Vulkanopfer

So plötzlich, wie das Thema gekommen ist, so schnell war es auch wieder verschwunden. Aber die fünf Tage, in denen der Ausbruch des Eyjafjallajökull und die hiermit verbundene Aschewolke weite Teile des europäischen Flugverkehrs lahm legten, haben gereicht, um das Wirtschaftsleben empfindlich zu treffen. Europa für fünf Tage im Ausnahmezustand, weil Computermodelle eines Londoner Instituts eine „Wolke" berechneten, die weder vom Boden noch aus der Luft tatsächlich sichtbar war.

Der Schaden für die deutsche Volkswirtschaft geht in die Milliarden. Allein in Nord-Westfalen fielen dem Vulkan einige 1000 Geschäftsflüge zum Opfer. Schon die 250 Teilnehmer einer IHK-Blitzumfrage im Münsterland meldeten rund 500 ausgefallene Flüge. Tausende Urlauber saßen in ihren Ferien-domizilen fest oder sahen ihre geplante Urlaubs-reise buchstäblich in Asche liegen. War das alles nötig oder besser: War es angemessen?

Dunkle Wolken am Himmel: Der Ausbruch des isländischen Vulkans Eyjafjallajökull legte nicht nur den Flugverkehr lahm.
Foto: Jürgen Effner/Fotolia.com

Angesichts einer unsicheren Faktenlage war für den Verkehrsminister Sicherheit das oberste Gebot. Das war zunächst verständlich. Unverständlich blieb, dass die berechtigten Nachfragen der Wirt-schaft nach belastbaren Beweisen für die Gefähr-dung durch die Wolke in den indirekten Vorwurf mündeten, die Deutsche Lufthansa oder Air Berlin würden finanzielle Interessen über Leib und Leben ihrer Passagiere stellen. Dahinter steckt ein von den Medien geschürter Alarmismus, der immer häufiger Entscheidungen auf Faktenbasis zu ersetzen droht. Auf der einen Seite die Poli-tik, die nicht für mangelnde Sorgfalt verantwortlich gemacht werden will – auf der anderen die Bevölkerung, die zunächst gar keine Risiken eingehen will, der aber dann die Folgen schon nach kurzer Zeit mehr als lästig sind.

Darüber hinaus hat uns die Sperrung des europäischen Luftraums gezeigt, wie sehr unsere modernen und global vernetzten Volkswirtschaften mittlerweile von leistungsfähigen Verkehrs- und Logistiksystemen abhängig sind. Verkehr ist eben kein Abfallprodukt wirtschaftlicher Aktivitäten, das es zu minimieren oder am besten gänzlich zu vermeiden gilt. Im Gegenteil: Leistungsfähige Verkehrssysteme zu Wasser, auf dem Lande und in der Luft sind heute mehr denn je unverzichtbar für funktionierende Unternehmen und sichere Arbeitsplätze.

Und so gesehen hatte das Desaster doch noch sein Gutes: Politik, Medien und Bevölkerung haben wieder schätzen gelernt, was uns oft schon allzu selbstverständlich erscheint: den Wert der persönlichen Mobilität.

Ihre IHK Nord Westfalen

Denkfabrik NRW

Die Unternehmen forschen kräftig. Zwei Drittel der Forschungsausgaben in NRW kommen aus der privaten Wirtschaft. Dazu kann sie auf zahlreiche Einrichtungen und Hochschulen zurückgreifen. So ist NRW auf dem Weg zum Innovationsland Nummer Eins – ehrgeizig, aber machbar.

Seite 14

Treibstoff aus der Steckdose

Die Antriebstechnik von morgen entwickelt Prof. Dr. Martin Winter in Münster. Er forscht an Lithium-Ionen-Batterien, die in Zukunft das Benzin ersetzen sollen.

Seite 42

Wie wird man Boss?

In Gelsenkirchen tauschen 150 Bosse für ein paar Stunden das Chefbüro mit dem Klassenzimmer. Das Projekt will eine Brücke schlagen zwischen Schule und Unternehmen.

Seite 28

Rubriken

3 **AusrufeZeichen**
6 **TerminBörse**
8 **NachrichtenPool**

Titelthema

14 **Denkfabrik**
Forschung in NRW ...
15 **Kompetenz vor der Haustür**
... und in Nord-Westfalen
18 **Reifendruck als Jobmaschine**
Beispiel Ventech GmbH in Marl
20 **Ausgezeichnete Kooperation**
Beispiel Kemper GmH in Vreden
21 **Antizyklische Forschung**
Interview mit Dr. Volker Lange, Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik
22 **„Wissen in Geld verwandeln"**
Interview mit Prof. Ernst Schmachtenberg, RWTH Aachen

Themen

10 **Auf Master-Niveau**
Neue IT-Weiterbildung
24 **Schon jetzt der Gewinner**
China nach der Wirtschaftskrise
26 **Exportweltmeister werden!**
Peter Mackenrodt aus Bottrop trägt dazu kräftig bei
28 **Bosse als Lehrer**
Local-Heroes-Woche in Gelsenkirchen
40 **Neuer Glanz über alten Böden**
Marken-Relaunch bei ter Hürne
42 **Strom statt Sprit**
Prof. Dr. Winter entwickelt Batterien für Elektroautos
58 **Gewinnertypen**
Karl-Holstein-Preis für die besten Azubis und Weiterbildungsabsolventen
60 **Schwierige Doppelrolle**
Apotheker als Heilberufler und Händler
62 **„Zu wenig Scheitern"**
Führungskräfte lernen vom Profi-kletterer beim Symposium am 20. Mai
63 **Beratung entscheidet**
Der Versicherungsvermittlertag
64 **Junge Fachkräfte finden**
Tipps für das Ausbildungsmarketing

Profil

45 International

46 Starthilfe | Unternehmensförderung

48 Standortpolitik

50 Innovation | Umwelt

51 Aus- und Weiterbildung

56 Recht | FairPlay

Wirtschaftsregion

12 Wirtschaftsjunioren

30 BetriebsWirtschaft

Forum

13 Buchtipp

44 SteuerVorteil

54 Neues aus Berlin und Brüssel

80 Seminare

82 Impressum

82 Schlusspunkt

Verlags-Speziale

68 Reisen/Tagen/Präsentieren

- Auf das Umfeld kommt es an
- Vorsichtig optimistisch
- Klarheit im Steuerdickicht
- Bewährtes Konzept
- CO_2-neutrale An- und Abreisen
- Management optimieren

„Zu wenig Scheitern“

Der Profikletterer Stefan Glowacz motiviert auch Unternehmen zu Höchstleistungen. Am 20. Mai spricht er auf dem Symposium frühjahrsm:ut darüber, was Führungskräfte vom Klettern lernen können.

Seite 62

Exportweltmeister werden

Wie man von Bottrop aus auch internationale Märkte wie Kasachstan oder Japan erschließt, weiß Peter Mackenrodt, Geschäftsführer der m+f KEG-Technik.

Seite 26

Der gute Ton

Viele internationale Musiker setzen auf Referenz-Verstärker von AER, wenn das akustische Instrument möglichst natürlich klingen soll.

Seite 78

Die b2d in der Arena AufSchalke. Foto: pd

Mittelstands-Messe b2d

Aufträge ernten

Für Unternehmen aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel und unternehmensnahen Dienstleistungen gibt es die b2d, eine Mischung aus Messe, Wirtschaftstreff, Kontakt- und Akquisebörse. In der Arena AufSchalke treffen sich Unternehmer und Entscheider, Fach- und Führungskräfte, um neue Aufträge und Geschäftsbeziehungen innerhalb der Region auf den Weg zu bringen. Endverbraucher sind nicht angesprochen. Messestände kosten zwischen 500 bis 2000 Euro. Erwartet werden bis zu 250 Aussteller und rund 2000 Fachbesucher.
Anmeldung: sandra.schmidt@dialogmesse.de

Infotag: 6. Mai
Innovationszentrum
Am Wiesenbusch 2, Gladbeck
Messe: 30. Juni und 1. Juli,
Arena AufSchalke,
Gelsenkirchen

Marketing

Beschwerden managen

Prof. Dr. Gerd Wassenberg vom Bereich Betriebswirtschaftslehre für kleine und mittlere Unternehmen an der Fachhochschule Gelsenkirchen in Bocholt spricht über „Die Kundenbeschwerde als ein Geschenk – Konsequentes Beschwerdemanagement als Chance für mehr Umsatz und Erfolg". Kosten: 60 Euro.

20. Mai, 17 bis 20 Uhr
Stadtsparkasse Bocholt,
Markt 8

Junge Unternehmen

Wie über Werbung im Internet „Aus Besuchern Kunden werden!", das verraten Johannes Meibers (e:cab solutions) und Anja Meuter (Meuter und Team) während der Marketingveranstaltung „Klappern gehört zum Geschäft" von IHK Nord Westfalen und der EWG Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Rheine mbH.

11. Mai, 18 bis 20 Uhr
Stephanus Brauhaus,
Overhagenweg 1, Coesfeld

Anmeldung für beide Veranstaltungen bei Tina Benning, Telefon 02871 9903-14, E-Mail benning@ihk-nordwestfalen.de

Sprechtage

Patentberatung

Ob technische Neuerung oder Logo – geistiges Eigentum sollte geschützt werden über gewerbliche Schutzrechte und Patente, Gebrauchsmuster und Marken. Auf den IHK-Patentsprechtagen beraten Patentanwälte interessierte Unternehmen. Anmeldungen für die kostenfreien Einzelgespräche bei Tina Benning, Telefon 02871 9903-14, bocholt@ihk-nordwestfalen.de

20. Mai, 16 bis 18.40 Uhr
IHK Nord Westfalen, Rathausplatz 7, Gelsenkirchen-Buer

Unternehmenssicherung

Auf einem Sprechtag für kleinere Mitgliedsbetriebe aus der Region in besonderen Unternehmenssituationen hilft ein unabhängiger Gesprächspartner bei der Einordnung der Probleme und zeigt erste Handlungsmöglichkeiten auf. Anmeldung für die kostenlosen Gesprächstermine bei Jutta Plötz, Telefon 0251 707-221, E-Mail: ploetz@ihk-nordwestfalen.de.

20. Mai
IHK Nord Westfalen in Bocholt, Willy-Brandt-Str. 3

Unternehmensfinanzierung

Öffentliche Sicherheiten können zur Finanzierung von Gründungen, Betriebserweiterungen oder Sanierungen wichtige Hilfsmittel sein. Finanzierungsexperten von Banken und der IHK Nord Westfalen beantworten konkrete Fragen. Anmeldung bei Jutta Plötz, E-Mail: ploetz@ihk-nordwestfalen.de

19. Mai, IHK Nord Westfalen,
Rathausplatz 7, Gelsenkirchen-Buer

Entwicklungen

Handel Ruhr

Die sechs IHKs im Ruhrgebiet haben ihren Handelsstrukturatlas aktualisiert und alle Einzelhandelsbetriebe ab 650 m² Verkaufsfläche im Ruhrgebiet erfasst. Die wesentlichen Ergebnisse der Handelsentwicklung werden beim IHK-Handelsreport Ruhr 2010 präsentiert – mit anschließender Diskussion zwischen Unternehmern, Verwaltung und Fachpublikum. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de, Anmeldung: ames@niederrhein.ihk.de

20. Mai, 14 bis 16 Uhr
Niederrheinische IHK,
Mercatorstr. 22–24, Duisburg

Energie

Alternativ mobil

Mobilität mit Wasserstoff und Brennstoffzellen: Über Möglichkeiten für Unternehmen aus NRW in diesem Bereich informieren Experten im Rahmen der Weltwasserstoffkonferenz „World Hydrogen Energy Conference (WHEC) 2010" auf Einladung der EnergieAgentur. NRW und der IHKs in NRW. Kosten: 50 Euro.

Informationen:
www.ihk-nordwestfalen.de/E00987

19. Mai, 15 bis 19 Uhr
Messe Essen

Das Outlet-Center hat die juristischen Hürden zur Erweiterung genommen.
Foto: EOC

Landesplanung

Weg frei für EOC Ochtrup

Das Bundesverwaltungsgericht hat den Weg für die geplante Erweiterung des Euregio-Outlet-Center (EOC) in Ochtrup juristisch geebnet. Die IHK Nord Westfalen setzt nach dem Urteil auf eine schnelle Reaktion der Landesregierung. „Die jetzt bestehende Regelungslücke sollte zügig geschlossen werden, um ein rechtssicheres Instrument zur Steuerung des großflächigen Einzelhandels zur Verfügung zu haben“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing. Das landesplanerische Ziel, das hinter der bisherigen Regelung stehe, sei nach wie vor richtig. „Wir brauchen Planungssicherheit. Wir brauchen attraktive Innenstädte und nicht noch mehr großflächige Fachmärkte auf der grünen Wiese“, so Schulte-Uebbing. Das Bundesverwaltungsgericht hatte am 14. April die Beschwerde der Bezirksregierung Münster gegen die Nichtzulassung der Revision im Rechtsstreit um die Genehmigung der Flächennutzungsplan-Änderung abgelehnt.

Kaufmännischer Sachverstand bei der Urteilsfindung

Drei neue Handelsrichter

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts Hamm drei Kaufleute aus dem Münsterland zu Handelsrichtern beim Landgericht Münster ernannt. Die neuen Handelsrichter sind: Dipl.-Kfm. Jens Müller, Geschäftsführer WESSLING Holding GmbH & Co. KG (Altenberge), Johann-Christoph Ottenjann, Geschäftsführender Gesellschafter Johann Ottenjann GmbH & Co. KG (Greven), sowie Klaus Peter Schulze-Erdel, (Münster). Ihre Amtszeit beträgt fünf Jahre. Die ehrenamtlichen Richter haben sich aus Sicht der IHK bewährt. „Die Rechtssprechung der Kammern für Handelssachen findet bei den streitenden Parteien eine große Akzeptanz, weil in die Urteile auch kaufmännischer Sachverstand einfließt“, so IHK-Geschäftsführer Dr. Jochen Grütters.

Wettbewerb

Tourismus-Ideen

Mit dem im April gestarteten zweiten Wettbewerb „Erlebnis.NRW“ will die NRW-Landesregierung die nordrhein-westfälische Tourismusbranche nach den Vorgaben des Masterplans „Tourismus NRW“ weiter stärken. Unternehmen können sich im Rahmen von Projekten beteiligen.
Weitere Infos: **www.ziel2.nrw.de**

Wettbewerb

Nachhaltigkeit

Mit dem dritten deutschen Nachhaltigkeitspreis werden Unternehmen prämiert, die vorbildlich wirtschaftlichen Erfolg mit sozialer Verantwortung und Schonung der Umwelt verbinden. Die Auszeichnung ist eine Initiative der Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis e.V. in Zusammenarbeit mit der Bundesregierung und zivilgesellschaftlichen Organisationen und Forschungseinrichtungen.
www.deutscher-nachhaltigkeitspreis.de

Broschüre

Wirtschaftsprofil Niederlande

Die neuesten Außenhandelszahlen, wichtige wirtschaftliche Eckdaten und die vielversprechendsten Branchen fasst das neue ‚Wirtschaftsprofil Niederlande‘ zusammen, das die Deutsch-Niederländische Handelskammer (DNHK) soeben veröffentlicht hat. Die Broschüre bietet auf 20 Seiten Informationen rund um den Wirtschaftsstandort Niederlande und kann kostenlos heruntergeladen werden unter:
www.dnhk.org/niederlande/wirtschaftsprofil/

Während der Visitation des Kirchenkreises Münster besuchte der Präses der Evangelischen Kirche von Westfalen, Dr. Alfred Buß (Mitte), zusammen mit Superintendent Dr. Dieter Beese (links) die IHK Nord Westfalen in Münster. Im Mittelpunkt des Gesprächs mit dem neuen IHK-Präsidenten Dr. Benedikt Hüffer standen die Bedeutung der sozialen Marktwirtschaft und das Image des Unternehmertums in der Gesellschaft. Foto: IHK

Bischof Felix Genn (r.) sprach bei seinem Antrittsbesuch in der IHK Nord Westfalen in Münster mit dem damaligen IHK-Präsident Hans Dieler auch über das Thema Sonntagsöffnung im Einzelhandel. Er mache sich Sorgen, so Genn, dass familiäre Beziehungen auseinandergerissen werden könnten und die Sonntagskultur in Form des familiären Gemeinsinns langfristig verloren gehe. Präsident Dieler erklärte, dass auch der Sonntagseinkauf „mittlerweile ein Ereignis ist, das die Familien gerne gemeinsam erleben". Foto: IHK

70 Jahre

Frank Becker

Frank Becker, Geschäftsführer der Van Merksteijn Fences Germany GmbH und langjähriger Vizepräsident der IHK Nord Westfalen, ist am 14. April 70 Jahre alt geworden. Der Dattelner Unternehmer ist seit vielen Jahren ehrenamtlich in der IHK Nord Westfalen engagiert. Seit 1972 ist Frank Becker Mitglied im Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen, ab 1984 war er für 26 Jahre Ausschussvorsitzender. Ebenso lange war er IHK-Vizepräsident. Mitglied der Vollversammlung war Becker von 1980 bis 2010.

70 Jahre: der langjährige IHK-Vizepräsident Frank Becker. Foto: IHK-Archiv

Der Unternehmer, der auch Vorsitzender des Arbeitgeberverbandes der Eisen- und Metallindustrie für Bochum und Umgebung e.V. ist, hat sich insbesondere für den Strukturwandel in der Emscher-Lippe-Region eingesetzt. Eine Vielzahl von Initiativen, Aktivitäten und Projekten, vom Straßenbau über Bildung bis hin zur Ausweisung von Gewerbeflächen, ist auf sein Engagement zurückzuführen. Die Gründung der regionalen Wirtschaftsförderungsagentur WiN Emscher-Lippe GmbH wurde von Becker maßgeblich unterstützt, anschließend hat er diese Initiative auch ehrenamtlich in diversen Gremien begleitet. Als engagierter Vestaner setzt sich Becker für die Realisierung des „newPark" ein, der als Industriegebiet mit NRW-weiter Bedeutung Investitions- und Ansiedlungsmöglichkeiten für Großbetriebe eröffnen soll. Auch beim Aufbau des Fachhochschulcampus in Recklinghausen war Becker ehrenamtlich engagiert.

IHK-Umfrage

Folgen des Flugverbotes

Das Flugverbot infolge des Vulkansausbruchs auf Island machte auch der Wirtschaft im Münsterland zu schaffen. Nach einer Blitzumfrage der IHK Nord Westfalen vom 19. April hatten rund 80 Unternehmen circa 350 entfallene Flüge gemeldet. Aber auch die nicht beförderten Luftfrachtsendungen bereiten den Unternehmen Probleme. Die tatsächlich gestrichenen Unternehmens-Flugreisen dürften nach IHK-Schätzung bei einigen Tausend liegen.

Krisenjahr 2009

Umsatzminus 20 Prozent

In Nord-Westfalen ging 2009 das Umsatzvolumen von 45,5 in 2008 auf 36,3 Milliarden Euro zurück - ein Minus von gut 20 Prozent. Die Entwicklung in den größten Branchen Nord-Westfalens: In der Chemischen Industrie, mit 7,6 Milliarden Euro Umsatz der stärkste Wirtschaftszweig, brach der Absatz in 2009 um 28 Prozent ein. Der Export ging um 30 Prozent auf vier Milliarden Euro zurück. Der Maschinenbau, die drittgrößte Branche, hatte einen Gesamtumsatz von 4,6 Milliarden Euro – minus 19 Prozent. Besonders stark von der Wirtschaftskrise betroffen waren auch die Hersteller von Metallerzeugnissen mit einem Umsatzrückgang von 23 Prozent auf zwei Milliarden Euro. Mit minus elf Prozent war der Rückgang in der Ernährungsindustrie unterdurchschnittlich.
Kennzahlen zu den Industrie-Branchen in Nord-Westfalen: **www.ihk-nordwestfalen.de/P01892**

Informationstechnolgie ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Positionierung im internationalen Geschäft. In der Weiterbildung zum Wirtschaftsinformatiker lernen Führungskräfte, die Weichen richtig zu stellen.

Foto: Heinz Waldukat – www.fotolia.com

Neu: IT-Weiterbildung „Strategische Professionals"

Auf Master-Niveau

Analytiker. Stratege. IT-Fachmann. Ein geprüfter Wirtschaftsinformatiker muss alles sein. Ab Juni qualifiziert die IHK zum ersten Mal diese „Strategischen Professionals" für den IT-Bereich.

Eine vorausschauende Planung ist für eine Positionierung im internationalen Geschäft unerlässlich. Eine Schlüsselposition kommt dabei den Führungskräften zu, die die Weichen für Einsatz und Entwicklung der Informationstechnologien im Unternehmen stellen. Das greift die IHK-Akademie der Wirtschaft mit einem brandneuen Angebot auf. Strategische Professionals dürfen sich die Geprüften Wirtschaftsinformatiker nennen, wenn sie die am 25. Juni 2010 beginnende Fortbildung nach rund einem Jahr erfolgreich beendet haben.

Internationalität gefordert

„Der Certified IT Business Engineer stellt die Internationalität über alles", beschreibt IHK-Referent Johannes Lansing die Grundprägung des neuen Lehrgangskonzeptes. Denn im IT-Bereich sei fast immer ein internationaler Partner im Spiel. IT lasse keine nationalen Lösungen mehr zu, bestätigt auch Dr. Ramesh N. Shah. Der Unternehmensberater ist Mitglied im zuständigen Fachausschuss des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) und beteiligt an Lehrgangskonzeption und Entwicklung der Prüfungsaufgaben. Nicht nur die Technik sei weltumspannend, sagt er mit Blick auf Global Player wie Microsoft. Auch an der Entwicklung von Geschäftsprozessen arbeiten heute in der Regel international besetzte IT-Teams. Da müsse der Deutsche wissen, wie der Osteuropäer „tickt", warum der Inder eine andere Anwendung bevorzuge. Das erfordere gegenseitiges kulturelles Verständnis, so Shah.

IHK-Referent Lansing

Methodenmix

Die IHK Nord Westfalen ist eine von fünf IHKs in Deutschland, die die anspruchsvolle Fortbildung anbieten. Auf dem Weg zum geprüften Wirtschaftsinformatiker lernen die Teilnehmer auf allen Handlungsfeldern, die für die strategische Ausrichtung von Unternehmen wichtig sind. Es geht um den Aufbau von Allianzen, um Marketing, Vertrieb, Finanzwesen, Controlling, Recht- und Datenschutz, Personalführung und -entwicklung, Und es geht um die Fähigkeit, auf Menschen in anderen Kulturkreisen eingehen zu können. „Wir setzen dabei auf internet-basierte Inhalte und E-Learning", erklärt IHK-Referent Lansing. Workshops, Vorlesungen und Planspiele ergänzen das Angebot. Die Präsenzphasen umfassen 350 bis 400 Unterrichtsstunden, also rund 60 Prozent des Gesamtlehrplans.

Handlungsorientiertes Lernen

„Der Absolvent lernt vor allem handlungsorientiertes Arbeiten", beschreibt Unternehmensberater Shah weiter. Die Erprobung von Entwicklungen finde zunächst am Computer statt. Danach müssen die Prozessabschnitte kombiniert und gesteuert werden. Der IT-Professional stelle dabei die Weichen, indem er Funktionsprozesse festlegt. Strategisch-analytisches Denken sei dafür unerlässlich und werde ständig geübt, so Shah.

Dr. Ramesh N. Shah

„Wir bilden hier Führungs- und Führungsnachwuchskräfte für das mittlere und gehobene Management aus", erklärt Dr. Shah. Und das auf einem Niveau, das dem Master of Science-Abschluss an Hochschulen entspreche, fügt er hinzu. Entsprechend hoch sind die Zulassungshürden. Wer teilnehmen will, braucht entweder einen Abschluss als Operativer Professional (IT-Entwickler, IT-Projektleiter, IT-Berater oder IT-Ökonom) oder ein erfolgreich absolviertes Hochschulstudium im IT-Bereich. Qualifikationen im Bereich Mitarbeiterführung und Personalmanagement, eine zweijährige Berufspraxis und Englischkenntnisse müssen zudem nachgewiesen werden.

Die bundeseinheitlichen Prüfungen finden im April 2011 statt. Fragen beantwortet Sabine Leifeld, Telefon 0251 707-338.

Michael Neumann

WIRTSCHAFTSJUNIOREN NORD WESTFALEN

Interesse am Netzwerk der Wirtschaftsjunioren?

Geschäftsführer Jens von Lengerke
Telefon 0251 707-224
wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de
Öffentlichkeitsarbeit: Christian Rieke
Telefon 0251 3222611, rieke@co-operate.net
www.wj-nordwestfalen.de

Betriebsbesichtigung bei concept X in Rheine

Unternehmenskommunikation

Am 12. Mai treffen sich die Wirtschaftsjunioren aus dem Münsterland und dem Osnabrücker Land zur Betriebsbesichtigung bei concept X in Rheine. Schwerpunkt ist dieses Mal das Thema „Strategische Unternehmenskommunikation". „Zwei Faktoren bestimmen zunehmend den Erfolg von Kommunikation", erläutert Ulf Gassner, Geschäftsführer von concept X: „Absolute Exzellenz in der jeweiligen Spezialdisziplin und eine ganzheitliche Kommunikationsperspektive. Das synergetische Zusammenspiel aller Disziplinen garantiert erfolgreiche Kommunikation" Dies sei die Kernkompetenz der concept-X-Gruppe mit Standorten in Rheine und Köln. Bindeglied der drei spezialisierten Bereiche „corporate design", „sales" und „corporate events" des Unternehmens ist die strategische Kommunikationsberatung.

Basis der strategischen Kommunikationsberatung bei concept X ist der Markenworkshop „X-plore". Auch er wird den Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen und Osnabrück-Emsland vorgestellt.

Wirtschaft und Meer in Bremerhaven: Das Kompetenzteam Marktchance Europa der WJ Nord Westfalen hat sich in Bremerhaven mit den dortigen Wirtschaftsjunioren getroffen. Die insgesamt elf Teilnehmer besichtigten während der dreitägigen Tour unter anderem die Lloydwerft und den Lebensmittel-Großhändler Deutsche See (Bild), besuchten das Klimahaus Bremerhaven 8 Grad Ost sowie das Deutsche Auswandererhaus. Foto: WJ

Unterstützung für geplantes Kinderhospiz

Wirtschaftsjunioren bewirten Königskinder

Die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen (WJ) werden beim Sommerfest des Kinderhospiz Königskinder e.V. die Bewirtung der Königskinder und deren Gäste übernehmen. Auf dem „Fest der Lebensfreude", das am 6. Juni ab 11.30 Uhr rund um die St. Mauritz-Kirche in Münster stattfinden soll, betreuen die Jungunternehmerinnen und -unternehmer den Grill und den Getränkestand. Seit dem Jahr 2008 engagieren sich die WJ für den gemeinnützigen Verein, der im Münsterland den Aufbau eines Hospizes für lebensverkürzend erkrankte Kinder und Jugendliche plant.

Wirtschaftsjunioren, die sich aktiv am Sommerfest der Königskinder beteiligen möchten, können sich über die Geschäftsstelle der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen anmelden, Telefon 0251 707-224.

Besuch beim Logistik-Dienstleister Fiege

Weltweit unterwegs

Dass ein modernes Logistikunternehmen mehr macht, als Waren von A nach B zu transportieren, erfuhren die WJ bei einem Besuch bei Fiege. Der Logistikdienstleister beschäftigt allein in Ibbenbüren bis zu 2000 Mitarbeiter. Dort übernimmt Fiege beispielsweise so genannte Warehousing-Dienstleistungen für große Handelsunternehmen. Mit 210 Standorten in 18 Ländern bezeichnet sich das Unternehmen selbst als Pionier der Kontraktlogistik.

Nahmen sich viel Zeit für die Fragen der Wirtschaftsjunioren: Jens Fiege, Mitglied des Vorstandes der Fiege Stiftung & Co. KG (r.) und Günter Westrup, Geschäftsführer des Fiege Mega Centers in Ibbenbüren (dritter v. l.). Foto: WJ

Die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen treffen sich in der Regel am ersten Montag im Monat in Borken, Münster und Recklinghausen zu Stammtischen.

Stammtisch Borken
Birgit Keppelhoff-Niewerth
Telefon 02863 36-01
keppelhoff-niewerth@t-online.de

Stammtisch Münster
Ralf Hovest-Engberding
Telefon 0251 62730-18
RalfHovest@aol.com

Stammtisch Recklinghausen
Markus Krems
Telefon 02361 29066
Markus_Krems@gothaer.de

12. Mai 2010
Betriebsbesuch concept X, Rheine

28.–30. Mai 2010
Landeskonferenz, Siegen

Martin Suter, Der Koch

Sinnlicher Genuss

In seinem neuen Roman „Der Koch“, der im Diogenes Verlag erschienen ist, verbindet der Schweizer Autor Martin Suter auf gekonnte Art und Weise die Welt der Spitzenköche mit den Aktivitäten einer kleinen, aber aktiven Sparte der Schweizer Wirtschaft.

Die Geschichte ist ganz einfach: Marvan, tamilischer Herkunft und gesegnet mit einem wirklichen Kochgenie, ist in der Schweiz geduldet und arbeitet als Geschirrspüler im Huwyler in Merenschwand, einem bekannten Schweizer Nobelrestaurant. Dort verliebt er sich in eine Kellnerin. Mit viel Finesse lädt er seine Angebetete zu einem Liebesmahl das alles verändern wird. Er verbindet seine Kenntnisse der Molekularküche mit traditioneller ceylonesischen Küche und erschafft sinnliche Genüsse, die zu erotischen Verwicklungen führen.

Gemeinsam gründen und betreiben beide einen Catering-Service der besonderen Art: sie organisieren Liebesmahle mit lustbringenden Genüssen für Paare, Pärchen und andere Geniesser. Mit dem erzielten Geld unterstützt Marvan seine Familie im vom Bürgerkrieg geschüttelten Sri Lanka.

Die Wirtschafts- und Bankenkrise macht den beiden jedoch einen Strich durch die Rechnung, denn die Gruppe erfolgreicher Schweizer Waffenhändler, die im Hintergrund operieren, bringen Marvans Leben und das seiner Angehörigen durcheinander.

