

Erst der Anfang

Die Kritik am 80 Milliarden Euro umfassenden Sparpaket der Bundesregierung lässt nicht nach. Dabei ist klar: Das Paket markiert nur den Anfang eines Weges, zu dem es keine Alternative gibt.

Egal, ob beim Bund oder in Landes- bzw. kommunalen Haushalten – wir müssen über das Maß an möglichen Einsparungen hinaus endlich strukturelle Veränderungen erreichen. Anders ausgedrückt: Welche Aufgaben und Leistungen können wir vom Staat zukünftig erwarten? Wo können Kommunen Möglichkeiten der Kooperation untereinander noch intensiver nutzen? Welche Aufgaben können ersatzlos gestrichen werden, was von uns Bürgern wie Unternehmern mehr Umsicht und Eigenverantwortung fordert? Wo können wir Standards in Gesetzen und Erlassen so verändern, dass rechtsstaatliche Ordnung und Sicherheit gewährleistet bleiben und nur ein gewisses Maß an Komfort verloren geht?

In den Gesprächen, die ich in den ersten 100 Tagen als Präsident für die Wirtschaft geführt habe, treffe ich auf große Zustimmung zu dieser eher generellen, uns allen verpflichtenden Aufgabe. Zugleich herrscht Übereinstimmung darüber, dass die Dramatik unserer Finanzsituation vielfach nicht wahrgenommen wird. So ist den meisten Menschen anscheinend nicht bewusst, dass ein großer Teil der Leistungen der öffentlichen Hand auf Kredit finanziert wird, also von den nachfolgenden Generationen zu bezahlen ist. Doch wie viele Verträge zulasten Dritter wollen wir uns noch leisten?

Anders gefragt: Welche Privatperson käme auf die Idee, über 40 Jahre lang regelmäßig mehr auszugeben als sie einnimmt? Um dann ihre Nachbarn bzw. alle übrigen Bürger der jeweiligen Gemeinde zu verpflichten, die so verursachten Belastungen zu übernehmen. Ein abenteuerlicher Gedanke und doch gelebte Praxis der Parlamente, Regierungen und Verwaltungen in Bund, Ländern und Kommunen seit vier Jahrzehnten.

Die Unternehmerinnen und Unternehmer haben in den vergangenen zehn Jahren in ihren Unternehmen mit den Mitarbeitern und den Arbeitnehmervertretern harte Einschnitte und Restrukturierungen vollzogen. Wir haben unsere Betriebe gemeinsam fit gemacht. Das hat erheblich dazu beigetragen, dass aus der Finanzkrise keine Staatskrise wurde. Davon muss der Staat lernen: Denn jetzt hat er ein solides Haushaltspaket zu schnüren, das alle gesellschaftlichen Gruppen in die Pflicht nimmt.



IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer

Dr. Benedikt Hüffer
Präsident



Erfolg durch Export

Der Export bleibt für Unternehmen trotz der globalen Veränderungen durch die Krise eine chancenreiche Wachstumsreserve. Wie Unternehmen diese Reserve erfolgreich nutzen können, zeigt der IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 21. September in Münster.

Seite 16

Klares Konzept zur Konsolidierung

Den öffentlichen Haushalten geht das Geld aus und den Betrieben die Lehrlinge: Zwei Probleme mit spürbaren Auswirkungen auf die regionale Wirtschaft. Und deshalb auch auf der Tagesordnung der IHK-Vollversammlung.



Seite 14



Bosse als Lehrer

Was Schüler in der Arbeitswelt erwartet, kann ihnen niemand besser beantworten als ihre zukünftigen Chefs. 158 Unternehmer gingen in Gelsenkirchen in die Schulen, um mit den Jugendlichen über Zukunftsperspektiven zu sprechen.

Seite 30

Rubriken

- 3 AusrufeZeichen
- 6 TerminBörse
- 8 NachrichtenPool

Titelthema

- 16 **Mit Export zum Erfolg**
Außenhandel als Chance
- 19 **Die Exportpeitsche**
Export steigert Produktivität
- 20 **In alle Welt**
Produkte aus Nord-Westfalen finden sich weltweit
- 22 **Das Glück in der Ferne**
Internationalität stützt den Heimatstandort
- 26 **Mit neuen Informationen auf neue Märkte**
Das Programm des Außenwirtschaftstags NRW
- 28 **Keine „einfache Kiste“**
Ein Spezialist für Verpackungsfragen

Themen

- 14 **Klares Konzept zur Konsolidierung**
IHK-Vollversammlung beschäftigt sich mit den öffentlichen Haushalten
- 30 **Bosse als Lehrer**
Berufsorientierung in Gelsenkirchen
- 32 **Münsterland – ahoi!**
Bootsbau in der Region
- 35 **Fit für morgen**
Projektaufakt „Fit für 2025“
- 46 **Rückenwind aus Süd**
Automobilzulieferer übernimmt zwei Werke – Trendwende in der Branche?
- 48 **„Wertvoller Dienst“**
205 Prüferinnen und Prüfer wurden für ihr Engagement geehrt
- 51 **Für fairen Wettbewerb**
Wann kann was „auf der grünen Wiese“ verkauft werden?
- 52 **Migration und Bildung**
Die Integration verläuft immer noch schleppend
- 54 **Still-Leben und Spektakel**
Programmtipps zur Ruhr.2010
- 66 **Frische Kultur**
Umbau im Textilmuseum

68 Nichts „von der Stange“

Inhouse-Schulungen bei der
IHK-Akademie der Wirtschaft

86 Prachtlamas

Betriebsbesichtigung bei Diego
und Caruso

Profil**56 Standortpolitik****58 Starthilfe |
Unternehmensförderung****61 International****62 Innovation | Umwelt****63 Aus- und Weiterbildung****64 Recht | FairPlay****Wirtschaftsregion****10 Wirtschaftsjunioren****36 BetriebsWirtschaft****Forum****12 Buchtipp****55 SteuerVorteil****60 Neues aus Berlin und Brüssel****88 Seminare****90 Impressum****90 Schlusspunkt****Verlags-Speziale****76 Finanzen/Versicherungen/Recht**

- Gute Gründe können für Leasing sprechen
- Erarbeitete Freizeit vor Risiken absichern
- Freiwillig oder per Gesetz versichert
- Keine flächendeckende Kreditklemme

**80 Marketing/Werbung/
Werbemittel**

- Problemlöser im Verbund
- Mehr als Kalender und Kugelschreiber
- Wettbewerb in der Werbung

**Münsterland –
ahoi!**

Die Schiffsbranche vermutet man eher in der Nähe bedeutender Gewässer. Doch auch in Nord-Westfalen werden Segelyachten gebaut, edle Motorboote ausgestattet und kommen Wasserratten auf ihre Kosten.

Foto: metrica

Seite 32

Mehr investieren

Neue statistische Ergebnisse des Mikrozensus bestätigen, dass Migranten nach wie vor schlechter qualifiziert sind als Deutsche. Das belastet den Arbeitsmarkt.



Seite 52

**Tierisch gut für
Menschen**

Geführte Touren mit Lamas bietet Beate Pracht an – und hatte damit eine ausgezeichnete Geschäftsidee.

Seite 86

Sprechstage

Finanzierung



Öffentliche Sicherheiten als Bürgschaft oder Nachrangdarlehen sind wichtige Finanzierungshilfsmittel. Im Einzelgespräch können interessierte Unternehmer dazu Fragen an Finanzierungsexperten der KfW-Mittelstandsbank, der NRW.BANK und der IHK stellen.

Anmeldung: Jutta Plötz, Telefon 0251 707-221, E-Mail ploetz@ihk-nordwestfalen.de

11. August, IHK Nord Westfalen in Münster, Sentmaringer Weg 61

1. September, IHK Nord Westfalen in Bocholt, Willy-Brandt-Str. 3

MentorenNetz



Im MentorenNetz der IHK Nord Westfalen stellen gestandene Praktiker ihr unternehmerisches Expertenwissen Existenzgründern, jungen Unternehmen sowie Unternehmensnachfolgern ehrenamtlich zur Verfügung.

Anmeldung: Christian Seega, Telefon 0251 707-246, E-Mail seega@ihk-nordwestfalen.de

20. Juli, IHK Nord Westfalen in Münster, Sentmaringer Weg 61

18. August, BASF Coatings AG, Glasuritstr. 1, Münster-Hiltrup

Patentberatung

Geistiges Eigentum sollte geschützt werden. Bei den IHK-Patentsprechtagen informieren erfahrene Patentanwälte darüber, wie es geht. Anmeldung für kostenfreie Einzelgespräche, auch für Nicht-IHK-Mitglieder: Tina Benning, Telefon 02871 9903-14, E-Mail bocholt@ihk-nordwestfalen.de

15. Juli, 16 bis 18.40 Uhr, IHK in Münster, Sentmaringer Weg 61, 26. August, 16 bis 18.40 Uhr, in Beckum, Schlenkhoffs Weg 57

Innovationsforum

Fahrzeugkonzepte der Zukunft

Die zunehmende Urbanisierung der Weltbevölkerung erfordert weiterentwickelte und neue



Fahrzeugkonzepte für die individuelle Mobilität. Aspekte des Umweltschutzes sowie der Verknappung von Stell- und Nutzflächen rücken stärker in den Fokus von Politik und Gesellschaft. Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, muss die Automobilbranche in hohem Maße in Forschung und

Entwicklung investieren – besonders in die zunehmende Elektrifizierung des Antriebs und neue Fahrzeugkonzepte.

In Vorträgen und einer Ausstellung präsentieren die Veranstalter – die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen sowie die Initiativen Automotive Rheinland, AutomotiveNetzwerk-Südwestfalen und AutoCluster.NRW – gemeinsam mit Herstellern, Zulieferern und Forschungsinstituten Konzepte und Lösungen für die urbane Mobilität der Zukunft.

www.ihk-nordwestfalen.de/E1032

9. September, 9 bis 18 Uhr
Daimler AG, Düsseldorf

Wettbewerbsvorteile

Produktschutz

Ideen und Erfindungen sollten rechtzeitig und effektiv vor Nachahmung geschützt werden. Doch wie können sich Patente fördern und schützen lassen?



Produktschutz ist notwendig.

Foto: Fotolia/shoot4u

Wie erkennen und vermeiden Entwickler das Risiko der Produktimitation, welche technischen Möglichkeiten des Produktschutzes gibt es und wie sieht der rechtliche Schutz aus? Antworten auf diese Fragen gibt es bei einer Informationsveranstaltung.

www.ihk-nordwestfalen.de/P02753

2. September, 15 Uhr
Fachhochschule Münster in Steinfurt

Infotag für Unternehmen in Steinfurt

Zwei neue duale Studiengänge

Ab dem Wintersemester 2010/2011 bietet der Fachbereich Elektrotechnik und Informatik der Fachhochschule (FH) Münster erstmals duale Studiengänge in den Fächern Elektrotechnik und Informatik an. Das duale Studium verknüpft Be-

rufsausbildung und Studium und dauert acht Semester. Am 8. September um 15 Uhr informiert die FH Unternehmen, die sich an einer dualen Ausbildung beteiligen möchten, in der FH in Steinfurt.

www.fh-muenster.de/fb2/dual

Gefahrgut-Tage

Am 24. und 25. November finden in Münster die Gefahrgut Tage West statt. Die Fachveranstaltung führt die IHK Nord Westfalen gemeinsam mit der FMO Cargo Services GmbH und dem Verband für das Verkehrsgewerbe durch. Themen: die ab 2011 geltenden neuen Rechtsvorschriften für den Transport von Gefahrgütern sowie die Pflichten des Gefahrgutbeauftragten und der Umgang mit Gefahrgut im Krankenhaus. Informationen ab Anfang August unter:

www.ihk-nordwestfalen.de/P01457

Jobmesse

Der Termin für die diesjährige Jobmesse Münsterland steht fest: Am 4. und 5. September werden sich im Autohaus Hakvoort in Münster, Weseler Straße, abermals renommierte Unternehmen als Aussteller präsentieren. Bereits im vierten Jahr in Folge ist die branchenübergreifende „jobmesse deutschland tour“ in Münster zu Gast.

www.jobmessen.de

Ausbildungskongress

Am 15. und 16. September findet das „Forum VIA Münster“ im Messe und Congress Centrum Halle Münsterland statt. Das Besondere: Der Ausbildungskongress für die Veranstaltungsbereich wird ausgerichtet von Auszubildenden. Unterstützt wird das Forum VIA Münster auch in diesem Jahr wieder von der IHK Nord Westfalen. Der zweitägige Kongress mit begleitender Fachaussstellung dient der Fortbildung über die schulische und betriebliche Bildung hinaus.

www.forum-via-muenster.de



Trafen eine Vorauswahl in der Kategorie Print für den Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft „Ernst-Schneider-Preis 2010“, der im Oktober verliehen wird: Stefan Bergmann (Chefredakteur der Münsterschen Zeitung), Dr. Norbert Tiemann (Chefredakteur der Westfälischen Nachrichten) und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing (v. l.). Christian Knull, Geschäftsführer des Vereins Ernst-Schneider-Preis der deutschen IHKs, moderierte die Jury-sitzung in Münster.

Foto: Guido Krüdwagen

Berichtigung

Bocholt hat mehr

In den Artikel „Die kleinen Industrie-Riesen“ in der Juni-Ausgabe des Wirtschaftsspiegels, Seite 40, hat sich der Fehlteufel eingeschlichen: Fälschlicherweise haben wir dort geschrieben, in Bocholt gäbe es 1022 Industriearbeitsplätze. Tatsächlich arbeiten in Bocholt 10225 Beschäftigte in Industrieunternehmen, uns ist also eine entscheidende „5“ abhanden gekommen. Wir bitten unsere Leser um Entschuldigung.

Umfrage

Internet im Handel

Das E-Commerce Center Handel vom Institut für Handelsforschung in Köln führt wieder seine zweijährig stattfindende Unternehmensbefragung „Internet im Handel“ durch. Abgefragt wird die Internetnutzung in deutschen Handelsunternehmen. Schwerpunkt der Befragung wird angesichts der aktuellen Diskussion über Facebook, Twitter und Co. das Thema „Social Media“ sein. Allen Teilnehmern wird eine Kurzzusammenfassung der Ergebnisse zur Verfügung gestellt. www.internet-im-handel.de

newPark

Dortmund wird Gesellschafter

Die Stadt Dortmund ist nun im newPark-Projekt dabei. Das von der IHK initiierte Projekt für einen Standort im Ruhrgebiet, der für großflächige Industrievorhaben vorgesehen ist, ist damit noch breiter aufgestellt. Insgesamt 22 Städte beteiligen sich direkt oder indirekt an diesem Vorhaben von landesweiter Bedeutung. Der Rat

der Stadt Dortmund hatte die Beteiligungsentscheidung im Mai getroffen, im Juni wurden die Verträge unterzeichnet.

Ziel aller am Projekt Beteiligten ist es, Industrieunternehmen im newPark einen attraktiven Standort zu bieten sowie neue Arbeits- und Ausbildungsplätze zu schaffen.

Ehrenplakette

Thomas Brömmel geehrt

Der Gladbecker Unternehmer Thomas Brömmel ist mit der Ehrenplakette seiner Heimatstadt ausgezeichnet worden.

Bürgermeister Ulrich Roland lobte das unternehmerische und insbesondere ehrenamtliche Engagement des geschäftsführenden Gesellschafters der Völker Tiefbau GmbH für Stadt und Region. Beispielhaft erwähnte er Brömmels langjähri-

ges Engagement im Vorstand des Vereins der Gladbecker Wirtschaft (VGW) sowie in Gremien der IHK Nord Westfalen und des Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Als wichtiger Gesprächspartner und Akteur begleite er die Entwicklung der Stadt im Strukturwandel. Seit 1996 ist Brömmel als ehrenamtlicher Handelsrichter beim Landgericht Essen tätig.

Flughafen Münster/Osnabrück

Stöwer bleibt Chef bis 2016

Prof. Gerd Stöwer bleibt für weitere fünf Jahre Geschäftsführer der FMO Flughafen Münster/Osnabrück GmbH. Die Gesellschafterversammlung beschloss, seinen Vertrag, der zum 30. September 2011 auslaufen sollte, bis zum 30. September 2016 zu verlängern.

Textil- und Bekleidungsindustrie

Justus Schmitz wiedergewählt

Die Mitgliedsunternehmen des Verbandes der Nordwestdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie haben bei der jüngsten Mitgliederversammlung ihren bisherigen Präsidenten Justus Schmitz (Emsdetten) für zwei weitere Jahre zum Präsidenten gewählt. Seine Stellvertreter bleiben Wolfgang Brinkmann (Herford) und Jan Kettelhack (Rheine). Schatzmeister ist Franz-Peter Falke (Schmallenberg).

Abeler und Knubel

Handelsrichter

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Rainer Abeler, geschäftsführender Gesellschafter der Carl Engelkemper GmbH & Co. KG, Münster, und Johann Friedrich Knubel, Geschäftsführer der Bernhard Knubel GmbH & Co. KG, Münster, zu Handelsrichtern beim Landgericht Münster wiederernannt. Die Amtszeit beträgt fünf Jahre.



Innovation

Informationen zu
Fördermitteln für den
Innovationsprozess

www.ihk-nordwestfalen.de

Seite P02614

Ausbildung

„Wir brauchen sie alle“ –
ach wirklich?

Leserbrief zum Titelthema in der Juni-Ausgabe des Wirtschaftsspiegel

Meine 16-jährige Tochter verlässt in diesem Sommer die Hauptschule und sucht einen Ausbildungsplatz als Hotel- oder Restaurantfachfrau. Gemeinsam haben wir fast zwei Dutzend Bewerbungen geschrieben an Betriebe, die nachgewiesenermaßen Azubis suchten (Nachricht von der Arbeitsagentur) oder uns sogar vom Münsteraner IHK-Projekt „Passgenaue Vermittlung Auszubildender an ausbildungswillige Unternehmen“ genannt wurden. Den Rücklauf empfinde ich nicht nur als enttäuschend, sondern als unbedacht, taktlos, unfreundlich, unprofessionell: Lediglich drei Betriebe haben von sich aus den Eingang der Bewerbung bestätigt, zwei haben die Mappen unkommentiert zurückgeschickt. Als meine Tochter bei den restlichen Gastronomiebetrieben nach sehr geraumer Zeit (acht bis 12 Wochen) nach dem Stand der Dinge fragte, erhielt sie noch eine Einladung zum Probearbeiten und darüber hinaus vier Absagen mit Anschreiben. In zwei Fällen konnten wir

die Ordner nur noch in den Müll werfen, weil sie mit Kugelschreiber-Kommentaren versehen und stark geknickt waren.

Hinter den restlichen Betrieben rennen, nein, telefonieren wir bis heute vergeblich hinterher. Weder bekommt meine Tochter auf ihre Bitte hin die Bewerbungsmappe zurück (zum Teil bereits im November verschickt!), noch wird das Versprechen „Wir gehen das jetzt gleich/am Wochenende/nächste Woche durch und melden uns dann“ eingehalten. Vor diesem Hintergrund möchte ich nicht den Azubis in spe, sondern den Ausbildern in spe mangelnde Ausbildungsreife attestieren. Ja, ich weiß um die Problematik minderjähriger Bewerber in Gastronomie-Ausbildungsberufen, ich verstehe, dass Bewerberauswahl Zeit und Mühe kostet – aber dass nur drei von 20 Dienstleistungsbetrieben bei der Azubisuche echte Dienstleistungsmentalität und Freundlichkeit an den Tag legen, das finde ich schlimm.

Gabi Frankemölle, Rhede

Zahlensammlungen

Deutschland und Nord-Westfalen

Aktuelle Daten und Fakten rund um den Standort Deutschland bietet der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in seiner Veröffentlichung „Deutschland in Zahlen 2010“. Sie kann zum Preis von 8,80 Euro beim DIHK Publikationen Service bestellt werden, siehe www.ihk-nordwestfalen/P325. Wer sich eher für die regionalen Daten interessiert, sollte einen Blick in die „Zahlen und Fakten zur Wirtschaft“ der IHK Nord Westfalen werfen. Dort lässt sich zum Beispiel nachlesen, dass das Bruttoinlandsprodukt Nord-Westfalens mit 68 Milliarden Euro größer ist als die Leistung der Slowakischen Republik, und dass die umsatzstärksten Industriezweige Chemie, Ernährung und Maschinenbau sind. Die Broschüre gibt es kostenfrei mit einem Anruf bei der IHK, Telefon 0251 707-0, oder als Download unter www.ihk-nordwestfalen.de/P325.



Mit Dank verabschiedet hat IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer (2. v. r.) vier Unternehmer aus der Region, die sich viele Jahre im IHK-Präsidium engagiert haben. Michael von Bartenwerffer (l.) erhielt eine IHK-Ehrendenke, der ehemalige Präsident Hans Dieler (2. v. l.) sowie Frank Becker und Hermann Grewer (nicht im Bild) die IHK-Ehrendenke in Gold mit Diamant.

Foto: Joachim Busch



Im Lehrerzimmer des Gymnasiums Paulinum tagte im Juni der IHK-Regionalausschuss der Stadt Münster mit (v. l.): IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper, IHK-Ausschussvorsitzender Fabian Roberg, Cornelia Gaebert (stellv. Vorsitzende), Dr. Gerd Grave (Direktor Gymnasium Paulinum), Barbara Janssen-Müller (Schulleiterin Realschule Wolbeck) und Robert Baresel (stellv. Vorsitzender).

Foto: Emmerich

IHK-Regionalausschuss Münster

„Klarer Kurs zur Entschuldung“

Der IHK-Regionalausschuss für die Stadt Münster bietet der Politik eine enge Zusammenarbeit bei der Konsolidierung des städtischen Haushalts an. Doch: „Erst muss ein klarer Kurs zur schnellen Entschuldung erkennbar sein“, unterstrich der Ausschussvorsitzende, IHK-Vizepräsident Fabian Roberg. Dann seien auch die Unternehmen bereit, ihren Beitrag zur Beseitigung der katastrophalen Finanzlage zu leisten. Die jetzige Zeitplanung zur Konsoli-

dierung, stellte Roberg fest, sei schon angesichts weiterer Schulden und der langen Dauer bis zur Zielerreichung von der lokalen Wirtschaft nicht mitzutragen. Um einen strikten Sparkurs mit kurzfristiger Zielerreichung durchsetzen zu können, will der IHK-Regionalausschuss Oberbürgermeister Markus Lewe „den Rücken stärken“ und den Ratsmitgliedern verdeutlichen, was eine eventuelle Gewerbesteuererhöhung für einzelne Unternehmen bedeutet.



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

Fortbildungsveranstaltung der Wirtschaftsjunioren Haften mit Privatvermögen

Während die Bundespolitik weiter darüber streitet, wie Führungskräfte in Zukunft für Management-Fehler haftbar gemacht werden sollen, haben die Wirtschaftsjunioren (WJ) Nord Westfalen im Juni die Frage auf Basis der längst bestehenden Gesetze diskutiert: Die neuerdings geforderte „Manager-Haftung“ ist seit eh und je fester Bestandteil des GmbH- und des Aktiengesetzes. Auf Einladung des WJ-Kompetenzteams „Management und Führung“ zeigte Rechtsanwalt Burkhard Krüger die möglichen

Risiken auch alltäglicher Geschäftsentscheidungen auf: Manager haften für Schäden, die den Wert des Unternehmens mindern, mit ihrem gesamten Privatvermögen. Reduzieren lässt sich dieses Haftungsrisiko zwar durch eine Berufshaftpflichtversicherung. Die sorgfältige Dokumentation aller Entscheidungsgrundlagen sei wichtig: Nur so kann ein Manager im Zweifel nachweisen, dass er, wie vom Gesetz gefordert, seine Entscheidungen mit der „Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes getroffen hat.



Burkhard Krüger diskutierte mit den Wirtschaftsjunioren über das Haftungsrecht für Geschäftsführer und Vorstände.

Foto: WJ

Wirtschaftsjunioren-Förderverein Philosophie für Führungskräfte

Beim zweiten Abend der Serie „Wittgenstein und Wein. Philosophie für Führungskräfte“ wird Martin Heidegger das Thema sein. Schon vor einem halben Jahrhundert hat er kritische Fragen an Wissenschaft und Technik gestellt. Zu der Veranstaltung am 29. Juli sind Wirtschaftsjunioren und Mitglieder des Fördervereins eingeladen.

Wirtschaftsjunioren unterstützen Kinderhospiz Königskinder bewirbt

Beim „Fest der Lebensfreude“ des Kinderhospiz Königskinder e.V. haben die WJ Nord Westfalen ehrenamtlich für die Bewirtung gesorgt: Die Jungunternehmer übernahmen die Arbeit am Grill und beim Getränkeauschank für das Sommerfest am 6. Juni an der St. Mauritz-Kirche in Münster. Bereits seit dem Jahr 2008 engagieren sich die WJ für den gemeinnützigen Verein, der im Münsterland den Aufbau eines Hospizes für Kinder und Jugendliche plant.

Theaterstück „Hey Boss“ erfolgreich aufgeführt Bewerbung auf der Bühne

Knapp 2000 Schüler im Münsterland haben in den vergangenen Wochen „Hey Boss, hier bin ich!“ gesehen. Das Theaterstück, das die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen an Schulen in Ibbenbüren, Rheine, Coesfeld und Gronau geholt haben, zeigt, wie Schüler ihre Chancen bei der Jobsuche steigern können. Der an die Aufführungen anschließende Bewerbungs-Workshop machte Schüler zudem auf Tücken in der eigenen Körpersprache und im persönlichen Verhalten aufmerksam, die negativ auffallen können.

Entwickelt und geschrieben wurde „Hey Boss, hier bin ich!“ vom Schauspieler und Regisseur Werner Hahn gemeinsam mit den Wirtschaftsjunioren. Aufgeführt wurde es vom Theater Lutz – junge Bühne Hagen vom 22. Juni bis zum 1. Juli an Schulen im Münsterland.

Für die Schulen und Schüler selbst waren die Vorstellungen kostenfrei: Sie wurden, wie bereits im Vorjahr, vollständig von den Wirtschaftsjunioren gemeinsam mit lokalen Sponsoren finanziert.

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

29. Juli 2010
Philosophie für Führungskräfte

29. August
WJ-Familientag



Alexandra Rempe betreibt in ihrem Buchladen auch ein kleines Café – für alle, die wie sie das Schmökern gern mit dem Kaffee trinken verbinden. Also stellt sie auch ein Buch für Bohnenfreunde vor.

Foto: Sven Marquardt

„Coffee-to-read“

Kaffee-Bibel

Wie liest man ein Buch? In meinem Berufsalltag als Buchhändlerin höre ich oft folgende Umschreibung: Man kuschelt sich in seinen Lieblingssessel, auf das gemütliche Sofa oder in die bequeme Hängematte und genießt eine leckere Tasse Kaffee dazu. Als Cappuccino, Espresso, mit Milch oder Zucker, die Bohne ist unser liebster Begleiter. All uns Süchtigen, die wir den Tag ohne das schwarze Gold nicht überstehen, hat Thomas Leeb seinen grandiosen Bildband „Kaffee, das magische Elixier“ geschenkt.

Thomas Leeb ist Psychologe und Philosoph. Die Leidenschaft und das Interesse an Kaffee in all seinen Formen wurde bei ihm auf zahlreichen Reisen

und in seinen eigenen gastronomischen Betrieben geweckt.

Sein Bildband entführt uns in die Welt des Kaffees und dessen Herstellung. Wir erfahren, dass die Wiege der Menschheit auch die Wiege des Kaffees ist – Afrika. Von dort aus begleiten wir die Geschichte der Bohne über alle Kontinente. Untermalt wird das Ganze von eindrucksvollen Fotos und einer einzigartigen Sammlung von Grafiken und Drucken.

Bei diesem Buch werden alle Sinne angeregt: Tasten, Fühlen, Riechen, Schmecken und Sehen. Aufgrund der Bilder hat man bereits das Gefühl, dass der genießerische Duft eines leckeren Latte Macchiato, Cap-

puccino oder eines Café Crème einem in die Nase steigt und man nach der Tasse greifen kann. Schmecken kann man dieses variantenreiche Getränk auf jeden Fall, denn zum Abschluss seines Buches verrät Thomas Leeb uns, wie wir die Bohne am besten verarbeiten, um unser magisches Elixier zu bekommen.

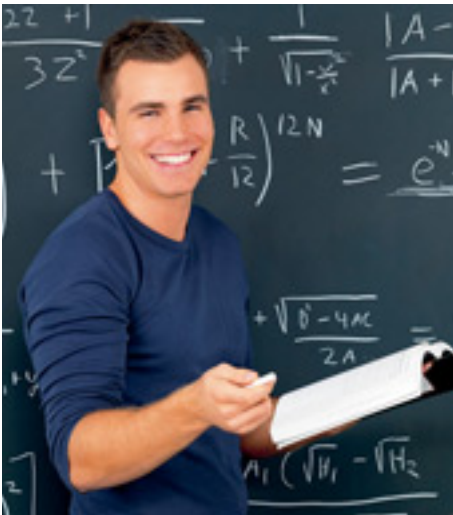
Mein Resümee als Buchhändlerin mit eigenem kleinem Kaffeebetrieb ist, dass dieser Bildband eine Bibel für jeden Kaffeeфан ist. Und mal ehrlich, wer ist kein Fan? Ob Freunde oder Geschäftspartner, jeder

wird dieses Buch lieben. Es entführt aus dem Alltag, vielleicht in einen Lieblingssessel, auf ein gemütliches Sofa oder in die bequeme Hängematte und lässt uns träumen, natürlich bei einer guten Tasse Kaffee.

Buchhändler empfehlen

Welche Bücher empfehlen Buchhändler aus Nord-Westfalen? – Der Wirtschaftsspiegel fragt nach ihren Lesetipps. Alexandra Rempe, Buchhändlerin aus Nordkirchen, empfiehlt ein Buch für Kaffee-Süchtige von Thomas Leeb: Kaffee, das magische Elixier, gebunden, 192 Seiten, Bucher, ISBN 3-7658-1732-5, 24,95 Euro.





Sinkende Schülerzahlen und womöglich steigende Gewerbesteuersätze beschäftigen die Unternehmer in der Vollversammlung.



Fotos (2): Yuri Arcurs/ElenaR – Fotolia.com

Einfluss auf Kommunalhaushalte nehmen

Klares Konzept zur Konsolidierung gefordert

Den öffentlichen Haushalten geht das Geld aus und den Betrieben die Lehrlinge: Zwei Probleme mit spürbaren Auswirkungen auf die regionale Wirtschaft. Und deshalb auf der Tagesordnung der IHK-Vollversammlung.

Egal, wer regiert, egal, ob auf Bundesebene, beim Land oder in den nord-westfälischen Städten und Gemeinden: „Haus-haltskonsolidierung muss das oberste Ziel sein“, forderte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer während der Vollversammlung, die am 9. Juni in Gelsenkirchen tagte.



Fordert einen strikten Sparkurs: Dr. Benedikt Hüffer.

Sparen und dennoch „politisch gestalten und Prioritäten setzen“. Der Unternehmer zeigte sich überzeugt davon, dass beides geht. „Gehen muss“, betonte Hüffer mit Hinweis auf die enormen Schulden, die den kommenden Generationen schon jetzt aufgebürdet werden. Der IHK-Präsident mahnte die Gegner des gerade erlassenen Sparpaketes der Bundesregierung und

setzte hinzu: „Diese Sparmaßnahmen sind nur ein erster Schritt“, denn der Bund mache immer noch neue Schulden, nur weniger als vorgesehen.

Auch den Kommunen in Nord-Westfalen drohe eine Rekordverschuldung. Statt nur das auszugeben, was eingenommen werde, reagierten viele Stadt- und Gemeinderäte mit der „immer wieder beliebten Strategie“, die Einnahmen zu erhöhen, sprich: vor allem die Gewerbesteuer.

Hüffer betonte angesichts der vielerorts geführten Debatte um Steuererhöhungen: „Die Unternehmen stehen zu ihrer Verantwortung für ihre Standorte, wo sie Arbeitsplätze, Einkommen und Perspektiven schaffen, aber natürlich auch öffentliche Leistungen nutzen“. Doch zunächst müsse ein klares Kon-

zept zur Konsolidierung und Entschuldung der öffentlichen Haushalte erkennbar sein, dann sei auch die Bereitschaft in der Wirtschaft hoch, „unser Gemeinwesen, den Staat, wieder auf stabile Füße zu stellen“.

Das „Weiter-so“ von Schulden- und Steuererhöhungen müsse jedenfalls der Vergangenheit angehören. Mit diesem Ziel sollten die Unternehmen vor Ort die laufenden Prozesse bei der Aufstellung der kommunalen Haushalte beeinflussen. Dazu zähle auch, dass Aufgaben zurückgeführt oder gar gestrichen werden müssten, die von Bundes- oder Landesebene den Kommunen übertragen worden sind.

Duale Ausbildung stärken

Kräftig mitmischen will die IHK Nord Westfalen auch beim Wettbewerb um Nachwuchskräfte für die regionalen Unternehmen. „Wir müssen die duale Berufsausbildung stärken“, betonte Hüffer vor den gewählten Interessenvertretern der regionalen Wirtschaft. Der Ausbildungsmarkt verändert sich: Sinkende Schulabgängerzahlen und der steigende Wettbewerb mit Hochschulen um Jugendliche stellen die Unternehmen schon jetzt vor Probleme bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen. „Der demografische Wandel kommt in schnellen Schritten“, unterstrich der IHK-Präsident.

Wie sich der demografische Wandel auf die Ausbildungszahlen auswirkt und welche Fragen dadurch aufgeworfen werden, schilderte IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-



IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer verpflichtete Jochen Sender (Geschäftsführer Sender Bau- u. Gartenmarkt GmbH & Co. KG, Dorsten) und Rolf F. Schneider (Geschäftsführer RFS Holding GmbH & Co. Verwaltungs KG, Stadtlohn) zu einer objektiven Wahrnehmung ihrer Aufgaben als Vollversammlungsmitglieder (v. l.).

Fotos (3): IHK

Friedrich Schulte-Uebbing. Derzeit absolvieren noch rund 60 Prozent der Jugendlichen eines Jahrgangs eine betriebliche Ausbildung. Rund 27 000 Jugendliche haben im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region einen Lehrvertrag für einen IHK-Ausbildungsberuf. Wie sich diese Zahl zukünftig entwickle, hänge natürlich von der Zahl der Schulabgänger, aber auch von der Attraktivität der dualen Berufsausbildung ab.

Zur Attraktivitätssteigerung soll auch der Neubau der IHK beitragen, der eine Konzentration der IHK-Weiterbildung in Münster am Sentmaringer Weg ermöglicht. IHK-Ehrenpräsident Hubert Ruthmann be-



Für eine starke berufliche Bildung: Karl-F. Schulte-Uebbing.

richtete als Vorsitzender des Bauausschusses den Vollversammlungsmitgliedern über den Stand der Planungen. Wenn die Genehmigungen aller beteiligten Stellen vorliegen, „steht der Realisierung dieses Vorhabens nichts mehr im Wege“, schloss Ruthmann. Dann werde durch einen Planungs- und Architektenwettbewerb erarbeitet, wie das neue Weiterbildungszentrum aussehen könnte.

Ausländische Abschlüsse

Um Bildung ging es auch beim nächsten Tagesordnungspunkt. Ein bislang noch nicht ausgeschöpftes Potenzial zur Sicherung des Fachkräftebedarfs stellen die rund drei Millionen in Deutschland lebenden Ausländer und Migranten dar. Ein Grund ist die Schwierigkeit, die Fähigkeiten von Inhabern ausländischer Bildungsabschlüsse einzuschätzen. Die IHK-Organisation ist bereit, das Gesetz zur Anerkennung von im Ausland erworbenen Bildungsabschlüssen umzusetzen, das voraussichtlich

Gewählt

Neue Ehrenmitglieder

Zu Ehrenmitgliedern der Vollversammlung wurden folgende ehemalige Präsidiums- und Vollversammlungsmitglieder einstimmig gewählt: Michael von Bartenwerffer, Frank Becker, Hans Dieler, Hermann Grewer und Klaus Vollenbröker.

Ende des Jahres in Kraft tritt. Nach dem neuen Gesetz könnten die Industrie- und Handelskammern über die Anerkennung entscheiden. Die Vollversammlung stimmte dafür, dass für diesen Fall die Aufgabe über einen öffentlich-rechtlichen Zusammenschluss der IHKs zentral erledigt werden könnte. Von den drei Millionen Menschen in Deutschland, die von dem Gesetz betroffen wären, können nach Einschätzung der IHK mehr als die Hälfte eine Lehre oder einen vergleichbaren Abschluss aufweisen.

– gk –

Strategien für ausländische Märkte

Mit Export zum Erfolg

Der Export bleibt für Unternehmen trotz der Veränderung durch die Krise eine chancenreiche Wachstumsreserve. Sie müssen sich jedoch auf eine anhaltende Phase der Unbeständigkeit einstellen.

In einem wenig wachstumsstarken Heimatmarkt richtet der deutsche Mittelstand schon seit vielen Jahren den Blick ins Ausland. Nachdem zunächst die Märkte Westeuropas bearbeitet, im nächsten Schritt dann Nordamerika und seit Ende der neunziger Jahre Osteuropa ins Visier genommen wurden, stehen seit Beginn des Jahrtausends die stürmisch wachsenden, extrem wettbewerbsintensiven Märkte Asiens im Fokus.

Dabei hat sich jedoch nach der Wirtschaftskrise der Korridor der möglichen konjunkturellen Entwicklung angesichts der zahlreichen globalen Risiken verbreitert. „Unternehmen sollten jederzeit darauf vorbereitet sein, unverhoffte Chancen zu ergreifen und unerwartete Schocks absorbieren zu können“, benennt Frank Mattern, Managing Partner Deutschland, Ergebnisse der neuen McKinsey-Studie „Willkommen in der volatilen Welt“. Der globale Wachstumspfad sei intakt, unternehmerische Entscheidungen müssten jedoch den gestiegenen konjunkturellen Unsicherheiten Rechnung tragen. „Mit einer austarierten Orientierung an Wachstum, Widerstandskraft und Erneuerung eröffnet sich in der volatilen Welt ein enormer Chancenreichtum“, so seine Einschätzung nach den aktuellen Untersuchungen. Unternehmen, die sich neue Marktpotenziale im Ausland erschließen möchten, sollten jeden Schritt deshalb frühzeitig und ergebnisoffen diskutieren und planen.

wickeln. Auch sollte sich die deutsche Unternehmensleitung aktiv in die lokalen Vertriebsaktivitäten einbringen und diese nicht vollständig an seine ausländischen Geschäftspartner abgeben.



