanfänger haben bei Tobit Software, Ahaus, ihre Ausbildung begonnen. Sie erfolgt in den IT-Berufen Fachinformatiker Systemintegration und IT-Systemkaufmann. Darüber hinaus konnte Tobit auch einen Ausbildungsplatz für den Beruf des Mediengestalters anbieten. „Wir setzen schon seit Jahren auf Nachwuchs aus den eigenen Reihen“, erklärt Tobit-Sprecher Dieter van Acken. Viele Auszubildende würden direkt übernommen.



Fließer Ausbildungsbetrieb: Die Brillux GmbH & Co. KG, Münster, beschäftigt in seinen bundesweit 130 Niederlassungen und vier Produktionsstätten rund 300 Auszubildende. 94 Auszubildende, 23 davon in Münster, sind am 1. August beim Farben- und Lackhersteller ins Berufsleben gestartet. Die Übernahmequote beträgt nach Angaben des Unternehmens durchschnittlich 70 Prozent. 2007 sollen bundesweit weitere 110 Ausbildungsplätze bei Brillux besetzt werden. Foto: Brillux

GVZ Emscher mbH Frühstück im Container

Das Güterverkehrszentrum Emscher war jüngster Gastgeber der Reihe „Frühstart-Logistik“. Über 30 Unternehmer aus der Logistikbranche kamen dazu nach Herne.

richtete Mirko Strauss von der Planungs- und Entwicklungsgesellschaft GVZ Emscher mbH. Ein weiterer Ausbau des Terminals sei geplant.

Beim Frühstück in einem 45 Fuß großen Container erlebten die Teilnehmer, in welchem Tempo die Behälter eines Zuges auf die bereit stehenden LKWs verladen wurden.

35.000 Container und Wechselbrücken seien 2005 im Herner Container-Terminal umgeschlagen worden, in diesem Jahr werden es 55.000 sein, be-

► Fit für die Ausbildung

Die Paul-Gerhard-Hauptschule aus Oer-Erkenschwick hat den ersten Preis beim Wettbewerb „Fit für Ausbildung 2006“ der Bürgerstiftung EmscherLippe-Land in Höhe von 10.000 Euro gewonnen. Die Jury lobte die gezielte Vorbereitung der Schüler auf den Lehrstellenmarkt. Die Stiftung ist im Juni 2005 auf Initiative der Volksbank Waltrop gegründet worden.

► Eif Azubis gestartet

Etwas nervös waren sie, die neun kaufmännischen und die zwei gewerblichen Auszubildenden, die Anfang August die Logistik- und Speditionsgesellschaft LOXX Holding GmbH, Gelsenkirchen, betreten. „Bisher haben bei uns alle Azubis die Ausbildung vernünftig über die Bühne gebracht“, ermutigte sie der Ausbildungsbeauftragte Detlef Berndroth. In diesem Jahr hat LOXX fünf von sieben ehemaligen Lehrlingen übernommen.



Berufstart: Mit einem ersten Einblick in die Abläufe einer Bank begannen 45 Auszubildende der Sparkasse Münsterland Ost am 1. August ihre Lehrzeit. Weitere Themen waren Einführungen in den Zahlungsverkehr, das Geldwäschegesetz und die Kundenkommunikation. Mit insgesamt 132 Lehrlingen ist die Sparkasse im Bankenbereich der größte Ausbildungsanbieter in Münsterland. Foto: Sparkasse Münsterland Ost

► Umzug im Sommer

Zwei Millionen Euro investiert die Kaiser & Schmedding GmbH, Münster, in ihren neuen Firmensitz. Nach einjähriger Bauzeit will der Versicherungsmakler für Industrie und Handel im Sommer 2007 mit 34 Mitarbeitern von der Lodenheide zur Wolbecker Windmühle umziehen.

► Sichere Busfahrt

Als erstes Busunternehmen in Münster und im Kreis Warendorf ist die Bils KG, Albersloh, von DEKRA und TÜV mit dem Gütesiegel „Sicherheit im Busbetrieb“ ausgezeichnet worden. Die Sachverständigen haben den Zustand der Busse, die Einhaltung der vorgeschriebenen Lenkzeiten geprüft sowie Reisende befragt.

► Mehr Lehrstellen

Eine Ausbildungsplatzinitiative hat consalto, Münster, gestartet. Der IT-Dienstleister, der seinen neuen Hauptsitz am Hafen bezogen hat, bildet derzeit sechs Berufsanfänger aus. Nun bietet consalto weitere Stellen für Fachinformatiker, Systemkaufleute, Mediengestalter und Bürokaufleute an.

► Genuss pur

Einen „hohen Genusswert“ bescheinigen die Experten der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) den Erlebnisschnitten Sendenhorst. Inhaber Jochem Horstmann wurde für seine Spirituosen mit zwei Goldenen und einer Silbernen DLG-Medaille ausgezeichnet. Die Tester hatten insgesamt 280 nationale und internationale Produkte im Labor geprüft und verkostet.



„We are family“: Eine familienfreundliche Personalpolitik ist bei der perbit Software GmbH, Altenberge, mehr als nur ein Schlagwort. Für sein vorbildliches Engagement hat der Spezialist für Human-Resources-Management-Systeme das Grundzertifikat zum „audit berufundfamilie“ der gemeinnützigen Hertie-Stiftung erhalten. Bundesfamilienministerin Ursula von der Leyen überreichte die Auszeichnung. Foto: perbit

Westfleisch eG

Großer Appetit auf SB-Fleisch

Die Westfleisch eG, Münster, schreibt auch an ihrem neuen Standort Oer-Erkenschwick schwarze Zahlen. Dies war aus Sicht des geschäftsführenden Vorstands Dr. Helfried Giesen der wichtigste Erfolg 2005. Ihren Umsatz steigerte die Unternehmensgruppe um 18 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro, den Absatz um elf Prozent auf

675 000 Tonnen. Der Bilanzgewinn beträgt über eine Million Euro. Im Trend liegt fertig portioniertes, verpacktes Fleisch. Der Anteil von SB-Artikeln liegt bereits bei 43 Prozent. Immer wichtiger wird das Standbein Export. Knapp 30 Prozent ihrer Waren setzt die Westfleisch-Gruppe jenseits der deutschen Grenzen ab.

Humana Milchunion

Gut behauptet

Das Jahr 2005 war für die deutsche ebenso wie für die europäische Milchwirtschaft ein schwieriges Jahr. Dennoch erzielte die Humana Milchunion Unternehmensgruppe, Everswinkel, einen unkonsolidierten Umsatz in Höhe von 2,8 Milliarden Euro. Im Vorjahr belief sich der Umsatz auf 2,7 Milliarden Euro (+ 2,8 Prozent). Insgesamt verarbeitete die Unternehmensgruppe 2005 3,2 Milliarden Kilogramm Milch.

technotrans, Sassenberg

Prima Klima

Auch das zweite Quartal lief für die technotrans AG, Sassenberg, erfolgreich. Das Unternehmen erzielte einen Umsatz von 37,6 Millionen Euro, 15,2 Prozent mehr als im zweiten Quartal des Vorjahres. Das Wachstum werde in erster Linie getragen von dem deutlich verbesserten Branchenklima in der Druckindustrie, teilte technotrans mit. Das Unternehmen gab das Ausscheiden von Finanzvorstand Burkard Rausch (50) bekannt. Nachfolger ist Dirk Engel (39), seit 2004 Leiter des Finanz- und Rechnungswesens.

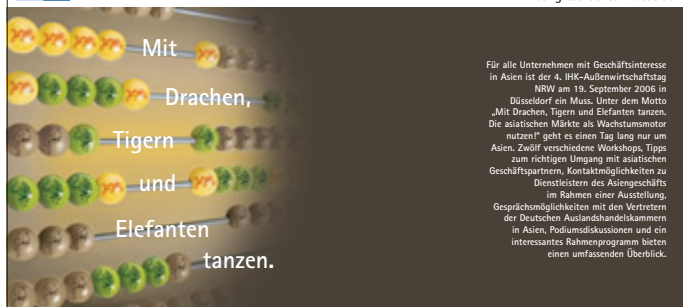
Ecowest GmbH

Energie aus Müll

Die Kreise Warendorf und Gütersloh suchen einen Großabnehmer für Ersatzbrennstoff aus der Aufbereitungsanlage der Ecowest GmbH, Ennigerloh. Ein Paket von 60 000 Tonnen im Jahr soll europaweit ausgeschrieben werden. Aus 103 000 Tonnen Gewerbe- und Hausmüll hat Ecowest im vergangenen Jahr etwa 26 000 Tonnen Ersatzbrennstoffe gewonnen.