Seit Jahren schreibt Martin Suter Wirtschafts-Glossen in der Weltwoche, in denen er über Manager, das Leben im Management und über Hintergründe des Wirtschaftslebens berichtet. Er schreibt als Drehbuchautor unter anderem für den Tatort, war Mitgründer des Art Directors Club und hat mehrere erfolgreiche Romane, u. a. „Der letzte Weynfeldt“ veröffentlicht. Auf dem Gebiet der leiblichen Genüsse ist der Autor ebenfalls sehr erfolgreich: Er produziert auf seiner mallorquinischen Finca sein eigenes Olivenöl und Gemüse.

Martin Suter, Der Koch, Diogenes-Verlag 2010, Hardcover Leinen, 320 Seiten, 21,90 Euro, ISBN 978-3-257-06739-2

Der Roman „Der Koch“ von Martin Suter bietet Lesevergnügen auf höchstem Niveau, literarisch und sinnlich, fantasiereich und spannend erzählt. Ein Buch für Geniesser und Leser, denen wirtschaftliche und politische Entwicklungen wichtig sind.

Die engagierten Hobbyköche unter den Lesern freuen sich über den Anhang des Buches: Dort stehen alle Rezepte des Buches, alle getestet und nachkochbar – auch ohne grosse Kenntnisse der Molekularküche.

Apropos sinnliche Genüsse: Der Diogenes Verlag verlegt schon seit Jahren erfolgreich und unabhängig literarische Erfolge und stellt wunderschöne Bücher mit feinen Leineneinbänden und besonders schönem Papier her. Diese Bücher muss man fühlen und man schliesst sie meist sehr schnell ins Herz. Lesen als sinnliche Erfahrung!

Markus Bünseler von der Buchhandlung Steffers in Ochtrup empfiehlt ein Buch, das nicht nur, aber besonders, Hobbyköchen Freude bereiten wird.

Foto: Schulze Lohoff

Buchhändler empfehlen

Der Wirtschaftsspiegel fragt Buchhändler aus Nord-Westfalen nach ihren Lesetipps, diesmal die Buchhandlung Steffers in Ochtrup.

Denkfabrik NRW

Die Unternehmen forschen kräftig. Zwei Drittel der Forschungsausgaben in NRW kommen aus der privaten Wirtschaft. Auch wer nicht selbst forscht, sondern forschen lässt, kann auf zahlreiche Einrichtungen und Hochschulen zurückgreifen. So ist NRW auf dem Weg zum Innovationsland Nr. 1 – das ist ehrgeizig, aber machbar.

1877 meldete Nikolaus August Otto unter der Patentnummer „532“ eine neue Motoren-Technik an. Die lärmende Erfindung aus Köln dürfte die meisten Zeitgenossen – bis auf ein paar Fachkollegen wie Gottlieb Daimler oder Wilhelm Maybach – eher genervt als begeistert haben. Und dass der Beamte im Kaiserlichen Patentamt beim Stempeln der Urkunde vor lauter Staunen vom Stuhl gefallen wäre, ist auch nicht überliefert. Heute ist der Otto-Motor das Herzstück von über einer halben Milliarde Autos weltweit.

Es ist das Schicksal der Erfinder, dass der Nutzen ihrer Arbeit oft erst nach Jahren erkannt wird. Nicht alles erschließt sich dem Laien so leicht wie der Doppelkammer-Teebeutel, den Adolf Rambold 1929 für den heutigen Düsseldorfer Teekanne-Konzern entwickelt hat. Vielleicht erweist sich ja die neue Hochfrequenz-Zündkerze, die Professor Dr. Holger Heuermann jüngst an der Fachhochschule Aachen vorgestellt hat, noch als entscheidender Baustein moderner Verbrennungsmotoren? Und umgekehrt: Werden die bisherigen Erfindungen rund ums Elektroauto nicht überschätzt? Dass die Solarstrom-Technik der Bonner SolarWorld der Umwelt hilft, ist klar. Aber gilt das nicht auch für die Hochschulen Aachen, Bochum und Duisburg-Essen, die unter Regie des japanischen Industriegiganten Hitachi gerade neue Kraftwerkstechniken entwickeln? Andere Fragen der Zukunft haben gar nichts mit Technik zu tun. Auswirkungen der stark alternden Gesellschaft erforscht zum Beispiel das nationale Demenzforschungszentrum der Bonner Helmholtz-Gemeinschaft.

Gesucht: Die Ideen von morgen

Ob im Unternehmen oder in der Politik: Wer Forschung und Entwicklung organisieren soll, steht vor einer ebenso schwierigen wie wichtigen Aufgabe. Wichtig, weil die volkswirtschaftliche Binse nun mal stimmt: Deutschland kann seinen Wohlstand mangels ausreichender Rohstoffe nur durch technischen Vorsprung halten. Und schwer lösbar ist die Aufgabe, weil man Erfindungen nicht planen kann. Schon deshalb nicht, weil man heute noch gar nicht weiß, welche Erfindung morgen gebraucht wird. Was Politik und Wirtschaft aber organisieren können, sind Wahrscheinlichkeiten. Angesichts globaler Trends wie der weltweit steigenden Lebenserwartung, dem Klimawandel, der Bevölkerungsexplosion in den Mega-Cities oder der Wasserknappheit werden gute Erfindungen aus der Medizin, der Energietechnik, der Logistik oder der Wasserhygiene potenziell im Wert steigen. Außerdem können Politik und Wirtschaft das Klima für Forscher verbessern – auch das erhöht die Wahrscheinlichkeit des technischen Vorsprungs.

Bewährt hat sich zum Beispiel der organisierte Brückenschlag zwischen ganz unterschiedlichen Ideenschmieden. So ringt etwa das Science-to-Business-Center (S2B) in NRW dem Werkzeugkasten der Natur Produkte von morgen ab. Beteiligt sind neben der Essener Evonik-Tochter Degussa die Technische Universität Dortmund, die RWTH Aachen, das Forschungszentrum Jülich, die Universität Münster und die TU München. Das Netzwerk hat sich darauf spezialisiert, Enzyme und Mikroorganismen zum Beispiel für die Entwicklung von Kosmetik zu nutzen, die das Altern der Hautoberfläche verzögert.

NRW baut auf Erfinder-Netzwerke

„Cluster“ nennen die Organisatoren solche Erfinder-Netzwerke, und davon gibt es in NRW reichlich: „19 neue Spitzenforschungsinstitute, High-Tech-Labore und Denkfabriken – so viel Wissenschaftsexzellenz hat in den letzten Jahren kein anderes Bundesland für sich gewinnen können“, heißt es im NRW-Innovationsministerium. Evonik ist dabei nur einer von vielen Brückenköpfen der Industrie in die Wissenschaft. Ein anderer ist der Düsseldorfer Energiekonzern Eon, der mit 40 Millionen Euro über zehn Jahre das Energy Research Center in Aachen unterstützt. Das Gemeinschaftsprojekt der RWTH und des Jülicher Forschungszentrums untersucht von Erdwärme bis zu energiesparendem Verbrauchsverhalten so ziemlich alles, was unter die Überschrift „ganzheitliche Energieforschung“ passt. Parallel finanziert der Essener Eon-Rivale RWE in Aachen und Jülich vier Lehrstühle zur Kernkraftsicherheit und zur Entsorgung nuklearer Abfälle. Ein weiteres von rund 200 Beispielen im Land für wissenschaftlich-industrielle For-

Nord-Westfalen

Vor der Haustür

Bei der Suche nach dem richtigen Forschungspartner ist der Blick über den IHK-Bezirk hinaus immer häufiger notwendige Voraussetzung für den Erfolg. Den passenden Spezialisten für immer speziellere Probleme im Betrieb liefert die Innovationsallianz (S. 17). Geballte Kompetenz für den Transfer von Wissen und Innovationen in die Wirtschaft finden Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region allerdings schon vor ihrer Haustür.

Mit der Universität in Münster und ihren zahlreichen Instituten sowie dem Max-Planck-Institut für molekulare Biomedizin sowie mit den Fachhochschulen in Gelsenkirchen und Münster verfügt die Region über leistungsfähige Forschungseinrichtungen. Beim aktuellen NRW-Vergleich eingeworbener Drittmittel belegten die Westfälische Wilhelms-Universität Münster (98,5 Millionen Euro) und die Fachhochschule Münster (9,2 Millionen Euro) in ihrer Sparte jeweils den zweiten Platz. Drittmittel gelten als eindeutiges Indiz für die Anwendungsorientierung der Forschung.

Die FH Münster mit ihren Ingenieurfachbereichen ist für ihren starken Praxisbezug bekannt. Jahrelang rangierte sie als „verlängerte Forschungsabteilung“ der Wirtschaft sogar bundesweit an der Spitze solcher Vergleiche. Doch gerade die vermeintlich geisteswissenschaftlich geprägte Universität Münster wird in den letzten Jahren als Ansprechpartner für die Wirtschaft immer attraktiver – zumal mit zukunftsträchtiger Spitzenforschung. Die Millionen-Investitionen von Bund und Land in Nanotechnologie, Batterie- oder Stammzellenforschung (s. Seiten 42 und 49) sind nur einzelne Beispiele dafür. Es kommt Dynamik in die Forschungslandschaft der Region. Das zeigt auch der gerade präsentierte NRW-Innovationsbericht. Danach ist Westfalen der einzige Landesteil, in dem der Anteil der Forschungsausgaben am Bruttoinlandsprodukt gestiegen ist.

– gk –

schungsnetzwerke ist die „Lebenswirtschaftliche Innovationsplattform“ in Dortmund. Das Cluster ist den Grundlagen der Krebsbekämpfung auf der Spur: Max-Planck-Forscher arbeiten hier mit den Universitäten Dortmund und Bochum, dem Dortmunder BioMedizin-Zentrum und Pharmaunternehmen an der Beherrschung von krankhaften Zellkern-Veränderungen.

Forschungsturbo für NRW

Das Innovationsministerium beschreibt die sich selbst verstärkenden Effekte solcher Cluster als „Forschungsturbo für NRW“: Das Land müsse für die besten Köpfe „so attraktiv wie möglich sein. Je mehr davon hier sind, desto mehr wollen zu uns kommen“. Bibelkundige sprechen vom „Matthäus-Effekt“: Wer da hat, dem wird gegeben. Ministeriales Ziel: Bis 2015 soll NRW zum Innovationsland Nummer 1 in Deutschland werden. Das ist ehrgeiziges, aber machbares Ziel. Denn die nordrhein-westfälische Forschungslandschaft steht auf zwei starken Säulen: Dem privaten und öffentlich-rechtlichen Hochschulsystem auf der einen sowie der privatwirtschaftlichen Forschungslandschaft auf der anderen Seite. Mit 30 öffentlich-rechtlichen und 26 anerkannten privaten Hochschulen verfügt das bevölkerungsreichste Bundesland über eines der dichtesten Hochschulnetze in Europa. Über 500 000 junge Menschen studieren in Nordrhein-Westfalen, was bedeutet, dass schon heute jeder vierte Studierende in Deutschland seine akademische Ausbildung in NRW erhält.

Nicht nur viel, sondern auch gut geforscht

In NRW wird nicht nur viel, sondern auch gut geforscht: Aktuell fördert die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) 57 Sonderforschungsbereiche in NRW. Das ist mehr als in jedem anderen Bundesland. Die Hochschulen mit den derzeit meisten Sonderforschungsbereichen, also einer anerkannt exzellenten und fachübergreifenden Grundlagenforschung, sind die Universitäten Bonn, Köln, Düsseldorf und Münster. Bei der von Bund und Ländern zur Förderung des Hochschulwettbewerbs ausgerufenenen Exzellenzinitiative haben sich in NRW gleich 13 Projekte durchgesetzt. Das bedeutet für sie 350 Millionen Euro Extra-Fördergeld. Die RWTH Aachen darf sich als eine von bundesweit neun Hochschulen sogar Elite-Universität nennen. Damit liegt NRW im deutschlandweiten Vergleich mit Bayern auf Rang Zwei. Nur Baden-Württemberg war in der Exzellenzinitiative noch besser als NRW. Abgerundet wird der Bereich der akademischen Forschung in NRW durch die Grundlagenforschung der Max-Planck-Gesellschaft, die hier mit zwölf von 80 deutschen Instituten vertreten ist, sowie mit zwölf Einrichtungen der auf angewandte Forschung spezialisierten Fraunhofer-Gesellschaft. Die Brücke zwischen der angewandten und der Grundlagenforschung schlagen in NRW zehn Einrichtungen der Leibniz-Gemeinschaft, zu denen zum Beispiel das Wirtschaftsforschungsinstitut RWI in Essen gehört.

„Rent a brain“

Transferstellen in Nord-Westfalen

An den Fachhochschulen und Universitäten des Landes wird anwendungsorientierte Forschung betrieben. Unternehmen, die Unterstützung suchen, können sich an die Innovationsallianz NRW wenden (siehe oben rechts) oder an die Transfer-Stellen der Hochschulen:

Ansprechpartner an den Transferstellen in Nord-Westfalen:
Fachhochschule Münster:
Carsten Schröder
Hüfferstraße 27
48149 Münster
Telefon 0251 8364600

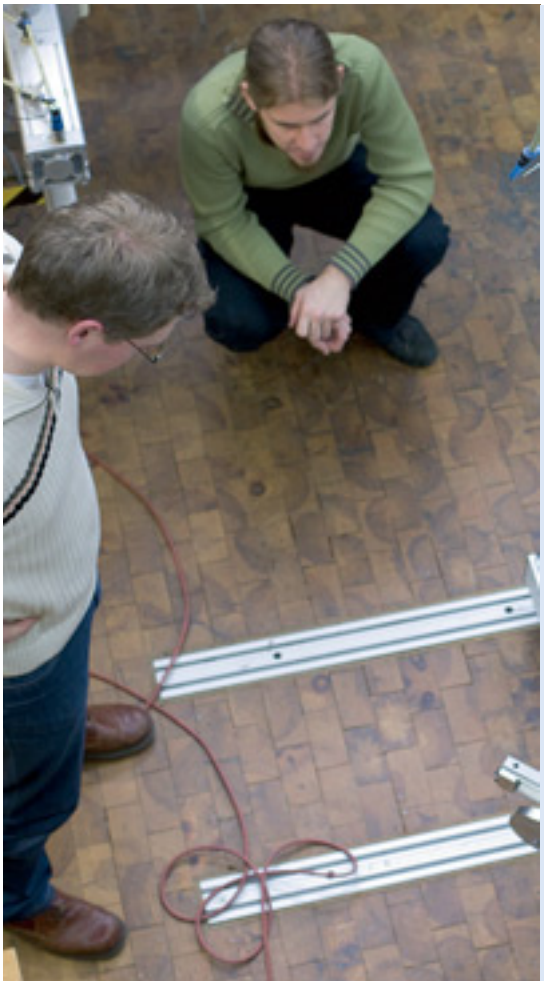
Fachhochschule Gelsenkirchen
Dr. Elisabeth Birckenstaedt
Neidenburger Straße 43
45877 Gelsenkirchen
Telefon 0209 9596463

Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Dr. Wilhelm Bauhus
Robert-Koch-Straße 40
48149 Münster
Telefon 0251 8332221

Rückgrat des Fortschritts made in NRW

Mit zwei Dritteln kommt der größte Aufwand für Forschung und Entwicklung in NRW aber aus der privaten Wirtschaft. Und hier wiederum zu über 80 Prozent aus Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten, wie der Stifterverband in seiner aktuellen Statistik zeigt. Mit anderen Worten: Weltbekannte Großkonzerne wie der in Wuppertal gegründete und dort mit einem Pharma- und Chemiepark vertretene Dax-Konzern Bayer, der noch Düsseldorfer und bald Essener Mischkonzern Thyssen-Krupp samt seiner Duisburger Stahlsparte, der Bielefelder Lebensmittelgigant Oetker, das Aachener Forschungszentrum des Ford-Konzerns oder das Wuppertaler Staubsauger-Phänomen Vorwerk gehören mit Eon und RWE zum Rückgrat des Fortschritts „made in NRW“. Hinzu kommen aber auch ungezählte Hightech-Schmieden, die trotz Konzerngröße mehr in Fachkreisen bekannt sind: Die Harsewinkeler Claas KGaA (Weltmarktführer für Erntemaschinen) zum Beispiel, die Bonner Hydro Aluminium GmbH, der Dortmunder Pumpen-Konzern Wilo, der Mühlheimer Gas- und Flüssigkeitenanalyst Gerstel, der Hildener Diagnosetechnik-Aufsteiger Qiagen, der Dattelner Dach- und Fassadenspezialist Rheinzink, der Bottroper Fahrzeugveredler Brabus und Nischenspieler wie die auf elektrische Verbindungstechnik spezialisierte Detmolder Weidmüller KG. Alles Unternehmen, die mit der Entwicklung neuer Verfahren und Produkte ganz nebenbei auch den Forschungsstandort NRW unterstützen. Auch, indem sie untereinander für Innovationswettbewerb sorgen: Vielleicht wären die weltweit führenden Klebstoffspezialisten der Düsseldorfer Henkel AG & Co. KGaA nicht ganz so erfinderisch, hätten sie nicht die Konkurrenz der Jowat AG aus Detmold im Nacken.

Forscher helfen – auch der Redaktion des Wirtschaftsspiegel. Herzlichen Dank an das CenTEch in Münster für die Unterstützung bei der Gestaltung des Titelbildes.



Problemlöser gibt es an vielen Hochschulen und Forschungsinstituten des Landes – aber wo findet man den richtigen?
Foto: Robert Poorten

Innovationsallianz

Forschen lassen

Welche Hochschule, welches Institut bietet die richtige Fachkompetenz für eine spezielle Fragestellung? Diese Frage kann meist die InnovationsAllianz der NRW-Hochschulen beantworten. In ihr arbeiten derzeit insgesamt 29 Hochschulen und vier Hochschul-Transfergesellschaften zusammen. Ziel ist es, die Forschungskapazitäten der Hochschulen effektiver zu nutzen. Viele erfolgreiche Kooperationen haben bereits zu nachhaltigen Ergebnissen und Nutzen in Wirtschaft und Gesellschaft beigetragen.

Informationen:
www.innovationsallianz.nrw.de
Oder bei: InnovationsAllianz der NRW-Hochschulen e.V.
Stephanie Koch
Telefon 0251 8364603

In der Statistik des Stifterverbandes fällt aber auch auf, dass der Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) an den FuE-Aufwendungen in NRW im Vergleich zu anderen konzerngeprägten Wirtschaftsregionen mit 20 Prozent relativ hoch ist (Niedersachsen: 9 Prozent, Hessen und Baden-Württemberg je 11 Prozent). Das hängt mit den in NRW überdurchschnittlich starken Wirtschaftszweigen Maschinenbau und Elektrotechnik zusammen, die klassischer Weise mittelständisch geprägt und zugleich entwicklungsintensiv sind. Überhaupt sollte der Beitrag der KMUs zur Forschungslandschaft in NRW nicht unterschätzt werden. Während die Großkonzerne ihre Schwerpunkte häufig in den klassischen deutschen Domänen der gehobenen Gebrauchstechnologie haben, sind die KMUs laut Stifterverband „häufig auf den Wissenstransfer in innovationsferne Branchen spezialisiert". Sprich: Die traditionsreichen Werkzeugmacher des Bergischen sorgen dafür, dass die Duisburger High-Tech-Stähle von ThyssenKrupp auch eingesetzt werden, wo es deren Entwickler selbst gar nicht vorgesehen hatten.

Land muss Investitionen in FuE erhöhen

Wenn NRW aber wirklich Forschungsland Nummer 1 werden will, muss das Land zulegen. Noch arbeitet bundesweit fast jeder zweite der insgesamt 322 000 für die Wirtschaft tätigen Forscher und Entwickler in Baden-Württemberg oder Bayern. Die Unternehmen dieser beiden Länder stemmten 2007 – neuere Zahlen liegen nicht vor – zusammen mehr als die Hälfte der gesamten FuE-Ausgaben der Wirtschaft in Höhe von 43 Milliarden Euro. An Rhein und Ruhr liegen die Ausgaben für Forschung und Entwicklung pro Einwohner bei weniger als einem Drittel des Wertes von Baden-Württemberg. Eine Trendumkehr ist nicht in Sicht: In NRW flossen 2007 laut Stifterverband nur 1,8 Prozent des Bruttoinlandsproduktes in die Forschung. Damit liegt das bevölkerungsreichste Bundesland im Ländervergleich gerade mal auf Platz elf und weit unter dem Bundesdurchschnitt von 2,54 Prozent. Dürftige Zahlen, wenn man an Lissabon denkt: In der portugiesischen Hauptstadt haben die europäischen Staatschefs vollmundig beschlossen, Europa „zum dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt" zu entwickeln. Deshalb wollten sie fortan mindestens drei Prozent der jeweiligen Wirtschaftsleistung in die Forschung investieren. Das Treffen liegt jetzt zehn Jahre zurück ...

Thomas Reisener

Thomas Reisener, der Autor dieses Leitartikels, ist Wirtschaftskorrespondent bei der Rheinischen Post.

Innovationsförderung

Gutscheine und Assistenten

Bund und Land stärken mit speziellen Förderprogrammen die Innovationskultur der mittelständischen Unternehmen.
Gefördert werden Vorhaben unter anderem mit Zuschüssen zu Beratungsleistungen, Auftragsforschung oder Personalkosten für Forschung und Entwicklung. Zum Beispiel vergünstigt der „Innovationsgutschein NRW" den Zugang zu Know-how und Infrastruktur von Hochschulen und Instituten zur Entwicklung neuer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen. Das Programm „Innovationsassistent NRW" hilft mit einer finanziellen Unterstützung bei der Beschäftigung von wissenschaftlichem Nachwuchs.
Weitere Informationen unter: www.ihk-nordwestfalen.de/P02614.
IHK-Ansprechpartner zum Thema: Christian Seega, 0251 707-246, E-Mail: seega@ihk-nordwestfalen.de

Foto: IHK

Beispiel 1: Ventech GmbH und FH Gelsenkirchen

Reifendruck als Jobmaschine

Den Reifendruck messen, ohne sich die Finger schmutzig machen zu müssen. Diese Idee kam Ulrich Pingel, als er im schicken Anzug die Pneus seines Autos bei Regen und Kälte überprüfen musste. Mit Hilfe der Wissenschaft wurde eine marktfähige Innovation daraus.

Die Innovation heißt „PNEUSCAN“ und sie ist das Kernprodukt der VENTECH GmbH aus Marl, die Ulrich Pingel 2006 gegründet hat. Der Elektroingenieur, der vor der Gründung seines eigenen Unternehmens in der Messtechnikbranche gearbeitet hat, wollte bessere Messsysteme für den Straßenverkehr anbieten.

Dass er sein Ziel erreicht hat, wird auf den ersten Blick deutlich. Der Reifendruck wird beim Überfahren einer ebenerdigen Messeinheit in Sekundenschnelle vollautomatisch kontrolliert und auf einem Bildschirm ange-zeigt. In 18 Monaten führte Pingel diese „Technik von außen“ zur Produktreife. Was im Keller seines Hauses begann, fand 2007 erste Käufer.

Die schnelle Erfolgsstory der Ventech hat allerdings zwei Väter. „Die Technologieentwicklung hätten wir ohne die Fachhochschule Gelsenkirchen überhaupt nicht oder nicht so schnell hinbekommen“, verweist Ulrich Pingel auf eine erfolgreiche Kooperation in Forschung und Entwicklung. Simulationen, Elektronikentwicklungen oder Sensortechniken wurden und werden mit Unterstützung zweier Lehrstühle am Fachbereich Physikalische Technik analysiert. Die Grundlagen für das Messsystem entwickelten und testeten beide Partner gemeinsam. Dabei könne die Fachhochschule (FH) mit ihrer Ausstattung Leistungen beisteuern, die er nicht habe, gesteht der Firmenchef ein. Neue Gemeinschaftsprojekte widmen sich modernster Optik und Sensortechnik. Fragestellungen zu Datenstrukturen, Datentransport oder Datengenerierung fließen so auf höchstem Niveau in die Fortentwicklung der Ventech-Produkte ein. Die eigene Entwicklungsabteilung erhalte viel Input von der FH. „Dies ist und bleibt für uns ein extrem wichtiger Erfolgsfaktor.“ Die Angst, Betriebsgeheimnisse zu offenbaren, spielt für Pingel keine entscheidende Rolle. Ihm ist es wichtiger, schnell und effektiv handeln zu können. Zudem ist alles vertraglich abgesichert.

Für Speditionen und Verkehrsbetriebe

Die exakte Bestimmung des Reifendrucks bei Überfahrt der auf einer dünnen Halbleiterschicht aufgebrachten keramischen Membran blieb bis heute einzigartig: „Ein solches oder ähnliches Produkt stellt kein anderes Unternehmen her.“ Jetzt freut sich der Geschäftsmann über eine Erfolgsstory. „Die Ventech wächst und gedeiht und entwickelt sich zur Jobmaschine.“ Rund 30 Mitarbeiter, die Hälfte davon Akademiker,

arbeiten für ihn – und es werden mehr. Mittlerweile installierte die Ventech über 60 Systeme. Eine US-Tochterfirma mit zurzeit vier Angestellten nimmt den amerikanischen Markt ins Visier. Erste Anlagen laufen dort bereits. Weitere europäische Märkte versuche man derzeit zu erschließen.

Heute nutzen Kunden mit großen Fuhrparks die Messanlagen, etwa Speditionen oder städtische Verkehrsbetriebe. Der ADAC hat einige Anlagen für seine Prüftrucks gekauft. Waschstraßen bieten Kunden die Luftdruckmessung als Zusatzservice. Die Systeme können anno 2010 mehr als die reine Luftdruckmessung. Die automatische Fahrzeugerkennung speichert die Fahrzeugdaten in ein Fuhrparkmanagementsystem ein. Seit 2009 wird mittels Lasertechnik die Profiltiefe gemessen – ebenso schnell.

Korrekter Luftdruck spart Geld durch geringeren Verschleiß und Spritverbrauch. Ein um 0,4 bar zu geringer Luftdruck steigert beim Pkw den Kraftstoffbedarf um zwei Prozent und verringert die Lebensdauer der Reifen um 30 Prozent. Für Speditionen, rechnet Pingel vor, ergibt sich ein noch bedeutenderes Einsparpotenzial: Ein Truck mit korrekten Reifen schluckt bis zu 1,5 Prozent weniger Diesel. Bei fünf Millionen getankten Litern jährlich rechne sich die Investition in eine Messanlage für den Spediteur schnell. Dazu kommt die Ersparnis durch die problemlose Profiltiefenmessung. Die Überprüfung eines Schwertransporters mit 120 Reifen bindet normalerweise Arbeitskraft für eineinhalb Tage. Einfache Überfahrt macht dies komfortabel und kostengünstiger. Bleibt noch der Aspekt der Sicherheit. Denn Mängel an der Bereifung gehören zu den häufigen Unfallursachen. Und meistens sei es der Luftdruck, sagt Pingel.

Die Kooperation mit der FH Gelsenkirchen führte zu einem Produkt, dass sowohl Kosten spart als auch für mehr Verkehrssicherheit sorgt. Dabei, betont der Ventech-Chef, stieß er auf ein außergewöhnliches Engagement der Hochschullehrer, unter ihnen Prof. Dr.-Ing. Lothar Howah. „Wir sehen uns als Katalysator von Ideen, die in der Industrie vorhanden sind“, sagt der Experte für Bauelemente und Schaltungstechnik. Die Fragestellung, wie man den Luftdruck schnell messen kann, bedeutet für ihn die Umsetzung physikalischer Grundgesetze. „Wir beherrschen das Gebiet von elektronischer Seite.“ Ein mittelständischer Betrieb habe diese am Fachbereich vorhandene Kompetenz in Sachen Mikroelektronik in der Regel nicht. Den mechanischen Part übernimmt sein Kollege Prof. Dr.-Ing. Christian Schröder. Der Forscher mit Schwerpunkt Konstruktionstechnik untersuchte beispielsweise, wie sich ein Reifen auf Asphalt biegt.

Gelungene Kooperation mit der Hochschulforschung: Ulrich Pingel, Geschäftsführer der Ventech GmbH in Marl, etablierte seine Luftdruck- und Profiltiefenmessanlagen erfolgreich am Markt. Foto: Michael Neumann

Prof. Dr.-Ing. Lothar Howah
Foto: FH

Howah arbeitet mit seinem Team vor allem an noch schnelleren und exakteren Messverfahren. Sein Antrieb, einem Unternehmen bei der Produktentwicklung mit elektrischen bzw. elektronischen Baugruppen unter die Arme zu greifen, sei zum einen das „rein wissenschaftliche Interesse, Neues zu entwickeln“. Dazu kann er dem Forschernachwuchs aus Drittmitteln finanzierte Stellen bieten und sein Wissen der jüngeren Generation vermitteln. Und mit dem Erfolg von Produkten erwachsen in der Privatwirtschaft wiederum neue Arbeitsplätze. Das kann Ulrich Pingel nur unterstreichen: „In dem Maße, in dem wir wirtschaftlich stärker werden, intensivieren wir auch die Zusammenarbeit.“ Für ein neues Projekt von Ventech und FH Gelsenkirchen entstehen bei Prof. Howah zwei Stellen für den wissenschaftlichen Nachwuchs. Eine Erfolgsstory also für beide Seiten.

Michael Neumann

Der IntelliStore von Kemper – entwickelt in Kooperation mit dem Fraunhofer IML, ausgezeichnet mit dem VDI-Innovationspreis 2009. Björn Kemper, Geschäftsführer von KEMPER, erläutert die Vorteile, die sein Unternehmen bereits aus der Zusammenarbeit mit Forschungsstellen zog.

Fotos: Jakoby

Beispiel 2: Die Kemper GmbH in Vreden und das Fraunhofer Institut

Ausgezeichnete Kooperation

Zusammen mit dem Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik entwickelte die Kemper GmbH ein intelligentes Lagersystem.

Weltmarktführer ist Kemper in den Bereichen Absaug- und Filteranlagen sowie Absaugtische für die metallverarbeitende Industrie. Doch den VDI-Innovationspreis bekam das Unternehmen aus Vreden nicht für eines seiner Kernprodukte, sondern für ein neues Regal- und Versorgungssystem. Dabei war es zunächst nur eine notwendige Neuerung, um den Materialfluss an die Unternehmensentwicklung anzupassen.

Am Anfang war der Rauch ...