Dr. Harald Proff

Foto: privat

Der Autor, promovierter und habilitierter Volkswirt, ist Partner im Düsseldorfer Büro von McKinsey & Company und Mitglied der Leitungsgruppe des europäischen Operations-Sektors sowie der Initiative Mittelstand von McKinsey.

Reif für die Internationalisierung?

Zunächst gilt es, kritisch zu hinterfragen: Ist mein Unternehmen reif genug für die Internationalisierung? Oft unterschätzt wird der Zeitaufwand für die Fachkräfte am heimischen Standort, den eine erfolgreiche Internationalisierungsstrategie mit sich bringt. Auch wenn möglichst viel Verantwortung beim lokalen Management liegen sollte, sollte das deutsche Management selbst die neuen Märkte intensiv besuchen, immer wieder vor Ort präsent sein und den Kontakt zu den Zielmärkten suchen, um ein genaues Verständnis für die Standards und Bedürfnisse des Endkunden zu ent-

Wer sich neue Märkte im Ausland erschließen möchte, der braucht also ausreichend Zeit für die Vorbereitung, ausreichend Managementkapazität, Finanzausstattung, Auslandserfahrung und muss in der Lage sein, einen mitbestimmenden Führungsstil mit Entscheidungskompetenz im Zielland durchzuführen. Umge-





Voll beladen auf den Weltmeeren unterwegs: Die „Kyoto Express“ gehört zu den größten Containerschiffen der Welt.

Foto: obs/Hapag-Lloyd AG

kehrt bedeutet dies aber auch: Ein Unternehmen sollte seine Exportaktivitäten nicht gerade dann verstärken, wenn es sich in einer Restrukturierung befindet oder das Management mit anderen Projekten mittelfristig ausgelastet ist.

Seinen eigenen Markt hat der Mittelständler zumeist gut im Griff, kennt bestens Kunden, Wettbewerber und Marktregeln. Doch die speziellen Fragen häufen sich außerhalb des Heimatmarktes: Welche Features erwartet zum Beispiel ein chinesischer Nutzfahrzeughersteller von einer Hydraulikpumpe? Wie verhandelt man mit indischen Lieferanten, was muss man bei Ausschreibungen in Russland berücksichtigen? Wie knackt man den japanischen Autozuliefermarkt?

Die erfolgreichen Mittelständler sichern ihre Export- und Expansionsstrategie durch Berücksichtigung von sechs Erfolgsfaktoren ab:

ziellandspezifische Strategie, unternehmerischer Durchgriff, qualifiziertes Führungsteam mit Entscheidungskompetenz vor Ort, angepasster Marketing-Mix, Absicherung der Kernkompetenzen vor Marken- und Produktpiraterie und systematische Planung und Kontrolle.

Die Sechs Erfolgsfaktoren

1. Spezielle Strategie für das Zielland – Die meisten Mittelständler nähern sich der Frage, welche Länder die besten Absatzchancen bieten, eher intuitiv. Oftmals werden vor allem die Zielmärkte ausgewählt, in denen die geringsten Barrieren hinsichtlich Kultur, Sprache und Mentalität zu erwarten sind. Gegen diesen „Bauchfaktor“ hilft die Entwicklung einer ziellandspezifischen Strategie, bei der die Auswahl von Zielmärkten und Zielsegmenten anhand faktenbasierter Analysen getroffen wird. Die eigene Abschätzung zu Marktvolumen, -wachstum und -reife wird dabei ergänzt durch Indizes zu Zielmarktrisiken (beispielsweise der BERI-Index des Business Environment Risk Information Institute) und Markteintrittsbarrieren (wie der „Ease of Doing Business Indicator“ der Weltbank).

2. Eingriff über Präsenz vor Ort – Die Vorort-Präsenz des Unternehmens zum Beispiel über eine Auslandsniederlassung oder per Akquisition bzw. Kooperationspartner ist ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor: Der unternehmerische Durchgriff über eine eigene Organisation vor Ort steigert die Erfolgsaussichten eines Internationalisierungsprojektes enorm. Bei der Wahl möglicher Kooperationspartner spielt allerdings die Kompatibilität hinsichtlich Geschäftsgebahren und Kultur eine wichtige Rolle. Das zeigt auch die Internationalisierungsstrategie eines süddeutschen Herstellers von Abwassersäuberungsanlagen. Beim Markteintritt in China hatte das Unternehmen bewusst einen einheimischen Partner auf Augenhöhe gewählt. Der Grund: Ein chinesisches Großunternehmen würde schon aus Statusgründen keinen engeren Austausch mit einem Mittelständler pflegen. Bei dem eigentümergeführten chinesischen Mittelständler dagegen findet der süddeutsche Familienbetrieb ein ähnliches unternehmerisches Denken und ein vergleichbares langfristiges Zielsystem vor, wie er es selbst pflegt.

Link zur Studie:

„Willkommen in der volatilen Welt“, Herausforderungen für die deutsche Wirtschaft durch nachhaltig veränderte Märkte, McKinsey Deutschland, März 2010
www.mckinsey.de



3. Führungsteam mit Entscheidungsmöglichkeit – Mit ihrer Zielmarktkennntnis, ihren Kontakten und Netzwerken sind die lokalen Führungskräfte für den Erfolg der Internationalisierung unverzichtbar. Bei den erfolgreichsten Internationalisierungsprojekten wird zum Markteintritt auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen deutschen Managern und lokalen Führungskräften geachtet und ein qualifiziertes Führungsteam mit echter Entscheidungskompetenz für Personal und Marketing geschaffen. So wichtig die Expatriates mit ihrer Produktkenntnis und -erfahrung sowie ihren Kontakten im Unternehmen für den Marktstart sind – nach der Eintrittsphase ist eine deutliche Reduzierung

zugunsten der lokalen Führungskräfte wichtig. Sowohl aus Kostengründen, aber auch um die Stärken der lokalen Führungskräfte besser zu nutzen.

4. Marketing anpassen – Zum Wesen des Mittelständlers gehört die Kundennähe, sie sucht er auch bei der Internationalisierung. Deshalb recherchieren die erfolgreichsten Unternehmen sorgfältig die lokalen Kundenbedürfnisse auf ihren Zielmärkten und reagieren mit einem angepassten Marketing-Mix, sowie Modifikationen

an Produkten und produktbegleitenden Dienstleistungen oder auch am Markennamen und Logo. Ein Armaturenhersteller mit erfolgreicher Internationalisierungshistorie war unter anderem deshalb im chinesischen Massenmarkt erfolgreich, weil er sich durch Interviews mit Baumentwicklern und durch die Arbeit mit chinesischen Designern bereits im Vorfeld ein exzellentes Marktverständnis erarbeitet hatte. Dies hatte er auch im Produktdesign berücksichtigt – mit voluminösen Formen statt minimalistischem europäischen Design.

5. Systematische Planung und Kontrolle – Ein Erfolgsfaktor mittelständischer Internationalisierungsstrategien besteht in der systematischen Planung und Kontrolle, wobei letztere insbesondere auch die Definition und Anwendung von Abbruchkriterien zum Inhalt ha-

ben sollte. Führt ein Projekt innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens nicht zum Erfolg – definierter Zielumsatz, Zielrentabilität oder Zielmarktanteil – oder wird das geplante Investitionsbudget deutlich überschritten, dann bilden definierte Meilensteine und Abbruchkriterien eine wichtige Entscheidungsgrundlage, um rechtzeitig die Notbremse zu ziehen.

6. Schutz vor Produktpiraterie – Der Schritt in die asiatischen Märkte bringt neues Wachstum, aber auch neue Risiken. Vor allem beim Eintritt in den chinesischen Markt muss das Unternehmen Vorbereitungen zur Absicherung seiner Kernkompetenzen gegen Marken- und Produktpiraterie treffen. Hundertprozentigen Schutz gibt es nicht, aber gewisse Abwehrstrategien haben sich in der Vergangenheit als erfolgreich erwiesen – das Repertoire deutscher Mittelständler im Kampf gegen die Produktpiraterie ist umfangreich.

Beispielsweise haben eine Reihe deutscher Unternehmen ihre für den chinesischen Markt bestimmten Produkte mit speziellen Schnittstellen ausgestattet, die nur in diesem Markt funktionieren, so dass die Produktkopien nur innerhalb Chinas abgesetzt werden konnten. Ein Schleifscheibenhersteller entwickelte die Strategie, durch schnelle Innovationszyklen den Kopisten voraus zu sein und alle 90 Tage ein neues Produkt auf den Markt zu bringen. Außerdem markierte er seine Produkte mit fälschungssicheren Wasserzeichen und verschaffte sich somit Rechtssicherheit bei Arbeitsunfällen mit kopierten Schleifscheiben.

Ein Hersteller von Antriebssystemen und Kupplungen beschränkte sich darauf, nur einen geringen Teil seiner Produktpalette in China zu vertreiben und begrenzte so das Risiko. Ein anderes Unternehmen wiederum, Hersteller von Werkzeugen für Baugewerbe und Handwerk, forcierte seine Bemühungen in der Patentrechtspflege, beauftragte chinesische Privatdetektive und arbeitete mit lokalen Kanzleien zusammen.

Auch Premium-Strategien bieten einen gewissen Schutz: Durch die Positionierung im Premium-Segment haben sich deutsche Mittelständler in China systematisch – und erfolgreich – der Konkurrenz durch Billiganbieter entzogen. Dazu gehört auch, dass vermehrt produktbegleitende Dienstleistungen angeboten werden, etwa zur Instandhaltung oder zum Training der Bedienungsmannschaften.

Doch auch hier ändern sich die Zeiten: Im Zuge der dynamischen wirtschaftlichen Entwicklung werden die chinesischen Unternehmen zunehmend eigene Produkte entwickeln und Patente anmelden. Möglicherweise wird die Regierung dann härter durchgreifen, wenn die Produktpiraterie nicht zuletzt der eigenen Wirtschaft Schaden zufügt.

Dr. Harald Proff



„Ab in die Welt“ ist das Motto des diesjährigen NRW-Außenwirtschaftstages. Am 21. September in Münster bekommen Unternehmen hier fundierte und aktuelle Informationen zu vielen Fragen rund um das Exportgeschäft – zum Beispiel auch nach Indien. Informationen und Anmeldung unter www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Außenhandel macht wettbewerbsfähig

Die Exportpeitsche

Eine hohe Exportquote wirkt sich positiv auf die Produktivität von Unternehmen aus. Das fand Dr. Steffen Kinkel vom Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung heraus.



Eine hohe Exportquote bringt auch die Produktivität eines Unternehmens in Schwung.
Foto: Stiop/Fotolia

? In Ihrer Umfrage bei 1600 Unternehmen für den Verein Deutscher Ingenieure zeigte sich, dass eine hohe Exportquote die Produktivität steigert. Warum ist das so?

! Unternehmen, die stärker exportieren, sind auf ihren Absatzmärkten auch stärker dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt. Diese schärferen Wettbewerbsbedingungen wirken gewissermaßen als Katalysator, Produktivitätsverbesserungen und Kostensenkungen in den Betrieben weiter zu forcieren. Wir bezeichnen es als „Exportpeitsche“. Der Einfluss ist also ein indirekter über den höheren Produktivitätsdruck.

? Wie überdurchschnittlich hoch ist die Produktivität bei diesen Unternehmen?

! Industrieunternehmen mit einer Exportquote, die im oberen Drittel liegt, weisen eine um insgesamt fünf Prozent höhere Produktivität auf als der Durchschnitt. Gegenüber dem unteren Drittel der export-

schwachen Unternehmen zeigte sich der Wert sogar um zehn Prozent höher. Die Exportquote erweist sich in unserer Studie damit nach der Fertigungstiefe als die zweitwichtigste Einflussgröße auf die Produktivität eines Unternehmens.



Dr. Steffen Kinkel Foto: privat

? Gelten diese Ergebnisse branchenübergreifend, gibt es bestimmte Voraussetzungen für erhöhte Produktivität?

! Wir haben in vertiefenden Analysen getestet, ob die Ergebnisse zum positiven Zusammenhang von Exportquote und Produktivität auch gelten, wenn gleichzeitig wichtige Rahmendaten der Betriebe wie Firmengröße, Branche, Produktkomplexität, etc. kontrolliert werden. Die gerechneten Modelle haben dies bestätigt. Insofern kann man sagen, dass die Ergebnisse branchenübergreifend gelten.

? Haben Sie grundsätzliche Empfehlungen, wie kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) ihre Exportquote steigern können?

! Das ist eine schwierige Frage. Manche KMUs fühlen sich in lokalen Nischen sehr wohl, da hier auch der Kostendruck möglicherweise geringer ist. Andere sind stark darauf angewiesen, Auslandsmärkte zur Kompensation des stagnierenden Inlandsmarktes zu erschließen, um ihre Umsätze halten oder ausbauen zu können. Für eher exportunerfahrene Unternehmen empfehlen sich in der Anfangsphase Kooperationen und Kontaktbörsen, über die entsprechende Netzwerke zur Markterschließung mit zunächst überschaubarem Aufwand aufgebaut werden können. Für bereits exporterfahrene Unternehmen scheint ein aktives Vorgehen in zukunftssträchtigen Wachstumsmärkten ein Schlüssel zu sein. Aber der jeweilige Fall muss immer unternehmensspezifisch betrachtet werden.

Das Interview führte Britta Zurstraßen

Produkte aus Nord-Westfalen

In alle Welt

Siebmaschinen für China, Korn nach Japan, Entstaubungsanlagen nach Australien oder Pumpernickel in die USA – was Unternehmen aus Nord-Westfalen alles liefern.

Zusammengestellt von Britta Zurstraßen

Brot in die Welt

Wilhelm Prünfte GmbH, Gelsenkirchen – Seit nunmehr sechs Generationen steht dieser Name für beste Qualität von Roggenvollkornbrot mit langer Bäckertradition. Das Unternehmen begann schon 1778 als kleine Bäckerei im Münsterland, die in den 1930er Jahren ihren Sitz nach Gelsenkirchen verlegte. Von hier werden bis heute mit dem eigenen Frischdienst der Lebensmittelhandel und Bäckereien bedient. Weit über das heimatische Westfalen hinaus berühmt ist zum Beispiel das Pumpernickel. Prünfte vertreibt diese westfälische Delikatesse über Europa hinaus in die ganze Welt bis in die USA und nach Kanada, ebenso wie nach Fernost. Foto: Prünfte



Kanada

Milch oder Schlamm

seepex GmbH, Bottrop – Exzenterschneckenpumpen werden in vielen Bereichen eingesetzt. Diese „intelligenten“ Pumpen transportieren, trennen, reinigen oder bearbeiten die unterschiedlichsten Stoffe. Sie werden in der Chemie- und Lebensmittelindustrie, in der Papier- und Zellstoffindustrie ebenso eingesetzt wie in der Öl- und Gasindustrie, der Umwelttechnik sowie zahlreichen weiteren Industrien. Die seepex Pumpentechnik entwickelt seit 1972 mit weltweit 630 Mitarbeitern innovative Pumpen und Steuerungssysteme und vertreibt und produziert sie zum Teil in der ganzen Welt. Der Exportanteil des Unternehmens beträgt 80 Prozent. Auf dem Bild zu sehen sind zwei Trichterpumpen, die in der landwirtschaftlichen Industrie zum Beispiel Karottenmaische fördern. Sie werden aber auch in vielen weiteren Industriezweigen verwendet und zum Beispiel nach Chile exportiert. Foto: seepex



Chile

Präzise Mahlwerke

Christian Pfeiffer Maschinenfabrik GmbH, Beckum – Die Christian Pfeiffer Maschinenfabrik GmbH entwickelt, produziert und liefert seit mehr als 85 Jahren innovative Lösungen zur Optimierung von Mahlprozessen. Die rund 80 Mitarbeiter des Spezialisten für Rohmehl- und Zementmahlanlagen produzieren sowohl komplette Mahlanlagen wie auch einzelne Komponenten und liefern sie schlüsselfertig oder als Teilanlagen in viele Länder der Welt – wie zum Beispiel die auf dem Bild zu sehende Trennwand, die in eine Zementmühle in Südafrika eingebaut wird. Mit der neuesten Generation der fortschrittlichsten Trennwände können die damit ausgerüsteten Mühlen effizient betrieben werden. Über 5000 Mühlenwände hat das Unternehmen bereits weltweit installiert.

Foto: Christian Pfeiffer



Konservierte Früchtchen

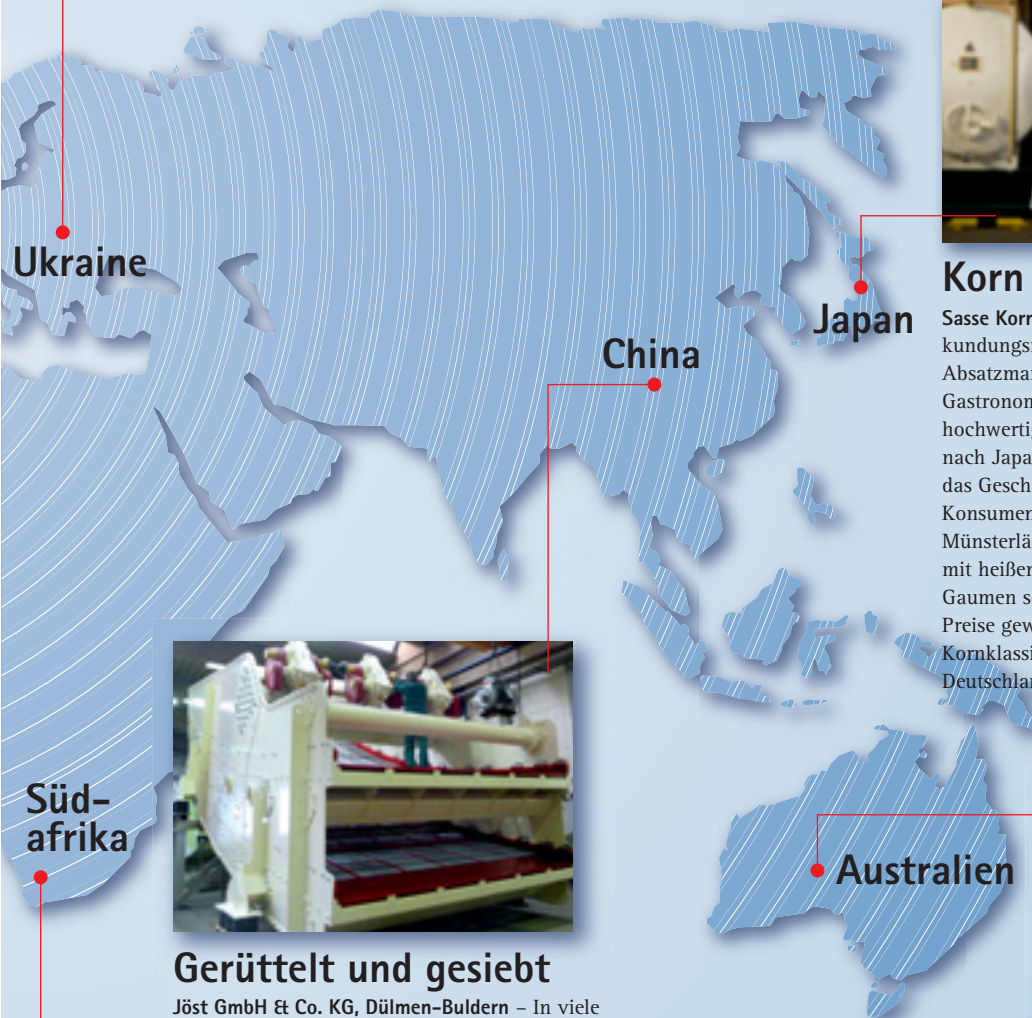


Central-Import Münster – Noch hängen diese Trauben hoch an den Reben in Kalifornien zum Trocknen, nach dem Pflücken und ihrer Verarbeitung zu Rosinen kommen sie dann zur Central-Import Münster GmbH & Co. KG und gehen von dort aus zum Beispiel in die Ukraine. Das Handelsunternehmen, das zur RATIO Gruppe gehört, importiert aus rund 20 Ursprungsländern und Anbaugebieten verschiedenste Früchte und exportiert sie schließlich in den unterschiedlichsten Verarbeitungsstufen als Tiefkühl-Ware, Konserven, aseptisch oder getrocknet – zum Beispiel in die baltischen Staaten, nach Skandinavien, in die USA und nach Israel. Die Aprikosen, Beerenfrüchte, Mangos, Papayas oder Kokosflocken gehen an Konfitürenhersteller, die Getränkeindustrie, Süßwarenhersteller oder Produzenten von Babynahrung. **Foto: Central-Import**



Korn aus dem Fass

Sasse Kornbrennerei, Schöppingen – Auf einer Markterkundungsreise ergab sich ein exotischer, lukrativer Absatzmarkt. Über einen interessierten Importeur und Gastronomen brachte das Unternehmen Sasse seinen hochwertigen, in alten Eichenfässern gelagerten Korn nach Japan. Nicht nur geografisch ein langer Weg, denn das Geschäftsverhalten wie auch die Bedürfnisse der Konsumenten sind in dem Land ganz anders. Der Münsterländer Lagerkorn wird dort als Wellnessgetränk mit heißem Wasser gereicht – was sogar europäischen Gaumen schmeckt. Für seinen Lagerkorn hat Sasse schon Preise gewonnen, aber auch die anderen Edelbrände und Kornklassiker haben es in sich – und sind nicht nur in Deutschland beliebt. **Foto: Sasse**



Gerüttelt und gesiebt

Jöst GmbH & Co. KG, Dülmen-Buldern – In viele rohstoffreiche Länder exportiert die Jöst GmbH ihre Maschinen, mit denen Schüttgut durch Vibrationstechnik aufbereitet wird. Das exportorientierte Unternehmen produziert und beliefert mit rund 500 Mitarbeitern weltweit seit 1976 die Bergbau- und Glasindustrie sowie Gießereien, die Chemie und Kunststoff-Industrie, aber auch die Umwelt- und die Nahrungsmittelindustrie auf allen Kontinenten. Hier wird gerade eine gut sieben Meter hohe und fast vier Meter breite Siebmaschine vom Typ „Banana Screen“ vor dem Transport nach China bearbeitet. In der Shanxi Provinz wird damit gewaschene Kohle gesiebt. **Foto: Jöst**



Reine Luft

CFT GmbH, Gladbeck – Das Unternehmen sorgt mit seinen Entstaubungsanlagen für bessere Luftverhältnisse im Bergbau, im Tunnelbau und in der Industrie. Bis 1999 unter dem Namen Hölter hat sich CFT-compactfiltertechnik in jetzt fünf Jahrzehnten weltweit einen guten Ruf erarbeitet. Eingesetzt werden die Trockenentstauber, Nassentstauber sowie dazugehörige Ventilatoren im Untertagebetrieb, bei der Rohstoffverarbeitung von Koks, Stahl, Gips und Zement sowie beim Umschlagen von Schüttgütern. Diese Entstaubungsanlage ist zum Beispiel für einen Tunnelbau nach Brisbane, Australien geliefert worden. **Foto: CFT**

Internationalität stützt Heimatstandort

Das Glück in der Ferne

Die Wirtschaft zwischen Rhein und Weser exportierte im März Waren im Wert von 14,4 Milliarden Euro – 22 Prozent mehr als vor einem Jahr. Drei Unternehmer berichten von ihren Gründen, den Erfolg auch im Ausland zu suchen.

Markus Wild hat schnell noch die Vorhänge zurück gezogen. „Das ist der schönste Blick auf den See im Wissenschaftspark“, sagt er und schaut aus dem Fenster seines Büros. Es liegt ganz am Anfang des Wissenschaftsparks Gelsenkirchen, Pavillon 1, in der zweiten und damit obersten Etage. Unten flanieren an diesem Freitag im Mai Spaziergänger, Gänse schnattern mit Enten um die Wette. Oben in den großzügigen Büroräumen von Wilddesign ist außer dem Chef niemand mehr. Eine Idylle im Revier. Bald wird der Gründer von Wilddesign sie wieder gegen die Hektik einer Millionen-Metropole eintauschen. Wild sitzt sozusagen auf gepackten Koffern. In wenigen Tagen geht sein Flieger nach Shanghai. Dort hat er seit gut fünf Jahren ein zweites Büro. Wenn er in China aus dem Fenster sieht, bietet sich ihm ein anderer Blick. „Bei gutem Wetter kann man den Pearl-Tower und das Wolkenkratzer Viertel Pudong sehen“, sagt er. Aber das kommt selten vor.



Markus Wild (M.) hat ein zweites Büro in der chinesischen Metropole Shanghai.

Foto: Wilddesign

Warum ins Ausland?

Gute Gründe für den Außenhandel

Es gibt viele gute Gründe, warum Unternehmen Außenhandel betreiben sollten. Fünf davon nennt Prof. Dr. Bodo Risch.

1. **Wir müssen tauschen!** – Der eigentliche Hintergrund für den Export ist immer noch der Tauschhandel – wir wollen etwas von anderen haben, zum Beispiel Öl, Rohstoffe, Textilien, Weihnachtsgeschenke oder Urlaub. Also müssen wir müssen exportieren und damit Ressourcen abgeben, um die Importe von Waren oder Dienstleistungen bezahlen zu können. Deutschland ist zwar Vizeweltmeister im Warenexport, hat aber ein großes Defizit bei den Dienstleistungen, weil zum Beispiel woanders die Sonne häufiger scheint. Wer in den Urlaub nach Gran Canaria oder zur Fußballweltmeisterschaft nach Südafrika will, kann nur auf einen Exportüberschuss hoffen.

2. **Der Binnenmarkt ist zu klein!** – Die Spezialisierung in der Nische, das Erfolgsrezept der „Hidden Champions“ aus dem Mittelstand, bedeutet, dass diese Spezialitäten für den engen deutschen oder europäischen Markt nicht kostengünstig genug hergestellt werden können. Denn betriebswirtschaftlich rechnen sich viele Produktionen erst, wenn eine gewisse Mindestmenge hergestellt werden – man spricht von „Skalenerträgen“. Die Spezialisierung bei manchen Mittelständlern geht so weit, dass selbst der europäische Markt zu klein ist, um zu tragbaren Kosten produzieren zu können. Hidden Champions sind daher fast immer global ausgerichtet.

Meist ist der Himmel über Shanghai smog-verhangen.

Seine chinesischen Geschäftspartner haben ihm den Namen „Der großartige Deutsche“ verpasst. Bei einer Körpergröße von 2,07 Metern ist das wenig überraschend. „In Shanghai falle ich nicht mehr ganz so auf“, sagt Wild zwar. Zu viele Europäer und Amerikaner haben sich dort inzwischen breit gemacht. Wenn der 49-Jährige die pulsierende Stadt aber verlässt und durchs Land reist, wollen die Menschen immer noch Fotos von ihm machen.

Wettbewerbsfähig bleiben

Wild hat im fernen Asien sein Glück gefunden. China ist keine Goldgrube, aber ein wichtiger Markt für ihn, der auch sein deutsches Büro weiter entwickelt hat. Die asiatische Dependence habe die Bekanntheit seines Unternehmens mit einem Schlag um ein bis zwei Klassen in der Branchenrangliste nach vorn gebracht, sagt er. Das macht sich in den Auftragsbüchern und Referenzen deutlich bemerkbar.

Dienstleistung weltweit

„Als wir das Büro in Asien eröffnet haben, hatte ich in Deutschland acht feste Mitarbeiter“, sagt Wild. Heute sind es zwölf. Was aber ebenso wichtig ist: Die Expansion war ein Signal an die Mitarbeiter – es geht voran, es gibt Perspektiven für die eigene Karriere. Neue Büros brauchen neue Leiter.

Dabei ist Wild in die erste Zusammenarbeit mit einem asiatischen Unternehmen eher hinein geschlittert, wie er selbst sagt. Zufälle spielten damals eine Rolle, aber auch ein gewisser Pioniergeist und die Neugier auf neue Märkte. „Es ist wichtig, sich international aufzustellen“, sagt Wild. Der Markt für Industriedesign ist in Deutschland hart umkämpft. Zwar sind die vielen Auszeichnungen mit einem der größten Designauszeichnungen weltweit, dem „red dot award“, ein gutes Ausschängeschild, aber die Finanzkrise hat den Druck auf potenzielle Auftraggeber und damit auf die deutschen Industriedesigner noch einmal verschärft. Auf den eigentlich interessanten deutschen Markt drängen immer mehr ausländische Unternehmen. Zudem verlagerten deutsche Unternehmen ihre Design-Aufträge ins Ausland, sagt Wild.

Nische für den Weltmarkt

Ein Druck, den auch Frank Schröter, Geschäftsführer der Schlatter Deutschland GmbH & Co. gut kennt. Für den mittelständischen Maschinenbauer ist die globale Ausrichtung allerdings ohnehin selbstverständlich. „Als Nischenanbieter müssen wir den Weltmarkt bedienen“, sagt Schröter. Schon seit mehr als 100 Jahren exportiert das Münsteraner Unternehmen hochkomplexe Maschinen für relativ kleine Märkte in die unterschiedlichsten Länder. Ehemals unter dem Namen Emil Jäger GmbH gehört es seit 2001 zur Schweizer Schlattergruppe.



Bis zu 40 große Web- und Ausrüstungsmaschinen für die Papiermaschinenindustrie, Drahtmaschinen und Gitterschweißmaschinen verlassen jedes Jahr das Werk. Der Großteil davon geht auf weite Reisen. „In den vergangenen gut 50 Jahren lag die Exportquote unseres Unternehmens über 80 Prozent“, sagt Schröter. Er selbst hat einen enormen Erfahrungsschatz im Auslandsgeschäft. Schröter reist für die Firma seit Anfang der 1980er Jahre um die Welt. „Immer wieder hat es Verschiebungen der Märkte gegeben. Eine Zeit lang lag der Schwerpunktmarkt in Nordamerika, dann kam Südostasien und in den vergangenen fünf Jahren ist es China“, sagt er. Diese Bewegungen und damit die Erschließung neuer Märkte wird auch deshalb immer wichtiger, weil die heutigen Maschinen eine höhere Produktivität und Standzeit haben.

Zu einem erfolgreichen Auftritt im Ausland gehört aber nicht nur der Verkauf der Ma-

3. Starkes Wachstum auf fernen Märkten! – Aufgrund der demografischen Entwicklung und der eingetretenen Marktsättigung bei vielen Produkten hierzulande sind interessante Wachstumsraten eher nicht auf den angestammten Heimatmärkten in Europa, sondern in den aufstrebenden Schwellenländern (China, Indien, Indonesien, Brasilien, Russland, Naher Osten) zu erwarten. Wer die Marktdynamik dort verpasst, muss auf stagnierenden oder schrumpfenden Märkten zurecht kommen.

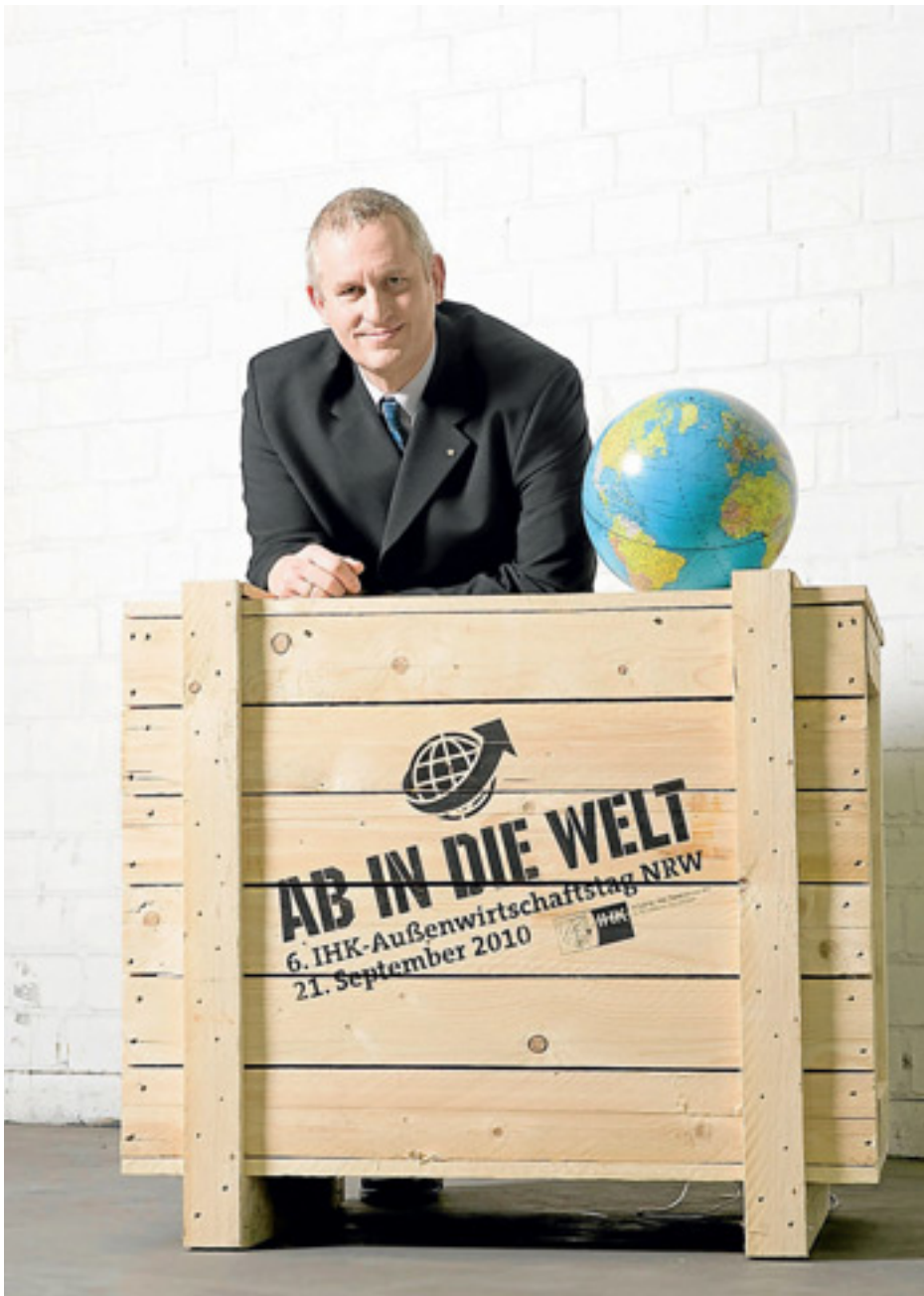


Prof. Dr. Bodo Risch
Foto: IHK

4. Es ist einfacher geworden! – Das internationale Geschäft ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen in den letzten Jahren leichter geworden, auch wenn es noch immer unterschiedlich hohe Risiken mit sich bringt. Das Internet, sinkende Frachtraten, der Abbau von Handelshürden, vor allem durch den EU-Binnenmarkt, haben den Kreis der potenziellen Kunden außerordentlich erweitert. Die Welt ist sozusagen „flach“ geworden, die Kosten, mit aller Welt in einen Austausch von Waren einzutreten, sind extrem gesunken.

5. Entscheidend ist, wo die Kunden sind! – Schließlich sollte man sich vor Augen führen, dass „Außenhandel“ ein statistisches Konstrukt ist. Was Export oder Import ist, bestimmt sich nach historischen Verwaltungsgrenzen, während erfolgreiche Unternehmen unabhängig davon schauen, wo potenzielle Kunden sind. Für nicht wenige Unternehmen im Münsterland ist es leichter und natürlicher, mit den niederländischen Nachbarn zu handeln, als mit bayrischen Landsleuten. Nur ist die Verbuchung in der nationalen Statistik eben anders.

Prof. Dr. Bodo Risch ist Stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen und leitet dort den Geschäftsbereich International und Dienstleistungen.



Die Anfrage eines niederländischen Unternehmens war der Auslöser für Clemens Heddier, das Ausland zu erobern.

Foto: Morsey

schinen oder der Produkte. Das Siegel „Made in Germany“ hat zwar immer noch seine Wirkung, aber das allein öffnet noch keine Türen. Will man langfristig erfolgreich sein, müssen auch gute Konzepte im so genannten „After-Sales-Care“ – also der Betreuung der Maschinen nach dem Verkauf – her. Gerade in China sei es wichtig, ein Beziehungsmanagement aufzubauen, sagt Schröter. Deshalb sei die Vorstellung, einmal nach China zu reisen und von dort

mit vollen Auftragsbüchern nach Hause zu fliegen, völlig unrealistisch. „Es braucht einfach einen langen Atem“, sagt er.

Vor Ort präsent sein

Einen chinesischen Kunden habe er fünf Jahre lang regelmäßig besucht, ohne einen einzigen Auftrag zu bekommen. Erst danach hat sich die Geschäftsbeziehung entwickelt. „Dabei ist es unerlässlich, dass im-

mer wieder die gleichen Mitarbeiter auf Reisen gehen“, so Schröters Erfahrung. Denn das Vertrauen wird oft zuerst in die Personen und dann in die Produkte gesetzt. Gerade auch auf dieser Ebene wissen die ausländischen Geschäftspartner deutsche Werte zu schätzen. „Wir spüren nicht nur ein großes Vertrauen in die Zuverlässigkeit unserer Produkte sondern auch in die der handelnden Personen“, sagt Schröter. Das Wort eines deutschen Unternehmers gilt im Ausland immer noch viel.

Made in Germany

Es sei mit Sicherheit kein Nachteil, als deutsches Unternehmen im Ausland aufzutreten, sagt Clemens Heddier. Auch er hat erfahren, dass ausländische Kunden sehr viel Wert auf die Verlässlichkeit der deutschen Geschäftspartner legen. Heddier electronic liefert Museums- und Sicherheitstechnik in Museen und Kunsthallen in aller Welt.

Ähnlich wie Markus Wild ist auch Firmengründer Heddier eher zufällig an seinen ersten Auftrag für ein ausländisches Unternehmen geraten. Das war Anfang der 1990er Jahre. „Damals hatten wir uns nicht vorgenommen, das Ausland zu erobern. Der deutsche Markt gab noch genug her“, sagt Heddier. Ein niederländisches Unternehmen ist auf ihn zu gekommen. Das war der Anfang vom Auslandsgeschäft.

Märkte verschieben sich

Inzwischen ist er froh, dass er so frühzeitig Kontakte über die Landesgrenzen hinaus geknüpft hat. „Bis gestern hat die Einrichtung von Museen noch gut funktioniert“, sagt Heddier. Doch in Anbetracht leerer Haushaltskassen bei Ländern und Kommunen werde der Geldhahn für Museen noch in diesem Jahr zugedreht. In seiner Branche läuft vieles anders als bei Industriebetrieben. „Unsere Projekte haben eine extrem lange Vorlaufzeit“, sagt er. Derzeit arbeitet er etwa schon an Vorhaben für das Jahr 2016. Dann findet die Regionale statt und es soll wieder mehr Geld für Kultur fließen. „Im Ausland findet man aber keinen unabhängigen Partner, der sich so lange im Voraus auf etwas festlegt“, sagt Heddier.