Ehrung für die SEEPEX GmbH & Co. KG, Bottrop, durch den Stadt-Feuerwehrverband Bottrop e.V.: In einer Feierstunde mit Gästen aus Politik und Verwaltung erhielt der Pumpenhersteller per Urkunde öffentliche Anerkennung für die Unterstützung seiner Mitarbeiter, die sich ehrenamtlich für den Brandschutz und damit für das Allgemeinwohl engagieren. Imgard Stoeck und Helmut Kraaß nahmen die Auszeichnung entgegen. Foto: pd



Für alle Unternehmen mit Geschäftsinteresse in Asien ist der 4. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 19. September 2006 in Düsseldorf ein Muss. Unter dem Motto „Mit Drachen, Tigern und Elefanten tanzen“ Die asiatischen Märkte als Wachstumsmotor nutzen“ geht es einen Tag lang nur um Asien. Zwölf verschiedene Workshops, Tipps zum richtigen Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern, Kontaktmöglichkeiten zu Dienstleistern des Asiengeschäfts, Informationen zur Ausstellung „Geschäftsmöglichkeiten mit Asien“, Vertreter der Deutschen Auslandshandelskammern in Asien, Podiumsdiskussionen und ein interessantes Rahmenprogramm bilden einen umfassenden Überblick.

www.aussenwirtschaftstag-nrw.de

10.00 Uhr	Teilnehmererrierung und Begrüßungs-Event Eröffnung und Begrüßung: Hartmut Haubrich Vizepräsident und Ständiger Vertreter des Präsidenten der IHK zu Düsseldorf Vorsitzender des Beirats der ElectronicPartner Handel GmbH, Düsseldorf	13.00 Uhr 14.00 – 15.30 Uhr	Talkrunde: Asien – Warum und Wie? Workshop-Block 2 1. Finanzierung von Export und Investition in Asien 2. Export vs. Local: Personalmanagement in Asien 3. Sichere Geschäfte in Asien 4. Logistische Herausforderungen
10.05 Uhr	Grußwort: Christa Thoben, Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes NRW, Düsseldorf	16.00 – 17.30 Uhr	Workshop-Block 3 1. China: ABC für den Exporteur und Investor 2. Logistik und Einkauf in China 3. Chancen in den ASEAN-Staaten (1): Indonesien, Malaysia und Singapur 4. Chancen in den ASEAN-Staaten (2): Thailand, Vietnam und Philippinen
10.20 Uhr	„Mit Drachen, Tigern und Elefanten tanzen – Wer tanzt mit wem?“ Stefan Lauer, Mitglied des Vorstands der Deutschen Luftfahrt AG, Frankfurt Wirtschaftsperspektiven in Asien Dr. Kurt Demmer, Chefvikarstellvertreter IHK Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf	Nachmittags:	Konferenzthema: Empfaktbrücken zwischen – Interkulturelle Kommunikation mit asiatischen Geschäftspartnern
11.00 – 12.30 Uhr	Workshop-Block 4 1. Indien: Ein Markt (auch) für den Mittelstand? 2. Indien als Standort für Beschaffung, Offshoring und Outsourcing 3. Japan: Der Gigant startet wieder durch 4. Korea: Hightech-Offensive und Wiedervereinigungs-Perspektive	14.00 – 14.30 Uhr 15.00 – 15.30 Uhr 16.00 – 16.30 Uhr 17.00 – 17.30 Uhr Ab 17.40 Uhr 18.20 Uhr	Japan China Indien Korea Zusammenfassung und Abschluss-Event Ende der Veranstaltung

Weitere Informationen und Online-Anmeldung: www.aussenwirtschaftstag-nrw.de









„IT-Strategie kauft man nicht von der Stange“

Am 22. und 23. November führt die Fachmesse business online in der Halle Münsterland Anbieter und Anwender von Informationstechnologien zusammen – als Brücke zwischen Theorie und Praxis. Was bleibt, was ändert sich? Antworten von Nils Hoch, Messeleiter der Halle Münsterland.

? Herr Hoch, welche Erwartungen stellen Sie an die kommende Messe?

Die business online wird weiter wachsen – das können wir schon jetzt sagen. Wir – und die bisher rund 100 Aussteller – erwarten über 4000 Besucher. Ein Grund dafür ist sicher, dass wir über die Jahre ein klares Profil entwickelt haben. Wir setzen nicht auf Show, sondern auf Information. Besucher kommen zu uns mit ihren Problemen, suchen konkret nach einer Lösung und finden sie meist auch.



Messeleiter Nils Hoch.
Foto: Halle Münsterland

Gerade für Mittelständler dürfte das „linux.forum/nrw“ interessant werden, denn Linux ist als alternatives Betriebssystem längst konkurrenzfähig.

? Was können die Besucher diesmal beim Vortragsprogramm erwarten?

Wir haben in diesem Jahr wieder vier individuelle Vortragspools für verschiedene Wirtschaftszweige geplant. Sie behandeln die Themen „IT und Marketing“, „IT und Produktion“, „IT und Vertrieb“ sowie „IT und Personal“.

Unsere Themen reichen von der IT-Sicherheit und der Zeiterfassung über Archivierung und Datenmanagement bis zur Organisation und Automation von Prozessen – um nur einen kleinen Ausschnitt zu nennen. Einen eigenen Schwerpunkt bildet mittlerweile der Bereich Kommunikation – Stichwort „Voice over IP“.

Die Messe findet zum sechsten Mal statt – Was gibt es Neues?

! Eine von mehreren neuen Elementen der Messe ist das so genannte „Arbeitsplatz-Forum“. Dort können sich Unternehmen darüber informieren, wie der Schreibtisch ihrer Mitarbeiter in Zukunft aussehen kann. Denn der Trend zur Integration von Kommunikationssystemen hält an, und das wirkt sich nicht nur auf die technische Ausstattung von PC-Arbeitsplätzen aus: Neben Computer und Telefon passen sich auch die Büromöbel der neuen Arbeitswelt an.

Es kommen zum einen die Anwender von Technologien zu Wort, auf der anderen Seite stellen die Aussteller ihre neuesten Lösungen und Dienstleistungen vor und geben den Besuchern einen Überblick darüber, was für ihr Unternehmen nützlich und sinnvoll sein kann.

Welche Zielgruppe spricht die business online hauptsächlich an?

Die strategischen Mitarbeiter im Unternehmen. Das sind nicht nur die IT-Experten und Informatiker, sondern auch die Leiter von Unternehmensbereichen. Neue Technologien bieten neue Chancen, sich gegenüber den Mitbewerbern abzusetzen und Einsparpotenziale auszunutzen. Eine IT-Strategie kauft man aber nicht von der Stange. Nur der gut informierte Entscheider kann strategisch kluge Entscheidungen treffen. Dabei wollen wir helfen.

Änderung Berufsbildungsgesetz

Weniger Ausbildungsbürokratie

Als wichtigen Beitrag zur Verschlankung der Strukturen in der Berufsbildung wertet die IHK Nord Westfalen die Entscheidung der Landesregierung, die Wirtschaftskammern als einzigen Ansprechpartner für die Unternehmen bei allen Fragen der Berufsbildung festzuschreiben. „Für die Unternehmen wird dadurch deutlich, dass die Fachleute, die den Betrieb aufsuchen und kennen, jetzt ihr Votum nicht mehr auf Umwegen über eine weitere Stelle an die Betriebe leiten, sondern direkt darüber entscheiden, ob der Betrieb ausbil-

den darf“, kommentierte IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing die Entscheidung der Landesregierung, die letztendlich weniger Ausbildungsbürokratie bedeute. „Durch werden die Selbstverwaltungseinrichtungen der Wirtschaft zur zentralen Anlaufstelle in Sachen Berufsausbildung“, betont er. Die Entscheidung sei auch erkennbarer Ausdruck des Engagements von Landesarbeitsminister Karl-Josef Laumann, unnötige Hemmnisse und Vorschriften bei der Schaffung neuer Ausbildungsplätze aus dem Weg zu räumen.

Floral-Arrangeurinnen

Blumen sprechen Koreanisch

Die IHK Nord Westfalen hat auch in diesem Jahr wieder koreanische Teilnehmerinnen einer Weiterbildungsmaßnahme zur Floral-Arrangeurin getestet. Diese Zertifizierungsmaßnahme wird seit 1998 in Kooperation zwischen der IHK und dem FloristPark International in Gelsenkirchen durchgeführt. In insgesamt fast 200 Un-

terrichtsstunden haben sich die zwölf Teilnehmerinnen fachlich auf den Abschlusstest vorbereitet und ihn alle erfolgreich abgeschlossen. Die Koranerininnen haben in ihrer Heimat durch das deutsche Zertifikat verbesserte Chancen auf dem Arbeitsmarkt oder eine gute Basis für die berufliche Selbstständigkeit.



Die Teilnehmerinnen aus Korea mit Dieter Reinecke, Geschäftsführer FloristPark (hinten, 3. v. l.), Helmut Prinz, Präsident Verband deutscher Floristen (hinten, 2. v. l.), Helena Kim, Schulleiterin in Korea (vorn, 3. v. l.), Dirk Weißmann (hinten, 5. v. l.) und Michael Ifland (hinten, 3. v. r.) von der IHK Nord Westfalen.

Foto: IHK

Weiterbildungsbörse Bocholt

Den beruflichen Kurs halten

„Mit Bildung auf Kurs bleiben“ war das Motto der ersten Weiterbildungsbörse in Bocholt. Elf Träger der beruflichen Weiterbildung haben sich auf dieser Veranstaltung, die auf Initiative der IHK stattfand, präsentiert. Ungewöhnlich war der Ort des Geschehens: Die Shopping Arkaden in Bocholt. Zahlreiche Interessierte nutzten die Gelegenheit, sich an den Messestän-

den über individuelle, berufliche Weiterbildungsmöglichkeiten zu informieren.

Über den Stellenwert beruflicher Anpassungs- und Aufstiegsbildung in der Praxis sprachen Kon Haltermann, Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Siwitech GmbH, und der Personalleiter der Volksbank Bocholt e.G. Ludger Seg-

gewiss. Wege der Weiterbildung sowie das Thema Ausbildung waren Gegenstand einer Vielzahl von Gesprächen mit interessierten Besuchern. Die zweiteilige „Weiterbildungsbörse“ soll im nächsten Jahr wiederholt werden.



Informationen aus erster Hand: IHK-Referentin Daniela Hüning (r.) gibt Tipps für individuelles berufliches Fortkommen.

Foto: IHK

Forum VIA Münster

Zukunftskongress von und für Azubis

Die Auszubildenden der Halle Münsterland erwarten auf ihrem Kongress „Forum VIA Münster“, der am 13. und 14. September zum zweiten Mal stattfindet, bis zu 800 Teilnehmer. Experten aus der Branche vermitteln in zahlreichen Vorträgen und Seminaren einen tiefen Einblick in vielfältige Themen, die für angehende Kaufleute aus Bereichen wie Veranstaltung, Hotellerie oder

Tourismus und Freizeit von Interesse sind. Unterstützt wird die zweite Auflage des Kongresses von der IHK Nord Westfalen, der Adolph-Kolping- und der Hansaschule, vom Deutschen Hotel- und Gaststättenverband sowie von „Münster Marketing“.

