

Vollbeschäftigung ist unausweichlich

Es gibt Wunder in Deutschland, die werden vor allem im Ausland wahrgenommen. Neben dem zügigen Wiederaufstieg aus der Krise des letzten Jahres gehört dazu die Entwicklung des Arbeitsmarktes: Schon im Herbst könnte die Zahl der Arbeitslosen unter die Drei-Millionen-Grenze rutschen. Manche Forscher wagen gar die Prognose, dass schon 2014 nur noch 1,8 Millionen Menschen ohne Job sind.

In Nord-Westfalen fiel die Zahl nach diesen Vorhersagen unter 100 000. Zuletzt lag sie dort im Juni 1995! Seit 2005 – und das ist noch nicht lange her – ist die Zahl der Arbeitslosen in unserer Region um fast die Hälfte gesunken. Diese Entwicklung soll sich fortsetzen. Hauptgrund jenseits etwaiger konjunktureller Schwankungen: Die demografische Welle schlägt zu. Bei vier Prozent Arbeitslosigkeit sprechen Ökonomen bereits von Vollbeschäftigung, weil es immer eine (leider) unvermeidbare „Übergangsarbeits-Arbeitslosigkeit“ geben wird. Das Münsterland ist schon heute an dieser magischen Grenze. Die Quote lag hier zuletzt bei 5,1 Prozent, im Westmünsterland sogar schon bei 4,6.



Ohne Fachkräfte kein Fortschritt: Chemielaboranten arbeiten an einer neuen Generation von Lithium-Ionen-Batterien.
Foto: obs/BASF SE

Mit der weiteren Perspektive bis 2025 sinkt nach den Experten der Bundesagentur für Arbeit die Zahl der möglichen Arbeitnehmer in Nord-Westfalen um schätzungsweise 12 000 Personen – im Schnitt pro Jahr! Die Arbeitslosenquote läge dann im Münsterland schon 2014 bei drei Prozent. Die Vollbeschäftigung scheint unausweichlich. Und dabei schlägt der unvermeidbare demografische „Schrumpfungsprozess“ erst in den nachfolgenden Jahren voll zu.

Was das heißt? Bildung und Qualifizierung sind das Top-Thema des kommenden Jahrzehnts. Denn der Fachkräftemangel ist mit Händen zu greifen. „Employer Branding“, also wie sich Unternehmen für Arbeitnehmer als Marke attraktiv machen und darstellen, wird immer wichtiger. Vor allem gute Fachkräfte werden die Wahl haben, welchen Job sie annehmen. Eine „coole“ Region zu sein hilft, junge Familien und Führungskräfte anzulocken oder zu halten. Deshalb ist frisches Regionenmarketing das Gebot der Stunde.

Es wird also noch stärker darauf ankommen Nord-Westfalen als eine lebenswerte Region mit Wirtschaftskraft nach vorn zu bringen. Und zwar nicht nur Münster als Zentrum des Münsterlandes oder Gelsenkirchen als Teil der Metropole Ruhr, sondern sicherlich auch Wadersloh oder Oer-Erkenschwick. Das funktioniert nur gemeinsam – mit den Kreisen, Städten und Gemeinden, mit den Politikern, mit den Unternehmen und mit den Bürgern. Hier geht etwas, das woanders nicht geht. Das wäre ein Riesenschritt, meint

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Auf Diät gesetzt

Energie kostet Geld. Bis zu zehn Prozent der Betriebskosten entfallen auf Strom und Wärme. Aber wo und wie kann man sparen? Energieberater und Unternehmen, die bereits erfolgreich gespart haben, geben Tipps.

Seite 16

Dienstleistung am Kap

Ein Partnerunternehmen des IT-Dienstleisters noventum consulting GmbH sitzt in Johannesburg, ein zweites in Durban kam jetzt hinzu. Geschäftsführer Uwe Rotermund spricht im Vorfeld des IHK-Außenwirtschaftstages darüber, wie man Dienstleistungen exportiert.



Seite 28



König Kunde

Oft ist die Rede von der Service-wüste Deutschland. Dass es auch anders gehen kann, beweisen die Fachhändler in Coesfeld. Sie punkten mit Schirm, Charme und mehr Service.

Seite 65

Rubriken

- 3 AusrufeZeichen
- 6 TerminBörse
- 8 NachrichtenPool

Titelthema

- 16 **Energiefresser erkennen**
Energiesparen im Unternehmen bringt Wettbewerbsvorteile
- 18 **Sparen für die Umwelt**
Unternehmen, die in Energiesparmaßnahmen investiert haben
- 22 **Beratung mit Aha-Erlebnis**
Angebote der Energieagentur NRW
- 26 **Energie-Sparen durch Gestaltung**
Ökodesign-Richtlinie

Themen

- 28 **Dienstleistung am Kap**
IT-Dienstleister Uwe Rotermund über den Export nach Südafrika
- 30 **Der gute Ruf**
Was tun, wenn das Unternehmen im Internet schlecht gemacht wird?
- 32 **Kraft allein reicht nicht ...**
... um Fachkraft für Möbel-, Küchen-, und Umzugsservice zu werden
- 45 **Alsmann und andere Münsterländer**
Der Münsterlandtag 2010 stand ganz im Zeichen der regionalen Kultur
- 46 **Zu wenig ICE von Münster aus**
IHK-Verkehrsforum
- 48 **Das süße Rhede**
Hier gibt's gleich drei Firmen für Naschkatzen
- 51 **Lernen in virtuellen Räumen**
Online-Seminar für Online-Trainer
- 52 **Gut vorbereitet**
Wie man Mitarbeiter ins Ausland schickt – und worauf man achten sollte
- 53 **Der erste Tag**
Viele tausend Jugendliche begannen am 1. August ihre Ausbildung
- 65 **König Kunde**
Coesfelds Einzelhändler und ihre Serviceideen
- 68 **„Meisterfahrer“ aus Erle**
Fährt für die FIFA: Reisedienst Nickel

- 70 **Neue Impulse für den Unterricht**
Schulung für IHK-Dozenten
- 86 **Nicht auf dem Holzweg**
Betriebsbesichtigung bei der Mesem GmbH in Dülmen

Profil

- 55  **Aus- und Weiterbildung**
- 56  **Innovation | Umwelt**
- 57  **Starthilfe | Unternehmensförderung**
- 58  **Standortpolitik**
- 60  **Recht | FairPlay**
- 63  **International**

Wirtschaftsregion

- 10 **Wirtschaftsjunioren**
- 34 **BetriebsWirtschaft**

Forum

- 12 **Buchtipp**
- 62 **Neues aus Berlin und Brüssel**
- 64 **SteuerVorteil**
- 88 **Seminare**
- 90 **Impressum**
- 90 **Schlusspunkt**

Verlags-Speziale

- 72 **Transport/Logistik/Verpackung**
- Die richtige Verpackung ist das A und O
 - Exporte steigen erneut deutlich an
 - Prozesse: Schneller und effizienter
 - Umwelt und Innovation im Einklang
- 82 **Büro und Service**
- Wichtige Impulse für Geschäftsprozesse
 - Arbeitnehmer sind im Ausland zufriedener
 - Neue Möbel fördern die Gesundheit



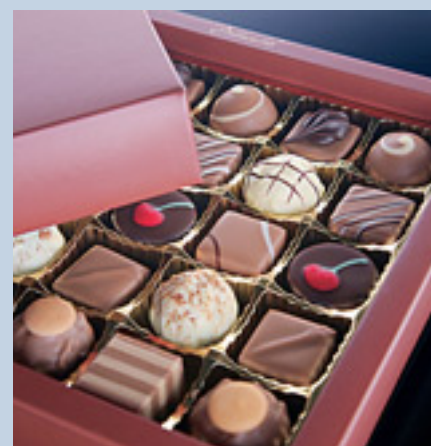
Seite 52

Gut vorbereitet ins Ausland

Wenn ein Mitarbeiter über drei Jahre nach China geht, muss er wissen, ob seine Krankenversicherung dort gilt und wo seine Kinder zur Schule gehen können – Im ersten Teil unserer Serie zu Auslandsaufenthalten geht es um die Vorbereitung für zukünftige „Expatriates“ und ihre Unternehmen.

Süßes Geheimnis

Sicher, Rhede im westlichen Münsterland ist ein hübsches Städtchen: 19 000 Einwohner, Altstadt, Schloss – aber warum sind ausgerechnet hier gleich drei Unternehmen aus der Süßwarenbranche zuhause?



Seite 48



Seite 86

Nicht auf dem Holzweg

Die Mesems in Dülmen können auf eine lange Zimmermannstradition zurückblicken. Noch lieber blicken die erfolgreichen Holzhändler aber auf ihre Verkaufszahlen, besonders die im Internethandel.

Hotels/Gastronomie

Fit für den Aufschwung



Tipps für den Aufschwung in der Gastronomie. Foto: Fotolia

Die Stimmungslage in der Wirtschaft und bei den Verbrauchern hellt sich auf. Auch in Hotellerie und Gastronomie ist der richtige Zeitpunkt, um in die Zukunftsfähigkeit des Betriebes zu investieren.

Die IHK Nord Westfalen, der DEHOGA Westfalen und die NRW.BANK informieren über Perspektiven der Branche und öffentliche Finanzierungshilfen. www.ihk-nordwestfalen.de/E01136

23. September, 14.30 bis 17.15 Uhr
IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, Münster

Niederlande

Betriebsgründung

Fragen rund um die Niederlassung in den Niederlanden beantworten Fachleute der Kamer van Koophandel Oost Nederland und der IHK Nord Westfalen. Anmeldung: Tina Benning, Telefon 02871 9903-14.

22. September, ab 9.30 Uhr
IHK Nord Westfalen in Bocholt

Junge Unternehmen
Unterstützung

„Förderung – Wissen, was es gibt!“ und „Kredite – Wissen, worauf es ankommt!“ sind die Themen der IHK-Informationsveranstaltungen für junge Unternehmen. www.ihk-nordwestfalen.de/P2007. Anmeldung: Tina Benning, Telefon 02871 9903-14.

21. September, 18 Uhr, Coesfeld, Stephanus Brauhaus

23. September, 19 Uhr, Münster, IHK Nord Westfalen

29. September, 18 Uhr, Gelsenkirchen, IHK Nord Westfalen

4. Oktober, 18 Uhr, Rheine, EWG Rheine Wirtschaftskontor

6. Oktober, 18 Uhr, Ahlen, Art Hotel

Fachtagung

Nachhaltigkeit

Was bedeutet Ressourcenknappheit für verarbeitende Unternehmen? Kann man in der Produktion ohne Lösemittel auskommen? Zum 25-jährigen Nachhaltigkeitsmanagement des Verpackungsherstellers Bischof + Klein veranstaltet das Unternehmen eine Fachtagung zum Thema „Nachhaltigkeit leben“. Es geht es um die Themen Rohstoffeinsatz, Produktionsmanagement, Kundenorientierung und Kreislaufwirtschaft. Infos unter

www.bk-packaging.com

24. September, Bischof + Klein, Rahestraße 47, Lengerich

BranchenForum

Logistik-Personal

Erfolgreiche Führung als Schlüsselqualifikation: Praktische Ansätze, Instrumente und Methoden zur täglichen Kommunikation. www.ihk-nordwestfalen.de/E01139

23. September, 13.30 bis 18 Uhr
IHK Bochum, Ostring 30/32

Lebensmittelrecht

Marktbeschicker

Die IHK Nord Westfalen informiert gemeinsam mit dem Hygienezentrum Münster kompakt und praxisorientiert über die relevanten Vorschriften des Lebensmittelrechts für Marktbeschicker. Anmeldung: Ingeborg Banna, Telefon 0209 388-306, banna@ihk-nordwestfalen.de

20. September, 14.30 bis 17.45 Uhr
27. September, 14.30 bis 16.30 Uhr
IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen-Buer, Rathausplatz 7

Studium & Beruf

Ausbildungsmesse

Junge Leute treffen auf Betriebe mit besonderen Ausbildungsangeboten: Die IHK Nord Westfalen und das Gelsenkirchener Grillo-Gymnasium veranstalten die dritte Ausbildungsmesse. Erwartet werden rund 3000 Abiturienten. Knapp 30 Unternehmen stellen sich vor. www.ausbildungsmesse-studium-beruf.de. Anmeldung bei Karl-Heinz Behrendt, Telefon 0209 388-402.

7. September, 9 bis 15 Uhr
Wissenschaftspark Gelsenkirchen, Munscheidstr. 14

Marketing

Frischer Wind

Praktische Tipps zur direkten Umsetzung von Marketingstrategien im unternehmerischen Alltag gibt Prof. Dr. Gerd Wasenberg von der FH Gelsenkirchen in Bocholt – ein Angebot von Kreishandwerkerschaft Borken und Coesfeld, Sparkasse Westmünsterland und IHK Nord Westfalen. Infos und Anmeldung unter 02871 990314.

22. September, 17 Uhr:
Erfolgsweg Sympathie
Sparkasse Westmünsterland, Münsterstr. 5, Coesfeld

Sprechstage

Existenzgründung



Einführungsveranstaltungen für Existenzgründer von der Idee zum Konzept. Anmeldung für Bocholt bei Tina Benning, Telefon 02871 9903-14, für Gelsenkirchen bei Angelika Kraus-Buhten, Telefon 0209 388-105.

13. September, 17 bis 20 Uhr
IHK Nord Westfalen in Bocholt, Willy-Brandt-Str. 3

12. Oktober, 17 bis 20 Uhr
IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen-Buer, Rathausplatz 7

MentorenNetz



Im MentorenNetz der IHK Nord Westfalen helfen erfahrene Praktiker Existenzgründern, jungen Unternehmen sowie Unternehmensnachfolgern ehrenamtlich. Anmeldung bei Christian Seega, Telefon 0251 707-246.

16. September, IHK Nord Westfalen in Münster, Sentmaringer Weg 61

Patentberatung

Bei den IHK-Patentsprechtagen informieren versierte Patentanwälte darüber, wie geistiges Eigentum geschützt werden kann. Anmeldung bei Tina Benning, Telefon 02871 9903-14.

16. September, 16 bis 18.40 Uhr
IHK Nord Westfalen in Bocholt, Willy-Brandt-Str. 3

Finanzierung



Finanzierungsexperten von KfW-Bank, NRW.BANK und IHK Nord Westfalen beantworten konkrete Fragen zur Unternehmensfinanzierung und geben Handlungsempfehlungen. Anmeldung bei Jutta Plötz, Telefon 0251 707-221.

5. Oktober, IHK Nord Westfalen in Münster, Sentmaringer Weg 61

Gestorben

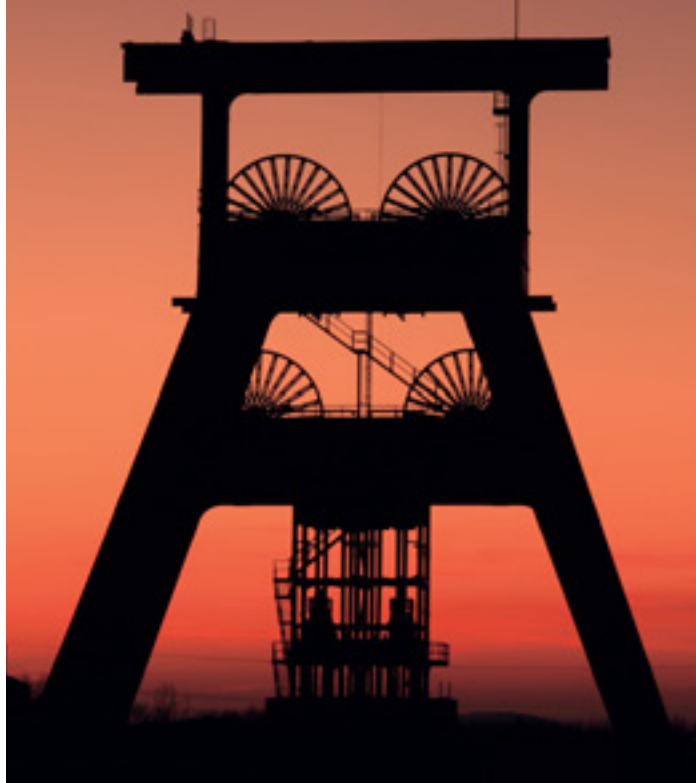
Hanns Ottenjann

Hanns Ottenjann ist im Alter von 82 Jahren verstorben. Der Unternehmer aus Greven hat das Möbelhaus Ottenjann in der dritten Generation geführt und sich vielfältig ehrenamtlich engagiert. So war er jahrelang Mitglied der Vollversammlung, im Regionalausschuss für den Kreis Steinfurt, im Handelsausschuss und beim Landgericht Münster, wo er über 25 Jahre als Handelsrichter tätig war. Bereits 1984 wurde er mit der silbernen Ehrennadel für seine großen Verdienste im Ehrenamt der IHK ausgezeichnet.

Verdienstmedaille

Wolfgang Albertz

Wolfgang Albertz, ehemaliger Geschäftsführer der Blumenbecker Gruppe erhielt die Verdienstmedaille der Schlesischen Woiwodschaft. Zbyszek Zabowski, Vizemarschall der Woiwodschaft Schlesien (vergleichbar dem stellvertretenden Landtagsvorsitzenden), würdigte das über 15-jährige Engagement Albertz' für die polnische Region: „Ich möchte Wolfgang Albertz unseren ganz herzlichen Dank aussprechen für die von ihm vorangetriebenen Investitionen in Schlesien.“



Für die Autoren eine der „Kathedralen“ im Revier: Die Zeche Ewald.

Foto: Mercator Verlag

Industrie-Ikonen

Blaue Stunde im Revier

Köln hat den Dom, Dresden die Frauenkirche und das Ruhrgebiet? Natürlich gibt es auch hier Sakralbauten, aber die eigentlichen Attraktionen des Reviers sind viel irdischer: Die Kathedralen der Industriekultur. Und zur Blauen Stunde, wenn die Sonne hinter den Horizont sinkt, erstrahlen sie in ihrer ganzen Pracht – Zechen, Eisenhütten, Gasometer, Landmarken, Halden. Carlos Permann und Martin Volmer folgten den Spuren des Lichts quer durch das Ruhrgebiet. In diesem aufwendig gestalteten Bildband werden die Giganten der Industrialisierung in prägnanten Texten beschrieben, um ihnen anschließend in großformatigen Bildstrecken die Bühne zu überlassen. Entstanden ist eine Hommage an die Schönheit des Reviers, mit Fotos und ohne Sozialromantik, ohne Nostalgie, aber mit einem besonderen Blick für Details. Dem Buch liegt ein Film auf DVD bei, der den Reiz der blauen Stunde noch einmal verstärkt.

Carlos Permann/Martin Volmer
Industrie-Ikonen – die Blaue Stunde im Revier, 144 Seiten in Farbe, Großformat, gebunden mit DVD
ISBN 978-3-87463-5, 36,80 Euro, Mercator Verlag Duisburg

Gronau

Entlastung im Haushalt

„Unternehmen werden schon in naher Zukunft sehr hart um qualifizierte Mitarbeiter kämpfen müssen. Wir werden haushaltsnahe Dienstleistungen brauchen, um qualifizierte Mitarbeiter zu entlasten und an das Unternehmen zu binden – ganz allein schon wegen der demografischen Entwicklung.“ Mit deutlichen Worten begann der stellvertretende IHK-Geschäftsführer Dr. Christoph Asmacher seinen Vortrag auf der Informations-Veranstaltung „Starke Unternehmen durch im Haushalt entlastete Mitarbeiter“, zu der die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken mbH (WFG) und Netzwerk Westmünsterland e.V. ins WZG in Gronau geladen hatte. Rund 25 interessierte Unternehmen und Anbieter von haushaltsnahen Dienstleistungen aus dem gesamten Kreisgebiet waren der Einladung gefolgt, um sich in einer Mischung aus Vorträgen und moderierter Talkrunde individuell zu informieren.

Wettbewerb

„Top 100“

Der Wettbewerb „Top 100“ zertifiziert Mittelständler für ihre Innovationskraft. Bis 31. Oktober 2010 läuft die Bewerbungsfrist für die bundesweite und branchenübergreifende Auszeichnung. Prof. Dr. Nikolaus Franke von der Wirtschaftsuniversität Wien prüft über mehrere Monate Unternehmen aller Branchen. Den 100 besten wird mit der Auszeichnung gut durchdachtes Innovationsmanagement bescheinigt. Die compamedia GmbH organisiert das Benchmarkingprojekt. www.top100.de.



IHK-Weiterbildungszentrum in Münster

„Bildung wichtigster Rohstoff“

Wo früher Studenten Produktdesigns entwarfen, werden in naher Zukunft Führungs- und Fachkräfte beruflich qualifiziert. Am Sentmaringer Weg 53 in Münster baut die IHK Nord Westfalen ein Weiterbildungszentrum. Ende Juli wurde damit begonnen, die Mauern des ehemaligen Gebäudes des Fachbereichs Design der Fachhochschule (FH) Münster abzutragen, das neue Gebäude für die IHK soll 2013 bezugsfertig sein. Zurzeit verteilt sich das Seminar- und Lehrgangsangebot der IHK, das jährlich rund 30 000 Teilnehmer nutzen, auf neun Standorte im Stadtgebiet.

Die IHK baut am Sentmaringer Weg ein neues Weiterbildungsgebäude; dafür wird zunächst das alte Gebäude der Fachhochschule abgerissen.

Foto: IHK

Bärenstarkes Wachstum:**2,2 Prozent ...**

...Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im zweiten Quartal 2010 meldete das Statistische Bundesamt – „Bärenstarkes Wachstum“ nannte das Prof. Dr. Bodo Risch, der stellvertretende Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen: „Damit ist Deutschland die Wachstumslokomotive Europas.“

Lehrstellenendspurt:**7881 junge Menschen ...**

...starteten in der ersten Augustwoche im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region ihre Lehre in Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung. „Damit bewegen wir uns nahezu auf dem hohen Niveau des Vorjahres“, freut sich IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer. Bis zum Jahresende rechnet er mit weiteren 2000 Verträgen. Unternehmen, die noch freie Ausbildungsplätze haben, können auf die kostenfreie Lehrstellenbörse der IHK zurückgreifen: www.ihk-nordwestfalen.de/lehrstellenboerse.



Regierungspräsident Dr. Peter Paziorek sprach mit dem Präsidenten der IHK Nord Westfalen, Dr. Benedikt Hüffer, und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing (v. r.) über die regionale Wirtschaftspolitik. Sie waren sich einig, dass alle Kräfte der Region gebündelt werden müssten für eine weiterhin positive wirtschaftliche Entwicklung.

Foto: Bezirksregierung

IHK-Regionalausschuss Warendorf**Einstieg in Berufsleben erleichtern**

„Die duale Ausbildung beinhaltet die enge Zusammenarbeit zwischen Schule und Unternehmen während der Ausbildung“, betonte Carl Pinnekamp, Vorsitzender des Regionalausschusses und IHK-Vizepräsident. „In Zukunft wollen wir noch mehr Wert legen auf diese Zusammenarbeit, und zwar schon vor der Ausbildung, um

den Schülerinnen und Schülern den Übergang in den Beruf zu erleichtern“, so Pinnekamp bei der jüngsten Sitzung des Regionalausschusses. Die Ausschussmitglieder beschlossen, die Zusammenarbeit mit den allgemeinbildenden Schulen weiter auszubauen. Ausführlicher Bericht: www.ihk-nordwestfalen.de/N2845



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

2012 in Braunschweig Europakonferenz

Im Jahr 2012 findet die Europakonferenz der Wirtschaftsjunioren in Deutschland statt. Veranstaltungsort wird Braunschweig. Das hat die Generalversammlung der Junior Chamber International (JCI) in Aarhus, Dänemark, entschieden. Die Wirtschaftsjunioren erwarten hierzu etwa 2500 internationale Gäste. Rund 1200 „Jaycees“ aus ganz Europa waren zu der diesjährigen Europakonferenz in die „City of Smiles gereist“. Die Europakonferenz 2012 wird die dritte in Deutschland sein.

Wirtschaftsjunioren beklagen Auffächerung des Schulsystems Jungunternehmer gegen Schulreform in NRW

Der Landesverband der Wirtschaftsjunioren hat sich gegen die Pläne der NRW-Landesregierung gewandt, sogenannte Gemeinschaftsschulen einzuführen. Besonders kritisch sieht der Verband junger Unternehmer und Führungskräfte, dass die einzelnen Kommunen selber entscheiden sollen, ob sie sich an der Gemeinschaftsschule beteiligen oder nicht. „Dadurch wird das Schulsystem noch weiter aufgefächert. Beklagenswert genug, dass jedes Bundesland über eigene Schulsysteme verfügt. Wie soll es erst werden,

wenn jede Kommune in NRW sich für ein anderes System entscheiden kann“, bekräftigt auch Stefanie Schäfer von den Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen. Daniel Braunsdorf, Landesvorsitzender der Junioren in NRW, erklärt: „Nicht nur die Schüler sind die Leidtragenden – auch die Wirtschaft, die später mit dem unterschiedlichen Leistungsniveau der Schulabgänger konfrontiert wird.“

Ziel der neuen Landesregierung in NRW ist es, in dem neuen System der Gemeinschafts-

grundschulen zunächst sowohl Haupt-, Realschüler als auch Gymnasiasten gemeinsam zu unterrichten. Ab der 7. Klasse werden dann die Schüler entsprechend ihrer Fähigkeiten in die für sie passende Schulform überführt.

„Die momentane Lehrerausbildung sieht nicht vor, dass Lehrer das integrative Modell der Gemeinschaftsschule unterrichten.“, kritisiert Antje Dienenthal, Ressortleiterin Bildung/Wirtschaft der Wirtschaftsjunioren NRW e.V.

Theaterstück soll 2011 erneut aufgeführt werden Hey Boss auf Video

Die Wirtschaftsjunioren wollen im Jahr 2011 erneut Aufführungen von „Hey Boss, hier bin ich!“ an Schulen in Nord Westfalen organisieren. Das Theaterstück mit anschließendem Körpersprache-Workshop zeigt Schülern, worauf sie bei der Bewerbung um einen Ausbildungsplatz achten sollten.

In diesem und im vergangenen Jahr konnten bereits rund 4000 Schüler aus Coesfeld, Gronau, Ibbenbüren, Münster, Rhede und Rheine „Hey Boss“ besu-

chen. Die Kosten der Aufführungen werden von den Wirtschaftsjunioren mit lokalen Sponsoren getragen. Zusätzlich haben die jungen Unternehmer und Führungskräfte einen „Hey Boss“-Film produziert. Er enthält neben Ausschnitten aus dem Theaterstück Interviews mit Schülern, Schauspielern und Organisatoren und soll das Projekt einem breiteren Publikum zugänglich machen. Der Film kann unter www.wj-hey-boss.mediaworkxx.de abgerufen werden.



Die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen spenden 2000 Euro für die „Königskinder“: WJ-Vorstand Marc Bußmann (l.), RM Risk Management GmbH & Co. KG, und Torsten Dahlke (r.), Wigger Fenster + Fassaden GmbH & Co. KG, überreichen die Spende Ende Juli an Anna Pein (Bild M.), die Geschäftsführerin des Vereins Kinderhospiz Königskinder e.V., in Telgte. Die Wirtschaftsjunioren unterstützen den geplanten Aufbau eines Hospizes für Kinder und Jugendliche seit dem Jahr 2008 kontinuierlich.

Foto: WJ

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

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

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

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

13. September 2010
Betriebsbesuch Antenne Münster
29. September 2010
Betriebsbesuch Rottendorf
Pharma, Ennigerloh
29. Sept. – 1. Okt. 2010
Know-how-Transfer (Landtag)



Ulrike Spartmann ist von diesem Verkaufsratgeber überzeugt. Sie legt selber viel Wert auf die richtige Kundenbindung und hat für ihr vorbildlich gestaltetes Schaufenster in diesem Jahr den ersten Preis eines Wettbewerbs in Drensteinfurt gewonnen.