Dennoch hat er schon viele Systeme ins Ausland verkauft. Zuletzt hat er in Istanbul



Frank Schröter, Geschäftsführer der Schlatter Deutschland GmbH & Co. KG, vertreibt den Großteil der Web- und Ausrüstungsmaschinen für die Papier- und Drahtmaschinenindustrie im Ausland.

Foto: Schlatter Deutschland

das Museum des Literatur-Nobelpreisträger Orhan Pamuk mit intelligenten Displays ausgestattet. Sie schalten sich erst ein, wenn einige Menschen vor den entsprechenden Vitrinen stehen und Ruhe eingekehrt ist. Das Projekt war ein echter Glücksfall und eine weitere Referenz.

Verlässliche Partner

Heddier freut sich über jeden Auftrag, den er im Ausland akquiriert hat. „Er bringt uns voran und hilft dabei zu verstehen, wie andere Märkte funktionieren“, sagt er. Darin biete sich auch eine Chance für den deutschen Markt. Von seinen Reisen nach England hat er beispielsweise die kabellose Übertragung in der Sicherheitstechnik mitgebracht. Auch deshalb ermutigt er gerade kleinere Unternehmen dazu, den Schritt ins Ausland zu wagen. „Zumal wir mit dem Internet ein einfaches und optimales Medium an der Hand haben, das uns kleinen eine

ähnliche Werbetiefe bietet wie den ganz großen Unternehmen“, sagt Heddier.

Allerdings müsse man sich auch von dem Gedanken verabschieden, sofort an das große Geld zu kommen. Der Diplom-Ingenieur rät den kleineren Betrieben zudem davon ab, den Markt selbst entwickeln zu wollen. Dazu brauche man größere verlässliche Partner.

Inspirationen aus der Welt

Auch Markus Wild hat bei seinem ersten Shanghai-Abenteuer vor fünf Jahren auf „Verbündete, verlässliche Partner“ vor Ort gesetzt. Heute profitiert er auf vielfältige Weise. Er bringt von seinen Reisen nicht nur neue Aufträge sondern zudem jede Menge Inspiration mit. Auch deshalb will er weiter eine Art „glocal“ Strategie fahren. Weltweit aktiv sein, mit lokalen Büros als Ansprechpartner.

Seine Erfahrungen haben ihm dabei gezeigt, dass es wenig Sinn macht, einen deutschen Betrieb klonen zu wollen. Dafür seien die Mentalitäten zu unterschiedlich, sagt er. Das will er auch bei seinen weiteren Expansionen beachten. Als nächstes ist ein Büro in Kalifornien geplant. „Bisher agieren wir international, mit einem Büro in den USA würden wir wirklich global aktiv“, sagt Wild. Welchen Ausblick er von dort aus seinem Fenster haben wird, weiß er noch nicht.

Jürgen Bröker

IHK-Außenwirtschaftstag NRW

Hauptrolle: Afrika

Die Teilnehmer der landesweit größten Außenwirtschaftsveranstaltung erhalten am 21. September in Münster Informationen und Kontakte für einen erfolgreichen Markteinstieg aus erster Hand. Die Hauptrolle spielt dieses Mal der südliche afrikanische Kontinent. Vertreten sind beispielsweise die Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Accra (Ghana), Lagos (Nigeria), Luanda (Angola) sowie die Deutsche Auslandshandelskammer für das Südliche Afrika in Johannesburg (Südafrika).

Darüber hinaus gibt es Informationen in einem Workshop zum Thema: Subsahara Afrika – Zukunftsmärkte unter Wert gehandelt? Ein Kompakttraining zeigt, wie man erfolgreich verhandelt: „Interkulturelle Kommunikation für Afrika“.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de oder bei Evelyn Wolpert, Telefon 0251 707-229. Anmeldung auch per Fax unter 0251 707-387.



6. IHK-Außenwirtschaftstag NRW

Mit neuen Informationen auf neue Märkte

„Ab in die Welt“ heißt es beim sechsten IHK-Außenwirtschaftstag NRW, den die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern am 21. September in Münster veranstalten.

Rund 75 000 Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen sind im Außenhandel aktiv. Doch es sollen noch mehr werden. Schließlich kommen auch dieses Jahr die entscheidenden Wachstumsimpulse für die deutsche Wirtschaft wieder aus dem Auslandsgeschäft. „AußenWirtschaft – InnenWachstum“ heißt deshalb das Leitmotiv beim 6. IHK-Außenwirtschaftstag NRW.

Die IHK Nord Westfalen, die die landesweit größte Veranstaltung zur Außenwirtschaft dieses Mal organisiert, erwartet rund 600 Teilnehmer: „Angesprochen sind nicht nur die ‚alten Hasen‘ auf den Auslandsmärkten dieser Welt, sondern auch Neueinsteiger sowie Dienstleistungsunternehmen, die stärker international ausgerichtet sein könnten“, betont Prof. Dr. Bodo Risch, der für den Bereich „International“ verantwortliche stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer.

Mit praxisgerechten Informationen rund um das Thema Export-Import wollen die IHKs den Unternehmen den Weg auf neue



Gast: Prof. Dr. Dr. h.c.
Hans-Werner Sinn

Foto: ifo

Märkte ebnen. Fundierte Erfahrungsberichte und hilfreiche Kontakte ergänzen das Fachprogramm. Spezialthemen sind die Finanzierung des Auslandsgeschäfts, Spionageabwehr und Schutz des geistigen Eigentums, Außenwirtschaftsrecht, internationale Beschaffung, Internationalisierung von Dienstleistungen sowie Entsendung von Personal ins Ausland.

Länderschwerpunkt ist neben China und Indien erstmals die Region Subsahara-Afrika. Hier sind deutsche Unternehmen bislang kaum aktiv. „Afrika wird unterschätzt“, weist Risch auf das durchschnittliche Wirtschaftswachstum von sechs Prozent zwischen 2002 und 2008 im südlichen Teil des Kontinents hin. 2010 seien vier

Neue Impulse für den Export bekommen die rund 600 Teilnehmer auf dem NRW-Außenwirtschaftstag im Kongresszentrum der Halle Münsterland in Münster.
Foto: Halle Münsterland

Prozent zu erwarten. „Zu Beginn des neuen Jahrzehnts werden voraussichtlich sieben der zehn am schnellsten wachsenden Länder der Welt aus Subsahara-Afrika kommen“, verweist der Volkswirt der IHK Nord Westfalen auf eine Einschätzung des Londoner Wirtschaftsblatts „The Economist“.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de oder bei Evelyn Wolpert, Telefon 0251 707-229. Anmeldung auch per Fax unter 0251 707-387.

Das Potenzial dieser Region soll der nordrhein-westfälischen Wirtschaft am 21. September näher gebracht werden. Auf dem Außenwirtschaftstag prominent vertreten sind daher die neuen Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft in Accra (Ghana), Lagos (Nigeria), Luanda (Angola) sowie die Deutsche Auslandshandelskammer für das Südliche Afrika in Johannesburg (Südafrika).

Insgesamt sind 31 Auslandshandelskammern vertreten. Dazu präsentieren 45 Aussteller ihre Dienstleistungen rund um den Außenhandel. Insgesamt zwölf Workshops werden parallel in zwei verschiedenen Blöcken angeboten, dazu Kompakttrainings für erfolgreiche Geschäftsverhand-

lungen und interkulturelle Kommunikation in Afrika, China und Indien.

Zum Auftakt des Programms diskutiert Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Präsident des Münchner Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, mit dem Unternehmer Rolf A. Königs (AUNDE Gruppe, Mönchengladbach) und Moderatorin Claudia Kleinert über die Herausforderungen der deutschen Wirtschaft nach der Krise. Außerdem geht es um die Zukunft des Exports als Grundlage für das „Geschäftsmodell Deutschland“.

„Die IHKs in NRW wollen mit dieser Veranstaltung vor allem mittelständischen Unternehmen neue Impulse für das weltweite Geschäft geben, das mit der Erholung der Weltwirtschaft wieder anzieht“, beschreibt Prof. Risch die Intention der Großveranstaltung. „In der Gemeinschaftsdiagnose der Forschungsinstitute wird der Export für 2010 in Deutschland auf ein Plus von über sieben Prozent geschätzt – das Ziel des Außenwirtschaftstages ist, dass möglichst viele Unternehmen aus NRW daran teilhaben.“



6. IHK-Außenwirtschaftstag NRW

Das Programm

- 9.30 Uhr** Eröffnung im Messe und Congress Centrum Halle Münsterland, Münster
Dr. Benedikt Hüffer, Präsident der IHK Nord Westfalen
- 10 Uhr** Globalisierung 2.0 – Was hat sich durch die Krise geändert, wie geht es weiter? Muss das Geschäftsmodell Deutschland neu aufgelegt werden?
Diskussionsrunde mit Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Präsident des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, München, und Rolf A. Königs, Chairman CEO, AUNDE Gruppe, Mönchengladbach
- 11 bis 12.30 Uhr** Workshop-Block 1 (parallel)
– Internationale Beschaffung – Wege, Risiken, Erfolgsrezepte
– Absicherung von Warenlieferungen – Transport, Vertrag, Versicherung
– Finanzierung internationaler Geschäfte
– Update China – großes Land, große Risiken?
– Subsahara Afrika – Zukunftsmärkte unter Wert gehandelt?
– Internationalisierung von Dienstleistungen
- 14 bis 15.30 Uhr** Workshop-Block 2 (parallel)
– Internationales Geschäft – nichts ist sicher?
– Erste Schritte ins Ausland I – europäische Nachbarländer
– Erste Schritte ins Ausland II – Greater China
– Update Indien – Liefern, Investieren, Partner finden
– Außenwirtschaftsrecht – Kontrollen, AEO, Anti-Terrormaßnahmen
– Personalentsendung ins Ausland
- 14 bis 16 Uhr** Kompakttrainings zum Thema: Erfolgreich verhandeln – Interkulturelle Kommunikation für China, Indien, Afrika
- 16 bis 17 Uhr** Abschlussdiskussion mit regionalen Unternehmen:
Wie wir auf Auslandsmärkten erfolgreich sind
- ganztägig** AHK-Lounge: unternehmensindividuelle Gespräche, kostenlose Erstberatung
IHK-Firmenpools stellen Kooperationsmöglichkeiten vor
IHKs: Beratungsgespräche zum internationalen Geschäft
45 Aussteller informieren rund um die Außenwirtschaft

Der IHK-Außenwirtschaftstag NRW wird unterstützt von: Coface Deutschland AG, Commerzbank AG, HypoVereinsbank AG, Lufthansa AG, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, NRW.BANK und S-Finanzgruppe der Sparkassen.



Ralf Behrens, Geschäftsführer der Werner Kuhlmann GmbH, zwischen seinen Kisten, die für den Export bereit stehen.

Foto: Bröker

Verpackungskünstler

Keine „einfache Kiste“

Wenn ein Produkt fertig ist, muss es erstmal für den Transport verpackt werden. Maßarbeit und Sorgfalt sind geboten, bevor es heißt: „Ab in die Welt“.

Im Flur der Werner Kuhlmann GmbH hängt ein Bild, das passender kaum sein könnte. Es zeigt den von Christo verhüllten Reichstag. Mehr als 100 000 Quadratmeter Polypropylengewebe von der Schilgen GmbH & Co. KG aus Emsdetten ließen das Gebäude 1995 verschwinden. „Ein beeindruckendes Kunstwerk“, sagt Ralf Behrens anerkennend. Er ist der Geschäftsführer von Kuhlmann in Marl, einem Spezialisten für Verpackungsfragen.

Eigentlich ist es für ihn nur ein scherzhafter Vergleich. Trotzdem: Christo sei auf seinem Gebiet ein Meister, die Kuhlmann GmbH auf ihrem, sagt Behrens. Beide haben es mit Verpackungen zu tun. In Marl arbeiten die Angestellten allerdings überwiegend mit Holz. „Die Holzkiste ist immer noch die beste Verpackung für Industriegüter“, sagt Behrens, der auch die Kiste als Symbol für den IHK-Außenwirtschaftstag in NRW zur Verfügung stellte.

Anders als ein Überseecontainer, der vergleichsweise die Funktion eines Lkw auf dem Meer hat, schützt eine Kiste die Waren

– fachmännisch richtig verpackt – vor Feuchtigkeit, mechanischen Schäden und anderen schädlichen Einflüssen. „In einem Container herrscht in der Regel eine Luftfeuchtigkeit von mehr als 90 Prozent“, sagt Behrens. Die in maßgefertigten Holzkisten fest verpackten Teile sind deshalb mit Trockenmitteln und speziellen Verpackungsfolien vor Korrosion geschützt.

Rund um die Verpackung

Kisten und Sonderpaletten aus Marl sind in den letzten 30 Jahren schon in alle Welt gegangen. Dabei gehört zum umfangreichen Service der Kuhlmann GmbH noch mehr als nur die reine Verpackung. „Wir bieten ein Rundumpaket. Das fängt mit technischer Beratung an, die bereits im Konstruktionsstadium einer Maschine oder Anlage beginnen kann“, sagt der gelernte Maschinenschlosser und mehrfache Ingenieur. Wünscht ein Kunde, dass ein Produkt von einem Ort abgeholt, dann verpackt, verzollt und zum Empfänger auf einen anderen Erdteil gebracht wird, so organisiert Behrens genau das. Die im Hause Kuhlmann

entwickelte und branchenweit bekannte Software „Cratemaker“ übernimmt dabei in allen Phasen von Verpackung und Transport die Planung und Steuerung der Gesamtprozesse. Das darin integrierte barcodeunterstützte Labelsystem sorgt gerade bei Großprojekten zu jedem Zeitpunkt für höchstmögliche Transparenz.

In den Hallen auf dem Betriebsgelände stehen immer etliche verpackte Kisten der verschiedensten Größen, mit den unterschiedlichsten Empfängeradressen auf dieser Welt, zum Versand bereit. Darunter haben viele auch farbige Sondermarkierungen. An diesem Tag sind es blaue Ecken. Der Endkunde kann derartig gekennzeichnete Kisten so einfacher zuordnen und am Bestimmungsort leichter sortieren. Andere Käufer möchten auf den Packstücken ihr Firmenlogo sehen. Neben diesen doch eher selteneren Wünschen, haben andere Symbole auf den Kisten konkrete versicherungsrechtliche Hintergründe. Die häufigen Handhabungskennzeichen wie z.B. Pfeile, Kette, Regenschirm oder das ganz wichtige Schwerpunktzeichen zählen dazu.

Behrens und seine gut 20 Mitarbeiter haben schon alles Mögliche für den Luft- oder Seetransport verpackt. Darunter Dachträger für eine Tennishalle in China mit einer Länge von mehr als 20 Metern und ein Ofendach für Mannesmann mit einer Breite von mehr als fünf Metern. „Solche extremen Teile verpacken wir in der Regel beim Kunden“, sagt Behrens. Der Ablauf bei den Aufträgen ist immer ähnlich, egal ob es sich um eine besonders große, schwere oder kuriose Ware handelt. „Zunächst müssen wir messen, wie groß eine Kiste werden muss“, sagt Behrens. Anschließend wird sie in der eigenen Fertigung aus Sperr- oder Schnittholz gebaut. „Inzwischen sind die meisten Kisten davon hitzebehandelt, da sie sonst in die Hauptexportländer nicht mehr eingeführt werden dürfen“, sagt Behrens. So wird ausgeschlossen, dass sich Holzschädlinge wahllos über den Globus ausbreiten.

Der Rundgang über das Betriebsgelände ist beendet. Auf dem Weg hinaus geht es wieder am Bild des verhüllten Reichstags vorbei. In Behrens Unternehmen wird, so zeigte sich, die Kunst der Verpackung perfektioniert.

Jürgen Bröker

Unternehmer geben Berufsorientierung

Bosse als Lehrer

„Ich bin einmal pappen geblieben“, gesteht Parkettlegermeister Johannes Kortenbruck. Sein Zeugnis mit den drei Fünfen zum Abschluss der 10. Klasse lässt er herumgehen und sammelt Pluspunkte bei den Jungen und Mädchen: Ein Boss, der sitzen geblieben ist.

Ort des Geständnisses ist an diesem Dienstagmorgen, dem 8. Juni, die Realschule an der Mühlenstraße. An diesem dritten Tag der „Local Heroes“-Woche in Gelsenkirchen besuchen unter dem Motto „Tag der Wirtschaft. Bosse als Lehrer“ 158 Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte zeitgleich alle 41 weiterführenden Schulen in Gelsenkirchen, um mit den Jugendlichen über Berufsorientierung, Arbeitswelt und Zukunftsperspektiven zu sprechen. 148 Klassen bzw. Gruppen mit mehr als 4000 Schülern nehmen daran teil.

„Das ist eine der ganz wichtigen Aktionen der Gelsenkirchener Wirtschaft“, sagt Peter Schnepfer, Leitender Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen, die zusammen mit dem Einzelhandelsverband, dem Hotel- und Gaststättenverband, der Kreishandwerkerschaft Emscher Lippe West, der Wirtschaftsinitiative und der Stadt Gelsenkirchen diesen Beitrag der lokalen Wirtschaft zur RUHR.2010 organisiert hat. Die

Aktion sollte den jungen Leuten Mut machen, die bald die Schulen verlassen und sich auf den oft steinigen Weg der Ausbildungssuche begeben. „Jeder ist wichtig, wir wollen keinen verlieren. Wir brauchen euch“, lautet die Botschaft von Peter Schnepfer, denn angesichts des demografischen Wandels wird bald ein Kampf um den Nachwuchs einsetzen.

„Das Schönste ist die Rechnung“

Einer der Bosse, die an diesem Morgen wieder in einer Schulklasse stehen, ist Johannes Kortenbruck, dessen Berufsweg nicht gradlinig verlief. Nach einer Tischlerlehre machte er sein Fachabitur, studierte Betriebswirtschaftslehre, ist Diplom-Betriebswirt, Tischler- und Parkettlegermeister. Das beweist mehr als deutlich, dass man auch als Sitzengebliebener seinen Berufsweg machen kann. Er hat seinen Werkstoff Holz mitgebracht. Parkett auf den Knien zu verlegen, „das ist ein harter Job“, weiß Kor-

tenbruck und fügt schmunzelnd hinzu: „Das Schönste ist, die Rechnung zu schreiben und das Geld für die geleistete Arbeit zu kassieren.“

Nur wenige von den Neuntklässlern wissen schon, welchen Beruf sie einmal ergreifen wollen. Kortenbruck gibt ihnen den Rat, mehrere Praktika, auch in den Schulferien, zu absolvieren, um verschiedene Betriebe kennen zu lernen. Zum Beispiel den Raumausstattungsbetrieb von Brigitte Neukirchen, mit der Kortenbruck kooperiert. Sie wird künftig das über 100 Jahre alte Traditionsunternehmen als geschäftsführende Gesellschafterin führen. Dabei trauert sie immer noch ihrem Traumberuf nach: Hebamme wollte sie werden, brach die Ausbildung aber ab, weil sie die Desinfektionslösung nicht vertrug. Stattdessen wurde sie Industriekauffrau. „Eine Bewerbung brauchte ich gar nicht zu schreiben“, schildert sie den staunenden Schülerinnen und Schülern, denn Lehrlinge wurden damals händeringend gesucht. Die Chefin hebt besonders hervor, dass sie durch ihre Tätigkeit 17 Arbeitsplätze erhalten kann. Ihr Verdienst sei eher bescheiden: 2600 Euro brutto, „denn mehr lässt die wirtschaftliche Lage nicht zu“.

Auch die Aussage von Theodor Wolter in der Parallelklasse verblüfft die Schüler. „Ich



Nur einige der 158 Unternehmer und Führungskräfte, die am 8. Juni in alle weiterführenden Schulen Gelsenkirchens gingen, um dort die Schüler zu informieren und zu motivieren.

Foto: IHK



In der **LOCAL HEROES WOCHE** war am 8. Juni der Tag der Wirtschaft. Bosse gingen in die Schulen und gaben eine Unterrichtsstunde. Hier Achim Todeskino vom IT-Dienstleister Siemens. Foto: Cornelia Fischer

„habe schon gehungert“, sagt der Boss. Das war nach dem Studium, als sich der Diplom-Ingenieur mit schlecht bezahlten Jobs über Wasser halten musste und das Geld fürs Abendbrot fehlte. Heute ist er geschäftsführender Gesellschafter des von seinem Vater gegründeten Unternehmens Wolter Sanitär Heizung Klima GmbH mit circa 50 Mitarbeitern. Bei Bewerbungen von Schülern guckt Theodor Wolter als erstes auf die Fehlzeiten: „Unentschuldigte Fehlstunden auf dem Zeugnis sind tödlich.“

Maria Hoffmann-Herz, Inhaberin der Friedhofsgärtnerei Herz, hat jede Menge Pflanzen mitgebracht. Die Schüler der 9.6 der Gesamtschule Buer-Mitte sind mittags nach viel Theorie zuvor dankbar, dass sie nun praktische Arbeit leisten können. Schnell ziehen sie die Tomatenpflanzen aus dem Plastiktopf, greifen zur Blumenerde und topfen die Pflanzen um. Die Chefin hat aber auch ihre Auszubildenden Arne Lehrhove (Bürokaufmann) und Lena Stoffers (Friedhofsgärtnerin) mitgebracht, die die Fragen der Schüler beantworten. Und um die graue Theorie ein wenig bunter zu machen, hat sie ein Kreuzworträtsel gestaltet.

„Welches Auto fahren Sie?“

Was fragt man den Boss aus dem Autohaus? „Welchen Wagen fahren Sie privat?“, wird Dirk Hein, Betriebsleiter des Autohauses Tiemeyer & Ossmann in der Realschule an der Mühlenstraße gefragt. „Gar keinen“, lautet die enttäuschende Antwort, denn der Boss kann schließlich auf Firmenwagen zurückgreifen. Er zieht nach den Unterrichtsstunden eine positive Bilanz: „Wenn eine solche Aktion wiederholt wird, bin ich sofort dabei.“

Auch bei den Pädagogen kam die Aktion gut an. „Erst dachten wir, das ist eine Luftblase. Doch dann merkten wir schnell, dass die Unternehmen uns ernst nehmen“, so die Lehrerin einer Hauptschule. Am Max-Planck-Gymnasium, wo sieben Bosse im Einsatz für 190 Schülerinnen und Schüler waren, machte man gleich Nägel mit Köpfen: Mit dem Reisedienst Nickel und der Zoom Erlebniswelt wurden weitere intensive Kontakte vereinbart. Und die fünf Bosse, die am Ricarda-Huch-Gymnasium im Einsatz waren, versprachen spontan, wieder zu kommen.

„Kein Potenzial verschenken“

Überstunden musste Thomas Oexmann, Geschäftsführer der Waffelfabrik Oexmann, machen: Er wurde auch nach drei Unterrichtsstunden noch nicht entlassen und stand noch in Einzelgesprächen Rede und Antwort. Zu einer tollen Frisur kam unverhofft ein Lehrer der Förderschule Uhlenbrockstraße: Angela Berger, Chefin des Friseursalons „Hairzblatt“, konnte so ihr Handwerk vorstellen. Sie hatte sich gezielt die Förderschule ausgesucht, „weil diese Schulform in der öffentlichen Diskussion gerne übersehen wird“. Dabei sei gerade dort ein fairer Umgang notwendig, und er zahle sich aus. Aufgrund vorgefertigter Meinung Potenzial und Talent zu verschenken, das könne in der Praxis nicht funktionieren, so Angela Berger, die den Kontakt zur Schule aufrecht erhalten will.

„Bosse als Schüler“

Vorurteile auf beiden Seiten abzubauen – das hat der „Tag der Wirtschaft“ mit Sicherheit bewirkt. „Ich habe viel dazu gelernt.

Quasi „Bosse als Schüler“, bilanziert Ralf Laskowski, Chefredakteur von Radio Emscher-Lippe, nach dem Besuch der Förderschule Rungenberg. „Ich habe den Eindruck gewonnen, dass die Schule eine hervorragende Arbeit leistet zur Integration der Schüler in die Gesellschaft und auch in das Arbeitsleben“, sagt Atilla Öner, Chef von wpt-online, der in der Hauptschule Schwalbenstraße „unterrichtete“.

Jetzt gilt es, die Kontakte weiter auszubauen. Die Klassen sind eingeladen, die Betriebe zu besuchen; die Lehrer erhielten das Angebot zur Kurzhospitanz in den Firmen, und Wünsche aus den besuchten Klassen nach Praktika in den Unternehmen sollen erfüllt werden. „Bosse als Lehrer“ wird seine Fortsetzung finden“, ist sich Peter Schnepfer, Leitender IHK-Geschäftsführer, sicher.

Karl-F. Augustin

Werften und Wasserratten in der Region

Münsterland – ahoi!

Die Schiffsbranche vermutet man eher in der Nähe bedeutender Gewässer. Werften haben ihren Standort vorwiegend an der Küste. Doch auch in Nord-Westfalen werden Segelyachten gebaut und edle Motorboote ausgestattet.

Der ideale Kunde ist Schweizer. Nicht gerade ein Volk, das für seine Seemannschaft bekannt ist, aber anscheinend begeistert und solvent genug, um sich handgearbeitete Segelyachten made in Münsterland zu leisten. Richtig – im Münsterland werden Segelyachten gebaut, und zwar bei der Firma BIGA-Yachten in Ahlen-Dolberg. Dort freut man sich über beste Beziehungen zu den Eidgenossen. BIGA hat seit Jahrzehnten Bootsbaufahrung und baut

kleine, aber feine Schiffe im klassischen Stil. In enger Absprache mit den Auftraggebern werden Yachten in vier Grundgrößen angeboten, die größte, die Biga 330, ist zwar mit einer Rumpflänge von 10,18 Metern nicht riesig, aber voll hochseetauglich. Immerhin knapp 60 Quadratmeter Segelfläche, bei Flaute auch ein Volvo-Motor, sorgen für ordentlichen Vortrieb. Die neun hochqualifizierten Mitarbeiter von BIGA verbinden traditionelle Bootsbaufahrung mit



modernster High-Tech. Funk, Echolot, GPS und Autopilot gehören heute fast immer zur Grundausstattung einer Yacht, vom Komfort einer Toilette, einer Dusche, eines Gasherdes und einer Heizung ganz abgesehen. BIGA baut all dies und auf Kundenwunsch noch mehr in seine Yachten ein.

Vom Binnenland an die Küste

Ob man auf seiner Hochseeyacht noch technisches Equipment nachrüsten möchte, oder einfach eine chice, wind- und wasserdichte Segeljacke sucht – all das kann man beim Versandhaus Compass in Ascheberg finden. Vom Außenborder bis zur Solaranlage auf dem Kajütendach – Compass, nach eigenen Angaben eines der größten Versandhäuser für Motorboot- und Segelsport Europas, hat ständig rund 14 000 Artikel auf Lager, bis zu 8000 Warensendungen verlassen das Haus jeden Tag. Seit 30 Jahren ist Compass am Markt, und das Versandhaus ist seitdem stetig gewachsen.

Wassersport ist Breitensport

In den vergangenen drei Jahrzehnten ist der Wassersport für beinahe jeden Menschen, der nicht zur Seekrankheit neigt, machbar geworden. Zwar ist das Segeln nach wie vor „das Gleiche, wie im Smoking unter einer kalten Dusche zu stehen und Tausendeuroscheine zu zerreißen“, die



Gut im Wind liegt das Geschäft des Segelyachten-Bauers BIGA in Ahlen. Foto: BIGA

teuerste und unbequemste Methode also, sich von A nach B zu bewegen – gleichwohl zieht es immer mehr Menschen aufs Wasser. Der aus Amerika in den siebziger Jahren importierte Surfsport hat wesentlich dazu beigetragen, das Segeln zu demokratisieren.

Dazu kam der „Optimist“, eine Art Blechwanne mit Segel, mit der auch schon Vorschüler in den Regattasport eintauchen konnten. Surf- und Segelschulen sind seit dem aus dem Boden geschossen, und einige halten sich bis heute erfolgreich am Markt. Tatsächlich in Münster ist eine der ältesten noch existierenden Segelschulen Deutschlands zuhause. Seit ihrer Gründung 1949 hat die Segelschule Overschmidt tausende Menschen auf dem münsterschen Aasee zu begeisterten Wassersportlern ausgebildet.

Und eine Segelschule ist ein durchaus lukratives Unternehmen. Wer sich auf Binnengewässern und auch küstennahen Gewässern oder auf dem nahen IJsselmeer bewegen will, der braucht einen Führerschein. Und dafür heißt es büffeln, Theorie und Praxis! Seezeichenkunde, Funkzeugnis, Erste-Hilfe-Prüfung und jede Menge Segelstunden auf Kuttern und Jollen – da kommen schnell ein paar hundert Euro zusammen.

Mobiliar für Mega-Yachten

Es sei denn, man lässt sich chauffieren, von einem professionellen Skipper und seiner Mannschaft. Dann braucht man nur ausreichend liquide Mittel, um sich eine entsprechende Mega-Yacht zu chartern oder gleich zu kaufen. Viele Werften für große Yachten gibt es zum Beispiel in Holland, Deutschland und Italien. Die Einrichtung einer Traumyacht mit allem erdenklichen Luxus wird jedoch zum Beispiel an den beiden Produktionsstandorten der metrica Interior AG in Senden-Bösensell und Holtwick-Rosendahl gemacht. Die Aktiengesellschaft geht auf das münstersche Traditionshaus Rincklake van Endert zurück. Das 1681 als Schreinerei in Harsewinkel gegründete Unternehmen hat sich über die Jahrhunderte zu einem der erfolgreichsten Möbelhäuser Europas entwickelt. 1998 gründete Rudolf Rincklake die Firma metrica Interior, ein auf den Innenausbau von Luxusvillen, Privatjets und Mega-Yachten spezialisiertes Unternehmen.

Luxus auf dem Wasser

Weltspitze ist dabei keine Übertreibung für das, was metrica liefert. Sogar die „Fortuna II“, die Yacht des Spanischen Monarchen Juan Carlos, oder die „Sarafsa“, die Super-

yacht von Jordaniens König Abdallah II, sind von metrica ausgestattet worden. Edle Hölzer, Stoffe, Leder, Marmor, Granit und Kristall – die von metrica gestalteten Yachten lassen nichts vermissen, was eine Luxusvilla an Land an Komfort und Qualität zu bieten hat. Im Gegenteil, Yachtausstattung erfordert aufgrund der baulichen Gegebenheiten ein Höchstmaß an Präzision – schließlich sind gerade Wände genauso Mangelware wie Platz, sogar in Schiffen mit einer Länge von 60 Metern und mehr. Und schließlich unterstreicht der Kontrast zwischen dem Meer und dem feinen Mobiliar noch den Eindruck von Opulenz und Luxus. Was das kostet? Nach oben gibt es, wie immer im Luxussegment, keine Grenze.

Eine Herausforderung

Auch die Firma Vedder, Lüdinghausen, Berlin und Fort Lauderdale, Florida, versteht sich auf hochwertigen Yachtinnenausbau. Zu den Kunden gehören die großen Traditions-Yachtwerften in Deutschland, Holland und Italien. Insgesamt 80 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, und auch die haben es mit High-End-Kundenwünschen zu tun: Yachten ab einer Länge von 50 Metern gilt es, mit edlen Hölzern und allem Komfort auszustatten. Nur peni-



Im Münsterland von metrica ausgestattete Mega-Yachten kreuzen zum Beispiel im Mittelmeer. Foto: metrica



Die Entscheidungen der Kunden dauern heute zwar länger, doch Superyachten werden noch immer gebaut, weiß metrica-CEO Bodo Kuhnnehn.

Foto: metrica

belste Handwerkskunst, gepaart mit modernster Technik, kann hier der Kundschaft gerecht werden. Darum werden die Vedder-Azubis auch von der Pike auf ausgebildet – wie schon seit der Gründung des Unternehmens im Jahre 1891. Den Auswirkungen der Finanzkrise sieht man in Lüdinghausen gefasst entgegen: Zwar erwarte man in der Sparte „Yacht-Innenausbau“ früher oder später eine Lücke in den seit Jahren prall gefüllten Auftragsbüchern der Werften. Aber einerseits arbeitet man noch aktuelle Aufträge ab, andererseits ist das Unternehmen breit aufgestellt. Immerhin hat man im Bereich Objekt-Einrichtungen Hotels wie das „Atlantic“ in Hamburg, das „Vierjahreszeiten“ in München und das „Kempinski“ in Berlin in der Referenzliste, und Objekte wie Boutiquen, Versicherungen und Unternehmensverwaltungen nehmen Vedder weiterhin voll in Anspruch. Mega-Yachten den eigenen Stempel aufzudrücken ist gleichwohl etwas Besonderes, eine Herausforderung, der sich nur wenige ausgesuchte Unternehmen in Europa stellen dürfen.

Yachtbau während der Finanzkrise

Aber wer kauft denn heutzutage eine Mega-Yacht? Anscheinend gibt es trotz der Finanzkrise durchaus noch einen Markt dafür. Zwar würden einige Budget-Entscheidungen jetzt deutlich länger dauern. Das hat metrica-CEO Bodo Kuhnnehn in einem Interview mit der Zeitschrift „Superyacht-Design“ deutlich gemacht. Bauaufträge für Mega-Yachten würden jedoch nach wie vor erteilt. Sicher sei der Markt auch von der Finanzkrise betroffen. Aber der Bau von Superyachten sei „ein langfristiges Projekt für alle involvierten Unternehmen und Lieferanten“. Mit anderen Worten: Im Moment arbeitet man in der gesamten Branche noch Aufträge ab, die vor der Krise geschrieben wurden, und bemüht sich um neue Aufträge für die Zeit danach.

Hart am Wind

BIGA-Segelyachten bewegen sich in einem ganz anderen Preissegment. Und hier ist der Markt hart umkämpft. Die BOOT in Düsseldorf, Europas führende Fachmesse für den Wassersport, war für BIGA ein Kraftakt, bei dem der „return on invest“ sich erst langsam einstellen will. Aber BIGA hat sich breit aufgestellt – der Bau der eigenen Yachten, Reparatur und Service sowie die Einzelanfertigung für Kunden. Und die müssen bereit sein, für hohe Qualität auch einen angemessenen Preis zu bezahlen.

So wie viele Kunden in der Schweiz, erklärt Gerhard Bicker. Der Wechselkurs des Franken zum Euro steht gut, und die BIGA-Yachten entsprechen in Größe, Ausstattung und Komfort anscheinend dem Geschmack der Eidgenossen, die damit auf ihren zahlreichen Seen unterwegs sind. Dafür fahren die Mitarbeiter regelmäßig in die Schweiz und zu den Liegeplätzen von BIGA-Yachten überall in Europa, um vor Ort den Kunden einen entsprechenden Service zu bieten: Wartungsarbeiten, Aufrüstung mit modernster Technik oder die eine oder andere Schönheitsreparatur stehen dann auf dem Plan. Wer für sein Schiff Perfektion und besten Service wünscht, der lässt eben einen Spezialisten aus dem Münsterland anreisen. Denn gute Bootsbauer sind rar.

Mike Atig

Projektauftritt in der IHK

Fit für morgen

Es rücken weniger junge Fachkräfte nach, das Durchschnittsalter im Betrieb steigt: „Das spüren die Betriebe bereits jetzt, viel stärker aber noch in wenigen Jahren“, sagt Michael Vornweg, bei der IHK Nord Westfalen verantwortlich für das Projekt „Fit für 2025“.

Über 50 Teilnehmer informierten sich bei der Auftaktveranstaltung zu diesem Projekt, das die Unternehmer auf den demografischen Wandel vorbereiten soll. „Der Handlungsdruck steigt“, urteilt Vornweg, bei der IHK Nord Westfalen Geschäftsführer im Bereich Bildung. Am 27. Mai fiel in Münster der offizielle Startschuss für das vom NRW-Familienministerium geförderte Kooperationsprojekt, an dem neben der IHK Nord Westfalen auch die Fachhochschule Münster beteiligt ist.

„In fünfzehn Jahren beträgt der Anteil der unter 20-jährigen nur noch knapp 17 Prozent, der der über 60-jährigen steigt auf über 32 Prozent“, sagt Sandra Gründel. Sie koordiniert das Projekt bei der IHK und zeigt zusammen mit Stefanie Gosen von der Fachhochschule auf, wie die Zukunft aussieht: „Wir werden weniger und älter – und bunter“, resümieren sie die Bevölkerungsentwicklung. Denn der Anteil der Menschen mit Zuwanderungsgeschichte nimmt zu: „Damit kommen neue Arbeits-, Wahrnehmungs- und Denkstile in die Unternehmen“, so Vornweg. 2025 werde die Hälfte der Menschen in NRW eine Zuwanderungsgeschichte haben. Auszubildende mit Zuwanderungsgeschichte lernen anders. 39 Prozent der Bevölkerung mit Zuwanderungsgeschichte hat keinen beruflichen Abschluss. Hier ist ein Umdenken auf dem Ausbildungsmarkt notwendig, „der mittlerweile gekippt ist“, so Vornweg.

Gute Auszubildende zu finden, ist jetzt schon schwierig. Deshalb schauen Unternehmen mittlerweile auch bei den weniger

qualifizierten Bewerbern etwas genauer hin, die bislang nur wenig Chancen hatten: „Das ist gut so, denn die Wirtschaft wird schon bald jeden jungen Menschen benötigen.“

Schon zum Projektstart von „Fit für 2025“ sind 18 Unternehmen dabei, am Ende sollen es 30 sein, mit denen Lösungen erarbei-

*Informationen auch auf
www.fit-fuer-2025.de*

tet werden, die auch anderen Betrieben nützen. Lösungen für die Frage beispielsweise, wie ältere Mitarbeiter motiviert werden können, sich körperlich und geistig fit zu halten. „Fast 60 Prozent der über 55-jährigen sagen, dass sie sich für Weiterbildung interessieren“, zitiert Prof. Dr. Henner Hentze aus einer Umfrage. Was sich für andere erst einmal gut anhört, kommentiert er so: „Nur Interesse? Und was ist mit den anderen, den 40 Prozent? Das können wir uns nicht erlauben!“ Deshalb erforscht er, wie Ältere besser lernen:



Die Belegschaften werden älter, und die Unternehmer sollten diesen demografischen Wandel aktiv gestalten.
Foto: Powers/Fotolia



Ansprechpartnerin:
Sandra Gründel
Telefon 0251 707-353
www.ihk-nordwestfalen.de/P02661

„Lieber in Häppchen als gleich ein komplettes Menü“, ist eine seiner Erkenntnisse, keine langen Lehrgänge, sondern kurze Sequenzen, am besten an der täglichen Arbeit orientiert, „nicht so abstrakt“.