Weitere Informationen unter: www.forum-via-muenster.de oder unter Tel. (0251) 6 60 01 19

Weiterbildung einfach zu haben

Als regionales Weiterbildungsportal fungiert der neue Internetauftritt der Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen www.ihk-bildung.de. Nicht nur das Weiterbildungsangebot der IHK mit über 280 Kursen und Lehrgängen ist dort zu finden, sondern über zahlreiche Links auch das Angebot anderer Weiterbildungsanbieter. Der Auftritt richtet sich mit Informationen zu Inhouse-Schulungen und einem interaktiven Bereich für Kursteilnehmer an Arbeitnehmer wie Arbeitgeber.

EMAS Award 2006

Gesucht wird die beste Kommunikationskampagne im Rahmen des EU-Umweltmanagement- und betriebsführungssystems EMAS. Weitere Infos: Dr. Hermann Hüwels, Telefon (00 32) 2-286-1664, E-Mail: huwels.hermann@bruessel.dihk.de

Ermäßigung

Bei Anzeige- und Genehmigungsverfahren im Immissionsschutz- und Wasserrecht können EMAS- oder DIN ISO 14001-zertifizierte Organisationen Gebühren sparen. Zusätzlich können Entsorgungsbetriebe in abfallrechtlichen Angelegenheiten Ermäßigungen geltend machen.

Infos bei: Bernd Sperling, Telefon: (02 51) 707-214 oder www.ihk-nordwestfalen.de/umwelt

ihk-Eco-News

Neuer Newsletter für Umwelt, Energie, Klima- und Verbraucherschutz.

Infos bei: Bernd Sperling, Telefon (02 51) 707-214 oder www.ihk-nordwestfalen.de/umwelt

Doppelte Preisträger**Uni-Sonderpreis an junge Analytiker**

Der Wettbewerb Jugend forscht fördert seit langem den Ideenreichtum der Jugendlichen. „Es ist beruhigend zu sehen, dass es an unseren Schulen doch noch junge Menschen gibt, die sich mit Intelligenz, Kreativität und Enthusiasmus für Naturwissen-

schaften engagieren“, bemerkte Prof. Uwe Karst, der die diesjährigen Preisträger im Fachgebiet „Arbeitswelt“ beim Regionalwettbewerb Jugend forscht im Institut für Anorganische und Analytische Chemie empfing. Jan Krümpfer und Chri-

stian Borgmann erhielten dort den Sonderpreis des Vereins bioanalytik-muenster, den ihnen Geschäftsführer Dr. Klaus-Michael Weltring überreichte. Mit ihrer Erfindung, dem FreezeControl-System (FreCon), belegten die beiden Schüler bereits beim Bundeswettbewerb von Jugend forscht den zweiten Platz.

Das Beispiel der beiden 16-jährigen aus Neuenkirchen belegt die Bedeutung des Forschungswettstreits. „Die Steigerung des Interesses für Naturwissenschaft und Technik ist eines der wichtigsten Ziele des Jugend forscht-Wettbewerbes“, erläuterte Wieland Pieper von der IHK Nord Westfalen, der für die Durchführung des Regionalwettbewerbes verantwortlich ist. Der Sonderpreis des Vereins bioanalytik-muenster fördert die Auseinandersetzung mit analytischen Themen im Allgemeinen sowie mit Bioanalyse im Speziellen.



IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper, Dr. Klaus-Michael Weltring und Prof. Uwe Karst (v.l.) gratulierten den Siegern des Uni-Sonderpreises, Christian Borgmann (l.) und Jan Krümpfer.

Foto: bioanalytik-muenster

BASF: 50 Jahre BIM

In Münster feierte die BASF Coatings AG 50 Jahre Betriebliches Ideenmanagement (BIM). Mehr als 300 Teilnehmer aus ganz Deutschland kamen außerdem zur gleichzeitig von der BASF ausgerichteten Jahrestagung des Deutschen Instituts für Wirtschaft. Ausgelobt wurden dort auch die besten Ideen der Mitgliedsunternehmen.

Innovative Ideen belohnt

Als Teilnehmer am Mittelstandsprogramm 2006 der Bundesregierung hat die im Medienhaus in Ahlen beheimatete Veloton oHG die Unternehmen PID Parking GmbH und die Delta ID ausgezeichnet. Als besonders innovative Firmen erhielten die Preisträger ein Service-Paket im Wert von 20.000 Euro.

PortaAsia:**Handel in China**

Der ChinaClub „PortaAsia“ informiert regelmäßig interessierte Unternehmer über die Arbeit des neuen Unternehmensnetzwerkes. Die Möglichkeiten, Waren günstig in China zu beschaffen, sind am 27. September ab 18 Uhr Thema in der IHK Nord Westfalen, Münster. Anmeldung: Dr. Thomas Weiß, weiss@ihk-nordwestfalen.de, Telefon (02 51) 707-199, Fax 707-387.

AHK New York**Einstiegshilfe in Übersee**

Der Einstieg in den US-Markt erweist sich für kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) oft als schwierig. Als Ansprechpartner gerade für Unternehmen, die ihr US-Engagement ausbauen wollen, aber deren Umsätze keine eigene Betriebsstätte zulassen, bietet die Deutsch-Amerikanische Handelskammer (AHK) in New York eine Reihe von Service- und Beratungsleistungen an. Diese reichen von administrativen Tätigkeiten über grundlegende Recherchen bis hin zur Quali-

fizierung und Vermittlung von Geschäftspartnern. Die New Yorker Bürorepräsentanz ist speziell auf die Bedürfnisse von KMUs ausgerichtet, zu deren kosten- und risikominimierten Markteintritt sie einen wichtigen Beitrag leisten kann. Auch bei der Ausweitung eines Geschäfts steht die AHK den Unternehmen tatkräftig zur Seite.

Kontakt: Ingo Bentz, Telefon +1(212) 974-8847 oder Ingo.Bentz@deinternational.us



Die AHK New York bietet Hilfe für einen erfolgreichen Markteintritt in den USA. Foto: AHK

Neues Verfahren:**Zolldokumente digital**

Der Export boomt – und mit ihm die Ausstellung von Zolldokumenten. Um das Massengeschäft effizienter zu machen, trat am 1. August das neue elektronische Ausfuhrabwicklungssystem (AES) der deutschen Zollverwaltung in Kraft. Fast 200 Mitarbeiter von Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region informierten sich in der IHK Nord Westfalen in Münster über AES und seine Folgen für die Unternehmen. Das neu geschaffene System ermöglicht die Abgabe und weitere Bearbeitung

der betrieblichen Ausfuhranmeldungen beim Zoll in elektronischer Form. Ein eigenes dafür entwickeltes Softwareprogramm mit der Bezeichnung ATLAS-Export bildet die Plattform der elektronischen Ausfuhranmeldungen. Die Exportunternehmen haben noch bis Anfang 2008 Zeit, sich im Rahmen einer Übergangsfrist auf die neuen Regeln einzustellen. „Danach wird der Zoll Ausfuhrmeldungen in althergebrachter Papier-



Informierten fast 200 Unternehmensvertreter: (v.l.) Marcus Boehne, Franz-Josef Drees und Markus Hellmann, AEB GmbH. Foto: IHK

form nur noch in Ausnahmefällen akzeptieren“, empfiehlt IHK-Export-Fachmann Franz-Josef Drees eine möglichst frühzeitige Anpassung der Firmen auf das neue digitale Verfahren. In der IHK referierte Marcus Boehne vom Bildungszentrum der Zollverwaltung in Münster

über Verfahrensänderungen. Das neue System diene in erster Linie der Zeitersparnis und Optimierung der Ausfuhrlogistik. Andererseits unterliege dann jede Ausfuhranmeldung einer Plausibilitätsprüfung durch die Zollverwaltung. Markus Hellmann von der AEB GmbH aus Stuttgart stellte die EDV-technischen Lösungsansätze vor, die ein führender ATLAS-Software-Anbieter zur Verfügung stellen kann. Er machte klar, dass vom Zoll zertifizierte ATLAS-Softwarehäuser auch KMUs mit relativ wenig Ausfuhrvorgängen praktikable und kostengünstige Software-Lösungen anbieten können.

Wirtschaft nutzt Wissenschaft

Spülen mit Schwerkraft

Sauberes Trinkwasser ist das wohl kostbarste Lebenselixier – und in vielen Ländern genauso knapp wie Energie. Die Fachhochschule in Steinfurt hat deshalb nach Wegen gesucht, um Wasser möglichst Strom sparend aufzubereiten. Die Lösung fand die FH in Zusammenarbeit mit dem Hopstener Unternehmen Evers: ein Anthrazit-Einschichtfilter mit Schwerkraftspülung.

„Easy Filtration“ heißt das Ergebnis des Projektes, das über rund drei Jahre vom Bundeswirtschaftsministerium im Rahmen des Pro-Inno-Programms gefördert wurde. Im Labor in der Fachhochschule hängt ein Foto, das den neuartigen Filter im Einsatz zeigt: Zwei Mädchen und ihr Vater lassen frisches Wasser aus einem großen Tank in drei Eimer fließen. Aufgenommen wurde das Bild im südindischen Kerala, wo das Prinzip „Easy Filtration“ von der Firma Evers installiert wurde seit einem halben Jahr erfolgreich eingesetzt wird. Prof. Dr.-Ing. Christian Becke vom Fachbereich Energie – Gebäude – Umwelt bringt die Besonderheiten der Entwicklung auf den Punkt: „Der Filter nutzt zur Spülung die Schwerkraft anstelle einer Pumpe, die viel Energie verbraucht. Und er säubert das Wasser nur mit einer Anthrazitschicht, während bei den Standard-Filtern zusätzlich Quarzsand benötigt wird.“

Die Spülung stellte die Wissenschaftler vor das größte Problem. Wenn das trübe Wasser von oben nach unten durch die körnige Filterschicht sickert, hinterlässt es dort seine Schmutzpartikel. Von denen wird das Filtermaterial etwa einmal pro Woche gereinigt, indem das Wasser den umgekehrten Weg geht: von unten nach oben. „Das Filtermaterial wird aufgewirbelt, der Schmutz lockert sich und wird nach oben ausgespült“, erklärt Prof. Becke. Das dauert kaum zehn Minuten.