Foto: Busch

Verkaufen in Zeiten des Internets

Begeisterte Kunden

Kennen Sie auch den Kunden-ausspruch: „Ich hätte das natürlich auch im Internet bestellen können!“? Ja, aber nun steht der potenzielle Käufer vor Ihnen. Jetzt haben Sie die Chance, den Kunden von den Vorteilen des vis-a-vis-Handels zu überzeugen. Wie kann ich das schaffen und vor allem wie binde ich den Kunden dauerhaft an mein Geschäft? Mit diesen Fragen beschäftigen sich die beiden Autoren E. Fedderke und E.-M. Neuthinger in ihrem Buch „Verkaufen wenn keiner kauft“. Die beiden Autoren sind Insider. Fedderke ist seit acht Jahren Geschäftsführer ei-

nes familiengeführten, filialisierten Einzelhandelsunternehmens in Düsseldorf. Er ist gefragter Referent auf Messen und Kongressen sowie in Lehrgängen und firmeninternen Veranstaltungen. Neuthinger ist als freie Wirtschaftsjournalistin tätig. Sie publiziert in Wirtschaftsmagazinen und Fachzeitschriften.



Elmar Fedderke und Eva-Maria Neuthinger: Verkaufen wenn keiner kauft. 206 Seiten, Redline Verlag, ISBN 978-3-86881-196-4, 19,90 Euro

Der interessierte Leser erfährt in dem Buch auf sehr eindrucksvolle und nachvollziehbare Weise, dass es nicht ausreicht, Kunden mit häufigen Rabattangeboten zu locken. Eine echte Bindung entsteht dadurch nicht. Die Einkaufsstätte wird

ausgetauscht, sobald der Kunde eine günstigere Quelle ausfindig gemacht hat. Kritisch, anhand vieler Praxisbeispiele und Denkanstöße zeigen die beiden Autoren auf, wie Sie als Unternehmer aus zufriedenen Kunden begeisterte Stammkunden machen können. Begriffe wie Reklamationen, Beschwerdemanagement, Mitarbeiterschulung, Kundenumfrage, Testkauf, Ambiente, Motivation, Authentizität und auch das Verhalten des Chefs werden unter die Lupe genommen. Checklisten und Umfragebögen runden das Buch ab.

Sollten Sie zu den Unternehmern gehören, die mit hoher Leistungsbereit-

schaft und dem Willen zur Qualität begeisterungsfähig ihre Waren und Dienstleistungen verkaufen wollen und können, sowie unter dem Motto leben „Das Glas ist halb voll und nicht halb leer“ und „Versuchen wir es randvoll zu machen“, dann lesen Sie dieses Buch!

Buchhändler empfehlen

Welche Bücher empfehlen Buchhändler aus Nord-Westfalen? – Der Wirtschaftsspiegel fragt nach ihren Lesetipps.

Ulrike Spartmann, Buchhändlerin aus Drensteinfurt empfiehlt ein Buch für Spitzenverkäufer.





IHK-Urkunde für die KostBar: Im Restaurant von Ingrid Elvira Stegmann auf dem Golfplatz Brückhausen in Everswinkel im Kreis Warendorf wird Marius Pahl seit Beginn des Jahres zum Koch ausgebildet.

Foto: Kaup-Büschler



Jede Lehrstelle ist ein Gewinn, sowohl für die Auszubildenden wie auch für die Unternehmen: So wünschte IHK-Vizepräsident Heinrich-Georg Krumme (2. v. r.) in Coesfeld Ralph-Thorsten Freihoff (M.) ein gutes Gelingen bei der neuen Ausbildungsstelle in seiner Ernst Freihoff Papierwarenvertriebs-GmbH. Darüber freuen sich nicht nur Romina Bruditz, die zur Bürokauffrau ausgebildet wird, sondern auch Tochter Sonja Freihoff und Carsten Taudt, Leiter der Abteilung Ausbildung bei der IHK Nord Westfalen (v. r.).

Foto: Marquardt

Urkunde für neue Ausbildungsbetriebe

Unternehmen sichern sich Fachkräfte

Lehrstellen schaffen und damit in die Ausbildung junger Menschen investieren – das ist der richtige Schritt, zu dem die IHK Nord Westfalen weitere Unternehmen motivieren möchte. Stellvertretend für alle Betriebe, die in diesem Jahr erstmals ausbilden, hat sie daher beispielhaft Unternehmen aus den fünf Kreisen und drei kreisfreien Städten im IHK-Bezirk als Ausbildungsbetrieb öffentlich anerkannt.



Ausbildung mit Spaß: IHK-Geschäftsführer Peter Schnepfer (l.) überbrachte Christian Fark (M.), Inhaber und gleichzeitig Ausbilder bei „Der Spassmacher e. K.“, die Glückwünsche von IHK-Vizepräsidentin Birgit Wieseahn-Haas zur Einrichtung der ersten Lehrstelle. Tim Döppen (r.) wird hier Veranstaltungskaufmann. Das Unternehmen in Bottrop-Kirchhellen organisiert pro Jahr über 250 Veranstaltungen für jede Zielgruppe.

Foto: WAZ FotoPool



„Eine Investition in die Zukunft des Unternehmens“: Carl Cordier (r.), vom IHK-Regionalausschuss Kreis Steinfurt, und Dorothe Hünting-Boll (l.), IHK-Regionalbeauftragte für die Kreise Steinfurt und Warendorf, überreichen dem Geschäftsführer der siganet GmbH, Holger Wallmeier (2. v. r.) die Urkunde. Marvin Brauner (2 v. l.) ist der erste Auszubildende des Ibbenbürener Ingenieurbüros für Gebäudeautomation, elektronische Sicherheitstechnik und IT.

Foto: Busch



Stellvertretend für alle Unternehmen im Kreis Recklinghausen, die in diesem Jahr erstmals ausbilden, hat die IHK Nord Westfalen die I/O Consult GmbH in Herten öffentlich als Ausbildungsbetrieb anerkannt. „Das ist buchstäblich vorbildlich“, beglückwünschte IHK-Vizepräsidentin Dr. Gudrun Bülow (l.) die Geschäftsführerin des Softwaredienstleisters Iris Güniker zu dem Schritt, einen „Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung“ auszubilden. Foto: Geling



Der erste Lehrling: Jörg Diekriede (3. v. l.), Thomas Riemann (l.) und Philip Timmermann (r.) führen die dreispur GmbH in Münsters Hafen und haben mit Dominik Bellmann (2. v. l.) nun den ersten Lehrling eingestellt. Der stellvertretende Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses für die Stadt Münster, Robert Baresel (3. v. r.), überreichte zusammen mit dem stellvertretenden IHK-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Bodo Risch (2. v. r.) die IHK-Urkunde. Foto: Emmerich

Freie Lehrstellen?

Bei der Hotline 0251 707-114 können sich alle Unternehmen melden, die eine freie Lehrstelle anbieten möchten oder nicht wissen, ob sie ausbilden können. Kostenlos können Lehrstellen auch in der Lehrstellenbörse der IHK eingetragen werden unter

www.ihk-nordwestfalen.de/lehrstellenboerse



Perspektiven schaffen für junge Menschen und die Region: Dazu trug jetzt auch die Schrottaufbereitung Recycling- und Hafenumschlag Alfred Mandel GmbH in Gelsenkirchen mit der Schaffung einer ersten Ausbildungsstelle bei. IHK-Vizepräsident und Vorstandsvorsitzender der Gelsenwasser AG Dr. Manfred Scholle (r.) freute sich, die offizielle Ausbildungsurkunde an Geschäftsführer Klaus Waschowitz zu überreichen. Foto: Lübbering



Erste Ausbildungsstelle nach Betriebserweiterung: IHK-Vizepräsident Egbert Weber (r.) und Hans-Bernd Felken (2. v. r.), Geschäftsführer der IHK in Bocholt, gratulierten dazu dem Inhaber der Bocholter Druckerei Elschenbroich, Hans Elschenbroich (2. v. l.). „Wir haben nun die Voraussetzungen erfüllt, um eigenen Fachkräftenachwuchs auszubilden“, freut sich der Unternehmer auf seinen Auszubildenden Daniel Terpelle (l.) aus Stadtho. Foto: Bocholt Borkener Volksblatt



Wärmeerzeugung, Raumluftechnik und Beleuchtung gehören in Unternehmen immer noch zu den größten Energiefressern – mit entsprechendem Einsparpotenzial.

Fotos: Fotolia (WFoto l., Haub r.)

Energiesparen bringt Wettbewerbsvorteile

Energiefresser erkennen

Energie kostet Geld. Bis zu zehn Prozent der Betriebskosten machen auch bei kleinen und mittleren Unternehmen die Ausgaben für Strom und Wärme aus. Es lohnt sich also, Energiesparpotenziale zu erkennen und zu nutzen.

Die ‚Klassiker‘ mit den größten Sparpotenzialen bei den Querschnittstechnologien sind nach wie vor Druckluft, Beleuchtung, Wärmeerzeugung und Raumluftechnik. Durchschnittlich können Unternehmen hier rund 20 Prozent ihrer Energiekosten einsparen. Das schafft auch Wettbewerbsvorteile.

Links zum Thema:

www.klimaschutz.ihk.de
www.klimaschutz-partnerschaft.de
www.bmu-klimaschutzinitiative.de
www.dena.de
www.exportinitiative.de
www.foerderdatenbank.de
www.kfw-mittelstandsbank.de
www.bine.info

Doch was sind die größten „Energiefresser“ im Betrieb? Wo sind Einsparungen möglich? Vielleicht im Bereich Gebäudehülle und Technik? Oder verbrauchen die Produktionsprozesse unnötig viel Energie? Neben dem Tagesgeschäft können viele Unternehmen auf

diese Fragen nur mit großem Eigenaufwand Lösungsansätze finden, die häufig auch lückenhaft sind und nicht das gewünschte Ergebnis erzielen. Der Beratungsbedarf ist demnach hoch. Qualifizierte Energieeffizienzplaner können Energiesparpotenziale im Betrieb aufzeigen und die passenden Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz vorschlagen. So können nachhaltig die Betriebskosten gesenkt werden.

Um kleine und mittlere Unternehmen zu unterstützen, ihre Energieeinsparpotenziale zu erschließen, wurde 2008 der Sonderfonds Energieeffizienz in KMU eingerichtet – eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und der KfW Förderbank. Die IHK ist Partner der Initiative.

Sonderfonds für Energieeffizienz

Dadurch sollen Informationsdefizite über betriebliche Einsparmöglichkeiten beseitigt und gleichzeitig Investitionen in die Verbesserung der Energieeffizienz unterstützt werden. Vor diesem Hintergrund besteht der Sonderfonds aus zwei Komponenten:

- einem nicht zurück zu zahlenden Zuschuss zu den Kosten einer Energieeffizienzberatung (bis zu 80 Prozent der Beratungskosten)
- einem Investitionskredit zur zinsgünstigen Finanzierung der geplanten Energiesparmaßnahmen.

Beide Komponenten können unabhängig voneinander beantragt werden. Ratsam ist es jedoch, vor möglichen Investitionen eine Energieeffizienzberatung wahrzunehmen. Denn nur die im Rahmen einer solchen fachlich fundierten, empfohlenen Energiesparinvestitionen können auch mit einem Förderkredit aus dem Sonderfonds finanziert werden.



Foto: Fotolia/Michalski

Wo sparen?

• Die klassischen Energiefresser:

Heizungsinfrastruktur
Druckluftanlagen
Beleuchtung
Prozesswärmesysteme
Kälte- und Lüftungsanlagen

Eine Energieeffizienzberatung zeigt, an welchen Stellschrauben gedreht werden kann und welche Fördermöglichkeiten es gibt.

Gefördert werden zwei Varianten der Energieeffizienzberatung zur Energieeinsparung bei KMU: die Initialberatung und die Detailberatung. Beide Beratungstypen können vom Unternehmen in Anspruch genommen werden. Es empfiehlt sich, zunächst einen Initialberatung durchführen zu lassen, die Aufschluss darüber gibt, in welchem Umfang Handlungsbedarf besteht. Die Detailberatung präzisiert die Ergebnisse der Initialberatung und gibt eindeutige Handlungsempfehlungen.

Initial- und Detailberatung

Die Initialberatung umfasst eine Vor-Ort-Besichtigung, bei der der Betrieb unter energetischen Gesichtspunkten untersucht wird. Im anschließenden Abschlussbericht werden die Ausgangssituation von Energiebedarf und -verbrauch dokumentiert und geeignete Energieeffizienzmaßnahmen dargestellt. Darüber hinaus gibt es Hinweise auf Fördermöglichkeiten.

Die Detailberatung ist eine vertiefende Energieanalyse, auf deren Grundlage ein konkreter Maßnahmenplan erarbeitet werden kann. Hier gibt der Energieberater neben detaillierten Auswertungen über Mengen und Kosten des gesamten Ist-Energieverbrauchs Antworten auf konkrete Fragen: Was sind die großen Schwachstellen, welche Maßnahmen rechnen sich wann und wie. Ist zum Beispiel der Einsatz eines Blockheizkraftwerks sinnvoll oder lässt sich ein Teil der Prozesswärme durch regenerative Energie decken? Das Unternehmen bekommt dabei konkrete Handlungsempfehlungen mit Anleitungen zur Umsetzung und Hinweise zur günstigen Finanzierung durch Förderkredite.



Wenn die Energieeffizienzberatung ergibt, dass Handlungsbedarf besteht, sollten Unternehmen aktiv werden. Der erste Weg führt dann zur Hausbank, bei der ein Investitionskredit beantragt werden kann. Voraussetzung für die Inanspruchnahme dieses Investitionskredits ist es, die im Rahmen der Energieeffizienzberatung vorgeschlagenen Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs umzusetzen. Voraussetzung ist, dass mindestens 20 Prozent Energie bei einer Ersatzinvestition und 15 Prozent Energie bei einer Neuinvestition eingespart werden. Die entsprechenden Nachweise und Berechnungen stellt der Energieeffizienzplaner aus.

Investitionskredit

Unternehmen sollten eine Energieeffizienzberatung wahrnehmen, bevor sie sich an die Umsetzung von Energiesparmaßnahmen machen. Diese Beratung hilft dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen, damit die späteren Investitionen die größtmögliche Wirkung zeigen. Der entsprechende Antrag kann über das Portal der KfW-Mittelstandsbank unter www.energieeffizienzberatung.de gestellt und dann unterschrieben über einen Regionalpartner der KfW eingereicht werden. Bei der IHK Nord Westfalen als KfW-Regionalpartner ist Bernd Sperling Ansprechpartner, Telefon 0251 707-214, E-Mail: sperling@ihk-nordwestfalen.de



Johannes Krieger ist Landessprecher NRW des Deutschen Energieberaternetzwerks DEN-e.V.

www.den-ev.de

Foto: privat

Johannes Krieger

Förderung

Sparen für die Umwelt

Investitionen in moderne Maßnahmen zum Energiesparen lohnen sich. Seit 2008 hilft dabei der Sonderfonds Energieeffizienz kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit günstigen Krediten der KfW. Drei Unternehmen aus der Region können das Programm nur empfehlen.

Draußen vor dem großen Lagertor brennt die Sonne. Sie hat die Luft auf mehr als 30 Grad aufgeheizt. Wie so oft in diesem Sommer. Das treibt die Menschen in die Getränkelläden. Hitze macht durstig. Vor allem Wasser ist gefragt. Deshalb arbeitet die Belegschaft beim Getränkehersteller Salvus in Emsdetten auch im Dreischichtbetrieb. Rund um die Uhr werden die verschiedenen Durstlöscher hier in der Hochsaison abgefüllt.

Bis zu 50 000 Liter rauschen dann pro Stunde in die Flaschen. Trotzdem staut sich nichts im Lager. „Wir haben im Sommer eine extrem hohe Nachfrage der Getränkehändler“, sagt Heike Schürkötter, Geschäftsführerin der Salvus Mineralbrunnen GmbH. Sie steht in der Abfüllhalle. An ihr laufen in kürzester Zeit auf Bändern Hunderte Flaschen vorbei. Überall sind Schläuche, die Ventile mit Druckluft öffnen und wieder verschließen. Das geht schnell und zuverlässig. Allerdings entweicht meist ebenso zuverlässig an einigen undichten Stellen Luft aus dem System. „Diese Leckagen kennt jedes Unternehmen, das verstärkt mit Druckluft arbeitet“, sagt Holger Mathes, der Betriebsleiter. Bei Salvus ist man den Leckagen jetzt aber auf den Leib gerückt.

Schwachstellen analysiert

„Wir haben uns einen Energieberater ins Haus geholt, der die Schwachstellen genau analysiert hat“, sagt Mathes. Über den Sonderfonds Energieeffizienz für kleine und mittlere Unternehmen der KfW wurde die Beratung finanziert. Für die Umsetzung der Maßnahmen konnte Salvus auf Sonderkredite der KfW zurückgreifen. Alles ging

relativ schnell. Anfang des Jahres war die erste Initial-Beratung. Es folgte kurz darauf die Detailberatung. Neben der Empfehlung für einen neuen Kompressor und einer neuen Steuerung beim Druckluftbedarf, spürte der Berater auch zahlreiche undichte Stellen im Luftsystem auf. Dabei ging der von der KfW zugelassene Energie-Experte mit einem Spezialgerät durch den Betrieb, um die Leckagen zu finden. „Wenn die Maschinen ausgestellt sind, kann man das Zischen der entweichenden Luft auch hören“, sagt Mathes. Ein ungutes Geräusch. Denn mit der hörbar entweichenden Luft verflüchtigt sich bares Geld.

Mehr als 60 kleinere und größere undichte Stellen fand der Berater im Unternehmen. Das berühmte Kleinvieh, das einen großen Haufen Mist macht. „Insgesamt konnten wir durch das Stopfen der Leckagen rund 18 Prozent Druckluft einsparen“, sagt Mathes. Das entspricht gut 17 000 Kilowattstunden Strom oder 7000 Euro Einsparung im Jahr. Damit haben sich die Investitionskosten für die Behebung der Leckagen innerhalb eines halben Jahres amortisiert.

Langfristig Kosten dämmen

Ganz so schnell wird es bei den geplanten Maßnahmen des Familienbetriebs Vennekamp nicht gehen. Sauna, Physiotherapie, Rehasportkurse und Naturheilpraxis sind die Angebote des kleinen Unternehmens in Greven. Vor allem der Saunabetrieb verursacht hohe Energiekosten. Schon immer hat die effiziente Nutzung von Energie deshalb eine wichtige Rolle gespielt. Doch mit dem Generationenwechsel im vergangenen Jahr, wurde das Thema noch einmal genauer unter die Lupe genommen.



Im Sommer laufen die Abfüllanlagen der Salvus Mineralbrunnen GmbH auf Hochtouren. Foto: Salvus

„Damals haben wir uns alle Kosten ganz genau angesehen“, sagt Cordula Vennekamp. Die 43-Jährige hat den Betrieb ihrer Eltern übernommen. In ersten Schritten dichtete sie Rolladenkästen ab und wechselte die Lampen. Richtig voran ging es aber erst nach einem Gespräch mit einem Patienten. „Er hat mich auf die Möglichkeit aufmerksam gemacht, Energiesparmaßnahmen über die KfW finanzieren zu lassen“, sagt Vennekamp.

Betriebsabläufe geändert

Also kam ein Energieberater ins Haus und analysierte die vorhandene Situation. Einige Verbesserungen konnten direkt und ohne Investitionen umgesetzt werden. Allein durch eine Änderung der betrieblichen Abläufe konnte sie den Energieverbrauch deutlich senken. Dabei geholfen hat ein Gerät, das die Stadtwerke zur Verfügung gestellt haben. „Damit konnten wir genau verfolgen, welche Stromspitzen wir im Tagesverlauf haben“, sagt die Chefin. Eine Woche lang wurde jedes eingeschaltete Stromgerät genau protokolliert. Seither laufen Trockner und Waschmaschinen beispielsweise nicht mehr parallel, sondern nacheinander. Andere Geräte, wie der Wärmeschrank für die Fangopackungen, wer-



Die Geschäftsführung der Salvus Mineralbrunnen GmbH, Guido, Hermann und Heike Schürkötter.

Foto: Salvus

den jetzt einige Stunden am Abend, wenn die Sonnenbänke frequentiert sind, abgestellt. Allein durch dieses Strommanagement konnte der Spitzenwert von 36 Kilowattstunden auf 26 Kilowattstunden gedrückt werden – ohne auch nur einen Euro zu investieren.

Doch die Investitionen sollen noch folgen. 40 000 bis 50 000 Euro will Vennekamp in die Hand nehmen. „Wir wollen auf ein Blockheizkraftwerk umstellen und gleichzeitig die Heizungsanlage erneuern“, sagt sie. Die alte Anlage ist heute viel zu groß dimensioniert. Als die Heizung eingebaut wurde, hatte der Betrieb noch andere Schwerpunkte. Unterwassermassagen in großen Wannen standen damals noch auf der Tagesordnung. Heute wird diese Therapieform gar nicht mehr verordnet.

Überschaubare Ergebnisse

Wenn die Maßnahmen umgesetzt sind, will Vennekamp erst einmal einige Zeit verstreichen lassen und sehen, was das Ganze gebracht hat. Allerdings ist nicht ausgeschlossen, dass noch weitere Investitionen folgen werden. „Wir haben uns ja jetzt sehr intensiv mit dem Thema befasst, da hat man schon noch die eine oder andere

Idee“, sagt sie. Allerdings müssten sich diese auch betriebswirtschaftlich lohnen. Weitere Maßnahmen wie eine Anlage zur Wärmerückgewinnung für die Saunaräume seien noch einmal mit hohen Investitionen verbunden. Die Amortisation würde sich dann über einen sehr langen Zeitraum hin-



Energieintensiv: Cordula Vennekamp in einer Sauna ihres Unternehmens.

ziehen. Vier bis fünf Jahre könne man überschauen, bei acht bis zehn Jahren sähe das aber schon anders aus, so Vennekamp. Sie ist froh, dass die KfW hierzu günstige Kredite anbietet. Andernfalls wäre die Hemmschwelle für solche Investitionen sicher größer.

Immer mehr Förderungen

Offensichtlich sehen das immer mehr kleine und mittlere Unternehmen so. Denn die Zahl der geförderten Maßnahmen nimmt stetig zu. In 2008, dem Jahr in dem das Programm gestartet wurde, vergab die KfW Bankengruppe nach eigenen Angaben noch 588 Kredite mit einem Gesamtvolumen von 315 Millionen Euro. Mit den geförderten Maßnahmen konnten rund 37 000 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden. Im vergangenen Jahr sagte die KfW schon 833 Kredite über rund 400 Millionen Euro zu. 2009 betrug die CO₂-Einsparung rund 52 000 Tonnen pro Jahr.

Zur Statistik für 2010 wird auch die GLAMA Maschinenbau GmbH aus Gladbeck ihren Teil beisteuern. Durch das dortige Büro der kaufmännischen Geschäftsführerin Barbara Schröder weht ein kühler Wind. Das tut gut nach den vergangenen Hitzewochen. Über die großen Fensterfronten des Verwaltungsgebäudes konnte die Sonne die Räume entsprechend aufheizen. Das soll bald anders werden. „Wir wollen unser Bürogebäude dämmen“, sagt Schröder. Im Winter sollen diese Maßnahmen helfen, Energie einzusparen und im Sommer sollen sich dadurch die Bürogebäude nicht so schnell erwärmen. „Wir erhoffen uns dadurch auch ein angenehmeres Arbeitsklima für die Mitarbeiter“, sagt Schröder.

Raumklima anpassen

Was moderne Baumaßnahmen bringen können, zeigt auf dem GLAMA-Gelände die vor wenigen Jahren errichtete neue Halle. „Sie war der angenehmste und kühlfste Ort in den vergangenen Wochen“, sagt Schröder. Und sie brachte die



Barbara Schröder, kaufmännische Geschäftsführerin, vor der alten Werkshalle der GLAMA GmbH. Sie soll bald modernisiert werden.

Foto: Bröker

Unternehmensführung auf die Idee, beim Thema Energie einmal genauer hinzusehen. Schließlich waren die bestehenden Hallen bereits in den 1960er Jahren erbaut worden. In einer Zeit, in der sich weder Architekten noch Bauherren intensiv mit dem Thema Energieeffizienz beschäftigt haben. Schröder hat eine Initial-Beratung durchführen lassen und so die energetischen Schwachstellen aufgespürt. Dabei wurde ein ganzer Maßnahmenkatalog erarbeitet.

Einige geplante Veränderungen seien mit gesundem Menschenverstand schnell nachzuvollziehen, sagt Schröder. Dazu zählen der Verzicht auf Standby-Modi bei elektrischen Geräten wie Computer oder Kopierer. Bei anderen ist es gut, wenn das Einsparpotenzial schwarz auf weiß zu sehen ist. Etwa beim Austausch der Leuchtmittel in den Lampen des Unternehmens. Neben einigen kleineren, sind auch größere Investitionen geplant. So soll die alte Halle eine neue Fassade bekommen. Das erst vor wenigen Jahren neugedämmte Dach kann bleiben.

Möglichst bald sollen die ersten Arbeiter anrücken. Allerdings geht es nicht so schnell, wie Schröder es sich gewünscht hätte. „Die Lieferzeit für die Dämmplatten beträgt gut drei Monate“, sagt sie. Offen-

sichtlich sind aktuell viele andere – Unternehmen und Hausbesitzer – auf ähnliche Ideen gekommen.

Auch wenn es im Fall GLAMA längere Zeit dauern wird, bis sich die Investitionskosten amortisiert haben werden, kann Schröder anderen Unternehmen nur empfehlen diesen Schritt zu wagen. Der Ablauf sei denkbar einfach und unternehmerfreundlich ge-

staltet. Vor allem dann, wenn man erst einmal einen guten Berater gefunden habe.

Eigene Energie einsetzen

Das sieht auch Cordula Vennekamp so. Ihr Fazit zur Energieberatung fällt insgesamt positiv aus. „Uns hat das eine Menge gebracht“, sagt sie. Auch wenn sie dabei einiges an eigener Energie eingesetzt hat. „Natürlich muss man sich intensiv damit auseinandersetzen und der Betrieb läuft ja parallel dazu weiter“, sagt Vennekamp. Angst vor einem unüberschaubaren bürokratischen Aufwand müsse aber niemand haben.

Auch beim Getränkehersteller Salvus in Emsdetten würden die Verantwortlichen sich wieder einen Berater ins Haus holen. Ohnehin zählt ein regelmäßiger Blick von außen aufs Unternehmen zur eigenen Philosophie. Die Maßnahmen im Zuge der Beratung waren aber sogar so erfolgreich, dass Geschäftsführerin Heike Schürkötter noch weiter gehen würde. Sie könnte sich durchaus eine Pflicht zur Energieberatung für mittelständische aber auch alle anderen Unternehmen ab einer gewissen Größe vorstellen. „Durch die wenigen Maßnahmen, die wir umgesetzt haben, sparen wir in unserem kleinen Betrieb bereits 40 Tonnen CO₂ jedes Jahr ein“, sagt sie. Wie viel Potenzial mag da noch bei anderen Unternehmen schlummern?

Jürgen Bröker

KfW-Sonderfonds Energieeffizienz Beratungszuschüsse

Die KfW unterstützt durch Zuschüsse den Einsatz professioneller und neutraler Energieberater, die die Ist-Situation aufnehmen und Konzepte zur Umsetzung von Einsparmaßnahmen entwickeln. Bei den KfW-Regionalpartnern wie der IHK Nord Westfalen kann der Antrag gestellt werden. Für die potenzielle Umsetzung von Effizienzmaßnahmen hält die KfW, unabhängig vom Sonderfonds Energieeffizienz, zinsgünstige Darlehen bereit. Hier läuft das Antragsverfahren über die Banken und Sparkassen.

Ansprechpartner:

Bernd Sperling, Telefon 0251 707-214, E-Mail: sperling@ihk-nordwestfalen.de

Als Partner des Aktionstages Energieeffizienz von Bund und DIHK informiert die IHK Nord Westfalen ihre Mitglieder über das Förderangebot der KfW:

13. 9., Borken; 14. 9., Coesfeld; 15. 9., Rheine; 16. 9., Ennigerloh; 20. 9., Bortrop; 21. 9., Gelsenkirchen; 22. 9., Recklinghausen, jeweils 16.30 bis 17.30 Uhr; 17. 9., Münster, 15.30 bis 18.30 Uhr.

Informationen und Anmeldung unter www.ihk-nordwestfalen.de/P01021 Weitere Veranstaltungen zur Energieeffizienz unter Rubrik „Innovation“, S. 56.



Initialberatung

Beratung mit Aha-Erlebnis

Auch große Unternehmen können sich zum Thema Energieeffizienz beraten lassen. In diesen Fällen übernimmt die Energieagentur NRW die Initialberatung. So wie bei der technotrans AG in Sassenberg.