Ein anderes Problem ist, das Erfahrungswissen der älteren Mitarbeiter für die Betriebe zu sichern. Hieran arbeitet Doris Hinkelmann. Sie will mehr Systematik in den Wissenstransfer bringen, damit es nicht zum Verlust von wertvollem Know-how kommt, wenn auf einmal gleichzeitig mehrere Fachkräfte in den Ruhestand gehen. 14 Monate lang hat sie in einem Betrieb die „Stabübergabe“ eines ausscheidenden Facharbeiters an seinen Nachfolger beobachtet, dokumentiert und gecoacht. „Ohne so eine Begleitung von außen wäre das im hektischen Arbeitsalltag kaum machbar“, resümiert sie. Jetzt gibt es Checklisten, an was ein Betrieb denken muss, wenn sich das Ausscheiden eines Mitarbeiters ankündigt. „Wichtig ist vor allem, das nicht dokumentierte Wissen zu erfassen, aufzuzeichnen und zu übertragen“, betont sie. Also etwa das persönliche Netzwerk bei Kunden, Herstellern und Lieferanten, das über Jahrzehnte gewachsen ist.

Das von der IHK koordinierte Projekt läuft bis November 2011. Dann soll aus den Unternehmensbeispielen und den daraus gewonnenen Erkenntnissen ein konkreter Leitfaden entstanden sein, der allen Unternehmen hilft, die typischen Fehler im Umgang mit einer alternden Belegschaft zu vermeiden. „Es ist jetzt eine gute Phase, den demografischen Wandel in den Betrieben aktiv zu gestalten“, glaubt Michael Vornweg. Vornweg ist überzeugt: „Die Betriebe machen sich jetzt fit für 2025.“

– gk –

LVM

Gut erreichbar

Die Gewerbetunden des LVM, Münster, sind zufrieden mit ihrem Versicherer. Das hat der Gewerbetundenmonitor 2009 des unabhängigen Marktforschungs-Unternehmens YouGovPsychonomics ergeben. In der Kategorie „Gesamtzufriedenheit“ liegt der LVM auf dem dritten Platz. Vor allem die persönliche Betreuung durch die bundesweit 2143 LVM-Vertrauensleute und deren Mitarbeiter bewerten die Befragten als positiv. Bei der „Vertreterzufriedenheit“ erreichte das Unternehmen einen zweiten, bei der „Erreichbarkeit“ einen ersten Rang.

Masterflex

Rückkehr ins Plus

Nach zwei schwierigen Geschäftsjahren ist die Masterflex AG aus Gelsenkirchen im ersten Quartal 2010 in die Gewinnzone zurückgekehrt. Das operative Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg von 0,2 Millionen Euro auf 0,8 Millionen Euro. 2010 erwartet Masterflex einen Anstieg des Konzernumsatzes um fünf bis zehn Prozent.



Einzelhandel prägt bald das Bild am münsterschen Hafen, wo Post, Telekom und ein Holzgroßhandel ansässig waren: „Ein Entwicklungsschub“, betont der Investor.
Foto: L. Stroetmann

L. Stroetmann

Schub für den Hafen

Ein neues Hafencenter mit 15 000 Quadratmetern Gebäudfläche und 550 Parkplätzen soll dem münsterschen Hafen einen Entwicklungsschub sichern. Das betonen Lutz und Max Stroetmann, die geschäftsführenden Gesellschafter von L. Stroetmann aus Münster. Auf einem 22 000 Quadratmeter

großen Gelände entsteht Raum für Einzelhandel, Wohnen, Gastronomie und Büros. Die größte Einzelfläche wird ein etwa 3000 Quadratmeter großes E-Center sein. Der Entwurf für den Gesamtkomplex stammt vom münsterschen Architekturbüro Pfeiffer Ellermann Preckel.

Unicblue Group

Pottblick lässt Internetnutzer abheben

Mit Bildern aus luftiger Höhe beteiligt sich die Unicblue Group aus Gelsenkirchen am Kulturhauptstadt-Projekt Schachtzeichen. Unter pottblick.unicblue.com nimmt die

Gruppe mithilfe einer Webcam und eines Kompasses, die auf einem Ballon über Schacht 2/5/8 befestigt sind, die Internetnutzer mit in die Luft. Dazu wird Wissen über das Ruhrge-

► Azubis twittern

Die Auszubildenden von Plantamedium aus Warendorf twittern jetzt und berichten über ihre Aufgaben. Damit will die Fachagentur für Agrar, Ernährung und Tier interessierten Schülern und Studierenden einen Einblick in die Ausbildungsberufe Mediengestalter und Kaufmann für Marketingkommunikation ermöglichen.

► Messeauftritte

Nach Auftritten in Indonesien und Argentinien hat sich Klöcker aus Borken auch auf der ATME Megatex in Atlanta präsentiert. Die Messe gilt als eine der führenden Ausstellungen für Textilmaschinen, und Ausrüstung in der US-Textilindustrie. Ende Juni war Klöcker auf der ITMA ASIA + CITME in Shanghai.

biet vermittelt. Die Unicblue Group, die in der Marken-, Live- und Digitalkommunikation arbeitet, besteht aus den Firmen Look Up, Complexx und Synap.

Westfleisch

Weiter Lust auf Fleisch

Die Verbraucher haben weiterhin Lust auf Schnitzel und Steak: Der Fleischverbrauch jedes Deutschen ist 2009 leicht auf 58,5 Kilogramm gestiegen, teilt die Westfleisch-Gruppe aus Münster mit. Insgesamt sieht sich das Unternehmen mit einem Umsatz von 1,887 Milliarden Euro erfolgreich in den Märkten behauptet. Da die Preise für Fleisch 2009 deutlich niedriger als im Vorjahr lagen, ging der Umsatz um sechs Prozent zurück.

Profiteure der „Preisrunden abwärts“, mit denen der Handel die Nachfrage beleben wollte, sind die Verbraucher: Sie müssen erstmals nur etwa elf Prozent ihres Einkommens für den Lebensmitteleinkauf aufwenden. Die vermarktete Absatzmenge sank dennoch um 0,9 Prozent auf 813 000 Tonnen. Klimaschutz und Ökobilanz spielen eine immer wichtigere Rolle: Erstmals legte Westfleisch einen Nachhaltigkeitsbericht vor.



Als eines der ersten Unternehmen in Deutschland frankiert Bischof + Klein Post mit einer hauseigenen Briefmarke. Damit nutzt der Lengericher Anbieter für flexible Verpackungen und Folien „Marke Individuell“, einen Service der Deutschen Post. Die Marke trägt das Motto „Nachhaltigkeit leben“. Die gleichnamige Fachtagung, zu der die Adressaten des individuell gestalteten Briefs eingeladen werden, findet am 24. September statt.

Foto: Bischof + Klein

connectiv! eSolutions

Den Kunden verstehen

Der gute Draht zum Kunden stand im Mittelpunkt eines Infotags, den der IT-Dienstleister connectiv! eSolutions mit Sitz in Lingen und Münster am Flughafen Münster/Osnabrück veranstaltet hat. Dabei erhielten die Teilnehmer einen Einblick in das Arbeiten mit einem Kundenbeziehungsmanagement (CRM)-System. Vertreter sollten weniger versuchen, den Kun-

den zu überzeugen, sondern vielmehr ihn und seine Probleme verstehen, hieß es in einem der Fachvorträge. Um heute erfolgreich verkaufen zu können, sei es nötig, den Bedarf des Kunden für eine Lösung zu erkennen. CRM könne dabei mehr, als nur Kunden zu verwalten, sondern diene als Unternehmensgedächtnis.

Initiative Unternehmerin Münsterland

Mit kühlem Bier und Alu-Toren: Frauen sind bei der WM am Ball

Mit dem WM-Fußball rollt auch der Euro in einem Milliardengeschäft. Auch Frauen sind im Business kreativ. Die Initiative Unternehmerin Münsterland, der elf Partner – darunter die IHK Nord Westfalen – angehören, wollte wissen, wie Unternehmerinnen der Region von dem Großereignis profitieren.

„Wir haben aufgerüstet“, sagt zum Beispiel Luitgard Fröhlig aus Ennigerloh. Die Inhaberin der Getränke-Therme hat 20 neue Weine aus Südafrika in ihrem Sortiment und ist überzeugt: „Das ist ein tolles Geschenk zum Fußballgucken.“ Alle Getränke – auch Bier – werden auch außerhalb der Ladenöffnungszeiten geliefert.



Cornelia Hesse (l.) von der Sportgeräte Schäper GmbH verkauft nicht nur zur WM Fußball-Tore in alle Welt. Claudia Fischer-Hollweg, Projektleiterin der Initiative Unternehmerin Münsterland in der Handwerkskammer Münster, freut es.

Foto: Angelika Osthuus

Die Firma Schäper Sportgerätebau GmbH in Münster-Roxel hat zwar nach Südafrika keine Tore verkauft. „Aber die Nachfrage der Privatkunden steigt

bei einer WM“, sagt Cornelia Hesse. Sie gehört zur zweiten Generation im Familienbetrieb. Ihr Vater Klemens Schäper war in den 70er-Jahren einer der

ersten, die den Markt mit Fußballtoren aus Aluminium revolutionierten.

Fanartikel in Schwarz-Rot-Gold vermarktet Annette Stoffers von der Plüsch & Promotion GmbH in Münster-Albachten. „Fahnen, Plüschtiere, Trikots und Schlüsselanhänger laufen, aber nicht in ungewöhnlich großen Mengen“, stellt sie fest. Auf einen steigenden Würstchen-Umsatz freut sich Elisabeth Hidding, Seniorchefin der Fleischerei Hidding aus Nordwalde. „Die Kooperationen mit Public Viewing-Veranstaltern haben wir frühzeitig klar gemacht.“

www.initiative-unternehmerin.de

Sparda-Bank Münster Dividende gezahlt

Die 138 000 Mitglieder der Sparda-Bank Münster erhalten für 2009 eine Dividende von fünf Prozent je Genossenschaftsanteil von 52 Euro. Insgesamt bringt das Unternehmen für Dividenden mehr als eine Millionen Euro auf. Der Jahresgewinn der Sparda-Bank Münster stieg um 7,1 Prozent auf 2,9 Millionen Euro. Im Kreditgeschäft erreichte die Bank einen Zuwachs von 4,3 Prozent, bei den Kundenanlagen ein Plus von 3,3 Prozent.

Ruthmann Führungswechsel

Rolf Kulawik, seit einem Jahr gesamtverantwortlich bei Ruthmann Service, ist neuer Geschäftsführer der Ruthmann GmbH & Co. KG in Gescher. Uwe Stapper und Uwe Strotmann erhalten Prokura.

Die bisherigen geschäftsführenden Gesellschafter Heinrich Winkelmann und Heinz-Jürgen Buss bleiben dem Unternehmen als Gesellschafter erhalten, wollen sich aber künftig dem Automobilzulieferer Winkelmann Group in Ahlen widmen.

LR Health & Beauty Marketingpreis

Die LR Health & Beauty Systems GmbH aus Ahlen hat beim Best Marketing Company Award den elften Platz unter 500 Kandidaten belegt. "Angesichts namhafter Teilnehmer, darunter Oetker, TUI Cruise und Iglo, freuen wir uns sehr über unsere Platzierung", sagt CEO Dr. Jens M. Abend. Ausrichter des Wettbewerbs ist die internationale Managementberatung Batten & Company.



Gerd Schlattmann, stellvertretender Standortleiter Nordwalde, Stefan Löher, Leiter Produktionstechnik, und Karsten Reth (v. l.), Projektleiter Standorterweiterung Nordwalde, zeigen die Pläne.

Foto: Hengst

Hengst-Gruppe Nordwalde wird größter Standort

Nordwalde wird größter Produktionsstandort der münsterschen Hengst-Gruppe. Bis Mitte 2011 entstehen dort zwei zusätzliche Werke zur Fertigung von Filtrations-Systemen für die Kfz- und Nutzfahrzeug-Industrie. In der Endausbaustufe verfügt der Standort über knapp 40 000 Quadratmeter Produktions- und Verwaltungsfläche. Die Zahl der Mitarbeiter in Nordwalde wird von 530 auf

730 wachsen. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf zehn Millionen Euro. Den Ausschlag für die Erweiterung gaben zusätzliche Großaufträge von Volkswagen und Daimler. Geschäftsführer Jens Röttgering lobte die „sehr gute Standortpolitik und die attraktiven Gewerbesteuersätze in Nordwalde“, wo die Hengst-Gruppe seit 2000 tätig ist.

Borkener Kistenfabrik Praktische Klapptrommel

Als Alternative zu herkömmlichen Transportmitteln sieht die Borkener Kistenfabrik ihre neue Klapptrommel. Die Stahltrommel, deren äußere Flansche sich je um ein Drittel ihrer Größe reduzieren lassen, wurde auf der internationalen Fachmesse Wire & Tube vorgestellt.



Die aufgeklappte Trommel.

► Systeme gekoppelt

Die gds AG aus Sassenberg und SDL Language Technologies aus Großbritannien sind ab sofort Technologiepartner. Zusammen wollen die Unternehmen die Redaktions- und Übersetzungsprozesse der gemeinsamen Kunden automatisieren. Eine neue Schnittstelle ermöglicht es, das Redaktionssystem docuglobe von gds mit der Übersetzungs-Software von SDL zu koppeln.

► Schnell zum Job

In zehn Minuten zum neuen Job: Die Tectum Group aus Gelsenkirchen hat am ersten Oberhausener Speed-Dating teilgenommen. Das nach eigenen Angaben größte Callcenter in NRW suchte am Standort Oberhausen 35 Mitarbeiter. Bei der Blitz-Jobvermittlung konnten sich angehenden Auszubildende, Call Center Agents und Führungskräfte in jeweils zehn Minuten vorstellen.

► Katzenstreu

Eine äußerst saugfähige Katzenstreu aus recycelter Cellulose stellte Hugro aus Saerbeck als Neuheit auf der Tierfachmesse Interzoo in Nürnberg vor. Das australische Unternehmen fibreCycle hat Hugro die Alleinvertriebsrechte für den deutschen Markt übertragen. Die Saerbecker vertreiben u. a. Hanfstreu, Pflegemittel und Spielzeug für Kleintiere.

zeb/

Managementberater erwarten positive Entwicklung

Die münstersche Managementberatung zeb/rolfes.schierenbeck.associates hat 2009 den Umsatz mit 102,6 Millionen Euro nahezu konstant gehalten. Für 2010 rechnet das Unterneh-

men trotz anhaltender Unsicherheiten an den Finanzmärkten mit einer positiven Entwicklung. So erwartet zeb/ ein Umsatzplus von acht bis zehn Prozent. Der Mitarbeiterstamm

der Beraterteams wird nochmals ausgebaut. Wachstumsimpulse sieht zeb/ in Beratungsdienstleistungen rund um die Themen Steuerung, Vertrieb und Risikomanagement.

L. Scheidtmann

Hoch spezialisierter Jubilar

Die L. Scheidtmann GmbH in Marl hat 100-jähriges Jubiläum gefeiert. Mit 100 Mitarbeitern in den Bereichen Gartenbau, Landschaftsbau und Straßenbau ist das Unternehmen hoch spezialisiert aufgestellt und gehört zu den größten seiner Art im Kreis Recklinghausen. Durch Kooperationen hat sich das Marktgebiet in den letzten Jahren weiter vergrößert. Ludwig Scheidtmann leitet das Familienunternehmen in der vierten Generation. Mit Stolz weist er auf eine überdurchschnittliche Ausbildungsleistung. Insgesamt seien über 100 junge Menschen ausgebildet worden. Aktuell absolvieren elf Jugendliche eine Lehre.



Peter Schnepfer (l.) von der IHK gratuliert Ludwig Scheidtmann vor dem neuen Firmensitz. Foto: Scheidtmann

Scheidtmann unterstützt und fördert soziale Projekte für Kinder, „um ihnen Chancen auf Bildung zu geben“.

Gelsen-Net

Datenautobahn wird ausgebaut

Gelsen-Net hat die Ziele für 2009 erreicht und den Jahresüberschuss mit 477 000 Euro auf ähnlichem Niveau gehalten wie in den vergangenen Jahren. Insgesamt erzielte der regionale IT-Systemdienstleister einen Umsatz von 33,62 Millionen Euro. Dank des Glasfaserausbaus und der weiteren Erschließung von Gewerbegebieten habe sich das Systemgeschäft in der Emscher-Lippe-

Region „überaus positiv“ entwickelt. Das eigene Glasfasernetz, das um 18 auf 292 Kilometer erweitert wurde, sei ein „wesentlicher Erfolgsbaustein“. 2010 soll die Datenautobahn um mehr als 25 Kilometer wachsen. Gelsen-Net versorgt über 21 000 Haushalte mit TV- und Hörfunkangeboten sowie 70 000 Kunden mit Telefon- und DSL-Anschlüssen, 2800 mehr als 2008.

heddier / SNT / Vomo

Konzepte für Messeauftritte

Lösungen und Produkte rund um Technik und Dienstleistungen für Messen, Museen und Veranstaltungen haben drei Unternehmen aus dem Münsterland auf einer gemeinsamen Hausmesse präsentiert. Auf dem Gelände von heddier electronic in Coesfeld waren auch SNT Media Concept aus Müns-

ter und Vomo Leichtbautechnik aus Laer vertreten. Während heddier Elektronik und Sicherheitstechnologien anbietet, konzipiert SNT Medienprodukte. Vomo rundete mit objektbezogenen Elementen für Messen, Museen, Möbel, Ladenbau und Fahrzeugindustrie das Angebot ab.



Dorothea Linnenbrink und Jalal D'or
Eshagi mit Urkunde.
Foto: Jallal D'or

Jalal D'or

Erfolgreiche Gründer

Von 132 Teams gelang Dorothea Linnenbrink und Jalal D'or aus Münster beim bundesweiten Gründungswettbewerb start2grow der Sprung auf den zweiten Platz. Der Preis ist mit 10 000 Euro dotiert. Diesen Sommer planen die beiden die Erweiterung ihres bestehenden Unternehmens Jalal D'or um einen Onlineshop für Trockenfrüchte und Nüsse unter www.jalalldor.de.

MBH

Geteilte Messe

Erstmals hat MBH die Hausmesse Visitec, die im dreijährigen Rhythmus stattfindet, zweigeteilt: Während am ersten Tag Interessenten und Neukunden eingeladen waren, besuchten am zweiten Tag die Stammkunden das Unternehmen in Ibbenbüren-Uffeln. An beiden Tagen gut frequentiert war der Vortrag „Faszination Gestalten von Blech hinsichtlich Wirtschaftlichkeit“. Anhand mehrerer Beispiele wurde aufgezeigt, wie zuvor geschweißte Bauteile durch intelligente Blech-Kantlösungen ersetzt werden. Die Kostenersparnisse lagen bei bis zu 40 Prozent.

buch.de

Technologie wird neu ausgerichtet

Ungeachtet der Wirtschaftskrise hat die buch.de internet-stores AG aus Münster 2009 den Konzernumsatz um 20 Prozent auf 84 Millionen Euro gesteigert. Auch mit dem operativen Ergebnis zeigte sich Vorstandssprecher Albert Hirsch zufrieden: das EBITDA wuchs um 15 Prozent. Das Vorsteu-

ergebnis blieb mit 1,3 Millionen Euro leicht hinter dem Vorjahr zurück, da wegen des rückläufigen Zinsniveaus das Finanzergebnis gesunken war. Erstmals erhielten Anleger eine Dividende von 0,04 Euro je Aktie. Für das erste Quartal 2010 meldet der Online-Buch- und Medienhändler eine Umsatz-

steigerung von 30 Prozent auf 24 Millionen Euro. Wegen einer umfassenden Neuausrichtung der IT- und Technologieplattform sowie dem Aufbau und der Qualifizierung von Mitarbeitern ging das Ergebnis (EBT) allerdings von 302 000 auf 234 000 Euro zurück.

Bewatec

Jury lobt Terminal-Design

Eine der höchsten Auszeichnungen für Produktdesign hat Bewatec erhalten. Beim red dot award in Essen ehrte die internationale Jury das neue Multimedia-Terminal des Telgter Unternehmens mit einer „honorable mention“ für seine besonders gelungenen Detaillösungen. Der MediNet-Flachbildschirm sei ein „Alleskönner im Bereich Krankenhaus-Entertainment“. Neben TV, Radio und Internet bietet er integriert ein Softphone, einen Mediaplayer für das Abspielen von Musik-, Bild- und Video-Dateien sowie die Möglichkeit, Funktionen aller Art wie Licht, Menübestellung und Patientenakten zu in-



Terminal im prämierten Design.

Foto: Bewatec

tegrieren. Steuerbar ist das Terminal über Touchscreen oder Folientastatur.

► Shopmacher

Marcus Diekmann und Thomas Gottheil, bisher Geschäftsführer der Full-Service-Agentur werbemacher, haben in Gescher eine weitere Agentur, Shopmacher, gegründet. Die neue Agentur konzentriert sich auf eCommerce für mittelständische Marken. Eine Lösung wurde bereits für den Feuerzeughersteller Zippo realisiert.

► Neues Tonstudio

Musicom Schulz hat sein Klassik- und Jazz-Tonstudio in Münster neu gestaltet. Direkt am Schloss entstanden schalldichte Aufnahme- und Regieräume mit moderner Mikrofon- und Studioteknik. Musicom bietet Vertriebsmöglichkeiten an, so dass produzierte CDs bei Amazon, JPC und iTunes verfügbar sind.

► Marken-Award

HolzLand Waterkamp ist auf der HolzLand-Expo in Hannover mit dem HolzLand Award für Markenkommunikation ausgezeichnet worden. Auch in der Kategorie „Logistik“ war das Unternehmen nominiert worden. HolzLand Waterkamp bietet an seinen beiden Standorten in Rheine und Nordwalde verschiedenste Holzprodukte an.



Ein Toter im Täuferkäfig von St. Lamberti: Das war der Ausgangspunkt eines Kriminalfalls, den die aktuellen und die künftigen Auszubildenden der Westfalen AG in Münster aufklären sollten. Hintergrund des in dieser Form einmaligen Rollenspiels: Die neuen Azubis sollten ihre künftigen Kollegen schon einmal kennenlernen.

Foto: Westfalen



Zum 100. Geburtstag der Völker Tiefbau GmbH in Gladbeck übergab IHK-Vizepräsident Dr. Manfred Scholle (2. v. r.) die IHK-Jubiläumsurkunde an Thomas Brömmel (2. v. l.). Dabei waren auch Dr. Gabriele Brömmel und Gladbecks Bürgermeister Ulrich Roland.

Foto: Grunwald

Völker Tiefbau

Freude und Ansporn

Für den Geschäftsführenden Gesellschafter Thomas Brömmel ist das 100. Jubiläum der Völker Tiefbau in Gladbeck Anlass zur Freude und Ansporn, sich im Wettbewerb zu behaupten. Dazu sei Völker in allen Sparten des Tiefbaus bestens

aufgestellt. Kabarettist Fritz Eckenga gab 140 Festgästen Einblicke in die Gefühlswelt des Ruhrgebietlers. Bürgermeister Ulrich Roland und IHK-Vizepräsident Dr. Manfred Scholle lobten das Engagement Brömmels für Wirtschaft und Region.



Uwe Rotermund (Mitte) und seine Mannschaft feiern die Auszeichnung.

Foto: noventum

noventum consulting

Platz Fünf in Europa

Die noventum consulting GmbH aus Münster hat beim Wettbewerb „Great Place to Work – Europe“ in der Gruppe der Firmen bis 500 Mitarbeiter den fünften Platz errungen. Geschäftsführer Uwe Rotermund,

die übrige Geschäftsleitung und weitere zehn Mitarbeiter nahmen den Preis in Madrid entgegen. Beim Wettbewerb „Beste Arbeitgeber Deutschlands“ hat noventum zuvor Platz eins erreicht.



Dr. Anke Tripp (r.) und Projektmanagerin Alexandra Roth haben sich erfolgreich mit anderen Unternehmen verglichen.
Foto: marketingcase

marketingcase

An Stärken und Schwächen gefeilt

Vier Monate lang haben die Teilnehmer des Benchmark Award.Med NRW an ihren Stärken und Schwächen gefeilt und neue Strategien entwickelt, jetzt wurden die Gewinner bekannt gegeben. Unter den besten Sechs des Wettbewerbs, ausgerichtet von der Startbahn MedEcon Ruhr, ist **marketingcase** aus Münster. Das Unternehmen von Dr. Anke Tripp gestaltet Marken sowie Kommunikations- und Verkaufsstrate-

gien speziell für Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Das Leistungsspektrum reicht dabei von der strategischen Beratung bis hin zur Realisierung von Marketingmaßnahmen sowie Trainings und Schulungen. Im Rahmen ihres Benchmarking-Prozesses hat die Unternehmerin gemeinsam mit ihrem Team die eigene Marketing- und Vertriebskompetenz im Vergleich mit erfolgreichen Unternehmen am Markt analysiert.

United Labels

Potenzial in Polen

In Osteuropa sieht die United Labels AG aus Münster ein enormes Verkaufspotenzial. Vorstand Peter Boder erklärte auf der Hauptsammlung vor 500 Aktionären in der Halle Münsterland, dass der Lizenzspezialist für Comicware 2009 führende Handelsketten in Po-

len, Rumänien und Tschechien akquiriert habe. Außerdem habe United Labels neue Airportshops in Hamburg und Malaga eröffnet, zwei weitere seien in Barcelona geplant. Neue Lizenzen wie „Toy Story 3“ oder „Sponge Bob“ bereichern das Portfolio.

com+plus

Institut wird zur Akademie

Das PR-Ausbildungsinstitut com+plus aus Münster heißt ab sofort „com+plus-Akademie für Kommunikationsmanagement“ und bildet zum Kommunikationsmanager aus. Für je-

den Studierenden wird ein individueller Studienverlaufsplan erstellt. Auch die Beratungsleistung wurde erweitert. In Vorbereitung ist eine ISO-Zertifizierung.



Schöne Beine dank basischer Strümpfe. Foto: P. Jentschura

P. Jentschura

Geheimwaffe für schöne Beine

Zur schönsten Frau Deutschlands haben die Juroren Anne Julia Hagen gekürt: Seit Februar trägt die Studentin aus Berlin den Titel „Miss Germany“. In punkto Schönheitspflege vertraut die 20-Jährige auf die Marke P. Jentschura aus Münster und nutzt die „BasischenStrümpfe“. Und das seit mehr als drei Jahren am liebsten jeden Tag: „Meine Geheimwaffe für schöne Beine“, sagt

sie. Dabei lässt sie ihre Baumwollstrümpfe in warmem Wasser mit einem Teelöffel „Meine-Base“ einweichen, bevor sie sie anzieht. Das basisch-mineralische Badesalz hat eine besonders pflegende Wirkung. Davon ist auch die Mutter der Schönheitskönigin überzeugt: Astrid Habeck-Hagen ist Wiederverkäuferin von Produkten der Marke P. Jentschura in Berlin.

Carl Engelkemper GmbH & Co. KG

Umsatzplus im Jubiläumsjahr

Aufschwung im Jubiläumsjahr: Das vor 150 Jahren gegründete Uhren- und Schmuckhaus Carl Engelkemper GmbH & Co. KG, Münster, steigerte in den ersten fünf Monaten diesen Jahres den Umsatz um 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Den Grundstein für das heutige Unternehmen legte Uhrmacher Carl Engelkemper im Jahre 1860 mit der Gründung einer „Uhren-, Werkzeug- und Four-niturenhandlung“ in Münster. In den 1930er-Jahren übernahm die Familie Abeler das Uhrenhandelshaus, das heute allein in Deutschland über 4000 selbstständige Händler beliefert. Unter der Dachmarke CEM (Carl Engelkemper Münster) vertreibt das Handelshaus auch

eigene Schmuck- und Uhrenkollektionen. Im Jahr 2007 wurde die Uhrenmarke „Abeler & Söhne“ ins Leben gerufen, mit der sich das Unternehmen auf seine Wurzeln besinnt. Zur-

zeit beschäftigt Engelkemper rund 150 Mitarbeiter. Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung wurden am Standort Münster zuletzt zehn neue Mitarbeiter eingestellt.



Glückwunsch: IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing überreichen der Unternehmerfamilie Abeler die IHK-Jubiläumsurkunde.

Foto: Matthias Ahlke

apetito

Neubau verbessert Warenflüsse

Als im Winter der Sand fror, wurde er kurzerhand in einem Gebäude aufgewärmt. Solche unkonventionellen Maßnahmen sind ein Grund dafür, dass appetito in Rheine beim Bau einer neuen Anlieferungszone

und der vorbereitenden Bereiche der Küche 3 voll im Zeitplan liegt. Die Anlieferungszone ist fertig, im Küchenbereich wurde jetzt Richtfest gefeiert. Bereits im August wird der Bereich in Betrieb genommen. Vier Millio-

nen Euro investiert das Unternehmen, um die Warenflüsse zu verbessern. 2009 setzte die Firmengruppe 655 Millionen Euro um. Der Konzerngewinn lag bei 22,3 Millionen Euro.



Foto: Hotel am Schlosspark

Hotel am Schlosspark

25 Jahre Manager

Vor 25 Jahren kam der gelernte Hotel-Manager Adrian Gülden (l.) aufgrund einer Zeitungsanzeige von Berlin nach Herten und übernahm das Hotel Am Schlosspark. An seinem Jubiläum blickte Gülden, der sich für seine „neue“ Heimatstadt und seine Branche engagiert einsetzt, zufrieden und stolz auf seine Mitarbeiter zurück. IHK-Geschäftsführer Christoph Pieper (r.) gratulierte.

Hagemann

Mehr Convenience

Vor 75 Jahren wurde aus dem Reisenden einer Tabakwarengroßhandlung der Unternehmer Bernhard Hagemann. Aus einem kleinen Geschäft in Rheine hat sich ein Großhändler entwickelt, der 1200 Einzelhandelskunden beliefert. Zudem betreibt das Unternehmen mit seinen 60 Mitarbeitern 4000 Zigarettensautomaten. 1998 übernahm Hermann Ecker jun., der Enkel des Gründers, zusammen mit seiner Mutter Hildgund Ecker die Geschäftsleitung. Viele Jahrzehnte prägte ausschließlich der Tabak die Geschäfte. Produkte und Dienstleistungen im Convenience-Bereich erweitern mittlerweile das Angebot und tragen 22 Prozent zum Gesamtumsatz bei. Beide Sortimentsbereiche wachsen weiter.

Pongs

Dekostoffe statt Bergmannskleidung

Als Baumwollweberei und Herstellerin von Geweben für Arbeitsbekleidung der Bergleute war die Firma **Pongs** vor 100 Jahren in Mönchengladbach gegründet worden. Seit 1968 ist das Unternehmen in **Stadtlohn** ansässig. Heute produziert und vertreibt Pongs Dekostoffe und Dekorfolien sowie Spann-

decken-Systeme und veredelt Textilien, unter anderem im digitalen Druckverfahren. Mit der Übernahme der Seidenweberei Mühltroff in Plauen 1992 wurde das Produktionsprogramm um Breitgewebe ergänzt. Mehr als die Hälfte des Umsatzes erzielt Pongs im Export.



Hans-Bernd Felken (2. v. l.) gratuliert General Director Klaus Rosery (l.) und den Managing Directors Bernd (r.) und Adam Lautenbach zum Jubiläum. Foto: Pongs

Schuhhaus Wessels

Weltgrößte Schuhe

Der derzeit größte Mensch der Welt trägt Schuhe aus **Vreden** – und zwar in Schuhgröße 60. Sultan Kösen, exakt 2,47 Meter groß, nahm sein Paar in London entgegen. Schon seit 30 Jahren fertigt das **Schuhhaus Georg Wessels**, Spezialist für Übergrößen, gratis die Schuhe für die zehn größten Menschen.



Georg Wessels mit Sultan Kösen.

B+S Finnland Sauna

Runde zwei beim Mittelstandspreis

Als einziges Unternehmen aus dem Kreis Coesfeld hat der **Dülmener Saunahersteller B+S Finnland Sauna** die zweite Stufe des „Großen Preises des

Mittelstandes“ der Oskar-Patzelt-Stiftung erreicht. 641 Betriebe von 3580 schafften diesen Sprung. Die Gewinner sind im Oktober bekannt.



Geschäftsführer Werner Borgers (r.) macht sich persönlich in den neuen Werken ein Bild von der Lage.

Bocholter Textilunternehmen Borgers

Rückenwind aus Süd

Die Zulieferer der Automobilindustrie wurden von der Krise besonders hart getroffen. Die Borgers AG, einer der größten Auto-Zulieferer in Nord-Westfalen, meldete im Mai die Übernahme zweier Werke in Süddeutschland – eine Trendwende in der Krisenbranche?

Die beiden von Borgers übernommenen Produktionsbetriebe in den bayerischen Orten Krumbach und Ellzee gehörten zu dem Autozulieferer AKsys. Dieser war ins Straucheln geraten und wird nun „in Häppchen“ von Insolvenzverwalter Tobias Hoefel verkauft. Mit den beiden übernommenen Werken übernimmt die Borgers AG etwa 300 Mitarbeiter sowie gefüllte Auftragsbücher. Geschäftsführer Werner Borgers: „Der Übergang wird fließend sein.“

Nach Süden heißt in diesem Fall: nach vorne

An bisher 16 Standorten in Europa und den USA entwickelt und produziert das Familienunternehmen Borgers für nahezu alle namhaften Automobilhersteller ... und jetzt eben auch in Süddeutschland. Bei Koffer-

raumsystemen, Hutablagen und textilen Bauteilen für den Außenbereich – vieles davon patentiert und prämiert – ist man Marktführer in Europa, der jüngste Clou ist ein innovativer textiler Unterbodenschutz. Die bislang rund 4400 Mitarbeiter der Firmengruppe beschäftigen sich auch mit dem Maschinen- und Anlagenbau für die Automobilindustrie sowie für die Herstellung bahnenförmiger Produkte wie Tapeten oder Bodenbeläge; der Schwerpunkt liegt mit 75 Prozent Umsatzanteil jedoch klar auf der Ausstattung von Fahrzeugen.

„Deswegen passt der Neuerwerb hervorragend in unser Gesamtkonzept“, erläutert Werner Borgers: „Zum einen stärken wir damit unsere Kernkompetenzen im Bereich textiler Fahrzeugausstattung, zum anderen gewinnen wir beispielsweise in Sparten wie

Akustik oder Dämmung neue technische Möglichkeiten hinzu. Die neuen Werke runden sozusagen unser Angebot ab. Darum haben wir uns seit Herbst letzten Jahres intensiv um die Übernahme bemüht.“ Erste Schritte sind bereits getan. So hat Werner Borgers die neuen Mitarbeiter persönlich über den Erhalt ihrer Arbeitsplätze informiert. Die neuen Standorte werden ab sofort als Borgers Süd GmbH & Co. KG in die Borgers-Unternehmensgruppe integriert.

Die optimale Ergänzung – fast wie ein Puzzlestück

„Wir sehen eine ganze Reihe von Vorteilen in dieser Erweiterung“, führt Christian Aversch, Unternehmenssprecher der Borgers AG, aus. „Der wichtigste Aspekt ist für uns der strategische, denn die Fertigungstechnologien für Weich-, Hart-, Schwer- und Integralschäume ergänzen unsere textilen Lösungen optimal und erschließen uns zusätzliche Marktpotenziale, insbesondere bei Motorraumisolierungen und Innenverkleidungen. Dazu gehört auch, dass wir die Werke in vollem Betrieb übernehmen, also sofort loslegen können: Aufträge liegen vor, es gibt keine Produktionsunterbrechung. Auch während der fast ein Jahr andauernden Insolvenzphase wurden die Kunden, darunter BMW und Daimler, aus Ellzee und Krumbach zuverlässig weiter beliefert.“

Der Schwerpunkt Nutzfahrzeug-Ausstattungen, unter dem die Werke aufgrund des besonders heftigen Einbruchs während der Krise noch zu leiden hatten, kehrt sich nun ins Gegenteil um: Das Geschäft erholt sich derzeit, und im Verbund der Borgers-Gruppe hat man nun eine marktführende Position erreicht, denn die neuen Standorte haben den niederländischen Nutzfahrzeugbauer DAF als Neukunden „mitgebracht“. Aber auch im Hinblick auf Kunden, mit den Borgers schon seit Langem zusammenarbeitet, sieht Aversch positive Aspekte: „Im Umkreis von nur rund 130 Kilometern der neuen Standorte liegen Werke von Audi, BMW, Mercedes-Benz und MAN. Das ist trotz der viel beschworenen Globalisierung

ein handfester Vorteil, denn bei der Belieferung kommt es immer mehr auf niedrige Kosten, kurze Reaktionszeiten und Flexibilität unsererseits an.“

Ebenfalls für Freude sorgt ein weiterer Teil der Transaktion: Borgers übernimmt auch die aktuellen Aufträge eines dritten Standorts der AKsys-Gruppe, der aufgrund der Unterauslastung geschlossen werden muss. Die Produktion wird an Borgers-Standorte verlagert und schafft dort zusätzliche Beschäftigung.

Aber auch die Signalwirkung ist nicht zu unterschätzen. Gerade in Bocholt beobachten die Menschen die Firmenentwicklung sehr genau. Aversch: „Es ist durchaus ein Zeichen, wenn ein Unternehmen aus der bisherigen Krisenbranche sich plötzlich erweitert und seine Aufstellung verbessert. Das sorgt für Aufmerksamkeit - in Bocholt und im gesamten Markt.“

Das Steuer herumgerissen

Dieses Signal kommt zur rechten Zeit. Nach vielen Jahren des kontinuierlichen Wachstums hatte die Krise Borgers heftig getroffen - wie viele andere Unternehmen im textil-geprägten Westmünsterland. Bei Borgers hatte man die Prioritäten ganz klar auf den möglichst weit gehenden Erhalt der Arbeitsplätze gelegt und war damit bis an die Grenzen der eigenen Möglichkeiten gegangen. Bei allen Bestrebungen war man jedoch Ende 2008 nicht umhin gekommen, rund 100 Mitarbeitern der Stammelegschaft in Bocholt und Hamminkeln-Dingen zu kündigen. „Das war eine sehr schwere Entscheidung“, so Werner Borgers. „Aber es gab keine Alternative, die nicht das ganze Unternehmen und damit sämtliche Arbeitsplätze gefährdet hätte.“

Obwohl die Krise Anfang 2009 mit Umsatzeinbrüchen von bis zu 50 Prozent noch an Schärfe zunahm, gab es keine weiteren Entlassungen. „Hierfür waren vor allem zwei Faktoren ausschlaggebend: zum einen die Kurzarbeits-Regelung, durch die wir flexibel auf die schwankenden Abrufzahlen



Textile Kofferraumverkleidungen sind eines der Produkte der Borgers AG.