Die Pumpen, die gewöhnlich mit großer Wucht das Wasser nach oben drücken, sind



Prof. Christian Becke, Lehrgebiet an der Fachhochschule Münster sind Wasserversorgung und Wassergüterwirtschaft. Hier hält er das übliche Filter-Modell, bei dem das Wasser zunächst durch Anthrazit und dann durch Sand läuft. Im Hintergrund der neue Einschichtfilter, der nur mit Anthrazit auskommt. Foto: Herzel

Prof. Dr.-Ing. Christian Becke, Fachhochschule Münster, Telefon 02 51 83-623 11, E-Mail: becke@fh-muenster.de

allerdings wahre Energiefresser – auf sie verzichtet „Easy Filtration“, weil es stattdessen die Gesetze der Schwerkraft nutzt. Das Spülwasser wird dazu in einem Behälter über dem Tank bevorratet. Ein Höhenunterschied von einem Meter reicht schon, um den notwendigen Vordruck zu erzeugen. Durch ein Rohr strömt das Spülwasser erst nach unten, um dann – den Regeln der Physik gehorchend – automatisch nach oben durch den Filter zu drücken. „Das geht ganz ohne Energieaufwand“, unterstreicht Prof. Becke. Lediglich um den Vorratstank wieder mit frischem Spülwasser zu befüllen, wird eine kleine Fotovoltaik- oder Handpumpe benötigt.



Funktionieren kann diese Technik allerdings nur mit einem speziellen Filtermaterial, das aus 1500 Metern Tiefe der Ibbenbüener Zeche stammt. Anthrazit heißt dieses Naturprodukt, von dem in Ibbenbüren jährlich etwa 1,5 bis zwei Millionen Tonnen gefördert werden. „Etwa 15 000 Tonnen davon bekommen wir“, erklärt Stephan Evers, Diplom-Chemiker und Generalbevollmächtigter der Firma Evers in Hopsten. Den schwarzen, grob gekörnten Anthrazit veredelt das Unternehmen zum Filtermaterial „Everzit N“, das sich seit 30 Jahren weltweit bewährt hat. Im Firmenkatalog zeigt er Fotos einer Entsatzungsanlage in Al Jubail in Saudi-Arabien oder eines Trinkwasserwerks am See Genezareth in Israel, die mit Anthrazit aus Ibbenbüren arbeiten. Und auch das Bild mit der indischen Familie aus Kerala findet sich in der Broschüre.

Effiziente Kombination

„Die Anlage in Indien befreit stündlich 400 Liter Grundwasser von allen Verunreinigungen“, erläutert Evers. Das reicht, um fast 1000 Menschen mit Trinkwasser zu versorgen. „Der Kopf-Pro-Kopf-Verbrauch in



Erfolgreich im Einsatz: 1000 Menschen in Südinien versorgt das von der FH und Evers entwickelte Filtersystem täglich mit frischem Trinkwasser. Foto: Evers

Indien liegt bei etwa acht Litern täglich.“ Doch nicht nur im fernen Asien, auch in deutschen Wasserwerken und Kläranlagen wird neben Sand auch Anthrazit genutzt – seit 1977 der Hopstener Ingenieur Werner Evers sein Filtermaterial Everzit N auf den Markt brachte. In den Filteranlagen fließt das Rohwasser seitdem zunächst durch eine Schicht Anthrazit, der „fürs Grobe“ zuständig ist. Sand und Kies filtern dann die kleineren Schmutzpartikel heraus. „Diese Kombination verschiedener Materialien ist deutlich effizienter und die Ergebnisse sind besser als bei den früher üblichen Filtern, die ausschließlich mit Quarzsand arbeiteten“, betont Stephan Evers.

Ganz ohne Sand

Doch Anthrazit verbessert nicht nur die Filtration, sondern hat auch beim Spülen einen entscheidenden Vorteil: seine geringere Dichte im Vergleich zu Quarzsand. Sand ist feiner und lässt beim Filtern wie beim Spülen Schmutzpartikel kaum durch. Deshalb muss er mit mehr Druck und einer höheren Spülgeschwindigkeit aufgewirbelt werden, damit sich der Schmutz wirklich löst. „Sand ist für die Schwerkraftspülung deshalb eher hinderlich“, erläutert Evers. Evers Anthrazit lässt sich leichter und mit weniger Spülwasser reinigen. Warum also nicht ganz auf den Quarzsand verzichten?

Diesen völlig neuen Weg hat die Fachhochschule beschriftet. „In intensiven Versuchen haben wir nachgewiesen, dass ein Einschichtfilter nur mit Anthrazit wenigstens genauso gut filtert wie der bisherige Standardfilter mit zwei Schichten“, erklärt

Interesse am Technologietransfer?
Christian Seega, Tel. 02 51/707-246
www.ihk-nordwestfalen.de/
technologietransfer

Prof. Christian Becke. Vier Diplomarbeiten befassen sich allein mit diesem Thema – was dessen Komplexität verdeutlicht. „Filtration ist zwar eine über hundert Jahre alte Technik, doch bis heute sind die Abläufe kaum erklärbar.“ Die Wissenschaft steckt noch in der Grundlagenforschung.

Gutes Ergebnis im Wasserwerk

In unzähligen Versuchen wurde immer wieder gefiltert, gespült und geprüft. Dazu



Aus 1500 Metern Tiefe wird der Anthrazit gefördert. Stephan Evers zeigt das veredelte Naturprodukt Everzit N, das sich seit fast 30 Jahren in der Wasseraufbereitung bewährt hat. Foto: Herzel

verfügt die FH über eine umfangreiche Messtechnik. Der Druck in den Filtern, die Volumenströme oder die Trübungen wurden online aufgezeichnet. Selbst einzelne Partikel wurden gezählt. Evers stellte das Filtermaterial fertig, Everzit N, in immer verschiedenen Körnungen. Denn was sonst

zwei Schichten schaffen – nacheinander grobe und feine Schmutzpartikel herausfiltern – sollte nun eine einzige Lage Anthrazit vollbringen.

Einfache Konstruktion

Drei Aufträge aus Indien hat Evers bereits verbucht. Die „Easy Filtration“ ist bewusst einfach konstruiert. „Sie kann nach unseuren Plänen vor Ort gebaut werden“, erläutert Stephan Evers. Das Unternehmen liefert aber auch fertige Anlagen, die gleich in der Nachbarschaft, bei Jasper Behälterbau in Hopsten, produziert werden. Was aber in Indien funktioniert, hilft vielleicht auch in Deutschland, Wasser mit wenig Energie aufzubereiten. Stephan Evers kann sich gut vorstellen, dass der Einschichtfilter zum Beispiel in Unternehmen zum Einsatz kommt. Doch ob das Prinzip auf große Wasserwerke übertragen werden kann, müsste noch getestet werden – „denn das ist eine ganz andere Dimension“, sieht Prof. Christian Becke auf die Forscher hoch ein. Tobias Herzel

Durchschnittsnutzung Aktuelle AfA-Tabellen

Die vom Bundesfinanzministerium herausgegebenen AfA-Tabellen enthalten die nach Wirtschaftszweigen gegliederte durchschnittliche Nutzungsdauer von beweglichen Wirtschaftsgütern. Sie sind damit für die Bemessung der Absetzung für Abnutzung (AfA) maßgeblich.

Die ständig aktualisierten Tabellen für allgemein verwendbare Anlagegüter, für sämtliche Branchen sowie die Vorbemerkungen stehen unter www.ihk-nordwestfalen.de/steuern.

Letzte Änderung: BSIBl Nr. 19 vom 17. Dezember 2001.

Betriebseröffnungsjahr: Abschreibung möglich

Grundsätzliche Voraussetzung für die Inanspruchnahme der Sonderabschreibung nach Paragraph 7g Abs. 1 EStG ist die Bildung einer Ansparungsklage. Sofern der Betrieb jedoch erst neu eröffnet wurde, ergab dies ein Problem, das der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 17. Mai 2006 nun beseitigt hat.

Nunmehr können Steuerpflichtige auch im Jahr der Betriebseröffnung für angeschaffte oder hergestellte Wirtschaftsgüter die Sonderabschreibung in Anspruch nehmen, auch wenn eine Ansparungsklage nicht gebildet wurde. Die Richter begründen diese positive Auffassung damit, dass Sinn und Zweck der Regelung die Förderung der Investitions- und Innovationskraft ist. (Az.: X R 43/03).

Spitzenverbände der Wirtschaft: Steuerreform kann Unternehmen gefährden

Die IHK Nord Westfalen engagiert sich u.a. mit ihrem Dachverband DIHK gegen die Pläne der Regierungskoalition, die Steuerbemessungsgrundlage durch Hinzurechnung von Kosten zu verbreitern. Die acht Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft nahmen zu den Grundzügen der vom Bundeskabinett beschlossenen Eckpunkte für eine Reform der Unternehmenssteuern konstruktiv Stellung und fordern zunächst, die nominale Steuerbelastung auf 25 Prozent zu senken. Die Überlegungen der Koalition, die Steuerbemessungsgrundlage der Unternehmen um Kosten wie Zinsen und Zinsanteile (Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzgebühren) bei der Gewerbesteuer- und bei der Körperschaftsteuer zu verbreitern, gehen nach Ansicht der Spitzenverbände in die falsche Richtung. Eine Besteuerung von Aufwendungen zur Finanzie-

rung von Investitionen würde das Wachstum hemmen. Das Gegenteil war gewollt. Unternehmen würden unabhängig von ihrer Leistungsfähigkeit – sogar in Verlustphasen – besteuert. Das würde ihre Existenz und damit auch Arbeitsplätze gefährden.