„Bei uns fing alles recht einfach an“, erzählt Geschäftsführer Björn Kemper, der zusammen mit seinem Vater das Unternehmen lenkt. „Und zwar mit Schweißrauchabsaugungen. Die entsprechenden Maschinen wurden mit der Zeit immer größer, irgendwann waren wir bei riesigen, zentralen Absauganlagen angekommen, die die vielen Arbeitsplätze einer Halle versorgten.“ Gleichzeitig veränderte sich die Schneid- und Schweißtechnik, neben das autogene Verfahren traten mehr und mehr auch Plasma- und Laserschneidtechnik. „Dabei fallen jedoch deutlich mehr Schadstoffe an“, so Kemper, „was höhere Anforderungen an die Absaugsysteme stellt. Mit dieser Herausforderung wuchs unser Angebot, bis wir für nahezu alle Schneid- und Schweißvorgänge eine hervorragende Absauglösung anbieten konnten.“

Die Potenziale sieht er heute vor allem in Komplettlösungen: Der Kunde sucht meist nach einem Schneidgerät und einem Arbeitstisch und einer Absauganlage plus eventuellen weiteren Komponenten. In der Optimierung des Gesamtprozesses liegen für Björn Kemper daher die Chancen der Zukunft. „Unser Ansatz ist es, mehrere Schritte im Prozess zu vereinen, das Ganze zu vereinfachen: Maschinen, die sich selbst reinigen, oder bereits integrierte Zuführungen sind gute Beispiele.“

Der Ausgangspunkt für eine sehr außergewöhnliche Innovation war ein Problem im eigenen Unternehmen: Das Kemper-Werk in Tschechien verarbeitete 2005 bis zu 20 Tonnen Blech pro Tag – was das Lager vor eine logistische Herausforderung stellte. Bis dahin waren in der Branche fast ausschließlich so genannte Schubladensysteme im Einsatz: Dabei werden die Bleche paletten- bzw. stapelweise in den großen „Schubladen“ eines Lagers abgesetzt. Die Nachteile: Für jede Sorte Blech wird eine eigene Schublade benötigt, besser noch zwei oder drei, da sie erst nachgefüllt werden können, wenn das letzte Blech entnommen wurde.

In einem Boot (oder Lager)

Anfang 2006 hatte Kemper die eigenen Wünsche an ein alternatives System formuliert: „Das Neue“ sollte einen Einzelblech-Zugriff bieten, deutlich leichter sein und dadurch schneller arbeiten sowie ein „Gedächtnis“ für vorhandene, abgelegte Bleche entwickeln. Mit einem Maschinenbau-Absolventen, der gerade sein Werkspraktikum unter dem Thema Automation absolvierte, entwickelte man die Idee und machte sich dann auf die Suche nach einem Partner, der in der Lage war, die Umsetzung zu begleiten und zu fördern. Bei dem Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik IML in Dortmund fand man optimale Bedingungen vor. „Diese Entscheidung war genau die richtige“, meint Björn Kemper heute. „In doppeltem Sinne: Zum

einen die Entscheidung, das Problem in Kooperation mit der Forschung anzugehen – denn das erforderliche Know-how im eigenen Haus aufzubauen, hätte deutlich mehr gekostet, ganz zu schweigen von dem Risiko. Und zum anderen die Entscheidung für das Fraunhofer IML, deren Mitarbeiter äußerst professionell agierten."

Die Dortmunder Forscher übernahmen die Entwicklung der Steuerungssoftware, Kemper den Bau der Anlage. In Tschechien nahm zwischenzeitlich eine neue Halle Gestalt an, in der das neue System sofort zum Einsatz kommen sollte. Tatsächlich war das System, das auf den Namen IntelliStore getauft wurde, Anfang 2008 in der neuen Halle einsatzbereit. Kemper lobt in diesem Zusammenhang vor allem die reibungslose und diskussionsoffene Zusammenarbeit mit dem Institut und deren hervorragendes Projektmanagement. Die Gesamtinvestition lag im hohen sechsstelligen Bereich. Ein Drittel davon entfiel auf die Software, deren Rechte nun bei Kemper liegen.

„Forschung ist Vorsprung"

Die Entwicklung des IntelliStores war nicht die erste Zusammenarbeit des Mittelständlers mit der Forschung. Kemper: „Wir arbeiten seit Jahren in diversen Projekten mit, beispielsweise an einer Studie über Effizienz von Absauganlagen. Unsere Partner sind häufig die jeweiligen Abteilungen von Berufsgenossenschaften oder Verbänden und die Ergebnisse reichen von Richtlinien-Empfehlungen bis zu konkreten Messdaten. Wir haben stets davon profitiert und sehen in diesem Miteinander einen Schlüssel zur eigenen Weiterentwicklung und damit zur Zukunft."

Der IntelliStore hatte seinen ersten öffentlichen Auftritt auf der Messe EuroBlech im Oktober 2008 – just zu Beginn der Wirtschaftskrise, ein denkbar ungünstiger Zeitpunkt zur Markteinführung. Deshalb soll es im Herbst diesen Jahres einen Relaunch geben. „Die VDI-Auszeichnung weist auf das Potenzial dieser Innovation hin", sagt Kemper. „Und bei einer guten Entwicklung unseres Geschäftsbereichs Automation besteht durchaus die Möglichkeit, dass wir bei weiteren Innovationen auch wieder mit Forschungseinrichtungen zusammenarbeiten."

Michael Jakoby

Interview mit Dr. Volker Lange, IML

Antizyklische Forschung

Die Kemper GmbH aus Vreden suchte und fand einen Problemlöser beim Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik (IML) in Dortmund. Der Wirtschaftsspiegel sprach mit Dr. Volker Lange, Abteilungsleiter Verpackungs- und Handelslogistik.

? Welche Themen und Bereiche werden vor allem vom Fraunhofer IML abgedeckt?

! Im Grunde arbeiten wir auf drei großen Bereichen: Da sind zum einen die Materialflusssysteme (Intralogistik), zum anderen die Unternehmenslogistik, bei der es vor allem um die Optimierung von Geschäftsprozessen zwischen Firmen geht, und schließlich die „Querschnittsdisziplin" Logistik/Verkehr/Umwelt mit einem Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit.

? Wie sieht eine „Forschungskooperation" aus?

! In der Regel ist es schon eine typische Auftraggeber/Auftragnehmer-Situation, bei der der Projektleiter aus unserem Haus kommt. Doch halte ich es für entscheidend und auch sehr bezeichnend, dass Kunden in unserem Verständnis Kooperationspartner sind.

Dr. Volker Lange
Foto: IML

? Wo liegt das Interesse des IML – nur in der Projektentlohnung oder auch in der Weiterverwertung?

! Wir arbeiten bzw. forschen aufgaben- und ergebnisorientiert. Unser Ziel ist die Umsetzung von Innovationen in Wirtschaft und Gesellschaft. Wir produzieren Ergebnisse für unsere Kunden, aber natürlich entwickeln auch wir uns mit jedem Projekt weiter. Das führt letztlich zu einem exzellenten Know-how und kommt den Unternehmen wieder zugute. Die Nutzungsrechte liegen normalerweise beim Kunden.

? Was muss man denn als Kunde durchschnittlich so anlegen? Und woran bemisst sich das?

! Ganz klar am Projektumfang und -aufwand. Projekte, die nur isolierte Fragestellungen betreffen, können durchaus in einem kleinen Rahmen von ca. 5000 bis 15 000 Euro liegen und innerhalb von zwei bis vier Wochen behandelt werden.

? Wie sieht es mit Folgeaufträgen aus? Kommen zufriedene Kunden mit neuen Fragestellungen?

! Oh ja, wir leben durchaus auch von den Folgeaufträgen zufriedener Kunden. In meinem Bereich sind das zurzeit etwa 50 Prozent der Projekte, teilweise halten uns Kunden seit mehr als 15 Jahren die Treue.

? Können Sie in ganz wenigen Stichworten einen typischen Projektverlauf speziell aus dem Bereich Verpackungs- und Handelslogistik nachzeichnen?

! Das vollzieht sich stets in fünf, sechs Schritten. Am Anfang steht die Problem- und Zieldefinition, dann kommt die Ist- und Schwachstellen-Analyse, auf deren Basis ein Anforderungsprofil erstellt wird. In der Konzeptionsphase erfolgt die Auswahl und Bewertung technischer, logistischer und organisatorischer Alternativen. In der Umsetzung wird die Vorzugsvariante dann realisiert. Darüber hinaus bieten wir dem Kunden auch die Institutionalisierung, das heißt Controlling und Begleitung.

? Gab oder gibt es Krisenauswirkungen?

! Tja, normalerweise sollte Forschung antizyklisch erfolgen, das heißt in schwierigen Zeiten einen möglichst klaren Blick in die Zukunft geben und nach Innovationen suchen – demnach dürften wir uns im Moment vor Aufträgen kaum retten. De facto ist es jedoch so, dass vielen mittelständischen Unternehmen dieser Blick im Tagesgeschäft fehlt.

Das Gespräch führte Michael Jakoby

Brückenschlag

„Wissen in Geld verwandeln“

Professor Dr.-Ing. Ernst Schmachtenberg ist seit August 2008 Rektor der RWTH Aachen. Foto: Robert Poorten

Interview mit Universitäts-Professor Dr.-Ing. Ernst Schmachtenberg, Rektor der RWTH Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule, Aachen, über die Kunst, Geld in Wissen und Wissen wieder in Geld zu verwandeln.

? Herr Professor Schmachtenberg, vor vier Jahren hat die Landesregierung verkündet, Nordrhein-Westfalen solle bis 2015 Forschungsland Nummer 1 werden. Ist NRW auf gutem Wege?

! Wir kommen durchaus voran. Aus Sicht der Hochschulen geschieht jedoch noch zu wenig. Nordrhein-Westfalen ist ein sehr starkes, altes Industrieland, das sich etwas schwer tut, genügend schnell den Wandel zu vollziehen, den wir für die neuen Technologien benötigen. Wir müssen uns mehr Mühe geben, wir müssen mutiger werden als wir dies bisher waren.

? Bayern und Baden-Württemberg geben, gemessen am Anteil der Wirtschaftsleistung, erheblich mehr Geld für die Forschung und Entwicklung aus als NRW. Auch bei den Patentanmeldungen liegen die süddeutschen Länder weit vorn. Kann NRW den Rückstand aufholen?

! Die Frage ist nicht, ob wir den Rückstand aufholen können, sondern dass wir ihn aufholen müssen. Bevor ich 2008 Rektor der RWTH Aachen wurde, war ich Lehrstuhlinhaber an der Universität Erlangen. Von daher kann ich bestätigen, dass es in Bayern eine sehr starke Unterstützung der Hochschulen durch die Staatsregierung gibt. Nach meiner Einschätzung verfügt auch Nordrhein-Westfalen über genügend finanzielle Ressourcen, um die Forschung angemessen zu unterstützen.

? Nun liegt NRW nicht überall zurück ...

! Nordrhein-Westfalen sollte keineswegs unterschätzt werden. Es ist das Land der

Chemie, wo es nach wie vor erhebliche Forschungspotenziale gibt. Ein Beispiel dafür ist die Entwicklung von Kunststoffen, die aus nachwachsenden Rohstoffen gewonnen werden – statt wie bisher aus Erdöl. Große Chancen hat NRW auch in der Pharmazie, beim Pflanzenschutz und der industriellen Biotechnologie. Allerdings wandert die Industrieforschung auf diesen Gebieten zunehmend in Länder wie die USA ab, wo die Unternehmen bessere Bedingungen vorfinden. Bei uns sind die Vorbehalte gegen die Biotechnologie nach wie vor groß.

? Im Rahmen der Exzellenzinitiative fördert der Bund gleich drei Forschungs-Cluster der RWTH Aachen – Exzellenz-Cluster gibt es ebenfalls an den Universitäten Bielefeld, Bochum, Bonn und Münster. Fließen die Ergebnisse aus der Spitzenforschung aber rasch genug in die Industrie? Denn ohne Innovationen wird die heimische Wirtschaft doch im globalen Wettbewerb abgehängt.

! In den 1980er Jahren wurde der Begriff „Technologietransfer" geprägt. Dahinter stand die Idee, dass die Hochschulen wunderbare Dinge erforschen und damit dann die Industrie beglücken. In Wahrheit sind die Dinge etwas komplizierter. Was macht eine Universität? Sie verwandelt Geld in Wissen. Diesen Prozess nennen wir Forschung. Und was macht die Industrie? Sie verwandelt Wissen wieder in Geld. Das ist Innovation. In diesem rückgekoppelten Prozess können die Universitäten nicht einfach nur Forschungsergebnisse an die Unternehmen liefern. Vielmehr müssen die Wissenschaftler auch von der Industrie lernen: Wie richten wir unsere Forschungsprojekte so aus, dass dabei am Ende Produkte herauskommen, die sich erfolgreich am Markt verkaufen lassen?

? Was bedeutet dies in der Praxis?

! Die Rückkopplung zwischen Forschung und Innovation funktioniert besonders gut, wenn die Akteure täglich in Kontakt zueinander stehen, also räumlich nahe beieinander arbeiten. Dies haben wir etwa aus unserer Kooperation mit dem Autohersteller Ford gelernt, der sein Zentrum für Motorenentwicklung vor zehn Jahren nach Aachen verlegt hat. Aus der positiven Erfahrung mit solchen Kooperationen wuchs die langfristige Strategie der RWTH, weitere Industriepartner auf das Hochschulgelände zu holen.

? Wie weit ist das Projekt gediehen?

! Schon vor dem offiziellen Startschuss des Projektes am 15. Februar diesen Jahres waren die ersten Partner hier. Der Stromerzeuger Eon fördert auf dem Campus bereits ein Institut für Energieforschung, in das das Unternehmen insgesamt 40 Millionen Euro investieren wird. Auch die Firma Bayer hat ein Forschungs-Zentrum für Katalyse hierher verlegt. Wir wollen aber auch kleinere Firmen zu uns holen. Hierzu werden wir insgesamt 19 Forschungsschwerpunkte festlegen. Die ersten sechs dieser Cluster, etwa für Lasertechnik, Logistik oder Schwerlastantriebe, sind bereits definiert.

? Innovation braucht bestens ausgebildete Fachkräfte. Doch der in der Wirtschaft hoch angesehene Abschluss „Diplom-Ingenieur" wird mit der Einführung der neuen Bachelor- und Master-Studiengänge abgeschafft. Eine Fehlentscheidung?

! Ich finde es jammerschade, dass wir eine Marke, die für die Qualität des deutschen Bildungssystems gestanden hat, im Rahmen der europäischen Angleichung der Hochschulausbildung aufgeben sollen. Meiner Meinung nach war dies auch gar nicht in den Bologna-Erklärungen vorgesehen, sondern wurde aus mir bisher nicht erklärlichen Umständen von der Kultusministerkonferenz verfügt. Als Präsident von TU9, dem Zusammenschluss von neun Technischen Universitäten in Deutschland, habe ich den Auftrag, die Kultusministerkonferenz daraufhin anzusprechen. Wir kämpfen dafür, die Marke „Diplom-Ingenieur" weiter nutzen zu können.

Wirtschaftsspiegel: Herr Professor Schmachtenberg, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Das Gespräch führte Günter Heismann. Er war Redakteur beim Manager Magazin, der Woche, der Welt und der Financial Times Deutschland. Seit 2004 schreibt er als freier Journalist aus Frankfurt über Banken, Börsen und andere Finanzthemen.

Shanghai ist die Boomtown Chinas. Das Land verzeichnete 2009 ein Wirtschaftswachstum von rund acht Prozent. Foto: XtravaganT/Fotolia.com

China nach der Wirtschaftskrise

Schon jetzt der große Gewinner

China kann schon kurz nach der Wirtschaftskrise wieder kräftig punkten: Exportweltmeister 2009, weltweit größter Automobilmarkt 2009, 45,7 Prozent Exportwachstum im Februar 2010 im Vergleich zum Vorjahresmonat. Aber wie nachhaltig ist die Erholung Chinas?

Deutsche Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt aktiv sind, schauen optimistisch in die Zukunft. Das belegt eine aktuelle Studie der Deutschen Auslandshandelskammern (AHK) in Greater China, die in den vergangenen Wochen zusammen mit Fiducia Management Consultants rund 150 Mitgliedsunternehmen befragt haben. 98 Prozent aller Befragten erwarten danach für 2010 höhere Gewinne aus ihren Geschäften in China. Über die Hälfte der Unternehmen haben in China mehr als im Vorjahr investiert und mehr als 60 Prozent verzeichneten Wachstum, insbesondere bei Industriegütern und Dienstleistungen.

Auch aus dem Investitionsgütersektor kommen nach der Studie Rekordwerte: 85 Prozent der Unternehmen gaben an, vom Konjunkturprogramm der chinesischen Regierung zu profitieren. Besonders zufrieden zeigten sich die Unternehmen aus der Automobilindustrie, die teilweise ihre Absätze verdoppeln konnten. Ein wenig zurückhaltender äußerten sich im Konsumgütermarkt aktive Unternehmen, von denen nur etwa die Hälfte der Befragten einen Zuwachs durch das Konjunkturprogramm feststellen konnte.

Chancen nutzen

China ist offenbar auf dem besten Weg, schneller als alle anderen Länder aus der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise herauszukommen. Während sich Europa mit Wachstumsprognosen zwischen 0,3 und 0,5 Prozent aus der Rezession zu ziehen versucht, wird in diesem Jahr – getrieben durch China – das Bruttoinlandsprodukt (BIP) Asiens laut Morgan Stanley um 7,4 Prozent expandieren. Trotz der Exporteinbrüche erreichte das asiatische Riesenreich 2009 ein Wirtschaftswachstum von über acht Prozent. Und so ist auch der Deutsche Botschafter in China, Dr. Michael Schaefer, überzeugt davon, dass die deutschen Unternehmen von der Entwicklung profitieren können: „China ist eines der wenigen Länder, das gestärkt aus der globalen Krise hervorgeht – Dynamik, innere Entwicklung und Aufstieg gehen weiter. Das ist eine Chance für die deutschen Unternehmen, insbesondere für den Mittelstand. Sie können ihren technologischen Vorsprung nutzen und diesen schnell in neue Produkte für den wachsenden chinesischen Markt umsetzen."

Strukturelle Probleme

Die optimistische Stimmung unter den deutschen Unternehmen in China sollte jedoch nicht über strukturelle Probleme der Volkswirtschaft hinwegtäuschen. Mit dem Ende 2008 verabschiedeten Wachstumspa-

ket von rund 450 Milliarden Euro sind die staatlichen Investitionen stark angestiegen. Zwar wurden durch den Bau von Infrastrukturprojekten Millionen neuer Arbeitsplätze geschaffen, doch lässt sich die Nachhaltigkeit dieser Maßnahmen anzweifeln. Nach einer Aufblähung der Geldmenge steigt zudem die Inflationsgefahr, während die hohe Kreditbereitschaft der chinesischen Banken die Gefahr fauler Kredite wachsen lässt. Parallel zeigt sich, dass europäische Länder und die USA ihre wirtschaftliche Führungsposition nicht freiwillig aufgeben werden und zunehmend Schutzmechanismen wie Anti-Dumping-Verfahren gegen chinesische Produkte einleiten.

Oben auf der Agenda

Zudem fehlen auch nach über 30 Jahren der Reform- und Öffnungspolitik immer noch die wichtigen Aspekte einer tatsächlichen Marktwirtschaft in China: Investitionen, Kreditvergaben und Preise werden in den zentralen Bereichen der Wirtschaft staatlich gesteuert. Gleichzeitig erscheinen Kultur, Sprache und schwer durchschaubare Verhandlungsgepflogenheiten nach wie vor als hohe Hürden für ausländische Unternehmen. Eingriffe des Staates, die unzureichende Verlässlichkeit der politischen Rahmenbedingungen, die mangelnde Rechtssicherheit, Patentverletzungen, die vielschichtige chinesische Bürokratie, und die weit verbreitete Korruption bergen oft schwer kalkulierbare Risiken.

Dennoch: Trotz der nicht immer einfachen Rahmenbedingungen steht China wieder ganz oben auf der Agenda vieler international agierender deutscher Unternehmen. Schließlich hat gerade die Krise gezeigt, dass das Wachstum in den entwickelten Ländern begrenzt ist, während China schon heute als großer Gewinner der Wirtschaftskrise feststeht.

Wie auch mittelständische Unternehmen ihre Chancen auf dem chinesischen Markt nutzen können, erfahren die Teilnehmer des 6. IHK-Außenwirtschaftstags NRW am 21. September 2010 in Münster. Die größte Außenwirtschaftsveranstaltung in Nordrhein-Westfalen bietet einen Workshop mit Fachleuten und Unternehmern, um einen Markteinstieg anhand aktueller Informationen und fundierter Erfahrungen zu prüfen.

Bernd Reitmeier

Der Autor ist Geschäftsführer von German Industry & Commerce Greater China, der Dienstleistungsgesellschaft der AHKs in Greater China Foto: privat

IHK-Außenwirtschaftstag NRW

China

Das Auslandsgeschäft hat eine große Bedeutung für die deutsche Wirtschaft – und für die Unternehmen in der Region. Die entscheidenden Wachstumsimpulse kommen aus dem internationalen Geschäft. „AußenWirtschaft. InnenWachstum“ heißt deshalb das Leitmotiv beim 6. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 21. September 2010 in Münster. Im Vorfeld der landesweit größten Fachveranstaltung für Außenhandel berichtet der Wirtschaftsspiegel über Themen, die beim IHK-Außenwirtschaftstag auf der Tagesordnung stehen. Diesmal: China nach der Wirtschaftskrise – Kurzfristige Erholung oder nachhaltiges Wirtschaftswachstum? In einem Workshop erhalten die Teilnehmer das Wissen über Strategien des Markteintritts und Minimierung der Risiken unternehmerischen Engagements in China. Weitere Informationen und Anmeldung:

www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Außenwirtschaftstag 2010 in Münster

Exportweltmeister werden!

Wie er mit seinem Unternehmen internationale Märkte erschließt, erläutert Peter Mackenrodt, Geschäftsführender Gesellschafter der m+f KEG-Technik GmbH in Bottrop, im Interview.

Wirbt für noch mehr Export: Peter Mackenrodt verschickt seine KEG-Anlagen in alle Welt. Foto: Morsey

? Herr Mackenrodt, der Außenwirtschaftstag NRW 2010 findet dieses Jahr in Münster statt. Was erwarten Sie als exportorientierter Unternehmer von dieser Großveranstaltung rund um das internationale Geschäft?

! Dass wir Anregungen und Antworten darauf bekommen, wie Deutschland China als Exportweltmeister ablösen kann. Die Industrie verbunden mit dem Export ist eine bedeutende Jobmaschine in unserem Land. Die Wertschöpfung muss in Deutschland bleiben! Um den Export am Laufen zu halten, müsste meiner Ansicht nach die Bürokratie in Deutschland abgebaut werden, die Behörden sollten zum Teil flexibler reagieren.

? Wie ist Ihr Unternehmen auf dem Weltmarkt aufgestellt?

! Rund 90 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir über den Export – weltweit. Die Maschinen, die wir verkaufen, werden zu nahezu 100 Prozent in Deutschland hergestellt. Wir sind mit 42 Beschäftigten in Bottrop zwar nicht der größte, aber sicher einer der besten Anbieter der KEG-Abfülltechnik auf dem Weltmarkt. Unsere Mitarbeiter punkten hier sowohl mit technischem Verständnis, kaufmännischer Erfahrung und – ganz wichtig für ein international agierendes Unternehmen – mit verhandlungssicheren Sprachkenntnissen.

„AußenWirtschaft – InnenWachstum"
Außenwirtschaftstag NRW
21. September in Münster
Anmeldungen und Infos bei
Evelyn Wolpert; Telefon 0251 707 229
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

? Wo liegen Ihre Schwerpunktmärkte?

! Wir sind auf allen europäischen Märkten vertreten. Große außereuropäische Märkte sind für uns zum Beispiel Vietnam, wo wir mit einer namhaften Firma zusammenarbeiten, Russland, das einen hohen Bierkonsum aufweist, die USA und Japan. Dort ist ein großer Markt für Fassbier – und damit auch für unsere Anlagen – denn die Japaner legen Wert auf hohe Qualität und konsumieren gerne außer Haus. Als Zulieferer für die Lebensmittelindustrie ist für uns die Wohlstandsentwicklung in einem Land eine Voraussetzung für steigenden Export.

? Wie erschließen Sie die internationalen Märkte?

! Für uns ist es besonders wichtig, vor Ort, auf Fachmessen und über Handelshäuser die direkten Kontakte zu den Kunden zu finden und zu knüpfen. Gerade komme ich zum Beispiel von der amerikanischen Fachmesse „craft brewers conference“ in Chicago. Die großen Kunden gewinnen wir vor allem über Direktverträge. Wir bieten ja neben der Projektberatung und der Installation der Abfüllanlagen auch weitergehende Dienstleistungen wie Service, Fernwartung oder Ersatzteilversorgung.

? Welche Unterstützung wünschen Sie sich auch von der IHK?

! Hilfreich wäre es sicherlich für viele mittelständische und kleinere Unternehmen, wenn die IHKs eine günstige Beteiligung an Auslandsmessen organisieren würden. Häufig sind gerade kleinere Branchenfachmessen sehr erfolgreich für Kundenkontakte. Ich könnte mir vorstellen, dass die AHKs, die ja in zahlreichen Ländern vertreten sind, als Angebot für verschiedene Branchen deutsche Pavillons auf Messen anbieten, an denen sich dann mehrere Unternehmen unter einem Dach beteiligen können.

Das Interview führte Britta Zurstraßen

m+f KEG-Technik GmbH

Peter Mackenrodt ist Geschäftsführender Gesellschafter der 1973 gegründeten m+f KEG-Technik GmbH in Bottrop. Das Unternehmen vertreibt und wartet weltweit Abfüllanlagen für die Lebensmittelindustrie, vornehmlich für Brauereien. Zum Liefer- und Fertigungsprogramm gehören einzelne Maschinen sowie vollautomatisierte Großanlagen für die Reinigung, Sterilisierung und Befüllung von KEGs.

Zurzeit hat das Unternehmen mehr als 1300 Kunden. Der Exportanteil liegt bei fast 90 Prozent, der Umsatz projektabhängig bei circa 12,5 Millionen Euro pro Jahr. Große Projektpartner sitzen zum Beispiel in Frankreich, Belgien, Vietnam, Russland, den USA und Japan.

Local Heroes-Woche in Gelsenkirchen

Wie wird man eigentlich Boss?

In Gelsenkirchen tauschen 150 Bosse für ein paar Stunden das Chefbüro mit dem Klassenzimmer. Das Projekt will eine Brücke schlagen zwischen Schule und Unternehmen.

Foto: pressmaster/fotolia

Vom 6. bis 12. Juni ist Local Heroes-Woche in Gelsenkirchen. Ziel des RUHR.2010-Aktion: lokale Helden in Szene zu setzen und der Region ein sympathisches Gesicht zu geben. Am 8. Juni ist in Gelsenkirchen die Wirtschaft dran. 150 Firmenlenker, Inhaber, Geschäftsführer und leitende Angestellte verlassen an diesem Tag ihre Büros und Werkhallen und gehen in insgesamt 170 Klassen, um rund 3700 Schüler von ihrer Arbeit, ihrer Karriere, von der Arbeits- und Ausbildungswelt zu erzählen. „Bosse als Lehrer“ heißt das Projekt, mit dem die lokale Wirtschaft ihren eigenen Akzent zur Gelsenkirchener Woche der „RUHR.2010“ setzt.

Jeder wird gebraucht

Peter Schnepper, Leitender Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen: „Die Resonanz in der Unternehmerschaft auf dieses Projekt ist überwältigend positiv. Viele Entscheider erinnern sich dabei an ihre eigene Schulzeit und persönliche Berufsfindungsphase. Sie möchten mit ihren Erfahrungen gern motivieren. Und sie wollen den Jugendlichen sagen und aufzeigen, dass jeder mit seinen Talenten und Fähigkeiten gebraucht wird.“

Chefs sind vielseitig

Ulrich Nickel, geschäftsführender Gesellschafter des in dritter Generation bestehenden Busunternehmens Reisedienst Nickel, nimmt auch teil. Er möchte die Vielschichtigkeit unternehmerischen Handelns und damit seiner Arbeit vermitteln. „Es gibt Tage, an denen bin ich vormittags Personalchef, in den darauf folgenden Stunden Marketing-Leiter, anschließend Fi-

Ulrich Nickel Foto: pd

nanzchef für anstehende Investitionsentscheidungen und kurz vor Dienstschluss dann auch noch Logistikplaner für die Busdisposition. So viele Facetten kann ein einzelner Beruf gar nicht bieten“, erzählt er. Sein Credo lautet: Immer möglichst vielseitig bleiben! So hat er selbst vor dem Studium eine Lehre absolviert und empfiehlt dies auch heute jedem Berufseinsteiger, um das Berufsleben von der Basis her kennen zu lernen und auch ein Studium dann gezielter anzugehen. Überhaupt gelte es, sich realistische Ziele zu setzen und diese dann, nach Erreichen, kontinuierlich weiter nach oben zu verschieben.