Peter Öckl hält ein kleines Gerät in der Hand. Immer wieder schaut er auf das Display. Es scheint fast so, als könne der Umweltbeauftragte der technotrans AG selbst noch gar nicht glauben, was er da sieht. Das kleine Gerät ist ein Luxmeter. Es misst die Beleuchtungsstärke, die von den Lampen an der Decke unten ankommt. „Sehen Sie, auf dieser Seite sind es 300 Lux“, sagt Öckl. Er steht im Sassenberger Lager des Unternehmens. Bis zu sieben Meter ragen die schmalen Regalschluchten in die Höhe. Die Neonröhren an der Decke müssen ganze Arbeit verrichten.

Zielgerichtete Beleuchtung

300 Lux, im Nebengang waren es nur 200. Und das obwohl dort fast die doppelte Menge Röhren an der Decke hängt. Der Unterschied hat eine einfache Erklärung. Die technotrans AG rüstet derzeit um. Das Unternehmen will Energie effizienter nutzen. Sichtbar wird das unter anderem in den Regalgängen des Lagers. „Wir haben Reflek-

toren an den Lampen angebracht“, sagt Norbert Dunker, Betriebsleiter der technotrans AG in Sassenberg. Die Reflektoren sorgen dafür, dass das Licht zielgerichteter dort ankommt, wo es auch benötigt wird. Nach und nach sollen die Lichtquellen im ganzen Lager so umgestellt werden. Bei einigen Hundert Lampen im gesamten Unternehmen birgt das ein enormes Einsparpotenzial. Die Investitionskosten sind mit 6 bis 17 Euro je Reflektor recht überschaubar. Pro deaktivierter Lampe spart das Unternehmen jedes Jahr aber allein gut 14 Euro.

Den entscheidenden Tipp zur Einsparung von fast der Hälfte aller Lampen im Lager hat Jörg Buschmann gegeben. Er ist Energieberater bei der Energieagentur NRW. „Beleuchtung ist immer eines der ersten Themen, die wir bei unseren Besuchen in den Firmen ansprechen“, sagt Buschmann. In diesem Fall konnte eine einfache und relativ kostengünstige Lösung den gewünschten Effekt erzielen.

Anruf genügt

Weil es für größere und börsennotierte Betriebe keine vergleichbare Förderung wie den Sonderfonds Energieeffizienz für kleinere und mittlere Unternehmen gibt, springt in Nordrhein-Westfalen die Energieagentur ein. Sie kommt zur Initialberatung kostenlos ins Unternehmen. „Es müssen auch keine Anträge ausgefüllt werden. Ein Anruf genügt und wir kommen raus“, sagt Buschmann. Soll es danach allerdings ins Detail gehen, müssen die Firmen die vorgeschlagenen Maßnahmen entweder

Betriebsleiter Norbert Dunker (r.) ist überall dort im Einsatz, wo Energie eingespart werden kann. Hier misst er mit Peter Öckl (l.) den Lichteinfall in der unteren Ebene der Regalschluchten.



Norbert Dunker am Prüfstand. Dort soll die eingesetzte Energie bald über eine Wärmerückgewinnung effektiver eingesetzt werden.

Fotos: Bröker

mit dem eigenen Know-how weiter verfolgen und ausbauen oder sie holen sich einen erfahrenen Ingenieur auf eigene Kosten heran.

Bevor ein Berater der Energieagentur allerdings in die Firma kommt, sollte diese einen so genannten Basisbogen ausfüllen. Darin werden einige Kennzahlen des Betriebs erfasst, die Art der Energieträger und ihr Verbrauch, aber auch die Wünsche, in welche Richtung die Beratung gehen soll. „Die zentralen Themen bei der Initialberatung ähneln sich in den meisten Unternehmen“, sagt Buschmann. Neben der schon angesprochenen Beleuchtung spielt auch das Motorenmanagement immer wieder eine wichtige Rolle. „In Betrieben, die viel über Druckluft arbeiten, beraten wir außerdem zum Thema Leckagen. Ebenso kümmern wir uns um Kältetechnik und Wärmerückgewinnung“, sagt der Berater.

Für Dunker war schon die Initialberatung sehr aufschlussreich. Viele kleinere und größere Schwachstellen hat der Energieberater bei seinem Betriebsrundgang aufgedeckt. So brennt derzeit noch im ganzen Lager das Licht, auch wenn niemand auf den Ebenen 1 oder 2 unterwegs ist. Dieser

Bereich mit den so genannten C-Teilen wird nur selten betreten. Bisher gibt es aber lediglich einen zentralen Lichtschalter. Das soll sich ändern. „Wir wollen auf den Ebenen 1 und 2 Schalter anbringen, die immer nur dann bedient werden, wenn auch jemand ins Lager hineingeht“, sagt Dunker.

Weniger Kühlung spart

Doch es gibt noch mehr Ideen. Am Prüfstand soll die in die Geräte gesteckte Energie über eine Wärmerückgewinnung effizienter eingesetzt werden. Im Unternehmen läuft zudem eine Prüfung, ob der Serverraum auch mit höheren Temperaturen noch betriebs- und gewährleistungsfähig ist. Derzeit kühlt die Klimaanlage den Raum bis auf 19 teilweise sogar 18 Grad Celsius herunter. Es gibt aber Modellrechnungen des Schweizer Bundesamts für Energie, wonach die Server auch bei einer Temperatur von bis zu 26 Grad Celsius noch einwandfrei laufen. „Das ist uns zu unsicher. Wir überlegen derzeit, ob wir die Räume zukünftig nur noch auf 21 oder 22 Grad herunter kühlen können“, sagt Dunker. Dabei bringt jedes Grad Temperaturerhöhung eine Energieeinsparung von bis zu 6 Prozent.

IHK-Lehrgänge

Energiemanager – Energiebeauftragter

Als Partner des Projekts für Klimaschutz, Energieeffizienz und Innovation, mit dem die Bundesregierung und der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) seit einem Jahr Information und Qualifizierung rund um diese Themen fördern, bietet die IHK Nord Westfalen interessierten Unternehmen zwei Lehrgänge an. Damit können spezielle Mitarbeiter zum Thema Energieeffizienz geschult werden.

Die Weiterbildung zum Energiemanager (IHK) mit dem zusätzlichen Zertifikat zum European EnergyManager richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus der Industrie, die als Energieverantwortliche qualifiziert werden sollen. Sie sollen das Energiemanagement im Unternehmen technisch optimieren, wirtschaftlich managen und einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten. Der Lehrgang beginnt wieder am 9. März 2011 und läuft über

240 Unterrichtsstunden montags und mittwochs jeweils von 17.30 bis 21.00 Uhr. Die Kosten betragen 2375 Euro.

Der Lehrgang zum Energiebeauftragten (IHK) ist für Mitarbeiter gedacht, die im Unternehmen aktiv die Energieeffizienz steigern sollen. Der Energiebeauftragte soll die Möglichkeiten der Kosteneinsparung aufzeigen und ist Ansprechpartner für eine Beratung durch versierte Energieberater. Es werden auch bestehende Fördermöglichkeiten vorgestellt, insbesondere die Inhalte des „Sonderfonds Energieeffizienz“. Beginn ist am 10. März 2011, dienstags und donnerstags jeweils von 17.30 bis 21.00 Uhr. Die 54 Unterrichtsstunden kosten 447 Euro. Anmeldung für die beiden Qualifizierungen in Münster bei der Akademie der Wirtschaft der IHK Nord Westfalen, Sabine Leifeld, Telefon 02 51 707-338.

Die Veränderungen sind bei technotrans aber nicht durch die kalten Einsparungen sichtbar. „Solche Maßnahmen tragen auch zum positiveren Image des Unternehmens bei“, sagt Dunker. Und noch ein Effekt hat sich eingestellt. „Auch unsere Mitarbeiter sind sensibler für das Thema geworden“, sagt Öckl. Etwa 650 sind es weltweit. Allein in Sassenberg gut 430. Einer von ihnen hat einen Vorschlag für eine Solaranlage auf dem Dach der Sassenberger Werke eingebracht. Außerdem achten die Mitarbeiter selbst mehr auf ihr Verhalten im Umgang mit Energie. Das hat Dunker auch bei sich selbst fest gestellt. „Sogar zuhause sind mir einige Stellen aufgefallen, an denen vorher unnötigerweise zu viel Energie verbraucht wurde“, sagt er.

Mitarbeiter sensibilisiert

Der Betriebsleiter ist froh, dass jemand von außen ins Unternehmen gekommen ist, um sich einmal alles etwas genauer anzusehen. „Manchmal schleichen sich gewisse Dinge im Betriebsalltag ein und sie werden so gemacht, weil sie immer so gemacht wurden. Bei der Besichtigung mit dem Berater hat es deshalb einige Aha-Erlebnisse gegeben“,

sagt er. Da war zum Beispiel der Motor für die Rollenbahn, auf der Teile aus dem Lager zur Fertigung transportiert werden. Der erste Bandabschnitt war auf allen drei Ebenen ständig in Betrieb. Auch dann, wenn er gar nicht gebraucht wurde. Vor der Beratung hat das niemand hinterfragt. Nun soll sich das ändern. „Wir wollen auch dort an der Aufgabe eine Lichtschranke installieren, die den Motor startet, sobald Ware darauf gestellt wird“, sagt Dunker. Passiert 20 Sekunden oder etwas länger kein Teil die Lichtschranke, soll sich der Motor automatisch wieder abschalten.

Diese Umstellung wird sich nicht nur bei den Energiekosten bemerkbar machen. „Sie ist gleichzeitig eine schöne Aufgabe für unsere angehenden Mechatroniker“ sagt Dunker. Die sollen sich nämlich um die praktische Umsetzung kümmern. Mit einem positiven Nebeneffekt. Die Auszubildenden können ein sinnvolles Projekt in die Tat umsetzen. „Das bringt sie fachlich weiter“, sagt der Betriebsleiter. Gleichzeitig werden sie schon in der Ausbildung für einen vernünftigen Umgang mit den Energieressourcen des Unternehmens sensibilisiert.

Jürgen Bröker

Ökodesign

Energie sparen durch Gestaltung

Was haben Computer, Lampen, Motoren oder Wasserhähne gemeinsam? Es sind Produkte, die mit Energie betrieben werden oder den Energieverbrauch beeinflussen. Worauf müssen sich Hersteller und Nutzer künftig einstellen?



Die klassischen Glühlampen dürfen nach und nach nicht mehr in der EU vermarktet werden und werden durch Energiesparlampen ersetzt.
Foto: Fotolia/Lavanchy

Mit der Ökodesign-Richtlinie werden für bestimmte Produkte verbindliche Standards in Sachen Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit festgelegt. Für neun Produkttypen gibt es bereits solche Vorschriften, für rund 30 weitere laufen derzeit die Vorbereitungen. Hersteller und Importeure müssen diese Vorgaben einhalten.

Energie sparen, Umwelt schützen

Ziel der Ökodesign-Richtlinie – die bereits 2005 verabschiedet wurde – ist es, die Umweltverträglichkeit eines Produkts über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu verbessern. Dabei steht die Verringerung des Energieverbrauchs und damit der Treibhausgasemissionen im Vordergrund.

Konkrete Vorschriften für einzelne Produkte ergeben sich jedoch nicht unmittelbar aus der Richtlinie, sondern werden erst nach und nach in Durchführungsmaßnahmen festgelegt. Diese werden von der Europäischen Kommission in Form einer Verordnung erlassen und sind dann in allen EU-Mitgliedstaaten unmittelbar gültig und verbindlich für die Hersteller und Importeure: Nur wenn das betroffene Produkt die

Ökodesign-Anforderungen erfüllt, darf es die CE-Kennzeichnung, die Übereinstimmung mit EU-Richtlinien, tragen – und nur so darf es ins Verkaufsregal.

Glühlampen: Erst der Anfang

Ökodesign-Vorschriften verlangen den Produzenten also konkrete Anpassungen ihrer Produktgestaltung ab – und können im Extremfall dazu führen, dass sie ihre Waren in der EU überhaupt nicht mehr vermarkten dürfen.

So ist es bei den klassischen Glühlampen: Seit dem 1. September 2009 greift eine Ökodesign-Verordnung für Haushaltslampen, mit der die traditionelle Glühbirne nach und nach abgeschafft wird und somit durch Energiesparlampen ersetzt werden muss. Dies ist das wohl bekannteste Beispiel für Ökodesign, aber es ist nur eine Maßnahme von vielen. Auch für Produkte wie Fernseher und Kühlschränke oder aber Heizungspumpen und industrielle Elektromotoren existieren bereits Ökodesign-Vorgaben.

Auf dem Prüfstand

Diesen und vielen anderen Produkten ist gemein, dass sie Energie benötigen. Die Ökodesign-Richtlinie galt zunächst nur für solche energiebetriebenen Produkte. Seit einer Änderung des Gesetzesrahmens 2009 gilt sie darüber hinaus für alle energieverbrauchsrelevanten Produkte. Damit kommen Produkte hinzu, die zwar selbst keine Energie benötigen, aber den Verbrauch von Energie beeinflussen – wie zum Beispiel

Ökodesign Termin

Das Thema Ökodesign und die Frage einer möglichen Ausdehnung der Ökodesign-Richtlinie auf sämtliche Produktgruppen sowie deren Lebenszyklus behandelt eine NRW-weite IHK-Veranstaltung am 3. Dezember von 10.30 bis 12.30 Uhr findet in der Niederrheinischen IHK in Duisburg. Als prominenter europäischer Vertreter wird Herbert Reul als Vorsitzender des Ausschusses für Industrie, Forschung und Energie im Europäischen Parlament für eine Diskussion zur Verfügung stehen.

Fenster und Isoliermaterialien oder Wasserhähne und Duschköpfe.

Bei dieser zweiten Generation von Ökodesign-Vorschriften könnte dann nicht mehr allein die Energieeffizienz eine Rolle spielen, sondern zum Beispiel auch der Wasserverbrauch oder der anderer Ressourcen. Mit Blick auf den Lebenszyklus von Produkten können letztendlich alle Umweltaspekte reguliert werden, von der Auswahl des Rohmaterials über Auswirkungen wie Immissionen und Lärm bis hin zur entstehenden Abfallmenge nach Ende der Nutzung.

Wirtschaft wird gefragt

Ob, welche und inwiefern energieverbrauchsrelevante Produkte zukünftig Ökodesign-Anforderungen genügen müssen,

Merkblatt

„Ökodesign in 10 Minuten“

Download unter

www.ihk-nordwestfalen.de/P02158

oder unter

www.dihk.de/inhalt/download/merkblatt_oekodesign.pdf

wird in einem komplexen Verfahren entschieden. Grundsätzlich gilt bei allen Produkten, dass das Verkaufs- und Handelsvolumen innerhalb der EU ausreichend groß sein muss und erhebliche Umweltauswirkungen mit einem großen Verbesserungspotenzial ohne übermäßig hohe Kosten festgestellt werden.

Die Europäische Kommission beauftragt deshalb für jede einzelne Produktgruppe immer zunächst eine wissenschaftliche Studie und befragt dann auch die betroffenen Kreise – also insbesondere die Hersteller, Händler und Importeure. Wer sich an einer solchen Konsultation beteiligen möchte, kann sich in Deutschland an die zuständige Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) wenden.

Letztlich müssen auch die EU-Mitgliedstaaten und das Europäische Parlament zustimmen, bevor die Kommission tatsächlich eine Ökodesign-Verordnung erlässt. Ist dies geschehen, liegt die Überwachung der Einhaltung der Vorschriften in den Händen der Bundesländer.

Wie geht es weiter?

Die Festlegung von Ökodesign-Vorschriften ist ein fortlaufender Prozess, nach und nach werden die einzelnen relevanten Produktgruppen unter die Lupe genommen. Im Jahr 2012 soll die Wirksamkeit der Öko-

design-Richtlinie erstmals überprüft werden. Dann wird die Europäische Kommission auch prüfen, ob und wie die Richtlinie weiter ausgedehnt werden kann: Es steht letztendlich die Frage im Raum, ob Ökodesign auf sämtliche Produkte – also theoretisch auch Möbel, Kleidung oder Nahrungsmittel – Anwendung finden soll.

Aber schießt die EU damit nicht über das Ziel hinaus und stellt die Weichen für eine umfassende Produktionslenkung? Bisher sind die Auswirkungen der geltenden Ökodesign-Vorschriften noch nicht abzusehen. Eine Ausweitung der Richtlinie auf immer mehr Produkte erscheint deshalb nicht nur verfrüht, sondern auch in der Praxis nur schwer realisier- und kontrollierbar. Wichtig ist und sollte bleiben, dass Ökodesign genug Raum für die Vielfalt von Produkten und Prozessen und für Innovationen lässt – Energieeffizienz und Klimaschutz können so kontinuierlich verbessert werden.

Corinna Grajetzky



Die Autorin ist beim DIHK in Brüssel für Energiefragen zuständig.

Ökodesign-Vorschriften

Produktgruppe	Verordnung (EG) der Kommission	Verbindlich seit / ab
Standby von Haushalts- und Bürogeräten	Nr. 1275/2008	7. 1. 2010
Einfache Set-Top-Boxen	Nr. 107/2009	25. 2. 2010
Haushaltslampen mit ungebündeltem Licht (Glühlampen, Halogenlampen)	Nr. 244/2009	1. 9. 2009
Büro- und Straßenbeleuchtung (Leuchtstofflampen, Hochdruckentladungslampen)	Nr. 245/2009	13. 4. 2010
Externe Netzteile	Nr. 278/2009	27. 4. 2010
Elektromotoren	Nr. 640/2009	16. 6. 2011
Umwälzpumpen	Nr. 641/2009	1. 1. 2013
Fernsehergeräte	Nr. 642/2009	7. 1. 2010
Haushaltskühlgeräte	Nr. 643/2009	1. 7. 2010

Strategien zur Internationalisierung

Dienstleistung am Kap

Die Fußballweltmeisterschaft in Südafrika ist zwar vorbei – doch wirtschaftlich geht es am Südzipfel des afrikanischen Kontinents längst weiter rund. Einer, der die Region als Standbein für sich entdeckt hat, ist Uwe Rotermund, Geschäftsführer der noventum consulting GmbH in Münster.

? Wann haben Sie den Markt dort für sich entdeckt? Wie waren Ihre strategischen Schritte und wie sind sie dort tätig?

! Wir suchen für unseren Dienstleistungsexport aufstrebende Märkte, die bereits eine gewisse „mittlere Reife“ und ein erhebliches Volumen besitzen, aber im Thema IT Consulting noch deutliches Wachstumspotenzial aufweisen. Hierzu zählt zum Beispiel die Türkei, aber auch Südafrika. An dem Land am Kap ist dabei besonders interessant, dass von dort aus viele weitere afrikanische Staaten erschlossen werden können. Mit dieser Motivation haben wir



Uwe Rotermund will von Südafrika aus weitere afrikanische Märkte erschließen.

Foto: IHK/Stephan

ab 2007 mit IHK-Hilfe weitere Marktinformationen gesammelt. Vor drei Jahren haben wir dann begonnen, vor Ort in Südafrika Entscheider und Marktkenner zu besuchen, die wir über unser Netzwerk identifiziert hatten. Daraufhin fanden wir je einen hochgradig passenden Geschäftspartner in Johannesburg und Durban. In Johannesburg sind wir seit 2008 aktiv, in Durban seit diesem Sommer.

Als mittelständisches Dienstleistungsunternehmen haben wir ein Internationalisierungskonzept entwickelt, was sich je nach Markt als Tochtermodell oder als Franchisesystem ausprägt. Für Südafrika haben wir uns aus verschiedenen Gründen für die Franchisevariante entschieden. Unsere Partner haben damit die volle unternehmerische Verantwortung, arbeiten aber unter der Marke noventum und haben damit

Zugriff auf das Marketing-, Vertriebs- und Projektwissen der gesamten noventum consulting Group. Bei Bedarf schicken wir auch Mitarbeiter aus Deutschland zur Markterschließung oder zur Projektdurchführung im Ausland. Die Verantwortung und der Hauptarbeitsanteil bleibt jedoch bei der Gesellschaft unseres Franchisepartners.

? Für welche Bereiche ist Ihrer Ansicht nach Südafrika besonders interessant?

! Insbesondere im Bereich der öffentlichen Verwaltung und im Bereich von Infrastruktur, Telekommunikation, Verkehr und Energie gibt es noch viel mit Unterstützung ausländischer Unternehmen zu tun. Unsere südafrikanischen Partnerunternehmen, also unsere Franchisenehmer, sind bei Großunternehmen dieser Branchen in Fragen des IT-Managements erfolgreich tätig. Für uns als Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Deutschland sind natürlich auch die Tochterunternehmen deutscher Großkonzerne als Kunde hochinteressant,

Das Unternehmen

Die 1996 in Münster gegründete noventum consulting GmbH ist als IT-Managementberatungsgesellschaft mit Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt, Istanbul, Johannesburg und Durban tätig. Geschäftsführer und Hauptgesellschafter ist Uwe Rotermund. Der Fokus des Unternehmens mit 77 Mitarbeitern in Deutschland liegt im Projektgeschäft bei großen und oft internationalen IT-Dienstleistungen, bevorzugt in den Branchen Finanzwesen und Telekommunikation. 2009 betrug der Umsatz ohne Tochterunternehmen rund 9,6 Millionen Euro. Noventum steht für die Optimierung der kaufmännischen Steuerung, der Prozesse, des Datenmanagements und der IT-Infrastruktur.

weil wir dort sehr schnell multikulturell mit unseren gemischten Teams auf gleicher Wellenlänge funken.

? Was sollte ein Mittelständler vor dem Markteinstieg in Afrika besonders beachten?

! In Afrika gehen viele Dinge gaaanz laangsaam. Geduld und Durchhaltevermögen ist sicher dort eine besondere Tugend. Auch ist das Thema „think global, act local“ besonders in Südafrika unter der Black Empowerment Politik von entscheidender Bedeutung. Darüber hinaus ist wie überall auf der Welt die interkulturelle Kompetenz und die Kombination „deutscher Tugenden“ mit lokalen Eigenheiten, unentbehrlich.

Nicht zu vergessen ist sicherlich auch die ausreichende Informationsbeschaffung über IHK und Auslandshandelskammern (AHKs), von der Botschaft und anderen Organisationen. Für außerordentlich zielführend halte ich es darüber hinaus, nach einer ersten Markteinschätzung vor Ort mit Geschäftsleuten aus dem eigenen Netzwerk die Geschäftsideen zu diskutieren. Schließlich geht man ja oft nicht ins Ausland, um eine dort erfolgreiche Geschäftsidee zu kopieren, sondern um mit neuartigen Ideen neue Märkte zu gewinnen.

? Können Sie generell Erfolgsmuster der Internationalisierung benennen?

! Vieles ergibt sich aus dem bereits Genannten. Zusammengefasst würde ich als Schlüsselfaktoren folgende benennen:

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. Vor Ort sind zahlreiche Vertreter der Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft und der AHKs in Afrika und weltweit. 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.

- Gewinnen Sie vertrauenswürdige lokale Repräsentanten, die unternehmenskulturell auf der gleichen Wellenlänge sind
- Machen Sie eine fundierte Marktanalyse, die aus Marktkennzahlen und aus vielen persönlichen Gesprächen mit Marktkennern entsteht.
- Wichtig ist eine intensive Kommunikation mit den lokalen Repräsentanten, sowohl vor der Geschäftsetablierung wie auch darüber hinaus
- Die Produkte bzw. die Dienstleistung, die eingeführt werden sollen, müssen auf lokale Marktanforderungen angepasst werden, wobei die existierenden Kernkompetenzen hervorgehoben werden sollten.
- Die Internationalisierung muss in die gesamte Unternehmensstrategie und -steuerung integriert werden.
- Etablieren Sie eine technisch-organisatorische Plattform zum Know-how-Austausch!

? Wie kann die Dienstleistungsbranche an die Exporterfolge des industriellproduzierenden Gewerbes anknüpfen?

! Das ist sehr schwierig, insbesondere bei wissensintensiven Dienstleistungen. Entscheidend ist dafür der intensive Know-how-Austausch zwischen den Experten der Muttergesellschaft in Deutschland und den Mitarbeitern der ausländischen Tochter bzw. des ausländischen Franchisenehmers. Im Gegensatz zum Produktgeschäft ist Wissensaustausch und Projektarbeit nicht multiplizierbar, sondern „Individualfertigung“. Es geht darum, so virtuelle Dinge wie Unternehmenskultur, Prozesse, Steuerungssysteme oder Anreizstrukturen auf einen gemeinsamen hohen Standard zu heben. Auf dieser Basis sollte sich dann eine dezentrale Eigendynamik entwickeln, ohne dass die Qualitätsgrundsätze der Muttergesellschaft vergessen werden.

Das Interview führte Britta Zurstraßen



Üble Nachrede gibt es überall: Wenn über ein Unternehmen im Internet hergezogen wird, wird bei diesem Unternehmen möglicherweise weniger gekauft - und Bewerber um offene Stellen reagieren auch plötzlich zurückhaltend.

Foto: IHK

Kommentare im Internet

Den guten Ruf sichern

Schon ein einziger negativer Bericht im Internet kann ausreichen, um dem Image eines Unternehmens nachhaltig zu schaden.

Dieter Schmidt* war sauer auf seinen ehemaligen Arbeitgeber. Und die ganze Welt sollte es wissen. Seine Plattform fand der verprellte Arbeitnehmer im Internet. „Die Helum AG* betreibt Datenmissbrauch und zahlt Hungerlöhne!“ Diese Negativ-Kommentare stellte Schmidt in Bewertungsportale, fütterte seine eigene Homepage mit abwertenden Ausführungen und verschickte Mails an verschiedene Medien – alles anonym versteht sich. Aber wirkungsvoll.

Die Reputation im Blick

„Für Unternehmen wird es immer notwendiger, sich mit ihrer Reputation im Internet zu beschäftigen“, betont auch Tim Geißler von der Wuppertaler Rechtsanwaltskanzlei GKS. Denn: Schlechte Nachrichten verbreiten sich im Internet schnell. Werden die Einträge häufig gelesen, zitiert oder verlinkt, landen sie auf den vorderen Plätzen der Suchmaschinen und hinterlassen deutliche Spuren. Wie auch im Fall Helum. Die negative Publicity schädigte den Ruf spürbar und beeinflusste das Recruiting des Unternehmens. Bewerbungen für Führungspositionen wurden zurückgezogen. „Be-

troffene Betriebe stehen oft mit dem Rücken zur Wand“, so Geißler. Eine Situation, in der durchdachtes und professionelles Handeln gefragt ist. Aber wie? Durch eine Stellungnahme im Netz? Durch rechtliche Schritte? „Das ist von Fall zu Fall zu entscheiden“, so der Fachmann. Nur eines sollten die Unternehmen nicht tun: die virtuellen Attacken ignorieren. „Das kann weit reichende Konsequenzen haben. Ruf schädigende Publicity beeinflusst die Klick- und letztendlich auch die Kaufentscheidung der Internet-Nutzer. Der Reputationsverlust kann einen Gewinnrückgang mit sich bringen – und die Marktposition deutlich schwächen.“

Ein Dauerthema

Das weiß auch Volker Teggenkamp*, Geschäftsführer des Internet-Marktplatzes HZJ* nur zu gut. Fast täglich wird das Unternehmen mit potenziell rufschädigenden Kommentaren in verschiedenen Foren konfrontiert. „Wir beobachten schon, dass sich nach solchen Einträgen weniger Nutzer bei uns neu anmelden“, so Teggenkamp. „Für ein virtuelles Unternehmen ist das ein bedeutender Nachteil.“ Umso wichtiger ist es,

sich einen kontinuierlichen Überblick über die eigene Online-Reputation zu verschaffen. Eine zeitaufwändige Arbeit. „Darum betreiben wir ein Reputations-Management-System, das alle relevanten Internetseiten Tag und Nacht durchleuchtet und entsprechende Einträge im Internet auffindet“, erklärt Teggenkamp und nennt damit nicht nur einen Service, der mittlerweile vermehrt angeboten wird, sondern auch eine Möglichkeit, mit Negativ-Bewertungen umzugehen. Eine zweite ist die Stellungnahme im Internet: „Ein Unternehmen sollte je nach Renommee der Plattform reagieren“, erklärt Rechtsexperte Geißler hierzu. „Ist sie eher unbedeutend, braucht die Firma nicht zu handeln. Bei seriösen Seiten sollte das Unternehmen grundsätzlich sachlich Stellung beziehen und versuchen, die Behauptung richtig zu stellen. Wichtig ist dabei, unbedingt im eigenen Namen aktiv zu sein.“ Wenn dieses Vorgehen, vor allem bei massiven, beleidigenden Kommentaren, nicht ausreicht, kann das Unternehmen eine weitere Maßnahme in Betracht ziehen: den Rechtsweg.