Für die Unternehmen aller Rechtsformen müssen gleichermaßen attraktive steuerliche Wettbewerbsbedingungen geschaffen werden. Vor diesem Hintergrund wird die Thesaurierungsrücklage gegenüber der Investitionsrücklage präferiert. Als Ersatz für den Wegfall von Hinzurechnungselementen bei der Gewerbesteuer könnte die Wirtschaft einen Anteil am örtlichen Lohnsteuereinkommen der Betriebsstättengemeinden ohne Hebesatzrecht mittragen. Dies würde zur Verstärkung des kommunalen Steueraufkommens und zur Stabilität der Kommunalfinanzen führen. Die Politik war mit der Maßgabe gestartet, die Grundsteuer aufkommensneutral zu reformieren. Durch die Einführung einer Gewerbesteuer C, die künftig auf steuerliche Grundstücke erhoben werden soll, dürfte dieses ursprüngliche Ziel nicht aus den Augen verloren werden. Die Grundsteuer müsse modernisiert und einfacher werden. Andernfalls drohe – wie bei der Gewerbesteuer – eine zusätzliche Belastung der Wirtschaft.

Eine Erbschaftsteuerreform, die eine Abschmelzung der Erbschaftsteuer auf null bei zehnjähriger Betriebsfortführung vorsieht, wird ebenfalls befürwortet. Voraussetzung sei jedoch, dass mit der neuen Regelung keine Mehrbelastungen



Angela Merkel und Franz Müntefering wollen die Unternehmenssteuerreform auf den Weg bringen.
Foto: picture alliance

für Unternehmen im Vergleich zu heute verbunden sind.

Neben der Reform der Unternehmensbesteuerung wird eine davon unabhängige Neuordnung der Besteuerung der privaten Kapitalerträge befürwortet. Der Erfolg der Abgeltungssteuer werde entscheidend von ihrer konkreten Ausgestaltung abhängen. Eine einheitliche Besteuerung der privaten Kapitalerträge und Veräußerungsgewinne auf Basis eines deutlich unter dem Einkommensteuersatz liegenden Steuersatzes eröffne die Chance, ein vereinfachtes Steuerrecht zu schaffen und die Attraktivität des Finanzplatzes Deutschland zu fördern.

Unter www.ihk-nordwestfalen.de/steuern können anhand einer Excel-Tabelle die steuerlichen Auswirkungen der geplanten Hinzurechnungsmodelle für das eigene Unternehmen berechnet werden.

Ämliche Bekanntmachungen

Vereidigt

Sachverständige

Am 21. Juni 2006 wurden als Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt:

Thomas Evers, Dipl.-Ing.
Theelenkamp 1
49545 Tecklenburg
Telefon (0 54 55) 96 24 90
Telefax (0 54 55) 96 24 92
E-Mail: tevers@evers-engineering.de
www.evers-engineering.de
Sachgebiet: Wasseraufbereitung von Schwimmbadanlagen

Joachim Ganschow, Dipl.-Ing.
Barkhausstr. 28, 45768 Marl
Telefon (0 23 65) 1 40 96
Telefax (0 23 65) 1 40 98
E-Mail: joachim.ganschow@joachimganschow.de
www.joachimganschow.de
Sachgebiet: Schäden an Gebäuden

Dr. Karsten Gröning
Soester Straße 17
59329 Wadersloh
Telefon (0 25 20) 93 17 71
Telefax (0 25 20) 93 17 74
E-Mail: info@groening-und-partner.de
www.groening-und-partner.de
Sachgebiet: Betriebswirtschaftliche Bewertung von Saunaaanlagen, Betriebswirtschaftliche Bewertung von Fitnessanlagen

Christoph Wortmann, Dipl.-Ing.
Oststraße 7, 48341 Altenberge
Telefon (0 25 05) 8 92 77
Telefax (0 25 05) 8 92 79
E-Mail: christoph.wortmann@wessling-gruppe.de
www.wessling-gruppe.de
Sachgebiet: Sanierung (Bodenschutz und Altlasten, Sachgebiet 5)

Handelsrichter

Neue Amtszeiten

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Dipl.-Betriebswirt Werner Hüppe, geschäftsführender Gesellschafter der Verholt GmbH, Herten und Martin Hornung, Geschäftsführer der Traicon Computer Training und Consulting GmbH, Münster, zu ehrenamtlichen Handelsrichtern an den Landgerichten Bochum bzw. Münster, wiedergewählt. Die Amtszeit beträgt fünf Jahre.

IHK-Vollversammlung Neue Mitglieder

In der Sitzung der Vollversammlung am 22. Juni 2006 ist nach § 1 der Wahlordnung Dr. Manfred Scholle, Vorsitzender des Vorstandes der GELSENWASSER AG, Willy-Brandt-Allee 26, 45891 Gelsenkirchen, und nach § 2 Abs. 2 der Wahlordnung Ulrich Weimer, Präsident der Armacell International GmbH, Robert-Bosch-Str. 10, 48153 Münster, in die Vollversammlung hinzugewählt worden.

Arbeitsvertrag

Wettbewerbsverbot

Vereinbart ein Arbeitgeber mit einem Arbeitnehmer ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, ist für die Wirksamkeit der Karenzentschädigung ein Verweis auf die gesetzlichen Vorschriften ausreichend. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall einer Ergotherapeutin entschieden, der vom Arbeitgeber während der Probezeit ordentlich gekündigt wurde. In dem

Betriebsräte:

Schulung nötig?

Gehört ein Betriebsratsmitglied nach Beschlusslage des Betriebsrates nicht zu den Amtsträgern, die eine bestimmte Materie betreuen, ist für ihn eine spezielle Betriebsratsschulung in dieser Materie nicht erforderlich. Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall eines Maschinenreparateurs entschieden, der einem 21-köpfigen Betriebsrat angehörte und an einer einwöchigen Schulung teilgenommen hatte. Der Arbeitgeber hatte ihm daraufhin 37,5 Stunden von seinem Arbeitszeitkonto abgezogen. In seiner Begründung verweist das Gericht darauf, dass eine Betriebsratsschulung dann erforderlich sei, wenn sie unter Berücksichtigung der konkreten Verhältnisse im Betrieb und im Betriebsrat notwendig sei, um die derzeitigen und demnächst anfallenden Aufgaben ordnungsgemäß zu erledigen. Ob die Schulung eines bestimmten Mitglieds erforderlich sei, hänge entscheidend davon ab, inwieweit der Wissensstand des gesamten Betriebsrates und die in dem Betriebsrat bestehende Aufgabenverteilung dies erfordere. (Urteil des Landesarbeitsgerichts Hamm vom 7. April 2006; Az.: 13 Sa 2299/05)

vorformulierten Arbeitsvertrag war vereinbart, dass nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses für zwölf Monate in einem Umkreis von 15 Kilometern bestimmte Wettbewerbs-handlungen zu unterlassen seien.

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 28. Juni 2006; Az.: 10 AZR 407/05)

Zukunft im Handel

Rabattmarke war gestern

Seit im August 2001 Rabattgesetz und Zugabeverordnung gefallen sind, kann man auch in Deutschland im Handel Coupons einsetzen. König Kunde soll wieder zu Mehrkäufen und höherer Besuchsfrequenz animiert werden; die intelligenten Rabattschnipsel von heute haben aber kaum noch etwas mit den Einklebe-Rabattmarken aus den Kaiser's Kaffee-Tagen der Siebziger Jahre gemeinsam.



Die Einlösung von Coupons an der Kasse gehört heute am Point of Sale zur Routine. Neu ist hingegen, dass der Coupon unmittelbar auf den Kassenschein des Kunden gedruckt wird. Dabei wird die Zusammensetzung des aktuellen Warenkorbs berücksichtigt. (Foto (2): Martin Linkemann)

Erst vor gut einem Jahr wurde Check-out Couponing (CoC) als innovatives Verkaufsförderungs- und Kundenbindungsinstrument beim Zukunftswettbewerb Ruhrgebiet ausgezeichnet. Mittlerweile wird das Instrument erfolgreich im Handel getestet. Wissenschaftlich begleitet und validiert wird das Projekt vom European Research Center for Information Systems (ERCIS) der Westfälischen Wilhelms-Universität. Die Erfolgsstory eines auf den Kassenschein gedruckten Coupons ist ein Musterbeispiel für die Kooperation von Wirtschaft und Wissenschaft.

Warenkorbanalyse integriert

Ging es früher rein um die am Gesamtumsatz orientierten Rabattgewährungen, spielen heute gezielte Kaufanreize die Hauptrolle: Der Käseliebhaber erhält eine Rotwein-Offerte, die Reinigungsmittelnutzerin ein Angebot über Mikrofasertücher, der

Käufer von Windelgroßmengen ein Grastpaket. Die Preisauszeichnung am Regal bleibt konstant, nur der aktive Kunde erhält seinen persönlichen Rabatt an der Kasse, die geführte Preisspieler nach unten wird durchbrochen. Waren aufwendige Kundenanalysen bisher nur großen Markenartiklern wie Procter & Gamble, Onlineshop-Spezialisten wie Tchibo oder Kundenkartenanbietern wie Payback vorbehalten, ermöglicht CoC heute eine Warenkorbanalyse praktisch an jeder Ladenkasse. Der Kunde nimmt CoC nur als an das Ende seines Kassenscheins gedruckten Coupon zur Kenntnis, den er beim Folgekauf preisermäßig einsetzen kann. Hinter der Cou-

pon-Ausgabe verbirgt sich dabei auf der Handelsebene eine vollautomatische Bedingungsprüfung: Nur dem Käufer einer bestimmten Biermarke wird ein Wasserkrug desselben Getränkeanbieters offered. Werden andere Marken erworben, erfolgt keine Coupon-Ausgabe, wird nicht die erforderliche Menge erworben, ebenfalls nicht. Die Kassiererin wird mit der Prüfung der Coupon-Ausgabebedingungen überhaupt nicht belastet. Auch die Coupon-einlösung ist ganz einfach. Das Kassierpersonal muss die einzulösenden Coupons nur scannen. Die Kasse prüft automatisch, ob die richtigen Produkte auch gekauft wurden und zieht in dem Fall den Rabatt vom zu zahlenden Betrag ab. Dieses sog. elektronische Clearing Verfahren wird von vielen Experten als das schnellste und sicherste Couponverfahren angesehen. Der Einsatz von Coupons der neuen Generation setzt lediglich ein Barcode-Erfassungsgesetz wie handelsübliche Tisch- oder Pistolen-Scanner voraus.