Aber auch die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann könne für die Prokuristentätigkeit in einem mittelständischen Betrieb ausreichen, hierfür gebe es ein Beispiel im eigenen Unternehmen, berichtet Ulrich Nickel. Dem Aktionstag 8. Juni sieht er gelassen entgegen: „Ich werde allenfalls zum Einstieg einen sehr kurzen Vortrag halten und erwarte vielmehr einen offenen Dialog mit den Schülerinnen und Schülern. Mein Ziel wäre erreicht, wenn ich ein wenig Motivation verbreiten könnte oder auch und etwas mehr Klarheit in die berufliche Fokussierung bringen könnte.“

Mit 18 auf der Suche

Auch Dieter Kükenhöner, seit Jahresbeginn Geschäftsführer des Musiktheaters im Revier (MiR), zieht Vergleiche zur eigenen Schulzeit: „Mit 18 wusste auch ich noch nicht so recht, wohin die berufliche Reise gehen soll. Nach der mittleren Reife besuchte ich die höhere Handelsschule, machte ein Praktikum bei der Essener IHK, bevor ich in die dortige Stadtverwaltung wechselte und als Diplom-Verwaltungswirt in den gehobenen Beamtendienst einstieg. Mit Gründung der Theater und Philharmonie GmbH wechselte ich 1984 als Personal- und Organisationsleiter in die Kulturwirtschaft, später als Verwaltungsdirektor und stellvertretender Geschäftsführer zur TUP Essen.“ Dieser Werdegang zeigt für Kükenhöner, dass es nicht immer den einen, idealtypischen Karriereweg gibt und so lautet auch sein Ratschlag an die von ihm besuchten Schulklassen: „Man muss darauf vertrauen, dass sich immer wieder neue Chancen ergeben. Dann muss man sich den neuen Herausforderungen aber auch stellen.“

Dieter Kükenhöner Foto: pd

Roland Hundertmark ist Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der Hundertmark GmbH, einem hochspezialisierten Planungs- und Montageunternehmen für mobile Signalanlagen und Arbeitsstellensicherungen in Bauwirtschaft und Straßenverkehr. Seine eigenen Berufsweg will er dem verbreitetemn Klischee entgegenstellen, „Bosse sind reich, rauchen dicke Zigarren und müssen selbst nicht mehr arbeiten“, An seine eigene Schulzeit erinnert er sich gern: „Auch zu meiner Schulzeit gehörte die eine oder andere Fünf, ab und zu durfte man auch mal etwas faul sein. Doch umso wichtiger ist es, den richtigen Zeitpunkt, die richtige Gelegenheit zu erkennen und dann auch konsequent den Hebel unzulegen.“ Für ihn war die erfolgreiche Ausbildung ein wichtiger Grundstein für die berufliche Karriere, schon mit 25 Jahren verdiente er als Angestellter mit Acht-Stunden-Job gutes Geld, fuhr ein schönes Auto und hatte eines der ersten Mobiltelefone. Doch ihm fehlte etwas: „Es gibt nichts Motivierendes, als die eigene Unabhängigkeit und die Freiheit, eigene unternehmerische Entscheidungen zu treffen“, erläutert er. Hundertmark hatte sich 1988 dafür entschieden, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Diesen „Gründervirus“ möchte er gern auch in den Schulklassen vermitteln.

Martin Linkemann

Bosse als Lehrer

Für das Projekt Bosse als Lehrer können sich Unternehmen noch bei der IHK anmelden:

Ansprechpartner ist Michael Ifland, Telefon 0209 388-204, E-Mail ifland@ihk-nordwestfalen.de

Jan Baegert gestaltete die Vermählung von Maria und Josef.
Foto: Stadt Münster

Sparda Bank

Altartafeln gerettet

Das Stadtmuseum Münster gewährt mit der Ausstellung „Rettet Jan Baegert!“ Einblick in die Restaurierungsmaßnahmen für den ältesten städtischen Kunstbesitz. Dank der Unterstützung der **Sparda-Bank Münster** können nun auch die aufwändigen Arbeiten an den Bildseiten des Marienzyklus’ vollendet werden. „Die Altartafeln sind für Münster und darüber hinaus ein wichtiges Kunstwerk, das wir unbedingt erhalten möchten“, so der Vorstandsvorsitzende Enrico Kahl. Die Altartafeln stammen aus der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts und überstanden die Zerstörungen durch die Täuferbewegung.

Blumenbecker

Roboterschweißzelle präsentiert

Werkzeugmaschinen standen im Mittelpunkt der ersten Münsteraner Technologietage in der Niederlassung **Westekemper** der **Blumenbecker Industriebedarf GmbH** aus **Beckum.** Sonderausstellungen widmeten sich den Neuheiten der gerade zu Ende gegangenen Fachmesse Metav. Gezeigt wurden Schweißgeräte in Aktion, innovative Steuerungstechnologie für Werkzeugmaschinen und wie in mikromillimeterkleinen Abständen exakt gemessen werden kann.

Andrej Schvarc, Geschäftsführer von Blumenbecker Slovakia, und Schweißfachmann Klaus Neumann demonstrierten die neue Roboterschweißzelle.
Foto: Blumenbecker

Blumenbecker führte seine erste Roboterschweißzelle vor, die von einer Tochter in Prag entwickelt worden war. „Diese Zelle ist gerade für kleinere Schweißbetriebe interessant, da sie rund um die Uhr gleichbleibende Qualität liefert“, erläutert Geschäftsführer Olaf Lingnau.

Seit 50 Jahren ist **Gilde Handwerk Macrander** aus **Bocholt** Partner des Facheinzelhandels für Geschenkartikel und Wohnaccessoires. Unter der Dachmarke Gilde entstanden Produkte wie Gilde Clowns, Gilde Sculpture, Gilde Engel und Art Collection, die einen festen Platz im Sortiment von Fachgeschäften für Glas, Keramik und Porzellan haben. Die Kollektion wird ständig durch neue Serien ergänzt, die exklusiv von Gilde Handwerk designed werden. Hans Bernd Felken (r.), IHK-Geschäftsführer am Standort Bocholt, gratulierte Stephanus Macrander zum Jubiläum. Foto: Gilde

AIW

Vergleichsstudie

Wie finden Firmen Leistungsträger? Antworten bieten der Unternehmensverband **AIW** und die **Wirtschaftsvereinigung Steinfurt** mit ihrem Gehaltsvergleich, an dem sich mehr als 50 Unternehmen beteiligten. Ein Ergebnis: Schafften es in der Vergangenheit Führungskräfte auch ohne Universitätsabschluss an die Spitze, verfügen heute die unter 50-jährigen Geschäftsführer fast ausnahmslos über einen akademischen Grad.

noventum consulting

Als „bester Arbeitgeber“ auf Platz eins

Bereits in den Vorjahren hat **noventum consulting** aus **Münster** vordere Plätze beim Wettbewerb „Beste Arbeitgeber Deutschlands“ belegt, diesmal reichte es sogar für Platz eins in der Gruppe der Unternehmen bis 500 Mitarbeitern. Bundesarbeitsministerin Ursula von der Leyen überreichte den Preis an Geschäftsführer Uwe Rotermund.

Das „Great Place to Work Institute Deutschland“ und das Handelsblatt ermittelten anhand einer anonymen Mitarbeiterbefragung und einer Untersuchung der Unternehmenskultur die besten Arbeitgeber.

Bewerber mussten sich in Kategorien wie Respekt, Glaubwürdigkeit, Fairness, Stolz und Teamorientierung auf den Prüfstand stellen lassen.

Econ Tel

Hohes Wachstum

Wachstumsraten von je 20 Prozent hat **Econ Tel** aus **Münster** in den vergangenen beiden Jahren erzielt. Der Spezialist für Neukundengewinnung und Objektverfolgung hat sich auf die telefonische Recherche in den Branchen Bau, Druck und technische Industrie spezialisiert.

Wiesmann

Genfer Salon

Auf dem Automobilsalon Genf war auch die **Dülmener** Sportwagenmanufaktur **Wiesmann** mit ihrem Roadster vertreten. Fünf Fahrzeuge mit zeitlosem Design waren auf dem eleganten, 160 Quadratmeter großen Stand vom **münsterschen** Messebauer **Schendel & Pawlaczyk** zu sehen.

Nur Die

Socken-Spende

5000 Paar Kindersocken mit dem Herzenswünsche-Bärchen und einen Scheck über 1500 Euro hat der Strumpf- und Wäschehersteller **Nur Die** aus **Rheine** an den Verein Herzenswünsche überreicht.

Unter den rauen Bedingungen der norwegischen Polargrenregion wurden die Anlagen von Haver & Boecker getestet.
Foto: Haver & Boecker

Haver & Boecker

Einsatz im Polargrenzgebiet

Für den Einsatz in der rauen Polargrenzregion entwickelt der Geschäftsbereich Aufbereitungstechnik von **Haver & Boecker** aus **Münster** erstmals zwei schwere mobile Maschinen: Produziert werden der Haver Niagara T-Class Freischwinger und eine Haver Niagara Aufgaberinne. Kunde ist der norwegische Mobilanlagenbauer Haahjem, der schwergewichtige Anlagen mit über 100 Tonnen produziert. Freischwinger von Haver & Boecker für raupenmobile Sekundärbrechanlagen hat Haahjem bereits instaliert.

Heddier/SNT/VOMO

Messe, Medien, Museen

In einer Kooperation präsentieren sich erstmals drei mittelständische Unternehmen aus dem Münsterland, **heddier electronic GmbH, SNT Media Concept GmbH** sowie **VOMO Leichtbautechnik GmbH & Co KG.** Es geht um Technik und Dienstleistungen für Messen, Museen und Veranstaltungen. Wie auch Kunden von diesem regionalen Zusammenschluss profitieren können, zeigen die Unternehmen auf einer gemeinsamen Hausmesse auf dem Gelände von heddier electronic in **Coesfeld** am 27. und 28. Mai.

Heddier entwickelt, produziert und installiert innovative Elektronik für Museen, Ausstellungen und Galerien sowie intelligente Sicherheitstechnologien. Die 1982 als Film- und Fernsehproduktion gegründete SNT Media Concept GmbH bietet heute die komplette Konzeption von Medienprodukten, über die Umsetzung von Ausstellungsprojekten bis hin zur Abwicklung von Veranstaltungen. Zu beiden Bereichen passt die VOMO Leichtbautechnik GmbH & Co KG, die verschiedene Möglichkeiten zum Thema Leichtbau anbietet.

Ergebnisse, die sich sehen lassen können, haben 39 angehende Bankkaufleute der **Sparkasse Münsterland-Ost** nach zweieinhalbjähriger Ausbildung bei ihren Prüfungen abgeliefert. Das betonte der Vorstandsvorsitzende Markus Schabel (vorne, 2. v. l.), der überwiegend Zeugnisse mit einer Eins oder Zwei in der Gesamtnote überreichen konnte. Auch der Personalratsvorsitzende Dr. Siegfried Rudigkeit (vorne, 3. v. l.) und Markus Lunau (vorne, l.), Bereichsleiter des Personalmanagements, gratulierten. Foto: Sparkasse

Laade Gartenreisen

Umwelt-Zertifikat

Laade Gartenreisen aus **Ahaus** ist für seine umweltverträglichen Touren in ganz Europa mit dem CSR-Zertifikat ausgezeichnet worden. Entwickelt wurde das neue Siegel, das auf der Tourismusmesse ITB in Berlin vergeben wurde, vom Verband für nachhaltigen Tourismus, der Kontaktstelle für Umwelt & Entwicklung und dem unabhängigen Zertifizierungsrat TourCert. Das Zertifikat, das Laade nach eigenen Angaben als erstes Touristikunternehmen im Kreis Borken erhalten hat, bescheinigt dem Unternehmen, dass es umweltfreundlich und sozialverträglich wirtschaftet.

Hans Dieler (2. v. l.) und Karl-F. Schulte-Uebbing (3. v. l.), Präsident und Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, überreichten der Geschäftsleitung, bestehend aus Werner Oesterbeck, Dirk Michaelis, Christian Kellermann, Johann Friedrich Knubel und Karl Heinz Knubel (v. l.), die Jubiläumsurkunde.
Foto: Knubel

Knubel

Start als Velociped-Manufaktur

Als Velociped-Manufaktur in **Münster** entstand vor 125 Jahren die Firma **Knubel.** Daraus entwickelte sich eine Automobil-Unternehmensgruppe der Marken VW, Audi und Porsche mit elf Betrieben in Münster und im Münsterland. Rund 360 Mitarbeiter, davon etwa 80 Auszubildende, sind in dem Unternehmen beschäftigt, das in vierter Generation von Johann Friedrich Knubel geführt wird. Zum Auftakt des Jubiläums bezog die Geschäftsleitung ihr neues Domizil in den umgebauten Werkstattgebäuden an der Hammer Straße.

Pralinenclub

Schokolade für Grimme-Preisträger

Ulrich Noethen schmeckt die Praline.
Foto: Pralinenclub

Ulrich Noethen, Senta Berger und Ina Müller gehörten zu denen, die bei der Verleihung des 46. Adolf-Grimme-Preises einen „schokoladigen Liebesbrief" erhielten. Als solchen möchte der **Pralinenclub** aus **Rhede** seinen Beitrag zu der Feier verstanden wissen. Bereits am Eingang wurden den Preisträgern und Gästen eine Kostprobe der Osterkollektion überreicht.

Schmidtgruppe

Krone im Mittelpunkt

Ein neues Outfit hat sich die **Coesfelder Schmidtgruppe** gegeben. Die Gruppe, nach eigenen Angaben Marktführer bei Entertainmentcentern in Deutschland, rückt die Krone als Serviceversprechen und verbindendes Element zwischen Holding und 170 Spielestationen in den Mittelpunkt.

Messe und Congress Centrum Halle Münsterland

Mehr Besucher und mehr Umsatz

Mehr Umsatz, mehr Veranstaltungen und mehr Besucher verzeichnete das **Messe und Congress Centrum Halle Münsterland:** 308 Messen, Kongresse und Events fanden 2009 statt, 53 mehr als im Vorjahr. Die Zahl der Besucher kletterte um 23 000 auf 584 000. Insgesamt erwirtschaftete das Veranstaltungszentrum 9,56 Millionen Euro, so viel wie nie zuvor. Als Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen steht unterm Strich ein operatives Minus von 1,03 Millionen Euro. „Wir gehören zu den am geringsten subventionierten Veranstaltungszentren in Deutschland", erklärt Geschäftsführerin Dr. Ursula Paschke. Durch die Besucher von Messen und Kongressen fließt viel Geld wieder zurück in die Stadt: Die sogenannte „Umwegrentabilität" für Hotellerie, Gastgewerbe und Einzelhandel betrug 2009 rund 42 Millionen Euro, hat das Deutsche Wirtschaftswissenschaftliche Institut für Fremdenverkehr (DWIF) in München ausgerechnet.

Am neuen Standort in der Augustinessenstraße in **Recklinghausen** feierte **Blumen Steiner** 25-jähriges Unternehmensjubiläum. IHK-Geschäftsführer Christoph Pieper (r.) gratulierte Volker Steiner und Doris von der Gönna-Steiner. Foto: Steiner

PSD Bank

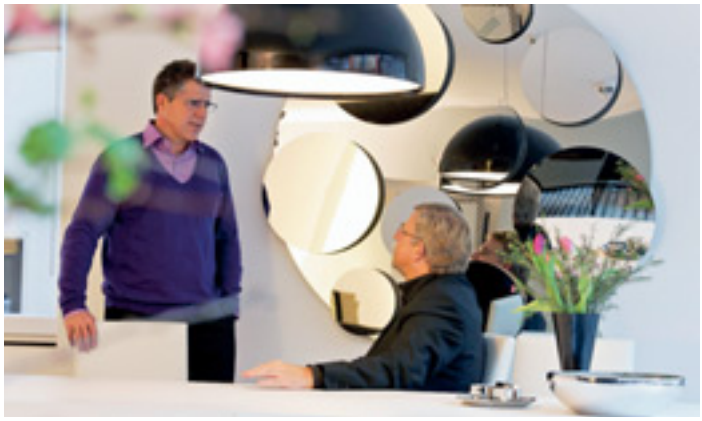
Bürgerprojekt

Zum vierten Mal schreibt die **PSD Bank Westfalen-Lippe eG, Münster,** das PSD Bürgerprojekt mit einem Gesamtbudget von 50 000 Euro aus. Diesmal lautet das Motto: „Engagiert unsere Umwelt schützen". Angesprochen sind gemeinnützige Organisationen aus dem Umwelt- und Naturschutz, die sich bis zum 31. Mai mit ihren Projekten bewerben können. Schirmherr ist der ehemalige Welthandballstar Daniel Stephan aus Lemgo. Die Vordrucke für die Kurzbewerbungen stehen im Internet unter **www.psd-wl.de/Soziales** zum Download bereit.

Thie & Co.

Mehr Eigenkapital

Durch eine Erhöhung des Eigenkapitals sieht die **Münsterländische Bank Thie & Co.** mehr Spielraum für das Kreditgeschäft. 2009 wuchs das Kreditvolumen der Privatbank aus Münster um 17 Prozent, das betreute Depotvolumen um mehr als 20 Prozent. Wachsen soll auch das 30-köpfige Team. „Wir suchen Verstärkung", so Dr. Hartmut Beiker, einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter.



Wohnen als Ganzes macht Krüger in seinem prämierten Stadtgeschäft erlebbar. Foto: Krüger

Krüger

Ausgezeichnetes Stadtgeschäft

Innovationsgrad, Kundennutzen und Erlebniswert waren drei der Kriterien, nach denen der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels HDE die Gewinner des Wettbewerbs „Stores of the year 2010" ermittelte. Einen zweiten Platz belegte dabei der Raumgestaltungsexperte **Krüger** aus **Münster** für sein neues Stadtgeschäft am Roggenmarkt. Dort setzt das Unternehmen auf einen ganzheitlichen Ansatz: Neben losem Mobilar werden auch Bäder, Küchen und Bodenbeläge angeboten. Das Stadtgeschäft zeigt eine komplette Innenstadtwohnung mit Küche, Bad, Wohn- und Schlafzimmer, keine der sonst im Einrichtungshandel üblichen „Kojen".

Deutsche Bank

Neue Leiterin

Die **Deutsche Bank** in der Marktregion **Münster** steht mit ihren 161 Mitarbeitern unter neuer Führung: Sigrid Bowenkamp folgt als Leiterin auf Uwe Mies, der nach neun Jahren in die Zentrale nach Frankfurt wechselt. Die 40-jährige Bowenkamp ist seit 23 Jahren für die Deutsche Bank tätig, ab 2002 arbeitete sie vier Jahre in Münster. Zuletzt war sie in leitender Funktion im Bereich Privat- und Geschäftskunden in der Zentrale in Frankfurt und als Leiterin der Marktregion Gelsenkirchen tätig.

Sigrid Bowenkamp Foto: pd

Rucksack Reisen

Winterreise mit Palme prämiert

Das Magazin Geo Saison hat zum 18. Mal die originellsten und besten Reiseangebote mit der Goldenen Palme prämiert. In der Kategorie „Die besondere Pauschalreise" gehörte **Rucksack Reisen** aus **Münster** mit seinem Wintercamp Idre zu den drei Gewinnern. Jede Woche von Dezember bis April steuern Busse das schwedische Wintersportgebiet an. Klaus Lange, Gesellschafter von Rucksack Reisen, konnte den Preis auf der Internationalen Tourismus Börse in Berlin bereits zum vierten Mal entgegen nehmen.

RWGV

In die Bresche gesprungen

140 Millionen Euro Kredite haben Volksbanken, Raiffeisenbanken und Spar- und Darlehnskassen in Rheinland und Westfalen von Mitbewerbern übernommen. „Wo andere sich zurückziehen, springen wir in die Bresche“, kommentierte Hans Pfeifer, Vorstandsvorsitzender des **Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes** (RWGV) in **Münster.**

Erfasst wurden Fälle, in denen Kreditgenossenschaften gemeinsam mit anderen Banken bei mittelständischen Unternehmen engagiert gewesen waren. „Mindestens 213 Unternehmen sind uns bekannt, die von Wettbewerbern im Stich gelassen wurden. In rund Dreiviertel dieser Fälle konnten wir einspringen“, so Pfeifer.

Der Kreditbestand der Genossenschaftsbanken stieg 2009 um 2,2 Prozent auf 28,4 Milliarden Euro. 37 Milliarden Euro stehen für künftige Kredite an den Mittelstand zur Verfügung.

Die Ausleihungen an Privatkunden stiegen um 1,7 Prozent auf 30,3 Milliarden Euro. Die Kundeneinlagen kletterten erneut um 2,8 Prozent auf 72,7 Milliarden Euro. Einschließlich der Sonderinstitute belaufen sie sich auf 120 Milliarden Euro.

Wie leistungsfähig Arbeitnehmer mit Behinderung sind, zeigten auf der LWL-Integrationsmesse in der Halle Münsterland die gemeinnützigen **Gelsenkirchener** Integrationsfirmen **TAF Team für alle Fälle** und **carekauf.** Auch NRW-Arbeits- und Sozialminister Karl-Josef Laumann besuchte die Messe mit ihren 60 Ausstellern. Foto: TAF

st-oneline

Funk als Alternative

Die Funk-Lösung wird in vielen dünn besiedelten Gebieten die einzige Alternative bleiben, in denen ein kabelgebundener Internet-Ausbau unwirtschaftlich ist. Diesen Schluss zieht **st-oneline** aus der Breitbandstudie des Bundeswirtschaftsministeriums, an dem auch der Serviceprovider aus **Rheine** teilgenommen hat. Das Unternehmen schließt mit einem eigenen Richtfunknetz Versorgungslücken beim Zugang zum schnellen Internet in der Region. Bei einem Besuch der Bundestagsabgeordneten Claudia Bögel empfahl Geschäftsführer Lörenz Abu Isbeih insbesondere gewerblichen Nutzern eine kombinierte Anbindung über Funk und Kabel, um vor Ausfällen geschützt zu sein.

Freuen sich über 125 Jahre Sparkasse Gronau: Andrea Heuer (Personalrat), Reinhard Schulten (IHK), Wilhelm Nassmacher und Wilfried Hammans (Vorstand), Egbert Weber (IHK), Petra Raad (Verwaltungsrat) und Bürgermeister Karl-Heinz Holtwisch (v. l.). Foto: Christiane Nitsche

Sparkasse Gronau

125 Jahre im Dienst der Wirtschaft

„Ich habe gelernt, dass die ältesten, heute noch tätigen Unternehmer Apotheker und Schnapsbrenner waren“, erklärte Egbert Weber schmunzelnd. „Jetzt wissen wir, dass auch Geldunternehmen dazu gehören.“ Der Vize-Präsident der IHK Nord Westfalen gratulierte der Sparkasse Gronau zum 125-jährigen Bestehen. „Sie leisten einen Dienst für die gesamte Wirtschaft“, erklärte er und hob dabei besonders auf die Ausbildungsleistung der Sparkasse ab, die am 1. April 1885 als „Sparkasse des Amtes Gronau“ gegründet worden war.

Gemeinsam mit dem Referenten für Unternehmensförderung Reinhard Schulten überreichte Weber dem Vorstand eine Urkunde. Vorstandsvorsitzender Wilfried Hammans erinnerte an die Anfänge in der Gründerzeit, als mangels eines eigenen Tresors die Einlagen bei van Delden im Geldschrank verwahrt wurden. Auch auf die „Übertragung“ der Zweigstellen in Epe durch die damalige Kreissparkasse Borken an die Gronauer Sparkasse im Zuge der Gebietsreform blickte er zurück: Seit 17. März 1979 bilden die Sparkassenfilialen in Gronau und Epe eine Einheit.

Die Import- und Exportabwicklung von Luftfrachtsendungen ist Schwerpunkt des neuen Kundenbüros, das der luxemburgische Dienstleister **Logwin** am **Flughafen Münster/Osnabrück** eröffnet hat. Bisher betreute das Unternehmen das Münsterland über die Standorte Hannover und Düsseldorf. Am FMO wurden 2009 rund 12 000 Tonnen Luftfracht befördert. Foto: Logwin

Wyeth / Pfizer

Ohne Volmer

Nach der Übernahme von **Wyeth** durch Pfizer im Oktober ist der deutsche Geschäftsführer Dr. Timm Volmer (48) aus der Geschäftsführung von Wyeth Pharma ausgeschieden. Volmer war seit 2004 Mitglied der Geschäftsleitung von Wyeth in **Münster** und von August 2008 bis zur Übernahme durch Pfizer deren Vorsitzender.

P. Jentschura

Führungstrio

Jentschura International hat die Geschäftsführung erweitert: Neben Firmengründer Dr. h. c. Peter Jentschura tragen jetzt Roland Jentschura (38), bisher Leiter Verkauf und Vertrieb, und Matthias Buß (28), bisher Assistent der Geschäftsleitung, Verantwortung beim Hersteller basischer Körperpflegeprodukte und Lebensmittel aus **Münster.**

Das Führungstrio mit Roland und Dr. h.c. Peter Jentschura sowie Matthias Buß (v. l.). Foto: Jentschura

Effner International

Dank Partner schneller beim Kunden

Die oftmals lange Wartezeit auf Objekttische und stapelbare Objektstühle wollte Peter Effner seinen Kunden ersparen, als er vor vier Jahren die **Effner International Limited** in **Gescher** gründete. Mit dieser einfachen Idee hatte er so schnell so viel Erfolg, dass die Logistik immer stärker vom Kerngeschäft ablenkte. Mit einem strategischen Partner, dem **Kraftverkehr Emsland** aus **Nordhorn,** hat es Effner International geschafft, allein 2009 mehr als 30 000 Stapelstühle und Objekttische zu verkaufen und zeitnah an gewerbliche Kunden zu liefern.

Mit nur einem Stapelstuhl-Modell, erhältlich in vier Stofffarben, war Peter Effner gestartet. Verkauft wurde zunächst nur über eBay. Inzwischen nutzt Peter Effner, der mehr als 20 Jahre in der Büromöbelbranche tätig ist, neben der eigenen Internetpräsenz stuhlgrosshandel.de weitere Internetkanäle für den B2B-Vertrieb, darunter Linxs.de, Shopzilla.de oder Yatego.de. „Der Verkauf wächst jährlich um etwa 10 000 stapelbare Objektstühle", erklärt er. Das Sortiment hat er unter anderem um Tische und Garderoben erweitert.

Erfolgsmodell Outsourcing: Effner hat für die Logistik einen Partner gefunden. Foto: Effner

Deutlich wurde dabei: Anstatt zu verkaufen, waren immer mehr Mitarbeiter damit beschäftigt, die Waren zu entladen, einzulagern, zu kommissionieren und zu verpacken. „Durch die Partnerschaft mit Kraftverkehr Emsland konnten mittlerweile zwei Vollzeitkräfte aus dem Lager in den Vertrieb wechseln", unterstreicht Peter Effner. „Die Tendenz ist steigend". Für ihn ist Outsourcing daher nicht nur ein Erfolgsmodell für große Unternehmen.

Volksbank Baumberge

Wachstumsmotor Firmenkunden

Überdurchschnittliche Steigerungszahlen bei der Bilanzsumme sowie im Einlagen- und Kreditgeschäft erwirtschaftete 2009 die **Volksbank Baumberge** mit Hauptsitz in **Billerbeck.** Die Bilanzsumme stieg um 7,4 Prozent auf 354 Millionen Euro. Das Kreditgeschäft legte um 6,8 Prozent auf 221 Millionen Euro zu. Wachstumsmotor war dabei das Firmenkundengeschäft mit einem Plus von fast elf Prozent. Die Einlagen stiegen um fast sieben Prozent auf den neuen Höchststand von 246 Millionen Euro. Die rund 5500 Mitglieder erhalten eine Dividende von sechs Prozent.

▶ Neues Team

Der **Vredener** Mediendienstleister **Laudert** hat ein neues Medienproduktionsteam gegründet. Zehn neue Mitarbeiter sowie einige „alte Hasen" haben die Arbeit aufgenommen. Hintergrund ist der steigende Bedarf im Bereich der E-Shop-Pflege in aktuell elf Sprachen.

buch.de

Deutlich zugelegt

Einem schwierigen konjunkturellen Umfeld zum Trotz hat die **buch.de internetstores AG** aus **Münster** 20 Prozent Wachstum erzielt und den Konzernumsatz auf 84 Millionen Euro gesteigert. Das operative Ergebnis (EBITDA) stieg um 15 Prozent auf 2,2 Millionen Euro, das Ergebnis vor Steuern ging wegen des gesunkenen Finanzergebnisses leicht auf 1,3 Millionen Euro zurück. Vorstand und Aufsichtsrat werden auf der Hauptversammlung am 2. Juni vorschlagen, eine Dividende von vier Cent auszuschütten.

Fahrzeug-Werke Lueg

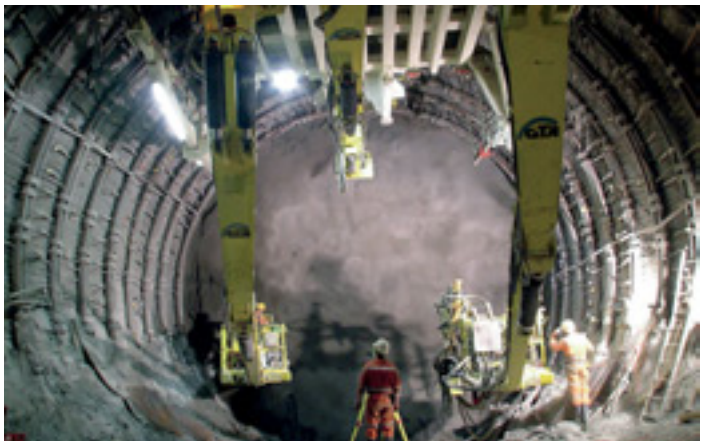
Neu im Netz

Ob Werkstatt-Besuch oder Probefahrt, bei der **Lueg-Gruppe** sind Termine jetzt auch online buchbar. Der Mercedes-Benz-Anbieter aus Bochum mit mehreren Standorten in **Gelsenkirchen, Bottrop** und im **Kreis Recklinghausen** hat einen neuen Webauftritt gestartet. Unter lueg.de sind zudem bis zu 1000 Gebrauchtwagen abrufbar.

Hosch Fördertechnik

Saubere Bänder verhindern Stillstand

Sie ist für Tunnelbauer auf der ganzen Welt „die“ Baustelle überhaupt: das Durchbohren des Schweizer St. Gotthard-Massivs für zwei je 57 Kilometer lange Eisenbahnröhren, die einmal der längste Tunnel der Welt sein werden. Das **Recklinghäuser** Unternehmen **Hosch Fördertechnik GmbH** sorgt mit speziellen Abstreifsystemen dafür, dass das Mammutprojekt „Gotthard-Basistunnel“ nicht ins Stocken gerät.



Abstreifer von Hosch sorgen im neuen Gotthard-Basistunnel dafür, dass die Förderbänder sauber bleiben und nicht still stehen. Foto: Hosch

Dank der Technik aus dem Ruhrgebiet laufen die Förderbänder, die Abraum und Geröll aus dem Berg ans Tageslicht bringen, rund um die Uhr. Das müssen sie auch: Bei dem Zehn-Milliarden-Projekt, das 2017 vollendet sein soll, herrscht ein enger Zeitplan. „Seit neun Monaten laufen unsere Abstreifer einwandfrei“, sagt Diplom-Ingenieur Detlef Domke von Bichowski stolz.

Im Juni 2009 wurden die ersten beiden Abstreifer an den entscheidenden Punkten der Förderbänder installiert, ein dritter folgte. Ein Abstreifer von Hosch besteht aus mehreren Einzelmodulen, die, ähnlich einem Schutzschild, das Band sauber halten. So schützt er die Förderbänder vor Stillstand.