Diesen Schritt ging Helum. Es konnte den Ex-Mitarbeiter identifizieren und leitete rechtliche Schritte ein. Das Ergebnis: Eine Abmahnung mit der Abgabe einer Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung. Diese hindert den Provider daran, die Daten weiter zu veröffentlichen. Bei Verstoß droht eine Vertragsstrafe von 50 000 Euro. „Voraussetzung hierfür ist der Auskunftsanspruch“, so Geißler. „Der Betreiber der Homepage muss Auskunft darüber geben, welche Daten er wozu speichert,

woher sie stammen und an wen er sie weiter gibt.“

Bis zum März 2010 mussten Provider diese Daten ein halbes Jahr lang speichern. Jetzt drängt die Zeit: Nachdem das Bundesverfassungsgericht das bislang geltende Gesetz im März gekippt hat, bleibt nur noch eine Woche, bevor die so genannten Bewegungs- oder Vorratsdaten gelöscht werden. Lediglich die Verbindungsdaten – also die personenbezogenen Nutzerdaten – die zur Abrechnung erforderlich sind, dürfen länger gespeichert werden.

Eine weitere Option, um ungewollte digitale Schmähungen zu beseitigen, ist die Löschung. „War die Datenerhebung unzulässig – und das ist sie, wenn so genannte ‚schutzwürdige Interessen‘ der Betroffenen verletzt werden – besteht in jedem Fall der Anspruch auf Löschung“, erklärt Tim Geißler. Je privater die Informationen, die im Internet kursieren, umso eher wird diese Lösung umgesetzt. Das gilt unter Umstän-

den schon, sobald Personen in einem rechtswidrigen oder nicht sachgerechten Zusammenhang genannt werden. Geißler: „Wird darüber hinaus auch die Menschenwürde verletzt, ist der Beitrag in jedem Fall zu entfernen.“ Doch was ist mit dem Verfasser der negativen Postings? Dass dieser – wie beim Beispiel Helum – einen Namen und ein Gesicht bekommt, ist eher die Ausnahme. Im anonymen World Wide Web handelt er in den meisten Fällen unerkannt. „Der Verfasser ist leider selten zu ermitteln und zur Rechenschaft zu ziehen“, sagt auch Geißler. Zwar haben Unternehmen einen Anspruch auf Schadenersatz – zum Beispiel wenn die Rufschädigung im Netz zu Auftrags- und Gewinnverlusten führt. Aber der Anspruch gilt nur gegenüber dem Urheber. Geißler: „Der Betreiber der Plattform haftet zwar als so genannter Störer, kann aber nur mit den Ansprüchen auf Auskunft, Löschung und Unterlassung belangt werden.“

Sachlich bleiben

Nicht nur unzufriedene Kunden, ehemalige Mitarbeiter oder Wettbewerber können die Urheber von Negativ-Kommentaren sein. Oftmals stecken auch eigene Angestellte hinter den Postings. Dann nämlich, wenn sich Unzufriedenheit, Enttäuschung und Frust in der Anonymität des Internets entladen. „In diesem Fall wird die ganze Thematik schnell zu einer arbeitsrechtlichen Angelegenheit“, weiß GKS-Arbeitsrechtler Volker Schneider und rät Arbeitgebern nicht emotional, sondern sachlich zu reagieren. „Der erste Schritt sollte die Forderung sein, den entsprechenden Eintrag zu löschen. Der zweite Schritt ist eine Abmahnung, die zwei Ziele hat: die Veröffentlichung von Firmeninterna sowie Rufschädigungen zu vermeiden.“ Bleibt der Mitarbeiter uneinsichtig, kann das bis zur Kündigung führen. So oder so: Ohne Folgen bleibt die Online-Bewertung für beide Seiten wohl nicht. „Diese Einträge können Wunden aufreißen, die lange nachwirken“, weiß Schneider. „Das Internet vergisst nicht so schnell“. Grund genug, die eigene Online-Reputation kontinuierlich im Blick zu haben, digitale Spuren aufzufinden und gegebenenfalls aktiv zu werden: Damit der gute Ruf nicht in den Weiten des World Wide Web verhallt.

Corinna Ten-Cate

*Namen von der Redaktion geändert

Negativ-PR im Netz – was tun?

Checkliste

- ▶ Sich kontinuierlich einen Überblick über die Reputation des Unternehmens im Internet verschaffen und den eigenen Ruf pflegen, evtl. auch mit Unterstützung professioneller Anbieter, die nach dem US-Vorbild „Reputation Defender“ arbeiten. Zu den bekannten gehören z. B. „Dein guter Ruf“ oder „Rufplotse“.
- ▶ Von Fall zu Fall entscheiden: Wie begegne ich der Negativ-Bewertung? Wenn es eine Reaktion via Internet geben soll, möglichst sachlich Stellung beziehen, auch unter dem Unternehmensnamen.
- ▶ Kontakt mit dem Betreiber der Webseite suchen, mit sachlicher Schilderung des Beitrags und der Konsequenzen um Löschung des Eintrags bitten.
- ▶ Rechtliche Schritte in Betracht ziehen und prüfen, um Auskunft, Löschung, Unterlassung und evtl. Schadenersatz zu erreichen.
- ▶ Beweise sichern: Die betreffenden Beiträge speichern; Ausdrucke und Bildschirmprints anfertigen.

etc

Fachkräfte für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice gesucht

Gute Perspektiven mit Geschick

Es ist weit mehr als „Möbel schleppen“. Den Auszubildenden zur Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice erschließt sich ein breites Betätigungsfeld mit besten Zukunftsaussichten. Doch bisher ist das viel zu wenigen bekannt.



Inhaber Markus Sonnen (r.) mit drei der vier angehenden Fachkräfte für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice, die die Spedition und Lagerei August Beckmann GmbH in Rheine gegenwärtig ausbildet: (v. l.) Tobias Pitterling, Mario Dresemann und Jan Uschakow.

Foto: Boll

„Dass dieser Beruf sowohl bei den Firmen wie auch bei den Jugendlichen noch nicht sehr bekannt ist, liegt wahrscheinlich auch daran, dass es ihn erst seit dem Jahr 2006 gibt“, vermutet der für den Bereich Ausbildung zuständige IHK-Geschäftsführer Michael Vornweg. Im Bezirk der IHK Nord Westfalen bilden zurzeit 30 Betriebe in diesem Beruf aus.

Allrounder beim Umzug

Wer die dreijährige Ausbildung absolviert hat, ist ein Allrounder. Er verbindet Kenntnisse der Holzverarbeitung, der Elektrotechnik sowie der Wasser- und Lüftungsinstallation mit einem modernen Service-

und Dienstleistungsgedanken. Handwerkliches Geschick und besondere Sorgfalt sind also gefragt. Schließlich gilt es ebenso, Arbeitsplatten für die Küche zuzuschneiden, Lampen und Geschirrspülmaschinen anzuschließen wie auch wertvolles Porzellan oder Kunstgegenstände bruchstabil zu verpacken und zu transportieren. Mindestens ebenso wichtig aber ist das Auftreten.

„Bewerber müssen auch kommunikativ sein. Schließlich stehen sie in ständigem Kontakt zu den Kunden, deren Wohn- und Geschäftsräume die Einsatzorte der Fachkräfte sind“, so Marketingleiter Henning Biermann von der Geuer International GmbH. Das Unternehmen aus Senden-

Infos zum Beruf

Die Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice ist seit dem Jahr 2006 ein staatlich anerkannter Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz.

Qualifikation:

guter Hauptschulabschluss

Persönliche Voraussetzungen:

handwerkliches Geschick, Kundenfreundlichkeit, Mobilität; Beruf ist für Jungen und Mädchen gleichermaßen geeignet.

Ausbildungszeit:

Drei Jahre mit Zwischen- und Abschlussprüfung

Berufliche Perspektiven:

Weiterqualifizierung zum staatlich geprüften Betriebswirt, Fachrichtung Möbelhandel, oder innerbetrieblicher Aufstieg zum Teamleiter. Spezielle Weiterbildungsangebote werden erarbeitet.

IHK-Kontakt: Heinrich Doth, Telefon 0251 707-268, E-Mail: doth@ihk-nordwestfalen.de Infos unter www.ihk-nordwestfalen.de/P02785

Bösensell beschäftigt gegenwärtig fünf Auszubildende in dem noch jungen Beruf, darunter zwei, die in diesen Tagen ihre Ausbildung beginnen.

Beste Prüfung in NRW

Unter den fünf Mitarbeitern, die die Ausbildung bereits abgeschlossen haben, war im vergangenen Jahr die junge Fachkraft, die die Prüfung in Nordrhein-Westfalen als Bester und bundesweit als Zweitbester absolvierte. Ihn und die anderen vier hat die Geuer International GmbH übernommen. „Denn die neuen Fachkräfte verbessern nicht nur das Bild unserer Branche in der Öffentlichkeit, sondern helfen uns auch, mit ihren Kenntnissen und Fertigkeiten die Qualität der Dienstleistung zu steigern, die wir für die Kunden erbringen“, fasst Henning Biermann die positiven Erfahrungen zusammen.

Nicht nur Möbelspeditionen und Umzugsunternehmen sind Arbeitgeber der Fach-

kräfte, sondern auch Unternehmen des Küchen- und Möbelhandels sowie der Möbelindustrie. Demontage und Montage, Transport und Bearbeitung sind die eine Seite der vielfältigen Tätigkeit. Verwaltungstätigkeiten sind die andere Seite. Die Fachkräfte im Büro prüfen Rechnungen und Lieferunterlagen, übernehmen im Lager die Waren- und Bestandskontrollen.

Montieren und transportieren

„Kraft allein in Armen und Beinen reicht nicht aus“, sagt Markus Sonnen, Inhaber der Möbelspedition und Lagerei August Beckmann GmbH in Rheine. Sein Unternehmen zählt zu den ersten, die die Zukunftsfähigkeit des vergleichsweise jungen Berufes erkannt haben und seither entsprechende Multitalente ausbildet. „Bisher gab es in unserer Branche keinen professionellen Ausbildungsberuf. Deshalb kamen die Mitarbeiter aus anderen Bereichen und wurden in den Firmen angelernet. Nun können wir Experten bekommen, deren Quali-

fikation speziell auf unsere Bedürfnisse abgestimmt ist. Viele wissen das nur noch nicht“, sagt der 36-jährige Unternehmer.

Noch zu wenig bekannt

Diese Einschätzung bestätigt Heinrich Doth, Bildungsexperte der IHK Nord Westfalen mit Zahlen. Im IHK-Bezirk bereiten sich derzeit in allen drei Ausbildungsjahren insgesamt 133 Jugendliche in rund 20 Unternehmen auf die Tätigkeit als Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice vor. Das sind vergleichsweise niedrige Zahlen. Und das obwohl, wie Doth ausdrücklich erwähnt, dies kein klassischer „Nur-Männer-Beruf“ sei. „Die Tätigkeit ist für Jungen und Mädchen gleichermaßen geeignet ist, wenn sie in einigermaßen guter körperlicher Form sind“, so Doths Einschätzung. Einen guten Hauptschulabschluss, vielleicht noch ergänzt um eine Einstiegsqualifizierung im Bereich Holzverarbeitung, sollten Bewerber mitbringen.

„Vier Auszubildende in diesem Beruf beschäftigen wir gegenwärtig. Drei weitere, die bereits die Abschlussprüfung bestanden haben, sind von uns übernommen worden“, sieht Sonnen positive Zukunftsperspektiven für die jungen Fachkräfte. Dazu gehört, sich kontinuierlich darüber zu informieren, wie neue Maschinen und Trends im Möbelbau und erweiterte Dienstleistungen die beruflichen Anforderungen verändern. Darüber hinaus steht ihnen der Weg offen, sich zum staatlich geprüften Betriebswirt, Fachrichtung Möbelhandel weiter zu qualifizieren oder innerbetrieblich zum Teamleiter aufzusteigen und dann ihre Berufserfahrung an jüngere Kollegen zu vermitteln. Und als Vorsitzender der zuständigen IHK-Prüfungskommission und Mitglied des Gremiums, das bundesweit federführend ist bei der Erstellung der Prüfungsaufgaben, verrät Sonnen: „In absehbarer Zeit wird es gezielte Weiterbildungsangebote für Fachkräfte für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice geben.“

Christoph Boll



FGG-Vorstand Johannes Wolter, Bürgermeisterin Gabriele Preuß und Vorstandsvorsitzender Willi Strunk (v. l.) testen eine Musterbank. Foto: Uwe Jesiorkowski

Friedhofsgärtner Gelsenkirchen

Bänke für einen „Ort der Lebenden“

Friedhöfe sind ein Ort der Lebenden, betonen die Friedhofsgärtner Gelsenkirchen (FGG). Daher wird die Genossenschaft in Zusammenarbeit mit dem Verein zur Förderung der deutschen Friedhofskultur auf kom-

munalen Friedhöfen noch mehr Bänke aufstellen. Je nach Höhe der Spenden, die anlässlich des 40-jährigen FGG-Bestehens gesammelt werden, wird die entsprechende Anzahl Bänke aufgestellt.

nicos

Strahlungsarme Verbindungen

Der münstersche IT-Dienstleister nicos setzt ab diesem Monat ein strategisches Gesamtkonzept zur Unternehmensvernetzung der Weleda AG um. Zudem hat nicos den Zuschlag erhalten für den vollständigen Netzbetrieb des internationalen Marktführers im Bereich Naturkosmetik und Arzneimittel der

anthroposophischen Therapie-richtung. Eine Besonderheit des Projekts stellen die hohen Umwelt- und Gesundheitsansprüche von Weleda dar. Strahlungsarme Verbindungen, energieeffiziente Hardware und ein schlankes Betriebskonzept stehen im Mittelpunkt des IT-Konstrukts.



Der Kunde im münsterschen Ratio-Großmarkt wird eher seinen Blick auf die gefüllten Regale richten als auf die zwölf neuen Schnellauf Tore, die dort installiert sind. Dabei sind die Profi-Tore, die Stricker Torsysteme aus Münster geliefert hat, nicht nur zum Teil auffallend knallrot, sondern weisen auch einige Extras auf: Sie trennen verschiedene Sektoren des Marktes thermisch und hygienisch effektiv, sind dabei schnell, leise und wenig störanfällig. Zu den Sicherheitsmerkmalen gehört ein AntiCrash-System inklusive Notöffnungsfunktion.

Foto: Stricker

F. & G. Gude

Besserer Service

Die Papier- und Verpackungsmittel-Großhandlung F. & G. Gude aus Rheine hat eine Niederlassung in Mainz eröffnet. Gude beliefert Bäcker, Fleischer, den Lebensmittelhandel, Industrie, Gewerbe und den Gastronomiegroßhandel mit Verpackungen und Zubehör aus Papier, Kunststoff, Aluminium, Holz und Verbunden. Den Kunden im Rhein-Main-Gebiet soll durch die neue Niederlassung ein noch besserer Service angeboten werden.

Westfleisch Finanz AG Höherer Gewinn

Die Westfleisch Finanz AG, der Finanzdienstleister der Westfleisch-Gruppe, hat 2009 ihren Bilanzgewinn von 1,7 auf 1,8 Millionen Euro gesteigert und schüttet eine Dividende von 4,5 Prozent an ihre rund 2600 Anteilseigner aus. Zudem wurden 400.000 Euro in die Gewinnrücklagen eingestellt.

Die Umsatzerlöse des münsterschen Unternehmens in Höhe von 8,1 Millionen Euro liegen auf Vorjahresniveau und resultieren überwiegend aus Pachtträgen.

technotrans

Indische Tochter

Mit einer Tochtergesellschaft in Chennai will der Sassenberger technotrans-Konzern seine Kunden in Indien noch besser betreuen. „Die indischen Zeitungsdruckereien setzen zunehmend auf anspruchsvolle Technologien“, erklärt Matthew S. T. Sunil, der Leiter der technotrans india. Die Kontakte zu Druckmaschinenherstellern sollen ausgebaut werden.



Unternehmen mit Weitblick, die auf die Erfahrung ihrer älteren Mitarbeiter setzen, wurden jetzt im Kreishaus in Borken ausgezeichnet. Foto: Kreis Borken

Kreis Borken

Edelstahl statt altes Eisen

Sie sind „Edelstahl“ statt „altes Eisen“: Deshalb bringt der Kreis Borken mit dem Projekt „come-back 50“ ältere Arbeitslose zurück in Betriebe. 571 von ihnen wurden in das Programm aufgenommen, rund 70 in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung vermittelt. Elf Firmen, die konsequent auf die Erfahrung ihrer älteren Beschäftigten setzen und älteren Arbeitslosen eine Chance geben, wurden jetzt als „Unternehmen mit Weitblick“ ausge-

zeichnet. Besondere Preise erhielten die Unternehmensgruppe Bleker aus Ahaus und Borken, Kock Metallbau aus Bocholt und Heitkamp & Hülscher aus Stadtlohn, die sich zudem für den Bundeswettbewerb qualifizierten. Die Auswahl getroffen hatte eine Jury aus Mitgliedern der Unternehmensverbände AIW und UVG, der IHK Nord Westfalen, der Kreishandwerkerschaft, des DGB Münsterland, der Wirtschaftsförderungsgesellschaft

für den Kreis Borken sowie der Akademie Klausenhof und der Berufsbildungsstätte Westmünsterland. Ausgezeichnet wurden ferner Zweirad Gerwens/ Fortkamp aus Gronau-Epe, B&W Energy aus Heiden, Bäderstudio Jungkamp aus Bocholt-Suderwick, Gastronomie aus Raesfeld, Handelshof aus Bocholt, Mc Donald's aus Borken, ME Bedachungen aus Reken sowie Oldtimer Wensing aus Borken-Weseke.



Seit 75 Jahren ist das Unternehmen Baustoffe Wettendorf in Oelde ansässig. 2007 übernahm Bertold Peitz als langjähriger Mitarbeiter des ehemaligen Inhabers Heinz Probst das Geschäft. Zum Sortiment gehören Baustoffe für Haus und Garten sowie alles rund um die Gartengestaltung. Großen Wert legt das Team auf Fachkompetenz, Flexibilität, Zuverlässigkeit und persönliche Beratung. Dorothe Hünting-Boll, stellvertretende IHK-Geschäftsführerin, gratulierte Geschäftsführer Bertold Peitz und überreichte die Jubiläumsurkunde.

Foto: BaustoffeWettendorf

Agravis Raiffeisen

Preis für Hygiene

Das Tierhygiene-Konzept Desintec der münsterschen Agravis Raiffeisen AG hat den „Marketingpreis Agrarhandel 2010“ gewonnen. Damit zeichnen die Bayer Crop Science Deutschland und die Agrarzeitung innovative Marketingaktionen im Agrarhandel aus. Seit zehn Jahren bietet Agravis das Desintec-Programm an und hat dabei zuletzt neben klassischer Werbung auch auf andere Marketing-Wege gesetzt, darunter eine eigene Fachzeitschrift und den Aufbau eines anspruchsvollen Schulungsprogramms zum „Zertifizierten Hygienemanager“.



Mit herbem Charme soll der Konferenztisch die Jury des Designpreises der Bundesrepublik überzeugen. Foto: Bauholz design

Bauholz design

Tisch mit herbem Charme

Für seinen Konferenztisch 00803 ist Bauholz design aus Münster vom bayrischen Wirtschaftsministerium für den Designpreis der Bundesrepublik Deutschland 2011 nominiert

worden. Der Tisch von Designerin Regine Remy wird aus gebrauchten Bohlen gefertigt und gewinnt durch Witterungsspuren und Farbreste Authentizität und herben Charme.

Einrichtungshaus Bronder

Klassisch-modernes Wohnen

In zweiter Generation wird das Einrichtungshaus Bronder in Ennigerloh geführt, das in diesem Jahr 50-jähriges Jubiläum feiert. Neben der klassisch-modernen Einrichtung im Wohn-, Ess- und Schlafbereich für den privaten Kunden kümmern sich elf Mitarbeiter auch um die Planung und Ausstattung von Objekten wie Büros und Hotels. Das Ehepaar Iris Bronder und Klaus Bronder-vom Hove arbeitet mit einem Architekten und einem Raumausstatter zusammen, die ihren Sitz im glei-



Dorothe Hünting-Boll (r.) gratuliert Iris Bronder und Klaus Bronder-vom Hove. Foto: Bronder

chen Gebäude haben. Die IHK-Regionalbeauftragte Dorothe Hünting-Boll überreichte die Jubiläumsurkunde.

ipm

Gestalten mit Leichtbau

Über die gestalterischen Möglichkeiten, die Leichtbau-Systeme besitzen, informiert ipm-Leichtbau in einem neuen Showroom in Saerbeck. Das Unternehmen, das 20 Mitarbeiter beschäftigt, zeigt auf 150 Quadratmetern seine Messebausysteme sowie einen Aus-

zug aus dem weiteren Lieferprogramm für Messebauer. Zu sehen sind unter anderem gerade und runde Wandabwicklungen in jeder Größe und Länge, dazu Präsentations-Elemente, Mobiliar und Türrahmen aus ultraleichten, aber stabilen Elementen.



In nur acht Jahren hat sich die neue Photovoltaikanlage amortisiert, hat Geschäftsführer Jens Bussmann ausgerechnet. Foto: Hermann Bussmann GmbH

Hermann Bussmann

Wettbewerbsfaktor Umwelt

Dank mehrerer Photovoltaikanlagen auf den firmeneigenen Service- und Lagerhallen in Vreden spart die Hermann Bussmann GmbH jährlich etwa 200 000 Kilogramm Kohlendioxid. Die Anlagen mit insgesamt 4000 Modulen, für die das Logistikunternehmen 1,4 Millionen Euro investiert hat, sollen sich in acht Jahren amortisiert haben. Zudem hat Bussmann

80 Lkw mit dem Telematiksystem CarCube von Punch Telematix ausgerüstet und zwölf umweltschonende Fahrzeuge mit dem europäischen Abgasstandard EEV angeschafft. „In der Transport- und Logistikbranche entwickelt sich die Reduzierung der Treibhausgase zum echten Wettbewerbsfaktor“, ist Geschäftsführer Jens Bussmann überzeugt.

apetito

Investition in Logistikzentrum

Rund 22,5 Millionen Euro investiert appetito in ein neues Logistik- und Versandzentrum in Rheine. Die Materialfluss- und Kommissioniertechnik

wird von Swisslog erstellt. Der Spatenstich erfolgt Ende 2010, im Sommer 2012 soll das Zentrum in Betrieb genommen werden.



Zum 25-jährigen Jubiläum des Freizeit- und Fitness-Studios Ibbenbüren gratulierte Dorothe Hünting-Boll, IHK-Regionalbeauftragte für die Kreise Steinfurt und Warendorf, Inhaber Dieter Bockstette. 1985 eröffnete er das erste Fitnessstudio in Ibbenbüren. Tochter Jacqueline und ein Team von Gesundheits- und Fitnessfachkräften werden im neueröffneten inform das breite Fitnessangebot mit Aerobic, Spin-Bikes, Squash, Sauna und Sport für Senioren fortführen.

Foto: IHK



Die beiden IHK-Urkunden zum 125-jährigen Jubiläum halten Matthias Alt (l.) sowie Regina (r.) und Georg Hahne (2. v. r.) stolz in Ihren Händen. Foto: Hahne

Juwelier Hahne / Optik Hahne

Doppelte Jubiläumsfeier

Mit vielen Gästen feierte das Traditionsunternehmen Hahne in Gladbeck ein doppeltes 125-jähriges Firmenjubiläum. Die Juwelier Hahne GmbH und die Optik Hahne GmbH sind seit 1885 im Herzen Gladbecks vertreten. Die vierte Generation, die Juweliere Regina und Georg Hahne sowie Matthias Alt von Optik Hahne, haben ihre Unternehmen für die Zukunft gut aufgestellt.

Festredner Dr. Thomas Weiß, Abteilungsleiter für Handel, Dienstleistungen und International der IHK Nord Westfalen, hob das Engagement der Familie hervor, die ihr Know-how insbesondere in die Werbegemeinschaft und in den Einzelhandelsverband einbringt. Dies sei typisch für Mittelständler, denen an ihrer Stadt und dem wirtschaftlichen Umfeld viel liegt.

GWS

Über 600 Anwender ausgestattet

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme aus Münster hat für die Team AG eines der bislang größten Software-Projekte der Unternehmensgeschichte abgeschlossen. Nachdem 2009 jeweils rund 150 Anwender von Team Mineralöl und von der Saatzucht Teambaucenter auf die GWS-

Warenwirtschaftslösung geübt umgestellt wurden, ist nun die Implementierung an weiteren 330 Arbeitsplätzen im Bereich Baustoffhandel in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern erfolgt. Team erwirtschaftet mit rund 1300 Mitarbeitern fast eine Milliarde Euro.

IGA Optic

„Silber“ für Brillengesichter

Mit „Silber“ hat der Zentralverband gewerblicher Verbundgruppen (ZGV) bei der Verleihung des Kreativpreises die Werbekampagne „Brillengesichter“ von IGA Optic prämiert. Das Konzept: Weg von Promi-Models, hin zu Menschen von nebenan. So präsen-

tierten Bürger der jeweiligen Städte professionell fotografiert die neue Brillenmode in Anzeigen, Prospekten und auf großflächigen Postern im Geschäft. Dabei stieg der Umsatz in den Geschäften während der Aktion um bis zu über 30 Prozent, so IGA Optic.

OVSoftware

Kooperation mit Hochschule

Die Saxion Fachhochschule aus Enschede und OVSoftware aus Münster haben deutsche Abiturienten über Perspektiven in der IT-Branche informiert. Dabei lernten die Schüler neben den Studiengängen in den Bereichen Kommunikationsmanagement, Informationstechnologie und Informatik auch den Alltag eines IT-Unternehmens kennen.

OVSoftware präsentierte ein Entwicklungsprojekt, bei dem ein Programm zur Anteilsver-

waltung für Firmenangehörige realisiert wurde. Der niederländische Mutterkonzern der OVSoftware arbeitet bereits eng mit den Saxion Fachhochschulen zusammen. Diese Kooperation soll nun auf die deutsche Tochter ausgeweitet werden. „Wir planen, zukünftig Studenten aus Enschede die Möglichkeit zu bieten, in unserem Hause Praktika und Abschlussarbeiten zu absolvieren“, kündigte Geschäftsführer Henrik Dahl an.

Juwelier Niemann

Jubilär ist unter den Top 100

Zum 50-jährigen Jubiläum gratulierte die IHK Nord Westfalen dem Ibbenbürener Juwelier Niemann. Die Inhaber Elke und

Ingo Niemann freuten sich zusammen mit Margret Niemann senior. Anerkennung kam auch von der Zunft selbst: Das „Schmuck Magazin“ wählte Juwelier Niemann unter die Top 100 aller Goldschmiedeateliers im deutschsprachigen Raum. Dabei wurden Angebot und Auftritt bewertet, die sich nach Einschätzung der Juroren niveauvoll abheben. Das Erfolgsrezept: Persönliche Beratung sowie ein Gespür für Design und neue Trends bei der Auswahl des Angebots.



Jubilare: Margret Niemann sen. sowie Elke und Ingo Niemann. Foto: Niemann

Göbel Logistik

Angebot größer

Aus dem „Lastentaxi“ ist die Göbel Logistik geworden. Das Transport-Unternehmen aus Ennigerloh hat sein Angebotspektrum um Scandienstleistungen von der Belegaufbereitung bis zur Datenintegration und -vernichtung erweitert. Damit können Kunden bei Göbel Logistik die gesamte logistische Palette in Anspruch nehmen.

AirportPark FMO

Neues Geo-Portal

Im neuen „AirportPark GeoPortal“ im Internet stellt der AirportPark FMO am Flughafen Münster/Osnabrück Informationen rund um Grundstücke und Projekte vor. Interessenten können online alle Flächen des 48 Hektar großen ersten Bauabschnitts selbst vermessen und alles Wichtige rund um Miet- und Kaufmöglichkeiten erfahren.