Informationen:

www.zukunftswettbewerb.de
www.ercis.de
www.acardo-ag.de



ERCIS-Direktor Jörg Becker

Foto: ERCIS

Entwickelt wurde CoC von einem innovativen Coupon-Clearing-House, der acardo technologies AG, die schon 2001 für die Entwicklung eines weltweit einzigartigen vollautomatischen Coupon-Clearings als Preisträger aus dem Dortmunder start-2-grow-Wettbewerb hervorgegangen ist. Mit der vollautomatischen Verrechnung (Clearing) der Coupon-Rabatte zwischen den

Markenartiklern, die den Preisnachlass auslösen, und den einlösenden Handelsunternehmen gelang acardo jener grundlegende Zugang zu den Kassensystemen, welcher jetzt die Voraussetzung für die Coupon-Ausgabe beim CoC bildet.

Keine zusätzliche Hardware

acardo-Vorstand Christoph Thyje zur Markteinführungsstrategie: „Um als junges Unternehmen die etablierten Handelsstationen zu gewinnen, braucht es mehr, als einen innovativen Technologieansatz. Von Anfang an haben wir daher sowohl bei unserer Marktinovation des vollautomatischen Clearings als auch jetzt beim CoC auf Transparenz und objektive Validierung gesetzt. Dass wir schon ein Jahr nach CoC-Entwicklungsbeginn erste bekannte Handelsorganisationen für den CoC-Test gewinnen konnten, ist auch der wissenschaftlichen Validierung durch das ERCIS zu verdanken.“ CoC ist eine reine Softwarelösung, auf zusätzliche Hardware wie separate Bon-Drucker oder Terminals in der Filiale wird gänzlich verzichtet. Die Prüfung der Coupon-Ausgaberegeln wird nicht von einem zusätzlichen Server, sondern von der bestehenden Kassensoftware übernommen. Die Coupons werden nach dem Kaufvorgang einfach an das Ende des Kassenscheins gedruckt. Getestet wird CoC aktuell in neukauf-Testmärkten der EDEKA Südwest. Als Handelspartner gewonnen werden konnten auch die EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen, die EDEKA Minden und eine Vertriebskette der Metro-Gruppe.

Objektive Validierung

Die Kooperation mit dem ERCIS bot sich für acardo an, denn das ERCIS und dessen Geschäftsführender Direktor Prof. Dr. Jörg Becker befassen sich seit Längerem mit dem Verkaufsförderungs- und Kundenbindungsinstrument Couponing. Schon 2003 gab Becker eine Studie zu dem in Deutschland neuen Instrument heraus. Der ERCIS-Direktor sieht vor allem die technische Integration des CoCs in die bestehenden Kassensysteme als Vorteil. „Eine reine Softwarelösung ist gegenüber alternativen Stand-alone-Lösungen wesentlich günstiger zu betreiben, da keine zusätzliche Hardware in jeder Filiale installiert werden muss“ so Becker. Bei alternativen Systeme-



Christoph Thyje, acardo-Vorstand

men, die mit zusätzlichen Terminals und/oder Druckern arbeiten, können sich die Investitionskosten bereits bei ca. 200 Märkten auf einen siebenstelligen Euro Betrag belaufen. Diese Kosten lassen sich mittels Einsatz softwarebasierter CoC-Lösungen einsparen.

Martin Linkemann

European Research Center of Information Systems (ERCIS)

Das ERCIS ist ein Verbund von Wissenschaftlern, die gemeinsam im Bereich der Anwendungssystem- und Organisationsgestaltung forschen. Erstmals in der deutschen Forschungslandschaft werden hier in einem institutionellen Rahmen Kernkompetenzen der Wirtschaftsinformatik mit Fragestellungen der Informatik, der Betriebswirtschaft und mit Spezialaspekten des Rechts verknüpft. Initiiert durch das Land NRW wurde das ERCIS aufgrund der qualitativ hochwertigen Forschung an der Wirtschaftsinformatik der Universität Münster vergeben. Ziel ist die Durchführung gemeinsamer Forschungsprojekte, die disziplinen- und länderübergreifend zu Ergebnissen führen, die Einzelforschungsprojekte nicht erzielen könnten. Die Forschungsarbeit am ERCIS ist in hohem Maße praxisorientiert, viele Forschungsergebnisse der ERCIS-Wissenschaftler haben direkt Eingang in die Wirtschaftspraxis gefunden. – MLI –



Alle Menschen sind gleich ...

Fotos: bilderbox, privat

Algemeines Gleichbehandlungsgesetz

Konsequenzen im Arbeitsrecht beachten

Kaum ein anderes Gesetz war und ist politisch so umstritten wie das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG), das jetzt in Kraft getreten ist. Es soll Benachteiligungen im Beruf verhindern. Auf die Unternehmen kommen dadurch erhebliche Verpflichtungen zu.

Das AGG verbietet jegliche Benachteiligungen in der Arbeitswelt wegen der Rasse, der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion, der Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität. Das Gesetz soll die Beschäftigten vor Benachteiligungen schützen und die Voraussetzungen für ein tolerantes und benachteiligungsfreies Miteinander in der Arbeitswelt schaffen. Bei Verstoß drohen erhebliche Sanktionen. Der Betroffene kann Unterlassung, Schadensersatz und sogar Schmerzensgeld verlangen. Wenn der Arbeitgeber keine Gegenmaßnahmen ergreift, kann der Arbeitnehmer auch seine Arbeitsleistung verweigern.

Um Benachteiligungen in Beschäftigung und Beruf wirksamer zu können, wird das

gesamte Arbeitsrecht dem AGG unterstellt. Das heißt, Benachteiligungen sind grundsätzlich unzulässig und nur unter den engen, im Gesetz genannten Voraussetzungen ausnahmsweise gerechtfertigt.

Was tun?

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, die erforderlichen Maßnahmen zum Schutz vor Be-

Veranstaltungstipp

Lösungen für die Praxis

Zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) bietet die IHK Nord Westfalen am 24. Oktober 2006 eine Informationsveranstaltung in Münster an. Unternehmern und anderen Personalverantwortlichen werden die Auswirkungen des AGG auf die betriebliche Praxis und mögliche Lösungen aufgezeigt. Die Teilnahme kostet 45 Euro. Anmeldung und nähere Informationen: per Mail an hobsch@ihk-nordwestfalen.de oder telefonisch unter (02 51) 707-239.

nachteiligungen zu treffen. Dieser Schutz umfasst auch vorbeugende Maßnahmen. Was dabei „erforderlich“ ist, kann je nach Art und nach Größe des Betriebes unterschiedlich sein.

Der Arbeitgeber muss seine Arbeitnehmer für dieses Thema sensibilisieren. Er muss deutlich machen, dass er keinerlei Benachteiligung duldet und jegliche Benachteiligung von Kollegen oder Dritten Konsequenzen und arbeitsrechtliche Sanktionen zur Folge hat. Alle Mitarbeiter, Betriebsrat und vor allem die Führungs- und Personalverantwortlichen im Unternehmen sind entsprechend zu informieren und mit Nachweis zu schulen. Die Art der Schulung hängt maßgeblich von der Größe des Betriebes ab. Bei kleineren Unternehmen kann sie im Rahmen der Betriebsversammlung durchgeführt werden.

Verstoßen Beschäftigte gegen das Benachteiligungsverbot, so hat der Arbeitgeber die Benachteiligung zu unterbinden. Die Gegenmaßnahmen reichen von der Abmahnung über Umsetzung und Versetzung bis hin zur Kündigung.



... dennoch kann der Personalchef beim Bewerbungsgespräch nur einen Kandidaten auswählen.

Foto: picture alliance

Sofortmaßnahmen treffen

Der Arbeitgeber muss im Betrieb, im Unternehmen oder in der Dienststelle eine Beschwerdestelle benennen, an die sich Arbeitnehmer wenden können, wenn sie sich im Zusammenhang mit ihrem Beschäftigungsverhältnis vom Arbeitgeber, von Vorgesetzten, anderen Beschäftigten oder Dritten wegen eines Diskriminierungsgrundes des AGG benachteiligt fühlen. Diese Beschwerdestelle muss allerdings kein besonderer Beauftragter sein, sondern der Arbeitgeber kann als Beschwerdestelle zum Beispiel auch den Personalchef oder den Betriebsratsvorsitzenden benennen.

Außerdem müssen der Gesetzestext des AGG und Paragraph 61b des Arbeitsrechtsesetzes im Betrieb in gleicher Weise wie alle anderen aushangpflichtigen Gesetze „ausgehängt“ werden. Diese Bekanntmachung kann durch Aushang beispielsweise am Schwarzen Brett oder im Intranet erfolgen. Entscheidend ist, dass sie für die Mitarbeiter zugänglich ist.

Unternehmer sollten sämtliche Abläufe im Unternehmen und Betriebsvereinbarungen überprüfen, ob hier zum Beispiel ungerechtfertigte Altersdifferenzierungen enthalten sind, Teilzeikräfte und damit mittelbar Frauen ungleich behandelt werden usw. In der Presse stehen vor allem die Anforderungen an Stellenausschreibungen im Fokus des Interesses, dabei hat das AGG über die Stellenausschreibung und Bewerbung weit hinausreichende Folgen. Versteckte „Fallen“ können sich durch das gesamte betriebliche Leben ziehen – von der Einstellung bis zur Kündigung.

Dokumentieren

Es reicht nicht aus, Stellenausschreibungen und Bewerbungsgespräche „AGG-gerecht“ durchzuführen, sondern der Unternehmer sollte alles dokumentieren und alle Unterlagen mindestens zwei Monate lang ab Zugang des Absageschreibens aufbewahren. Ein vermeintlich Benachteiligter braucht nämlich nur Indizien für seine Benachteiligung vorzulegen, schon muss der Unter-

Leitfaden zum AGG

Fehler vermeiden

Die Broschüre „Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz – Leitfaden für die unternehmerische Praxis“ soll Unternehmer unterstützen, Fehler zu vermeiden. Sie enthält Praxisbeispiele, Checklisten, Handlungsempfehlungen, Auslegungshilfen sowie den Gesetzestext, der im Betrieb ausgehängt werden muss.