Nordenia International

Arbeitsschutz-Standard

Nordenia International hat sich am Standort **Gronau** nach dem britischen Standard OHSAS zertifizieren lassen. Dies sei der wichtigste Standard für Managementsysteme im Arbeits- und Gesundheitsschutz, so der Folienhersteller.

Schloßgarage Wille

Ford-Chef überreicht Preis

Jürgen Stackmann, Deutschland-Chef der Ford AG, gratulierte persönlich: Die **Schloßgarage Wille** hat den Chairman's Award gewonnen, einen unternehmensinternen Preis für höchste Kundenzufriedenheit im Bereich Neuwagenverkauf.

Damit zählt der **Dülmener** Betrieb zu den rund drei Prozent der besten Ford-Haupthändler Europas. In Deutschland erhalten nur 30 Händler diese Auszeichnung.

Ford-Chef Jürgen Stackmann gratulierte Firmenchefin Mechthild Wille, Juniorchef Marc-André Wille und den Prokuristen Fritz Gerdemann sowie Andreas Weßeling (v. l.). Foto: Wille

▶ Geschäftsführer

Markus Hilkenbach ist vom Aufsichtsrat einstimmig zum Geschäftsführer der **Wirtschaftsbetriebe** der **Stadt Coesfeld,** der **Stadtwerke Coesfeld** und der **Bäder- und Parkhausgesellschaft** bestellt worden. Der 35-Jährige folgt am 1. Juli auf Hans-Ullrich Schneider, der neuer Geschäftsführer der Stadtwerke Hilden wird. Hilkenbach ist in der Energieberatung bei Booz & Company tätig.

▶ Wein-Event

Filet von der Rotbarbe genossen 50 Gäste beim Wine & Dine-Event im **Hotel Kaiserhof** in **Münster.** Zum Drei-Gänge-Menü des Chefkochs André Skupin präsentierte Winzer Markus Klumpp aus Bruchsal in Baden seine Weine.

▶ Mehr Fracht

Erstmals seit Beginn der Wirtschaftskrise sind im März die Fluggastzahlen am **Flughafen Münster/Osnabrück** wieder angestiegen. Mit 97 450 Fluggästen ergab sich eine Plus im Vergleich zum Vorjahreswert von drei Prozent. Der Touristikverkehr wuchs sogar um 10,5 Prozent. Besonders signifikant ist das Wachstum in der Luftfracht, die im ersten Quartal um 40,5 Prozent zulegte.

▶ Zentral steuern

Die **Westfalen AG** lässt alle Fäden der EDV-bezogenen Steuerung seiner europaweiten Standorte in Münster zusammenlaufen. Zusammen mit **trans-acta it** wurde die IT-Struktur vereinheitlicht. Seit 2007 arbeiten die beiden in **Münster** ansässigen Unternehmen zusammen.

▶ Haiti dankt

Der Botschafter der Republik Haiti, Jean Robert Saget, hat sich bei der **Noweda** Apothekergenossenschaft mit Standort in **Münster** für die große Spendenbereitschaft der mehr als 7000 Mitglieder-Apotheken und der Mitarbeiter bedankt. 175 000 Euro für die Erdbebenopfer kamen zusammen.

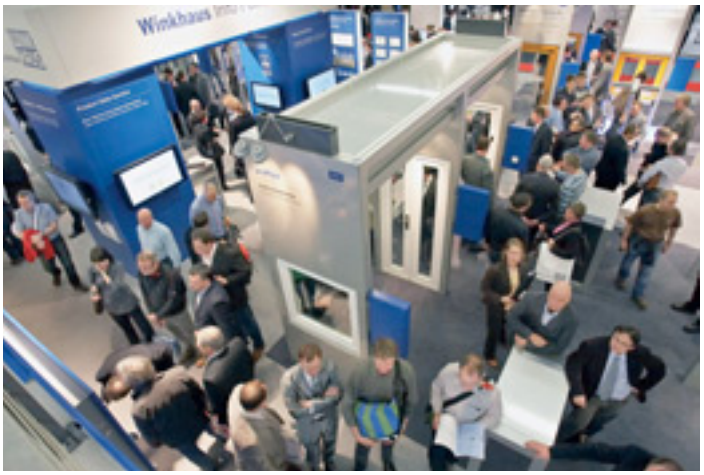
Mohag

Spatenstich für ein Drei-Millionen-Projekt

Der Spatenstich für ein Drei-Millionen-Euro-Projekt ist erfolgt: An der ehemaligen Kfz-Zulassungsstelle an der Willy-Brandt-Allee in **Gelsenkirchen** errichtet **Mohag** ein neues Autohaus für die Marken Ford und Volvo. Investiert wird auch in eine Autowaschanlage, die nach modernen umwelttechnischen Gesichtspunkten konzipiert wird, sowie in einen Bürotrakt für die zentrale Verwaltung der Mohag-Gruppe.

Der erste Spatenstich ist erfolgt: Mohag investiert drei Millinen Euro in ein neues Autohaus in Gelsenkirchen. Foto: Mohag

Geplant ist zudem der Bau einer Photovoltaikanlage. Ende 2010 soll das Autohaus eröffnen. Am Spatenstich nahmen unter anderem Oberbürgermeister Frank Baranowski und Wirtschaftsförderer Dietmar Zwick teil. Zur Mohag-Gruppe gehören sechs Autohäuser in Recklinghausen, Gelsenkirchen, Dorsten und Datteln sowie ein Ersatzteilgroßhandel und eine Leasinggesellschaft. In der Gruppe sind 320 Mitarbeiter beschäftigt.
www.mohag.de



Mit verarbeiterfreundlichen Neuheiten für Fenster und Türen war **Winkhaus** aus **Münster** auf der fensterbau/frontale 2010 in Nürnberg vertreten. Neben Fenster-Beschlagstechnik, Sicherheits-Tür-Verriegelungen und Servicelösungen für Verarbeiter und Händler zählten hierzu intelligente Zutrittsorganisation und Schließtechnik für Gebäude. Foto: Winkhaus

Hotel Krautkrämer

Gastronomie auffrischen

Das **Best Western Premier Hotel Krautkrämer** in **Münster-Hiltrup** hat einen neuen Direktor. Ingo Buddruweit, bisher Direktor im Mercure Hotel Münster City, hat die Leitung des Vier-Sterne-Hauses mit derzeit 44 Mitarbeitern übernommen. Der 40-jährige gelernte Restaurantfachmann folgt auf Michael Baumann. Im Hotel Krautkrämer hat sich Buddruweit, der auch über große Erfahrungen in der Ferienhotellerie verfügt, die stärkere Fokussierung auf das Geschäftsreise-Segment und die Auffrischung des gastronomischen Konzepts zum Ziel gesetzt.

Ingo Buddruweit
Foto: pd

RWGV

Genossenschaften stärken Städte

Mit Partnern in Kommunen und Sportbünden will der **Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsverband** (RWGV), **Münster**, Pilotprojekte anstoßen, in denen kommunale Einrichtungen wie Bibliotheken oder Sportstätten in der Rechtsform der Genossenschaft wiederbelebt werden. Dazu bedürfe es angesichts der hohen kommunalen Verbindlichkeiten eines breiten bürgerschaftlichen Engagements, erklärte Vorstandsmitglied Moritz Krawinkel. Die Attraktivität des „Geschäftsmodells Genossenschaft“ belegten die 44 Neugründungen in Westfalen und im Rheinland 2009. Der Umsatz der 242 Dienstleistungs- und Handelsgenossenschaften stieg insgesamt um 5,9 Prozent auf rund 7,3 Milliarden Euro.

ter Hürne wagte den Neuanfang – und gewann

Neuer Glanz über alten Böden

Ein Unternehmen neu erfinden, kann man das? Der Parkett- und Bodenproduzent ter Hürne aus Südlohn hat es gewagt – und gewonnen.

Die ter Hürne GmbH & Co. KG präsentierte sich und ihr neues Produkt mit einer Ausstellung im red dot design museum der Zeche Zollverein in Essen. Ein sehr ungewöhnliches Umfeld für einen Parkett- und Bodenhersteller und gerade deshalb bezeichnend für den radikalen Imagewandel, den das Unternehmen vollzogen hat. Ein Jahr nach dem Start der Neuorientierung war die Ausstellung ein Etappenziel auf der Reise in die Zukunft.

Die Zukunft wird greifbar in dem, was die Westmünsterländer im Designmuseum präsentierten: Es ist ein Bodenbelag neuer Art, den ter Hürne Avatara-Floor nennt. Auf den ersten Blick handelt es sich um eine Art Laminat – doch ist die Innovation ganz anders aufgebaut, deutlich widerstandsfähiger, ein idealer Träger für gestochen scharfe Designs oder Motive und auf Wunsch hochglänzend. „Wir gehen davon aus, dass dieser völlig neue Bodenbelag die Chance hat, einen signifikanten Marktanteil in den bestehenden Produktsortimenten Laminat bzw. Parkett einzunehmen“, sagt Michael Meier, Marketingchef von ter Hürne und Mitglied der Geschäftsleitung.

Unternehmen auf der Couch

Den Bodenexperten aus Südlohn ist damit ein besonderer Coup gelungen: Die Neuausrichtung des gesamten Unternehmens, mit der man vor genau einem Jahr auf den Markt trat, erschöpft sich nicht in einem neuen Logo, sondern wird in einem innovativen Produkt greifbar. Fast scheint es so, als sei mit dem Markenrelaunch ein neues, zweites Kapitel in der Firmengeschichte aufgeschlagen worden, die vor 51 Jahren begann. Aus der kleinen Schreinerei des Otger ter Hürne ist mittlerweile ein leistungsstarker Mittelständler mit über 300 Mitarbeitern, ein europaweit führendes Unternehmen in Sachen Boden, Wand und Decke geworden. Eine Erfolgsgeschichte, keine Frage, und doch musste die Geschäftsleitung 2008 erkennen, dass man zu lange auf die vorhandenen Stärken gebaut und zu wenig Neues aufgenommen hatte: Die Wettbewerber drohten, ter Hürne einzuholen. Der Geschäftsführung unter Bernhard ter Hürne wurde klar: Es muss etwas passieren! Aber was? Um das herauszufinden, begab sich das gesamte Unternehmen auf eine radikale Selbstfindungstour. Mit Hilfe renommierter Marktforscher wie der Gesellschaft für Konsumgüterforschung (GfK) wurden alle Bereiche des Unternehmens analysiert: von den Produkten und deren Herstellung über die Mitarbeiter und deren Einstellung bis zum Image der Marke ter Hürne bei Händlern und Kunden.

„Gerade die Tatsache, dass wirklich alle relevanten Gruppen hier miteinbezogen wurden, machte das Bild, das wir gewannen, so detailreich und aussagekräftig“, meint dazu Jean Cremerius, der als Marketing-Referent sehr stark in den Relaunch-Prozess einbezogen war. „Wir erfuhren nicht nur viel über uns selbst, sondern auch Entscheidendes über den Markt, die Mitbewerber und unsere Kunden.“ Was man erfuhr, war indes nicht so positiv: ter Hürne wurde als sachlich-trockene Marke gesehen, hochwertig, aber unmodern. Was benötigt wurde, war keine Evolution, sondern eine Revolution. „Es spricht für den Mut und die Entschlussfreudigkeit der Firmenleitung“, lächelt Meier an dieser Stelle, „das man die Notwendigkeit eines Neustarts einsah, dass man den radikalen Wandel mitgetragen und aktiv unterstützt hat, statt den vergangenen großen Zeiten nachzuhängen.“

Mit viel Gefühl

Das Unternehmen machte sich nun daran, sich auf der Basis der frischen Erkenntnisse neu zu definieren. Natürlich wurde auch der Firmenauftritt komplett neu gestaltet: Vom zwischenzeitlichen „Terhürne“ fand man zur Originalschreibweise zurück, ein neues Logo zeigte farblich die drei Dimensionen des Unternehmens und der neue Claim „Einzigartig wie das Leben“ verbalisierte das eigene Verständnis als eine führende Marke von – im weitesten Sinne – Lifestyle-Produkten. Cremerius: „Wir begannen endlich, auch das zu zeigen, was wir immer schon hatten – jenseits der Produkte.“

Wo bei vielen Relaunches bereits Schluss mit dem Neuen ist, begann ter Hürne erst: Die „Emotionalisierung der Marke“ wurde als umfassendes Konzept aufgelegt. „Wir haben keinen einzigen Stein auf dem anderen gelassen und zwei Jahre in Folge die bislang höchsten Summen investiert“, so Meier, „um der Marke jene Emotionen mitzugeben, die wir selbst für sie empfinden,

Image auf Hochglanz: der neue Handelsauftritt der Südlohner Bodenspezialisten.
Foto: ter Hürne

und Kunden in jeder Hinsicht stärker einzubeziehen. Hier wurde immer schon mit Herzblut gearbeitet. Aber jetzt sieht man es auch! Die Kunst bestand darin, einen völlig neuen Ansatz zu präsentieren, ohne die bisherigen Käufer zu verprellen."

Kleines Jubiläum

Die Nagelprobe hatte das Konzept vor fast genau einem Jahr zu bestehen: Die 50-Jahr-Feier wurde zum offiziellen Start für das „neue ter Hürne". Mit engagierten Reden begeisterten die Südlohner die überraschten Gäste im beeindruckenden Rahmen einer alten Maschinenhalle und sorgten für einen mitreißenden Einstand.

Die Begeisterung ist seitdem im Unternehmen spürbar, greift um sich. „Die Reaktionen von Kunden und Partnern, ja sogar von geschätzten Mitbewerbern sind überaus positiv, der Markt hat Konzept wie Produkte gut aufgenommen", freut sich Jean Cremerius. „Aber am meisten freuen wir uns doch über die Auszeichnungen von dritter, unabhängiger und kompetenter Seite. Das hält den Schwung und die Motivation ganz oben." Die letzte Ehrung liegt erst kurz zurück: Der Marketing-Club Münster/Osnabrück zeichnete ter Hürne im Januar 2010 für eines der innovativsten Marketingkonzepte der Region aus.

„Jetzt ist also nach der Entwicklung der Marke ter Hürne und einer Phase der Bekanntmachung der Zeitpunkt gekommen, an dem sich der Schwung auf alle Unternehmensteile überträgt, an dem aus Konzepten, Ideen und Leitbildern plötzlich neue, greifbare, faszinierende Produkte werden." Michael Meier schaut bei diesen Worten noch einmal über die hohen, alten Ziegelwände des red dot design museums, an deren Fußende sich die Design-Exponate zum Teil in der Hochglanzoberfläche einiger Streifen von Avatara-Floor spiegeln.

„Das alles hier", so führt er weiter aus, „steht für einen umfassenden Wandel, wie auch wir ihn hinter uns haben. Und in dieses tolle Ambiente haben wir unsere besten Kunden und Partner eingeladen. Heute können wir sagen, dass bereits jetzt mehr als 90 Prozent unserer Premiumpartner auf die neue Linie eingeschwenkt sind, dass sie sie verstehen und begrüßen. Wir sind sehr glücklich darüber."

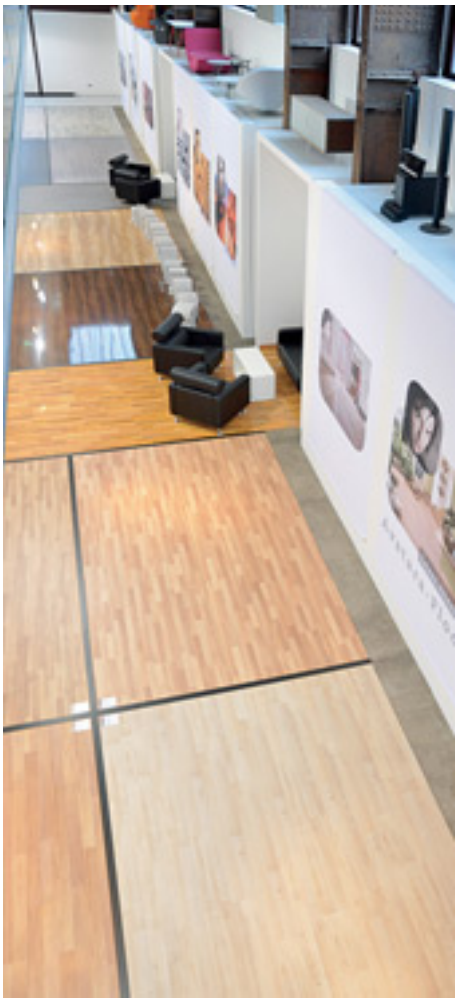
Und Jean Cremenius ergänzt: „Das werden wir umso mehr sein, wenn Avatara-Floor vom Markt so angenommen wird, wie wir das erwarten. Da es kein anderes Produkt wie dieses gibt – schon gar keines mit diesen Vorzügen – erhoffen wir uns viel von dieser Innovation. Nicht zuletzt, dass man an ihr unseren fachlichen Vorsprung ablesen kann ..."

Zur Nachahmung empfohlen

Der Relaunch scheint demnach in jeder Hinsicht gelungen. Das mag auch daran liegen, dass mit dem Neustart bei ter Hürne im Inneren angesetzt wurde, dass alle Mitarbeiter aktiv daran beteiligt waren und dass die Maßnahmen weit über grafische Anpassungen hinausgehen.

Angesichts der damit verbundenen Marktchancen sowie der Ideen und Energien, die das Vorgehen auslöste, ist dies ein Ansatz, der durchaus Modellcharakter für andere Unternehmen der Region haben kann.

Michael Jakoby



Maßgeblich an der Umsetzung des neuen Firmenauftritts beteiligt: Marketingleiter Michael Meier und Marketing-Referent Jean Cremerius (v. l.).
Ungewöhnliche Anblicke und Perspektiven bot die ter Hürne Ausstellung im Essener red dot design museum.
Fotos: ter Hürne

Batterieforschung von Universität und Wirtschaft

Treibstoff aus der Steckdose

In Münster entwickelt Prof. Dr. Martin Winter gemeinsam mit seinen mehr als 60 Mitarbeitern den Autoantrieb von morgen. Er forscht an Lithium-Ionen-Batterien, die in Zukunft Benzin ersetzen sollen.

Martin Winter blickt aus den großen Fenstern seines geschmackvoll und hell eingerichteten Büros. Er hebt den Arm, zeigt zwischen zwei Büro- und Labortrakten Richtung Norden. „Dort werden wir endlich mehr Platz und Möglichkeiten für die wichtige Forschung an unseren großformatigen Batteriezellen für Elektroautos haben“, sagt der Professor der Westfälischen Wilhelms-Universität, der mitten im naturwissenschaftlichen Campus in Münster mit seinem Team an der Zukunft der Mobilität arbeitet. Wo heute noch eine grüne Wiese zu sehen ist, soll schon Ende dieses Jahres das MEET-Batteriezentrum stehen. Es soll helfen, Autos möglichst schnell und in Serienausstattung mit Lithium-Ionen-Batterien elektrisch fahren zu lassen. Die Möglichkeiten dafür sind dort hervorragend. Die Herausforderungen, die Technologie im Wettbewerb mit den asiatischen Anbietern zur Marktreife zu bringen, bleiben allerdings groß.

Millionen für High-Tech

Rund 30 Millionen Euro soll der aus Fertigteilen zusammengesetzte und mit Forschungs-High-Tech bestückte Bau kosten, finanziert vom Bund, vom Land und mit 7,5 Millionen Euro von der Uni Münster. MEET ist die Abkürzung für „Münster Electrochemical Energy Technology“ und zugleich – im englischen Wortsinn – ein Versprechen, das Winter und sein mehr als 60 Wissenschaftler starkes Team einlösen wollen: Die Münsteraner wollen Forschung, Politik und Wirtschaft zusammenführen, um möglichst schlagkräftig die Batterieforschung voranzutreiben.

Gemeinsam agieren

„Das ist bitter nötig“, sagt Martin Winter, der im Jahr 2008 am Institut für Physikalische Chemie der Uni Münster seine Stiftungsprofessur antrat, die die Unternehmen Chemetall, Evonik Industries und Volkswagen über fünf Jahre mit insgesamt 2,25 Millionen Euro ausstatteten. „Wir stehen zwar im Vergleich zu Ländern wie China bei der Grundlagenforschung bei den Lithium-Ionen-Batterien gar nicht schlecht da, haben aber deutlich weniger Erfahrung damit, diese Energiespeicher auch in Großserie zu produzieren.“ In Asien hingegen produzieren die Unternehmen seit Anfang der 1990er-Jahre Milliarden kleinere Lithium-Ionen-Batterien, die in Laptops oder Mobiltelefonen zum Einsatz kommen.

Auf hohe Produktionszahlen, die auch die Kosten der einzelnen Zellen senken, wird es ankommen, wenn Deutschland sich als Leitmarkt für die Elektromobilität durchsetzen möchte. „Eine Million Elektroautos möchte die Bundesregierung 2020 auf deutschen Straßen sehen. Das ist machbar, ob ein Jahr früher oder später“, bekräftigt Winter. „Mit ‚machbar‘ meine ich aber auch, dass wir es ‚machen‘ müssen, und nicht nur darüber reden“, sagt der Wissenschaftler, der vor zwei Jahren mit zweieinhalb Stellen in Münster begann und heute mit Chemieunternehmen wie Evonik Degussa, Chemetall oder Südchemie, Batterieherstellern wie Li-Tec oder Leclanche, Automobilzulieferern und -herstellern wie Conti, AVL, VW, Audi oder Daimler sowie Energieunternehmen wie RWE und EWE zusammenarbeitet. „Damit Elektromobilität wirklich eine Alternative wird, müssen wir uns also ab sofort mit aller Kraft dem Thema widmen.“

Der erfahrene 44-jährige Professor, der zwölf Jahre in Graz lehrte und forschte, ist kaum zu stoppen, wenn er über die Heraus-

Prof. Dr. Martin Winter baut in Münster eines der leistungsfähigsten Entwicklungszentren für Elektrobatterien. Foto: Arendt

forderungen für die Batterieentwicklung redet. „Wir brauchen verbesserte Leistung und höhere Energie, längere Lebensdauer und maximale Sicherheit“, sagt er. Lithium-Ionen-Batterien müssen unfallsicher sein, selbst bei einem Crash dürfen keine Schadstoffe austreten. Die Forscher müssen die Hitzeentwicklung beim Beladen der Batterien in den Griff bekommen – „deswegen sind Schnellladezeiten auch besonders schwierig umzusetzen“ – und das Be- und Entladen der Energieträger sicherstellen, wenn etwa beim Bremsen des Autos Strom gewonnen wird, der als so genannte Rekuperationsenergie die Batterie wieder anfüllt.

Langfristig Profit

Winter lächelt und holt einmal tief Luft. „Das ist sehr aufwändig. Zugleich müssen wir die Kosten möglichst gering halten, um die Batterie konkurrenzfähig zu machen.“ Er ist sicher: „Ohne Subventionen durch den Staat werden sich Elektroautos gerade in den nächsten Jahren nicht in der nötigen Breite auf den Markt bringen lassen, damit sich die Technologie durchsetzen kann“, erklärt der Professor, der locker im blauen Hemd und in Jeans in einem schwarzen Ledersessel sitzt und unter der gläsernen Tischplatte naturwissenschaftliche und Automobilzeitschriften gestapelt hat. „Die realen Marktpreise wird sich der normale Verbraucher derzeit kaum leisten können und wollen. Andere Länder haben das erkannt. Langfristig ist jedoch damit zu rechnen, dass mit Elektromobilität auch Profite erwirtschaftet werden können.“

Forschung und Industrie

Um effizienter zu werden, will Winter im MEET die Grundlagen- und Industrieauftragsforschung verbinden und in einem hochmodernen Seitengebäude selbst Batterien herstellen. „Wir wollen es schaffen, 100 Zellen am Tag zu produzieren.“ Das klingt nicht besonders imposant, wenn man bedenkt, dass ein Auto etwa diese Menge benötigt, um elektrisch zu fahren. Der Schritt in die Fertigung ist für die Wissenschaftler aber wichtig. „Mit der Kleinserienproduktion können wir sehr schnell auf neue Anforderungen reagieren und neueste Forschungsergebnisse direkt ausprobieren.“

In einer mit dem Edelgas Argon gefüllten Kammer experimentiert ein Wissenschaftler mit dem empfindlichen Lithium. Foto: Arendt

Experten gesucht

Dazu benötigt Winter gute Mitarbeiter. In einigen Jahren will er mehr als 100 Wissenschaftler im MEET beschäftigen, was nicht gerade einfach ist. „Auf der einen Seite sind die bürokratischen Hürden sehr hoch, wenn es darum geht, neue Projekte und Mitarbeiter zu beantragen. Auf der anderen Seite ist es momentan sehr schwierig, geeignete Kollegen zu finden“, sagt der agile Forscher, der zurzeit mehr organisiert und plant, als selbst im Labor an den neuesten Entwicklungen zu arbeiten. „Die Firmen suchen händeringend nach Lithium-Ionen-Batterien-Experten und versuchen natürlich, auch uns Wissenschaftler abzuwerben. Das ist verständlich, für uns aber fatal.“ Es bleibt zu wenig Zeit und Personal, um weiterhin junge Nachwuchsforscher auszubilden, die sich mit Chemie und Physik, aber auch mit Autos oder anderen Anwendungsgebieten auskennen. „Nicht jeder muss alles können“, sagt Winter, „aber die Wissenschaftler müssen über den Tellerrand hinausblicken können.“

Schrittweise Entwicklung

Der Professor, den seine Mitarbeiter vom Wissenschaftler bis zur Sekretärin duzen, plädiert zudem für ein neues Bewusstsein in der Gesellschaft. „Wir müssen die Batterien schrittweise und nachhaltig entwickeln und dürfen nicht sofort alles erwarten“, sagt Martin Winter und beugt sich nach vorne. „Es geht einfach nicht so schnell, wie es manche gerne hätten. Immerhin ist die Technologie über Jahrzehnte eher stiefmütterlich behandelt worden.“ Im gleichen Atemzug räumt er mit der Illusion auf, in naher Zukunft weite Strecken elektrisch fahren zu können. Zwar ist der Range Extender, bei dem ein Elektromotor das Auto antreibt und der Akku ab einem bestimmten Punkt per Verbrennungsmotor wieder aufgeladen wird, eine sehr attraktive Option. „Das reine Elektroauto wird aber – außer jemand bewirkt in der Forschung ein Wunder – auch in Zukunft eher nur für kurze und mittlere Fahrten zu gebrauchen sein.“

Auch deswegen sollten die Autokäufer ein wenig über ihren Schatten springen und ihr Fahrverhalten einmal ganz genau beobachten. „Wenn man bedenkt, dass die überwiegende Zahl aller Autofahrten Kurzstrecken sind, spricht nicht viel gegen Elektromobile, die ganz in Ruhe über Nacht aufgeladen werden können.“ Winter ist überzeugt von seinem Forschungsobjekt. Und er sieht in der nahen Zukunft ein gewichtiges Argument für die Elektromobilität: „Wenn die Preise für Benzin erst einmal wieder explodieren – und irgendwann werden sie das – denken wahrscheinlich noch mehr Menschen ganz anders über das Elektroauto.“

Marc-Stefan Andres

Bilanzierungs- und Jahresabschlusspflicht

Kleinstunternehmen befreien

Kapital- und ihnen gleichgestellte Gesellschaften müssen nun nach einer Änderung der EU-Richtlinie eine Bilanz und einen Jahresabschluss erstellen – unabhängig von der Größe des Unternehmens. Die Kommission schlug jedoch vor, Kleinstunternehmen von dieser Pflicht der 4. Richtlinie zu befreien, wenn zwei der folgenden drei Kriterien auf den jeweiligen Bilanzstichtag nicht überschritten sind:

- Bilanzsumme 500 000 Euro
- Jahresumsatz 1 Million Euro
- zehn Arbeitnehmer im Durchschnitt des Wirtschaftsjahres

Es müssen jedoch Mindeststandards an Aufzeichnungen bestehen bleiben, aus denen die finanzielle Lage des Unternehmens hervorgeht. Die Mitgliedstaaten dürfen von dieser Befreiung abweichen, können also geringere Grenzen festlegen oder eine generelle Pflicht zur Bilanzierung und Jahresabschlusserstellung vorsehen.

Bei einer Umsetzung des Vorschlages in deutsches Recht müssten sich diese Bilanzierungspflichtgrenzen harmonisch in das deutsche Recht der Rechnungslegung (§ 238 ff. HGB) einfügen. Bisher sieht das HGB nur eine Befreiung von der Buchführungs- und Bilanzierungspflicht für Einzelunternehmen vor, die nicht mehr als 500 000 Euro Umsatz und nicht mehr als 50 000 Euro Gewinn erwirtschaften.

Bei der Gewinnermittlung der befreiten Unternehmen bietet sich die Einnahmen-Überschuss-Rechnung an. Bisher sind steuerlich nur für Nichtkapitalgesellschaften Befreiungen mit bis zu 500 000 Euro Umsatz und einem Maximalgewinn von 50 000 Euro vorgesehen.

Schwesterpersonengesellschaften

Wirtschaftsgüter übertragen

Überlassen Mitunternehmer der Personengesellschaft, an der sie beteiligt sind, Wirtschaftsgüter zur Nutzung, so handelt es sich um Sonderbetriebsvermögen, das steuerlich als in der Mitunternehmerschaft verhaftet gilt. Endet die Nutzungsüberlassung, liegt eine Entnahme vor, bei der etwaige stille Reserven zu versteuern sind. Wird das Wirtschaftsgut unentgeltlich aus diesem Sonderbetriebsvermögen in das Betriebsvermögen der Gesellschaft eingelegt, so erfolgt dies buchwertneutral – umgekehrt genauso.

Ist jemand an zwei Mitunternehmerschaften beteiligt, so kann er – ebenfalls buchwertneutral – Wirtschaftsgüter unentgeltlich von einem Sonderbetriebsvermögen in ein anderes Sonderbetriebsvermögen „verschieben“. Gesetzlich nicht geregelt ist der Fall, dass Wirtschaftsgüter unentgeltlich aus dem Betriebsvermögen einer Personengesellschaft in das einer anderen, an der der Mitunternehmer ebenfalls beteiligt ist, übertragen werden. Der Rechtsauffassung, dass dies buchwertneutral möglich sei, trat der BFH entgegen. Stille Reserven müssten aufgedeckt und versteuert werden. Der Weg muss über das Sonderbetriebsvermögen gegangen werden.