Top 100

Gütesiegel für Innovationsstärke

Findige Mitarbeiter, Mut zu Neuem und kreatives Vermarkten neuer Produkte haben das Dentallabor Jörg Pohl aus Senden, Meier Solar Solutions aus Bocholt und Möller Orthopädie-Schuh-Technik aus Münster nach oben gebracht – in die Liste der 100 Top-Innovatoren Deutschlands. Lothar Späth überreicht den Mittelständlern in Rostock-Warnemünde das Gütesiegel „Top 100“.



Top 100-Mentor Lothar Späth gratulierte unter anderem Claudia Möller-Niemann und Michael Möller zur Innovationskraft ihres Unternehmens.

Foto: compamedia

Über mehrere Monate prüfte die Wirtschaftsuniversität Wien das Innovationsverhalten von 248 Mittelständlern in Deutschland. Die 100 besten, darunter drei Firmen aus Nord-Westfalen, tragen das Gütesiegel für ein Jahr. Dem Dentallabor Jörg Pohl und seinen 30 Spezialisten für prothetische Zahntechnik ist es gelungen, den Kosten-

einsparungen im Gesundheitswesen zu trotzen. Der Photovoltaik-Anbieter Meier Solar Solutions hat einen „Steuerungskreis Ideenmanagement“ ins Leben gerufen, der das schnelle Realisieren erfolgreicher

sprechender Vorschläge unterstützt. Auch Firmenchef Michael Möller von Möller Orthopädie-Schuh-Technik sorgt für ein gutes Innovationsklima, zum Beispiel durch den wöchentlichen „Talk im Team“.

zeb/

Gut zu Fuß

Die Mitarbeiter der münsterischen Management- und IT-Beratung zeb/ rolfes.schierenbeck.associates sind gut zu Fuß. Mehr als 350 von ihnen nehmen an der Aktion „zeb/ geht ab“ teil, bei der jeder von ihnen an 60 Tagen im Schnitt mindestens 10 000 Schritte täglich zurücklegt. Das ist ungefähr doppelt so viel, wie ein Büroangestellter normalerweise am Tag geht. Für jeden gegangenen Kilometer spendet das Unternehmen zudem einen Cent für eine wohltätige Organisation. Hintergrund ist das „Wellfit-Programm“, mit dem zeb/ gesundheitsorientiertes Verhalten im Alltag unterstützt. Das Angebot umfasst kostenlose Maßnahmen wie Ernährungsberatung, Rückenschulung und Betriebssport.



Zum dritten Mal hat Techno Design Wilmering aus Nottuln den Zuschlag für die LED-Dach-Lichtanlagen der Safety Cars der weltweit laufenden „Le Mans“-Serie erhalten. Wilmering hat bereits ähnliche Fahrzeuge für BMW, Porsche, Wiesmann, DTM, Silverstone, Nürburgring, Formel 1, ACA1213-Prag und Lausitzring mit Lichtanlagen ausgestattet.

Foto: Wilmering

omnicycle

Neue Maschine sorgt für mehr Reinheit

Der Vredener Kunststoffrecycler omnicycle hat eine neue Aufbereitungslinie beim Maschinenbauer Zeno bestellt. Gründe für die Investition sind die gestiegene Nachfrage, sowie eine Verbesserung der Qualität

und Reinheit der Produkte durch weniger Materialwechsel auf den Anlagen. Bereits im Januar wurde die bestehende Lager- und Produktionsfläche erweitert, so dass jetzt 4000 Quadratmeter zur Verfügung ste-

► Für Endkunden

IBS Bürosysteme hat einen Mietvertrag für einen Teil des ehemaligen Guttermann-Areals in Münster unterzeichnet. Der Groß- und Einzelhändler für gewerbliche Kunden mit Stammsitz in Münster erschließt ab 2011 ein neues Geschäftsfeld und steigt dann auch in das Endkundengeschäft ein. Auf 1200 Quadratmetern werden Büroausstattung und -bedarf angeboten.

► Ausschüttung

Die Sparkasse Münsterland Ost schüttet nach 3,53 Millionen Euro 2009 in diesem Jahr 3,77 Millionen Euro an ihre Träger aus. Die Mittel stehen der Stadt Münster, den Städten und Gemeinden im Kreis Warendorf sowie dem Kreis Warendorf selbst zur Verfügung. Insgesamt erwirtschaftete die Sparkasse einen Jahresüberschuss von 15,1 Millionen Euro.

► Pitch gewonnen

Deutschlands zweitgrößtes Kreditinstitut, die Commerzbank, hat concept X sales mit der Neuausrichtung ihrer regionalen Eventmaßnahmen beauftragt. Die Experten für Vertriebsmarketing aus Köln setzten sich, unterstützt durch die Eventkompetenz der concept X-Gruppe aus Rheine, gegen drei Wettbewerber durch.

Mr. Chicken

Hühnchen-Zentrale

In nur 13 Jahren vom studentischen Jungunternehmer zum Bauherrn für die Zentrale einer Unternehmensgruppe: Die Brüder Erhan und Ercihan Baz aus Gelsenkirchen bringen in mittlerweile elf Restaurants ihrer Gastronomie-Kette Mr.Chicken Döner und andere Speisen aus Hühnchenfleisch an den Kunden. Um logistisch mit dieser Entwicklung Schritt zu halten, errichten die Brüder Baz im Süden von Gelsenkirchen eine fünfstöckige Firmenzentrale mit einem Mr. Chicken-Drive-In für rund drei Millionen Euro.

Compo

Verkauf geplant

Die K+S Gruppe prüft, ihre Tochter Compo aus Münster zu veräußern. Das Kasseler Unternehmen will in den Bereichen Kali- und Magnesiumprodukte wachsen und hier seine Ressourcen und finanziellen Mittel fokussieren. Der münstersche Anbieter von Düngemitteln, Pflanzenschutzprodukten und Blumenerden mit 1100 Mitarbeitern soll innerhalb eines Jahres verkauft werden.



Bei der Auszeichnung: (v.l.) Dr. Jürgen Grüner und Dr. Kirsten Tacke-Klaus (wfc), Julia Rösler (Regionalagentur), Landrat Konrad Püning, MdB Karl Schiewerling, Anke Roggenkamp und Wolfgang Schreiber jun. (B+S), Marcus Flachmeyer (FAMM) und Maria Schlieker (Orchideen von Miquel).
Foto: Kreis Coesfeld

B+S Finnlandsauna / Orchideen von Miquel Zuschuss zur Kinderbetreuung

B+S Finnlandsauna aus Dülmen und Orchideen von Miquel aus Billerbeck-Beerlage dürfen sich offiziell zum „familienfreundlichen Mittelstand“ zählen. Sie sind die ersten beiden Unternehmen aus dem Kreis Coesfeld, die vom Netzwerk Familie-Arbeit-Mittel-

stand im Münsterland (FAMM) geprüft wurden. An elf Firmen hat das Netzwerk bisher seine Kriterien getestet. B+S Finnlandsauna unterstützt Familien mit einem Betreuungskostenzuschuss und ändert auf Wunsch Arbeitsverträge, wenn sich die Lebensumstände der 53 Mitar-

beiter ändern. Auch Orchideen von Miquel entspricht den Arbeitszeitbedürfnissen der Teilzeitkräfte je nach familiären Erfordernissen. Kurzfristiger Urlaub ist möglich, und zu den Kosten der Kinderbetreuung gibt es einen Zuschuss.

SuperBioMarkt

Gutes Essen trotz der Krise

Während der Einzelhandel den stärksten Umsatzrückgang seit 2002 hinnehmen musste und auch der Handel mit Bio-Produkten um einen Prozent zurückging, meldet die SuperBioMarkt AG aus Münster ein zwölfprozentiges Umsatzplus für 2009. Mit 300 Mitarbeitern wurde ein Nettoumsatz von rund 25,5 Millionen Euro er-

wirtschaftet. „In Zeiten, in denen die Menschen stark beansprucht sind, wollen sie sich gut und gesund ernähren“, kommentiert der Vorstandsvorsitzende Michael Radau. 2009 schloss das Filialunternehmen den Standort in Greven und eröffnete jeweils einen Markt in Bergisch-Gladbach und in Münster.



Nach 31 Jahren bei der PSD Bank Westfalen-Lippe ist Heinz Kalab aus dem Dienst für die münstersche Direktbank ausgeschieden. Seine Vorstandskollegen Reinhard Schlottbom (l.) und Norbert Kerkhoff (r.) verabschiedeten ihn aus dem Gremium.

Foto: PSD Bank

Noweda

Bester Händler

Die Noweda Apothekergenossenschaft ist in einer bundesweiten Umfrage des Branchendienstes „markt intern“ zum fünften Mal in Folge zum besten Pharmagroßhandel gewählt worden. In den Kategorien „Aktivitäten pro inhabergeführter Apotheke“, „Lagerhaltung/Sortiment“ und „Retourenkulanz“ erzielte die Genossenschaft aus Essen mit Standort in Münster Platz Eins.

tex idea / amexus

Software zur WM

Die Fußball-WM ist vorbei, doch die IT-Lösung, mit dessen Hilfe der FIFA-Partner tex idea aus Rheine Vuvuzelas, Fußbälle und Shirts verwaltet und versandt hat, bewährt sich weiterhin. Die amexus Informationstechnik aus Ahaus hat dem Unternehmen eine Software für Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Controlling, Mahnwesen, Auftragsbearbeitung, Bestellwesen und Lagerverwaltung zur Verfügung gestellt.



52 Versicherungsfachwirte haben den Grundstein für ihr berufliches Fortkommen gelegt.

Foto: LVM

LVM

Studium neben dem Beruf: Eigeninitiative gelobt

52 Versicherungsfachwirte haben nach zweijähriger berufsbegleitender Qualifizierung ihre Abschluszeugnisse erhalten. Anbieter des Studiengangs sind die IHK Nord Westfalen und das

Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Münster (BWV). „Sie haben die Eigeninitiative bewiesen, sich neben dem Beruf weiterzubilden“, gratulierte Michael Vornweg

von der IHK bei der Feier im Hause der LVM Versicherung in Münster. Der Grundstein für berufliches Fortkommen sei gelegt, so BWV-Leiter Gregor Meyer.

GAD

Umsatz und Überschuss steigen

Rund 440 Volksbanken und Raiffeisenbanken erhalten von ihrem IT-Dienstleister, der münsterschen GAD eG, eine vierprozentige Rückvergütung in Höhe von 16,5 Millionen Euro. Auf der Generalversammlung in der Halle Münsterland legte die Unternehmensgruppe Zahlen vor: Demnach steigerte

die GAD eG ihren Jahresüberschuss nach Steuern um zwei auf 8,6 Millionen Euro. Der Umsatz stieg von 369 auf 382 Millionen Euro. Als neuer Kunde wurde die Deutsche Apotheker- und Ärztebank gewonnen, die sich für ein Outsourcing an den IT-Dienstleister entschied.

► Wasser-App

Als erstes Unternehmen der Mineralwasserbranche bietet Salvus aus Emsdetten ein eigenes App an. Das Programm, das auf Smartphones genutzt werden kann, bietet neben Firmennews auch eine Händlersuche: Das iPhone ermittelt den Standort des Nutzers und zeigt den nächstgelegenen Salvus-Händler an.



Nach dreijähriger Ausbildung beim Mediendienstleister Laudert in Vreden freuen sich neun Mediengestalter, drei Fachinformatiker und eine Industriekauffrau über ihre bestandene Abschlussprüfung. Zwei Gesellen nehmen nun ein Studium auf, die übrigen Azubis arbeiten weiter in ihrem jeweiligen Team in Vollzeit. Die Unterstützung kommt zur rechten Zeit: Laudert verzeichnete 2010 mehrere große Etatgewinne, so dass ein Umsatzplus von mehr als zehn Prozent erwartet wird.

Foto: Laudert



Dank guter Wirtschaftslage dürfen Kira Dycker (2. v. l.), Fachinformatikerin mit Fachrichtung Systemintegration, sowie die Industriekaufleute Fabian Tepe und Sandra Salzig auch nach ihrer Ausbildung ihre berufliche Laufbahn bei KTR Kupplungstechnik in Rheine fortsetzen. Geschäftsführer Prof. Dr. Josef Gerstner (l.) und Personalleiter Holger Klinge (r.) gratulierten ihnen. KTR beschäftigt derzeit mehr als 20 Auszubildende in sechs Berufen.

Foto: KTR

Klaus Herding

Nicht exklusiv

In ihrem fünften Jahr hat die Klaus Herding GmbH mit 23,5 Millionen Euro den bisher höchsten Umsatz erreicht. Herding ist führender Anbieter für Lizenzbettwäsche, unter anderem von Coca Cola und Disney. Susanne Litzel, geschäftsführende Gesellschafterin, sieht das Bocholter Unternehmen stark dem Wettbewerb ausgesetzt. „Preisstabilität und Exklusivität, die die Gründe für den Einstieg ins Lizenzgeschäft waren, sind nicht mehr gegeben“, erklärt sie.



Er ist ein echter Fußball-Kenner: Peter Timmerhues, Inhaber von Euronics Flügemann aus Borghorst, hat das WM-Tippspiel des **Emsdettener** Fachgroßhandels **Goeke Batterien** gewonnen. Marcus Goeke (l.) und Kristian Peitsch (r.), Inhaber und Leiter Verkauf, überreichten den Hauptpreis, einen Plasmafernseher.

Foto: Goeke

Westfalen AG

Überschuss steigt trotz Krise

Aufgrund ihrer vielfältigen Produkte ist die Westfalen AG gut durch die Wirtschaftskrise gekommen. Zwar musste das münstersche Unternehmen im Geschäftsbereich Technische Gase spürbare Absatzrückgänge hinnehmen, diese wurden jedoch durch Erfolge in den Geschäftsbereichen Westfalengas und Tankstellen überkom-

pensiert. Die gegenüber 2008 stark rückläufigen Beschaffungspreise für Mineralölprodukte führten zu einem Umsatzrückgang um 127,1 Millionen Euro auf 1404,1 Millionen Euro im Konzern sowie um 132 Millionen Euro auf 1364,2 Millionen Euro in der AG. Trotzdem hat sich der Jahresüberschuss mit 19 Millionen Euro

im Konzern verdoppelt, in der AG wuchs er um neun Millionen Euro auf 17,6 Millionen Euro. Das Investitionsvolumen übertraf mit 67,1 Millionen Euro im Konzern das Vorjahr um 4,5 Millionen Euro. In der AG wurde mit 60,1 Millionen Euro ebenfalls deutlich mehr investiert als 2008 (48,3 Millionen Euro).



Trotz Schneechaos pünktlich in Betrieb gegangen: Ein Drum Scrubber von Westekemper fördert in der Hitze Äthiopiens das ebenso begehrte wie seltene Metall Tantal.

Foto: Westekemper

Westekemper Engineering

Durchs Schneechaos bis nach Äthiopien

Was hat die Gewinnung von Tantal, einem seltenen Metall in Äthiopien, mit dem Schneechaos in England zu tun? Eine ganze Menge, wie Westekemper Engineering aus Münster bei der Abwicklung eines 350 000 Euro-Projektes erlebt hat. Die pünktliche Lieferung eines in England produzierten Drum Scrubbers nach Afrika

wäre fast am europäischen Winter gescheitert. „Mittlerweile läuft die Anlage hervorragend und der Kunde ist sehr zufrieden“, erklärt Ilka Bangert, zuständig für die Exportabwicklung von Westekemper, das zur Beckumer Blumenbecker Gruppe gehört. Ein Drum Scrubber ist wie eine riesige Waschmaschine, die

allerdings Gestein in seine Bestandteile trennt. In diesem Fall musste Tantal gewonnen werden, das in der Elektronikindustrie ebenso benötigt wird wie beim Bau von Flugzeugturbinen und Strahltriebwerken – eine schwierige Aufgabe angesichts von nur rund zwei Gramm Tantal in einer Tonne Festgestein.

Westfleisch

Schweine direkt nach China

Westfleisch aus Münster ist der erste akkreditierte Vermarkter, der deutsches Schweinefleisch direkt in die Volksrepublik China exportieren darf. Der zeit- und kostenaufwändige Weg über Hongkong sei somit in weiten Teilen Vergangenheit, teilt das Unternehmen mit. Vier Jahre hatte eine Kommission

des Bundes-Landwirtschaftsministeriums mit Regierungsmitgliedern in China verhandelt. Eine Delegation chinesischer Behörden-Vertreter hatte 25 deutsche Fleischbetriebe auf Lieferfähigkeit geprüft. Vier davon bekamen die Zulassung, darunter das Westfleisch-Center in Coesfeld.



Anna Unger mit André Skupin.

Foto: Kaiserhof

Kaiserhof

Jahrgangsbeste

Die Jahrgangsbeste der Kochlehrlinge in Nordwestfalen kommt aus dem Restaurant Gabriel's im Hotel Kaiserhof in Münster: Anna Unger war seit dem zweiten Lehrjahr bei Chefkoch André Skupin für die Zubereitung der Speisen, Warenbeschaffung und Arbeitsplanung zuständig. Auch als Gastgeberin im Kundenkontakt bewährte sie sich. Nun folgt eine zweite Ausbildung zur Spezialistin in der Diätküche.



Der Ruhrschnellweg wurde einmal entschleunigt: Am 18. Juli durften nur Fußgänger und unmotorisierte Verkehrsteilnehmer auf die A 40: Kultur erleben auf der Hauptschlagader des Reviers. Foto: WAZ/FotoPool

Programmtipps zur Ruhr.2010

Fünf Millionen Besucher

Höhepunkte im September/Oktober

RUHR.2010 hat bisher die Erwartungen ihrer Veranstalter übertroffen: Genau 4,8 Millionen Besucher kamen im ersten Halbjahr in die Kulturhauptstadt Europas. Setzt sich dieser Trend fort, kann RUHR.2010 zu einer der erfolgreichsten Kulturhauptstädte in der 25-jährigen Geschichte werden. Auch in der zweiten Halbzeit will RUHR.2010 nicht nachlassen. Hier einige ausgewählte Höhepunkte aus dem Programm für September bis Mitte Oktober:

► **„Die vergessenen Frauen“:** eine Ausstellung, die sich mit der Rolle der zahlreichen Frauen befasst, die seit Mitte des 20. Jahrhunderts eigenständig ins Ruhrgebiet kamen, um für den Lebensunterhalt ihrer Familien daheim zu sorgen. Vom 16. September bis zum 8. Oktober im Museum Voswinkelshof, Dinslaken.

► **„Mord am Hellweg – Tatort Ruhr“,** das nach Veranstalterangaben größte internationale Krimifestival Europas, steigt vom 18. September bis zum 13. November: 400 Lesungen mit Stars wie Henning Mankell (Schweden), Val McDermid (Schottland), Richard Stark (USA), Leonardo Padura (Kuba), Claudia Pineiro (Argentinien), Petros Markaris (Griechenland), Deon Meyer

(Südafrika), Simon Beckett (England) und Garry Disher (Australien) an ungewöhnlichen Veranstaltungsorten – Burgruinen, Zechen, Schiffen, Gefängnissen, Kirchen, Museen, Industrie- und Yachthäfen, Nobelrestaurants und Golfclubs.

► **„Nachtgebet“** – am Weltfriedenstag, 21. September, stellen verschiedene Religionen in der Metropole Ruhr ihren Glauben, ihre Ästhetik und ihre wichtigen Orte vor, darunter die Neue Synagoge Gelsenkirchen und die Griechisch-Orthodoxe Kirche Herten.

► **Wissenschaftsnacht:** Einen Blick hinter die Kulissen der Labore und Institute gewährt die Universität Duisburg-Essen am 24. September.

► **„Das schwarze Revier“:** Ausstellung der klassischen Fotoreportage von Heinrich Hauser von 1929, die zu den frühen fotografischen Meisterwerken über das Ruhrgebiet gehört. Ruhr Museum Essen, 26. September bis 16. Februar.

► **Der Europäische Zukunftskongress** befasst sich am 30. September und 1. Oktober mit der Kulturlandschaft der Metropole Ruhr, Welterbe Zollverein, Essen.

► **Revier unter Strom:** Fotografien zur Elektrizitätsgeschichte des Ruhrgebiets im Umspannwerk Recklinghausen, 3. Oktober bis 30. Januar.

► **landmark** ist eine Installation des Kunstvereins Gelsenkirchen, ein dauerhaftes Zeichen zwischen den Städten Bochum, Essen und Gelsenkirchen, der drei Regierungsbezirke Arnsberg, Düsseldorf und Münster sowie der beiden Landschaftsverbände Rheinland und Westfalen-Lippe. Täglich durchgehend geöffnet. Bis 31. Dezember, Hattingerstraße/Halterner Straße (B227)

► **METROPOLE GESTALTEN:** „Starke Orte“ ist das Kunstwerkprojekt von 16 Künstlervereinigungen der Metropole Ruhr an ungewöhnlichen und bislang für Kunst unentdeckten Ausstellungsorten. Auf dem Gelände des ehemaligen Schalker Vereins werden 37 Werke von 27 Künstlern der regionalen Künstlervereinigungen an den Außenflächen des Bunkers vorgestellt. Bis 28. November | Hochbunker Gelsenkirchen, Wildenbruchstr./Ecke Hohenzollernstr., Führungen samstags, 16 Uhr

► **Fremd(e) im Revier!?** Eine Ausstellung zum Wohnen, Leben und Arbeiten von „Fremden“ im Revier: Der Stadtteil Hochlarmark als Brennpunkt der Recklinghäuser Migrationsgeschichte. Bis 19. September, Fr–So 11 bis 18 Uhr, Vestisches Museum, Hohenzollernstraße 12, Recklinghausen

www.ihk-nordwestfalen.de/P02727

Local Heroes

Jede Kommune der Metropole Ruhr ist jeweils eine Woche lang Mittelpunkt der Kulturhauptstadt Europas. Folgende Städte aus dem IHK-Bezirk präsentieren sich in den kommenden Wochen:

Dorsten:	5. bis 11. Sep.
Gladbeck:	26. Sept. bis 2. Okt.
Datteln:	28. Nov. bis 4. Dez.
Haltern am See:	5. bis 11. Dez.
Oer-Erkenschwick:	12. bis 18. Dez.

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

Branche der Kreativen beim Münsterlandtag

Kultur tritt aus dem Schatten

Die Kultur- und Kreativwirtschaft etabliert sich in Nord-Westfalen. Der Münsterlandtag 2010 in Bocholt stand ganz im Zeichen der regionalen Kultur.

An der Tür zur Kultur in Nord-Westfalen stehen bekannte Namen. Filmschauspielerin Franka Potente aus Dülmen. Kinderbuch-Bestseller-Schriftstellerin Cornelia Funke aus Dorsten. Skater-Papst Titus Dittmann aus Münster. Erfolgs-Verleger Wolfgang Hölker, ebenfalls Münster. Oder der münstersche Musiker Götz Alsmann, der bekannte: „Ich fühle mich auch als Münsterländer.“

Selten steht in der Region die Tür zur Kultur so weit auf, fällt so viel Licht auf vielfältige Kunst wie kurz vor Beginn der Sommerferien beim Münsterlandtag 2010 in Bocholt. Museen und Galerien, Bühnen- und Konzerthäuser sowie das vielfältige Spektrum an freien Kulturinitiativen machen das Münsterland „zu einer der kreativsten Regionen Nordrhein-Westfalens“. Das war die Botschaft, die der Münsterland e.V. als Gastgeber des Münsterlandtags zusammen mit vielen Gästen aus Kultur, Politik, Wirtschaft und Medien beim „Blick hinter die Kulissen“ verkündete. Der scheidende Ministerpräsident Jürgen Rüttgers stellte fest: „Der Münsterländer an sich ist jemand, der kein Gedöns um sich macht. Aber einmal im Jahr sollte man wenigstens sagen, wie gut man ist.“

In der überschaubaren Münsterland-Region mit ihren gut 1,6 Millionen Einwohnern lässt sich derzeit beobachten, wie sich die Kultur- und Kreativwirtschaft als ein neuer, selbstbewusster Marktbereich etabliert. Darunter werden elf verschiedene kulturelle Einzelmärkte wie Musik, Kunst, Darstellende Künste, Architektur, Presse, Werbung, Film, Rundfunk, Design, Software und Game-Industrie zusammengefasst. Die Wirklichkeit in der neuen Branche spiegelt die regionalen Gegensätze wider: Knapp die Hälfte aller Journalisten und Schriftsteller in Nordrhein-Westfalen leben in der Region Köln. Nur gut 21 Prozent der

Schriftsteller und 15 Prozent der Journalisten in NRW sind außerhalb der Regionen Köln, Düsseldorf und dem Ruhrgebiet zu finden. Auch haben fast drei Viertel aller Unternehmen der Kulturwirtschaft, die vier Fünftel der Branchenumsätze erzielen, ihren Standort in den Teilräumen Köln, Düsseldorf und Ruhrgebiet, sagt der 5. Kulturwirtschaftsbericht NRW. Diese Metro-

höchste Produktion von Neuauflagen im Land auf. Dass der Universitätsstandort nach absoluten Zahlen die „Industrie-Hauptstadt“ Nord-Westfalens ist, daran haben die Verlage einen großen Anteil. Nach der IHK-Statistik konzentrieren sich von den 16 016 Industrie-arbeitsplätzen allein 2621 auf Verlage und Druckereien.

Bundesweit sind rund 238 000 Unternehmen in der Kulturwirtschaft registriert – mit einer hohen Quote von Selbstständigen, von denen jedoch 94 Prozent zu den Mikro-Unternehmen zählen. In Regionalbüros werden Kulturunternehmer und



Alle kennen ihn: Kulturschaffende aus der Region wie Götz Alsmann sind bekannt, doch die kreative Branche in Nord-Westfalen muss sich noch viel mehr etablieren.

Foto: Hinse

polregion Rhein Ruhr ist „eine national und international bedeutsame Kulturwirtschaftsregion“. „In den anderen Teilräumen des Landes haben sich regionale Schwerpunkte der Kultur- und Kreativwirtschaft entwickelt“, heißt es in dem Bericht, „die mit den Clustern in der Metropolregion verknüpft sind.“

Münster ist so ein regionaler Lichtblick. Denn die Stadt gilt derzeit neben Berlin in der Verlagsbranche als „der am stärksten aufstrebende Verlagsort in den vergangenen 20 Jahren“. Münster weist in den Branchen-Statistiken nach Köln die zweit-

Kreativschaffende über öffentliche Förderungen informiert. Ferner wollen sie eine Plattform bilden, auf der sich Kunstschaffende vernetzen können. Auch der Vorsitzende des Arbeitskreises „Kultur als Standortfaktor“ beim DIHK, Dr. Ulrich S. Soénus, mahnte neben der öffentlichen auch die bürgerschaftliche Unterstützung an, die Künstler für eine erfolgreiche Arbeit brauchen. Nicht zu vergessen eine stärkere Berücksichtigung von regionalen Kunstschaffenden bei Auftragsvergaben. Damit demnächst vielleicht noch mehr bekannte Namen aus dieser Region an der Tür zur Kultur in der Region stehen. **Werner Hinse**



Zugegeben – ganz so alt sind die Züge in Münster nicht. Aber eine veraltete Zugflotte ist eines der Probleme, die beim IHK-Verkehrsforum angesprochen wurden. Foto: Zeit4men – Fotolia.com

liche Dynamik der Region. Unterstützung erhielt er von Hartwig Schultheiß. Die Anbindung der Stadt an den SPFV habe sich in den vergangenen zehn Jahren um nahezu 50 Prozent verschlechtert. „Das können wir nicht akzeptieren und auch nicht nachvollziehen“, machte Münsters Stadtdirektor seinem Unmut Luft. Diese Entwicklung ignoriere die Bedeutung Münsters als Wirtschafts-, Wissenschafts- und Kongress-Standort. Schultheiß ist zudem überzeugt, dass der Ersatz der veralteten Zugflotte durch modernes „rollendes Material“ die Fahrgastzahlen erhöhen würde.

Joachim Brendel, IHK-Geschäftsführer für den Bereich Handel und Verkehr, hatte bereits im Vorfeld deutlich gemacht, dass die über Münster führende Metropolverbindung „Ruhrgebiet – Hamburg“ auf längere Sicht für höhere Geschwindigkeiten ausgebaut werden muss. Damit wäre Münster in das Hochgeschwindigkeitsnetz integriert. Zunächst sei jedoch der zweigleisige Ausbau der Strecke Münster-Lünen vorrangig, um diesen Flaschenhals schnellstmöglich zu beseitigen.