Die DIHK-Publikation „Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz“ (120 Seiten, DIN A5) ist zum Preis von 12,60 Euro zu beziehen bei: DIHK Publikationen Service, Eichelnkampstr. 2, 53340 Meckenheim. Oder im Internet-Bestellshop: <http://verlag.dihk.de>

nehmer den schwierigen Gegenbeweis antreten, dass er denjenigen nicht benachteiligt hat.

Hildegard Reppelmund (DIHK)

Inhouse-Schulungen immer beliebter

Englischstunde im Büro

Dozenten der Akademie der Wirtschaft der IHK sind Frühaufsteher: Ein Seminar halten sie auf Wunsch auch morgens um sechs Uhr.

Bei den Inhouse-Schulungen werden aber nicht nur die Unterrichtszeiten den Bedürfnissen der Unternehmen angepasst. Der wichtigste Grund für die steigende Beliebtheit dieser Seminarform ist der Schulungsort: Direkt im Betrieb werden aus Büros kurzfristig „Klassenzimmer“. Über 200 Teilnehmer besuchten 2003 die Inhouse-Schulungen der IHK. Ein Jahr später waren es über 300, im vergangenen Jahr dann sogar rund 900. Darunter waren auch jene Mitarbeiter der DSK Anthrazit in Ibbenbüren, die morgens ab sechs Uhr eine Qualifizierung für Ausbilder absolvierten.

„Das ist für sie die normale Arbeitszeit, danach richten wir die Termine für die Seminare aus“, erklärt Dorothe Hünting-Boll, Leiterin der Weiterbildung in der Akademie der Wirtschaft.

Wege und Zeit sparen

Kommt der Dozent ins Unternehmen, sparen die Teilnehmer den Weg nach Münster und damit Zeit und Kosten. Diese Möglichkeit nutzen immer mehr Firmen. „Das gilt vor allem für unsere Seminare, die nur einen Tag oder wenige Wochen dauern“,



Gemeinsames Lernen im Unternehmen kommt an.
Foto: rotec

erläutert Dorothe Hünting-Boll. „Hier ist die Nachfrage besonders stark gestiegen.“ Darüber hinaus bietet die Akademie der Wirtschaft aber auf Wunsch auch längere Lehrgänge in der Inhouse-Variante, die – wie die zweieinhalbjährige Aufstiegsfortbildung zum Industriemeister – auf eine Prüfung vorbereiten.

Ein festes Programm für Inhouse-Schulungen gibt es nicht. „Wir bieten an, was die Kunden brauchen“, bringt sie es auf den Punkt. Ob es um Arbeits- und Steuerrecht geht oder Azubis fit für den Berufsstart gemacht werden sollen: Die Themen sind auf spezielle Fragestellungen im Betrieb zugeschnitten. „Inhalte und Ablauf haben wir mit dem Dozenten persönlich festgelegt“, bestätigt Ute Sahlmann von Pool-Management

in Emsdetten, einem mittelständischen Unternehmensverbund aus dem Bereich Kommunikations- und Veranstaltungstechnik. Möglichst kurzfristig sollten die Pool-Mitarbeiter ihr Englisch verbessern. Dazu wurde das Seminar-Programm auf die Bedürfnisse der 25 Teilnehmer zugeschnitten, die ihren Stärken entsprechend in Gruppen eingeteilt wurden.

Auch die Beschäftigten der rotec Hülsen-systeme in Ahaus wollen ihr Englisch „aufpolieren“. Der Hersteller von Druckkomponenten gehört seit 1999 zum US-Konzern Day International und hat zudem einen überwiegend internationalen Kundenkreis. Fließendes Business-Englisch ist deshalb die Standardsprache im Geschäftsalltag. „Mit Stephan Hols von der IHK-Akademie und der Dozentin Ursula Klein-Wiele haben wir in einem Vorgespräch die Schwerpunkte festgelegt“, erklärt Personalleiter Dr. Torsten Schmitz. Da die Teilnehmer nach neun Monaten eine Prüfung bestehen müssen und dann ein anerkanntes Zertifikat erhalten, sind zwar gewisse Pflichtinhalte vorgeschrieben. Ansonsten nehmen die beiden Gruppen genau das durch, was

sie für ihren Arbeitsalltag benötigen. Jetzt lernen Mitarbeiter aus dem kaufmännischen Bereich, der Buchhaltung und dem Vertrieb. Als nächstes sind Techniker und Entwickler an der Reihe. Dr. Schmitz ist überzeugt vom Inhouse-Konzept: „In Kürze folgt ein Umsatzsteuer-Seminar für die Exportabteilung und die Buchhaltung“.

Motivierte Kollegen

Mit der Dozentin simulieren die Teilnehmer Telefongespräche oder üben eine Präsentation auf Englisch. „Das aktive Sprechen wird gefördert“, unterstreicht Dr. Schmitz, der festgestellt hat, wie sehr das gemeinsame Lernen die Kollegen motiviert. Auch die Seminarstunden bei Pool-Management sollen Spaß machen. „Natürlich übersetzen unsere Mitarbeiter in der Schulung Angebote, Anfragen oder Rechnungen aus ihrem Arbeitsalltag“, erklärt Ute Sahlmann. Doch daneben dürfen die Teilnehmer ganz frei über allgemeine Themen parlieren. „Das baut die Hemmschwellen ab, eine fremde Sprache zu sprechen.“ Jeden Freitag „büffeln“ die drei Gruppen jeweils 90 Minuten Wirtschaftsentenglisch.

Tobias Hertel

Schweizer-Effax GmbH, Nordwalde

Was vom Pferd erzählt

Der Hauptabsatzmarkt ist klar: Das Nordwalder Unternehmen Schweizer-Effax konzentriert sich vor allem auf Pflegeprodukte für den Reitsport – in 50 Ländern weltweit. Und manche Produkte sind auch für den Menschen gut.



Glänzende Ergebnisse mit den Pflegeprodukten aus Nordwalde.

Foto: Kube

Pferdesalbe in der Apotheke? Allerdings, denn auf das kühlende Gel schwören nicht nur Reiter, die ihre Vierbeiner pflegen wollen. Durch Mund-zu-Mund-Propaganda ist das Naturbasisprodukt aus Rossmarin, Arnika, Rosskastanie und Menthol auch bei Sportlern oder arthrosegeplagten Senioren zur Belebung der eigenen Gliedmaßen begehrt. „Dieses Produkt ist eine Ausnahme in unserer Palette“, erklärt Guido Venschott, Geschäftsführer der Schweizer-Effax GmbH. „Es hat sich für andere Märkte verselbstständigt.“

Nischenprodukte für Pferd und Mensch

Effol Pferdepflege, Hey Sport Reinigungsmittel für Funktionstextilien, Effax Lederpflege oder Sport Lavit – die weiteren Marken des Unternehmens sind klar am Markt

positioniert und in den angesprochenen Zielgruppen bestens bekannt. Dass die Produkte im westfälischen Nordwalde entwickelt, hergestellt, abgefüllt und verschickt werden, wissen jedoch die wenigsten Nutzer. Die Schweizer-Effax GmbH bedient mit ihren spezialisierten Nischenprodukten aus der Region die Absatzmärkte in über 50 Ländern weltweit – und ist dabei häufig Marktführer.

„Die Marken sind unser Unternehmen“, sagt Venschott. Er kann gut damit

leben, dass der Name der gerade 100 Jahre alt gewordenen Unternehmensgruppe nicht im Vordergrund steht. Ein kurzer Abriss der Unternehmensgeschichte ist dennoch interessant, steht sie doch für die erfolgreiche Entwicklung der Spezialprodukte, die ihren Ursprung im landwirtschaftlichen Umfeld haben. Schon 1906 wurde unter dem Markennamen Effax in Mannheim Schuh- und Lederpflege produziert. Und damals gab es bereits eine Effol-Heil- und Hufsalbe, den Vorgänger der heutigen Produktserie, die auch in Japans Pferdeshops bekannt ist. Damals war jedoch nicht der Reitsport der Hauptabnehmer. Das Produkt wurde hauptsächlich an die Landwirtschaft verkauft, wo Arbeitspferde im Einsatz waren. 1936 kam es zu einer Namensänderung der Firma, als die Chemischen Werke Schweizer & Co. die Effax aufkauften.

1997 übernimmt Guido Venschott mit der Nordwalder Eimermacher GmbH & Co. die Gesellschaftsanteile des süddeutschen Familienunternehmens. Eimermacher ist im landwirtschaftlich geprägten Münsterland spezialisiert auf Euterpflege.

Unter einem Dach

Die wohlthuende Wirkung der Melksalben auch für die menschliche Haut war Voraussetzung für die Entwicklung eines neuen Produktbereichs, einer Hauptpferdeserie mit natürlichen Wirkstoffen. „Diese Nische haben wir gut ausgefüllt und sind hier häufig Konkurrent der großen Pharma- und Kosmetikunternehmen“, beschreibt Guido Venschott, warum Eimermacher und die Schweizer-Effax nach Arzneimittelrecht herstellen. „Wir wollten gerne mit dem Reitsport eine weitere Nische für uns erschließen und haben deshalb der Schweizer-Effax ein Angebot gemacht.“

Die Übernahme kam vor knapp zehn Jahren zustande. Am gemeinsamen Standort in Nordwalde betreiben Eimermacher und die ehemals süddeutsche Firma seitdem gemeinsam ihre Forschung und Entwicklung, die räumlich und personell erweitert werden soll, sowie die Produktion. „Das macht Sinn, auch gerade im Hinblick auf die Verwendung von gleichen Rohstoffen“, erläutert der Geschäftsführer beim Gang

durch das moderne Hochregallager. „Wir produzieren nach hohen, arzneimittelrechtlichen Qualitätsanforderungen, den so genannten GMP, und nicht auftragsbezogen, sondern nach geschlossenen Lagerfluss, so dass eine ständige Lieferfähigkeit gewährleistet werden kann.“ Weit über 20000 Business-to-Business-Kunden werden von hier aus nach dem „pick and pack“-System weltweit beliefert. 150 Mitarbeiter sind insgesamt in der Unternehmensgruppe beschäftigt.