ExpertASIA 2010

Mehr Waren nach Korea

Mit den Märkten im Nordosten Asiens, speziell in Südkorea und Japan, beschäftigt sich die diesjährige Expert Asia, die Fachveranstaltung der IHK Nord Westfalen. Hintergrund: Die EU hat im vergangen Jahr mit Südkorea ein Freihandelsabkommen unterzeichnet, das voraussichtlich Mitte 2010 in Kraft treten wird. „Damit sind die Signale für die deutsche Exportwirtschaft in Richtung Korea wieder auf grün gestellt", zieht Veranstaltungsorganisator Gerd Laudwein von der IHK Nord Westfalen Bilanz. Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau verspreche sich von dem Abkommen einen Schub für seine Exporte. Die jährlichen Ausfuhren im Wert von 2,3 Milliarden Euro könnten sich vervierfachen, so die Prognosen. Zu den Profiteuren dürften dann auf deutscher Seite, so Laudwein, vor allem die chemische Industrie und nach Übergangsfristen auch die Anbieter von Nahrungsmitteln und Agrarwaren zählen.

Veranstaltungstipp:
ExpertASIA 2010:
Südkorea und Japan – Chancen durch Freihandelsabkommen
17. Juni, 15 bis 18.30 Uhr
Gempt Halle, Lengerich
www.ihk-nordwestfalen.de/E00994

Kommt in Schwung: der Exporthandel mit Südkorea. Foto: Fotolia/Bentin

Auch in Japan, dem größten Binnenmarkt in Asien, deuten die Zeichen auf eine vorsichtige Erholung hin. „Der zarte Aufschwung steht aber noch auf wackeligen Füßen", weiß Laudwein. In vielen Industriesektoren seien die Folgen der Krise noch spürbar. In Südkorea dagegen konnte sich die Wirtschaftleistung in 2009 nach Informationen von Germany Trade and Invest schneller erholen als angenommen – vor allem durch gezielte Maßnahmen der Regierung und der Zentralbank. **www.gtai.de**

Auslandsinvestitionen

Mittelstand ergreift Chancen

Der deutsche Mittelstand investiert wieder mehr im Ausland. Das zeigt eine aktuelle Umfrage „Auslandsinvestitionen in der Industrie" des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Auf deren Grundlage erwartet der DIHK, dass sich allein im Jahr 2010 rund 900 000 kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten im Ausland engagieren. „Das sind 150 000 mehr als noch im Krisenjahr 2009 und auch mehr Unternehmen als in der Phase der guten Konjunktur 2005 bis 2008", konkretisiert DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben die Zahlen. Im Vordergrund stehe zumeist der Aufbau von Vertriebsstellen und der Kundendienst. Dabei seien Mittelständler mit Auslandsinvestitionen auch im Inland bei den Beschäftigungsplänen expansiver. China und Asien verzeichnen als Zielregionen Zuläufe, der Mittelstand engagiert sich jedoch vornehmlich in den Ländern der Euro-Zone. **www.ihk-nordwestfalen.de/international**

MentorenNetz
Experten-Check für Ihre Gründungsidee
www.ihk-nordwestfalen.de
Seite P00278

MentorenNetz

Rat von Praktikern

Im MentorenNetz der IHK Nord Westfalen stellen erfahrene Praktiker ihr unternehmerisches Wissen Existenzgründern, jungen Unternehmern und Unternehmensnachfolgern ehrenamtlich zur Verfügung. Sie bieten Beratungsgespräche und Coaching in allen Phasen - von der Gründungsidee bis zur Existenzfestigung sowie bei der Unternehmensnachfolge. Anmeldung für vertrauliche Kontaktgespräche: Christian Seega, Telefon 0251 707-246, E-Mail seega@ihk-nordwestfalen.de

26. Mai
IHK Nord Westfalen in Münster

Gründung

Von der Idee zum Konzept

Über die wichtigsten Existenzgründungsphasen von der Idee bis zum Konzept informiert IHK-Referent Reinhard Schulten. Kosten: 15 Euro, Anmeldung: Tina Benning, Telefon 02871 9903-14, E-Mail benning@ihk-nordwestfalen.de

31. Mai, 17 bis 20 Uhr
IHK Nord Westfalen in Bocholt

Mehrwertsteuerrabatt:

Kein Verstoß

Eine Werbung mit dem Hinweis „Nur heute Haushaltsgroßgeräte ohne 19 % Mehrwertsteuer“ verstößt nicht gegen das Wettbewerbsrecht. Das hat der Bundesgerichtshof kürzlich entschieden. Das Gericht sah in der Angabe keine unsachliche Beeinflussung im Sinne des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb.

Post-Benachrichtigung

Zwei für alles

Sämtliche Benachrichtigungskarten für Brief- und Paketzustellungen der Deutschen Post DHL werden durch eine Basiskarte für gängige Sendungen und eine Spezialkarte für spezielle Produkte ersetzt. Ebenfalls neu: Die Beauftragung einer Zweitzustellung von Paketen und Päckchen erfolgt ausschließlich über die DHL-Hotline.

FH Gelsenkirchen

Türen auf

Die Fachhochschule Gelsenkirchen stellt am 16. Juni ab 16 Uhr die Lehr- und Forschungsfelder am Standort Recklinghausen, August-Schmidt-Ring 10, vor – inklusive Laborbesichtigungen und Gesprächen mit Professoren und Studierenden. Information und Anmeldung: p.brautmeier@herten.de, Telefon 02366 303262.

Bankenabgabe

Mittelstandsfinanzierung nicht gefährden

Die Politik muss bei der Diskussion um eine Bankenabgabe die Finanzierung des Mittelstandes im Blick haben, fordert der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Die Abgabe könne dazu führen, dass Kreditvergabespielräume zusätzlich eingeengt werden – insbesondere wenn sie nicht an der Risikoneigung und Systemrelevanz der Institute ansetzten.

Die Gefahr einer Kreditklemme ist noch nicht gebannt. Einen Bankenabgabe darf nach DIHK-Auffassung die Mittelstandsfinanzierung nicht gefährden.
Foto: Marco Scisetti - www.fotoalia.com

Um zukünftige Krisen zu vermeiden, brauche man vor allem eine Finanzmarktregulierung, die besonders risikoreiche Geschäfte ins Blickfeld nehme, so der DIHK weiter. Diese müssten zukünftig stärker mit Eigenkapital hinterlegt werden, um bei hoher Risikoneigung Kapitalpuffer zu haben. Die Politik sei gefordert, dies bei den internationalen Verhandlungen voranzubringen. Neue Regelungen müssten weltweit gelten, um das Risiko neuer Krisen einzudämmen. Nationale Alleingänge schadeten dem Finanzplatz und der Kreditvergabe in Deutschland.

Mehr Informationen: DIHK, **www.dihk.de.**

▶ Wirtschaftsfonds Deutschland

Seit Einrichtung des „Wirtschaftsfonds Deutschland“ Anfang März 2009 haben über 7000 kleine und mittlere Unternehmen eine Bürgschaft durch eine Bürgschaftsbank erhalten. Damit wurde ein Beitrag zur Sicherung von fast 130 000 Arbeitsplätzen geleistet. Das Bürgschaftsgeschäft wuchs unter dem „Wirtschaftsfonds Deutschland“ um 20 Prozent. Das sind die zentralen Ergebnisse der jüngsten Bestandsaufnahme zum Kredit- und Bürgschaftsprogramm der Bundesregierung. Die Evaluierung fand in Form einer Online-Umfrage bei Kreditinstituten, Handwerkskammern und Industrie- und Handelskammern statt.

Gefahrguttransport

1280 neue Bescheinigungen

2009 erteilte die IHK Nord Westfalen 1280 Bewerbern erstmalig die ADR-Bescheinigung, die zur Durchführung von Gefahrguttransporten berechtigt. Voraussetzung dafür ist eine Schulung bei einer anerkannten Einrichtung und die erfolgreiche Prüfung bei der IHK. Die Zahl der erfolgreichen Fortbildungsprüfungen im vergangenen Jahr - die ADR-Bescheinigung muss nach fünf Jahren verlängert werden - beträgt 317. Zudem legten 2009 20 Bewerber bei der IHK ihre Prüfung als Gefahrgutbeauftragter ab. Bei 36 Gefahrgutbeauftragten verlängerte die IHK den Schulungsnachweis.

Weiterbildung für Mitarbeiter im Güterverkehr und Werkverkehr kann staatlich gefördert werden. Das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) hat jetzt die Antragsfrist für die Förderung von Qualifizierungsmaßnahmen im Programm „Aus- und Weiterbildung“ bis zum 30. Juni 2010 verlängert. Mehr Informationen: www.bag.bund.de Foto: Toll Collect

▶ Fachkunde geprüft

Wer im Straßenpersonen- und Güterkraftverkehr als Unternehmer arbeiten will, muss vor der IHK seine Fachkunde nachweisen. Vor den Prüfungsausschüssen in Münster und Gelsenkirchen taten das im vergangenen Jahr 61 im Personen- und 66 im Güterkraftverkehr.

▶ Kontrolle ist Pflicht

Logistikunternehmen dürfen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen die Kontrollen von Frachtgut an Umschlagstellen nicht ausschließen. Das bestätigte das Oberlandesgericht Düsseldorf. Eine solche Klausel führe zur Einschränkung der Leistungspflicht, so das Gericht.

FMO im Aufwind

Luftfracht wächst

Erstmalig seit Beginn der Wirtschaftskrise sind im März die Fluggastzahlen am Flughafen Münster/Osnabrück wieder angestiegen. Mit insgesamt 97 450 Fluggästen ergab sich eine Steigerung im Vergleich zum Vorjahreswert von drei Prozent.

Besonders signifikant ist das Wachstum in der Luftfracht, wo sogar eine Steigerung von rund 40 Prozent im ersten Quartal 2009 erreicht werden konnte. Auch der Touristikverkehr ist bereits um rund acht Prozent gestiegen. Allerdings stammen diese Zahlen des FMO noch komplett aus dem Zeitraum vor dem Vulkanausbruch in Island, der den Flugverkehr für mehrere Tage lahm legte.

Ministerin-Besuch: Einblicke ins Potenzial des Nanotechnologie-Standorts Münster erhielt Bundesforschungsministerin Prof. Dr. Annette Schavan (l.) bei ihrem Besuch im münsterischen CeNTech. Geschäftsführer Dr. Thomas Robbers (r.) begrüßte die Politikerin, die vom CDU-Bundestagsabgeordneten Ruprecht Polenz (Mitte) begleitet wurde. Foto: CeNTech

Ortsumgehung

Nottuln entlasten

Das NRW-Verkehrsministerium hat den Planfeststellungsbeschluss für den Neubau der Ortsumgehung Nottuln im Zuge der Bundesstraße 525 erlassen. Für die etwa 4,9 Kilometer lange Nordumgehung wurde damit Baurecht geschaffen. „Der Neubau ist dringend notwendig, um den Ortskern Nottuln von erheblichen städtebaulichen wie verkehrlichen Konflikten zu entlasten, aber auch, um den steigenden überregionalen Verkehr überhaupt noch abwickeln zu können“, so die Einschätzung von IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel. Mit dem Bau der 15 Millionen Euro teuren Straße wird voraussichtlich noch in diesem Jahr begonnen.

Ansiedlung DELA

IHK fordert „mehr Courage“

„Die Ausnutzung von Ermessensspielräumen“ bei der Planung des Standortes für den Recyclingbetrieb DELA in Castrop-Rauxel fordert die IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen. Die politische Entscheidung gegen die Ansiedlung und damit gegen dringend benötigte Industriearbeitsplätze sei eine „fatale Botschaft für jeden Investor“, urteilt der Leitende IHK-Geschäftsführer Peter Schnepper. Die Ansiedlung von DELA dürfe nicht an der Frage des Abstands zur Wohnbebauung scheitern. „Politik und Verwaltung sollten alles tun, um die Millionen-Investition und die Arbeitsplätze in die Stadt zu holen“, fordert Schnepper weiter. Der Mangel an Industrieflächen bleibt ein generelles Problem für die wirtschaftliche Entwicklung des nördlichen Ruhrgebietes. „Zuliefererbetriebe sowie industrienahe Dienstleistungsunternehmen siedeln sich nur da an, wo Industriekunden ihren Sitz haben“, so Schnepper, auch in Castrop-Rauxel. Die jüngste Pendlerstudie der IHK Nord Westfalen belegt, dass mehr als zwei Drittel der in Castrop-Rauxel wohnenden Beschäftigten außerhalb der Stadt arbeitet. Für Schnepper ist klar: „Als Wohn- und Schlafstadt hat Castrop-Rauxel keine Zukunft.“

Forschungsstandort Münster

Neues Stammzell-Forschungszentrum

80 Millionen Euro ist Bund und Land der Aufbau eines „Centrums für Angewandte Regenerative Entwicklungstechnologien (CARE)“ in Münster wert. Das hat Ministerpräsident Jürgen Rüttgers am 16. April bei einem Besuch des Max-Planck-Instituts für molekulare Biomedizin in Münster angekündigt. In dem Zentrum soll die Umwandlung von Körperzellen in pluripotente Stammzellen erforscht werden. Das sind Zellen, die sich zu jedem Zelltyp eines Organismus entwicklen können, da sie noch auf keinerlei bestimmten Gewebetyp festgelegt sind. Jürgen Rüttgers: „Diese Forschung verspricht Möglichkeiten zu Bekämpfung vieler Krankheiten. Bund und Land wollen diese Forschungen unterstützen und die Stammzellforschung in Münster stärken. Ziel ist es, internationale Spitzenforschung zu betreiben und dadurch NRW zu einem führenden Zentrum einer innovativen Technologie mit hohem Marktpotenzial auszubauen.“

Die CARE-Initiative wird in Kooperation mit dem Max-Planck-Institut Münster realisiert.

Datteln

Gewerbepark erweitert

Die Stadt Datteln hat den Gewerbepark Drievener Weg/In den Hofwiesen erweitert und bietet neue Gewerbegrundstücke für kleinere Unternehmen an. Der Gewerbe- und Dienstleistungspark liegt in unmittelbarer Nähe des Wesel-Datteln-Kanals mit hervorragender Verkehrsanbindung sowohl ins nahe Münsterland als auch ins Ruhrgebiet. **www.datteln.de**

„Gemeinsame Deutsche Arbeitsschutzstrategie"

Prüfungen zum Arbeitsschutz

Die Arbeitsschutzdezernate der Bezirksregierung Münster und die Berufsgenossenschaften überprüfen seit Anfang des Jahres gezielt Betriebe hinsichtlich ihres Arbeitsschutzmanagements. Im Fokus stehen dabei die Zusammenarbeit im Arbeits- und Gesundheitsschutz in der Zeitarbeit, der Gesundheitsschutz bei Feuchtarbeit und Umgang mit hautschädigenden Stoffen sowie sicheres Fahren und Transportieren. Diese Prüfungen gehören zum Arbeitsprogramm der „Gemeinsamen Deutschen Arbeitsschutzstrategie" (GDA). Im Laufe des Jahres werden weitere gemeinsame Kontrollen hinzukommen zu Sicherheit und Gesundheitsschutz bei Bau- und Montagearbeiten, zum gesunden Arbeiten im Büro sowie zu Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Pflege. Die GDA wurde durch die drei für den Arbeitsschutz in Deutschland zuständigen Institutionen Bund, Länder und Unfallversicherungsträger entwickelt.
Weitere Informationen:
www.gda-portal.de

Train

Erfolgsgeschichte mit Zukunft

„Auch in diesem Jahr wird Train den regionalen Forschungs- und Wissenstransfer weiter ausbauen", erklärte Carsten Schröder, Präsidiumsbeauftragter für Transfer und Partnerschaften der Fachhochschule Münster, bei der diesjährigen Beiratssitzung in den Räumen der Teutoburger Ölmühle in Ibbenbüren. Train steht für Transfer in Steinfurt und ist ein Gemeinschaftsprojekt der Fachhochschule Münster und der Wirtschaftförderungs- und Entwicklungsgesellschaft des Kreises Steinfurt (WESt mbH). „Wir freuen uns, dass zahlreiche Ideen für gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekte zwischen Unternehmen aus dem Kreis Steinfurt und der Fachhochschule durch Train vor der Realisierung stehen", betonte WESt-Geschäftsführer Wolfgang Bischoff. Als Existenzgründer aus einer Hochschule heraus unterstrich auch der Geschäftsführer der Ölmühle, Dr. Michael Raß, den „überaus großen Nutzen, der sich aus der Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Hochschule ergibt."

Wettbewerb:

Spannende Innovationen

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag veranstaltet gemeinsam mit dem Magazin „impulse" den Wettbewerb „Potenzial Innovation". Gesucht werden innovative Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen, die noch nicht länger als drei Jahre auf dem Markt sind, die sich im Markt behauptet haben und Arbeitsplätze schaffen.
www.ihk-nordwestfalen.de/P00028
Ansprechpartner bei der IHK Nord Westfalen ist Christian Seega, Telefon 0251 707-246.

Foto: IHK

IHK-Lehrstellenbörse

300 Auszubildende gesucht

Fast 300 freie Ausbildungsplätze bieten Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region derzeit in der Lehrstellenbörse der IHK Nord Westfalen an. Besonders häufig gesucht: Kaufleute im Einzelhandel mit 45 Angeboten sowie Fachinformatiker mit 26 und Kaufleute im Groß- und Außenhandel mit 25 Einträgen.

Kaufleute für den Einzelhandel werden in der IHK-Lehrstellenbörse besonders nachgefragt. Foto: Fotolia

Mehr als 250 der im Internet angebotenen Stellen wollen die Unternehmen aus dem IHK-Bezirk noch in diesem Jahr besetzen. In die IHK-Lehrstellenbörse können Unternehmen ihre freien Lehrstellen selbst eintragen. Jugendliche können nicht nur im Angebot der Ausbildungsplätze recherchieren, sondern auch selbst ihr Gesuch einstellen.

„Die Zahlen zeigen, dass viele Betriebe hier in der Region weiter auf Ausbildung setzen, um ihren Bedarf an Fachkräften zu sichern“, freut sich der für Bildung zuständige IHK-Geschäftsführer Michael Vornweg über die gute Nutzung der Lehrstellenbörse. Trotz schwacher Konjunkturaussichten sei den Unternehmen bewusst, dass angesichts der demografischen Entwicklung Ausbildung „eine gute Strategie ist, dem Fachkräftemangel zu begegnen“, so Vornweg.

Unternehmen, die bisher keine geeigneten Bewerber für ihre Ausbildungsplätze finden konnten, ermutigt der Geschäftsführer: „Nicht selten entscheiden sich junge Leute erst spät gegen ein Studium und für eine klassische Berufsausbildung.“ Jungen Bewerbern empfiehlt Vornweg die IHK-Bewerbungstipps im Internet. Denn die Erfahrungen zeigten, dass sich viele Schulabgänger schwer tun, sich formgerecht zu bewerben und gut zu präsentieren. „Zumindest an formalen Kriterien sollte aber keine Bewerbung scheitern“, so Vornweg.

Die Lehrstellenbörse unter:
www.ihk-nordwestfalen.de/lehrstellenboerse

Berufsbildung ohne Grenzen: Wie das möglich ist, erklärt André Böing von der IHK Nord Westfalen, zum Beispiel in einem Telefongespräch. Foto: Fotolia/Pawlowska

Mobilitätsberatung

Praktikum im Ausland

Geschäftsbeziehungen jenseits der Grenze, der Ausbau des europäischen Binnenmarktes und die Internationalisierung der Arbeitswelt nehmen immer mehr zu. Mit der Mobilitätsberatung für Azubis und Ausbildungsbetriebe, einem neuen Serviceangebot, stellt sich die IHK Nord Westfalen darauf ein. André Böing hat in den vergangenen Monaten zahlreiche Unternehmen, Auszubildende und junge Beschäftigte beraten und unterstützt sie bei der Suche nach Praktikumsplätzen im Ausland. Berufsanfänger können zum Beispiel bis zu drei Monate in einem Unternehmen in verschiedenen europäischen Ländern mitarbeiten. Die Reise- und Aufenthaltskosten werden zum Teil gefördert.

Das Serviceangebot der IHK wird im Rahmen des bundesweiten Programms „Berufsbildung ohne Grenzen“ durchgeführt. Hintergrund: Die Globalisierung stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen. Auslandsaufenthalte bieten Auszubildenden und jungen Fachkräften eine optimale Gelegenheit, Fremdsprachenkenntnisse, interkulturelle Kompetenzen und Informationen über einen ausländischen Markt zu erwerben. Nach dem Berufsbildungsgesetz können Auszubildende bis zu einem Viertel ihrer Ausbildung im Ausland absolvieren. Unter www.ihk-nordwestfalen.de/mobilitaetsberatung gibt es wissenswerte Informationen über die Vorbereitung und Durchführung von Auslandsaufenthalten. Fragen rund um das Programm beantwortet André Böing unter Telefon 0251 707-482, E-Mail boeing@ihk-nordwestfalen.de.

Von A bis Z

Tipps zur Ausbildung gibt ein IHK-Ratgeber für Ausbildungsbetriebe – ein Nachschlagewerk zu den häufigsten Fragen von A wie Ausbildungsvertrag bis Z wie Zusatzqualifikationen und mit direkten Hilfsangeboten.

Download unter
www.ihk-nordwestfalen.de/bildung

IHK-Prüfungsergebnisse online

Gegen schlaflose Nächte …

Schon bevor der Postbote den Teilnehmern der IHK-Abschlussprüfungen endlich die Prüfungsergebnisse ins Haus

PRÜFUNGS STATISTIK

bringt, können diese jetzt per Mausklick eingesehen werden. Die IHK Nord Westfalen veröffentlicht im Juni 2010 erstmalig im Internet die vorläufigen Prüfungsergebnisse der in den kaufmännischen Berufen in programmierter Form geprüften Fächer. Die Ergebnisse für die industriell-technischen Berufe werden im kommenden Winter folgen. Die Ergebnisse sind etwa vier Wochen nach der schriftlichen Prüfung, also Anfang Juni, abrufbar. Bis dahin müssen die schriftlichen Klausuren ausgewertet werden, auch ein Anruf bei der IHK bringt keine Vorab-Infos. Unter **www.ihk-nordwestfalen.de/pruefungsergebnisse** können die Auszubildenden dann mit ihrer Prüflingsnummer und ihrer Identnummer, die sie mit der Einladung zur Abschlussprüfung bekommen, Einblick in ihre Noten nehmen.

Bei den Prüfungsergebnissen im Internet handelt es sich um vorläufige Ergebnisse, die erst dann endgültig sind, wenn der Prüfungsausschuss sie am Ende der Prüfung rechtskräftig beschlossen hat. Es erscheinen zunächst nur die Ergebnisse der programmiert geprüften Fächer; die Ergebnisse der konventionell geprüften Fächer oder der mündlichen Prüfung werden entweder später, nachdem der Ausschuss sie ermittelt hat, hinzugefügt oder schriftlich bekanntgegeben.

Fragen zur Gewichtung der Punktzahlen, zur mündlichen Ergänzungsprüfung, zum Gesamtergebnis oder zum Bestehen der Prüfung kann die IHK nur durch einen Blick in die jeweilige Ausbildungsverordnung und nach dem Vorliegen aller Teilergebnisse beantworten.

Mit dem neuen Angebot baut die IHK Nord Westfalen ihr Serviceangebot im Internet weiter aus und bietet Auszubildenden noch schneller Auskunft zu den Prüfungsergebnissen.

Neue Ausbildungsberufe 2010

Fachkräfte nach Maß

Welche neuen Ausbildungsberufe gibt es? Wie kann ich als Unternehmen damit meinen Fachkräftenachwuchs sichern? Welche Chancen bieten sich den Jugendlichen durch die aktuellen Berufe – heute, für morgen? Das neue Infoheft der IHK für die Betriebe enthält dazu die zentrale Botschaft: Ausbilden lohnt sich!
Die Broschüre gibt es unter www.ihk-nordwestfalen.de/bildung oder sie kann bestellt werden unter E-Mail muenster@ihk-nordwestfalen.de

IHK-Ausbildungsumfrage

Starker Schwung

Der Ausbildungsmarkt in Nord-Westfalen kommt immer stärker in Schwung. Rund drei Viertel (74 Prozent) aller Betriebe im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region wollen nach einer Umfrage der IHK Nord Westfalen gleich viel oder sogar mehr ausbilden als im Vorjahr.

Es ist angerichtet: Gute Auszubildende können mittlerweile ihren Ausbildungsbetrieb auswählen. Foto: Wilp

Die Zahl der Betriebe im IHK-Bezirk Nord Westfalen, die ihre Lehrstellenzahl verringern wollen, sank von 30 auf knapp 26 Prozent. 525 Unternehmen aus Nord-Westfalen haben sich zu ihren Ausbildungsplänen im Jahr 2010 geäußert. Besonders erfreulich: Die Industrie in der Region gibt sich ausbildungsfreudiger als noch im vergangenen Jahr. Gegen den Bundestrend will sie in diesem Jahr mehr Auszubildende einstellen. „Das deutet darauf hin, dass die produzierenden Betriebe mehr Zuversicht schöpfen, im Wettbewerb neue Aufträge einwerben können, und gleichzeitig einem Fachkräftemangel entgegentreten“, folgert IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing. Im Baugewerbe zeichnet sich dagegen ein Rückgang ab, während der Handel etwas positiver in das Ausbildungsjahr 2010 geht. Das Gastgewerbe in Nord-Westfalen, das schon 2009 sein Lehrstellenangebot ausgeweitet hatte, will 2010 seine Ausbildungsoffensive fortsetzen.

„Knapp die Hälfte aller Unternehmen betrachtet die Sicherung des Fachkräftebedarfs inzwischen als entscheidendes Motiv für Ausbildung“, berichtet Schulte-Uebbing und spricht von einem Umdenken. Im Vorjahr hatte erst ein Drittel eingeräumt, aufgrund des drohenden Fachkräftemangels auszubilden. „Wer jetzt nicht ausbildet, wird in wenigen Jahren vor Problemen stehen“, blickt Schulte-Uebbing voraus. 21 Prozent der Unternehmen berichten jedoch von Schwierigkeiten, ausbildungstaugliche Bewerber zu finden. „Der Wettbewerb um die besten Azubis wird immer stärker“, folgert IHK-Hauptgeschäftsführer Schulte-Uebbing und spricht von einer „Kehrtwende“ auf dem Ausbildungsmarkt. „Denn gute Absolventen wählen aus. Wir müssen jetzt stärker klar machen, dass die Lehre keine Sackgasse ist, sondern große Karrierechancen eröffnet“, stellt er mit Blick auf die demografische Entwicklung und auf sinkende Bewerberzahlen fest.

Zurzeit 300 Angebote in der IHK-Lehrstellenbörse unter
www.ihk-nordwestfalen.de/bildung

3. Kreditgipfel

Deutliche Fortschritte

Mit konkreten Ergebnissen für die Unternehmen endete der dritte Kreditgipfel, zu dem DIHK-Präsident Driftmann eingeladen hatte. V. l. n. r. Heinrich Haasis, Hans Heinrich Driftmann, Rainer Brüderle, Jörg Asmussen.
Foto: ZDH Pressestelle

Berlin. Konkrete Ergebnisse brachte das 3. Spitzentreffen zur Unternehmensfinanzierung im Haus der Deutschen Wirtschaft. Die Kreditwirtschaft sicherte zu, Unternehmensperspektiven beim Rating angemessen zu berücksichtigen und ihre Beteiligungskapital-Angebote vermehrt in ihre Beratung einzubauen. Die Politik versprach, die Exportfinanzierung weiter zu stärken – so wurde das Programm zur Refinanzierung hermesgedeckter Exportkredite bis Ende 2010 verlängert. Auch die Belebung des Verbriefungsmarktes soll gelingen, um Kreditvergabespielräume zu erweitern. Unter Leitung von Gastgeber DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann diskutierten 40 hochrangige Vertreter aus Politik, Kredit- und Realwirtschaft. Mit dabei waren Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle, Kreditmediator Deutschland Hans-Joachim Metternich, KfW-Chef Dr. Ulrich Schröder, die Finanzstaatssekretäre Jörg Asmussen und Dr. Hans Bernhard Beus sowie Heinrich Haasis, DSGV-Präsident und amtierender Vorsitzender des zentralen Kreditausschusses. Alle waren sich einig: Eine Kreditklemme muss vermieden werden, der Aufschwung darf nicht abgewürgt werden.

Funktionsverlagerung

Besteuerung entschärft

Berlin. Mit der Unternehmensteuerreform 2008 wurde die Besteuerung der sogenannten Funktionsverlagerung eingeführt. Darunter versteht man zum Beispiel die Verlegung einer in Deutschland unrentablen Produktionsanlage in ein Tochterunternehmen im Ausland. Überzogene Besteuerung war vorprogrammiert, weil der deutsche Fiskus die Anlage fälschlicherweise so behandelt hat, als hätte sie noch einen echten Gebrauchswert. Der DIHK hat deshalb bei Politik und Bundesfinanzministerium immer wieder massiv auf eine Änderung gedrängt. Ende März 2010 hat nun der Bundesrat einer Gesetzeskorrektur zugestimmt, die eine Rückkehr zum international üblichen „Einzelbewertungsansatz“ erlaubt: Eine ausrangierte Maschine kann demnach zum Schrottwert entnommen und ins Ausland abtransportiert werden.

Bildungsprämie

Jetzt viel attraktiver

Berlin. Forderungen des DIHK, die Bildungsprämie deutlich aufzustocken, hatten jetzt Erfolg. Das Bundesbildungsministerium erhöht die Zahlung von 154 Euro auf 500 Euro. Antragsberechtigt sind nun über 60 Prozent der Erwerbsbevölkerung. Das macht die Prämie jetzt für viele attraktiv. Ein Wermutstropfen: Es dürfen nur solche Themen für eine Weiterbildung ausgesucht werden, die im ausschließlichen Interesse des persönlichen Fortkommens des Antragstellers liegen – nicht auch die Themen, die im betrieblichen Interesse liegen.