„Keine Angebotserweiterung“

Unstrittig war unter den Diskussionsteilnehmern, dass die überwiegende Bedienung der Region mit veralteten IC-Zügen der Bedeutung des Wirtschaftsraumes Nord-Westfalen nicht gerecht werde. DB-Vertreter Harmen van Zijderveld räumte ein, dass eine qualitativ höherwertige Bedienung der Fernverkehrshalte kurzfristig nicht umsetzbar sei, da nicht ausreichend moderne ICE-Einheiten zur Verfügung stünden. Von der DB Fernverkehr AG sind kurzfristig kaum Angebotsverbesserungen zu erwarten, wie von Zijderveld verdeutlichte. Konkrete Zahlen konnte er auf Nachfrage nicht nennen, betonte aber, ausschließlich wirtschaftliche Gründe seien dafür entscheidend, ob eine Strecke befahren wird. „Früher gab es Überkapazitäten, die wir abgebaut haben.“ Schließlich muss der SPFV sich komplett selbst finanzieren, also ohne jede Subvention auskommen. Deshalb glaubt der DB-Mann auch nicht an

IC-/ICE-Verkehr

Wettbewerb kommt nicht mit Volldampf

Experten diskutieren beim IHK-Verkehrsforum Verbesserungen beim Schienenpersonenfernverkehr.

An den ganz großen Wettbewerb im Personenfernverkehr auf der Schiene mögen die Experten nicht glauben. Auch wenn die Deutsche Bahn (DB) sich vereinzelt privater Konkurrenz stellen muss, wird das kaum zu einer nennenswerten Angebotserweiterung führen. Das war der Grundtenor beim Verkehrsforum 2010 der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen (IHK) in Münster.

Nicht potenzialgerecht

Einziger Lichtblick: Derek Ladewig, Geschäftsführer der locomore rail GmbH & Co. KG kündigte an, sein Unternehmen werde ab Mitte kommenden Jahres den Hamburg-Köln-Express auf die Schiene

stellen – mit täglich drei Halts in beiden Richtungen gegen 9,14 und 19 Uhr in Münster.

Veraltete Züge

IHK-Vizepräsident Norbert Redemann legte bereits während seiner Begrüßungsansprache den Finger in die Wunde, als er beklagte, Politik und Verwaltung hätten sich in der Vergangenheit vorrangig um den Nah- und Regionalverkehr gekümmert. Der Schienenpersonenfernverkehr (SPFV) sei dabei auf der Strecke geblieben. „Das IC- und ICE-Angebot bleibt hinter dem tatsächlichen Reisendenpotenzial in Münster und dem Münsterland zurück“, verwies Redemann auf die besondere wirtschaft-

eine nennenswerte Angebotserweiterung durch Wettbewerb, sondern nur an eine geänderte Marktaufteilung.

Immerhin räumte er ein, dass die DB zum Teil auch politischen Direktiven folgen muss, wie das Beispiel des Infrastruktur-Ausbaus in den neuen Bundesländern zeige. Letztlich aber stimme der Kunde mit seinem Verhalten über das Angebot ab. „Wir sind der Meinung, dass Münster direkt beziehungsweise mit maximal einem Umstieg sehr gut an die wichtigsten deutschen Wirtschaftszentren angebunden ist“, referierte Zijderveld die DB-Auffassung. Gemessen an der Nachfrage seien allenfalls mehr ICE auf der Verbindung von Hamburg über Münster zum Ruhrgebiet angebracht. Allerdings könnten die modernen Züge ihre Höchstgeschwindigkeit hier nicht ausfahren, da die Schienenstrecken hierfür nicht entsprechend ausgebaut seien.

Berlin nicht vorrangig

Einen insgesamt größeren Druck auf die DB, der Bedeutung der Region mit einem adäquaten Angebot gerecht zu werden, verspricht sich IHK-Verkehrsexperte Brendel vom Ausbau des Wettbewerbs. Doch die Konkurrenz bedient derzeit bundesweit nur eine Hand voll Strecken. Derek Ladewig erwartet durch den Wettbewerb immerhin einen Zuwachs an Fahrgästen. Hoffnungen auf eine verbesserte Verbindung Münster-Berlin dämpfte aber auch er: „Wir würden



Verkehrsexperten diskutierten in der IHK Nord Westfalen darüber, warum die Zugverbindungen für Reisende von und nach Münster so schlecht geworden sind und ob sich daran etwas ändern wird. Foto: IHK

uns da nicht als Erstes drauf schmeißen“, sagte der Geschäftsführer von locomore rail.

Marc Bataille, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Monopolkommission, ist skeptisch, dass es in den nächsten vier Jahren zu mehr Konkurrenzangeboten zur DB im SPFV kommt. Hohe Investitionen, lange Vorlaufzeiten und komplizierte rechtliche Rahmenbedingungen erschweren den Marktzugang. Noch pessimistischer beurteilte Ministerialrat Hajo Kuhlisch aus dem NRW-Verkehrsministerium die Erwartun-

gen an die Marktöffnung. Alle Erfahrung zeige, dass es nur kurzfristig billiger werde, am Ende nur zwei oder drei Anbieter übrig bleiben und der Preis dann mindestens so hoch sei wie vor Eröffnung des Wettbewerbs. Kuhlisch sah den SPFV außerdem in Konkurrenz zu Flugzeug und Fernbus. Er empfahl den regionalen Zweckverbänden, entstehende Lücken im Fernverkehr durch qualitativ hochwertige Nah- und Regionalverkehrszüge zu ersetzen. „Dann haben Sie selbst in der Hand, was auf den Strecken fährt“.

Christoph Boll



Lecker: Starköchin Sarah Wiener beißt schon mal in die Verpackung der Pralinen aus Rhede ...

Foto: Pralinenclub

Aller guten Dinge sind drei ...

Süßes Geheimnis

Ein Besuch in Rhede ist ein Genuss.
Da ist es nicht nur schön, sondern auch lecker.

Der Slogan der Stadt Rhede lautet „Das Lächeln im Münsterland“. Das muss auf den Schokoladengenuss zurückführen sein, der ja bekanntlich die Stimmung hebt. Denn in dem 19 000-Einwohner-Städtchen haben gleich drei erfolgreiche Unternehmen aus dem Süßwarenereich ihren Sitz. Warum sich wohl ausgerechnet hier die Schokolade ballt? – Auf Spurensuche im „Praliné des Münsterlands“.

Teil des „Lächelns“ sind die Pralinen-Manufactur Große-Bölting, der Dragee-Hersteller Schoko-Dragee und der rührige Pralinenclub: drei Unternehmen, die allesamt Erfolge im Süßwarenbereich feiern, und doch unterschiedlicher kaum sein könnten.

Pralinen in Handarbeit

Viel getan hat sich in den vergangenen Monaten in der Pralinen-Manufactur Große-Bölting. Der Stammsitz an der Durchgangsstraße ist repräsentativ erweitert worden. Hier entstand ein neues, vorgelagertes Firmengebäude, in dem auf 240 Quadratmetern Pralinen und Schokoladenfiguren präsentiert werden. Kunden

und Besucher können „bei einer Tasse Kaffee in die gläserne Manufaktur schauen und erfahren, wie viel Handarbeit nötig ist, um aus erlesenen Rohstoffen kleine Meisterwerke zu schaffen“, sagt Gründer und Inhaber Josef Große-Bölting. Damit biete man einen attraktiven Anlaufpunkt für Gruppen, die die Manufaktur mit Busen besuchen, und private Ausflügler.

Betriebsberater riet ab

Die Erweiterung markiert einen Meilenstein in der Firmenhistorie, die 1986 begann, „bei Null“, wie Große-Bölting betont: „Noch im vierten Betriebsjahr hat uns ein Betriebsberater geraten, das Geschäft zu schließen und unser Engagement in lohnenswertere Ziele zu stecken.“ Und grinsend fügt er hinzu: „Der Herr ist heute noch gerne Gast hier.“ Denn Anfang der neunziger Jahre startete das Unternehmen so richtig durch: Die Pralinen und Schokoladen-Hohlfiguren aus Rhede fanden reißenden Absatz.

Heute produziert die Pralinen-Manufactur mit etwa 40 Mitarbeitern für Süßwaren-

fachgeschäfte, die sich von Supermärkten absetzen und ihren Kunden das Besondere bieten wollen. Auch Kunden im europäischen Ausland gehören seit Jahren zum treuen Kundenstamm, denn auf der größten internationalen Fachmesse ISM in Köln ist Große-Bölting Stammgast.

„Handwerkliche Fertigung und absolute Frische, das war von Anfang an eine Herausforderung“, so der Chocolatier. „Die münsterländische Beharrlichkeit hat sich aber durchgesetzt. Es hat zudem sicherlich geholfen, dass wir in Rhede in die lokalen Strukturen gut eingebunden sind und nie Probleme hatten, motivierte Mitarbeiter für Produktion und Verkauf zu finden. Nur Fachkräfte, das heißt Konditoren mit Kenntnissen in der Pralinenherstellung, sind schwer zu finden ...“

Der Blick nach vorne ist dennoch viel versprechend. Im Herbst steht das innovative Verkaufsgelände, im nächsten Jahr feiert man das 25-Jährige – und mit Große-Böltings Sohn ist soeben die nächste Generation im Unternehmen an den Start gegangen.

Der „harte Kern“ von Rhede

Das Thema Nachfolgeregelung spielte auch wenige Türen weiter, bei der Schoko-Dragee GmbH, noch vor kurzem eine entscheidende Rolle. Vor etwa drei Jahren übernahmen die aktuellen Inhaber und Geschäftsführer Bodo Kamps, Thomas Mangels und Frank Nielsen die Firma von ihren drei Vorgängern – „ein Rundum-Wechsel, der sehr harmonisch verlief“, so Nielsen.

Bislang hat sich das neue Führungstrio hervorragend geschlagen: Heute gehört man mit einem Exportanteil jenseits von 40 Prozent zu den Marktführern und sieht sich als internationale Benchmark beim Qualitäts-/Preis-Verhältnis. Etwa 100 feste Mitarbeiter werden bei Bedarf durch 60 Saisonkräfte unterstützt. Das selbst entwickelte und in 150 Dragierkesseln produzierte Sortiment – darunter auch zertifizierte Bio-Produkte – besteht aus Dragees mit Schokolade, Kernen, Früchten, Kaffeebohnen, Marzipan,



Naschkatzen-Chefs: Frank Nielsen, einer der drei Geschäftsführer der Schoko-Dragee GmbH, (links) und Josef Große-Bölting, Inhaber der Pralinen-Manufaktur (rechts), führen zwei der drei „süßen“ Unternehmen in Rhede. Fotos Pralinenclub (1), Jakoby (2).



Trüffeln oder auch flüssigen Füllungen. „In der Wertigkeit liegen wir weit oberhalb des Massenmarkts“, berichtet Mitgeschäftsführer Thomas Mangels, und Kunden wie Hüssel, Harrods und andere Premium-Anbieter unterstreichen das eindrucksvoll. Rhede als Standort spielte in dieser Erfolgsgeschichte durchaus eine Rolle. „Wir haben eine geringe Personalfuktuation, keinen Platzmangel, über die ausgebaut B67n eine gute Anbindung und die aktive Unterstützung der Stadt“, sagt Bodo Kamps, der Dritte im Bunde, „was will man mehr? Rhede bietet zudem ein tolles Lebensumfeld. Vielleicht kommen darum die Besucher unseres Werksverkaufs sogar aus Essen und Gelsenkirchen“.

Willkommen im Club!

Der internationale Durchbruch steht bei dem dritten Rheder Süßwaren-Unternehmen, dem Pralinenclub, zwar noch aus, doch ist es deutschlandweit bekannt: Zahlreiche berühmte Clubmitglieder wie Wolfgang Völz, Friedrich Nowotny, Sarah Wiener, Jean Pütz oder Rolf Töpferwien haben sich öffentlich für die charmante Geschäftsidee stark gemacht.

Die Idee, dem Chocolatier-Handwerk durch eine besondere Öffentlichkeit zu mehr Aufmerksamkeit und Ansehen zu verhelfen, entstand 2002. Frank Große-Vehne und Klaus Passerschröer waren fasziniert von „diesem Lebensmittel, das so vielfältig ist wie kein anderes“. Sie schufen ein neues

Forum: Clubmitglieder erhalten monatlich wechselnde, frische, handgearbeitete Pralinen-Spezialitäten plus Informationen zu den entsprechenden Chocolatiers und deren Kreationen – ein mehrfacher Genuss.

„Die Frische und Exklusivität der Produkte sprechen für sich“, sagt Passerschröer. „Trotzdem wurde unser Engagement dafür anfangs belächelt.“ Ihrer Heimat Rhede sind Passerschröer und Große-Vehne treu



Frank Große-Vehne und Klaus Passerschröer (v. l.) gründeten einen Club: Um an die besten Pralinen zu gelangen, besucht Passerschröer auch schon mal einen Kakao-Bauern in Peru und kostet frische Kakaobohnen (rechts).

Fotos: Pralinenclub

geblieben. „Wir haben hier den ländlichen Standortvorteil“, erläutert Passerschröer: „Eine hohe Identifikation der mehreren Dutzend Mitarbeiter mit dem Unternehmen, Treue, Motivation, wenig Wechsel im Team ... Dazu kommt, dass wir mit der Deutschen Post als Versender eine gute Zusammenarbeit pflegen: Unser Standort ist kein Nachteil, unsere Frischegarantie steht.“

Der Weg zur heutigen Rolle als wichtigster öffentlicher Fürsprecher der Pralinenkultur wurde von zahlreichen Auszeichnungen gesäumt. Nachdem 2004 die ersten Versendungen auf den Postweg gingen, erhielten die beiden Schoko-Pioniere bereits 2005 den Servicepreis Münsterland sowie 2007 die Auszeichnung des Bundesverbandes des Versandhandels (BVH) als bestes Nachwuchsunternehmen. Seit 2007 waren sie „Hoflieferanten“ des Bundespräsidialamtes

und Mitausrichter des Sommerfests des Bundespräsidenten. „Es gibt keinen Fernsehsender und keine größere Zeitung, die seitdem nicht mindestens eine Reportage über uns gebracht hat“, berichtet Passerschröer nicht ohne Stolz.

Gerade hat man den renommierten Steiger Award mit einem Pralinenbuffet ausgestattet. Am Rande der Verleihung in Bochum blickt Passerschröer in die Zukunft: „Wir werden mit unserem eigens aufgebauten mobilen Pralinenhäuschen noch stärker in den Event-Bereich gehen. Unser Ziel ist es, innovative Produkte voranzutreiben – und ja, auch Rhede als Pralinenstandort weiter bekannt zu machen.“

Aller guten Dinge ...

Zuhause, im Firmengebäude am Rande des Rheder Industriegebiets, wird man das

gerne hören, auch in der Pralinen-Manufaktur Große-Bölting, bei Schoko-Dragee, im Rheder Rathaus und natürlich bei den Kunden. In der optimistischen Bewertung des Süßwarenmarktes und ihrer eigenen Entwicklung waren sich die drei so unterschiedlichen Unternehmen absolut einig.

Süßes Geheimnis

Leider sind wir auf unserer kleinen Tour durch Rhede nicht auf den Grund für die geballte Schoko-Kompetenz gekommen – es bleibt ein süßes Geheimnis: Warum nur sitzen die entsprechenden Unternehmen alle im kleinen Rhede? Aber irgendwie macht das ja auch ein Geheimnis aus – und verleitet vielleicht umso mehr, dem süßen Rhede einen Besuch abzustatten.

Michael Jakoby

Lehrgänge im Internet

Lernen in virtuellen Räumen

Zum ersten Mal führte die IHK eine Qualifizierung fast ausschließlich online durch. So wird Weiterbildung auch für zeitlich stark eingebundene Berufstätige leichter.

Bereits seit langem organisiert die IHK Nord Westfalen ihre Lehrgänge der Aufstiegsfortbildung und im IT-Bereich nach Konzepten des integrierten Lernens (englisch: blended learning). Dabei werden Präsenzveranstaltungen im Klassenzimmer kombiniert mit Lernschritten in einem virtuellen Unterrichtsraum. Nun ist die IHK-eigene Akademie der Wirtschaft einen Schritt weiter gegangen: In einem im Frühjahr in Kooperation mit der DIHK-Bildungs-GmbH gestarteten Lehrgang zur Qualifikation von Online-Trainern erfolgte die gesamte Ausbildung in einem virtuellen Seminarraum im Netz. Lediglich die Auftakt- und die Abschlussveranstaltung fanden in der „echten Welt“ statt. Das ist bei den IHKs nach Kenntnis aller Beteiligten deutschlandweit bislang einmalig.

„Dieser Online-Lehrgang war nur möglich, weil die IHK Nord Westfalen bereits sehr gut mit Methoden des E-Learning, also computergestützter Elemente, vertraut ist. Sie nutzt dafür die eigene Campus-Internetplattform der Akademie der Wirtschaft, die auch für uns die Basis war“, beschreibt Stefan Lemanzyk die Vorarbeit, die dafür geleistet worden war. Der 41 Jahre alte freiberufliche Trainer und Berater hat den Lehrgang geleitet.

Sechs Teilnehmer hatten sich darin zusammengefunden. Sie waren begeistert von der

Idee, über die bislang bekannten Möglichkeiten von Foren, Chat und Online-Klausuren hinauszugehen und auch Bild- und Tonübertragungen via Internet in das Konzept einzubinden. So lösten sie sämtliche Aufgaben und verwirklichten alle Projekte räumlich weit voneinander entfernt und doch zeitgleich in einem virtuellen Unterrichtsraum vereint.

Diese Methode der Wissensvermittlung ist quasi die Weiterentwicklung einer Videokonferenz, die strengen didaktischen Vorgaben folgt. Denn es ist bei weitem nicht damit getan, dass jeder Lehrgangsteilnehmer über das notwendige technische Equipment verfügt: Computer mit leistungsfähigem Internetzugang, Webcam, Mikrofon und Lautsprecher.



Online-Trainer
Stefan Lemanzyk

Foto: pd

Besonders der Kursleiter sieht sich vor ganz neue didaktische Herausforderungen gestellt. Sieht er bei körperlich anwesenden Zuhörern sonst häufig an den Gesichtern, wie seine Ausführungen ankommen, muss er die Seminarteilnehmer nun bewusst zu Reaktionen motivieren. „Der Vortragende ist viel stärker gefordert, sowohl von der

Stimme her als auch von der Konzentration. Er spricht mit einem Bildschirm. Das ist zunächst ungewohnt“, fasst Cordula Clemens ihre Erfahrung zusammen. Wie die fünf anderen Teilnehmer musste die 39-jährige Oelderin eine halbstündige Lehreinheit gestalten. Regelmäßiges Nachfragen und Anfordern von Rückmeldungen sind dabei Mittel, der Konzentrationsflucht des Auditoriums vorzubeugen.

„Ein guter Online-Trainer ist im Normalfall auch ein guter Präsenz-Trainer. Viele Methoden der virtuellen Kommunikation bereichern Präsenzveranstaltungen zusätzlich“, sagt Stefan Lemanzyk. Für ihn ist wichtig, dass virtuelle Konferenzräume ein Instrument sind, also ein Mittel und nicht der Zweck der Wissensvermittlung.

In vielen Bereichen werden heutzutage virtuelle Räume zur Information, Qualifizierung, Kommunikation sowie für Coaching und Supportveranstaltungen eingesetzt. Sinnvoll ist die neue Methode überall dort, wo es um die schnelle Informationsvermittlung, das Arbeiten in Kleingruppen und Projektmeetings oder gar um individuelles Coaching geht.

Zwar muss jedem Teilnehmer bewusst sein, dass er im Unterrichtsraum ist, wenn er vor dem Computer sitzt. Er kann aber durchaus mal unrasiert erscheinen oder sich etwas legerer kleiden. Außerdem entfallen lange Anfahrten. Für den IHK-Weiterbildungsexperten Johannes Lansing ist deshalb klar, dass die virtuellen Konferenzräume verstärkt eingesetzt werden. „Sie sind kein Ersatz für die herkömmlichen Lehrveranstaltungen, sondern Ergänzung. Die Premiere mit den Online-Trainern war ein wichtiger Schritt.“ Für die IHK ist das zugleich ein Beitrag, mit flexiblen Angeboten auf die immer stärkere berufliche Beanspruchung ihrer Kunden zu reagieren.

Christoph Boll



Serie:



Mitarbeiter im Ausland

1. Vorbereitung
2. Steuerliche Fragen
3. Hinweise zum Arbeitsvertrag

1. Die Planung vorab

Gut vorbereitet ins Ausland

Die Unternehmen im Bezirk der IHK Nord Westfalen erzielen rund 40 Prozent ihrer Umsätze im Ausland. Doch mit dem Versand der Produkte allein ist es nicht immer getan. Auch die Mitarbeiter aus Deutschland werden vor Ort gebraucht – oft für Wochen, Monate oder gar Jahre.

Die Dauer einer Auslandstätigkeit ist entscheidend, wenn es um die Vorbereitung und Planung des Aufenthalts geht. Bleibt ein Mitarbeiter für eine bestimmte Zeit im Ausland, egal ob bis zu einem Jahr oder fünf Jahre, so handelt es sich um eine Dienstreise, Abordnung oder Entsendung. Bei einer Entsendedauer von über einem Monat wird eine Zusatzvereinbarung zum bestehenden Arbeitsvertrag notwendig. Aspekte wie die Dauer der Entsendung, Fahrten nach Hause, Arbeitsbedingungen, die Unterkunft vor Ort oder auch zusätzliche Vergütungsbestandteile sollten hier geregelt werden. Bei einer befristeten Entsendung können die Regelungen des natio-

naln Sozialversicherungsrechts angewandt werden solange der entsandte Mitarbeiter während dieser Zeit im deutschen Unternehmen beschäftigt bleibt. Möglich ist diese Art der Auslandstätigkeit jedoch nur in Ländern, deren nationales Recht es Ausländern erlaubt, ohne direktes Arbeitsverhältnis mit einem dort ansässigen Arbeitgeber länger als drei Monate in diesem Land tätig zu werden.

Befristung ist entscheidend

Deshalb sollte vor einem längeren Auslandsaufenthalt eines Mitarbeiters geklärt werden, welche behördlichen Genehmi-

gungen, beispielsweise zur Einreise, zum Aufenthalt und zur Arbeitsaufnahme im Gastland notwendig sind. Hier bieten die jeweiligen Außenhandelskammern nützliche Informationen. Alle Adressen und Ansprechpartner gibt es unter <http://ahk.de>

Bei Entsendungen innerhalb der EU sind nur Grenzgänger, also Arbeitnehmer die im Ausland arbeiten, aber mindestens einmal in der Woche in ihr Heimatland zurückkeh-

Checkliste

Was ist zu tun?

Bei einem längeren Auslandsaufenthalt sind einige Dinge zu beachten:

- ✓ Organisation des Umzugs
- ✓ Was geschieht mit der Wohnung, dem Haus im Heimatland?
- ✓ Neue Unterkunft im Gastland anmieten
- ✓ Behördliche Abmeldung im Heimatland/Anmeldung im Gastland
- ✓ Gesundheits-Check
- ✓ Versicherung informieren
- ✓ Beantragung/Verlängerung von Reisepässen, internationalem Führerschein
- ✓ Ab- oder Ummeldung von Kfz
- ✓ Postnachsendungen beantragen
- ✓ Bankangelegenheiten prüfen
- ✓ TV, Radio, Telefon abmelden usw.

ren, von einer Aufenthaltserlaubnis befreit (§ 8 Aufenthaltsgesetz/EWG). Grundsätzlich werden zwar alle Arbeitnehmer innerhalb der EU auf den dortigen Arbeitsmärkten gleich behandelt. Eine eher deklaratorische Verpflichtung zum Besitz einer Aufenthaltsgenehmigung besteht aber dennoch.

Das Land kennenlernen

Für einen erfolgreichen Auslandsaufenthalt der Mitarbeiter und ihrer Familien ist es hilfreich, bereits zuvor ein möglichst umfassendes Bild über die gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Situation des Gastlandes zu geben. Auch Informationen zu den Arbeitsbedingungen, zur medizinischen Versorgung, zur Wohnsituation, zum Zahlungsmittel und nicht zuletzt über Einkaufs- und Freizeitmöglichkeiten sollte das Unternehmen seinen Mitarbeitern vor einer Entsendung vermitteln. Empfehlenswert ist auch ein Kurzbesuch der Mitarbeiter im Gastland, um das Unter-

nehmen vor Ort, Kollegen und auch zukünftige Geschäftspartner kennen zu lernen.

Wenn bei einem längeren Auslandsaufenthalt die Familien mitkommen, sollte das Unternehmen bei der Suche nach einer geeigneten Schule oder einem Kindergarten helfen. Oft übernehmen die Arbeitgeber auch die Kosten für dort anfallende Gebühren. Die ausländischen Schulabschlüsse sollten von den deutschen Behörden anerkannt sein. Sonst können Probleme bei der Rückkehr der Kinder nach Deutschland entstehen. Geklärt werden muss zwischen Arbeitnehmer und Unternehmen auch die Kostenübernahme für die Übersiedlung und dadurch entstehende weitere Kosten.

Versicherungen anpassen

Zur Vorbereitung des Auslandseinsatzes gehört auch die Optimierung des Versicherungsschutzes des Mitarbeiters. Die jeweiligen Krankenkassen helfen hier weiter. Besteht die Versicherungspflicht in Deutschland weiter, kann es sinnvoll sein, eine zusätzliche Auslandsrankenversicherung abzuschließen. Denn es gilt: Wird der Mitarbeiter in einen anderen Staat entsandt, ist der Arbeitgeber verpflichtet gemäß § 17 SGB V,

Buchtipp

Hilfe bei den organisatorischen Herausforderungen vor einem erfolgreichen Auslandseinsatz der Mitarbeiter gibt zum Beispiel dieser Praxisband:

– Expat-Management, Bd. 96, Deutsche Gesellschaft für Personalführung e.V. (DGFP) PraxisEdition, Bertelsmann Verlag, Bielefeld 2010

IHK-Ansprechpartner

Gerd Laudwein, Telefon 0251 707-199, laudwein@ihk-nordwestfalen.de
Franz-Josef Drees, Telefon 0251 707-286, drees@ihk-nordwestfalen.de

Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung zu gewähren. Die deutsche Krankenversicherung erstattet jedoch lediglich die Kosten, die ihr bei einer Behandlung im Inland entstanden wären. Ist die Behandlung im Ausland teurer, so hat der Arbeitgeber möglicherweise den Differenzbetrag zu tragen.

Bei privaten Krankenversicherungen wie auch bei Unfallversicherungen, Lebensversicherungen, Haftpflichtversicherungen etc. sollte der Arbeitnehmer überprüfen, ob sie auch Schutz im entsprechenden Gastland bieten.

Markus Krewerth

Mehr Informationen:

- www.ihk-nordwestfalen.de/PO1247
- www.dvka.de
- www.deutsche-rentenversicherung-bund.de/ (Versicherung/Beschäftigung im Ausland)



Von der Vorstandsetage an den Ausbildungsplatz: Start der „Neuen“ bei der Sparkasse Münsterland Ost. Foto: Sparkasse



In die Praxis hinein schnuppern konnten die neuen Lehrlinge der Beumer Maschinenfabrik bei der Besichtigung der Phoenix Zementwerke. Foto: Beumer

In den vergangenen Wochen haben wieder Tausende von Jugendlichen eine Berufsausbildung begonnen. Zum Start einige Beispiele aus Unternehmen in Nord-Westfalen.

Bei der Sparkasse Münsterland Ost beginnt der erste Ausbildungstag ganz oben auf der Vorstandsetage. Danach übernehmen die Azubis aus dem zweiten Ausbildungsjahr das Zepter und informieren die 52 Neuen über die Sparkasse und den Ablauf der zweieinhalbjährigen Ausbildung der Bankkaufleute – über den Einsatz in den Filialen, die Berufsschule und die internen Schulungen. Ausbildungsleiter Klaus Bakenacker sieht in dem direkten Kontakt einen großen Vorteil: „Schließlich kann niemand die Ausbildung besser vermitteln, als unsere eigenen Azubis.“

Start in die Karriere mit Lehre

Der erste Ausbildungstag

Bei der Brillux GmbH & Co. KG haben 21 Schulabgänger den Auftakt in ihre berufliche Zukunft am Hauptsitz in Münster erlebt. Zusammen mit ihren Eltern lernten sie bei einer Führung durch die Farben- und Lackproduktion ihren Ausbildungsbetrieb kennen. 2010 schafft Brillux in Deutschland, Österreich und der Schweiz für insgesamt 121 junge Frauen und Männer einen interessanten, entwicklungsfähigen Lern- und Arbeitsplatz. Zusammen mit den Auszubildenden aus den anderen Lehrjahren be-

schäftigt Brillux dann insgesamt 328 Auszubildende.