Fotos (2): Borgers AG

seitens der Kunden reagieren konnten, und zum anderen die Bereitschaft unserer Mitarbeiter, zur Erhaltung der Arbeitsplätze sogar finanzielle Einbußen hinzunehmen.“ Das klare Bekenntnis der Mitarbeiter zum

Unternehmen zahlte sich aus: Das Know-how blieb erhalten und der Umsatzrückgang im Gesamtjahr 2009 lag deutlich unter dem Branchendurchschnitt. Bereits im ersten Quartal 2010 hatte sich das Unternehmen sogar wieder in die schwarzen Zahlen hochgearbeitet.

„Das bedeutet nicht, dass sich jetzt alles in Wohlgefallen aufgelöst hat“, resümiert Werner Borgers. „Viel hängt davon ab, wie sich der Markt weiter entwickelt. Aber die Zeichen dafür, dass die jüngste Erholung nachhaltig ist, stehen gut. Wir haben jedenfalls unsere Hausaufgaben gemacht und sind mit unseren Mitarbeitern, Produkten und Technologien sowie durch die Verstärkung mit zwei leistungsfähigen Werken für künftige Herausforderungen gerüstet.“ **Michael Jakoby**



Ausgezeichnet: Oberbürgermeister Baranowski (l.) und IHK-Präsident Hüffer (r.) übergaben die Ehrennadeln in Gold an die Prüfer aus dem Kreis Warendorf.



Aus Münster: Die Träger der Ehrennadel in Gold mit IHK-Präsident Hüffer (r.) und Oberbürgermeister Baranowski (l.).



Aus Bottrop: Die Träger der Ehrennadel in Gold

205 Prüfer aus der Region geehrt

„Wertvoller Dienst an der Gesellschaft“

Ehre, wem Ehre gebührt. 205 Prüferinnen und Prüfer zeichnete die IHK für ihr jahrzehntelanges Engagement in der Aus- und Weiterbildung aus.

Prüfer gesucht

3300 Prüfer engagieren sich in 350 Ausschüssen der IHK Nord Westfalen. Wer sich für die ehrenamtliche Aufgabe interessiert, kann sich an die IHK wenden.
Münsterland: Carsten Taudt,
Telefon 0251 707-269
E-Mail taudt@ihk-nordwestfalen.de
Emscher-Lippe-Region: Katja Lempa,
Telefon 0209 388-408
E-Mail: lempa@ihk-nordwestfalen.de

134 von ihnen konnte der Gelsenkirchener Oberbürgermeister Frank Baranowski zusammen mit dem IHK-Präsidium in Gelsenkirchen die Auszeichnung persönlich überreichen. Insgesamt verlieh die IHK 102 goldene Ehrennadeln für über 30-jährige und 103 silberne Ehrennadeln für mehr als 20-jährige Tätigkeit in den IHK-Prüfungsausschüssen.

„Respekt, Anerkennung und Dank“ zollte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer den

langjährigen ehrenamtlichen Prüfern, die er als Garanten für eine praxisbezogene und hochwertige Aus- und Fortbildung sowie als lebendigen Beweis einer funktionierenden Selbstverwaltung in der Wirtschaft bezeichnete. Während der Feierstunde im Musiktheater im Revier betonte er ihre Rolle und Bedeutung für ein funktionierendes Bildungssystem. „Dafür brauchen wir bereitwillige Unternehmen, Jugendliche und Erwachsene, aber eben auch enga-“
(Fortsetzung Seite 50)



Aus Gelsenkirchen: Die Träger der Ehrennadel in Gold



Aus dem Kreis Steinfurt: Die Träger der Ehrennadel in Gold

Gold für 30 Jahre und Silber für 20 Jahre Prüferarbeit

Herzlichen Dank!

Kreis Borken

Silber: Alfons Bußkamp, Friedrich Gregory, Reinhard Heynen, Gerd Jäger, Hans-Dieter Koch, Alfons Könning, Alfred Kruft, Berthold Lensing, Manfred Lorenz, Gerd Marquardt, Bernd Neupert, Hubert Niehoff, Werner Niermann, Marianne Rademacher, Michael Schenk, Alois Tebroke, Heinrich ter Horst, Bernhard Thier, Werner de Vos, Johannes Walfort, Udo Warmers, Dr. Hermann Wellers
Gold: Günther Albert, Heinz-Josef Brune, Bernd Bütterhoff, Franz Calmer, Paul Dahm, Johannes-Gerhard Eckers, Clemens-August Feldberg, Günter Fisser, Johann Fuss, Dieter Geisler, Paul-Albert Harig, Günter Jaeger, Dieter Kittelberger, Josef Levers, Siegfried Sanders, Josef Schmänk, Reinhard Untiedt

Stadt Bottrop

Silber: Hans-Dieter Brandenburg, Jürgen Buschfeld, Uwe Meister, Klaus Peter Räkow
Gold: Franz-Josef Gertz, Werner Reif, Peter Hugo Vesper

Kreis Coesfeld

Silber: Ludwig Becker, Ralf Boer, Clemens Elbers, Susanne Gütschow, Paul Horstmann, Günter Tembaak
Gold: Willi Droste, Ludger Fühnen, Elisabeth Lindenkamp, Franz Peckedraht, Horst Schmidt, Ludger Schumacher, Antonius Tombrink, Hubert Untiedt, Paul Weimann, Heinz-Josef Wolters

Stadt Gelsenkirchen

Silber: Andreas Gollan, Hans-Jürgen Kalinowski, Manfred Kempken, Brigitte Lindemann, Klaus Palkowski, Walter Peters, Hans Pfeiffer, Nunziato Pintaui
Gold: Gerhard Artmann, Ernst Bley, Hans-Dieter Dux, Angelika Dykier, Reinhold Gottkowski, Gerhard Kedziora, Gudrun Kittler, Heinz-Jürgen Lohmann, Volker Magdanz, Günter Makossa, Dieter Musiol, Sonja Niemeier, Horst Röber, Heinrich Wächter

Stadt Münster

Silber: Heinrich Brömmelhaus, Achim Bruun, Annette Dirks, Klaus Peter Griese, Brigitte Kerkfeld, Andreas Matussek, Georg Mlinarzik, Heinrich Nientied, Rudolf Pander, Sybille Schulemann-Adlhoof, Arno Heinz Teupe, Wilhelm vom Endt, Britta Wöbber
Gold: Prof. Dr. Ekkehard Eistert, Gerhard Gehrke, Hildegard Gerhardt, Jürgen Hegemann, Michael Kirchner, Günter Müller, Renate Scherer, Klaus Stein, Lubert Winnecken, Peter Wunderlich

Kreis Recklinghausen

Silber: Martin Debus, Jürgen Eichmann, Lore Heinrichs, Cornelia Ihrke-Kretschmer, Joachim Oneschkow, Ellen Reuer, Günter Schröder, Jürgen Staubach, Lothar Suckow, Klaus Wagner, Herbert Weßelbaum, Norbert Zbikowski
Gold: Werner Bette, Ferdinand Bonnekoh, Günter Büschemann, Friedhelm Dukat, Gerhard Frommann, Heinz Goldstein, Gerda Grimm, Heinz-Werner Heitfeld, Norbert Hillbricht, Klaus Hövel-



Sonderehrung für 50 Jahre Prüfertätigkeit: Karl-Heinz Penner aus Gladbeck ist seit dem 1. Januar 1960 im Prüfungsausschuss Bauzeichner tätig.

Fotos: Przybyl

mann, Michael Iven, Gerd Kirschberg, Manfred Kossmann, Dr. Günther Kubik, Horst Mosfeld, Herbert Müller, Wolfgang Narrasch, Udo Paziorek, Heinrich Rohlf, Hartmut Runkowski, Franz-Josef Heinz Schäfer, Ernst Scherrer, Wilhelm Schmies, Winfried Scholz, Heinrich Skowronek, Sylvia Strecha, Rudolf Thier, Bernhard Valtwies, Rita Zaremba, Paul Zimmermann

Kreis Steinfurt

Silber: Josef Ahlers, Clemens Attermeyer, Dieter Rolf Bender, Ulrich Beuing, Felix Brügge, Rolf Engels, Volker Esmeier, Klaus Frye, Hubert Hemelt, Karl-Heinz Keen, Wolfgang Knüppels, Herbert Mentrup, Hans-Dieter Mlodoch, Werner Reher, Karl Renkert, Volker Rethschulte, Ulrich Scheipers, Siegfried Scherer, Alfred Schnippengerd, Erich Seidel, Albert Walters, Wolf-Rüdiger Wiencke, Alfons Wilken, Karlo Willers
Gold: Franz-Josef Bertels, Jochen Borrmann, Karl Grottschulte, Helmut Isermann, Otto Liedmeyer, Gisbert Middendorp, Dieter Pusch, Georg Rätzel, Hans-Peter Stuhmann

Kreis Warendorf

Silber: Werner Beckmann, Ludger Brune, Heinrich Peter Dingerdissen, Ewald Drüing, Günter Endlich, Werner Herkströter, Andreas Jasper, Heinz Kittel, Siegfried Klinner, Ludwig Kröger, Herbert Schlagheck, Werner Schwegmann, Andreas Störkmann, Alfons Tentrup
Gold: Hermann Fleckner, Heinrich Herbers, Josef Korthaus, Norbert Lauhoff, Horst Müller-Terbille, Albert Roer, Theodor Rüschhoff, Peter Wittkowsky, Helmut Wolzen

gierte Prüferinnen und Prüfer“, stellte Hüf-fer heraus. Sonst seien die jährlich rund 20 000 Prüfungen allein bei der IHK Nord Westfalen nicht durchzuführen.

Der Unternehmer und IHK-Präsident be-schrieb den schnellen Wandel in der Be-ruftswelt sowie die Änderungen in den Prü-fungsabläufen. Darauf müssten sich die ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer immer wieder einstellen. Die damit verbun-dene Arbeit hätten die Prüferinnen und Prüfer „wie selbstverständlich auf sich ge-nommen“. Und zwar nicht aus materiellen Gründen, sondern aus innerer Überzeu-gung. „Das“, resümierte Hüfner deshalb die Tätigkeit der Prüferinnen und Prüfer, „ist ein wertvoller Dienst an der Gesellschaft!“

Die Herausforderungen, die die Prüferinnen und Prüfer während ihrer Tätigkeit meis-tern müssen, skizzierte der Gelsenkirchener Oberbürgermeister Frank Baranowski mit Hinweis auf den Berufsbildungsbericht der Bundesregierung. Es gebe nicht nur immer noch zu viele Jugendliche, die die Schule ohne Abschluss verlassen. Selbst Jugendl-iche mit Schulabschluss seien nicht immer in der Lage, die an sie gestellten Anforde-rungen zu erfüllen. „Doch wem erzähle ich das?“, wandte der Oberbürgermeister sich direkt an die Prüferinnen und Prüfer der IHK, die sich für bessere Bildung einsetzten, „statt das Handtuch zu schmeißen“. Da-durch, so Baranowski, gebe es viele Ge-meinsamkeiten mit der Stadt Gelsenkir-chen, die sich seit Jahren mit Erfolg be-mühe, die Bildungschancen für Kinder und Jugendliche zu verbessern.



Aus dem Kreis Coesfeld: Die Träger der Ehrennadel in Gold



Aus dem Kreis Recklinghausen: Die Träger der Ehrennadel in Gold

Gemeinsam nahmen Oberbürgermeister Frank Baranowski und das Präsidium der IHK Nord Westfalen nach den Reden die Auszeichnung der langjährigen ehrenamt-lichen IHK-Prüfer vor.

Rund 700 000 Prüfungen führen die Indu-strie- und Handelskammern alljährlich in der Aus- und Weiterbildung durch. Allein in Nord-Westfalen sind dies mehr als 20 000 Prüfungen im Jahr. Ohne die mehr als 3300 ehrenamtlichen Prüfer wäre diese Leistung undenkbar.



Aus dem Kreis Borken: Die Träger der Ehrennadel in Gold

Mit dem Flyer „Stark dank Ehrenamt“ be-wirbt die IHK ihr Markenprodukt „IHK-Prü-fungen in der Beruflichen Bildung“ und hebt die Rolle des Ehrenamtes hervor. Das ehrenamtliche Engagement lohnt sich nicht nur für die Allgemeinheit, sondern auch für den eigenen Betrieb und den Prüfer persö-nlich. Sie leisten einen erheblichen Beitrag zur Sicherung bedarfsgerecht ausgebildeter Fachkräfte und stärken die Selbstverwal-tung der Wirtschaft. Ihr Einsatz bringt ihnen neben gesellschaftlicher Anerken-nung die Möglichkeit, von wertvollen Netzwerken zu profitieren.

www.ihk-nordwestfalen.de/pruefer

Handel: IHK legt Reitsport-Gutachten vor

Für fairen Wettbewerb

Die IHK Nord Westfalen hat ein Gutachten zur Ansiedlung großflächiger Märkte für Reitsportartikel im Münsterland vorgelegt. Es kann zur Nagelprobe für eine faire Planung zum Schutz lebendiger Innenstädte werden.

Im Wettbewerb um Kaufkraft und Gewerbesteuern locken Kommunen Investoren mit den Vorzügen der „grünen Wiese“. Abseits der Innenstädte ist das Land nicht nur preiswerter und einfacher zu bebauen. Die Standorte bieten Verbrauchern auch breite Zufahrtswege und kostenlose Parkplätze. Was bleibe ihnen anderes übrig, sagen die Kommunen und argumentieren: Wenn es die eine nicht erlaubt, dann mache es eben der Nachbar.

Innenstädte schützen

Doch der Preis ist hoch, wenn auch nicht gleich fällig: Wer Handel in Außenbereichen fördert, riskiert im Schlepptau die Verödung von Innenstädten und Abwanderung von Einwohnern. Im Ruhrgebiet gibt es dafür längst abschreckende Beispiele. Auch im Münsterland bluten bereits Innenstädte aus.

„Standortentscheidungen, die auf der Grundlage zufälliger Flächenverfügbarkeiten oder kurzfristiger Verwertungsinteressen getroffen wurden, müssen endlich der Vergangenheit angehören“, fordert Michael Radau, Vorsitzender des IHK-Handelsausschusses, eine Rückbesinnung auf eine nachhaltige Handelsflächenpolitik. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Kommune entscheide sich am Ende des Tages nicht auf der ‚grünen Wiese‘, warnt er. Auf Dauer seien den Kunden funktionstüchtige Innenstädte mit attraktiven Nahversorgungsangeboten lieber als eine zerrissene Handelsinfrastruktur, erklärt Radau mit Blick auf die alternde Gesellschaft.

Der rechtliche Rahmen für eine nachhaltige Ansiedlungspolitik ist allerdings lückenhaft geworden. Nach Urteilen des Oberverwaltungsgerichts Münster hat die NRW-Landesplanung keine Ziele mehr, sondern

nur noch Grundsätze. „Regional akzeptierte und für Investoren nachvollziehbare Bewertungskriterien für großflächige Einzelhandelsansiedlungen sind notwendig, um den Wettbewerb in Bahnen zu lenken, die nicht zum Ausbluten der Innenstädte führen“, so Radau.

Um diese Forderung zu untermauern und mit der Politik ins Gespräch zu kommen, hat die IHK ein Gutachten in Auftrag gegeben, das beispielhaft den Rahmen absteckt. Anlass waren Anfragen von Reitsport-Fachmärkten, die großflächige Märkte im Münsterland bauen wollen.

Das Reitsport-Gutachten wurde gemeinsam von drei renommierten Büros (Junker und Kruse, BBE Münster und Stadt+Handel) entwickelt und bietet den Kommunen im Münsterland einheitliche Handlungsempfehlungen für ihre Investorengespräche.

Darin geht es um den richtigen Standort, um die erlaubten Sortimente und um die Abstimmung mit dem jeweiligen kommunalen Einzelhandelskonzept. „Mit dem Gutachten wollen wir verhindern, dass Kommunen, Immobilienbesitzer oder Betreiber mit selbst beauftragten Gutachten zentrenrelevante Sortimente an innenstadtfernen Standorten ansiedeln, um sich einen Standortvorteil zu sichern“, erklärt der Vorsitzende des IHK-Handelsausschusses und denkt schon weiter: „Gleichzeitig wollen wir damit die Diskussion um ein verbindliches regionales Einzelhandelskonzept für das Münsterland anregen.“

Akzeptierte Grundlage

Für die Kommunen lohne es sich, sich an den Ergebnissen des Gutachtens zu orientieren, ist sich Michael Radau sicher. Denn die Bezirksregierung Münster, die Handwerkskammer Münster, der Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland und nicht zuletzt die IHK Nord Westfalen selbst haben im Vorfeld deutlich gemacht, dass sie ihre Stellungnahmen zu geplanten Ansiedlungsprojekten von der Beachtung des Gutachterrahmens abhängig machen werden.



Einkaufsmärkte auf der „grünen Wiese“: Ein neues Gutachten, das die IHK in Auftrag gegeben hat, steckt beispielhaft den Rahmen für den Handel mit Reitsportartikeln ab.

Fotomontage/Fotos: Gaevert (l.)/Hilberger (r.) – Fotolia



Weniger Bildungschancen: Menschen mit Zuwanderungsgeschichte haben häufiger keinen Schulabschluss als Deutsche.

Foto: Christian Jung / Fotolia

Integration von Zuwanderern läuft schleppend

Mehr investieren

Keine Überraschung, aber trotzdem beunruhigend: Neue statistische Ergebnisse des Mikrozensus bestätigen, dass Migranten nach wie vor schlechter qualifiziert sind als Deutsche. Das belastet den Arbeitsmarkt.

Sowohl bei den allgemeinbildenden Schulabschlüssen als auch bei den berufsbildenden Abschlüssen bleiben die Einwohner, die einen Migrationshintergrund haben (das heißt mindestens ein Elternteil ist ausländischer Herkunft, sie haben eine ausländische Staatsangehörigkeit oder sie sind seit 1950 zugewandert), hinter der Bevölkerung ohne Zuwanderungsgeschichte zurück. Die Folgen: Die Quote der erwerbstätigen Migranten ist im Vergleich unterdurchschnittlich, der Anteil der Zuwanderer an den Arbeitslosen dafür überdurchschnittlich.

Viele Ausländer arbeitslos

Bildung ist und bleibt auch in Zukunft die beste Versicherung gegen Arbeitslosigkeit. Im IHK-Bezirk lag die Erwerbslosenquote 2009 bei 7,3 Prozent – unter Ausländern aber bei 20,5 Prozent. 42 Prozent aller Arbeitslosen in Deutschland haben keine abgeschlossene Berufsausbildung, nur sechs Prozent sind mit einem Hochschulabschluss arbeitslos.

Die Zahlen für die Menschen mit Zuwanderungsgeschichte im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region belegen den großen Nachholbedarf und die offensichtlich vielfach misslungene Integration in das deutsche Bildungssystem. Insbesondere vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ist es notwendig, das Potenzial der Zuwanderer effektiver für die Gewinnung von Auszubildenden und die Rekrutierung von Fachkräften zu nutzen.

- Von 365 000 der über 15 Jahre alten Einwohner in Nord-Westfalen mit Zuwanderungsgeschichte hat ein Fünftel (75 000) keinen allgemeinen Schulabschluss. In der Emscher-Lippe-Region liegt der Anteil mit 23 Prozent sogar noch etwas höher. In den vergangenen vier Jahren ist dieser Anteil zudem deutlich gestiegen. Von der deutschen Bevölkerung hingegen sind nur zwei Prozent ohne Schulabschluss.
- 205 000 Menschen mit Zuwanderungsgeschichte, also mehr als die Hälfte, verfügen über keinen berufsbildenden Abschluss. Bei der deutschen Bevölkerung liegt der Anteil im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region immerhin noch bei gut einem Viertel (knapp

500 000 von 1,9 Millionen). Bei der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund sind die Zahlen in den letzten Jahren leicht rückläufig, nicht aber bei den Zugewanderten.

- Der häufigste Bildungsabschluss ist die Berufsausbildung: Mehr als die Hälfte der Bevölkerung ohne Migrationsstatus hat eine Lehre absolviert. Bei den Einwohnern mit Migrationshintergrund liegt der Anteil bei einem Drittel (122 000 in 2009).
- Jeder zehnte Einwohner verfügt über einen (Fach-)Hochschulabschluss. Bei dieser Qualifikation ist die Spreizung zwischen Deutschen und Migranten weniger deutlich ausgeprägt. Die Stadt Münster als Universitäts- und Fachhochschulstandort hat erwartungsgemäß einen deutlich höheren Anteil.
- In der regionalen Betrachtung haben der Kreis Borken und die Stadt Gelsenkirchen die stärksten Defizite, was die berufliche Qualifikation von Migranten betrifft. Zwei Drittel der zugewanderten Einwohner sind hier ohne beruflichen oder akademischen Abschluss. Am besten schneidet der Kreis Coesfeld ab.

Volkswirtschaften funktionieren so, dass der Kapitalstock an die nächste Generation

weitergegeben wird, damit diese dann das Einkommen erwirtschaftet, von dem unter anderem die Renten und Sozialleistungen der Nicht-Mehr-Erwerbstätigen bezahlt werden können. Deutschland steht vor der historisch einmaligen Situation, dass die nächste Generation schlechter ausgebildet sein wird als die vorhergehende.

Die Zahlen für Nord-Westfalen belegen: es wird allerhöchste Zeit, mehr in die Integration zu investieren – in bessere Ausbildung, in die Bekanntheit beruflicher Ausbildung, aber am besten in die vorschulische Erziehung in den Kindergärten. Deutschland gibt traditionell viel Geld aus für die Familienförderung – aber die schlechten Ergebnisse legen nahe, dass die Förderung umgestellt werden muss. Weg vom Gießkannen-Prinzip, das das Geld wahllos an Schwache und Starke verteilt, hin zu einer Objektförderung, wie es in Frankreich und anderen Ländern schon lange der Fall ist. Deutschland liegt mit drei Prozent Ausgaben für Familienförderung am Sozialprodukt im vorderen Drittel der



OECD-Länder, aber nur ein Viertel entfallen auf direkte Dienstleistungen wie Kindergärten.

Es ist an der Zeit, dass Deutschland offensiv seine Interessen bei der Zuwanderung formuliert. Das Land braucht Zuwanderer, nicht nur weil sie Kultur und Arbeitswelt bereichern. Sie werden auch dringend gebraucht, um die Folgen des demografischen Wandels abzufedern. Das Hamburger Weltwirtschaftsarchiv hat festgestellt, dass Deutsch-

land den schlechtesten Bildungsstand bei den Auslandsgeborenen aufweist – 52 Prozent erreichen nur eine „niedrige Qualifikation“, in Neuseeland ist der Anteil 19 Prozent, in Schweden immerhin nur ein knappes Drittel. Großbritannien zeigt, dass es auch anders geht: über ein Drittel der Auslandsgeborenen haben eine hohe Qualifikation. In Deutschland sind es gerade einmal 14 Prozent. Mit entsprechenden negativen Folgen für Beschäftigung und Wohlstand.

Bodo Risch und Jutta Gogräfe



Das Programm geht weiter: Einige Highlights in den Sommermonaten.

Foto:RUHR.2010

Programmtipps zur Ruhr.2010

Still-Leben und Musikspektakel

Kulturelle Höhepunkte von Juli bis September



Eine Großveranstaltung während der Local-Hero-Woche in Bochum strahlt auf das Ruhrgebiet aus. Beim Musikspektakel Bochum Total vom 15. bis zum 18. Juli stehen rund 80 nationale und internationale Bands auf den vier Konzertbühnen, darunter Luxuslärm, Madsen und Sebastian Sturm. Kleinkunst und Lesungen werden auf der fünften Bühne geboten. Hinzu kommen rund 60 Kulturveranstaltungen und Konzerte in Clubs und Kneipen. Bis zu eine Million Besucher werden zu Bochum Total erwartet.

Weitere ausgewählte Programmhöhepunkte des Kulturhauptstadtjahres für Juli bis Anfang September:

– **„Urban hacking“** versteht die Stadt als künstlerisches Medium und folgt der Logik von Hackern: in fremde Systeme eindringen und neue, überraschende Orientierungen einführen. Mit dieser humorvollen Wiederaneignung städtischer Räume jen-

seits von Konsum und Arbeit befasst sich das Museum Folkwang in Essen vom 16. Juli bis 26. September.

– Das **„Still-Leben Ruhrschnellweg“** gehört zu den Kulturhauptstadtprojekten, die bereits im Vorfeld viel Aufsehen erregten. Die A 40/B 1, Hauptschlagader der Metropole Ruhr, hat das höchste Verkehrsaufkommen Deutschlands. Am 18. Juli steht sie von 11 bis 17 Uhr still. Dann feiern die Menschen der Metropole Ruhr mit ihren Gästen mitten auf der Verkehrsader ein Fest der Alltagskulturen. In Fahrtrichtung Duisburg stehen 20 000 Tische bereit, in Fahrtrichtung Dortmund heißt es: Freie Fahrt für alles, was Räder hat, aber keinen Motor.

– **„Feuerländer“** heißt ein international ausgerichtetes Ausstellungsprojekt, mit dem das LVR-Industriemuseum Oberhausen anhand von 200 Gemälden die Entwicklung der Bergbau-, Eisen- und Stahlindustrie von 1800 bis zum heutigen Strukturwandel veranschaulicht. 25. Juli bis 30. November in der Zinkfabrik Altenberg und im Peter-Behrens-Bau.

– **ISEA 2010:** 6. Internationales Symposium für elektronische Kunst, verschiedene Veranstaltungsorte in Dortmund, Essen und Duisburg, 20. bis 29. August.

– **Sternlauf der Religionen** am 29. August: Teilnehmer aus unterschiedlichen Glaubensgemeinschaften starten an ihren Gotteshäusern und machen sich – zu Fuß, per Rad, Pferd, Rollstuhl, Inlineskates oder Boot – auf den Weg zur Müga-Wiese am Schloss Broich in Mülheim an der Ruhr.

– **Internationales Märchen-Erzähl-Festival:** „Seemannsgarn“ am 3. September auf dem „KulturKanal“; Wochenende der Geschichten am 11. und 12. September im Kulturgebiet CONSOL, Gelsenkirchen; Märchenkongress der Europäischen Märchengesellschaft vom 29. September bis 3. Oktober im Musiktheater im Revier, Gelsenkirchen.

– **„Alajacquard – Textil verbindet“:** Ausstellung zur Weberei in der Metropole Ruhr und in Niederschlesien, Industriemuseum Ennepetal, ehemalige Gießerei Kruse (Altenvoerde), 3. September bis 15. Oktober.

– **Eröffnung der Gladbecker Orgeltage** mit einem Konzert von Peter Planynvsky aus Schwechat bei Wien, Propsteikirche St. Lambert, 5. September, 20 Uhr.

– **LIT.AWARD RUHR:** Internationaler Kurzgeschichten-Wettbewerb zum Thema „Lichtjahre“, öffentliche Preisverleihung mit Lesung und Rahmenprogramm am 10. September im Gasometer Oberhausen. ■

Local Heroes

Jede Kommune der Metropole Ruhr ist jeweils eine Woche lang Mittelpunkt der Kulturhauptstadt Europas. Die einzelnen Städte gestalten das Programm selbst und präsentieren die eigene kulturelle Visitenkarte zwischen lokaler Heimat, metropolärer Herausforderung und europäischer Dimension. Folgende Städte aus dem IHK-Bezirk präsentieren sich in den kommenden Wochen:

Castrop-Rauxel:	4. bis 10. Juli
Waltrop:	1. bis 7. August
Dorsten:	5. bis 11. September
Gladbeck:	26. Sept. bis 2. Okt.

Aktuelle Informationen unter
www.ruhr2010.de/local-heroes

Unternehmen und Bürger belastet

Sparpaket der Bundesregierung

Am 7. Juni 2010 hat die Bundesregierung ein Sparpaket beschlossen, das Bürger und Unternehmen gleichermaßen an den Konsolidierungslasten beteiligt. Angesichts der Tatsache, dass der Bund von der derzeitigen Neuverschuldung über 80 Milliarden Euro auf zehn Milliarden Euro im Jahr 2016 „heruntersparen“ muss – ab dann greift die Schuldenbremse – ist das Paket mit 27,6 Milliarden Euro am unteren Rand des Notwendigen.

den Euro steuerliche Mehreinnahmen für den Bund erreicht sein. Zusammen mit dem Sparpaket wäre die Konsolidierungslücke geschlossen – allerdings nur, wenn die Ausgaben nicht steigen.

Die Wirtschaft soll laut Sparpaket höhere Lasten beim Energieverbrauch, im Luftverkehr, bei der Kernenergie, der Bahn, den Banken und als Gläubiger insolventer Unternehmen tragen. Relativ hohe Beiträge tref-

jährlich) und die Abschaffung von Mitnahmeeffekten bei Energiesteuervergünstigungen (ab 2012 jährlich 1,5 Milliarden

nicht dazu führen dürfen, dass energieintensive Produktionsprozesse aus Deutschland verschwinden.



Reicht das Sparpaket der Bundesregierung, um die Konsolidierungslücken zu füllen?

Foto: marog-pixcells/Fotolia

Die Wirtschaft trägt mit 7,8 Milliarden Euro zur Konsolidierung bei, die Sozialversicherungsträger und Empfänger von Sozialleistungen mit 10,9 Milliarden (nicht alles davon sind „Belastungen“: drei Milliarden Euro sollen allein durch Effizienzverbesserungen

bei der Arbeitsmarktvermittlung aufgebracht werden) und die Bundesministerien einschließlich der Streitkräfte mit 6,9 Milliarden Euro. Bei der Umsetzung der Maßnahmen kommt es darauf an, die beabsichtigten finanziellen Ziele zu erreichen werden, aber auch den Wirtschaftsstandort Deutschland attraktiv zu halten.

Euro). Auch die neu einzuführende ökologische Luftverkehrsabgabe ist noch unklar in ihrer Form. Sie darf nicht dazu führen, dass Deutschland als Drehkreuz für internationale Flüge gemieden wird, ebenso wie die höheren Energiesteuern

Das Sparpaket (Mrd. Euro) 2011	2012	2013	2014	Summe
Einsparvolumen	11,2	19,1	23,7	27,6
jährlich zusätzlich	11,2	7,9	4,6	3,9
				27,6

Die Steuerschätzung vom Mai 2010 nimmt für den Bund Steuermehreinnahmen über 27 Milliarden Euro an. Damit könnte das Paket ausreichen, um die Konsolidierungslücke zu füllen.

Dabei sind die Wachstumsraten konservativ geschätzt. Bis 2016 können tatsächlich 44 Milliar-

den Betreiber von Kernkraftwerken, die durch eine Sonderabgabe zusätzliche 2,3 Milliarden jährlich für den Bundeshaushalt aufbringen sollen. Die Ausgestaltung dieser Abgabe ist noch unbekannt, ebenso wie die Beteiligung der Banken an den Kosten der Finanzmarktkrise (zwei Milliarden Euro

Ertragermittlung

Gewerbesteuer auf Veräußerungsgewinn

Nach § 7 Gewerbesteuergesetz ermittelt sich der der Gewerbesteuer zugrunde liegende Gewerbeertrag nach dem Gewinn aus Gewerbebetrieb. Nach ständiger höchstgerichtlicher Rechtsprechung sind jedoch in diesem Gewinn nicht diese Bestandteile einzubeziehen, die nicht einer auf den tätigen Gewerbebetrieb bezogenen Sachsteuer entsprechen. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften betrifft dies insbesondere die Gewinne aus der Veräußerung oder der Aufgabe

eines Gewerbebetriebes oder Teilbetriebes.

Im oben erwähnten Urteil entschied der Bundesfinanzhof, dass der Verkauf eines Geschäftsbereichs einer GmbH & Co. KG zwar grundsätzlich gewerbesteuerfrei ist. Für den Fall, dass eine wesentliche Betriebsgrundlage von der dann vermögensverwaltenden Gesellschaft fortgeführt wird, bleibt der Veräußerungsgewinn dennoch gewerbesteuerpflichtig.

Im entschiedenen Fall handelte es sich bei der GmbH & Co. KG um ein produzierendes Unternehmen. Die Gesellschaft veräußerte einen abgrenzbaren Geschäftsbereich an eine andere Gesellschaft. Von dieser Veräußerung waren jedoch das Betriebsgrundstück, die Gesellschaftsdarlehen sowie die Rückstellung für noch nicht veranlagte Steuern ausgenommen. Das Betriebsgrundstück selbst wurde ab dem Übertragungszeitpunkt an die nun produzierende Gesellschaft vermietet. Im Folgenden beschränkte die Gesellschaft ihre Tätigkeit auf die Vermietung und Verwaltung des eigenen Grundbesitzes.

Das Finanzamt und mit ihm der Bundesfinanzhof sahen den Veräußerungsgewinn als gewerbesteuerpflichtig an. Eine begünstigte Veräußerung (Aufgabe) eines Teilbetriebes liegt immer dann vor, wenn der bisherige und der neue Betrieb bei wirtschaftlicher Betrachtung und nach der Verkehrsauffassung nicht wirtschaftlich identisch sind. Das ist umgekehrt zu verneinen, wenn wesentliche Betriebsgrundlagen, insbesondere Wirtschaftsgüter mit erheblichen stillen Reserven, ohne Realisierung dieser Reserven in den neuen Betrieb überführt werden. Der BFH sah auch im vorgenannten Fall eine solche Identität als gegeben an.



Für den Erhalt von Industriearbeitsplätzen hat sich der Aufsichtsrat der WiN Emscher-Lippe GmbH ausgesprochen. Foto: John Casey/Fotolia

Beschluss der WiN Emscher-Lippe GmbH Klares Bekenntnis zur Industrie

In einem Positionspapier hat sich der Aufsichtsrat der WiN Emscher-Lippe GmbH, in dem auch die IHK Nord Westfalen vertreten ist, gegen eine drohende Deindustrialisierung und deutlich für den Erhalt von Industriearbeitsplätzen in der Emscher-Lippe-Region ausgesprochen. Der Aufsichtsrat fordert und unterstützt darin u. a.

neuer Industrie- und Gewerbeflächen,

- ▶ die optimale Verkehrsanbindung neuer und bestehender Wirtschaftsflächen,
- ▶ die Sicherstellung der Energieversorgung unter Einschluss von Kohle und Kohletechnologie und erneuerbaren Energien.

Der vollständige Beschluss des Aufsichtsrates steht unter www.ihk-nordwestfalen.de/P00258.

- ▶ die Reaktivierung von Industriebrachen und die Ausweisung und Erschließung

Flughafen-Bilanz 2009

Deutliche Ergebnisverbesserung

Trotz des massiven Verkehrsrückgangs in Folge der Wirtschaftskrise konnte der Flughafen Münster/Osnabrück (FMO) im vergangenen Jahr sein Ergebnis gegenüber dem Vorjahr 2008 (-3,96 Millionen Euro) und vor allem gegenüber dem von den FMO-Gremien im Wirtschaftsplan 2009 vorgegebenen Zielwert (-4,2 Millionen Euro) verbessern. Nach Abschreibungen und Zinsen ergibt sich für das abgelaufene Geschäftsjahr ein Jahresfehlbetrag von nur noch 2,69 Millionen Euro. Dies haben der Aufsichtsrat und die Gesellschafterversammlung der FMO Flughafen Münster/Osnabrück GmbH in der Sitzung am 8. Juni in ihrer Bilanz für 2009 festgestellt. Operativ erwirtschaftete der FMO einen Gewinn von 6,4 Millionen Euro (Vorjahr: 5,2 Millionen Euro). Der Jahresfehlbetrag kann bilanziell vorggetragen werden, so dass auch für das abgelaufene Jahr 2009 keine Verluste durch die Gesellschafter übernommen werden müssen. Flughafengeschäftsführer Prof. Gerd Stöwer betonte, dass die FMO-Gesell-

schafter nunmehr im elften Jahr in Folge keine Verluste am FMO übernehmen müssen. Der operative Gewinn des FMO konnte erneut deutlich gesteigert werden. Der Jahresfehlbetrag kam ausschließlich dadurch zu Stande, dass der FMO die großen Investitionen der letzten Jahre ohne finanzielle Mittel der Gesellschafter geschultert und somit die Abschreibungs- und Zinslast zu tragen habe. Für das nächste Jahr 2011 kündigte Stöwer einen Wirtschaftsplan an, der in Richtung einer „schwarzen Null“ gehen soll.



Veranstaltungen

IHK-Sprechtage,
Infoveranstaltungen und
Prüfungen auf einen Blick

www.ihk-nordwestfalen.de
Seite P00234

Verbrauchervertragsrichtlinie

Händlermeinung gefragt

Die Europäische Kommission schlägt die Vereinheitlichung des Verbraucherrechts in der EU vor. Die unbeabsichtigte Folge dieses Vorschlags könnte jedoch sein, dass das EU-Verbraucherrecht komplizierter statt einfacher wird oder dass unverhältnismäßig hohe Kosten entstehen.

Um die Meinung der Unternehmen besser zu vertreten, führt der DIHK gemeinsam mit Eurochambres eine Umfrage dazu durch. Die Fragen können innerhalb von fünf Minuten online beantwortet werden, der Link steht unter www.ihk-nordwestfalen.de/P693.

Fachhochschule Münster

Vorreiter bei Systemakkreditierung

Hochschulen können die Qualität ihrer Studienangebote nachweisen durch die Programmakkreditierung – ein Qualitätssiegel für Studiengänge. Weniger aufwändig für die Hochschulen ist die sogenannte Systemakkreditierung. Stimmt die Qualität des gesamten Systems einer Hochschule, entsprechen auch die daraus hervorgehenden Studiengänge in hohem Maße den Anforderungen. So in etwa lautet die Philosophie hinter der System-

akkreditierung. Allein die Hürde, als Hochschule für eine solch ganzheitliche Beurteilung in Betracht zu kommen, ist immens hoch.

Die Fachhochschule Münster ist bundesweit die erste Fachhochschule, die diese Hürde genommen hat. „Und nun endlich ist das offizielle Verfahren zur Systemakkreditierung eröffnet“, freut sich Präsidentin Prof. Dr. Ute von Lojewski.

Mehr Informationen für die Wirtschaft unter
www.ihk-nordwestfalen.de

IHK-Saisonumfrage

Verhaltene Stimmung

Die verhaltene Stimmung bei den Gastronomen und Hoteliers in Nord-Westfalen hat sich gegenüber dem Vorjahr nur leicht verbessert. Bei der aktuellen Saisonumfrage der IHK Nord Westfalen meldete jedes dritte Unternehmen aus dem Gastgewerbe Umsatz- und Ertragseinbußen. Die aktuelle Geschäftslage wird von jedem zweiten befragten Unternehmen aus dem Gastgewerbe als noch befriedigend eingeschätzt. Etwas mehr als 40 Prozent der Gastronomen und Hoteliers erwarten, dass sich ihre wirtschaftliche Situation in den nächsten Monaten kaum ändert, je ein Drittel erwartet eine bessere beziehungsweise schlechtere Entwicklung. Zuversichtlicher sind

die Reisebüros: Zwei Drittel bewerten ihre aktuelle Geschäftslage als befriedigend. Der Großteil der Betriebe geht davon aus, dass sich die wirtschaftliche Situation in nächster Zeit für sie wieder verbessert oder zumindest konstant bleibt.