Produkte erzeugen Nachfrage

Doch wie hat das Familienunternehmen diese heutigen Kunden in der ganzen Welt gefunden? Vor allem mit der Marke Effol, der Pflegeserie rund ums Pferd, ist die Schweizer-Effax in 50 Ländern gut vertreten – darunter nicht nur in den klassischen Reitsportländern wie Frankreich, USA, Großbritannien oder den Arabischen Emiraten, sondern auch in Korea, Nigeria, Japan oder jetzt China. „Wir sprechen mit unseren hochwertigen Produkten den klassischen Reitsport an und gehen dort hin, wo dieser seit langem betrieben wird bzw. wo

frühzeitig den Aufschwung im japanischen Reitsport und wurden dafür mit der Marktführerschaft belohnt“, resümiert Venschott. Unter ähnlichen Voraussetzungen liegt der Fokus jetzt auf China. „Dort sehen wir durch den wachsenden Wohlstand ein stark steigendes Interesse am Reitsport, das durch das Großereignis der Olympischen Sommerspiele 2008 in Peking noch verstärkt werden wird“, begründet der Marketingstrategie Venschott die geplanten Investitionen auf dem riesigen Markt in Fernost. „Im Moment kreisen wir über dem Land und suchen einen funktionierenden Punkt, von dem aus der Markt erschlossen werden kann.“

Das geht direkt über die Reithallen, denn „unsere Produkte müssen alleine bestehen und so gut sein, dass sie von selbst eine Nachfrage erzeugen können“, weiß Venschott. „Der Nutzer muss den unbändigen Willen haben, eine leere Dose gefüllt wieder zu beschaffen“, beschreibt er den emotionalen Gang der Dinge, in diesem Fall der Effol-Pflegemittel.

Ausgedehntes Händlernetz

Schließelfiguren dabei sind die Händler, die als eigenständige Handelsunternehmen

– von der „One-Man-Show“ bis zum großen Distributionsunternehmen – den Absatzmarkt erst erfolgreich machen. Im Fall China ist für die Nordwalder voraussichtlich ein langer Atem gefragt. Venschott ist sich jedoch sicher, dass er einen „piffigen“ Vertriebsmenschen findet, der die Möglichkeiten mit den westfälischen Produkten erkennt und umsetzt. In 15 bis 20 Jahren peilt Schweizer-Effax dort die Marktführerschaft an.

Der deutsche Markt und die Nachbarländer werden von Nordwalde aus bedient, über den Außendienst oder eigene Unternehmensgruppen vor Ort. In den anderen Ländern



Pferdesalbe am Fließband: Die Produkte werden in Nordwalde gleichmäßig und hygienisch abgefüllt.



Pick and pack: Vom modernen Hochregallager aus werden über 20 000 Business-to-Business-Kunden weltweit beliefert.

er sich entwickelt“, beschreibt Guido Venschott die Markterschließung. Diese Reitsportler wollen eigene Ware haben, möchten zum Beispiel kein Sattellederöl, das nachdunkelt. „Es kann nicht unser Ziel sein, mit den Effol-Produkten in den Putzkästen von allen Ställen zu liegen.“

In Japan hat das Unternehmen zum Beispiel nach den Olympischen Spielen von 1964 in Tokio Fuß gefasst. „Wir erkannten

sind Distributoren tätig, die an die jeweiligen Marktgegebenheiten angepasst agieren. In den USA, ein Markt mit traditionell weit verbreitetem Reitsport, kooperiert die Schweizer-Effax mit fünf weiteren Unternehmen in einem gemeinsamen Außendienst, der die Logistik zusammen nutzt. „Dort haben die Händler direkt Kontakt mit dem Hersteller, was auf dem amerikanischen Markt wichtig ist“, weiß Venschott. Anders ist es auf dem fünften Kontinent, in Australien. „In diesem weiten Land ist der Direktverkauf durch einen freien Handelsvertreter bei den Reitsportlern direkt und auf Turnieren angesagt.“

Deutschland sei, so der Effax-Geschäftsführer, überall auf der Welt für einen erfolgreichen Reitsport und gute Pferdezeit bekannt. Nicht zuletzt dies mache einen Teil der Glaubwürdigkeit seiner Produkte aus und öffne Märkte. Ein Engagement auf den heimischen Märkten ist für das Nordwalder Unternehmen gerade im Jubiläumsjahr selbstverständlich. Bei den Weltreiterspielen in Aachen hat sich die Schweizer-Effax vor kurzem mit besonderen Jubiläumsaktionen bei seinen weltweiten Kunden für die Markentreue bedankt. Auch in der Region, beim Bundeschampionat in Warendorf in diesem Monat, ist das Unternehmen aktiv. **Britta Zurstücken**



Alle Pferdeprodukte in einer Box präsentiert Geschäftsführer Guido Venschott.

Foto: Zurstücken

Termine September/Oktober 2006

Montag, 4. 9. 2006
Stammtisch Borken
Stammtischleiter:
Christoph Peveling
Telefon (0 28 72) 92 75-12
E-Mail: ch.pe@peveling.de

Stammtisch Münster
Stammtischleiterin:
Stefanie Schäfer
Telefon (0 54 51) 5005 -0
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de

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

7.-10. 9. 2006
Bundeskongress in Bamberg

Mittwoch, 20. 9. 2006
Betriebsbesichtigung
Vestische Straßenbahnen

Montag, 2. 10. 2006
Stammtisch Borken
Stammtischleiter:
Christoph Peveling
Telefon (0 28 72) 92 75-12
E-Mail: ch.pe@peveling.de

Stammtisch Münster
Stammtischleiterin:
Stefanie Schäfer
Telefon (0 54 51) 5005 -0
E-Mail: stefanie.schaefer@schaefer-bauten.de

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

Wenn Sie Interesse an der Arbeit der Wirtschaftsjunioren haben, wenden Sie sich an den Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen
Jens von Lengerke
Telefon (02 51) 707-224
E-Mail: wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de
www.wj-nordwestfalen.de

WJ Academy

Gegenseitiges Zutrauen

„Nur wer sich einbringt, kann etwas erreichen.“ Diese kurze Formel und ein ausgeprägter Netzwerkgedanke waren die Kernpunkte der ersten WJ Academy der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen am 24. Juni 2006 in Münster.

Etwa 20 Gäste und Neumitglieder waren eingeladen, diesen Leitsatz in der Praxis zu erkunden. „Unsere Arbeitsgemeinschaft lebt nun einmal davon, dass alle mitmachen.“ Und genau darum ging es auch beim Besuch des neuen Hochseilgartens im Norden Münsters. Gegenseitiges Sichern, sich vollständig in die Hand von – noch – Fremden begeben, sich etwas zutrauen: Dies konnten die Wirtschaftsjunioren unter fachmännischer Anleitung testen. Bei sonnigem Wetter wurden vom 8,5 Meter hohen, frei ste-

henden Pfahl über eine Wippe in ebenso luftiger Höhe bis zur „Leiter“, die sich nur in Teamwork in zehn Meter erstiegen ließ, verschiedene Stationen durchlaufen.

Im Abschlussgespräch wurde deutlich, dass sich die Teilneh-

mer zu einem schlagkräftigen Team zusammengefunden haben. Das bestätigen die 14 spontanen Anmeldungen für die im Herbst stattfindende Bundeskonferenz der Wirtschaftsjunioren in Bamberg. „Ein voller Erfolg“, zeigte sich auch Andreas Dumstorf, stellv. Kreissprecher der Wirtschaftsjunioren, mit der Veranstaltung sichtlich zufrieden.



Der WJ-Vorsitzende Jens Sgundek (3. v. l.) begrüßte die neuen WJ-Mitglieder (von links nach rechts): Dirk Hagedorn, Thomas Börgel, Ralf Bohije, Ralf Hovest-Engberding sowie Jörg Kohlstedde. Nicht mit auf dem Bild sind Sebastian Friedrich und Thomas Wiggenghorn.

Foto: WJ Nord Westfalen

Management und Design

Besichtigung am Zollverein

Den spektakulären Neubau „Zollverein School of Management and Design“ entwarfen die japanischen Architekten Kazuyo Sejima und Ryue Nishizawa der Bürogemeinschaft SANAA. Das Wirtschaftsjuniorenmitglied Stefanie Schäfer ermöglichte den Junioren aus Nord Westfalen, das Projekt am 27. Juli zu besichtigen. Dabei

erhielten die Teilnehmer Gelegenheit, mit einem Vertreter des zuständigen Architekturbüros Böll zu sprechen.

Der Entwurf zum Schulbau wurde 2002 im Rahmen eines internationalen Architekturwettbewerbs ermittelt. Er entspreche ohne Einschränkung der Vielschichtigkeit der Auf-

gabe und entfalte als fernöstliches Pendant zur strengen Bauhausqualität der Zeche Zollverein eine nahezu poetische Kraft, so das Urteil der Jury.

Mit dem puristischen Kubus entsteht der erste Neubau auf dem Weltkulturerbe Zollverein. Städtebaulich als Portikus konzipiert, orientiert sich das neue Hochschulgebäude am Maßstab der denkmalgeschützten Bauwerke. Zukünftig werden an der Zollverein School MBA Studiengänge für Management und Design angeboten. Das Unternehmen Schäfer-Bauten GmbH aus Ibbenbüren stand bei der Erbauung einer anspruchsvollen Aufgabe gegenüber: Kurze Bauzeit, hohe Anforderungen an die Sichtbetonfassade und hoher technologischer Anspruch waren von der Firma zu bewältigen.



Besichtigt haben die Wirtschaftsjunioren die neue School of Management and Design.

Foto: von Lengerke