Die Beumer Maschinenfabrik GmbH & Co. KG in Beckum führt, ebenso wie die Sparkasse, vor Beginn der Ausbildung einen Elternabend zusammen mit den Azubis durch. „Damit stimmen wir auf die Ausbildung ein, nehmen Unsicherheit und können Fragen direkt beantworten“, meint Michael Dilla, Ausbildungsleiter für gewerblich-technische Ausbildungsberufe bei Beumer. Eine Führung durch das Unternehmen, in dem

ihre Kinder in Zukunft arbeiten werden, ist auch für die Eltern interessant. In den ersten Ausbildungstagen stehen Information und Organisation des Ausbildungsalltags im Vordergrund. Die Jugendauszubildendenvertretung (JAV), der Betriebsrat und die Gewerkschaften stellen sich vor und informieren praxisnah über Rechte und Pflichten. Auch die Praxis kommt nicht zu kurz: „Der erste Einsatz im hauseigenen Ausbildungszentrum ist natürlich etwas Besonderes für die angehenden Mechatroniker sowie Industrie-, Konstruktions- und Zerspanungsmechaniker. Die Besichtigung der Phoenix Zementwerke in der ersten Ausbildungswoche gehört ebenfalls dazu“, erläutert Dilla. Aller Anfang ist also gar nicht so schwer.

Stefan Brüggemann



Bei Brillux in Münster bekamen 21 neue Auszubildende und ihre Eltern einen Einblick in den Betrieb.

Foto: Brillux

Links:

Checkliste für Unternehmen:
[www.ihk-nordwestfalen.de/
P2486](http://www.ihk-nordwestfalen.de/P2486)

Tipps zum Start in die Ausbildung
für Azubis:
[www.ihk-nordwestfalen.de/
P2480](http://www.ihk-nordwestfalen.de/P2480)



„Erfolg durch Bildung“ wünschte Carsten Taudt (l.), Leiter Bildung der IHK Nord Westfalen, insgesamt 134 jungen Absolventen, die im Automobilgewerbe ihre Berufskarriere mit einer dualen Ausbildung gestartet haben. Die IHK und die Kfz-Innungen Münster, Warendorf, Coesfeld und Steinfurt würdigten zum vierten Mal gemeinsam in einer Lossprechungsfeier die Leistungen der jungen Erwachsenen, die zu Automobilkaufleuten, Kaufleuten im Groß- und Außenhandel, Kaufleuten im Einzelhandel, Verkäufer/-innen, Kraftfahrzeugmechatroniker/-innen oder Kraftfahrzeugservicemechaniker/-innen ausgebildet wurden.

Foto: Busch

Besuch des türkischen Generalkonsuls

Mehr Lehrlinge mit türkischer Herkunft

Jugendliche türkischer Herkunft müssen verstärkt für die duale Berufsausbildung gewonnen werden. Darüber waren sich IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer und der türkische Generalkonsul Gürsel Evren schnell einig, als sie sich zum intensiven Meinungsaustausch in der IHK Nord Westfalen in Münster trafen. Ebenso sollen aber auch Betriebe, die von Unternehmern mit türkischen Wurzeln geführt werden, mehr Ausbildungsplätze anbieten.

„Es gibt kaum Aussichten auf eine dauerhafte Beschäftigung ohne eine berufliche Ausbildung“, betonte der IHK-Präsident. Gleichzeitig droht der re-

gionalen Wirtschaft angesichts sinkender Schulabgängerzahlen bald schon ein Mangel an ausreichend qualifizierten Bewerbern um die jährlich rund 10 000 neuen Lehrstellen in den Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen.

„Ohne Fachkräftenachwuchs aus der dualen Berufsausbildung kann die nord-westfälische Wirtschaft ihre erfolgreiche Entwicklung nicht fortsetzen“, warnte Hüffer. Schon deshalb versprach er dem Generalkonsul Unterstützung bei der Umsetzung eines entsprechenden Aktionsplans, den das Land Nordrhein-Westfalen gemeinsam mit der Türkei erarbeitet hat.

RSS-Feed im Internet

Ab sofort bietet die IHK Nord Westfalen einen RSS-Feed für die Aus- und Weiterbildung an. Aktuelle ausgewählte Informationen können so direkt auf dem eigenen Rechner angezeigt werden. Infos bei Stefan Brüggemann, Telefon 0251 707-277, brueggemann@ihk-nordwestfalen.de www.ihk-nordwestfalen.de/bildung.xml oder www.ihk-nordwestfalen.de/weiterbildung.xml

Berufsbildungsgesetz Ausbildung in Teilzeit

Was passiert, wenn zum Beispiel die Auszubildende während der Ausbildung schwanger wird? Oder ein Elternteil pflegebedürftig wird und der Sohn sich darum kümmern muss? Wie können dann familiäre Verpflichtung und Berufsausbildung in Einklang gebracht werden? Seit der Novellierung des Berufsbildungsgesetzes ist es möglich, eine Ausbildung auch in Teilzeit zu absolvieren.

Auszubildende erhalten so eine Chance auf eine abgeschlossene Berufsausbildung und den Zugang zum Arbeitsmarkt. Auch Unternehmen sollten keine Nachteile haben. Erfah-

rungsgemäß bringen Teilzeit-Auszubildende eine große Motivation und ein hohes Maß an Sozialkompetenz mit. Außerdem kann die Ausbildungsvergütung verringert und der Betrieb finanziell entlastet werden.

Um die Möglichkeiten einer qualifizierten Berufsausbildung in Teilzeit weiter bekannt zu machen, haben sich mittlerweile 21 Akteure, u.a. die IHK Nord Westfalen, zu einem regionalen Bündnis Teilzeiterufsausbildung in der Emscher-Lippe-Region zusammengeschlossen. Auskunft gibt Katja Lempa, Telefon 0209 388-408, lempa@ihk-nordwestfalen.de



„Ihr Lernen hat sich gelohnt!“, bestätigte IHK-Berufsbildungsreferentin Katja Lempa u.a. dem Industriemeister Metall Thomas Dort aus Recklinghausen, der vor der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen die Fortbildungsprüfung vor dem Prüfungsausschuss bestanden hat. „Sie haben neben Ihrer Arbeit in Ihrer Freizeit gebüffelt“, zollte Lempa noch weiteren erfolgreichen Absolventen aus den Bereichen Industriemeister Elektrotechnik, Bilanzbuchhaltung und technischer Betriebswirt alle Achtung. Zweimal pro Woche gaben Fachleute Unterricht zur Vorbereitung auf die anspruchsvollen Weiterbildungsprüfungen. Mit dem Abschluss qualifizierten sich die Teilnehmer für weitere Führungsaufgaben. Foto: IHK



Wo überschneiden sich die Geltungsbereiche von REACH und anderen Bereichen, möchte die EU-Kommission wissen. Foto: Franz Pfluegl/fotolia

REACH-Verordnung:

Geltungsbereich wird überprüft

Die Europäische Kommission muss bis zum 1. Juni 2012 überprüfen, ob Änderungen der REACH-Verordnung (Verordnung (EG) 1907/2006) notwendig sind. Laut Art. 138 Nr. 6 der Verordnung soll dabei ermittelt werden, ob sich der Geltungsbereich der REACH-Verordnung mit anderen Gemeinschaftsrechtsakten überschneidet. Dann wäre ein Änderungsvorschlag der EU-Kommission möglich.

Unternehmen, die bereits Erfahrungen mit Unklarheiten beim Geltungsbereich gemacht haben, sollten sich an der Umfrage beteiligen, mit der die Brüsseler Agentur Milieu Ltd. beauftragt ist. Der Fragebogen ist auf der Seite www.reachscope.eu ausschließlich in englischer Sprache erhältlich.

Beiträge müssen bis zum 1. Dezember 2010 eingereicht werden an reachscope@milieu.be.

Zweiter EnergieKongress Ruhr

Energie intelligent nutzen

Wie lässt sich Energie möglichst effizient nutzen? Antworten auf diese Frage liefert der EnergieKongress Ruhr: Am 2. und 3. November 2010 stellt die Tagung im Haus der Technik in Essen anhand konkreter Beispiele vor, wie Unternehmen und Betriebe schon heute innovative Energiesparmaßnahmen einsetzen, dadurch ihre Kassen und nicht zuletzt die Umwelt schonen können. www.energiekongress-ruhr.de.

Energiedienstleistungsgesetz

Verbesserte Energieeffizienz?

Das „Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen“ ist am 8. Juli vom Bundestag beschlossen worden. Damit soll der Markt für Dienstleistungen zur Verbesserung der Energieeffizienz stimuliert werden. Wie weit der Gesetzgeber dabei gehen soll, war und ist umstritten. Das jetzt erlassene Gesetz dient daher zunächst einmal der Umsetzung der Richtlinie. Weitere Infos: ECO-News 08/2010 unter www.ihk-nordwestfalen.de/P26

Unternehmen in NRW

Mehr Innovationsgutscheine

Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen haben im ersten Halbjahr 2010 mehr als doppelt so viele Innovationsgutscheine beantragt wie im selben Zeitraum des Vorjahres. Von Januar bis Juni gingen bei der „InnovationsAllianz“ der NRW-Hochschulen insgesamt rund 90 Anträge auf die Landesförderung ein, davon die meisten aus der Region Aachen sowie aus dem Rheinland, vom Niederrhein und aus dem Ruhrgebiet. Mit den Innovationsgutscheinen wird vor allem die Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen in kleinen und mittleren Unternehmen von der Idee bis zur Marktreife finanziell gefördert. Auch wesentliche Verbesserungen bestehender Produkte und Dienstleistungen können un-

terstützt werden. Je nach Unternehmensgröße und konkreter Aufgabe werden bis zu 80 Prozent der von den Hochschulen in Rechnung gestellten Beratungs-, Forschungs- und Entwicklungs-Leistungen bezuschusst. Im Einzelfall kann der Zuschuss bis zu 10 000 Euro betragen. In der Region Münster, Paderborn und in Ostwestfalen-Lippe haben seit Ende 2008 rund 30 Unternehmen einen Innovationsgutschein beantragt. www.innovationsgutschein.nrw.de



Foto: IHK

IHK-Ansprechpartner:
Christian Seega,
0251 707-246
www.ihk-nordwestfalen.de/P2614



Aktuelle Informationen für
Gefahrgutfahrer und Gefahrgutbeauftragte über Vorschriften, Fristen, Prüfungen auf der Seite

www.ihk-nordwestfalen.de

Seite P01459

Broschüre

Kreditverträge

Der DIHK hat gemeinsam mit dem Bundesverband deutscher Banken (BdB) eine Broschüre zum Thema „Kreditverträge“ veröffentlicht. Die Broschüre soll Unternehmen wichtige Begriffe für die Kreditverhandlungen erklären und Tipps für das Bankgespräch an die Hand geben. Tipps gibt auch die IHK, Ansprechpartner: Reinhard Schulten, Telefon 02871 990313 und Michael Meese: Telefon 0251 707-226.

Wettbewerbsrecht

„Arzttermin in drei Tagen“

Eine Krankenkasse suggerierte in Anzeigen in Tageszeitungen, dass man als Mitglied dieser Krankenkasse schneller einen Arzttermin erhalte. Wörtlich hieß es „So schnell war ich noch nie beim Arzt.“ Im weiteren Text wurde dies konkretisiert: „Arzttermin in drei Tagen. Im Krankheitsfall sorgen wir für schnellere Arzttermine ...“. Tatsächlich erhielt der Versicherte nicht innerhalb der

genannten drei Tage einen Arzttermin, sondern ihm wurde lediglich innerhalb von drei Tagen von einem Mitarbeiter der Krankenkasse mitgeteilt, wann ein Arzttermin stattfinden könne. Der Termin selber konnte in weiter Zukunft liegen. Die fragliche Werbung wurde als irreführend beanstandet und die Krankenkasse zur Abgabe einer Unterlassungserklärung aufgefordert.

Umweltfreundliche Gebäude

KfW-Kredite für Einzelhandel

„Umweltfreundlicher Einzelhandel“ heißt ein neuer Förderschwerpunkt im ERP-Umwelt- und Energieeffizienzprogramm (Programmteil A). Gefördert werden die Errichtung und der Ausbau von Verkaufsräumen und -gebäuden im Einzelhandel. Mit dem Bau neuer

dem Austausch veralteter Heizungs- oder Kühlanlagen lassen sich deutliche Umweltauswirkungen realisieren.



Auch der Handel kann von der KfW profitieren.

Foto: Joyce Wilkes/fotolia

Die Antragsteller erhalten eine zusätzliche Zinsverbilligung aus dem ERP-Sondervermögen von bis zu 1 Prozent p. a. Der Förderschwerpunkt ist zunächst bis zum 31. 12. 2011 befristet.

Geschäftsgebäude, der Neuplanung von Verkaufsräumen oder

Informationen unter:

www.kfwmittelstandsbank.de.



Scheckübergabe (v. l.) Prokurist Claus Umbreit, Hans-Josef Schaap, Verkaufsleiter der Hollweg, Kümpers & Comp. KG, und IHK-Vizepräsident Gustav Deiters. Foto: Willers

Hollweg, Kümpers & Comp. KG spenden 8000 Euro Kanalausbau gesponsert

Die Planungen zum Ausbau der Nordstrecke des Dortmund-Ems-Kanals laufen auf Hochtouren. Möglich ist das nicht zuletzt aufgrund tatkräftiger finanzieller Unterstützung aus der regionalen Wirtschaft. Claus Umbreit, Prokurist, und Hans-Josef Schaap, Verkaufsführer der Hollweg, Kümpers & Comp. KG, überreichten am 29. Juni dem IHK-Vizepräsidenten Gustav Deiters einen Scheck

über 8000 Euro. Mit diesem Betrag sponsert das Unternehmen die Planung für die notwendige Schleusenanpassung. Durch das Sponsoring soll das Projekt sieben Jahre früher realisiert werden können.

Seit mehr als 100 Jahren steht die Hollweg, Kümpers & Comp. KG für die Produktion von Straßen-, Wasser- und Wegbaustoffen sowie Schiefertönen für die Ziegelindustrie. „Beim Transport großer Mengen an Steinen und Baustoffen ist das Binnenschiff in der Regel die kostengünstigste Alternative“, verweist Umbreit auf die hohe Bedeutung des Kanalausbaus für sein Unternehmen. Denn mit der Schleusenmodernisierung sollen wirtschaftlichere Schiffstypen zum Einsatz kommen. Gustav Deiters verwies auf die wichtige standortpolitische Bedeutung gut ausgebauter Verkehrswege: „Wenn wir in die Vergangenheit schauen, dann können wir feststellen, dass sich genau die Städte besonders gut entwickelten, die am Schnittpunkt leistungsfähiger Verkehrswege lagen.“

Stichwort:

Der Dortmund-Ems-Kanal (DEK) verbindet auf 256 Kilometern das Ruhrgebiet und das Münsterland mit dem Seehafen Emden. Der Abschnitt bis zum Mittellandkanal (Südstrecke) ist seit kurzem für Großmotorgüterschiffe befahrbar. Auf der Nordstrecke müssen dafür erst fünf Schleusen nördlich von Rheine ersetzt werden. Das gesamte Güterverkehrsaufkommen auf der DEK-Nordstrecke lag im Jahr 2004 bei rund 8,6 Millionen Gütertonnen, für 2025 wird eine Steigerung von über 25 Prozent prognostiziert.

Unternehmer in Gelsenkirchen:

Parkleitsystem verbessern

Eine deutliche Verbesserung des Parkleitsystems in die Gelsenkirchener Innenstadt hat der IHK-Regionalausschuss Gelsenkirchen in seiner Sommersitzung bei der Siemens IT-Beratung und Dienstleistung GmbH angemahnt. „Die City ist für Auswärtige und Ortsunkundige alles andere als einfach zu erreichen“, fasste IHK-Vizepräsident Dr. Manfred Scholle die Meinung des Gremiums zusammen, dem mehr als 50 Unternehmerinnen und Unternehmer aus Gelsenkirchen angehören.

IHK-Experte Marcus Stimler stellte den „IHK-Handelsreport Ruhr 2010“ vor. Erstmals seit 2001 wurden wieder alle Einzelhändler ab 650 Quadratmetern Verkaufsfläche untersucht. Die Städte entlang der Hellwegzone haben in den vergangenen Jahren auf Handelsansiedlung auf der „grünen Wiese“ gesetzt, wie der Handelsreport feststellt.

Für die Stadt Gelsenkirchen wurde eine nahezu konstante Gesamtverkaufsfläche erhoben. Im Bereich des Lebensmittel-einzelhandels fällt der stark discountorientierte Einzelhandel auf. Die mehr als 60 Discounter sorgen mit einem Umsatz von über 25 Millionen Euro allein bei der innenstadtrelevanten Aktionsware für Kaufkraftabfluss aus den Zentren der Stadt. „Discounter gehören in die Stadtteile, nicht an den Rand“, führte Stimler aus. Entwicklungspotenzial wird bei der Ansiedlung von Lebensmittel-vollsortimentern gesehen.



Die Parksituation sei gerade für die älteren Mitbürger und die Gäste der Stadt verbesserungsbedürftig, mahnte Scholle. Foto: kobra78 – Fotolia.com

Für „Stadtverbesserer“

► 2. BID-Bundeskongress

Die Stadtentwicklungsinitiativen Business Improvement Districts (BIDs) starten Projekte zur Revitalisierung und Stärkung von Innenstädten und Stadtteilzentren und setzen diese gemeinsam mit den Kommunen um. Der DIHK möchte das erste BID in NRW vorstellen, gemeinsam mit den lokalen Akteuren aus den laufenden BID-Projekten berichten und das innovativste Projekt des letzten Jahres mit dem BID-Award 2010 auszeichnen.

Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/E01096

Termin: 30. September und 1. Oktober 2010, Bochum

► 16. IHK-Forum Stadtmarketing

Das IHK-Forum Stadtmarketing hat sich seit 1995 zu einem zentralen Treffpunkt für Entscheider aus Stadt- und Citymarketing, Quartiersinitiativen und Stadtentwicklung im Norden entwickelt. Themen sind in diesem Jahr „Kampagnen“, „Nachhaltigkeit“ und „Standortprofilierung“. Infos: www.ihk-nordwestfalen.de/E01095.

Termin: 15. September 2010, Hannover



Am Energiestandort mit Vergangenheit und Zukunft tagte der IHK-Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen: Jens Kuhlmann, EnergieAgentur.NRW, Dr. Babette Nieder, Projektleiterin InnovationCity Herten/Gelsenkirchen, Vorsitzende Dr. Gudrun Bülow, IHK-Vizepräsidentin, Ltd. IHK-Geschäftsführer Peter Schnepfer (v.l.) vor der Ewald-Kulisse in Herten.

Foto: IHK

Regionalausschuss Kreis Recklinghausen

Bekenntnis zu Industrie und Energieprojekten

„Ohne Industrie geht es nicht!“ Das sagt Dr. Gudrun Bülow, IT-Dienstleistungsunternehmerin aus Marl und IHK-Vizepräsidentin. Unter ihrem Vorsitz tagte der IHK-Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen im h2herten-Wasserstoff-Anwender-Zentrum, um drei Facetten des Themas „Zukunft Emscher-Lippe“ zu behandeln.

Nahezu einstimmig und mit Nachdruck unterstützen die Repräsentanten der Kreiswirtschaft den Beschluss zur Industriepolitik in der Emscher-Lippe-Region, den der Aufsichtsrat der WiN Emscher-Lippe GmbH im Mai ebenfalls fast einstimmig gefasst hatte (siehe Wirtschaftsspiegel 7/8/2010, Seite 56). „Dessen Sinnhaftig- und Umsetzungsnotwendigkeit kann die Wirtschaft aus teils leidvoller be-

trieblicher Erfahrung nur bestätigen“, fasste Bülow die Diskussion zusammen. Beklagt wurden insbesondere Hemmnisse für eine vorausschauende Planung von Gewerbe- und Industriegebieten. Aber auch die Themen Verkehrsanbindungen, Energieversorgung/-sicherheit, Vernetzung von Forschung und Entwicklung, Interessenvertretung für innovative Industrie- und Technologiestandorte sowie Vorfahrt für Erziehung und Bildung und damit auch für Fachkräfte finden die offene Unterstützung der Betriebe. Unterstützt wird auch der gemeinsame Wettbewerbsbeitrag von Herten und Gelsenkirchen zur InnovationCity Ruhr. Projektleiterin Dr. Babette Nieder erläuterte, wie man als einer der fünf Finalisten im Rennen um die Niedrigenergiestadt der Zukunft überzeugen will.



Weitere Informationen zum Thema Industrie sowie das Positionspapier der WiN Emscher-Lippe GmbH unter: www.ihk-nordwestfalen.de/P00258.

IHK-Kontakt:
Dr. Eckhard Göske, Telefon 0251 707-313,
E-Mail: goeske@ihk-nordwestfalen.de.

Foto: IHK

Aktuelle Urteile

Mehrere Tarifverträge möglich

Tarifeinheit gekippt

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat die Tarifeinheit gekippt. Mit der Entscheidung der Bundesarbeitsrichter wird der jahrzehntelange Grundsatz „Ein Betrieb – ein Tarifvertrag“ aufgegeben. Künftig sind in einem Unternehmen mehrere Tarifverträge nebeneinander möglich. „Es gibt keinen übergeordneten Grundsatz, dass für verschiedene Arbeitsverhältnisse derselben Art in einem Betrieb

nur einheitliche Tarifregelungen zur Anwendung kommen können“, heißt es in der Begründung der höchsten Arbeitsrichter. Die Weichen dafür hatte bereits Ende Januar der Vierte Senat des Bundesarbeitsgerichts gestellt. Seiner Rechtsauffassung folgte nun auch der Zehnte Senat.

Beschluss des BAG vom 23. Juni 2010 – 10 AS 2/10

Fristlose Kündigung

Wichtiger Grund nötig

Ein vorsätzlicher Verstoß des Arbeitnehmers gegen seine Vertragspflichten kann eine fristlose Kündigung auch dann rechtfertigen, wenn der damit einhergehende wirtschaftliche Schaden gering ist. Umgekehrt ist nicht jede unmittelbar gegen die Vermögensinteressen des Arbeitgebers gerichtete Vertragspflichtverletzung ohne Weiteres ein Kündigungsgrund. Eine fristlose Kündigung kann nur aus „wichtigem Grund“ erfolgen. Ob ein „wichtiger Grund“ vorliegt, muss jeweils unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles be-

urteilt werden. Dabei sind alle für das jeweilige Vertragsverhältnis in Betracht kommenden Gesichtspunkte zu bewerten. Insgesamt muss sich die sofortige Auflösung als angemessene Reaktion auf die eingetretene Vertragsstörung erweisen. In Anwendung dieser Grundsätze hat das Bundesarbeitsgericht der Klage der Kassiererin eines Einzelhandelsgeschäfts stattgegeben und die Kündigung des Arbeitgebers für unwirksam erklärt.

Urteil des BAG vom 10. Juni 2010 – 2 AZR 541/09

Amtliche Bekanntmachung

Neue Sachverständige

Vier neue Sachverständige wurden im Juli öffentlich bestellt und vereidigt: Dipl.-Ing. Axel Steigüber aus Wadersloh kümmert sich um die Abwasserbehandlung in der metallverarbeitenden und metallbearbeitenden Industrie. Dr.-Ing. Jan Retzlaff aus Steinfurt bringt seinen Sachverstand im

Bereich Bautechnische Textilien und Geokunststoffe ein. Guido Harling, Dipl.-Chem.-Ing. und Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) aus Tecklenburg ist für das Sachgebiet der Verifizierung von Luftverkehrsemissionen zuständig. Detlef Kaß aus Marl wird als Schiffseichaufnehmer eingesetzt.

Neue Gesetze

Neues Mediationsgesetz

Auf den Weg gebracht

Das Bundesjustizministerium hat den Entwurf eines Mediationsgesetzes auf den Weg gebracht. Wesentliches Ziel dieses Entwurfs ist es, die Mediation (lat. „Vermittlung“) und andere Verfahren der außergerichtlichen Konfliktbeilegung zu fördern. Dadurch sollen vor allem zeitaufwändige und kostspielige Gerichtsverfahren vermieden werden. Der Entwurf stärkt die Mediation, indem er die Vertraulichkeit des Mediationsverfahrens durch eine Verschwiegenheitspflicht von Me-

diatorinnen und Mediatoren schützt und die Vollstreckbarkeit von Mediationsvereinbarungen erleichtert. Er dient so auch der Umsetzung der Richtlinie 2008/52/EG des Europäischen Parlaments und des Rates über bestimmte Aspekte der Mediation in Zivil- und Handelssachen, geht aber inhaltlich über die zwingenden Anforderungen hinaus. Im Gegensatz zur Richtlinie, die nur grenzüberschreitende Streitigkeiten zum Gegenstand hat, soll das Mediationsgesetz auch bei nationalen Streitigkeiten Anwendung finden.

Bei der Berufszulassung der Mediatoren gibt es weder Einschränkungen noch Vorgaben für eine Mindestqualifikation. Die Parteien können von den



IHK-Kontakt:

Bernd Heitmann
Telefon
0251 707-241
E-Mail:
heitmann@
ihk-nordwest-
falen.de

Foto: IHK

Mediatoren Auskunft über deren fachlichen Hintergrund, wie Studium und ausgeübten Beruf, sowie die Art und Dauer der Mediationsausbildung und über die auf dem Gebiet der Mediation gemachten praktischen Erfahrungen verlangen. Wesentliche Voraussetzung zur Durchführung einer Mediation ist, dass beide Parteien zu einer gemeinschaftlichen Lösung des Konflikts bereit sind. Sollte zunächst eine Abneigung bestehen, könnte die Konfliktlösungsbereitschaft auch während der Mediation durch den Mediator „hervorgeholt“ werden.

Weitere Informationen zum Thema außergerichtliche Streitbeilegung unter:
www.ihk-nordwestfalen.de/P00676.

Hintergrund zum Thema

Mediation, Schlichtung & Co.

Streit beilegen ohne Gericht

Die Mediation ist eine von mehreren Varianten zur außergerichtlichen Streitbeilegung. Schlichtungs- und Schiedsverfahren sind weitere Möglichkeiten, eine Einigung ohne staatliche Gerichte zu erzielen.

Mit der Mediation hat die Schlichtung gemein, dass ohne Zustimmung der Parteien keine verbindliche Entscheidung gefällt wird. Insofern kann man sie als besonderes Schlichtungsverfahren bezeichnen. Allerdings zeichnet sich die Schlichtung gegenüber der Mediation dadurch aus, dass der Schlichter die Entscheidung nicht vollständig den Konflikt-

beteiligten überlässt, er also auch Kompromissvorschläge macht. Das Schiedsverfahren ist demgegenüber ein Verfahren vor einem Schiedsgericht. Voraussetzung ist eine Schiedsvereinbarung zwischen den Parteien. Dadurch wird der Rechtsweg zu den staatlichen Gerichten ausgeschlossen. Der Rechtsstreit wird durch den Schiedsspruch eines oder mehrerer Schiedsrichter beendet. Dieser tritt dann an die Stelle des Urteils eines staatlichen Gerichts.

Zur außergerichtlichen Streitbeilegung bietet die IHK Nord Westfalen zahlreiche Hilfestel-

lungen an. Es besteht zum Beispiel neben der Einigungsstelle für Wettbewerbsstreitigkeiten und der Schlichtungsstelle für Ausbildungsfragen, auch eine Schlichtungsstelle für kaufmännische Streitigkeiten. Auf Wunsch der streitenden Parteien werden externe Schlichter aus einem Schlichterpool, Schiedsgutachter oder Mitglieder für Schiedsgerichte benannt. Dies können Volljuristen oder aber auch Fachleute anderer Berufsgruppen mit Spezialkenntnissen und besonderen Erfahrungen sein, wie öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige.



Im Oktober 2010 wird zum zweiten Mal das „Europäische Parlament der Unternehmen“ in Brüssel stattfinden. Foto: DIHK/Veldemanphoto Brüssel

Brüsseler Spitzen

Wirtschaft trifft Politik

Brüssel. Nach dem Erfolg des ersten europäischen „Parlaments der Unternehmen“ vor knapp zwei Jahren werden am 14. Oktober in Brüssel zum zweiten Mal mehr als 750 Unternehmerinnen und Unternehmer aus ganz Europa – davon 96 aus Deutschland – über die EU-Politik debattieren.