In fast 90 Prozent der Reisebüros und 70 Prozent der Gastgewerbebetriebe hat sich die Zahl der Beschäftigten nicht geändert. „Sehr erfreulich ist, dass die große Mehrzahl der angebotenen Ausbildungsplätze sowohl im Gast- als auch im Reisegewerbe besetzt werden konnten“, so IHK-Geschäftsführer Brendel.

www.ihk-nordwestfalen.de/
P00641



Fünf Schleusen des Dortmund-Ems-Kanals sollen erneuert werden, damit auch Großmotorgüterschiffe ihn passieren können.

Foto: Morsey/IHK

Dortmund-Ems-Kanal

Neue Schleusen

Der Dortmund-Ems-Kanal (DEK) soll zwischen Bevergern und Gleesen für Großmotorgüterschiffe bis zu den Maßen 135 m mal 11,45 m befahrbar werden. Das plant das Wasserstraßen-Neubauamt (WNA) Datteln. So sollen alle fünf Schleusen (Bevergern, Rodde, Venhaus, Hesselte und Gleesen) erneuert, sowie die zehn Vorhäu-

fen angepasst werden. „Wasserstraßen werden unter ökologischen Aspekten als Gütertransportwege eine größere Bedeutung erhalten“, sagt IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel. Da auch Unternehmer Kosten übernehmen, kann das Projekt mit einem Investitionsvolumen von 450 Millionen Euro um sieben Jahre vorgezogen werden.



Foto: lugol85/fotolia

Consumer Facility Management

Netzwerk der Haushaltsdienstleister

Der Bäcker mit Brötchen-Service, der sich auch um die Anlieferung von Mineralwasser kümmert, oder der Malerbetrieb, der auch einen Umzug organisiert – was zunächst noch ungewöhnlich klingt, das rückt in greifbare Nähe. Über 150 Interessierte waren bei der Auftaktkonferenz am 8. Juni in der Handwerkskammer Münster dabei, als das geplante Cluster „Consumer Facility Management – ConFM“ angestoßen wurde. Zentrales Ziel des öffentlich geförderten Modell-Projektes ist es, ein Netzwerk im Bereich personen- und objektbezogener Dienstleistungen

aufzubauen und Synergieeffekte zu erschließen. Die Handwerkskammer Münster (als Initiatorin), die IHK Nord Westfalen und die Fachhochschule Münster stellten das Projekt bereits am 6. Mai vor. „Neue Angebote sind nötig“, so Dr. Christoph Asmacher, stellv. Geschäftsführer der IHK, der die Gründe dafür nicht nur in der stark zunehmenden Alterung der Gesellschaft, sondern ebenso in veränderten Familienstrukturen sieht. Nähere Informationen bei: Andrea Mallas, Handwerkskammer Münster, Telefon 0251 5203320.

KfW Förderprogramme

Zinsen gesenkt

Die Zinssätze in den meisten Förderprogrammen der KfW-Bankengruppe wurden aufgrund der aktuellen Entwicklungen auf den Finanzmärkten ab dem 9. Juni 2010 gesenkt, ebenso die Zinssätze in den meisten ERP-Programmen.

Die aktuelle Konditionenübersicht für Endkreditnehmer kann über Fax 069-74314214 abgerufen oder über die IHK-Website eingesehen werden:

www.ihk-nordwestfalen.de/P1461

Flugscheine

Barzahlung ausschließbar

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden, dass eine Fluggesellschaft die Barzahlung der Flugscheine per AGB ausschließen darf. Allerdings dürfen dann keine Gebühren für die Zahlung per Kreditkarte bzw. EC-Karte erhoben werden. Die mit dem Ausschluss der Barzahlung einhergehende Benachteiligung der Fluggäste sei angesichts des anerkannt hohen Interesses der Fluggesellschaft an möglichst ratio-

nellen Betriebsabläufen nicht als unangemessen anzusehen, vor allem weil sie ihre Leistungen nahezu ausschließlich im Fernabsatz erbringt. Die Gebührenregelung für die Zahlung per Kredit- oder Zahlungskarte benachteilige die Kunden unangemessen. Im vorliegenden Fall war nur die Zahlung mit einer Visa Electron-Karte kostenfrei zu tätigen. Diese Möglichkeit reicht nach Auffassung des BGH nicht aus.

Kabotage

Neue Regeln

Durch die EU-Verordnung 1072/2009 (veröffentlicht im Amtsblatt der EU L300 vom 14. 11. 2009) werden die Bedingungen für die Kabotagebeförderungen konkretisiert und verbindlich seit Mai festgelegt. Die durch die Verordnung 1072/2009 vereinbarten Kabotageregeln gelten grundsätzlich in allen EU-Mitgliedstaaten.

Es gibt zwei Möglichkeiten:

1. Im Staat der letzten Entladung: Im Anschluss an einen grenzüberschreitenden Transport finden in dem Zielstaat Kabotagefahrten statt. In diesem Fall sind die Kabotagefahrten auf maximal drei innerhalb von sieben Tagen begrenzt.

2. In Staaten, die durchfahren werden: Im Anschluss an einen grenzüberschreitenden Transport finden in ein oder mehreren Mitgliedstaaten, die auf der Rückfahrt durchfahren werden, Kabotagefahrten innerhalb von sieben Tagen statt. Maximal drei Kabotagefahrten sind insgesamt zulässig, jedoch nur eine Kabotage-Fahrt pro durchfahrenem Mitgliedstaat. Voraussetzung ist, dass das Fahrzeug leer in den Mitgliedstaat, der durchfahren wird, einfährt und die Kabotagebeförderung innerhalb von drei Tagen nach Einfahrt erfolgt. Nähere Informationen:

www.ihk-nordwestfalen.de/P1537

Stichwort: Kabotage

Transportiert ein Unternehmer mit Sitz oder Niederlassung in einem EU-Mitgliedsstaat gewerblich Güter innerhalb eines anderen EU-Mitgliedsstaates (Güterkraftverkehr), in dem er weder über Sitz noch Niederlassung verfügt, dann spricht man von Kabotage. Erlaubt ist die Kabotage allen Verkehrsunternehmen, die Inhaber der Gemeinschaftslicenz sind. Während der Fahrt müssen sowohl Nachweise für die grenzüberschreitende Beförderung als auch über jede einzelne Kabotagebeförderung mitgeführt werden.



Geldwerte Unterstützung: Bereits zum 50. Mal lud die IHK Nord Westfalen zum Experten-Sprechtag Finanzierung mit Experten der NRW.Bank, der Bürgerschaftsbank und der IHK, diesmal im Rahmen der NRW.Bank-Veranstaltung in Oelde. Seit dem ersten Sprechtag wurden weit über 200 Einzelprojekte beraten und entscheidungsreif gemacht. Die nächsten Termine stehen unter www.ihk-nordwestfalen.de/P1421.

Foto: IHK

Homöopathische Arzneimittel

Werbung verboten – auch bei Fachleuten

Das Werbeverbot mit Anwendungsgebieten für homöopathische Arzneimittel hat jetzt das Oberlandesgericht Hamm bestätigt.

Danach gilt es unabhängig davon, ob sich die Werbung an den Verbraucher richtet oder an Fachkreise, etwa Ärzte oder Heilpraktiker. In Broschüren, die an Ärzte oder Heilpraktiker weitergegeben wurden, waren tabellenartig die Wirkstoffe der Präparate aufgeführt worden, daneben unter dem Stichwort „Monographie“ Anwendungsgebiete wie Nieren- und Harn-

wegserkrankungen, Verkalkungen der Hirngefäße etc.

Das Unternehmen meinte, dass Paragraf 5 des Heilmittelwerbegesetzes (HWG) nicht für die Werbung für Fachkreise gelte.

Das sah das OLG anders. Ein Werbeverbot sei auch nicht unverhältnismäßig, zumal es dem Hersteller unbenommen sei, eine wissenschaftliche Klärung und eine Zulassung des Arzneimittels herbeizuführen, um dann entsprechende Aussagen machen zu können.



Das Unternehmen Prachtlamas (im Bild v. l. n. r.: Andrea Eikermann, Beate Pracht, Bianca Witt) erreichte den 3. Platz beim Benchmark Award in der Medizinwirtschaft. Prachtlamas hat sich als „Sparringspartner“ den seit elf Jahren erfolgreichen Seminaranbieter MitMensch! ausgesucht. Dieser führt bundesweit Firmentrainings durch, die Prachtlamas optimierte: Seminare zur Gesundheitsvorsorge wie Stressbewältigung und rückengerechtes Arbeiten sowie Team- und Motivationstrainings, Azubi-Sozialkompetenz-Tage und auch Incentives und Betriebsausflüge (siehe auch Seite 88/89).

Foto: Startbahn Ruhr



Strahlende Sieger: Bundesaußenminister Westerwelle (2. v. l.) und DIHK-Präsident Driftmann (5. v. l.) übergaben die Preise im IHK-Wettbewerb für Auslandsschulen. Foto: Jens Schicke

IHK-Auslandsschulwettbewerb

Quito siegt

Berlin. Gemeinsam mit Bundesaußenminister Guido Westerwelle als Schirmherr des Wettbewerbs zeichnete DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann in Berlin die Gewinner des zweijährigen IHK-Auslandsschulwettbewerbs „Schüler bauen weltweit Brücken“ aus.

Vor rund 600 Gästen aus Politik und Wirtschaft, die der Einla-

dung zum Festakt der AHK-Weltkonferenz gefolgt waren, erinnerte der DIHK-Präsident an die große Bedeutung der Auslandsschulen: „Unsere Wirtschaft braucht diese Schulen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit im Ausland zu sichern.“ Trotz Sparzwängen mussten die weltweit 135 Deutschen Schulen im Ausland auch in den kommenden Jahren mit ausreichenden Finanzmitteln ausge-

stattet sein. Ebenso sei auch dort der Lehrernachwuchs sicherzustellen – nicht zuletzt in den sogenannten MINT-Fächern. Die hervorragende Arbeit der deutschen Auslandsschulen ins rechte Licht zu rücken, ist das Anliegen des mit 80 000 Euro dotierten Auslandsschulwettbewerbs der Industrie- und Handelskammern. Die drei Siegerschulen kommen aus Quito, Peking und Manila.

Wirtschaftsverbände

Regierung soll Bürokratie abbauen

Berlin. Eine Liste mit zwölf konkreten Vorschlägen zum Bürokratieabbau hat der DIHK gemeinsam mit BDA, BDI, ZDH und ZKA der Bundesregierung überreicht. Darunter: Verbesserungen beim elektronischen Entgeltnachweis ELENA, Erleichterungen für Existenzgründer bei der Umsatzsteuervoranmeldung, Vereinfachungen bei der Abgeltungssteuer sowie die Gleichbehandlung von Rechnungen in elektronischer und Papierform. Dazu Martin Wansleben: „Allein das Ausstellen und Aufbewahren von Rechnungen schlägt derzeit mit rund neun Milliarden Euro jährlich zu Buche.“ Der für

Bürokratieabbau zuständige Staatsminister im Bundeskanzleramt, Eckart von Klaeden, nahm den Maßnahmenkatalog entgegen. Bis 2011 will die Bundesregierung die Wirtschaft von einem Viertel der bestehen-

den Informationspflichten befreien. Rund 9200 Dokumentations- und Nachweispflichten belasten die Wirtschaft jährlich mit 48 Milliarden Euro. Die Verbände fordern auch die Vermeidung neuer Bürokratielasten.



Wirtschaft für Bürokratieabbau: Staatsminister von Klaeden (M.) wurden im Kanzleramt Vorschläge überreicht. Foto: Bundesregierung

DIHK

Augenmaß bei E-Bilanz

Berlin. Die ab 2011 beim Finanzamt einzureichenden elektronischen Jahresabschlüsse dürfen nicht umfangreicher ausfallen als bisher. Viele Unternehmen müssten sonst ein kostspieliges Rechnungswesen einführen, warnt der DIHK in einem Schreiben an die Finanzverwaltung. Letztere erarbeitet eine Verordnung, die vor allem die Gliederungstiefe der zu übermittelnden Zahlen regeln soll. Die meisten Unternehmen ermitteln ihren Gewinn zuzett jedoch anhand einer überschaubaren Zahl von Kennziffern.

Chemikalienhandel

Zu viele Informationen

Berlin/Brüssel. Bei der Verordnung zum Chemikalienrecht – REACH – schießt das Bundesumweltministerium mit weitgehenden Informationspflichten für den Handel deutlich über das gesetzliche Ziel hinaus. Dagegen erheben der DIHK und vier weitere Verbände Einspruch. Die Kritik: Die zusätzlichen Informationspflichten führen zu wesentlich mehr Aufwand und ziehen Wettbewerbsnachteile gegenüber Unternehmen aus anderen EU-Mitgliedstaaten nach sich. Laut europäischer REACH-Verordnung müssen Unternehmen, die Produkte mit gefährlichen Chemikalien herstellen und vertreiben, ihre Abnehmer über deren Inhaltsstoffe informieren. Die zuständigen Behörden möchten diese Pflichten nun aber auf deutlich mehr Produkte beziehen, als dies der Wortlaut der Verordnung vorsieht.

Brasilien

Wirtschaftsschub durch Großevents

Die gerade stattfindende Fußball-WM in Südafrika ist noch nicht zu Ende gespielt, da wirft das nächste Ereignis dieser Art seine Schatten schon voraus. Im Vorfeld der Fußball-WM 2014 und der Olympischen Sommerspiele 2016 in Brasilien gewinnt die Sicherheit in Stadien und Stadtzentren zunehmend an Priorität. Der Markt für Sicherheitstechnik in Brasilien wird in den kommenden Jahren stark expandieren. Der Absatz von elektronischer Sicherheitsausrüstung dürfte nach Branchenangaben bis 2012 um 70 Prozent steigen. Die gefragten Anwendungsmöglichkeiten für Sicherheits-

technik sind mannigfaltig: von der Frachtsicherung durch Trackingsysteme, Diebstahl-

schutz, Schutz vor Industriespionage und unberechtigtem Zugang von Werksgeländen,

Wohn- und Bürohäusern bis zur Verkehrskontrolle und -steuerung und Gefängnis-ausrüstung.



Die Sicherheit soll bei den sportlichen Großevents in Brasilien, der Fußball-WM 2014 und der Sommerolympiade 2016, groß geschrieben werden.

Foto: Naumann

Um den Verkehrsfluss der chronisch verstopften Straßen in den Metropolen zumindest während der sportlichen Großveranstaltungen zu gewährleisten, planen viele Städte exklusive Buskorridore mit computergestützter Verkehrssteuerung, unter anderem Ampelprioritätssysteme. Für die U-Bahnprojekte in São Paulo werden Steuerungs- und Kommunikationssysteme benötigt. Auch beim Flughafen ausbau bieten sich Chancen.

Ausfuhrkontrolle

Neues elektronisches System

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) führt seit dem 7. Juni 2010 ein neues elektronisches System zur Erteilung von Ausfuhr genehmigungen. Dadurch ergeben sich einige Neuerungen bei der Genehmigungserteilung und der Kommunikation mit dem BAFA. Die den Unternehmen bekannten Möglichkeiten einer Antragstellung werden aber zunächst unverändert bleiben.

Aus technischen Gründen erhalten die Anträge und Anfragen, die, wie bisher, entweder elektronisch über das sogenannte ELAN-Verfahren oder schriftlich mittels Formular gestellt werden, im BAFA eine eigene, neue Nummerierung. Unmittelbar nach Eingang des Antrages oder der Anfrage erhalten Antragsteller zukünftig eine Eingangsmittelung, in der ihnen diese neue Nummer mitgeteilt wird. Jede weitere

Korrespondenz und die Bescheidung werden ab diesem Zeitpunkt ausschließlich unter dieser Nummer erfolgen. Für eine schnellere Bearbeitung sollte bei allen Anträgen und Anfragen immer auch die E-Mail-Adresse angegeben werden.

Rückfragen beantwortet das BAFA unter Telefon 06196 908-242 oder -590. www.bafa.de

www.ihk-nordwestfalen.de

Zolldokumente
zum Ausfüllen
und Ausdrucken

www.ihk-nordwestfalen.de
Seite P01106

Datenbank

Infos über Exportmärkte

Mit der Marktzugangsdatenbank (Market Access Database = MADB) gibt die EU unter <http://madb.europa.eu> den europäischen Exporteuren Ratsschlüsse für die Praxis, Hilfestellung bei der Ausfuhr in Nicht-EU-Länder und fördert den Austausch zwischen den Dienststellen der Kommission und allen interessierten Parteien. Die kostenlose interaktive Marktzugangsdatenbank umfasst zum Beispiel Hinweise zu den Themen:

► **Sektor und handels-spezifische Hemmnisse**

Diese Datenbank enthält Informationen über die Ausfuhr- und Investitionsbedingungen in zahlreichen Nicht-EU-Ländern (einschließlich aller wichtigen Handelspartner der EU).

► **Einfuhrformalitäten in Nicht-EU-Ländern**

Der Leitfaden durch die Einfuhrformalitäten enthält eine

Beschreibung der Einfuhrverfahren und Kopien der für die Einfuhr bestimmter Waren in Nicht-EU-Länder erforderlichen Dokumente.

► **Zollsätze in Nicht-EU-Ländern**

Die Datenbank der geltenden Zollsätze bietet Informationen über Zölle und Steuern, die bei der Einfuhr in fast einhundert Nicht-EU-Länder gelten.

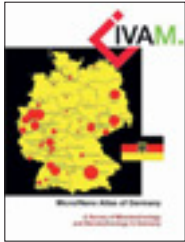
► **Statistische Datenbank und Abschnitt „Studien“**

Hier findet sich ein Überblick über die Handelsströme zwischen den EU-Mitgliedstaaten und Nicht-EU-Ländern für ausgewählte Waren. Der Abschnitt „Studien“ enthält die vollständigen Berichte über Marktzugangsstudien in Bezug auf geografische Gebiete, ausgewählte Unternehmensbereiche oder einschlägige horizontale Studien.

Mikro- und Nanotechnik

Unternehmen im Überblick

Der Micro/Nano Atlas of Germany gibt erstmals einen vollständigen Überblick über die Aktivität der Mikro- und Nanotechnik-Industrie in Deutschland, über Forschungsschwerpunkte, regionale Schwerpunkte und Unternehmenscluster, Förderpolitik, Markttrends und Einsatzfelder, die aktuelle wirtschaftliche Lage und vieles mehr – dargestellt anhand zahlreicher Karten und Grafiken.



Mikrosystemtechnik und Nanotechnologien sind Schlüsseltechnologien, deren Produkte weltweit in zahlreichen Branchen wie der Medizintechnik, dem Maschinenbau, den Produktionstechnologien, der Automobilindustrie und der Konsumelektronik eingesetzt werden.

Deutsche Unternehmen der Mikro- und Nanotechnologie sind global erfolgreiche Akteure. In welchen Bereichen die deutsche Industrie besonders stark ist, zeigt die neue Studie Micro/Nano Atlas of Germany von IVAM Research.

www.ivam-research.de

InnovationCity Ruhr

Finalisten Bottrop und Gelsenkirchen

Die fünf Finalisten im Rennen für die Klimastadt der Zukunft stehen fest. Für die InnovationCity Ruhr sollen bis zum Jahr 2020 bis zu 2,5 Milliarden Euro an Fördermitteln und privaten Investitionen aufgebracht werden. Die Jury hat die Projektskizzen der Ruhrgebietsstädte Bochum, Bottrop, Essen, Gelsenkirchen/Herten und Mülheim ausgewählt, eine wird im November ausgewählt.



Deutschland, Österreich und Schweden setzen die Richtlinie zur Vermeidung von Umweltverschmutzung schon um.
Foto: christian42/fotolia

IVU Richtlinie

Kompromisspaket verabschiedet

Der Umweltausschuss des Europäischen Parlaments hat im Mai über die neue IVU Richtlinie (Richtlinie über die integrierte Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung) abgestimmt. Das Verfahren befindet sich derzeit in der 2. Lesung und ist zwischen Europäischem Parlament und Ministerrat noch immer sehr umstritten.

Bislang setzen nur Deutschland, Österreich und Schweden die IVU-Richtlinie um; diese Mitgliedstaaten sind auch interessiert daran, dass für andere Staaten keine Ausnahmen von der Pflicht zur Verminderung von Industrieemissionen geschaffen werden. Für Großfeue-

rungsanlagen wie Öl- und Gaskraftwerke werden gegenüber der Einigung im Rat nun zwar etwas strengere Emissionsauflagen vorgesehen, aber der Zeitpunkt, ab wann die Anlagen die Standards einhalten müssen, ist auf 2019 verschoben worden. Ferner stimmten die Abgeordneten u. a. für einen Änderungsantrag, welcher Ausnahmeregelungen für Großfeuerungsanlagen vorsieht. Mit dieser Ausnahme wird von der neuen Regelung – Genehmigung für Anlagen nur bei der Orientierung an der besten verfügbaren Technik (BREFS) – abgewichen. Die Abstimmung des Plenums im Europäischen Parlament ist für Juli vorgesehen. www.ihk-nordwestfalen.de/P27

Neue Ausbildungsberufe

Fachkräftenachwuchs sichern

Jedes Jahr entstehen neue Ausbildungsberufe oder werden bestehende Berufe neu geordnet, damit sie sich den verändernden Anforderungen der Wirtschaft anpassen. Zum 1. August kommen unter anderem der Technische Konfektionär, der Geoinformationstechnologe und der Papiertechnologe dazu.

Wer schon immer wissen wollte, woher das Navigationsgerät den richtigen Weg kennt, der sollte sich die neuen Ausbildungsmöglichkeiten der Geoinformationstechnologie näher anschauen. Die zwei Berufe Geomatiker und Vermessungstechniker sind jetzt verbunden: Sie befassen sich mit der Bearbeitung von so genannten Geobasisdaten, also die örtliche Erfassung und Digitalisierung von Daten der Erde. Diese müssen aufbereitet, analysiert und für die unterschiedlichsten Zwecke weiterverarbeitet werden. Die dreijährigen Berufe sprechen Bewerber/innen an, die sich für Mathematik, Physik und Geologie interessieren.

Der Papiertechnologe ist ein neuer Beruf, der auf dem bis-

herigen Ausbildungsberuf Papiermacher beruht. Die beiden Fachrichtungen „Papier, Karton, Pappe“ bzw. „Zellstoff“ bleiben bestehen. Papiertechnologen stellen Papier und Pappe her. Sie kennen den Produktionsablauf, angefangen von

den Rohstoffen bis zum fertigen Papier und sind verantwortlich dafür, dass die Produkte in der gewünschten Qualität entstehen. Verlangt werden insbesondere gute Handgeschicklichkeit, technisches Verständnis, schnelle Reaktionsfähigkeit und exakte Arbeitsweise.



Broschüre: Neue Ausbildungsberufe
Das achtseitige Info-Heft der IHK stellt die „neuen + modernisierten Ausbildungsberufe 2010“ vor und informiert Unternehmen, Ausbilder, Berufsschulen, Eltern und Schüler. Darüber hinaus wird ein Rückblick auf die Ausbildungsberufe von 2009 gegeben und der Ausblick auf 2011 gemacht. Das Heft kann unter 0251 707-100 oder per E-Mail unter infocenter@ihk-nordwestfalen.de bestellt werden.

Der Technische Konfektionär ist aufgrund technischer und wirtschaftlicher Entwicklungen überarbeitet worden. Die Füge-techniken wie Kleben, Schweißen und Nähen werden stärker betont, außerdem die Kundenorientierung und die Qualitätsmaßnahmen. Technische Konfektionäre überdachen ganze Fußballstadien. Auch Konfektionswaren wie Markisen, Zelte, Planen, Filter, Überdachungen für die Bereiche Sonnenschutz, Umweltschutz, Transport- und Schutztechnik sowie Bautechnik stellen sie her.

Interessierte Betriebe können sich an die IHK-Ausbildungsberater wenden unter Telefon 0251 707-0. Weitere Informationen zu den neuen Ausbildungsberufen unter: www.ihk-nordwestfalen.de/P00135.

Operative Professionals

IT-Fachleute mit Führungsqualitäten

Als wichtiger Standort von Unternehmen der Informationstechnologie (IT) ist das Münsterland auf qualifizierte Fachkräfte für die Branche angewiesen. Das betonte der für Aus- und Weiterbildung verantwortliche Geschäftsführer IHK Nord Westfalen, Michael Vornweg, vor den 18 frischgebackenen IT-Professionals.

Die Teilnehmer, die ihren Lehrgang an der IHK-Akademie der

Wirtschaft vor gut eineinhalb Jahren begonnen hatten, haben sich mit der erfolgreich bestanden Prüfung für Führungsaufgaben im mittleren Management qualifiziert. Sie konnten wählen zwischen den Schwerpunkten IT-Projektleiter, IT-Entwickler oder IT-Berater.

Das Lehrgangskonzept sieht einen Mix aus Präsenzunterricht, Selbstlernphasen und E-Learning-Einheiten vor. Im Vorder-

grund der Fortbildung steht nicht detailliertes Fachwissen, sondern operatives Geschick und übergreifende Kenntnisse, die zur erfolgreichen Durchführung von IT-Projekten befähigen, beispielsweise Führungskompetenzen. So gilt eine der verschiedenen Prüfungen ausschließlich der Mitarbeiterführung und dem Personalmanagement. Dabei erwarben die IT-Manager auch den so genannten Ausbilderschein.

Termine

Die Besten der Besten

Die Besten der besten Auszubildenden, also die Sehr-Gut-Absolventen der Abschlussprüfungen Winter 2009/2010 und Sommer 2010, ehrt die IHK Nord Westfalen auch in diesem Jahr wieder auf regionalen Bestenehrungen. Über 300 „Sehr Gute“, Prüflinge mit mindestens 92 von 100 Punkten, werden bei den Feiern in Borken, Coesfeld, Steinfurt, Warendorf, Bottrop, Gelsenkirchen und Recklinghausen erwartet.

Diese Termine stehen bereits fest:



Kreis Warendorf:

2. September bei der Polysius AG, Beckum

Stadt Gelsenkirchen:

9. September in den E.ON Kraftwerken, Gelsenkirchen

Kreis Borken:

22. September im Kreishaus Borken

Stadt Bottrop:

23. September im Brauhaus am Ring, Bottrop-Kirchhellen

Kreis Recklinghausen:

30. September in der Mensa im Schulzentrum, Oer-Erkenschwick

Kreis Steinfurt:

5. Oktober in der Gempt-Halle, Lengerich

Aktuelle Urteile

Privates Surfen

Kündigung nicht immer rechtmäßig

Ein Unternehmer ließ sich von seinen Mitarbeitern folgende Erklärung unterschreiben: „Der Zugang zu Internet und E-Mail ist nur zu dienstlichen Zwecken gestattet. Jeder darüber hinausgehende Gebrauch – insbesondere zu privaten Zwecken – ist ausdrücklich verboten. Verstöße gegen diese Anweisung werden ohne Ausnahme mit arbeitsrechtlichen Mitteln sanktioniert und führen – insbesondere bei Nutzung von kriminellen, pornografischen, rechts- oder linksradikalen Inhalten – zur außerordentlichen Beendigung des Arbeitsverhältnisses.“ Als ein Arbeitnehmer trotzdem beim privaten Surfen ertappt wurde, kündigte der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis ohne vorherige Abmahnung. Für das Landesarbeitsgericht

Nordrhein-Westfalen reichte der bloße Verstoß gegen die Verpflichtung für den Ausspruch der Kündigung nicht aus. Vielmehr hätte der Arbeitgeber nachweisen müssen, dass es durch die Internetnutzung zu einer erheblichen Beeinträchtigung der arbeitsvertraglich geschuldeten Leistung gekommen ist. Kann der Arbeitgeber über die Verweildauer des Mitarbeiters im Internet keine Aussagen machen und hat dieser nur „harmlose“ Seiten, wie seine Kontostandsabfrage aufgerufen, ist allenfalls von einer geringfügigen Beeinträchtigung der Arbeitsleistung auszugehen, die arbeitsrechtliche Sanktionen nicht rechtfertigt. Urteil des LAG Rheinland-Pfalz vom 26. Februar, 6 Sa 682/09, EzA-SD 2010, Nr. 8, 5

Urlaubsaufteilung

Nach Arbeitnehmerwünschen

Nach § 7 Abs. 2 Bundesurlaufgesetz (BurlG) muss Urlaub zusammenhängend gewährt werden, so lange keine dringenden betrieblichen Gründe entgegenstehen. Wurde der Jahresurlaub jedoch auf ausdrücklichen Wunsch des Arbeitnehmers auf mehrere kürzere Zeiträume aufgeteilt, kann er später nicht geltend machen, es sei keine ordnungsgemäße Urlaubsgewährung erfolgt. In dem entschiedenen Fall hatte eine Arbeitnehmerin ihren 31-tägigen Jahresurlaub auf 11 Zeiträume mit einer Dauer von 0,5 bis 10 Arbeitstagen verteilt. Später klagte sie gegen ihren Arbeitgeber auf Urlaubsabfindung mit dem Argument, er hätte der Aufteilung des Urlaubs nicht

zustimmen dürfen. Das Gericht wies die Klage mit der Begründung ab, der Arbeitgeber sei nicht „Hüter des Kompakturnurlaubs“.

Handelsrichter

Wiederernannt

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Rainer Abeler, geschäftsführender Gesellschafter der Carl Engelkemper GmbH & Co. KG, Münster, zum Handelsrichter beim Landgericht Münster wiederernannt. Die Amtszeit beträgt fünf Jahre.

Neue Gesetze

Rechtsunsicherheit beseitigt

Neue Widerrufsbelehrung bei Fernabsatz

Bei einem Fernabsatzgeschäft hat der Verkäufer den Käufer über dessen 14-tägiges Widerrufsrecht zu belehren. Tut er dies nicht, kann der Käufer auf unbestimmte Zeit den Vertrag widerrufen. Bei einer fehlenden oder falschen Widerrufsbelehrung drohen vor allem zudem Abmahnungen durch Wettbewerber. Über die Frage, welche Anforderungen an eine wirksame Widerrufsbelehrung zu stellen sind, bestand bis vor kurzem erhebliche Rechtsunsicherheit. Das von der Bundesregierung in Form einer Verordnung (BGB-InfoV) erlassene Muster wurde von den Gerichten zum Teil nicht anerkannt. Es kam immer wieder zu Abmahnungen und selbst auf Online-Recht spezialisierte Rechtsanwälte waren nicht in

der Lage, ihren Mandanten abmahnsichere Widerrufsbelehrungen zur Verfügung zu stellen. Der Gesetzgeber hat nun reagiert: Am 11. Juni 2010 ist ein Muster in Kraft getreten, das aufgrund seiner Verankerung im Bürgerlichen Gesetzbuch bzw. in dessen Einführungsgesetz abmahnsicher ist. Die Belehrung muss – wie zuvor auch – anhand von Bausteinen für den konkreten Einzelfall zusammengesetzt werden. Daneben ist es auch auf einem anderen Gebiet des Online-Handels zu Vereinfachungen gekommen, indem das Rückgabe- und Widerrufsrecht für Internetauktionen wie z.B. ebay an das des „normalen“ Internet-Handels angeglichen wurde. In beiden Fällen beträgt die Widerrufsfrist nun 14 Tage, wenn



Internetrecht

Link zur neuen
Widerrufsbelehrung

www.ihk-nordwestfalen.de

Seite P00737

die Belehrung mit Abschluss des Vertrages ordnungsgemäß erfolgt ist. Auch bei ebay-Auktionen besteht fortan ausdrücklich die Möglichkeit, dem Kunden anstatt des Widerrufsrechts ein Rückgaberecht einzuräumen.

Hintergrund zum Thema

Online-Recht

Informationspflichten im Internet

Wer im Internet Waren oder Dienstleistungen geschäftsmäßig anbietet, muss grundsätzlich bestimmte Informationen an deutlich sichtbarer Stelle auf seiner Website bereithalten. Schlüsselvorschrift ist dabei § 5 Telemediengesetz (TMG), der auf alle Telemediendienste Anwendung findet. Zu den Telemediendiensten gehören unter anderem E-Commerce-Angebote, Internetseiten, Suchmaschinen, Navigationshilfen, Telebanking oder Internetwerbung.

Damit sind also auch Anbieter von Waren oder Dienstleistungen im Internet zur Bereithal-

tung der Informationen verpflichtet. Die so genannte „Anbieterkennzeichnung“ muss leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar sein. Sie sollte daher eindeutig bezeichnet und so platziert sein, dass ein Nutzer sie ohne Probleme finden kann (kein langes Scrollen, nicht zu viele Links). Informiert werden muss dabei über den Namen und die postalische Anschrift

Ausführlich behandelt ist das Thema „Informationspflichten beim Online-Handel“ unter www.ihk-nordwestfalen.de/P02559.



IHK-Kontakt:

Markus Krewerth
Telefon
0251 707-361
E-Mail:
krewerth@ihk-nordwestfalen.de

Foto: IHK

des Anbieters. Die Angabe eines Postfachs oder einer E-Mail-Adresse allein genügen nicht. Bei juristischen Personen wie z.B. der GmbH und der AG sind zusätzlich die Rechtsform und die Namen der Vertretungsberechtigten sowie die Handelsregisternummer und das Amtsgericht zu nennen, wo die Eintragung erfolgt ist. Zu den Pflichtangaben gehört, wenn vorhanden, auch die Umsatzsteuer-Identifikations-Nummer.



So soll die neue LWL-Kulturfabrik in Bocholt bald aussehen.
Foto: LWL-Industriemuseum

In Bocholt entsteht die LWL-Kulturfabrik

Frische Kultur in alten Mauern

Eine der Hauptattraktionen von Bocholt ist das Textil-museum. Das wird sich in naher Zukunft ganz erheblich vergrößern – und sein Angebot vervielfachen.

Zurzeit laufen die Bauarbeiten am ehemaligen Gebäude der Spinnerei Herding auf Hochtouren. Schon bald soll hier die neue LWL-Kulturfabrik für quirliges Leben sorgen. Zugegeben: Danach sieht es im Moment noch nicht aus. Wer den Ort des Geschehens von der vorbeiführenden Industriestraße betritt, fühlt sich eher wie auf einem Bauhof. Das liegt zum einen an den großen Paletten- und Materialstapeln, zwischen denen sich ein kleines Labyrinth gebildet hat; zum anderen aber auch daran, dass dieser vorgelagerte „Platz“ noch vor kurzem das Innere einer Halle war, deren Abmessungen durch Reste an den neuen Außenmauern noch ablesbar sind.

„Das gehört zum Konzept“, erläutert Dr. Hermann Josef Stenkamp, der als Leiter des Textilmuseums auch die Aufsicht über die

Bauarbeiten übernommen hat. „Wir erhalten, was zu erhalten ist. Wir benötigen einen großzügigen, ansprechenden Eingangsbereich, den wir leider nur auf Kosten des alten Kesselhauses gewinnen konnten. Im gleichen Zug haben wir aber dafür gesorgt, dass die Spuren des Kesselhauses erkennbar und damit erlebbar bleiben.“

Vieles unter einem Dach

Für das Textilmuseum bedeutet der Umbau des so genannten Herding-Gebäudes einen Einschnitt. „Bisher“, so Stenkamp, „lag unser Schwerpunkt in der Ausstellung und Vorführung historischer Textilmaschinen.“ Aufgelockert wurde der Maschinenpark durch kleinere Ausstellungen und Aktionen. Jetzt steht ein Vielfaches der Fläche zur Verfügung. „Wir sind dabei, ein umfas-

sendes Kulturzentrum aufzubauen, das zwar weiter auf dem Textilien basiert, aber weit darüber hinausreicht“, so Stenkamp.

Die neue LWL-Kulturfabrik soll demnach eine Maschinenschau sein, daneben aber auch eine Schauproduktion haben, Heimat für Künstler und Ateliers sein, sich als Veranstaltungsort einen Namen machen, als Zentrum für Museumspädagogik dienen sowie mit einer außergewöhnlichen Restauration auf dem Dach aufwarten.

Das Projekt „Aufbau West“

Dass dieses umfangreiche Projekt sich jetzt in der Umsetzung befindet, verdankt es paradoxerweise auch der Wirtschaftskrise. Denn Ende 2008 wurde als eine Gegenmaßnahme zur sich abzeichnenden Flaute das Konjunkturpaket II von der Bundesregierung auf den Weg gebracht. Entsprechende Geldmittel wurden dem Landschaftsverband Westfalen-Lippe zur Verfügung gestellt und der wiederum unterstützte die Ausbau-Idee des von ihm betriebenen Tex-

tilmuseums. So kam man in Bocholt unversehens in den Genuss von 5,9 Millionen Euro. Die allerdings flossen und fließen ausschließlich in den Umbau des bereits in 2005 erworbenen Gebäudes und die Umsetzung der brandschutztechnischen Maßnahmen. „Der museale Teil“, so Stenkamp, „muss sich weiter selbst finanzieren“. Stenkamp bemüht sich zum Beispiel im Rahmen der „Regionale“ um Fördergelder.

Stenkamps Team besteht aus elf Festangestellten, nimmt man Ehrenamtliche, Wachdienst und alle weiteren hinzu, kommt man auf 30. Stenkamp agiert zurzeit auch als Bauleiter, Hausmeister und – als Baustellenführer. Er führt den Besucher ins Innere, feiner Bauschutt und der Geruch von Maschinöl hängen in der Luft. Schon jetzt ist die Weite der Räume beeindruckend. „Das wird sie auch bleiben“, erklärt Stenkamp. Er setzt unter anderem auf Kubus-Lösungen, bei denen neue Elemente – wie beispielsweise den Museumsshop – als geschlossene, meist rundverglaste Einheiten in die alten Räumlichkeiten hineingesetzt und so der Gesamteindruck erhalten wird.

Im vorderen Teil des über Straßenniveau gelegenen Erdgeschosses wird später die Wechselausstellung ihren Platz finden, der hintere Teil gehört zur festen Ausstellungsfläche, wie auch das gesamte erste Obergeschoss und die hintere Hälfte des zweiten. Im ersten Obergeschoss weist Stenkamp auf die alte Lüftungsanlage hin, die nicht ersetzt, sondern generalüberholt und auf den neuesten Stand gebracht wird. Über die Schleifspuren im Boden bis zur lindgrünen Wandfarbe im Treppenhaus soll alles bleiben, wie es ist – authentisch, greifbar, unmittelbar. Das zweite Obergeschoss – noch leer – bringt den Museumsleiter zum Schwärmen: „Das hier wird die Veranstaltungsfläche, ganze 600 Quadratmeter Ambiente, wo findet man das schon?“ Stenkamp denkt schon an Kunstlerausstellungen oder Performances.