Mehr Geld für die Bildung.
Foto: Riess/pixelio

Jahresabschlusspflicht

Kleinstbetriebe befreien

Brüssel. Geht es nach dem Willen des Europaparlamentes, so können die EU-Staaten bestimmte kleine Unternehmen künftig von der Pflicht befreien, einen Jahresabschluss zu erstellen. Es folgt damit einer Forderung der IHK-Organisation auf Entlastung. Von dem Bürokratieabbau könnten in Deutschland Unternehmen profitieren, die zwei der folgenden Kriterien nicht überschreiten: Bilanzsumme 500 000 Euro, durchschnittlich zehn Mitarbeiter und/oder einen Nettoumsatzerlös von einer Million Euro im Jahr. Würde die Bilanzierungspflicht wegfallen, müssen diese Unternehmen zur Ermittlung der Steuern lediglich eine Einnahme-Überschuss-Rechnung erstellen. Das Bundesjustizministerium will nationale Umsetzungsmöglichkeiten prüfen.

Postdienstleistungen

Endlich reeller Wettbewerb

Berlin. Ab dem 1. Juli 2010 werden private Wettbewerber mit der Deutschen Post AG (DPAG) umsatzsteuerlich gleichgestellt. Dies hat der DIHK wiederholt angemahnt.

Die DPAG kann derzeit ihre Postdienstleistungen umsatzsteuerfrei erbringen, Wettbewerber müssen dagegen Umsatzsteuer berechnen. Das im März 2010 verabschiedete EU-Richtlinien-Umsetzungsgesetz bestimmt, dass sogenannte Universaldienstleistungen künftig auch von Wettbewerbern der DPAG umsatzsteuerfrei erbracht werden können. Die übrigen Postdienstleistungen, insbesondere Geschäfts- und Massenpost, für die abweichende Konditionen ausgehandelt wurden, unterliegen künftig durchgängig dem Regelsteuersatz von 19 Prozent.

AußenWirtschaft. InnenWachstum.

IHK Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen

Wir schicken Sie in die Wüste!

>>> Mit neuen Informationen auf neue Märkte.

Foto:istockphoto.com

IHK-Außenwirtschaftstag NRW 21. September 2010 | Münster

Informationen und Anmeldung: Tel. 0251 707-123 | international@ihk-nordwestfalen.de
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Lufthansa COMMERZBANK HypoVereinsbank NRW.BANK Wir fördern Ideen
Luther Finanzgruppe coface DEUTSCHLAND Pott's

Aktuelle Urteile

Keine Altersdiskriminierung

Aufhebungsverträge nicht angeboten

Nimmt ein Arbeitgeber bei einer Personalabbaumaßnahme ältere Mitarbeiter vom Angebot mit Aufhebungsverträgen gegen Abfindung aus, liegt darin keine Diskriminierung aufgrund des Alters. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Arbeitnehmers entschieden, der von einer Personalabbaumaßnahme nicht betroffen war, weil er über 55 Jahre alt war. Er verlangte vom Arbeitgeber ein Aufhebungsangebot mit Abfindung in Höhe von 171.720 Euro, was dieser ablehnte. In seiner Begründung verweist das Gericht darauf, dass es an einer unmittelbaren Benachteiligung aufgrund des Alters fehle (vgl. § 3 Abs. 1 Satz 1 AGG), weil der Arbeitsplatz erhalten bleibe. Der Mitarbeiter werde nicht ungünstiger behandelt als die jüngeren Arbeitnehmer, die ihre Arbeitsplätze verlören, auch wenn sie dafür eine Abfindung erhielten. Das vom Gesetzgeber geschaffene Verbot der Altersdiskriminierung verfolge wesentlich den Zweck, älteren Arbeitnehmern den Verbleib im Arbeitsleben zu erhalten.

Urteil des BAG vom 25. Februar 2010, 6 AZR 911/08

Oster- und Pfingstsonntag

Keine gesetzlichen Feiertage

Sind in einem Tarifvertrag Zuschläge für gesetzliche Feiertage vereinbart, gilt der Zuschlag nicht für den Ostersonntag. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Beschäftigten in der Brot- und Backwarenindustrie entschieden, der für den Ostersonntag vom Arbeitgeber den Feiertagszuschlag von 175 Prozent verlangte. Der Arbeitgeber gewährte jedoch nur den tariflichen Sonntagszuschlag von 75 Prozent. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass der tarifliche Anspruch auf den Feiertagszuschlag nicht bestehe, da der Ostersonntag, ebenso wie der Pfingstsonntag, kein gesetzlicher Feiertag sei. Es bestehe lediglich Anspruch auf den tariflichen Sonntagszuschlag von 75 Prozent. Auch die Tatsache, dass der Arbeitgeber in der Vergangenheit den erhöhten Feiertagszuschlag bezahlt habe, führe nicht zu dem begehrten Anspruch. Eine betriebliche Übung sei dadurch nicht entstanden, denn der Arbeitgeber habe in der Vergangenheit aus Belegschaftssicht nur seine vermeintlich bestehende Verpflichtung erfüllt, ohne damit übertarifliche Ansprüche zu begründen.

Urteil des BAG vom 17. März 2010, 5 AZR 317/09

Dienstleister und Händler

Neue Informationspflichten

Ab dem 17. Mai sind grundsätzlich alle Dienstleister, einschließlich der Händler und Freiberufler verpflichtet, den Kunden bestimmte Informationen zur Verfügung zu stellen. Dann tritt die Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV) in Kraft. Ausnahmen regelt die Dienstleistungsrichtlinie, auf die sich die Verordnung ausdrücklich bezieht. So gelten die Vorschriften unter anderem nicht bei Finanzdienstleistungen und privaten Sicherheitsdiensten. Ziel dieser neuen Vorschrift ist es, mehr Transparenz und Schutz im Dienstleistungsmarkt zu schaffen.

Die Verordnung unterscheidet zwischen Informationen, die der Dienstleister dem Kunden vor Beginn seiner Leistungen zur Verfügung stellen muss (§ 2 DL-InfoV) und Informationen, die auf Anfrage geboten werden müssen (§ 3 DL-InfoV). Nach § 2 DL-InfoV sind unter anderem der Familien- und Vorname bzw. die Firma mit Rechtsform sowie die Anschrift und Kontaktdaten anzugeben. Der Dienstleister kann auswählen, wie er dem Kunden diese Informationen zur Verfügung stellt – zum Beispiel über eine von ihm angegebene Internetadresse.

Bei den Informationen, die auf Anfrage mitgeteilt werden müssen, sind insbesondere die Verweise auf berufsrechtliche Regelungen und deren Fundstelle bei reglementierten Berufen hervorzuheben. Hier muss der Anbieter dafür sorgen, dass die Informationen in allen ausführlichen Informationsunterlagen über die Dienstleistung enthalten sind. Darüber hinaus enthält § 4 DL-InfoV Kriterien zu den erforderlichen Preisangaben. Verstöße gegen die Info-Pflichten können mit Strafen von bis zu 1000 Euro geahndet werden.

IHK-Kontakt:
Britta Thiemann
Telefon
0251 707 242
E-Mail:
thiemann@
ihk-nordwest-
falen.de

Foto: IHK

Hintergrund

Informationspflichten

Fehlende Transparenz

Die Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung bringt für die Wirtschaft erneut Pflichten mit sich. Dabei existieren bereits verschiedenste Informationspflichten, die unter anderem in der BGB-Informationspflichten-Verordnung, im Telemediengesetz und in der Preisangabenverordnung geregelt sind. Die Vielzahl der unterschiedlichen Regelungen in zahlreichen Rechtsvorschriften führt zu Rechtsunsicherheit und Irritation. Im Bezirk der IHK Nord Westfalen gibt es über 50 000 Dienstleistungsunternehmen, die überwiegend von den neuen Regeln betroffen sind. Um die Mehrbelastung der Wirtschaft zu minimieren, hat die Bundesregierung zugesagt, bis Ende Juni 2010 eine ressortübergreifende Evaluierung vorzunehmen. In diesem Rahmen sollen auch Möglichkeiten zur Vereinheitlichung und Vereinfachung von Informationspflichten untersucht werden.

Bis vor etwa einem Jahr war noch jeder Gewerbetreibende verpflichtet, ein Schild am Eingang seines Geschäfts mit seinem Namen anzubringen. Kleinunternehmen mussten auf Geschäftsbriefen Namen und Anschrift angeben. Diese Vorschriften wurden als Maßnahme zum Bürokratieabbau abgeschafft. Die neue Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung führt eben diese Pflichten wieder ein, auf Grundlage der EU-Richtlinie.

Weitere Informationen zu diesen und anderen Rechtsthemen: **www.ihk-nordwest-falen.de/P2341.**

Die Besten der Erfolgreichen: IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer gratuliert den Karl-Holstein-Preisträgern 2009. Fotos: Busch / IHK

IHK Nord Westfalen verleiht Karl-Holstein-Preis

Gewinnertypen

„Sie können zu echten Vorbildern werden", rief IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer den Gewinnern des Karl-Holstein-Preises zu.

Die Ausbildungsbilanz 2009 im IHK-Bezirk Nord Westfalen ist eindeutig: Karriere mit Lehre und Weiterbildung ist nach wie vor der Normalfall im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region. 10 100 junge Menschen haben im vergangenen Jahr hier ihre Ausbildung in den Bereichen Industrie, Handel, Dienstleistung und Gastronomie erfolgreich beendet, 1900 Fachkräfte ihre mit einer Lehre gestarteten Karriere durch eine Fortbildungsprüfung beflügelt. Die 25 besten Auszubildenden und die fünf besten Fortbildungsteilnehmer wurden mit dem Karl-Holstein-Preis ausgezeichnet.

„Ihr Wille, Spitzenleistungen zu vollbringen, hat nichts mit Strebertum zu tun", betonte IHK-Präsident Hüffer nachdrücklich und zeigte sich überzeugt davon, dass die Preisträger als Arbeitnehmer für jedes Unternehmen ein Gewinn sein werden.

„Besonders erfreulich wäre es, die eine oder den anderen von Ihnen irgendwann als Unternehmerin oder Unternehmer hier in der IHK wieder zu treffen", erklärte der IHK-Präsident und machte den Preisträgern Mut, den Weg in die Selbstständigkeit zu wagen und die Unternehmerlücke in Deutschland zu füllen. Das Land brauche mehr Menschen, die bereit seien, als Unternehmer gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Als Leitlinie für eine künftige Unternehmerschaft legte Hüffer den Preisträgern die Grundsätze des ehrbaren Kaufmannes ans Herz, der sich der Sozialen Marktwirtschaft verbunden fühle.

Das duale Ausbildungssystem, das zum Fundament der Sozialen Marktwirtschaft gehört, bezeichnete der Präsident als „Erfolgsmodell in Europa" und forderte eine größere Durchlässigkeit zwischen beruflicher Weiterbildung und Hochschule. „Weshalb soll jemand, der durch seine Ausbildung Leistung zeigt und vielleicht auch noch einen anspruchsvollen Weiterbildungsabschluss vorweist, nicht noch studieren können?", fragte er. Die Entscheidung der Landesregierung, die Ausbildung als Zulassung für ein fachbezogenes Studium anzuerkennen, bezeichnete er als

Durchbruch für eine bessere Förderung von Fachkräften, die Talent und Leistungsfähigkeit am Arbeitsplatz bewiesen haben.

Bevor IHK-Präsident Hüffer die Urkunden und das Preisgeld – 250 Euro für Auszubildende und 500 Euro für Fortbildungsteilnehmer – überreichte, dankte er den Unternehmern, Ausbildungsverantwortlichen, Lehrern der Berufskollegs und ganz ausdrücklich den Familien der Preisträger für die Unterstützung. Ohne sie sei Karriere mit Lehre und Weiterbildung nicht möglich.

Namensgeber des Preises, den die IHK jährlich vergibt, ist der ehemalige IHK-Präsident und Konsul Karl Holstein aus Gelsenkirchen, der sich besonders um die berufliche Bildung verdient gemacht hat. Der Vorstandsvorsitzende und spätere Aufsichtsratsvorsitzende der Deutschen Libbey-Owens-Gesellschaft für maschinelle Glasherstellung AG war von 1970 bis 1976 Präsident der damaligen IHK zu Münster.

bs

Karl-Holstein-Preis für Sandra Flasche (M.): Margot Heiring, Personalleiterin bei der VR-Bank Westmünsterland (l.) und IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer gratulieren.

Preisträger 2009

Ausbildung

Eugen Weis (Miele & Cie. KG, Oelde)
Sascha Becker (Plus Warenhandelsges. mbH, Borken)
Tim Bibow (Laudert GmbH + Co. KG, Vreden)
Michael Huisinkveld (A. Friedr. Flender AG, Bocholt)
Bartholomä Rouven Julian Waltermann (Sparkasse Westmünsterland)
Carsten Rech (J. W. OSTENDORF GmbH & Co. KG, Coesfeld)
Andrea Tegelkämper (Westfälische Wilhelms-Universität, Münster)
Benjamin Hensel (Stadt Gelsenkirchen)
Rabea Leukel (Fahrzeug-Werke Lueg AG, Gelsenkirchen)
Dennis Terdenge (Stenau Entsorgungs- und Kreislaufwirtschaft GmbH & Co. KG, Ahaus)
Kira Herrmann (Autohaus Zschörper GmbH & Co. KG, Marl)
Miriam Enning und Anna Feldevert-Höveler (Apriori Textilvertriebs GmbH, Münster)
Maximilian Schulte-Fischedick (Klaas Service- und Vertriebs GmbH, Ascheberg)
Ann-Christine Nemann (Wessling Laboratorien GmbH, Altenberge)
Magnus Zellhorn (Kleist Versicherungsmakler GmbH, Münster)
Astrid Brinkmann (LBS, Münster)
Carolin Annabell Alfs (Hettlage und Fischer GmbH, Recklinghausen)
Michaela Leismann (ALDI GmbH & Co. KG, Haltern)
Maik Marquas (Grünreich's Feinkost & Bistro e.K., Recklinghausen)
Alwin Jan Helweg (Nordenia Deutschland Gronau GmbH, Gronau)
Andre Döbbelt (Hülsta-Werke Hüls GmbH & Co. KG, Stadtlohn)
Tobias Teriet (Schmitz Cargobull AG, Vreden)
Sandra Flasche (VR-Bank Westmünsterland eG)
Christoph Boehm (GAD eG, Münster)

Fotogalerie: www.ihk-nordwestfalen.de/PO2710

Weiterbildung

Andre Putsch (Ahlen); André Engel (Drensteinfurt); Katrin Wesp (Drensteinfurt); Volker Beckmann (Metelen); Gianna Krieger (Münster)

Apothekerforum

Schwierige Doppelrolle

Apotheker suchen nach dem richtigen Weg zwischen Berufung und Wettbewerb. Noch gibt es 724 Apotheken in Nord-Westfalen. Ihre Besitzer üben täglich den Spagat als Unternehmer und Heilberufler.

Rudolf Strunk ist Apotheker in Recklinghausen. Seit 20 Jahren ist er Eigentümer der klassischen, also inhabergeführten „Alte Apotheke Dr. Strunk". Apotheker wie Strunk sehen sich als „Sachwalter des Patienten" und als Kaufmann. Sie haben von jeher die Doppelrolle als öffentliche Institution und gleichzeitig Unternehmen. „Apotheker sind noch immer sehr wichtige Identifikationsfiguren für unsere Gesellschaft", betont auch IHK-Geschäftsführer Jens von Lengerke, der im April in der IHK Nord Westfalen in Münster das Forum „Apotheken und Handel" zusammen mit der Apothekerkammer Westfalen-Lippe organisiert hatte. „Sie genießen großes Vertrauen und gelten als herausragende Dienstleister." Von Lengerke stellt aber auch heraus: „Apotheker müssen heute auch Händler sein – sonst können sie langfristig nicht überleben." Zwei von Strunks Berufskollegen haben zum Beispiel in den vergangenen Jahren in Recklinghausen aufgegeben.

Rudolf Strunk Foto: pd

Die Präsidentin der Apothekerkammer Westfalen-Lippe (AKWL), Gabriele Regina Overwiening, hat Mitte März öffentlich Alarm geschlagen. „Aktuell schreibt mehr als ein Drittel der Apotheken rote Zahlen", stellte sie in der Jahresbilanz 2009 fest. „Die Roherträge in den Apotheken befinden sich seit dem Jahr 2004 auf einem kontinuierlichen Sinkflug."

Seit 2004 ist es Apothekern erlaubt, bis zu drei Filialapotheken zu besitzen. In der Folge wurden zahlreiche Versand- und Internetapotheken in Deutschland sowie im nahen Ausland gegründet. Aber es darf nur ein zugelassener Apotheker eine Apotheke besitzen, das hat voriges Jahr der Europäische Gerichthof festgestellt. Damit bleibt es beim Fremdbesitzverbot. Kapitalgesellschaften dürfen keine Apotheken betreiben. Die früher feste Preisbildung mit einem prozentualen Aufschlag auf den Einkaufspreis für verschreibungspflichtige Arzneimittel war 2004 umgestellt worden auf einen Festaufschlag unabhängig vom Einkaufspreis. Aber mit einem Teil ihres Sortiments stehen die Apotheker spätestens seit sechs Jahren in einem schärfer werdenden Wettbewerb mit Drogerieketten und weiteren Vertriebsschienen für Kosmetika.

Sinkflug der Erträge

Damals wurde im Gegenzug das Versandverbot und die Preisbindung für nicht verschreibungspflichtige, aber apothekenpflichtige Arzneimittel gekippt. Die nichtverschreibungspflichtigen Arzneimittel und das Neben-Sortiment machen nur etwa 20 Prozent des Umsatzes bei Strunk und Overwiening aus. „Das ist der Regelfall in der Branche".

Im Apothekensektor vollziehe sich eine Entwicklung, die der klassische stationäre Einzelhandel schon vor vielen Jahren gemacht habe, stellt von Lengerke heraus. „Der Apotheker steht im Wettbewerb – so wie jeder andere Händler auch. Das Problem ist nur, dass sich viele Apotheker nicht in erster Linie als Kaufleute sehen." Letztlich beschreibt auch Präsidentin Over-

Diskutierten auf dem IHK-Apothekerforum: (v. l. n. r.) IHK-Organisator Jens von Lengerke, Anke Kunigkeit und Sven Derlien von der Treuhand GmbH, Dr. Markus Preißner, Kölner Institut für Handelsforschung, Gabriele Regina Overwiening, Präsidentin der Apothekerkammer Münster und der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Peter Schnepper. Foto: Krüdewagen

Unternehmer und Heilberufler – das ist der tägliche Spagat für Apotheker und ihre Mitarbeiter. Apotheken haben einen gesundheitspolitischen Auftrag, stehen aber auch im Wettbewerb des Einzelhandels. Foto: AKWL

wiening, die zwei Apotheken im ländlichen Reken im Kreis Borken besitzt, den Zwiespalt. Apotheker sehen sich als Heilberufler mit einem gesundheitspolitischen Auftrag, die nach ihrem Studium plötzlich auch gut funktionierende Kaufleute sein sollen. Politik und Krankenkassen seien dabei, das Arzneimittel und den verantwortungsvollen Umgang damit zu bagatellisieren.

Vertrauen der Kunden

Mehr als zwei Drittel der Verbraucher orientieren sich auch bei einem Kauf von rezeptfreien Gesundheitsprodukten meistens an den Ratschlägen eines Apothekers. Das stellte das Institut für Handelsforschung (IfH) im Herbst vorigen Jahres fest. Gegenüber 2006 stieg dieser Wert um rund sieben Prozentpunkte. Knapp jeder zweite Verbraucher ist außerdem der Meinung, dass Apotheker bei der Beratung stets auf den Bedarf der Kunden eingehen. Eine zu starke Fixierung auf den Umsatz, sorgt sich Overwiening, könnte dieses Vertrauen des Apotheken-Kunden zerstören.

„Gut aufgestellte Apotheken gehören zum gesunden Branchenmix in unseren Innenstädten“, sagt von Lengerke. „Sie können aber nicht mehr alleine bestehen.“ Folglich müssten auch Apotheker manchmal dem Kunden folgen, „vielleicht ins Shoppingcenter oder virtuell ins Internet.“ Mittlerweile wird jede sechste Apotheke in Westfalen-Lippe als Filiale geführt: Die Zahl der Filialapotheken ist auf 359 angestiegen. Der so genannte demografische Faktor trifft nicht nur die einstigen Industriestädte im Ruhrgebiet, sondern demnächst auch die Gemeinden und Städte in den ländlichen Regionen Nord-Westfalens. Strunk betreibt seine Apotheke jetzt schon in einer „schrumpfenden Stadt“. Rudolf Strunks Tochter studiert Pharmazie. Er hat ihr zu dem Beruf geraten. Ob sie allerdings einmal in fünfter Generation die Familientradition fortführen und in Recklinghausen die Apotheke übernehmen wird, das ist für den fast 60-jährigen überzeugten Apotheker noch unklar. Das hängt davon ab, welche Rolle die Apotheken künftig haben sollen.

Werner Hinse

Lernen von Erfolgreichen

„Zu wenig Scheitern"

Extreme Situationen verlangen – auch in Unternehmen – manchmal extreme Entscheidungen. Vor einem drohenden Absturz kann es existenzsichernd sein, einen Etappenhalt einzulegen. Foto: pd

Der Profikletterer Stefan Glowacz motiviert auch Unternehmen zu Höchstleistungen. Auf dem Symposium frühjahrsm:ut am 20. Mai spricht er darüber, was Führungskräfte vom Klettern lernen können.

? Der Unternehmensberater Herbert Henzler hat einmal gesagt, viele Expeditionsbergsteiger brächten die nötigen Unternehmerqualitäten mit. Ist das so?

! Ich habe bei meiner Firma Red Chili festgestellt, dass der Instinkt eines Extremkletterers tatsächlich der gleiche ist wie der eines Unternehmers. Auch die Leidenschaft, mit der Ideen verwirklicht und Höhen und Tiefen durchlebt werden, ähneln dem Bergsteigen. Hier sind ebenso Rückschläge einzustecken und es muss neu angesetzt werden. Man braucht die gleiche Besessenheit und denselben Ehrgeiz.

? Aber sind nicht eigentlich die Unterschiede größer, gerade wenn man sich die derzeitige Situation in der krisengeschüttelten Wirtschaft ansieht?

! Es ist zu unterscheiden zwischen einem Manager, der fremdes Geld verwaltet und einem Unternehmer, der seine eigene Firma aufbaut und leitet. Letzterer ist dem Expeditionsbergsteiger ähnlicher. Ich bin mir sicher, dass Personen, die ihr eigenes Kapital einsetzen, sich in der Bankenkrise anders verhalten hätten. Das Agieren vor der Wirtschaftskrise ging weit über die eigenen Verhältnisse hinaus.

? Braucht man, egal ob als Kletterer oder Manager, einen Absturz, um Demut zu lernen?

! Wer als Kletterer nie scheitert, wird die nötige Demut nicht lernen. Der Berg und das natürliche Umfeld diktieren die Regeln. Der Alpinist muss so clever und erfahren sein, die richtigen äußeren Umstände abzuwarten. Genauso braucht man im geschäftlichen Umfeld neben einer hervorragenden Vorbereitung diesen Instinkt zur Verwirklichung eines Projekts. Nur wurden vor der Wirtschaftskrise alle Warnsignale ignoriert. Es gab zu wenig Scheitern.

? Wie sehen denn solche Warnsignale bei einer Expedition aus?

! Ich hatte vor kurzem einen Inspirationsvortrag vor Ingenieuren, von denen einer etwas Interessantes sagte: „Fehler dürfen gar nicht erst passieren". Schon auf dem Weg zum Fehler sollte bereits bemerkt werden, dass etwas nicht stimmt und sich in eine falsche Richtung entwickelt. Das geht nur bei einem regelmäßigen Überdenken und Prüfen des Ziels. Wenn das Vorgehen nur ein bisschen von der Planung abweicht, sollte im übertragenen Sinne die Alarmanlage angehen.

? Wie ist zu erkennen, wann der Sturm endgültig vorüber ist?

! Etappenziele können kleiner gemacht werden. Irgendwann stellt man fest: Der Sturm ist vorüber, wir haben alles repariert, wir sind handlungsfähig, es geht weiter. In der Wirtschaft haben wir jedoch längst die Phase des Agierens verlassen. Als Kletterer ist das der schlimmstmögliche Fall.

? Sie selbst investieren Ihr Geld am liebsten in Expeditionen – ein Plädoyer, mehr in Fortbildung zu investieren als in materielle Werte?

! Klar. Man sieht ja, wie in der Krise alles verpufft. Was wirklich Substanz und Nachhaltigkeit besitzt, sind Erfahrung und gesammelte Eindrücke. Das muss nicht gleich die Reise nach Patagonien sein.

? Haben die gerne als eigenbrötlerisch geltenden Extremkletterer auch die nötigen Voraussetzungen für einen guten Mitarbeiter?

! Davon bin ich überzeugt, allein deshalb, weil ich am Berg Verantwortung für meine Kollegen übernehmen muss. Am Tisch hat jeder eine große Klappe. Am Berg aber wird man an dem gemessen, was man tatsächlich drauf hat. ■

frühjahrsm:ut 10

Auf dem Zukunftsforum für Unternehmer im Münsterland, das unter anderem die IHK Nord Westfalen begleitet, diskutieren erfolgreiche Menschen aus den unterschiedlichsten Branchen, wie Ideen, Innovationen, Visionen im Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden können.
Termin: 20. Mai, Gut Havichhorst, Münster-Handorf

Anmeldung und mehr Infos unter **www.mut10.de/fruehjahrsmut**

Weg zum Kunden finden

Beratung entscheidet

„Der Weg zum Kunden“ ist die zentrale Aufgabe eines jeden Versicherungsvertriebs. Über 300 Versicherungsvermittler und Vertriebsführungskräfte informierten sich über Erfolg versprechende Beratungsstrategien.

Freuten sich über die große Resonanz des Versicherungsvermittlertages: (v. l.) Dr. Christoph Asmacher, IHK Nord Westfalen, Ulrich Rüther, Vorstandsvorsitzender Provinzial Versicherung, Wolf-Rüdiger Völler vom Bundesverband der Assekuranzführungskräfte, Ludger Tillmann vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute und Anja Kupitz, Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Münster. Fotos: Hiegermann

Mit rund 7300 Erwerbstätigen gehört die Stadt Münster zu den Top-Versicherungsstandorten in Deutschland. Allein fünf Prozent aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Münster arbeiten in diesem Wirtschaftszweig. In Nord-Westfalen sind insgesamt rund 15 000 Menschen in der Versicherungswirtschaft beschäftigt.

Mit der Fachveranstaltung „Der Weg zum Kunden“ betonten die IHK Nord Westfalen sowie das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft e.V. (BWV), der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) und der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA) des Bezirks Münster die Bedeutung dieser Stadt als Versicherungsstandort und unterstützten die Branche.

Hauptredner Ulrich Rüther, Vorstandsvorsitzender der Westfälischen Provinzial Versicherung AG aus Münster, nannte einen „hoch qualitativen Vertrieb“, der sich auf die Kundenwünsche einstelle, als „zentralen Erfolgsfaktor“. Hinzu kämen gute Produkte, schlanke Prozesse und ein jederzeit „wetterfestes“ Kapitalanlagemanagement der Versicherungsunternehmen, natürlich auch in der Finanzkrise, so Rüther.

Voll besetzt war der Saal bei der Fachveranstaltung für Versicherungsvermittler im Mövenpick Hotel in Münster.

Insgesamt zeigt sich die Branche in der Krise sehr robust, waren sich Rüther und die anderen Experten einig. Die Turbulenzen bieten auch für Versicherungsvermittler Chancen. „Denn in der Krise ist Sicherheit gefragt, für die die Vermittler mit ihren sicheren Produkten und hoher Beratungskompetenz stehen“, ist sich Ludger Tillmann, Vorsitzender des BVK im Bezirk Münster, sicher. „Auf politischer Ebene hat sich unsere Standesorganisation bereits vor der Finanzkrise für eine EU-weite Regulierung der Versicherungsvermittlung eingesetzt“, so Tillmann. So sei eine qualifizierte Beratung für die Verbraucher zu garantieren.

„Wir freuen uns sehr, dass der VersicherungsVermittlerTag Nord-Westfalen bei seiner zweiten Auflage wieder eine so riesige Resonanz erfahren hat“, so Dr. Christoph Asmacher, stellvertretender Geschäftsführer bei der IHK. „Die Veranstalter wollen der Branche eine hochkarätige Plattform für Information, Begegnung und Erfahrungsaustausch bieten sowie den Versicherungsstandort Münster stärken“, fasste er die Ziele zusammen.

Die Versicherungswirtschaft befindet sich nach wie vor in großen Umbrüchen. „Ob Dokumentationspflichten, Regeln zum Telefonmarketing oder gesetzliche Beratungserfordernisse: Alle diese Rahmenbedingungen haben natürlich Einfluss auf die Beratungs- und Verkaufsgespräche“, so Wolf-Rüdiger Völler für die VGA. „Dem Verbraucherschutz und den gesetzlichen Vorschriften können wir aber nur gerecht werden, wenn kollegialer Austausch über unternehmerische und hierarchische Grenzen hinweg stattfindet“, so wie auf dieser Tagung. Erforderliches Wissen soll über den VersicherungsVermittlerTag aktuell gehalten und die Verkaufs- und Beratungsqualität gestärkt werden. ■

Ausbildungssuchende haben heute schon gut lachen: Es wird auch weiterhin mehr Ausbildungsangebote als Bewerber geben.
Foto: Fotolia/Arcurs

Tipps für das Marketing

Fachkräfte von morgen finden

Unternehmen müssen verstärkt um Auszubildende werben, wenn sie auch in Zukunft qualifizierten Nachwuchs haben möchten. Dabei ist die richtige Ansprache wichtig.

Trotz der derzeit robusten Lage auf dem Ausbildungsmarkt in Nord-Westfalen sorgt sich Michael Vornweg, Geschäftsführer des Bereichs Bildung bei der IHK Nord Westfalen, um den Fachkräftenachwuchs in den kommenden Jahren. „Der Ausbildungsmarkt ist gekippt“, so Vornweg. Bereits jetzt fehlen in einigen Berufen und Branchen ausreichend qualifizierte Bewerber. Nach aktuellen Berechnungen von IT.NRW sinkt die Zahl der Schulabgänger, und damit der potenziellen Ausbildungsbewerber, auch im IHK-Bezirk drastisch: 2019 werden über 5200 Schüler weniger die allgemeinbildenden Schulen verlassen als 2009 – ein Rückgang von fast 17 Prozent.