Zu hebende Schätze

Weiter geht es nach oben, das letzte Stück über eine wacklige, eiserne Behelfstreppe auf das Dach des Gebäudes. Von dort hat man einen grandiosen Blick über die Bocholter Innenstadt. „Das wird im wahrsten Sinne ein Highlight“, sagt Sten-

kamp und meint damit den sehr modernen Aufbau, der hier oben gerade entsteht. Das Café-Restaurant, für das die lichte Konstruktion gedacht ist, wird den Besuchern einen besonderen An- und Ausblick bieten. Der Abschluss der Rundtour führt uns noch in die Tiefen des Gebäudes: Im Souterrain wird die Museumspädagogik ihre Räume haben, im hinteren Teil – der ehemaligen Schlichterei – entsteht ein begehbare Depot mit den schwersten der Maschinen. „Im Depot liegt ein Schwerpunkt unserer aktuellen Arbeit: Wir sichten die vorhandenen Schätze, räumen ständig um und kämpfen einen Kampf gegen den allgegenwärtigen Staub.“

Mit einem Paukenschlag

Die Bauarbeiten werden zum Ende des Jahres abgeschlossen sein. Die Eröffnung des Gebäudes ist für den Sommer 2011 geplant – „mit einem Paukenschlag“, wie Stenkamp sagt, das heißt mit einer außergewöhnlichen Sonderausstellung, Aktionen im Veranstaltungsraum und mit dem Café-Restaurant.

Die Dauerausstellung wird allerdings erst 2012 vollständig installiert sein. „Bis dahin“, schmunzelt Stenkamp, „möchte ich den Bauhelm längst wieder gegen meine Planungsmappe und Konzeptpapiere eingetauscht haben.“

Michael Jakoby



Von Abheben keine Spur: Museumsleiter Dr. Hermann Josef Stenkamp überwacht den zügigen Ausbau des Textilmuseums.



Haben den Inhouse-Kurs bei Brooks gemeinsam organisiert: IHK-Referent Stephan Hols und Olivia Gazdic. Foto: Emmerich

Inhouse-Training

Nichts „von der Stange“

Weiterbildung hat in vielen Unternehmen einen hohen Stellenwert. Dabei müssen die Mitarbeiter nicht unbedingt weit reisen. Inhouse-Schulungen bieten passgenaue Angebote, die auf den Bedarf der Unternehmen zugeschnitten sind.

Ob es um zeitgemässe Korrespondenz geht oder um ein Telefontraining: Sämtliche Seminare und Lehrgänge bietet zum Beispiel die Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen auch als firmeninterne Schulungen an. Das spart den Unternehmen Zeit und Wege. Weiterer Vorteil: „Die Firmen bestimmen die Schwerpunkte“, betont Stephan Hols von der IHK-Akademie.

So wollte zum Beispiel die Brooks Sports GmbH aus Münster – angeregt durch eine Unternehmensumfrage – ihren Service verbessern und dafür eine Telefonschulung durchführen. „Wir wollten kein klassisches Seminar ‚von der Stange‘ und die Seminar-Atmosphäre sollte stimmen“, erläutert Olivia Gazdic, Customer Service Managerin bei Brooks, die Intention, eine Inhouse-

Schulung zu machen. „Wichtig war uns, dass der Trainer das Haus Brooks und die ‚Denke‘ des Unternehmens kennt.“

Die Schulung sollte nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch am Telefon vor Ort erfolgen. Gemeinsam mit den IHK-Trainern erarbeitete Gazdic im Vorfeld die Lösungsansätze für betriebliche Fragestellungen. Die IHK-Akademie entwickelte dann das Seminar, auch mit konkreten Beispielen aus dem Betrieb. „Der Lehrgang ist durch die passende Mischung aus Theorie und Praxis bei den Mitarbeitern sehr gut angekommen“, zeigt sich die Ser-

vice-Managerin zufrieden. „Viele Anregungen im Verhalten gegenüber Kunden sind übernommen worden.“ Und noch etwas war für das Unternehmen positiv: „Herr Hols hat uns auf das NRW-Förderprogramm ‚Bildungsscheck‘ aufmerksam gemacht. Für einen Teil der Mitarbeiter mussten wir so nur die Hälfte der Teilnehmerkosten bezahlen“, freut sich Gazdic.

Die IHK-Akademie ist auch seit vielen Jahren Partner des Landwirtschaftsverlags in



Einige Teilnehmer machen weiter: Der erste Englischkurs für den Landwirtschaftsverlag mit Dozentin Sabine Wetzel (3. v. l.) endete vor einem halben Jahr.

Foto: IHK

Münster-Hiltrup bei der Qualifizierung der Mitarbeiter. Aktuell werden dort zwei Englisch-Lehrgänge durchgeführt. „In Mitarbeiterbefragungen und in ständigem Kontakt mit den Führungskräften ermitteln wir, welcher Bedarf an Qualifizierung besteht“, erläutert Personalentwickler Matthias Kar-

ternehmen, bestätigt Karliner. Der Verlag führt bereits seit einigen Jahren immer wieder Englisch-Lehrgänge mit den bewährten Dozenten durch.

Kontakt zwischen Mitarbeitern

Der Personalentwickler ist sich der Bedeutung der Weiterbildung für sein Unternehmen bewusst. „Damit wollen wir unsere Fachkräfte halten und auch immer wieder auf den aktuellen Wissenstand führen, gerade vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung“, erklärt er. Die Mitarbeiter können auch so auf weiterführende Tätigkeiten vorbereitet werden. Ab einer gewissen Teilnehmerzahl ist die interne Schulung kostengünstiger als die Teilnahme zu einer externen Schulung zu entsenden, weiß Karliner. Ein wichtiger Nebeneffekt für den Landwirtschaftsverlag ist außerdem, dass durch Inhouse-Schulungen auch ein fachliches und soziales Netzwerk zwischen den Mitarbeitern entsteht.

Ansprechpartner

Inhouse-Schulungen für kaufmännische Themen und Fremdsprachen:
Stephan Hols, Telefon 0251 707-350,
E-Mail: hols@ihk-nordwestfalen.de;
für EDV und Technik Johannes Lansing,
Telefon 0251 707-314, E-Mail:
lansing@ihk-nordwestfalen.de.
Mehr unter www.ihk-bildung.de

linier. „Danach entwickelt der ausgewählte Dozent die Trainingsmaßnahmen.“ Die Teilnahmebescheinigungen und Zertifikate der IHK haben einen hohen Stellenwert sowohl bei den Mitarbeitern wie auch im Un-

Inhouseschulungen

Mögliche Themen

- ▶ Zeitgemäße Korrespondenz
- ▶ Kundenorientiertes Verhalten am Telefon
- ▶ Projektmanagement
- ▶ Englisch, Französisch, Spanisch
- ▶ Rhetorik
- ▶ Kniggetraining für Auszubildende
- ▶ Neue Zollverfahren in der Außenwirtschaft
- ▶ Projekte erfolgreich Präsentieren
- ▶ Führungstraining

Auch Brooks war von dem Konzept überzeugt. Im Oktober ist ein EXCEL-Workshop geplant – diesmal aber in den EDV-Räumen der IHK-Akademie, direkt in der Nachbarschaft.

Stephan Hols / Britta Zurstraßen

Satzung für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen hat am 24. März 2010 aufgrund von §§ 1 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 7 Viertes Gesetz zur Änderung verwaltungsverfahrenrechtlicher Vorschriften vom 11. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2418), in Verbindung mit § 34 a Abs. 1 Satz 5 der Gewerbeordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202), zuletzt geändert durch Artikel 3 Erstes Gesetz zur Änderung des Gesetzes über die Festsetzung von Mindestarbeitsbedingungen vom 22. April 2009 (BGBl. I S. 818) folgende Prüfungsordnung beschlossen:

§ 1 Sachkundeprüfung

Der Nachweis der Sachkunde für die Tätigkeit in den in § 34 a Abs. 1 Satz 5 GewO genannten Bereichen kann durch eine Prüfung nach den in den nachfolgenden Paragraphen getroffenen Regelungen erbracht werden. Zweck der Sachkundeprüfung ist der Nachweis, dass die in diesen Bereichen tätigen Personen Kenntnisse über für die Ausübung dieser Tätigkeiten notwendigen rechtlichen Vorschriften und fachspezifischen Pflichten und Befugnisse sowie deren praktische Anwendung in einem Umfang verfügen, die ihnen die eigenverantwortliche Wahrnehmung dieser Wachaufgaben ermöglichen.

§ 2 Errichtung, Zusammensetzung und Berufung von Prüfungsausschüssen

- (1) Die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, im Folgenden IHK genannt, errichtet einen oder mehrere Prüfungsausschüsse für die Sachkundeprüfung. Mehrere Industrie- und Handelskammern können einen gemeinsamen Prüfungsausschuss errichten.
- (2) Die IHK beruft die Mitglieder des Ausschusses den Vorsitzenden und seinen Stellvertreter für die Dauer von längstens fünf Jahren.
- (3) Die Prüfungsausschussmitglieder müssen für die Prüfungsgebiete sachkundig und für die Mitwirkung im Prüfungswesen geeignet sein.
- (4) Der Prüfungsausschuss ist beschlussfähig, wenn mindestens drei Mitglieder mitwirken.
- (5) Die §§ 83, 84, 86 und 89 VwVfG NRW finden entsprechende Anwendung. Bei der Sachkundeprüfung darf nicht mitwirken, wer Angehöriger des Prüfungsteilnehmers nach § 20 Abs. 5 VwVfG NRW ist.
- (6) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses sind ehrenamtlich tätig. Für bare Auslagen, Zeitversäumnis und sonstigen Aufwand wird – soweit eine Entschädigung nicht von anderer Seite gewährt wird – eine angemessene Entschädigung gezahlt, deren Höhe sich an dem Kostenrechtsmodernisierungsgesetz in der jeweilig geltenden Fassung orientiert. Dabei wird die von der IHK-Vollversammlung beschlossene Entschädigungsregelung für die Tätigkeit der Mitglieder von Prüfungsausschüssen zugrunde gelegt.

§ 3 Prüfungstermine und Anmeldung zur Prüfung

- (1) Die IHK bestimmt Prüfungsausschuss, Ort und Zeitpunkt der Prüfung und gibt die Prüfungstermine und Anmeldefristen in geeigneter Form rechtzeitig bekannt.
- (2) Die Anmeldung zur Sachkundeprüfung soll schriftlich erfolgen.
- (3) Der Prüfungsbewerber hat sich bei der IHK anzumelden, in deren Bezirk sein Beschäftigungsort oder seine Aus- oder Fortbildungsstätte liegt oder der Bewerber seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

§ 4 Belehrung, Befangenheit

- (1) Zu Beginn der Prüfung wird die Identität der Prüfungsteilnehmer festgestellt. Sie sind nach Bekanntgabe der Prüfer zu befragen, ob sie von ihrem Recht zur Ablehnung eines Prüfers wegen Besorgnis der Befangenheit Gebrauch machen wollen.
- (2) Über einen Befangenheitsantrag entscheiden die für den Prüfungstermin bestimmten Prüfer ohne Mitwirkung des betroffenen Prüfers. Bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag. Richtet sich der Ablehnungsantrag gegen den Vorsitzenden, so ist Einstimmigkeit der beisitzenden Prüfer erforderlich. Wird einem Befangenheitsantrag stattgegeben, so soll der Prüfungsteilnehmer zum nächsten Prüfungstermin eingeladen werden, sofern der ausgeschlossene Prüfer nicht sogleich durch einen Vertreter ersetzt werden kann. Besteht die Besorgnis der Befangenheit bei allen Prüfungsausschussmitgliedern, so hat die IHK zu entscheiden.

§ 5 Täuschungshandlungen und Ordnungsverstöße

- (1) Prüfungsteilnehmer, die sich einer Täuschungshandlung oder erheblichen Störung des Prüfungsablaufes schuldig machen, kann der Aufsichtsführende von der Prüfung vorläufig ausschließen.
- (2) Über den endgültigen Ausschluss und die Folgen entscheidet der Prüfungsausschuss nach Anhören des Prüfungsteilnehmers. In schwerwiegenden Fällen, insbesondere bei vorbereiteten Täuschungshandlungen, kann die Prüfung für nicht bestanden erklärt werden. Das Gleiche gilt bei innerhalb eines Jahres nachträglich festgestellten Täuschungen.

§ 6 Rücktritt, Nichtteilnahme

Tritt der Prüfungsbewerber nach der Anmeldung und vor Beginn der Prüfung durch schriftliche Erklärung zurück, gilt die Prüfung als nicht abgelegt. Tritt der Prüfungsteilnehmer nach Beginn der Prüfung zurück oder nimmt er an der Prüfung nicht teil, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, so gilt die Prüfung als nicht bestanden. Über das Vorliegen eines wichtigen Grundes entscheidet der Prüfungsausschuss.

§ 7 Gliederung, Durchführung und Bewertung der Sachkundeprüfung

- (1) Die Prüfungssprache ist deutsch.
- (2) Die IHK regelt im Einvernehmen mit dem Prüfungsausschuss die Aufsichtsführung bei der schriftlichen Prüfung.
- (3) Die Sachkundeprüfung besteht gemäß § 5 c Abs. 1 BewachV aus einer schriftlichen und einer mündlichen Prüfung. Die schriftliche Prüfung beträgt 120 Minuten, die mündliche Prüfung soll pro Prüfungsteilnehmer etwa 15 Minuten dauern. In der mündlichen Prüfung können bis zu 5 Prüfungsteilnehmer gleichzeitig geprüft werden.
- (4) Gegenstand der schriftlichen Prüfung sind die in § 4 BewachV festgelegten Prüfungsgebiete. Gegenstand der mündlichen Prüfung sind die in § 5 a Abs. 2 i. V. m. § 4 BewachV aufgeführten Gebiete mit dem Schwerpunkt der in § 4 Nr. 1 und 5 BewachV genannten Gebiete. Der Prüfungsausschuss ist gehalten, die überregional erstellten Prüfungsaufgaben zu übernehmen.
- (5) Die schriftliche und mündliche Prüfung ist mit Punkten zu bewerten. Zur mündlichen Prüfung wird nur zugelassen, wer die schriftliche Prüfung mit mindestens 50 % der zu vergebenden Gesamtpunkte für die schriftliche Prüfung bestanden hat. Die mündliche Prüfung ist bestanden, wenn mindestens 50 % der zu vergebenden Gesamtpunkte für die mündliche Prüfung erreicht werden. Wenn die mündliche Prüfung nicht innerhalb von 2 Jahren nach Bestehen der schriftlichen Prüfung erfolgreich abgelegt wurde, gilt die Sachkundeprüfung insgesamt als nicht bestanden.
- (7) Die Prüfungsteilnehmer sind vor der Prüfung über den Prüfungsablauf, die zur Verfügung stehende Zeit, die in der schriftlichen und mündlichen Prüfung jeweils zu erreichende Gesamtpunktzahl, die Bedingungen über die Zulassung zur mündlichen Prüfung und die Folgen bei Täuschungshandlungen und Ordnungsverstößen zu belehren.
- (8) Gegenstand der spezifischen Sachkundeprüfung sind die Sachgebiete gemäß § 4 BewachV, die aufgrund der Feststellung gemäß § 5e Abs. 2 Satz 1 BewachV ergänzend zu prüfen sind.
- (9) Im Fall der spezifischen Sachkundeprüfung gemäß § 5e Abs. 2 Satz 3 BewachV können die in Absatz 3 genannten Zeiten gekürzt werden. Die Dauer der schriftlichen spezifischen Sachkundeprüfung gemäß § 5e Abs. 2 Satz 3 BewachV richtet sich nach der Anzahl der Fragen in denjenigen Sachgebieten, die zu prüfen sind. Der Berechnungsfaktor beträgt pro Frage 1:40 Minuten.

§ 8 Feststellung und Bekanntgabe des Prüfungsergebnisses

- (1) Der Prüfungsausschuss entscheidet mehrheitlich jeweils über das Bestehen oder Nichtbestehen der schriftlichen und der mündlichen Prüfung. Bei Stimmengleichheit entscheidet der Vorsitzende.
- (2) Das Ergebnis der schriftlichen Prüfung ist dem Prüfungsteilnehmer nach Abschluss der Korrektur, das Ergebnis der mündlichen Prüfung nach Abschluss der Beratungen über diese mitzuteilen.
- (3) Ist die schriftliche oder die mündliche Prüfung nicht bestanden, erhält der Prüfungsteilnehmer einen schriftlichen Bescheid der IHK. Der Bescheid enthält den Hinweis, dass die Prüfung nach Anmeldung wiederholt werden kann.
- (4) Prüfungsteilnehmern, die die schriftliche und mündliche Prüfung bestanden haben, wird eine Bescheinigung nach Anlage 4 der BewachV ausgestellt.

§ 9 Niederschrift

Über die Prüfung eine Niederschrift zu fertigen, aus der die einzelnen Prüfungsergebnisse, besondere Vorkommnisse oder sonst auffällige Feststellungen zu entnehmen sind. Sie ist von den Mitgliedern des Prüfungsausschusses zu unterzeichnen.

§ 10 Rechtsbehelfsbelehrung

Entscheidungen sind bei ihrer schriftlichen Bekanntgabe an den Prüfungsteilnehmer mit einer Rechtsbehelfsbelehrung zu versehen. Diese richtet sich im Einzelnen nach der Verwaltungsgerichtsordnung und den Ausführungsbestimmungen des Landes Nordrhein-Westfalen.

§ 11 Inkrafttreten

Diese Prüfungsordnung tritt nach ihrer Verkündung im Mitteilungsblatt der IHK in Kraft. Gleichzeitig tritt die bisherige Prüfungssatzung außer Kraft.

Münster, den 24. März 2010
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
Der Hauptgeschäftsführer

gez. Dr. Benedikt Hüffer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing

Satzung für die Sachkundeprüfung Versicherungsvermittler/Versicherungsberater

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen hat am 24. März 2010 aufgrund von §§ 1 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 7 Viertes Gesetz zur Änderung verwaltungsverfahrenrechtlicher Vorschriften vom 11. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2418), in Verbindung mit §§ 34 d, 34 e der Gewerbeordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202), zuletzt geändert durch Artikel 4 Abs. 14 des Gesetzes zur Reform der Sachaufklärung in der Zwangsvollstreckung vom 29. Juli 2009 (BGBl. I S. 2258) und Abschnitt 1 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung- und -beratung (Versicherungsvermittlungsverordnung – VersVermV) vom 15. Mai 2007 (BGBl. I Seite 733) zuletzt geändert durch Artikel 2 Abs. 2 des Gesetzes zur Anpassung der Vorschriften des Internationalen Privatrechts an die Verordnung (EG) Nr. 593/2008 vom 25. Juni 2009 (BGBl. I S. 1574), folgende Prüfungsordnung beschlossen:

§ 1 Sachkundeprüfung Versicherungsvermittler/-berater

Der Nachweis der Sachkunde gemäß § 34 d Abs. 2 Nr. 4 und § 34 e Abs. 2 GewO kann durch eine Prüfung nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen erbracht werden.

§ 2 Zuständigkeit

Die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen (im Folgenden: IHK) nimmt Prüfungen von Prüfungsbewerbern/-innen ab, soweit die IHK die Sachkundeprüfung anbietet und der Prüfungsbewerber/die Prüfungsbewerberin sich bei ihr angemeldet hat.

§ 3 Berufung von Prüfern und Zusammensetzung von Prüfungsausschüssen

- (1) Die IHK errichtet einen oder mehrere Prüfungsausschüsse für die Sachkundeprüfung. Sie kann gemeinsame Prüfungsausschüsse mit anderen IHKs errichten.
- (2) Die IHK beruft die Mitglieder für die Prüfungsausschüsse für die Dauer von längstens fünf Jahren.
- (3) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses bzw. der Prüfungsausschüsse müssen für die Prüfungsgebiete sachkundig, mit der aktuellen Praxis der Versicherungsvermittlung oder -beratung durch eigene Erfahrung vertraut und für die Mitwirkung im Prüfungswesen geeignet sein. Sie dürfen nicht Personen prüfen, die von ihnen selbst ausgebildet worden sind.
- (4) Der Prüfungsausschuss besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Der Prüfungsausschuss wählt einen Vorsitzenden und dessen Stellvertreter. Der Prüfungsausschuss ist beschlussfähig, wenn mindestens zwei Drittel der Mitglieder, wenigstens aber drei Mitglieder, mitwirken. Er beschließt mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen; bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.
- (5) Die §§ 83, 84, 86 und 89 VwVfG finden entsprechende Anwendung. Bei der Sachkundeprüfung darf nicht mitwirken, wer Angehöriger des/der Prüfungsteilnehmers/-in nach § 20 Abs. 5 VwVfG ist.
- (6) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses sind ehrenamtlich tätig. Für bare Auslagen, Zeitversäumnis und sonstigen Aufwand wird eine angemessene Entschädigung gezahlt, deren Höhe sich an dem Kostenrechtsmodernisierungsgesetz in der jeweilig geltenden Fassung orientiert.
- (7) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses können nach Anhörung des Betroffenen aus wichtigem Grunde abberufen werden.

§ 4 Prüfungstermine und Anmeldung zur Prüfung

- (1) Die IHK bestimmt Prüfungsausschuss, Ort und Zeitpunkt der Prüfung und gibt die Prüfungstermine und Anmeldefristen in geeigneter Form rechtzeitig bekannt.
- (2) Die Anmeldung zur Sachkundeprüfung ist bei der IHK einzureichen. Sie erfolgt in der von der IHK vorgegebenen Form. Dabei hat der/die Prüfungsteilnehmer/-in anzugeben, in welchem der in § 9 Abs. 6 vorgegebenen Sachgebiete er/sie praktisch geprüft werden will.
- (3) Die Entscheidung über den Prüfungstag, den Prüfungsort, den Prüfungsablauf und die erlaubten Hilfsmittel sind dem/der Prüfungsteilnehmer/-in rechtzeitig mitzuteilen.

§ 5 Nichtöffentlichkeit der Prüfung und Verschwiegenheit

- (1) Die Prüfung ist nicht öffentlich.
- (2) Bei der Prüfung können beauftragte Vertreter der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Mitglieder eines anderen Prüfungsausschusses im Sinne von § 3 dieser Satzung, Personen, die von der IHK Nord Westfalen beauftragt sind, die Qualität der Prüfung zu kontrollieren, Personen, die in einem Prüfungsausschuss berufen werden sollen sowie Mitarbeiter der IHK anwesend sein. Diese Personen dürfen weder in die Prüfung noch in die Beratung über das Prüfungsergebnis einbezogen werden.
- (3) Unbeschadet bestehender Informationspflichten, insbesondere gegenüber der IHK, haben die Mitglieder des Prüfungsausschusses und sonstige mit der Prüfung befasste Personen über alle Prüfungsvorgänge Verschwiegenheit gegenüber Dritten zu wahren.

§ 6 Belehrung, Befangenheit

- (1) Zu Beginn der Prüfung wird die Identität der Prüfungsteilnehmer/-innen festgestellt. Die Prüfungsteilnehmer/-innen sind nach Bekanntgabe der Prüfer zu

befragen, ob sie von ihrem Recht zur Ablehnung eines Prüfers wegen Besorgnis der Befangenheit gemäß §§ 20 und 21 VwVfG Gebrauch machen wollen.

- (2) Für die Mitglieder des Prüfungsausschusses gilt entsprechend § 20 Absatz 4 VwVfG.
- (3) Über einen Befangenheitsantrag entscheiden die Prüfer des Prüfungsausschusses ohne Mitwirkung des betroffenen Prüfers. Bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag. Richtet sich der Ablehnungsantrag gegen den Vorsitzenden, so ist mindestens eine zwei Drittel Mehrheit der anderen Prüfer erforderlich. Wird einem Befangenheitsantrag stattgegeben, so soll der/die Prüfungsteilnehmer/-in zum nächsten Prüfungstermin eingeladen werden, sofern der ausgeschlossene Prüfer nicht sogleich durch einen anderen Prüfer ersetzt oder der/die Prüfungsteilnehmer/-in in einem anderen Prüfungsausschuss zugeteilt werden kann. Besteht die Besorgnis der Befangenheit bei allen Prüfungsausschussmitgliedern, so hat die IHK zu entscheiden.

§ 7 Täuschungshandlungen und Ordnungsverstöße

- (1) Bei Täuschungshandlungen oder erheblichen Störungen des Prüfungsablaufes kann der/die Prüfungsteilnehmers/-in durch die Prüfungsaufsicht von der weiteren Teilnahme vorläufig ausgeschlossen werden.
- (2) Über den endgültigen Ausschluss und die Folgen entscheidet der Prüfungsausschuss nach Anhören des/der Prüfungsteilnehmers/-in. In schwerwiegenden Fällen, insbesondere bei vorbereiteten Täuschungshandlungen, kann die Prüfung für nicht bestanden erklärt werden. Das Gleiche gilt bei innerhalb eines Jahres nachträglich festgestellten Täuschungen.

§ 8 Rücktritt, Nichtteilnahme

Tritt ein/eine Prüfungsteilnehmer/-in nach der Anmeldung und vor Beginn der Prüfung durch schriftliche Erklärung zurück, gilt die Prüfung als nicht abgelegt. Tritt der/die Prüfungsteilnehmer/-in nach Beginn der Prüfung zurück oder nimmt er/sie an der Prüfung nicht teil, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, so gilt die Prüfung als nicht bestanden. Über das Vorliegen eines wichtigen Grundes entscheidet die IHK.

§ 9 Durchführung und Gliederung der Prüfung

- (1) Die Prüfungssprache ist deutsch.
- (2) Die Sachkundeprüfung besteht gemäß § 3 Abs. 1 VersVermV aus einem schriftlichen und einem praktischen Teil. Die schriftliche Prüfung dauert 160 Minuten. Sie kann als Prüfung am PC durchgeführt werden. Die praktische Prüfung soll in der Regel 20 Minuten dauern.
- (3) Die IHK regelt die Aufsichtsführung bei der schriftlichen Prüfung.
- (4) Bei dem schriftlichen Prüfungsteil soll anhand von praxisbezogenen Aufgaben nachgewiesen werden, dass der/die Teilnehmer/-in die versicherungsfachlichen und rechtlichen Kenntnisse erworben hat und praktisch anwenden kann. Die schriftliche Prüfung erstreckt sich insbesondere auf die nachfolgenden fachlichen Grundlagenbereiche:
 - a. Rechtliche Grundlagen für die Versicherungsvermittlung und die Versicherungsberatung
 - b. Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen, insbesondere:
 - Gesetzliche Rentenversicherung;
 - Private Vorsorge durch Lebens-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung;
 - Grundzüge der betrieblichen Altersvorsorge (Direktversicherung und Pensionskasse durch Entgeltumwandlung);
 - Staatliche Förderung und steuerliche Behandlung der privaten Vorsorge und der durch Entgeltumwandlung finanzierten betrieblichen Altersvorsorge;
 - c. Unfallversicherung, Krankenversicherung, Pflegeversicherung
 - d. Verbundene Hausratversicherung, verbundene Gebäudeversicherung
 - e. Haftpflichtversicherung, Kraftfahrtversicherung, Rechtsschutzversicherung
- (5) Zu den im Absatz 4 genannten Versicherungssparten sollen insbesondere der zielgruppenspezifische Bedarf, die Angebotsformen, der Leistungsumfang, der Versicherungsfall, die rechtlichen Grundlagen und die marktüblichen allgemeinen Versicherungsbedingungen sowie die inhaltlichen Vorgaben gemäß Anlage 1 der VersVermV beachtet werden.
- (6) Im praktischen Prüfungsteil, der als Simulation eines Kundenberatungsgesprächs durchgeführt wird, wird jeweils ein/eine Prüfungsteilnehmer/-in geprüft. Hier soll der/die Prüfungsteilnehmer/-in nachweisen, dass er/sie über die Fähigkeiten verfügt, kundengerechte Lösungen entwickeln und anbieten zu können. Dabei kann der/die Prüfungsteilnehmer/-in wählen zwischen den beiden Sachgebieten:
 - a. Vorsorge, mit folgenden Inhalten:
 - Lebensversicherung,
 - Private Rentenversicherung,
 - Unfallversicherung,
 - Berufsunfähigkeitsversicherung,
 - Krankenversicherung,
 - Pflegeversicherung
 - oder
 - b. Sach-/Vermögensversicherung, mit folgenden Inhalten:
 - Haftpflichtversicherung,
 - Kraftfahrtversicherung,
 - Verbundene Hausratversicherung,
 - Verbundene Gebäudeversicherung,
 - Rechtsschutzversicherung.

- (7) Das Gespräch wird auf der Grundlage einer Fallvorgabe durchgeführt, die auf eine der beiden folgenden Situationen Bezug nimmt:
- Versicherungsvermittler und Kunde
 - Versicherungsberater und Kunde
- (8) Zur praktischen Prüfung wird nur zugelassen, wer den schriftlichen Prüfungsteil bestanden hat und sich innerhalb von zwei Jahren, beginnend ab dem Bestehen des schriftlichen Prüfungsteils, zum praktischen Prüfungsteil anmeldet und diesen ablegt.
- (9) Bei der Durchführung der Prüfung sollen die besonderen Verhältnisse behinderter Menschen berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere für die Dauer der Prüfung, die Zulassung von Hilfsmitteln und die Inanspruchnahme von Hilfeleistungen Dritter wie Gebärdendolmetscher für hörbehinderte Menschen. Die Art der Behinderung ist mit der Anmeldung zur Prüfung nachzuweisen.

§ 9a Gegenstand und Dauer der spezifischen Sachkundeprüfung

- (1) Gegenstand der spezifischen Sachkundeprüfung sind die Sachgebiete gemäß §§ 1 und 3 VersVermV oder die Anforderungen für die nach § 4 VersVermV gleichgestellten Berufsqualifikationen, die aufgrund der Feststellung gem. § 4a Abs. 2 VersVermV ergänzend zu prüfen sind.
- (2) Im Fall der spezifischen Sachkundeprüfung gemäß § 4a Abs. 2 VersVermV können die in § 9 Abs. 2 genannten Zeiten gekürzt werden.

§ 10 Ergebnisbewertung

- (1) Die Sachkundeprüfung ist mit Punkten zu bewerten.
- (2) Der schriftliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der/die Prüfungsteilnehmer/-in in vier der fünf Bereiche gemäß § 9 Absatz 4 lit. a bis e jeweils mindestens 50 Prozent und in dem weiteren Bereich mindestens 30 Prozent der erreichbaren Punkte erzielt.
- (3) Der praktische Teil der Prüfung ist bestanden, wenn der/die Prüfungsteilnehmer/-in mindestens 50 Prozent der erreichbaren Punkte erzielt.
- (4) Wenn der praktische Prüfungsteil nicht innerhalb von zwei Jahren nach Bestehen des schriftlichen Prüfungsteils erfolgreich abgelegt wurde, gilt die Sachkundeprüfung insgesamt als nicht bestanden.
- (5) Die Prüfung ist bestanden, wenn der/die Prüfungsteilnehmer/-in beide Prüfungsteile bestanden hat.

§ 10a Ergebnisbewertung der spezifischen Sachkundeprüfung

- (1) Der schriftliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer mindestens 50 % der erreichbaren Punkte erzielt.
- (2) Sofern eine praktische Prüfung stattfindet, ist der praktische Teil bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer mindestens 50 % der erreichbaren Punkte erzielt.
- (3) Die Prüfung ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer die aufgrund der Feststellung gem. § 4a Abs. 2 VersVermV zu ergänzenden Prüfungsteile bestanden hat.

§ 11 Feststellung und Bekanntgabe des Prüfungsergebnisses

- (1) Der Prüfungsausschuss stellt gemeinsam das Ergebnis der einzelnen Prüfungsleistungen und das Gesamtergebnis fest.
- (2) Das Ergebnis des schriftlichen Prüfungsteils ist dem/der Prüfungsteilnehmer/-in als vorläufiges Ergebnis mitzuteilen. Die Bestätigung des Ergebnisses des schriftlichen Prüfungsteils, das Ergebnis des praktischen Prüfungsteils und das Gesamtergebnis sind in der Regel nach Abschluss der Beratungen über den praktischen Prüfungsteil mitzuteilen. Es ist auf die Regelung des § 9 Absatz 8 ausdrücklich hinzuweisen.
- (3) Ist der schriftliche oder der praktische Prüfungsteil nicht bestanden, erhält der/die Prüfungsteilnehmer/-in einen schriftlichen Bescheid.
- (4) Prüfungsteilnehmern/-innen, die den schriftlichen und praktischen Prüfungsteil bestanden haben, wird eine Bescheinigung nach Anlage 2 der VersVermV ausgestellt.
- (5) Prüfungsteilnehmern, die die spezifische Sachkundeprüfung nach § 4a VersVermV bestanden haben, wird eine Bescheinigung nach der Anlage ausgestellt.

§ 12 Prüfungswiederholung

Die Prüfung kann beliebig oft wiederholt werden.

§ 13 Niederschrift

Über die Prüfung ist eine Niederschrift zu fertigen, aus der die einzelnen Prüfungsergebnisse, besondere Vorkommnisse oder sonst auffällige Feststellungen zu entnehmen sind. Sie ist von den Mitgliedern des Prüfungsausschusses zu unterzeichnen.

§ 14 Rechtsbehelfsbelehrung

Entscheidungen sind bei ihrer schriftlichen Bekanntgabe an den/die Prüfungsteilnehmer/-in mit einer Rechtsbehelfsbelehrung zu versehen. Diese richtet sich im Einzelnen nach der Verwaltunggerichtsordnung und den Ausführungsbestimmungen des Landes Nordrhein-Westfalen.

§ 15 Inkrafttreten

Diese Prüfungssatzung tritt mit ihrer Verkündung im Mitteilungsblatt der IHK Nord Westfalen in Kraft. Gleichzeitig tritt die bisherige Prüfungssatzung außer Kraft.

Münster, den 24. März 2010

Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
Der Hauptgeschäftsführer

gez. Dr. Benedikt Hüffer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing

Sachverständigenordnung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen hat am 9. Juni 2010 gemäß § 36 Gewerbeordnung in Verbindung mit § 5 des Gesetzes über die Industrie- und Handelskammern im Lande Nordrhein-Westfalen vom 23. Juli 1957, zuletzt geändert durch das Gesetz zur Änderung der gesetzlichen Befristungen im Zuständigkeitsbereich des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie vom 9. Dezember 2008 sowie § 3 der Satzung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen folgende Neufassung der Sachverständigenordnung beschlossen:

I. Voraussetzungen für die öffentliche Bestellung und Vereidigung

§ 1 Bestellungsgrundlage

Die Industrie- und Handelskammer bestellt gemäß § 36 Gewerbeordnung auf Antrag Sachverständige für bestimmte Sachgebiete nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen.

§ 2 Öffentliche Bestellung

- (1) Die öffentliche Bestellung hat den Zweck, Gerichten, Behörden und der Öffentlichkeit besonders sachkundige und persönlich geeignete Sachverständige zur Verfügung zu stellen, deren Aussagen besonders glaubhaft sind.
- (2) Die öffentliche Bestellung umfasst die Erstattung von Gutachten und andere Sachverständigenleistungen wie Beratungen, Überwachungen, Prüfungen, Erteilung von Bescheinigungen sowie schiedsgutachterliche und schiedsrichterliche Tätigkeiten.
- (3) Die öffentliche Bestellung kann inhaltlich beschränkt und mit Auflagen verbunden werden. Auflagen können auch nachträglich erteilt werden.
- (4) Die öffentliche Bestellung wird auf fünf Jahre befristet. Vorbehaltlich des Erlöschens wegen der Vollendung des 68. Lebensjahres (§ 22 Abs. 1 Buchst. d) kann der Sachverständige auf Antrag für weitere fünf Jahre erneut bestellt werden. Bei einer erstmaligen Bestellung und in begründeten Ausnahmefällen kann die Frist von fünf Jahren unterschritten werden.
- (5) Die öffentliche Bestellung erfolgt durch Aushändigung der Bestellungsurkunde.
- (6) Die Tätigkeit des öffentlich bestellten Sachverständigen ist nicht auf den Bezirk der bestellenden Industrie- und Handelskammer beschränkt.

§ 3 Bestellungs Voraussetzungen

- (1) Ein Sachverständiger ist auf Antrag öffentlich zu bestellen, wenn die nachfolgenden Voraussetzungen vorliegen. Für das beantragte Sachgebiet muss ein Bedarf an Sachverständigenleistungen bestehen. Die Sachgebiete und die Bestellungs Voraussetzungen für das einzelne Sachgebiet werden durch die Industrie- und Handelskammer bestimmt.
- (2) Voraussetzung für die öffentliche Bestellung des Antragstellers ist, dass
- a) er eine Niederlassung als Sachverständiger im Geltungsbereich des Grundgesetzes unterhält;
 - b) er das 30. Lebensjahr vollendet und zum Zeitpunkt der Stellung des vollständigen Antrags auf erstmalige Bestellung das 62. Lebensjahr noch nicht vollendet hat;
 - c) keine Bedenken gegen seine Eignung bestehen;
 - d) er erheblich über dem Durchschnitt liegende Fachkenntnisse, praktische Erfahrungen und die Fähigkeit, sowohl Gutachten zu erstatten als auch die in § 2 Abs. 2 genannten Leistungen zu erbringen, nachweist;
 - e) er über die zur Ausübung der Tätigkeit als öffentlich bestellter Sachverständiger erforderlichen Einrichtungen verfügt;
 - f) er in geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen lebt;
 - g) er die Gewähr für Unparteilichkeit und Unabhängigkeit sowie für die Einhaltung der Pflichten eines öffentlich bestellten Sachverständigen bietet;
 - h) er nachweist, dass er über einschlägige Kenntnisse des deutschen Rechts und die Fähigkeit zur verständlichen Erläuterung fachlicher Feststellungen und Bewertungen verfügt.
- (3) Ein Sachverständiger, der in einem Arbeits- oder Dienstverhältnis steht, kann nur öffentlich bestellt werden, wenn er die Voraussetzungen des Abs. 2 erfüllt und zusätzlich nachweist, dass
- a) sein Anstellungsvertrag den Erfordernissen des Abs. 2 Buchst. g) nicht entgegensteht, und dass er seine Sachverständigentätigkeit persönlich ausüben kann;
 - b) er bei seiner Sachverständigentätigkeit im Einzelfall keinen fachlichen Weisungen unterliegt und seine Leistungen gemäß § 12 als von ihm selbst erstellt kennzeichnen kann;
 - c) ihn sein Arbeitgeber im erforderlichen Umfang für die Sachverständigentätigkeit freistellt.

§ 3a Bestellungs Voraussetzungen für Anträge nach § 36a GewO

- (1) Für die Anerkennung von Qualifikationen des Antragstellers aus einem anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Union oder einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum gelten die Voraussetzungen von § 36a Abs. 1 und 2 GewO.
- (2) Im Übrigen gelten § 3 Abs. 2 und 3.

II. Verfahren der öffentlichen Bestellung und Vereidigung

§ 4 Zuständigkeit und Verfahren

- (1) Die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen ist zuständig, wenn die Niederlassung des Sachverständigen, die den Mittelpunkt seiner Sachverständ-

digentätigkeit im Geltungsbereich des Grundgesetzes bildet, im Kammerbezirk liegt. Die Zuständigkeit der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen endet, wenn der Sachverständige die Niederlassung nach Satz 1 nicht mehr im Kammerbezirk unterhält.

- (2) Über die öffentliche Bestellung entscheidet die Industrie- und Handelskammer nach Anhörung der dafür bestehenden Ausschüsse und Gremien. Zur Überprüfung der besonderen Sachkunde kann sie Referenzen einholen, sich vom Bewerber erstattete Gutachten vorlegen lassen, Stellungnahmen fachkundiger Dritter abfragen, die Einschaltung eines Fachgremiums veranlassen und weitere Erkenntnisquellen nutzen.

§ 4a Zuständigkeit und Verfahren für Anträge nach § 36a GewO

- (1) Abweichend von § 4 Abs. 1 besteht für den Antrag eines Sachverständigen aus einem anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Union oder einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum, der noch keine Niederlassung im Geltungsbereich des Grundgesetzes unterhält, die Zuständigkeit der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen bereits dann, wenn der Sachverständige beabsichtigt, die Niederlassung nach § 4 Abs. 1 S. 1 im Kammerbezirk zu begründen.
- (2) Für Verfahren von Antragstellern mit Qualifikationen aus einem anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Union oder einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum gelten die Regelungen in § 36a Abs. 3 und 4 GewO.

§ 5 Vereidigung

- (1) Der Sachverständige wird in der Weise vereidigt, dass der Präsident oder ein Beauftragter der Industrie- und Handelskammer an ihn die Worte richtet: „Sie schwören, dass Sie die Aufgaben eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen unabhängig, weisungsfrei, persönlich, gewissenhaft und unparteiisch erfüllen und die von Ihnen angeforderten Gutachten entsprechend nach bestem Wissen und Gewissen erstatten werden“, und der Sachverständige hierauf die Worte spricht: „Ich schwöre es, so wahr mir Gott helfe“. Der Sachverständige soll bei der Eidesleistung die rechte Hand erheben.
- (2) Der Eid kann auch ohne religiöse Beteuerung geleistet werden.
- (3) Gibt der Sachverständige an, dass er aus Glaubens- oder Gewissensgründen keinen Eid leisten wolle, so hat er eine Bekräftigung abzugeben. Diese Bekräftigung steht dem Eid gleich; hierauf ist der Verpflichtete hinzuweisen. Die Bekräftigung wird in der Weise abgegeben, dass der Präsident oder ein Beauftragter der Industrie- und Handelskammer die Worte vorspricht: „Sie bekräftigen im Bewusstsein Ihrer Verantwortung, dass Sie die Aufgaben eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen unabhängig, weisungsfrei, persönlich, gewissenhaft und unparteiisch erfüllen und die von Ihnen angeforderten Gutachten entsprechend nach bestem Wissen und Gewissen erstatten werden“ und der Sachverständige hierauf die Worte spricht: „Ich bekräftige es“.
- (4) Im Falle einer erneuten Bestellung oder einer Änderung oder Erweiterung des Sachgebiets einer bestehenden Bestellung genügt statt der Eidesleistung oder Bekräftigung die Bezugnahme auf den früher geleisteten Eid oder die früher geleistete Bekräftigung.
- (5) Die Vereidigung durch die Industrie- und Handelskammer ist eine allgemeine Vereidigung im Sinne von § 79 Abs. 3 Strafprozessordnung, § 410 Abs. 2 Zivilprozessordnung.

§ 6 Aushändigung von Bestellsurkunde, Rundstempel und Sachverständigenordnung

- (1) Die Industrie- und Handelskammer händigt dem Sachverständigen bei der öffentlichen Bestellung und Vereidigung die Bestellsurkunde, den Rundstempel, die Sachverständigenordnung und die dazu ergangenen Richtlinien aus. Bestellsurkunde und Rundstempel bleiben Eigentum der Industrie- und Handelskammer.
- (2) Über die öffentliche Bestellung und Vereidigung und die Aushändigung der in Abs. 1 genannten Gegenstände ist eine Niederschrift zu fertigen, die auch vom Sachverständigen zu unterschreiben ist.

§ 7 Bekanntmachung

Die Industrie- und Handelskammer macht die öffentliche Bestellung und Vereidigung des Sachverständigen in ihrem Mitteilungsblatt bekannt. Name, Adresse, Kommunikationsmittel und Sachgebietsbezeichnung des Sachverständigen können durch die Industrie- und Handelskammer oder einen von ihr beauftragten Dritten gespeichert und in Listen oder auf sonstigen Datenträgern veröffentlicht und auf Anfrage jedermann zur Verfügung gestellt werden. Eine Bekanntmachung im Internet kann erfolgen, wenn der Sachverständige zugestimmt hat.

III. Pflichten des öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen

§ 8 Unabhängige, weisungsfreie, gewissenhafte und unparteiische Aufgabenerfüllung.

- (1) Der Sachverständige darf sich bei der Erbringung seiner Leistungen keiner Einflussnahme aussetzen, die seine Vertrauenswürdigkeit und die Glaubhaftigkeit seiner Aussagen gefährdet (Unabhängigkeit).
- (2) Der Sachverständige darf keine Verpflichtungen eingehen, die geeignet sind, seine tatsächlichen Feststellungen und Beurteilungen zu verfälschen (Weisungsfreiheit).
- (3) Der Sachverständige hat seine Aufträge unter Berücksichtigung des aktuellen Standes von Wissenschaft, Technik und Erfahrung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Sachverständigen zu erledigen. Die tatsächlichen Grundlagen seiner fachlichen Beurteilungen sind sorgfältig zu ermitteln und die Ergebnisse nach-

vollziehbar zu begründen. Er hat in der Regel die von den Industrie- und Handelskammern herausgegebenen Mindestanforderungen an Gutachten und sonstigen von den Industrie- und Handelskammern herausgegebenen Richtlinien zu beachten (Gewissenhaftigkeit).

- (4) Der Sachverständige hat bei der Erbringung seiner Leistung stets darauf zu achten, dass er sich nicht der Besorgnis der Befangenheit aussetzt. Er hat bei der Vorbereitung und Erarbeitung seines Gutachtens strikte Neutralität zu wahren, muss die gestellten Fragen objektiv und unvoreingenommen beantworten (Unparteilichkeit). Insbesondere darf der Sachverständige nicht
- Gutachten in eigener Sache oder für Objekte und Leistungen seines Dienstherren oder Arbeitgebers erstatten.
 - Gegenstände erwerben oder zum Erwerb vermitteln, eine Sanierung oder Regulierung der Objekte durchführen, über die er ein Gutachten erstellt hat, es sei denn, er erhält den entsprechenden Folgeauftrag nach Beendigung des Gutachtauftrags und seine Glaubwürdigkeit wird durch die Übernahme dieser Tätigkeiten nicht in Frage gestellt.

§ 9 Persönliche Aufgabenerfüllung und Beschäftigung von Hilfskräften

- (1) Der Sachverständige hat die von ihm angeforderten Leistungen unter Anwendung der ihm zuerkannten Sachkunde in eigener Person zu erbringen (persönliche Aufgabenerfüllung).
- (2) Der Sachverständige darf Hilfskräfte nur zur Vorbereitung seiner Leistung und nur insoweit beschäftigen, als er ihre Mitarbeit ordnungsgemäß überwachen kann; der Umfang der Tätigkeit der Hilfskraft ist kenntlich zu machen.
- (3) Bei außergerichtlichen Leistungen darf der Sachverständige Hilfskräfte über Vorbereitungsarbeiten hinaus einsetzen, wenn der Auftraggeber zustimmt und Art und Umfang der Mitwirkung offengelegt werden.
- (4) Hilfskraft ist, wer den Sachverständigen bei der Erbringung seiner Leistung nach dessen Weisungen auf dem Sachgebiet unterstützt.

§ 10 Verpflichtung zur Gutachtenerstattung

- (1) Der Sachverständige ist zur Erstattung von Gutachten für Gerichte und Verwaltungsbehörden nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften verpflichtet.
- (2) Der Sachverständige ist zur Erstattung von Gutachten und zur Erbringung sonstiger Leistungen i.S.v. § 2 Abs. 2 auch gegenüber anderen Auftraggebern verpflichtet. Er kann jedoch die Übernahme eines Auftrags verweigern, wenn ein wichtiger Grund vorliegt; die Ablehnung des Auftrags ist dem Auftraggeber unverzüglich zu erklären.

§ 11 Form der Gutachtenerstattung; gemeinschaftliche Leistungen

- (1) Soweit der Sachverständige mit seinem Auftraggeber keine andere Form vereinbart hat, erbringt er seine Leistungen in Schriftform oder in elektronischer Form. Erbringt er sie in elektronischer Form, trägt er für eine der Schriftform gleichwertige Fälschungssicherheit Sorge.
- (2) Erbringenden Sachverständige eine Leistung gemeinsam, muss zweifelsfrei erkennbar sein, welcher Sachverständige für welche Teile verantwortlich ist. Leistungen in schriftlicher oder elektronischer Form müssen von allen beteiligten Sachverständigen unterschrieben oder elektronisch gekennzeichnet werden. § 12 gilt entsprechend.
- (3) Übernimmt ein Sachverständiger Leistungen Dritter, muss er darauf hinweisen.

§ 12 Bezeichnung als „öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger“

- (1) Der Sachverständige hat bei Leistungen i.S.v. § 2 Abs. 2 in schriftlicher oder elektronischer Form auf dem Sachgebiet, für das er öffentlich bestellt ist, die Bezeichnung „von der Industrie- und Handelskammer öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für ...“ zu führen und seinen Rundstempel zu verwenden. Gleichzeitig hat er auf die Zuständigkeit der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen hinzuweisen.
- (2) Unter die in Abs. 1 genannten Leistungen darf der Sachverständige nur seine Unterschrift und seinen Rundstempel setzen. Im Fall der elektronischen Übermittlung ist die qualifizierte elektronische Signatur zu verwenden.
- (3) Bei Sachverständigenleistungen auf anderen Sachgebieten darf der Sachverständige nicht in wettbewerbswidriger Weise auf seine öffentliche Bestellung hinweisen oder hinweisen lassen.

§ 13 Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten

- (1) Der Sachverständige hat über jede von ihm angeforderte Leistung Aufzeichnungen zu machen. Aus diesen müssen ersichtlich sein:
- a) der Name des Auftraggebers,
 - b) der Tag, an dem der Auftrag erteilt worden ist,
 - c) der Gegenstand des Auftrags und
 - d) der Tag, an dem die Leistung erbracht oder die Gründe, aus denen sie nicht erbracht worden ist.
- (2) Der Sachverständige ist verpflichtet,
- a) die Aufzeichnungen nach Abs. 1
 - b) ein vollständiges Exemplar des Gutachtens oder eines entsprechenden Ergebnisauszugs einer sonstigen Leistung nach § 2 Abs. 2 und
 - c) die sonstigen schriftlichen Unterlagen, die sich auf seine Tätigkeit als Sachverständiger beziehen, mindestens zehn Jahre lang aufzubewahren. Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit dem Schluss des Kalenderjahres, in dem die Aufzeichnungen zu machen oder die Unterlagen entstanden sind.
- (3) Werden die Dokumente gemäß Abs. 2 auf Datenträgern gespeichert, muss der Sachverständige sicherstellen, dass die Daten während der Dauer der Aufbe-

wahrungsfrist verfügbar sind und jederzeit innerhalb angemessener Frist lesbar gemacht werden können. Er muss weiterhin sicherstellen, dass die Daten sämtlicher Unterlagen nach Abs. 2 nicht nachträglich geändert werden können.

§ 14 Haftungsausschluss; Haftpflichtversicherung

- (1) Der Sachverständige darf seine Haftung für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit nicht ausschließen oder der Höhe nach beschränken.
- (2) Der Sachverständige soll eine Haftpflichtversicherung in angemessener Höhe abschließen und während der Zeit der Bestellung aufrecht erhalten. Er soll sie in regelmäßigen Abständen auf Angemessenheit überprüfen.

§ 15 Schweigepflicht

- (1) Dem Sachverständigen ist untersagt, bei der Ausübung seiner Tätigkeit erlangte Kenntnisse Dritten unbefugt mitzuteilen oder zum Schaden anderer oder zu seinem oder zum Nutzen anderer unbefugt zu verwerten.
- (2) Der Sachverständige hat seine Mitarbeiter zur Beachtung der Schweigepflicht zu verpflichten.
- (3) Die Schweigepflicht des Sachverständigen erstreckt sich nicht auf die Anzeige- und Auskunftspflichten nach §§ 19 und 20.
- (4) Die Schweigepflicht des Sachverständigen besteht über die Beendigung des Auftragsverhältnisses hinaus. Sie gilt auch für die Zeit nach dem Erlöschen der öffentlichen Bestellung.

§ 16 Fortbildungspflicht und Erfahrungsaustausch

Der Sachverständige hat sich auf dem Sachgebiet, für das er öffentlich bestellt und vereidigt ist, im erforderlichen Umfang fortzubilden und den notwendigen Erfahrungsaustausch zu pflegen.

§ 17 (entfällt)

§ 18 Werbung

Werbung des öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen muss seiner besonderen Stellung und Verantwortung gerecht werden.

§ 19 Anzeigepflichten

Der Sachverständige hat der Industrie- und Handelskammer unverzüglich anzuzeigen:

- a) die Änderung seiner nach § 4 Abs. 1 S. 1 die örtliche Zuständigkeit begründenden Niederlassung und die Änderung seines Wohnsitzes;
- b) die Errichtung und tatsächliche Inbetriebnahme oder Schließung einer Niederlassung;
- c) die Änderung seiner oder die Aufnahme einer weiteren beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit, insbesondere den Eintritt in ein Arbeits- oder Dienstverhältnis;
- d) die voraussichtlich länger als drei Monate dauernde Verhinderung an der Ausübung seiner Tätigkeit als Sachverständiger;
- e) den Verlust der Bestellsurkunde oder des Rundstempels;
- f) die Leistung der Eidesstattlichen Versicherung gemäß § 807 Zivilprozessordnung und den Erlass eines Haftbefehls zur Erzwingung der Eidesstattlichen Versicherung gemäß § 901 Zivilprozessordnung;
- g) die Stellung des Antrags auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über sein Vermögen oder das Vermögen einer Gesellschaft, deren Vorstand, Geschäftsführer oder Gesellschafter er ist, die Eröffnung eines solchen Verfahrens und die Abweisung der Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse;
- h) den Erlass eines Haft- oder Unterbringungsbefehls, die Erhebung der öffentlichen Klage und den Ausgang des Verfahrens in Strafverfahren, wenn der Tatvorwurf auf eine Verletzung von Pflichten schließen lässt, die bei der Ausübung der Sachverständigentätigkeit zu beachten sind, oder er in anderer Weise geeignet ist, Zweifel an der persönlichen Eignung oder besonderen Sachkunde des Sachverständigen hervorzurufen;
- i) die Gründung von Zusammenschlüssen nach § 21 oder den Eintritt in einen solchen Zusammenschluss.

§ 20 Auskunftspflichten, Überlassung von Unterlagen

- (1) Der Sachverständige hat auf Verlangen der Industrie- und Handelskammer die zur Überwachung seiner Tätigkeit und der Einhaltung seiner Pflichten erforderlichen mündlichen oder schriftlichen Auskünfte innerhalb der gesetzten Frist und unentgeltlich zu erteilen und angeforderte Unterlagen vorzulegen. Er kann die Auskunft auf solche Fragen verweigern, deren Beantwortung ihn selbst oder einen seiner Angehörigen (§ 52 Strafprozessordnung) der Gefahr strafrechtlicher Verfolgung oder eines Verfahrens nach dem Gesetz über Ordnungswidrigkeiten aussetzen würde.
- (2) Der Sachverständige hat auf Verlangen der Industrie- und Handelskammer die aufbewahrungspflichtigen Unterlagen (§ 13) in deren Räumen vorzulegen und angemessene Zeit zu überlassen.

§ 21 Zusammenschlüsse

Der Sachverständige darf sich zur Ausübung seiner Sachverständigentätigkeit mit anderen Personen in jeder Rechtsform zusammenschließen. Dabei hat er darauf zu achten, dass seine Glaubwürdigkeit, sein Ansehen in der Öffentlichkeit und die Einhaltung seiner Pflichten nach dieser Sachverständigenordnung gewährleistet sind.

IV. Erlöschen der öffentlichen Bestellung

§ 22 Erlöschen der öffentlichen Bestellung

- (1) Die öffentliche Bestellung erlischt, wenn
 - a) der Sachverständige gegenüber der Industrie- und Handelskammer erklärt, dass er nicht mehr als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger tätig sein will;
 - b) der Sachverständige keine Niederlassung mehr im Geltungsbereich des Grundgesetzes unterhält;
 - c) die Zeit, für die der Sachverständige öffentlich bestellt ist, abläuft;
 - d) der Sachverständige das 68. Lebensjahr vollendet hat,
 - e) die Industrie- und Handelskammer die öffentliche Bestellung zurücknimmt oder widerruft.
- (2) Die Industrie- und Handelskammer kann in dem Fall des Abs. 1 Buchst. d) in begründeten Ausnahmefällen auf Antrag einmalig erneut bestellen, höchstens jedoch bis zur Vollendung des 71. Lebensjahres; § 2 Abs. 4 bleibt dabei außer Betracht.
- (3) Die Industrie- und Handelskammer macht das Erlöschen der Bestellung in ihrem Mitteilungsblatt bekannt.

§ 23 Rücknahme; Widerruf

Rücknahme und Widerruf der öffentlichen Bestellung richten sich nach den Bestimmungen des Verwaltungsverfahrensgesetzes des jeweiligen Landes.

§ 24 Rückgabepflicht von Bestellsurkunde und Rundstempel

Der Sachverständige hat nach Erlöschen der öffentlichen Bestellung der Industrie- und Handelskammer Bestellsurkunde und Rundstempel zurückzugeben.

V. Vorschriften über die öffentliche Bestellung und Vereidigung sonstiger Personen

§ 25 Entsprechende Anwendung

Diese Vorschriften sind entsprechend auf die öffentliche Bestellung und Vereidigung von besonders geeigneten Personen anzuwenden, die auf den Gebieten der Wirtschaft

- a) bestimmte Tatsachen in Bezug auf Sachen, insbesondere die Beschaffenheit, Menge, Gewicht oder richtige Verpackung von Waren feststellen oder
- b) die ordnungsmäßige Vornahme bestimmter Tätigkeiten überprüfen, soweit hierfür nicht besondere Vorschriften erlassen worden sind.

§ 26 Inkrafttreten und Überleitungsvorschrift

- (1) Diese Sachverständigenordnung tritt am 9. Juni 2010 in Kraft. Die Sachverständigenordnung vom 1. Juli 2002 (Beschlussdatum 11. Juni 2002) tritt damit außer Kraft.
- (2) § 2 Abs. 4 gilt nicht für unbefristete öffentliche Bestellungen, die vor dem 1. Juli 2002 erfolgt sind.

Gelsenkirchen, den 9. Juni 2010

Der Präsident
Der Hauptgeschäftsführer

gez. Dr. Benedikt Hüffer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing

Der Gebührentarif der IHK Nord Westfalen wird unter „IV. Sachkundeprüfungen und Unterrichtsverfahren“ wie folgt ergänzt:

1. Sachkundeprüfungen:

1.5 Spezifische Sachkundeprüfung Bewachungsgewerbe	140,00 Euro
1.6 (Teil-)Wiederholung Spezifische Sachkundeprüfung Bewachungsgewerbe	70,00 Euro

Münster, den 24. März 2010
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
Der Hauptgeschäftsführer

gez. Dr. Benedikt Hüffer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing

genehmigt
Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen
Düsseldorf, den 13.4.2010

i.A.
Siebert

Siegel

Ausgefertigt
Münster, den 19. April 2010
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
Der Hauptgeschäftsführer

gez. Dr. Benedikt Hüffer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing

Sachverständige

Die Bestellung von dem Sachverständigen Professor Gülicher aus Castrop-Rauxel ist aus Altersgründen erloschen.

Der Gebührentarif der IHK Nord Westfalen wird wie folgt geändert:

1. Die Gebühr für die Einleitung der Beitreibung (Ziffer V. 2. des Gebührentarifs der IHK Nord Westfalen) wird von 25,00 Euro auf 28,00 Euro erhöht.
2. Die Gebührenänderung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung in Kraft.

Gelsenkirchen, den 9. Juni 2010
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
Der Hauptgeschäftsführer

gez. Dr. Benedikt Hüffer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing

Genehmigt
Ministerium für Wirtschaft,
Mittelstand, und Energie des
Landes Nordrhein-Westfalen
Düsseldorf, den 15. Juni 2010
i.A.
gez. Siebert

Ausgefertigt
Münster, 21. Juni 2010
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen
Der Präsident
gez. Dr. Benedikt Hüffer
Der Hauptgeschäftsführer
gez. Karl-F. Schulte-Uebbing



Prachtlama in Gelsenkirchen

Tierisch gut für Menschen

Beate Pracht bietet geführte Touren durchs Ruhrgebiet – mit Lamas. In ihren Veranstaltungen geben die Tiere den Rhythmus vor und der Mensch lernt von und mit ihnen. Eine tierisch gute Geschäftsidee.

Caruso hat sich einen staubigen Platz ausgesucht. Er liegt auf der Seite und reibt sich im Sand. Sein Gesicht ist entspannt. Locker hängt die Unterlippe herunter. „Er lacht“, sagt seine Besitzerin Beate Pracht und muss selbst lächeln. Keine Frage, Caruso fühlt sich wohl. Daran ändert auch das Rauschen der Lastwagen und Autos auf der A 2 hinter den Bäumen und Sträuchern nichts. Der Verkehrslärm erinnert daran, dass dieses Lama mitten im Revier zuhause ist. Denn Carusos Weide liegt in Gelsenkirchen. Nur einen Kilometer Luftlinie von der Arena AufSchalke entfernt. Besucher blicken von der Weide auf die Halde Rungenberg.

Pracht nennt die Halde gern die „Anden des Ruhrgebiets“. Vor allem dort bietet sie Touren mit ihren Tieren an, aber auch an anderen Orten. Was sich zunächst nach einem Scherz anhört, ist in Wahrheit eine ausgezeichnete Geschäftsidee. Und das darf ruhig wörtlich verstanden werden. Denn das erfolgreiche Geschäftsmodell hat bereits einige Preise einheimen können. Sicherlich liegt das auch an der breiten Angebotspalette. Diese reicht von therapeutischen und pädagogischen Ansätzen über ein reines Freizeitvergnügen für die ganze Familie bis hin zu Seminaren für Firmen und Führungskräfte. Aber wie ist die Unter-

nehmerin ausgerechnet im Ruhrgebiet auf das Lama gekommen?

Mensch und Lama auf Augenhöhe

Fast scheint es so, als hätte sie auf diese Fragen gewartet. Pracht macht den Eindruck, als könnte sie stundenlang über ihre Tiere reden und wirkt dabei glücklich. „Die Lamas sind das Herz des Unternehmens“, sagt sie über ihre tierischen Mitarbeiter. Mit ihren hoch erhobenen Köpfen wirken sie stolz und strahlen gleichzeitig eine enorme Präsenz aus. Außerdem sind sie gelassen

Lamas in Aktion: Bei Wanderungen mit den Tieren erfahren die Teilnehmer auch eine Menge über sich selbst.

Fotos (2): Bröker

und ruhig. „Der Mensch ist mit den Lamas auf Augenhöhe“, sagt Pracht. Lamas sind völlig ungefährlich. „Sie beißen nicht, treten nicht und“, räumt Pracht mit einem alten Gerücht auf, „sie bespucken den Menschen auch nicht“.

Neuweltkameliden gegen Burnout

Als sie vor mehr als drei Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit wagte, hat sie sich ganz bewusst für die Neuweltkameliden entschieden. Mit ihnen – so sagt sie auch heute noch – könne sie ihre Vision am besten verwirklichen: Mehr Prävention und weniger Behandlung. Gerade im Bereich psychischer Erkrankungen und Burnout-Syndromen. 15 Jahre lang hatte die gelernte Bankkauffrau und Diplom-Sportlehrerin in der Fachklinik für Psychotherapie in Herten stressbedingte Erkrankungen, Depressionen und andere psychische und psychosomatische Erkrankungen im Team behandelt. Nun wollte sie einen Ansatz finden, mit dem der seelische Schaden für den Menschen verhindert wird.

Zuerst dachte sie an Pferde. Doch vielen Menschen sind die Vierbeiner einfach zu mächtig. „Tiere und die Natur sollten aber unbedingt dabei sein“, sagt Pracht. In der Eifel hatte sie dann zum ersten Mal engeren Kontakt zu Lamas. Es war Liebe auf den ersten Blick. Bevor sie allerdings einige Tiere kaufen konnte, musste sie vor dem Amtstierarzt einen so genannten Sachkundenachweis in Pflege, Haltung und Zucht der Tiere ablegen. Zwei weitere feste Angestellte, einige Freie und Aushilfen sowie fünf Lamas gehören inzwischen zu ihrem Unternehmen. Neben Caruso sind das noch Diego, Hannibal, Dancer und Kasimir. Zwischen 1500 und 5000 Euro kosten die Tiere in der Anschaffung. Im Unterhalt sind sie eher pflegeleicht. Sie benötigen keinen festen Stall, sondern kommen mit einem Unterstand aus. Sie grasen genüsslich und freuen sich hin und wieder über frische

Möhren. Ihr starker Charakter macht sie zu einem idealen Schultungstier. „Lamas drängen sich dem Menschen nicht auf, sind aber offen für den Kontakt zu Menschen“, sagt Pracht. Die Teilnehmer ihrer Seminare müssen deshalb zunächst einiges investieren, das Vertrauen gewinnen, um sich den Tieren nähern zu können. Anfangs halten die Lamas nämlich einen gebührenden Abstand zum Menschen.

Im therapeutischen Bereich helfen die Tiere so bei der Vermittlung sozialer Kompetenzen. Außerdem eignen sie sich für emotionales Training. Kinder, Jugendliche, Erwachsene und Senioren profitieren davon. „Wir arbeiten mit dem Jugendamt in Gelsenkirchen zusammen und machen bei Generationenprojekten mit“, sagt Pracht. Manchmal machen Schulklassen einen Ausflug zur Weide, um etwas Besonderes zu erleben und Lamas aus der Nähe zu sehen. Manchmal sind auch pädagogische Ziele mit dem Besuch von Kindern und Jugendlichen verbunden. Es kommen aber auch Familien oder Freundeskreise, die einfach eine schöne Zeit erleben, entspannen und genießen wollen.

Fünf Mal pro Woche Veranstaltungen

Trotz Wirtschaftskrise ist der Betrieb gewachsen. Im Durchschnitt führen Pracht und ihre Mitarbeiter fünf bis sechs Veranstaltungen pro Woche durch. „Im Winter sind es etwas weniger“, sagt die Geschäftsführerin. Vor allem Firmen nutzen das Angebot. Dabei stimmt das Unternehmen sein Angebot auf die spezifischen Bedürfnisse

und Wünsche der Kunden ab. „Wir bieten nicht nur Seminare mit den Lamas an. Auch ohne die Tiere klären wir über Burnout-Anzeichen und Stressbewältigung am Arbeitsplatz auf“, sagt Pracht. Doch natürlich sind die Lamas gern gesehene Gäste und oft zentraler Bestandteil der Seminare. Oft nutzt Pracht die Infrastruktur, die ihr der Hof Holz in Gelsenkirchen bietet. Dort grasen nicht nur ihre Lamas auf der Weide. Sie kann auch auf die Küche zurückgreifen und bei schlechtem Wetter die Räumlichkeiten für Seminare nutzen. Aber eigentlich ist sie lieber unter freiem Himmel. Allenfalls ein Pavillon schützt vor Regen. Ansonsten sind die Teilnehmer auf der Lama-weide. Sie spüren die Nähe der Tiere und riechen das Gras. Die nahe Autobahn ist dabei schnell vergessen. Zumal die Lamas sie in ihren Bann nehmen.

Mensch und Lama, die Herdentiere

„Der Mensch kann vieles mit und von den Tieren lernen“, sagt Pracht. Die Seminare zur Gesundheitsvorsorge und Burnout-Prophylaxe haben so einen Mehrwert. Es gibt einen Transfer ins reale Berufsleben. Zum Beispiel beim Thema „Miteinander“. Lamas sind Herdentiere. „Sie sind mit uns zu Fuß unterwegs“, sagt Pracht. Denn geritten werden die Schwielensohler nicht. Sie tragen höchstens die Utensilien für ein Picknick hinauf auf den Berg.

In Teams kümmern sich die Seminarteilnehmer um die Tiere und machen sich mit ihnen auf den Weg. Dabei geben die Lamas den Rhythmus vor. „Viele Menschen haben

Probleme mit der Schnelllebigkeit unserer Zeit. Im Alltag müssen wir uns oft dem geforderten schnellen Rhythmus anpassen“, sagt Pracht. Auf Dauer könne das nicht gesund sein. Die Lamas helfen das Tempo heraus zu nehmen und herauszufinden, wie der eigene Rhythmus ist. „Vielen Teilnehmern wird erst später klar: Es geht nicht um die Lamas, sondern um einen selbst“, sagt Pracht. Sie steht neben Diego und sieht ihm in die Augen. In dem tiefen Schwarz spiegelt sich ihr Gesicht. **Jürgen Bröker**



Beate Pracht mit Diego, einem ihrer insgesamt fünf tierischen Mitarbeiter.

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

Besser verkaufen!

Das IHK-Erfolgstraining für Mitarbeiter/innen im Verkauf.

Baustein 1: Kunden begeistern mit System

Ort: Münster Termin: 16.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Michael Bümmerstede

Besser verkaufen!

Das IHK-Erfolgstraining für Mitarbeiter/innen im Verkauf.

Baustein 2: Am Telefon überzeugen

Ort: Münster Termin: 29.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Michael Bümmerstede

Verkaufstraining für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 30.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Bernd Katritzke

Kunden telefonisch aktiv betreuen und gewinnen

Ort: Gelsenkirchen Termin: 5.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Besser verkaufen!

Das IHK-Erfolgstraining für Mitarbeiter/innen im Verkauf.

Baustein 3: Neue Kunden akquirieren und Beziehungen ausbauen

Ort: Münster Termin: 6.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Michael Bümmerstede

Werbebriefe, die ankommen ...

Mit Mailings und Briefen auf direktem Weg zu neuen Kunden

Ort: Münster Termin: 7.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer/in: Dr. Gabriele Dufhues

Telefonseminar für Auszubildende

Der tägliche Umgang mit dem Telefon ist auch für den Auszubildenden unverzichtbar. Dafür sind Fähigkeiten und eine innere Haltung notwendig, wie sie bisher nur selten in Familie, Schule und Beruf gefordert und gefördert worden sind. Gemeint sind z. B. das Kennenlernen der gezielten Gesprächsführung sowie Kommunikation mit dem Gesprächspartner. Das Seminar bietet Hilfen, das Telefon wirksam einzusetzen und sich in schwierigen Situationen kundengerecht zu verhalten.

Seminarinhalte sind Verhaltensregeln am Telefon, Vorgehensweisen am Telefon, Vorbereitung eines ausgehenden Telefonats, Reklamationen richtig behandeln.



Telefonieren kann doch jeder, oder?

Foto: fotolia/Yves Krier

Ort: Münster Termin: 20.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Telefonischer Umgang mit schwierigen Kunden

Ort: Bocholt Termin: 16.11.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Arbeits- und Führungstechniken

Büroorganisation und Selbstmanagement

Ort: Bocholt Termin: 16.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer/in: Johanne Boekhoff

Schneller lesen – mehr behalten

Meistern Sie erfolgreich die Informationsflut

Ort: Münster Termin: 29.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer/in: Matthias Böhme

Zeitgemäße Korrespondenz

Ort: Bocholt Termin: 28.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Jutta Brück

Neu(st)e deutsche Rechtschreibung und Kommasetzung

Ort: Münster Termin: 28.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Dr. Jürgen F. E. Bohle

Wie man sich Ziele setzt und diese auch erreicht

Ort: Münster Termin: 4.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 210,00 € Trainer/in: Petra Höher

Stressmanagement: Stress im Beruf und Alltag erkennen und bewältigen

Ort: Münster Termin: 26.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer/in: Klaus Topnik

Außenwirtschaft

Ausfüllung und Abfertigung der wichtigsten Exportdokumente – Seminar für Neueinsteiger

Ort: Bocholt Termin: 9.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Franz-Josef Drees

Das System der Lieferantenerklärungen

(Chancen, Risiken, Umsetzungsprobleme, Dokumente)

Ort: Gelsenkirchen Termin: 6.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: F.-J. Drees, W. Kleff

Betriebliches Rechnungswesen

Liquiditäts- Management

Ort: Bocholt Termin: 23.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Dr. Jürgen Buttgerit

Existenzgründung

Wie mache ich mich selbstständig?

Das Existenzgründungsseminar

Ort: Bocholt Termin: 28. 10. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 135,00 € Trainer/in: Jörg Tenwinkel

Organisation, Revision, Verwaltung

Büroorganisation und Selbstmanagement

Ort: Bocholt Termin: 16. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer/in: Johanne Boekhoff

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 23. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Gelsenkirchen Termin: 21. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Bocholt Termin: 22. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 23. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Zeitgemäße Korrespondenz

Ort: Bocholt Termin: 28. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Jutta Brück

Neu(st)e deutsche Rechtschreibung und Kommasetzung

Ort: Münster Termin: 28. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: Dr. J. F. E. Bohle

Recht

Die erfolgreiche GmbH-Geschäftsführung:

Rechte und Pflichten von Gesellschaftern und Geschäftsführern

Ort: Münster Termin: 7. 10. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: RA Horst Vogt

Seminare für Auszubildende

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 20. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Gelsenkirchen Termin: 21. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Bocholt Termin: 22. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 23. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Zeitgemäße Umgangsformen im Beruf und Alltag für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 29. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Verkaufstraining für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 30. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Bernd Katritzke

Zeitgemäße Umgangsformen für Auszubildende



Auch der richtige Umgang mit Messer und Gabel ist nicht für jeden selbstverständlich.
Foto: fotolia/Dron

Das wesentliche Ziel einer Ausbildung liegt in der Vermittlung einer fachlichen Kompetenz, die dem Team der Mitarbeiter im Unternehmen und der Beziehung zu deren Kunden weiterhilft. Mangelnde Kenntnisse und daraus resultierendes Fehlverhalten im sozialen Umgang mit anderen erschweren jedoch nicht nur das Ausbildungsziel zu erreichen, sondern verursachen innerbetriebliche Reibungsverluste, unzufriedene Kunden und nicht zuletzt verunsicherte Auszubildende.

Im Seminar gewinnen die Teilnehmer die notwendige Sicherheit, sowohl im Beruf als auch im Alltag kompetent, kunden- und mitarbeiterorientiert aufzutreten.

Seminarinhalte sind Kunden- und partnerorientiertes Denken und Verhalten, das persönliche Erscheinungsbild, Mimik, Gestik, Körpersprache, Kleidung, Stimme, Ess- und Tischsitten, Regeln in der Gesprächsführung, Umgang mit Medien.

Ort: Münster Termin: 29. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Walter Hennig

Seminar für Auszubildende:

Briefe und E-Mails zeitgemäß formulieren

Ort: Münster Termin: 9. 11. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainer/in: Marschall, Zeh

Unternehmensführung

Die erfolgreiche GmbH-Geschäftsführung:

Rechte und Pflichten von Gesellschaftern und Geschäftsführern

Ort: Münster Termin: 7. 10. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer/in: RA Horst Vogt

Das Weiterbildungs-Team

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

Für Osnabrück, Nordhorn und Lingen:
Marlene Blaauw, Telefon 0541 353-473, Telefax 0541 2020593,
blaauw@osnabrueck.ihk.de

Für Bielefeld:
Heike Sieckmann, Telefon 0521 554-105, Telefax 0521 554-119,
heike.sieckmann@ihk-akademie.de

www.ihk-bildung.de

Vorschau

Wirtschaftsspiegel im September

Ausgabe 9/2010

Redaktionsschluss: 13. August

Anzeigenschluss: 6. August

Erscheinungstermin: 7. September

Titelthema: Energieeffizienz

Verlags-Speziale:

Transport/Logistik/Verpackung

Büro und Service

Energie-Diät

Nur, wer mit wenig Strom, Wasser und Gas produziert, hat ein Unternehmen mit einer schlanken Kostenstruktur. Aber wie kann ich den Energieverbrauch im Betrieb optimieren, und wo sind die wichtigsten Stellschrauben?

Der Wirtschaftsspiegel spricht mit Experten und Unternehmern, die über ihre Erfahrungen berichten.



Der IKEA-Stil

Ehrlichkeit macht produktiv

Die finanzielle Ehrlichkeit in der Wirtschaftskultur führt zu Produktivität und Wohlstand. Zu diesem Ergebnis kommen Prof. Dr. Detlef Fetchenhauer und seine Kollegen von der Uni Köln. Grund unter anderem: Wo Vertrauen herrscht, muss

man nicht so viel Aufwand in wasserdichte Verträge und Kontrolle stecken. Die ehrlichsten Volkswirtschaften sind laut den Forschern übrigens die Skandinavier. Deutschland ist im Mittelfeld. Statt schwedischen Einrichtungsstil zu über-

nehmen, sollten wir wohl lieber skandinavische Tugenden wie Ehrlichkeit, Vertrauen und Transparenz pflegen. Nicht (nur), weil wir dann bessere Menschen wären. Sondern auch – in vielerlei Hinsicht – reichere. – haa –

Impressum

Amtliches Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 84. Jahrgang

1. Juli 2010

Auflage: 54.400

**wirtschafts
spiegel**

IHK Nord Westfalen

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.

Einem Teil unserer Ausgabe liegt eine Beilage der Firma, Anja Kranefeld, Moissburg, bei. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Redaktion:

Guido Krüdwagen (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.

Druck und Anzeigenservice:

Aschendorff Media & Sales, ein Geschäftsbereich der Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG, 48135 Münster, Anzeigen: Lars Lehmann (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.