Beim Bewerber bewerben

Unternehmen, die auch in Zukunft auf qualifizierte Nachwuchskräfte setzen wollen, müssen verstärkt um Auszubildende werben. Der Wettbewerb um gute Schulabgänger werde sich noch weiter verschärfen, sieht Vornweg. Bereits heute gebe es wegen der immer geringer werdenden Zahl von Schulabgängern mehr unbesetzte Ausbildungsstellen als unversorgte Ausbildungssuchende. Die Zahl der Bewerber wird nach Hochrechnungen der IHK weiter zurück gehen – und das, obwohl auch die Zahl der Ausbildungsplatzangebote aufgrund der wirtschaftlichen Situation geringer wurde. Wesentlich für den Unternehmenserfolg wird es sein, ein zielgruppengerechtes, professionelles Ausbildungsmarketing durchzuführen. Personalleiter können nicht mehr davon ausgehen, nach einer lokalen Stellenanzeige aus einem großen Pool von Bebern auszuwählen. Unternehmen müssen verstärkt auf die Ausbildungssuchenden zugehen, über sich und Angebote informieren. Das Unternehmen bewirbt sich bei seinen Bewerbern.

Unternehmen müssen um qualifizierte Auszubildende werben. Foto: Fotolia

Azubis werben Azubis

Niemand kann dabei die Ausbildung so nah und begeisternd vermitteln, wie die, die sich schon in der Ausbildung befinden. Sie können den Bewerbern zum Beispiel auf Messen, Berufsinformationstagen oder auf Lehrstellenbörsen aus erster Hand einen Einblick in das Unternehmen geben und von eigenen Erfahrungen erzählen. Eine Website „von Azubis für Azubis“, von Auszubildenden unter Anleitung gestaltet, kann Lehrstellenangebote und zusätzliche Leistungen wie Bewerbungstipps, Erfahrungsberichte und Weiterbildungsmöglichkeiten darstellen. So wird die Kontaktaufnahme für potenzielle Bewerber einfacher. Das macht zum Beispiel die Sparkasse Vest in Recklinghausen. „Wir brauchen Azubis,

mehr denn je!“, berichtet deren Personalleiter Ralf Vöcking. Die Bewerbungen gingen zurück, es werde von Jahr zu Jahr schwieriger, die angebotenen Ausbildungsplätze zu besetzen. „Ein Trend, der sich nicht nur bei uns zeigt“, ergänzt Vöcking. Die Sparkasse Vest entwickelte das Projekt „von Azubis für Azubis“ mit einem Azubi-Internetforum und einem Blog, in dem die Berufsanfänger über ihren Alltag berichten und schon in Dialog mit dem Nachwuchs von morgen treten können. Daneben werden auch Schulen oder Berufsinformationsmessen besucht. Außerdem wurde eine eigene Website für Ausbildungssuchende erstellt, die Informationen zum Praktikum, zur Aus- und Weiterbildung und zur Bewerbung bietet.

Azubis werben Azubis: Ralf Vöcking mit dem Ausbildungsjahrgang 2009 bei der Sparkasse Vest in Recklinghausen. Foto: Sparkasse Vest

„Eigenständiges, verantwortliches Handeln unserer Auszubildenden und eigene Ideen sind ausdrücklich gewünscht“, so Ralf Vöcking. „Der demografische Wandel zeigt sich nicht nur bei unseren Mitarbeitern, sondern auch bei unseren Kunden. Daher ist es wichtig, auf die veränderten Ansprüche unserer Kunden einzugehen und entsprechend qualifizierte, gut ausgebildete Mitarbeiter einzusetzen“.

Neue Medien nutzen

Die Azubi-Suche über das web 2.0, das so genannte „Mitmach-Web“, findet zwar in Deutschland – im Gegensatz zu den USA – (noch) nicht häufig statt, doch kein anderes Medium zeigt derzeit so große Wachstumsraten. Für Jugendliche, die den Großteil ihrer Freizeit im Internet verbringen, ist es das Informationsmedium Nummer Eins. Unternehmen können die direkte Ansprachemöglichkeit der Zielgruppe für ihr Azubi-Recruiting nutzen. Über Twitter lassen sich zum Beispiel die aktuellen Stellenangebote veröffentlichen. Die „tweets“, Kurznachrichten von 140 Zeichen, würden unter anderem einen Link zur Stellenanzeige des Unternehmens enthalten und dem „Follower“ so die Möglichkeit der ersten Kontaktaufnahme bieten.

Arbeitgeber als Marke

Auch in sozialen Netzwerken wie Facebook, Studi.vz oder Xing haben Unternehmen die Möglichkeit, sich zu präsentieren und direkten Kontakt mit potenziellen Auszubildenden herzustellen. Eigene Beiträge der Mitarbeiter, beispielsweise in Videos auf Youtube oder den sozialen Netzwerken, können das Image des Arbeitgebers gezielt verbessern. Der Arbeitgeber, der eine zeitgemäße, attraktive „Marke“ verkörpert (employer branding), spielt bei der Berufswahl von Jugendlichen eine immer wichtigere Rolle. Große Unternehmen wie die Bertelsmann AG, die Deutsche Telekom oder die BASF AG präsentieren sich auch als Arbeitgeber überall im Internet – auf Portalen wie Facebook, Twitter, Youtube oder Xing, eben genau dort, wo die Zielgruppe täglich zu finden ist. Doch bei allen Chancen der Bewerbersuche über web 2.0 müssen auch die Risiken erkannt und kontrolliert werden. Die Schnelllebigkeit der Einträge erfordert eine permanente Aktion und damit einen relativ hohen Zeitaufwand.

Die Sprache der Jugend

Auf der Suche nach geeigneten Schülern und Studenten nutzt der Recklinghäuser Sporteinzelhändler Runners Point Warenhandelsgesellschaft mbH die Sprache der Zielgruppe: „Mit der Möglichkeit der SMS-Bewerbung sprechen wir gezielt junge, aufgeschlossene Menschen an, um sie für eine berufliche Karriere im Einzelhandel zu begeistern“, erklärt der Leiter des Fachbereichs Berufsausbildung, Tobias Paulert. Mit dem neuen Weg der SMS-Bewerbung verspricht er sich einen Imagevorsprung vor seinen Mitbewerbern im Wettlauf um die fähigsten Auszubildenden. Die Möglichkeit der SMS-Bewerbung passe perfekt zum unkonventionellen Stil der Lifestyle-

orientierten Unternehmenstochter Sidestep. Darüber hinaus kooperiert der Personalverantwortliche mit der Agentur für Arbeit, diversen Online-Job-Börsen und sozialen Netzwerken – Xing, StudiVZ und Facebook – sowie mit Sportvereinen, beispielsweise dem 1. FC Köln. „Es ist wichtig, dort präsent zu sein, wo die Jugendlichen sind!“, weiß Paulert.

Ins Ausland

Im Wettbewerb um die besten Bewerber kann auch das Angebot eines Auslandsaufenthaltes ein Argument für die Zusage eines Auszubildenden sein. Wettbewerbsvorteile ergeben sich sowohl für den „Entsandten“ wie auch für das Unternehmen. Denn die Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften, die über internationale Erfahrungen, Fremdsprachenkenntnisse und interkulturelle Kompetenzen verfügen, ist groß und wird in Zukunft weiter steigen. Die IHK unterstützt Auszubildende, Unternehmen und Schulen sowohl bei der Vorbereitung wie auch bei der Durchführung eines Aufenthalts im Ausland. Informationen unter **www.ihk-nordwestfalen.de/mobilitaetsberatung**.

Um Auszubildende zu gewinnen, aber auch um Auszubildende zu übernehmen, ist es wichtig, attraktive Arbeitsbedingungen zu bieten und diese auch zu präsentieren. Die IHK Nord Westfalen gibt ihren Mitgliedern mit dem Ratgeber für Ausbildungsbetriebe und der Internet-Plattform „Qualität in der Berufsbildung“ Tipps und Hinweise für die Praxis, wie die Qualität der Ausbildung gesichert und gefördert werden kann. Mit der Ehrung der besten Auszubildenden schafft die IHK zudem einen Anreiz für Betriebe wie auch für angehende Auszubildende, sehr gute Leistungen in der dualen Ausbildung zu bringen.

Weiterbildung im Betrieb

Ein erfolgreiches Ausbildungsmarketing sollte die gesamte Bildungspalette, also auch die Weiterbildung sowie die innerbetrieblichen Möglichkeiten einer „Karriere mit Lehre“ einbeziehen. „Das lebensbegleitende Lernen durch Weiterbildung und die interne Entwicklung von Auszubildenden durch Fortbildung gewinnen an Bedeutung. Bewerber werden sich verstärkt für Weiterbildungen interessieren und ihre Entscheidung auch nach den angebotenen Perspektiven treffen“, ist Michael Vornwegs Einschätzung.

Duale Studiengänge

„Der Trend geht eindeutig in Richtung einer Kombination von Ausbildung und Studium“, stellt er fest. Die dualen Studiengänge seien insbesondere für Abiturienten interessant. Denn diese kombinieren die Vorteile zweier Modelle: „Zum einen bekommen die Absolventen in kürzester Zeit eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung. Zum anderen erwerben sie umfassende theoretische Sachkenntnis in einem anerkannten Fachstudium zum Beispiel mit dem Studienabschluss Betriebswirt/-in“, weiß Vornweg.

IHK-Geschäftsführer Michael Vornweg: Weiterbildung ist ein Bewerbungskriterium. Foto: IHK

Spricht die Sprache der Auszubildenden: Runners Point-Ausbildungsleiter Tobias Paulert. Foto: Runners Point

Außerdem werde die bislang hohe Zahl von Abiturienten, die nach der Ausbildung das Unternehmen verlassen, um ein Studium aufzunehmen, reduziert. Gleichzeitig erhielten die Unternehmen hoch qualifizierte Fachkräfte, die Theorie und Praxis bereits durchlaufen haben.

Stefan Brüggemann

Link-Tipp

www.ihk-nordwestfalen.de/bewerberauswahl:

- IHK-Bewerbungstipps
- Berufseignungstest (BET)
- Infos zur passgenauen Vermittlung
- Leitfaden „Die richtige Azubiwahl“
- IHK-Portal zur Ausbildungsqualität
- Lehrstellenbörse

Gesucht ... und gefunden!

Sie suchen noch einen Auszubildenden?

Stellen Sie Ihr Angebot doch einfach in die IHK-Lehrstellenbörse im Internet. Da finden Sie auch die Bewerbungen von Jugendlichen, die ebenfalls noch auf der Suche sind. Vielleicht sind ja schon passende Kandidaten darunter.

www.ihk-nordwestfalen.de/lehrstellenboerse

IHK Nord Westfalen

www.ihk-nordwestfalen.de

Vor dem Konzertauftritt wird die Verbindung einer Gitarre mit dem AER-Verstärker kontrolliert, rechts AER-Geschäftsführer Udo Roesner. Foto: AER

AER Audio Electric Research GmbH, Recklinghausen

Internationales Gehör

Der gute Ton kommt aus dem Revier, genauer: aus Recklinghausen. Internationale Größen des Musikgeschäfts setzen bei der natürlichen Wiedergabe akustischer Instrumente auf Referenz-Verstärker von AER.

„Die akustische Gitarre ist praktisch das kleinste Orchester der Welt. Nur ist sie leider auch ein vergleichsweise schwaches Instrument“, weiß Udo Roesner, einer der beiden Geschäftsführer der Recklinghäuser Audio Electric Research GmbH (AER). Der Vollblutmusiker spricht aus eigener Erfahrung, spielt er doch selbst dieses facettenreiche Instrument. Im Gegensatz zu elektrischen Gitarren, deren Ton erst durch einen Verstärker überhaupt hörbar wird, ist die akustische Gitarre zumindest in kleinen Räumen in der ganzen Dynamik für jeden Hörer gut wahrnehmbar. Doch bereits, wenn der Raum nur etwas größer ist, sich der Musiker auf einer Bühne oder gar innerhalb eines Orchesters befindet, stößt die Lautstärke schnell an physikalische Grenzen.

Natürliche Klangwiedergabe

Die Überschreitung dieser Grenzen mittels hoch entwickelter und dennoch kompakter Verstärker für die Wiedergabe natürlicher und authentischer Töne haben sich seit 1986 Udo Roesner und Michael Eisenmann auf die Fahnen geschrieben. Bis dahin waren sie in verschiedenen Bereichen der Musikbranche tätig, als Einzelhändler, im Reparaturbereich, als Beschaller und Entwickler. Die gemeinsame Leidenschaft für akustische Instrumente und den „guten Ton“ haben die beiden zusammengebracht.

Aufstieg in Referenz-Liga

1992 war es dann soweit: Zur Musikmesse Frankfurt, der international führenden Leitmesse für Musikinstrumente, Noten, Musikproduktion und -vermarktung, stand der Prototyp des AER-Verstärkers und verzeichnet seitdem einen stetigen Aufstieg in der internationalen Referenz-Liga. Spätestens seit der Eröffnungsfeier der Olympischen Spiele 2000 in Sidney, zu welcher der international bekannte Gitarrist Tommy Emmanuel die Töne seiner akustischen Gitarre mittels AER-Verstärker dem Weltpublikum zugänglich machte, gelang den Recklinghäusern der internatio-

nale Durchbruch. Es folgten fünf MIPA-Awards (Musikmesse International Press Award: 2002, 2003, 2005, 2006, 2007) in der Rubrik bester Akustik-Verstärker und weitere Auszeichnungen.

Physikalische Höchstleistung

Die eigentliche Leistung der beiden Entwickler liegt darin, alle Klang- und Dynamik-Facetten der akustischen Gitarre zunächst in elektrische Signale umzuwandeln, um diese dann möglichst authentisch über den Verstärker wieder in akustische Töne zu remodulieren – nur eben erheblich lauter, als es der Originalton war. Das besondere Know-how der Recklinghäuser liegt hierbei in der perfekten Beherrschung dieser Umwandlungsschritte über die Gestaltung der hierfür erforderlichen Wandler und elektronischen Module, das spezielle Design der kompakten Holzgehäuse bis zu den Lautsprechern.

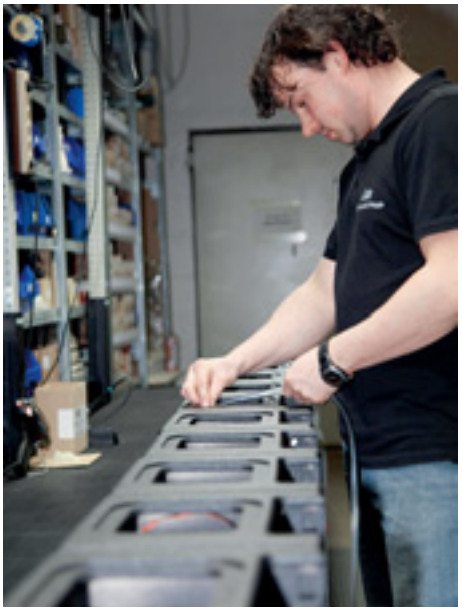
Mittlerweile umfasst das Verstärkerspektrum zahlreiche Modelle für nahezu jeden Geldbeutel und Einsatzweck vom Einsteigermodell für knapp 1000 Euro und ein Auditorium von etwa 100–150 Zuhörern bis zum Konzertmodell für 300–400 Personen. Darüber hinaus bieten komplexe Beschallungsanlagen auch bis zu 2500 Zuhörern den perfekten Klang. Udo Roesner über das Erfolgsrezept: „Der individuelle Zuschnitt für jedes Instrument und jeden Einsatzzweck erklärt, warum wir AER-Verstärker heute sowohl in einem Irish Pub mit einem Songwriter erleben als auch im Schauspielhaus zur musikalischen Begleitung einer Aufführung von Shakespeare-Sonetten wiederfinden“. Heute fertigen gut 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund 7000 Verstärker pro Jahr. Platinen werden mit elektronischen Bauteilen bestückt, montiert, in Gehäuse verbaut und über den gesamten Produktionsprozess wird wieder und wieder geprüft bis hin zur Endabnahme: Dafür wird eine akustische Gitarre angeschlossen und jede Frequenz angespielt.

Ausschließlich Fachhandel

„Wir verstehen uns als Hersteller von Musikinstrumenten“, formuliert Roesner den Qualitätsanspruch, „denn Verstärkersysteme für akustische Instrumente sollen dem akustischen Ton des Instruments so nahe kommen, als ob es unverstärkt klingen würde. In diesem Sinne entwickeln wir komplexe, sensible und dennoch ‚road‘-taugliche Musikinstrumente und stellen sie her. Es sind eben keine Kühlschränke oder Steuerungen für Heizsysteme in dem Sinne, dass sie eine nüchterne technische Aufgabe möglichst gut erfüllen müssen.“ Der Verkauf erfolgt ausschließlich über den Fachgroßhandel, welcher seinerseits auf den Musikfachhandel vor Ort setzt. „Unsere Produkte sind erklärungsbedürftig und am besten erklären sie sich über den persönlichen Test vor Ort unter Erklärung fachkundigen Personals“, erklärt Roesner. „In unserer Branche läuft viel über Kontakte.“

Grundsätzlich haben sich AER-Verstärker für alle akustischen Instrumente, sprich Streich-, Blas-, Zupfinstrumente aber auch Tasten- und Schlaginstrumente sowie die menschliche Stimme bewährt und funktionieren hervorragend mit allen elektrischen Instrumenten, so diese denn unverzerrt klingen sollen. Und das Streben nach dem authentischen Klang geht weiter: Aktuell beteiligt sich AER-Geschäftsführer Michael Eisenmann am traditionsreichen Institut für Musikinstrumentenbau Markneukirchen der Westsächsischen Hochschule Zwickau daran, objektive Qualitätskriterien für Tonabnehmersysteme für Musikinstrumente zu erarbeiten. Doch bei allem Streben nach akustischer, elektronischer und technischer Perfektion darf nicht vergessen werden: All dies soll nur der Unterstützung musizierender Menschen dienen, was Udo Roesner präzisiert: „Instrument und Technik können nur mit etwa 30 Prozent zum Gesamterfolg der musikalischen Aufführung beitragen, die restlichen 70 Prozent sind immer noch von Interpretation und Perfektion des Künstlers selbst abhängig.“ Perfektionisten wie Tommy Emmanuel oder Martin Taylor, der Klangkünstler Stephan Stoppok, die Sängerinnen Anne Haigis oder Pe Werner, der Violonist Nigel Kennedy, Pink Floyd-Gitarrist David Gilmour, alles AER-Nutzer, geben ihm Recht.

Martin Linkemann



Rund 7000 Verstärker pro Jahr fertigen die gut 30 Mitarbeiter in Recklinghausen.

Auch die Gehäuse werden von Hand in der hauseigenen Tischlerei gefertigt.

Fotos: qualityphoto

IHK Akademie der Wirtschaft

Wissen was weiterbringt

Gut ausgebildete Mitarbeiter und beständige Weiterbildung, die deren Fähigkeiten fördert und weiterentwickelt, gehören zu den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Die Akademie der Wirtschaft bietet diese Weiterbildung in jährlich über 200 Seminaren und mehr als 300 Lehrgängen – hier eine Auswahl der Angebote in den nächsten Wochen. Weitere Lehrgangsanbieter finden Sie unter www.ihk-nordwestfalen.de/lehrgangsanbieter.

Absatzwirtschaft / Marketing

Erfolgreich(er) verkaufen – aber wie?
Power-Training für Nachwuchskräfte und Juniorverkäufer
Ort: Münster Termin: 18./19. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 425,00 € Trainer/in: Dr. Klaus P. Beer

Erfolgreiches Verkaufen ist kein Zufall!
Verkaufstraining für den Außendienst
Ort: Münster Termin: 20. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200,00 € Trainer/in: Bernd Katritzke

Marketingstrategien für die Praxis in kleinen und mittleren Unternehmen – Erfolg ist planbar!
Ort: Münster Termin: 29. 6. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 195,00 € Trainer/in: Michael Bala

Arbeitsrecht intensiv

Von der Einstellung bis zur Kündigung bietet dieses Seminar einen Überblick über die wichtigsten Aspekte des Arbeitsrechtes.
Foto: Fotolia/Hans

Voraussetzung für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit ist neben der Beobachtung des Marktes und der Sorge für stetige Wettbewerbsfähigkeit eine erfolgreiche und problembewusste Tätigkeit und Gestaltung im Personalbereich. Dies beginnt bei Abschluss des Arbeitsvertrages, setzt sich fort in der jeweiligen Ausgestaltung der Arbeitsverhältnisse sowie in der gebotenen Miteinbeziehung des Betriebsrates und endet schließlich bei der Beendigung des Arbeitsverhältnisses, die möglichst ohne Gerichtsverfahren und Zahlung überhöhter Abfindungen herbeigeführt werden sollte. Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aller betrieblichen Ebenen und Funktionsbereiche in Wirtschaft und Verwaltung und an Freiberufler. Seminarinhalte sind Einstellung des Arbeitnehmers/Abschluss des Arbeitsvertrages, befristete und unbefristete Arbeitsverhältnisse, Probezeit/Kündigungsfristen/Eintritt des Kündigungsschutzes, Tätigkeitsbeschreibung, Beteiligung des Betriebsrates gem. §§ 99, 102 BetrVG, Kündigungsschutz nach dem KündigungsschutzG, Darlegungs- und Beweislast im Kündigungsschutzprozess, Vorschläge für konkretes „Kündigungsmanagement".

Ort: Münster Termin: 16. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer: Dr. Reiner Foer
(inklusive ein Mittagsmenü, Getränke sowie ein ausführliches Seminarskript)

Arbeits- und Führungstechniken

Der organisierte Mensch:
Arbeitstechniken und persönliches Zeitmanagement
Ort: Münster Termin: 17. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 225,00 € Trainer/in: Dr. Klaus P. Beer

Besser sein im Sekretariat
Ort: Münster Termin: 26./27. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 400,00 € Trainer/in: Jutta Brück

Außenwirtschaft

Zahlungsbedingungen und finanzielle Abwicklung von Exportaufträgen in Zeiten gestiegener Risiken
Ort: Münster Termin: 11. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 180,00 € Trainer/in: Achim Gerlach

Praktische Abwicklung von Exportgeschäften
Ort: Münster Termin: 18./19. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 380,00 € Trainer/in: W. Kleff, F.-J. Drees

Das Ausfuhrverfahren
Nutzen, Ablauf und mögliche Vergünstigungen
Ort: Osnabrück Termin: 2. 6. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer/in: Adeline Wittek

Akkreditive und die Erstellung akkreditivgerechter Dokumente
Ort: Münster Termin: 8. 6. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: W. Kleff, F.-J. Drees

Workshop: Exportabwicklung für Fortgeschrittene
Aktuelle Entwicklungen, Liefer-/Zahlungsbedingungen, Absicherung, Verträge
Ort: Münster Termin: 15. 6. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Wilhelm Kleff

Existenzgründung

Wie mache ich mich selbstständig?
Existenzgründungsseminar
Ort: Gelsenkirchen Termin: 9. 6. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 135,00 € Trainer/in: Jörg Tenwinkel

Finanzen und Steuern

Aufbauseminar Lohn- und Gehaltsabrechnung
Ort: Osnabrück Termin: 16. 6. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200,00 € Trainer/in: Joachim Sukop

Organisation, Revision, Verwaltung

Besser sein im Sekretariat
Ort: Münster Termin: 26./27. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 400,00 € Trainer/in: Jutta Brück

Seminare für Auszubildende

Telefonseminar für Auszubildende
Ort: Osnabrück Termin: 20. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Horst Kannegießer

Unternehmensführung

Einsatz moderner Personalführungsinstrumente in kleinen und mittelständischen Unternehmen
Ort: Gelsenkirchen Termin: 1./2. 6. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 360,00 € Trainer/in: Herbert Wittchen

Das Weiterbildungs-Team

Für Münster, Gelsenkirchen und Bocholt:
Christina Gaertner, Telefon 0251 707-318, Telefax 0251 707-377,
cgaertner@ihk-nordwestfalen.de

Sofort-Info und Anmeldung im Internet: www.ihk-nordwestfalen.de

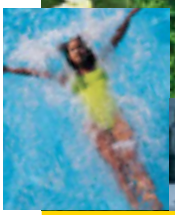
Kostenreduzierung im Einkauf

„Der Gewinn liegt im Einkauf", sagt man. Foto Jacub Krechuwicz

Seminarteilnehmer erweitern ihre vorhandenen Fachkenntnisse durch bewährte und neue Methoden, um sowohl hinsichtlich der Prozessabläufe als auch der Einstandskosten Wege zu ebnen. Dieses Seminar ist richtig für alle, die die attraktive Aufgabe des Einkaufens noch professioneller wahrnehmen wollen und in diesem Bereich nach Optimierungen suchen. Seminarinhalte sind u. a.: Rating und Materialmanagement, „Best Practice" im Supply-Chain-Management, Prozessoptimierungen, richtige Strategien für einzelne Beschaffungsobjekte, aktuelle Marktplätze, Target Costing, Total Cost of Ownership.

Ort: Gelsenkirchen Termin: 31. 5. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer: Hans Hermann Krieger
(inklusive ein Mittagsmenü, Getränke sowie ein ausführliches Seminarskript)

Sie haben noch kein Urlaubs-Ziel?



IHK-Sommer&Ferien-Akademie

Qualifizierungsangebote in den Sommerferien für Schüler, Auszubildende und Studenten

Know-how zum Start ins Berufsleben
Ort: Münster Beginn: 10. 8. 2010, Di–Do, 9.00–16.00 Uhr
Dauer: 24 UStd.
Kosten: 105,00 €, zzgl. Literaturkosten

Team-Training
Ort: Münster Beginn: August 2010, 2 × von 9.00–16.00 Uhr
Dauer: 16 UStd.
Kosten: 79,00 €, zzgl. Literaturkosten

Mathematische Grundkenntnisse für Auszubildende in kaufmännischen Berufen
Ort: Münster Beginn: 9. 8. 2010, Mo–Fr, 13.30–16.30 Uhr
Dauer: 40 UStd.
Kosten: 175,00 €, zzgl. Literaturkosten

Einführung in die kaufmännische Buchführung
Ort: Münster Beginn: 19. 7. 2010, Mo–Fr, 9.00–16.15 Uhr
Dauer: 40 UStd.
Kosten: 175,00 €, zzgl. Lehrmaterialien

Erfolg im Beruf: Knigge für Auszubildende
Ort: Münster Termin: 11./12. 8. 2010, Mi u. Do, 9.00–16.00 Uhr
Dauer: 16 UStd. oder
Termin: 18./19. 8. 2010, Mi u. Do, 9.00–16.00 Uhr
Kosten: je 79,00 €, zzgl. Literaturkosten

Vorschau

Wirtschaftsspiegel im Juni

Ausgabe 6/2010
Redaktionsschluss: 12. Mai
Anzeigenschluss: 7. Mai
Erscheinungstermin: 8. Juni
Titelthema: Ausbildung
Verlags-Speziale:
Bauen/Erhalten/Energieversorgung
Der Wirtschaftsraum Borken

Wir brauchen sie alle!

Der Ausbildungsmarkt verändert sich: Sinkende Schulabgängerzahlen stellen Unternehmen schon jetzt vor Probleme bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen. Früher oder später müssen sie auch Jugendliche ausbilden, die bislang nur wenig Chancen auf eine Lehrstelle hatten. Einige Betriebe machen das heute schon – und zwar mit Erfolg.

Karikatur: Dirk Meissner

Spaßgesellschaft 2.0

Der Antrieb der Zukunft?

Was wäre, wenn der Spaß Menschen dazu bewegen könnte, Dinge zu tun, die sie eigentlich nicht gern tun, aber tun sollten? Dieser Frage ist die Initiative Volkswagen nachgegangen. Sie hat beispielsweise einen Altglascontainer so präpariert, dass er dem Spieler, äh, Altglasentsorger mit bunt blinkenden Anzeigen und typischen Spielautomaten-Geräuschen auf seinen „Punktestand“ hinwies. Der Container wurde gleich am ersten Tag über hundert Mal benutzt – der herkömmliche Container in der Nachbarschaft nur zwei Mal. Die Ideen auf der Website sind bestechend: Mit einem Aufsitz-Staubsauger im Ferrari-Design wäre der Hausputz schnell erledigt, eine Art „Pinkel-O-Meter“ am Urinal sorgt für mehr Zielgenauigkeit, ein Lotterie-Los für „brave“ Autofahrer bringt sie dazu, sich an die Geschwindigkeitsbegrenzung zu halten.

– haa –

www.thefuntheory.com

Impressum

Amtliches Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 84. Jahrgang
1. Mai 2010
Auflage: 54.400

wirtschaftsspiegel

Herausgeber und Eigentümer:
IHK Nord Westfalen, Postfach 40 24, 48022 Münster, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, Telefon 0251 707-0, www.ihk-nordwestfalen.de
– zertifiziert durch Germanischer Lloyd Certification GmbH nach DIN EN ISO 9001:2000 –

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der IHK Nord Westfalen wieder.

Redaktion:
Guido Krüdewagen (verantwortlich), Ingrid Haarbeck, Berthold Stein, Britta Zurstraßen,
Telefon 0251 707-319,
E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nordwestfalen.de

Redaktion Verlagsspeziale:
words and more GmbH, Birgitta Raulf,
Telefon 0251 690-9251,
Telefax 0251 690-9259,
E-Mail: info@wordsandmore.de.

Der Gesamtausgabe liegt eine Beilage der Firma Citroën Deutschland, bei. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Druck und Anzeigenservice:
Aschendorff Media & Sales, ein Geschäftsbereich der Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG, 48135 Münster, Anzeigen: Lars Lehmanski (verantwortlich), Anzeigenservice/Disposition: Telefon 0251 690-571, Telefax 0251 690-804801, Anzeigenverkauf und -beratung: 0251 690-592, E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de. Zurzeit ist die Preisliste Nr. 38 vom 1.1.2010 gültig.

Der Wirtschaftsspiegel wird den IHK-Zugehörigen kostenlos geliefert. Nicht beitragspflichtige IHK-Zugehörige können ihn kostenfrei bestellen. Als kostenpflichtiges Abonnement ist er für jeden erhältlich: Bestellungen zum Jahrespreis von 19,80 Euro für elf Ausgaben beim Verlag Aschendorff, Tel. 0251 690-139, E-Mail: buchverlag@aschendorff.de.