Im Beisein von hochrangigen Vertretern des EU-Parlaments und der Kommission bezieht die Wirtschaft Position – zum Beispiel zu Sammelklagen, Konsumenten-

schutz, Marktzugang, Bildung oder Umwelt und Energie. „Das Unternehmerparlament bietet den Teilnehmern die Chance, direkt den Parlamentariern die Sicht der Wirtschaft zu erläutern“, sagt DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. „Europa ist unser Heimatmarkt, umso wichtiger ist es, dass bei allen Themen stets die Basis unseres Wohlstands – die Wettbewerbsfähigkeit – mitberücksichtigt wird“, so der DIHK-Chef. Das Treffen organisiert Eurochambres, der Dachverband der europäischen IHKs.

Lkw-Maut

Hinzurechnung gebannt?

Berlin. Einige Landesfinanzministerien überlegen, eine gewerbsteuerliche Hinzurechnung der Lkw-Maut vorzunehmen. Hiergegen hat der DIHK protestiert und sich an das Bundesfinanzministerium gewandt. Auf die ohnehin stark gebeutelte Speditionsbranche kämen Mehrsteuern von rund 50 Millionen Euro zu, die Gesamtsteuerbelastung stiege von 30 auf 53 Prozent, so die fatale Folge! Und dabei sind die Kfz-Steuer und Mineralölsteuer noch nicht einmal berücksichtigt. Der DIHK befürchtet, dass sich diese zusätzlichen Kosten nicht bei Kunden durchsetzen ließen und voll zu Lasten der Transportunternehmen gingen. Das Bundesfinanzministerium hat inzwischen reagiert: Eine solche Hinzurechnung soll es nicht geben.

Vorsteuervergütung

Längere Frist in Aussicht

Berlin. Das seit Anfang des Jahres EU-weit gültige elektronische Vorsteuer-Vergütungsverfahren (eVVG) weist zahlreiche Mängel auf. Viele erstattungsberechtigte Betriebe konnten ihre Anträge noch nicht stellen, weil zum Beispiel die Dateigröße der Anträge stark begrenzt ist (5 MB). Andere sehen aufgrund der gravierenden Probleme sogar ihren Erstattungsanspruch gefährdet. Denn die Zeit drängt: Firmen müssen ihre Unterlagen für 2009 bis Ende September 2010 einreichen. Der DIHK hat sich daher bei der Bundesregierung und bei der EU-Kommission für eine Fristverlängerung eingesetzt und nun einen ersten Erfolg erzielt. Nach einem Vorschlag der Europäischen Kommission könnten sich Firmen bis Ende März 2011 Zeit lassen – jetzt muss noch das EU-Parlament zustimmen. „Die betroffenen Länder müssen die dringend notwendigen Nachbesserungen jetzt umgehend anpacken“, mahnt DIHK-Steuerexperte Alfons Kühn. Dann könne auch das Ziel des eVVG, den Unternehmen die Antragstellung zu erleichtern und ihre Rechte innerhalb des Verfahrens zu stärken, wieder in Sichtweite kommen.

Bürokratieabbau

„Kostenloses Wachstumspaket nutzen“

Berlin. Die Bundesregierung will jetzt die gesamten Bürokratielasten der Unternehmen auf den Prüfstand stellen – und nicht nur wie bislang die reinen Informationspflichten. Sie geht damit auf eine langjährige Forderung der Wirtschaft ein. „Bürokratieabbau ist ein geniales Wachstumspaket, das die Bundesregierung nichts kostet und der Wirtschaft enorm nutzt. Denn umso weniger die Unternehmen durch unnötige Bürokratie eingeschränkt werden, desto mehr Zeit und Geld können sie in neue Produkte und damit Arbeitsplätze investieren“, erklärt DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. Der DIHK hat hierzu einen Katalog von 71 Vorschlägen zum Bürokratieabbau aus der Unternehmenspraxis vorgelegt. Er betrifft alle wichtigen Rechtsbereiche von Arbeits- über Steuer- bis hin zu Umwelt- und Zivilrecht. Beispiele: Arbeitsbescheinigungen sollen entschlackt, die Melde-

pflichten für Minijobs vereinfacht, der Stichtag für die Abführung der Sozialversicherungsbeiträge zurückverlegt oder die Schwellenwerte beim Kündigungsschutz auf 20 Mitarbeiter angehoben werden. Plan- und Genehmigungsverfahren sollen beschleunigt, die Meldepflichten für das Beherbergungsgewerbe vereinfacht und die Künstlersozialversicherung soll entbürokratisiert werden.

Bereits mit den Maßnahmen zur Reduzierung der Informationspflichten sollen die Unternehmen auch auf Basis von Vorschlägen der IHK-Organisation um über zehn Milliarden Euro pro Jahr entlastet werden – die Bundesregierung hat damit ihr Einsparziel von 25 Prozent bis 2011 in diesem Bereich schon fast erreicht.



DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann.

Foto: DIHK/ Görigk

„Speed-Update“ der IHK

Themen auf den Punkt gebracht

In 90 Minuten auf den Punkt gebracht: Das neue IHK-Veranstaltungsformat „Speed-Update“ kam erstmalig zum aktuellen Thema Iran-Embargo zum Einsatz. Rechtsanwalt Dr. Ulrich Möllenhoff, Spezialist für Exportkontrollrecht und US-Reexportkontrollrecht aus Münster, erläuterte den Teilnehmern die aktuelle Rechts-situation. Mehr als 40 Unternehmensvertreter kamen kurzfristig nach Gelsenkirchen und ließen sich zum Stand des Embargos briefen. „Die Resonanz auf das neue Veranstal-

tungsformat ist äußerst positiv“, stellt Dr. Thomas Weiß, IHK-Abteilungsleiter für Handel, Dienstleistungen und International fest. „Wir planen zukünftig weitere aktuelle Außenwirtschaftsthemen über ein Speed-Update umzusetzen“, so Weiß. Die Einladungen werden jedoch nur per E-Mail an die im Informationsnewsletter „AWI“ eingetragenen Unternehmen versendet (www.ihk-nordwestfalen.de/international). Interessierte können sich aufnehmen lassen bei Tanja Gläß, glass@ihk-nordwestfalen.de

7. German Canadian Business Club

Chancen auf dem kanadischen Markt

Ende Juni wurde der German Canadian Business Club (GCBC) in Münster eröffnet. Es ist der siebte Standort in Deutschland. „In Kanada besteht eine große Nachfrage nach deutschen Produkten und deutschem Know-how“, erklärt Luis Torres-Jaime, Gründer des GCBC in Münster. „Die kleinen und mittleren Unternehmen im IHK-Bezirk gehören zur Weltspitze und sie können vom Potenzial des kanadischen Absatzmarktes pro-

fitieren“, so Torres-Jaime. Zu den Aufgaben des Clubs gehören die wirtschaftliche Zusammenarbeit und der Austausch zwischen kanadischen und deutschen Unternehmen. Mehrmals im Jahr sind Treffen des GCBC geplant. Die nächste Veranstaltung ist am 15. September von 11 bis 14.30 Uhr im Café Arte, Königsstraße 43 in Münster. Weitere Informationen unter contact@torres-consulting.de



Festliche Eröffnung des German Canadian Business Clubs: (v.l.n.r.) Friedrich Wagner, Ministerium f. Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes NRW, Karin Reismann, Bürgermeisterin Münster, Bill McCrimmon, Konsul von Kanada, Lothar Schneider, Energie Agentur NRW, Luis Torres-Jaime, GCBC, Norbert Stroschen, Deutsch-Kanadische Gesellschaft, Christopher MacLean, Botschaft Kanada.

Foto: pd

Fahren für die FIFA



Reisedienst Nickel GmbH

Meisterfahrer aus Erle

Die U-20-Fußballfrauen aus Deutschland wurden gerade Weltmeister – Ob es an dem „Glücksbringer“ vom fußballbegeisterten Busunternehmen Nickel lag?

Die Frage ist durchaus berechtigt. Denn Geschäftsführer Ulrich Nickel stellte der deutschen U20-Nationalelf mit Thomas Helbing jenen Fahrer zur Verfügung, der schon 2006 die italienische Herrenmannschaft zum WM-Sieg chauffierte.

Bei der FIFA U20-Frauen-WM in Deutschland im Juli mussten insgesamt 16 Mann-

schaften zwischen Hotels, Trainingsplätzen und den vier Spielstätten Bochum, Bielefeld, Augsburg und Dresden transferiert werden. Exklusiv stellte die Gelsenkirchener Reisedienst Nickel GmbH für die Transfers in Bochum und Bielefeld Busse und Fahrer. Speziell hierfür wurden zwölf Reisebusse auf das vorgeschriebene FIFA-Design mit Hauptsponsor Hyundai umge-

staltet. Prokurist Holger Machnik präzisiert den Aufwand: „Jeder Bus muss zunächst durch Abklebungen und Umlackierungen neutralisiert werden, bevor dann die vorgeschriebenen Logos an den vorgesehenen Stellen platziert werden können.“ Das war ein riesiger Aufwand, aber nichts, was ein routiniertes Unternehmen wie Nickels, das mittlerweile schon seit 80 Jahren besteht,



Fußballbegeistert zeigen sich „Meisterchauffeur“ Thomas Helbing und Geschäftsführer Ulrich Nickel angesichts der Exklusivtransfers zur diesjährigen FIFA U20-Frauen-WM (l.). Foto: Martin Linkemann/qualityphoto

Zwei Mitarbeiter waren pro Bus 12 Stunden mit der Umbeschriftung im vorgeschriebenen FIFA-Design beschäftigt. (linke Seite) Foto: Reisedienst-Nickel

es drei. Bei der FIFA-Fußball-WM 2006 führte der Reisedienst exklusiv die VIP-Transfers in Dortmund und Gelsenkirchen durch und stellte die Fahrer für Italien und Serbien-Montenegro. Der Betrieb ver-

fügt heute über knapp 40 Fahrzeuge und eine Betriebsfläche von 7000 Quadratmetern. Darauf stehen neben zwei Bushallen eine vollautomatische Waschstraße sowie eine eigene Werkstatt mit Bremsenprüfstand.

Martin Linkemann

aus der Ruhe bringen würde. Auch der „Weltmeister“-Busfahrer Thomas Helbing ist ein Routinier. Dennoch erinnert er sich gern an eine brenzlige Begebenheit, die sich später als Scherz der Italiener entpuppte: Er musste die Spieler von Düsseldorf zu ihrem Hotel nach Duisburg fahren. Alle Spieler waren pünktlich am Treffpunkt, nur Gianluigi Buffon, genannt Gigi, fehlte. „Sein Teamkollege Alessandro Del Piero griff zum Handy und fragte Gigi, wo er bleibe“, erinnert sich Helbing. „Mir sagte Alessandro dann, wir könnten schon fahren, Gigi käme mit dem Taxi nach. Als wir dann in Duisburg am Mannschaftshotel ankamen, stieg ein wütend gestikulierender und schimpfender Gigi aus einem Taxi und fragte, warum der Bus nicht gewartet hätte.“ Erst jetzt gestand Alessandro, dass Gigi ihm geantwortet hatte, er sei in zwei Minuten am Bus. Später habe die ganze Mannschaft über diesen Scherz gelacht.

Erfolg durch Vorbereitung

Doch nicht immer ginge es bei den Mannschaftstransfers so lustig zu. Sämtliche Fahrten würden mit Polizei-Lotsen durchgeführt, Kreuzungen gesperrt und im Vertrauen darauf auch schon einmal mit höherer Geschwindigkeit in die Kreuzung eingefahren. Doch manchmal besteht die Eskorte nur aus zwei Polizei-Motorrädern, wie 2006 in Hamburg, berichtet Helbing: „Dort schlüpfte dann eine ältere Fahrerin unkonzentriert durch die Absperrung – solch eine Situation kann man nur durch Besonnenheit und Erfahrung meistern“.

Das Erfolgsrezept liege in der peniblen Streckenvorbereitung, verrät Reisedienst-

Chef Ulrich Nickel: „Schon Wochen vorher fahren wir die Strecken ab, machen Fotos von prägnanten Kreuzungen, Einmündungen oder Besonderheiten und bereiten unsere Fahrer präzise darauf vor.“ Mit der FIFA Frauen-WM stünde im kommenden Jahr die nächste Bewährungsprobe auf dem Programm, ergänzt der fußballbegeisterte Reisedienstleiter.

Kein „Wunder von Erle“

Zum 80-jährigen Bestehen wurde ein Spiel gegen die Traditionsmannschaft des FC Schalke 04 organisiert. Prominente Unterstützung erhielt das Spiel durch die Schauspieler Peter Lohmeyer, Dirk Szczepaniak und Louis Klamroth, die Hauptdarsteller aus dem Film „Das Wunder von Bern“. Für ein „Wunder von Erle“ sollte es jedoch nicht reichen. Mit 3:9 unterlagen die Idealisten den Traditionalisten.

Die heutige Reisedienst Nickel GmbH ist eines der ältesten Erler Unternehmen. Ge-gründet wurde das Unternehmen 1930 von August und Johann Nickel als „Verkauf von Landesprodukten und Fischen im Markt- und Straßenhandel, Lohnfahrten“ in der Angelstraße 11. Es wurde seit 1944 von Johanns Sohn Hans Nickel weitergeführt. 1974 zog die Firma um von der Angelstraße zum heutigen Standort an der Weststraße. 1989 stieg dann Ulrich Nickel in das elterliche Unternehmen ein. Er führt den Betrieb seit 2008 gemeinsam mit Prokurist und Cousin Holger Machnik. Besondere Anerkennung erfährt das Unternehmen quasi als „Haus-Reisedienst“ des FC Schalke 04, für den 1985 der erste Mannschaftsbus angeschafft wurde. Heute sind

Schulung für IHK-Dozenten

Neue Impulse

Die IHK Nord Westfalen setzt seit Jahren auf Dozenten, die neben ihrer fachlichen Kompetenz auch mit sozialer und persönlicher Kompetenz punkten und pädagogische Erfahrung vorweisen können.

IHK-Dozenten verfügen meist über fundierte theoretische Kenntnisse sowie wichtigem Know-how aus ihrer eigenen Berufspraxis, doch moderne Weiterbildung muss heute noch einen Schritt weitergehen. Die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen ist gefordert, um neben den fachlichen auch die übergreifen-



Helmut Spahn
Foto: IHK

den Ziele für die Teilnehmer an Weiterbildungen nicht aus dem Blick zu verlieren. „Unsere Weiterbildung orientiert sich natürlich an den Bedürfnissen der Wirtschaft und muss Veränderungen in Unternehmen und Gesellschaft mit in das Angebot aufnehmen“, so Helmut Spahn, Ansprechpartner für die Ausbilderqualifizierung bei der IHK Nord Westfalen. „Dozenten sind heute nicht nur Vermittler von Fachwissen, sondern auch Moderatoren, die den Lernprozess der Kursteilnehmer initiieren.“

Schulung

Methodik-Forum

Für IHK-Dozenten bietet die IHK Nord Westfalen Schulungen zur Methodik an verschiedenen Terminen ab September an. Die Zeiten werden flexibel gestaltet.

Auftaktveranstaltung:

9. September 2010

Forumtreffen:

27. September 2010

30. November 2010

26. Januar 2011

24. März 2011

27. Mai 2011

Um gerade die Methodenkompetenz weiter zu entwickeln, bietet die IHK Nord Westfalen ihren Dozenten ab September ein Methodik-Forum an, das neue Impulse gibt. „Wir möchten unsere Dozenten in ihrer eigenen Weiterbildung unterstützen“, so Helmut Spahn. Schließlich soll die Qualität weiterhin gesichert bleiben. Und da ist eine Förderung alle notwendigen Kompetenzen ein wichtiges Anliegen in der Ausbilderqualifizierung.

Schulung für IHK-Dozenten

Besser vermitteln

Thomas Bernt Schulte, Spezialist für Bildungsmanagement und -marketing, erläutert das Methodik-Forum für Ausbilder und Dozenten der IHK Nord Westfalen.

? Warum haben Sie dieses Methodik-Forum entwickelt?

! Viele Dozenten beklagen das Dilemma „viel Stoff – wenig Zeit“, sie erleben schwierige Unterrichtssituationen und möchten als Berufspraktiker ihre methodisch-didaktische Kompetenz ausbauen. Mit dem Methodik-Forum erhalten sie Gelegenheit, wichtige Impulse für ihre Tätigkeit aufzunehmen. Ihr Unterricht profitiert in zweifacher Hinsicht: Einerseits können die Dozenten ihre Lehrtätigkeit qualitativ verbessern, andererseits wird der Lernerfolg für die Lehrgangsteilnehmer erhöht.

? Wie gestaltet sich das Methodik-Forum?

! Die Dozenten treffen sich in regelmäßigen Abständen alle zwei bis drei Monate. So können aktuelle Probleme zeitnah aufgegriffen werden. Jedes Treffen umfasst drei Phasen: Eine Reflexionsphase, in der die Teilnehmer ihre Erfahrungen austauschen, dann eine Aufarbeitungsphase, in der individuelle Fragen bearbeitet werden. Zum Schluss werden neue Methoden und Instrumente eingeübt, die Impulse für eine verbesserte Methodik und Didaktik im Unterricht geben.

? Was bringt das Forum dem einzelnen Dozenten?

! In vielen Seminaren werden zu viele Impulse in zu kurzer Zeit gesetzt. Studien haben nachgewiesen, dass bis zu 80 Prozent der Informationen nach etwa zwei Wochen wieder vergessen wurden oder im Tagesgeschäft untergegangen sind. Dem wollen wir durch das fortlaufende Forum vorbeugen. Zudem können die Erfahrungen der Kollegen und neue Impulse in der Zwischenzeit direkt ausprobiert werden. In der nächsten Sitzung werden sie dann, falls gewünscht, noch einmal diskutiert. Zudem reflektieren die Teilnehmer gemeinsam schwierige Situationen in ihrem Unterricht und lösen ihre Fragen auf Augenhöhe mit Kollegen. Dozenten beklagen oft den fehlenden Kontakt zu anderen Dozenten. Das Forum schafft eine regelmäßige Gelegenheit zum kollegialen Austausch.

? Welche Themen werden angesprochen?

! Die Themenvielfalt ist groß. Je nach Bedarf können einzelne Problemfelder gezielt angesprochen werden, ob nun schwierige Lernsituationen, Aktivierung der Teilnehmer oder Prüfungssimulation.



Mit seinem Konzept möchte Trainer Thomas Bernt Schulte dazu beitragen, die methodisch-didaktische Kompetenz der IHK-Dozenten auszubauen.

Foto: privat

? Was ist das Besondere?

! In der Kontinuität liegt die Kraft des Methodik-Forums. Kleine Gruppen, kurze Zeiteinheiten und die straffe Workshopform kennzeichnen die Reihe. Praxis und Theorie werden verknüpft, Dozenten können ihre eigenen Probleme vorbringen und erhalten zugleich wichtige Impulse, um ihre Kompetenz im Bereich Methodik und Didaktik zu erweitern. Das Methodik-Forum ist genau auf die tägliche Arbeit der Dozenten zugeschnitten.

Birgit van der Avoort



Bei Mesem geht beides: Stationärer Handel für Geschäftskunden und Internetverkauf für Otto Normalverbraucher.
Fotos: Oliver Krato

Holzzentrum Mesem GmbH & Co. KG, Dülmen

Nicht auf dem Holzweg

Früher waren die Mesems tüchtige Zimmerleute, später dann erfolgreiche Holzhändler. Und heute? Da nutzt das Familienunternehmen konsequent das Internet, um seine Marktposition mit neuen Sortimenten auszubauen.



Wer Holz Mesem im Internet besucht, merkt gleich: Das Dülmener Traditionsunternehmen ist nicht aus Imagegründen online. Weder eine nostalgische Firmenhistorie noch heimatverbundene Bekenntnisse zum Standort sind auf www.mesem24.de zu finden. Stattdessen begrüßt die Nutzer ein gut sortierter Online-Shop, der für Kunden überall in der Welt jeden Tag rund um die Uhr geöffnet ist. Das World Wide Web hat den Handel revolutioniert. Und Mesem macht mit.

Das Internet hat in wenigen Jahren viel verändert in einem Unternehmen, das die meiste Zeit einer wirklich langen Geschichte auf Bewahrung und Tradition bedacht war. 1820 gründete Josef Mesem mitten in Dülmen eine Zimmerei, die auch Handwerker mit Holz belieferte. Viel sei nicht überliefert von der Geschichte des kleinen Handwerksbetriebes im 19. Jahrhundert, bedauert Geschäftsführer Andreas Mesem, der das Unternehmen mit seinem

Bruder Fritz Mesem leitet. Am Billerbecker Dom sollen die Vorfahren mitgebaut haben.

Tüchtige Handwerker blieben die Mesems in den nächsten Generationen, so viel steht fest. Nach der Katastrophe des Zweiten Weltkrieges ging Fritz Mesem, der Großvater der heutigen Firmenchefs, neue Wege. Der Wiederaufbau brauchte nicht nur gute Handwerker, sondern auch Händler, die die enorme Nachfrage nach Baumaterial befriedigen. Fritz Mesem baute die Zimmerei zu einem florierenden Holzgroßhandel aus, in dem das Geschäft mit Endverbrauchern nicht mehr als ein Zubrot war.

Expansion vor den Stadttoren

Dann die Kehrtwende: Mesem nahm Mitte der 1990er-Jahre den Privatkunden ins Visier und begann das alte, geschäftskundenorientierte Umsatzverhältnis umzudrehen. Denn im Holzgroßhandel war längst ein Konzentrationsprozess im Gang, in dem

sich die ganz Großen durchsetzten – und dazu zählte der Familienbetrieb mit seinen gerade einmal sieben Arbeitskräften wahrlich nicht. Und noch etwas änderte sich: Die baumarktgewöhnten Endverbraucher griffen immer häufiger selbst zu Säge, Hammer und Akkuschauber.

Mutig ging Mesem das Projekt „Endkundengewinnung“ an und begann kräftig zu investieren. Der Familienbetrieb gab 1996 seinen alten Standort in der Stadt auf und zog ins Gewerbegebiet Dernekamp auf ein 25 000 Quadratmeter großes Gelände um. Dort gab es genug Platz, den Geschäftskunden gerecht zu werden und dem Endverbraucher ein spannendes Einkaufserlebnis mit attraktiven Sortimenten zu bieten. Am 24. März 1996 präsentierte Familie Mesem den neuen Betrieb mit seiner über 3000 Quadratmeter großen Lagerhalle und einem 1650 Quadratmeter großen Verkaufs- und Ausstellungsgebäude. Gut vier Jahre nach der Eröffnung erweiterte Mesem den

Standort um weitere 25 000 Quadratmeter Fläche mit einem 800 Quadratmeter großen Ausstellungspavillon.

Andreas Mesem (40) und Fritz Mesem (35) sind die Antreiber des Aufbruchs. Gezielt haben sie sich Anfang der 1990er-Jahre auf die Nachfolge ihres Vaters Fritz Mesem sen. vorbereitet; der Ältere mit einem Studium der Holz-Betriebswirtschaft an der Berufsakademie Mosbach, der Jüngere mit einer Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann im väterlichen Betrieb. Die Konzentration auf den Endverbraucher mit der notwendigen Expansion haben sie noch gemeinsam mit dem Seniorchef, der 1998 starb, eingeleitet. „Dülmen war in den 1990er-Jahren eine der am schnellsten wachsenden Städte in Nordrhein-Westfalen“, erklärt Andreas Mesem. Davon wollte das Unternehmen Mesem profitieren. Und das hat es auch.

Web-Shop für 150 Euro

Eine Verschnaufpause haben Fritz und Andreas Mesem sich und dem Unternehmen danach aber nicht gegönnt. Noch während der Expansion des stationären Handels setzten sie den nächsten Wandel in Gang. Für umgerechnet 150 Euro kauften

sie 2001 ein einfaches Standard-Programm für einen Internet-Shop und begannen, wenige Produkte online zu verkaufen. Ein Testlauf, aus dem sich in den folgenden Jahren für Mesem das Internet zum wichtigen Vertriebskanal entwickelte.

Über 15 000 Produkte bietet Mesem heute online an. Bestellt werden sie in Deutschland, aber auch von Kunden in den Benelux-Ländern, Österreich oder der Schweiz.

„Vor ein paar Jahren kamen noch 90 Prozent unserer Kunden aus Nordrhein-Westfalen. Heute machen wir den überwiegenden Teil unseres Umsatzes außerhalb unseres Bundeslandes“, erklärt Fritz Mesem.

Gartenmöbel, Gerätehäuser, Spielgeräte, Terrassenholz oder Carports bietet Mesem im Internet an, aber auch Kaminöfen, Trampoline und Go-karts. Go-karts? „Warum nicht. Wir sind ständig auf der Suche nach qualitativ guten Produkten, die uns vom Saisongeschäft mit Gartensortimenten unabhängiger machen“, sagt Fritz Mesem. Früher habe im Laden vier Monate lang die Luft gebrannt. Heute sei die Auslastung dank ganzjährig laufender Produkte und dank des Internets gleichmäßiger geworden.

Der Online-Shop der ersten Generation hat längst ausgedient. Mesem hat sich eine maßgeschneiderte Internetplattform geschaffen, die mehr kann als Shop-Systeme von der Stange. „Kleinartikel über das Internet zu verkaufen und zu versenden ist von der technischen Seite her ein Klacks. Anders verhält es sich bei sperrigen Artikeln wie Terrassendielen oder Gerätehäusern, die sich eben nicht per Postpaket verschicken lassen“, erklärt Andreas Mesem.

All das macht Arbeit und schafft Arbeit: Sieben Mitarbeiter sind bei Mesem inzwischen damit beschäftigt, Online-Anfragen zu beantworten, Bestellungen abzuwickeln

und den Produktkatalog zu aktualisieren. Zwei Mitarbeiter entwickeln den Internet-Shop weiter und treiben die Suchmaschinenoptimierung voran. Insgesamt ist die Zahl der Beschäftigten auf 20 gewachsen.

Das Internet hat bei Mesem den stationären Handel in Dülmen nicht ersetzt. Aber es hat ihn verändert. Es ist zum Schaufenster geworden. „Die Kunden, die zu uns ins Geschäft kommen, haben sich in der Regel im Internet informiert“, erklärt Fritz Mesem. „Das macht den Verkauf effektiver.“ Neben-



Haben das Familienunternehmen ins Internet-Zeitalter geführt: Fritz Mesem (links) und Andreas Mesem (rechts).

effekt: Öffnungszeiten wurden verkürzt, Verkauf und Beratung auf Kunden umgestellt, die schon wissen, was sie suchen.

Weiter zweigleisig

„Für die nächsten Jahre trauen wir das stärkere Wachstumspotenzial dem Onlinegeschäft zu“, sagt Andreas Mesem ganz klar. Trotzdem will er mit seinem Bruder das Unternehmen zweigleisig auf Erfolgskurs halten: „Wir wollen aus der Rasanz des Internets und der Konstanz des klassischen Vertriebs einen vernünftigen Mix erzeugen.“

Berthold Stein

Gartenhaus-Ausstellung in Dülmen: Im Internet kann Mesem viel mehr zeigen.



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: Michael Bümmerstede

Der erfolgreiche Umgang mit dem Kunden:

Kundengewinnung durch Kundenbegeisterung

Ort: Osnabrück Termin: 28.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155,00 € Trainerin: Claudia Glunz

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: Michael Bümmerstede

Verkaufstraining für Auszubildende

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

Kunden telefonisch aktiv betreuen und gewinnen

Ort: Gelsenkirchen Termin: 5.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer: 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: Michael Bümmerstede

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: Bocholt Termin: 22.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Trainer: Walter Hennig Kosten: 155,00 €
einschl. Seminarunterlagen, Seminargetränke und Mittagessen

Erfolg ist planbar!

Marketingstrategien für die Praxis in kleinen und mittleren Unternehmen

Ort: Osnabrück Termin: 6.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 195,00 € Trainer: Michael Bala

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 € Trainerin: Dr. Gabriele Dufhues

Arbeits- und Führungstechniken

Büroorganisation und Selbstmanagement

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

Schneller lesen – mehr behalten

Meistern Sie erfolgreich die Informationsflut

Ort: Münster Termin: 22.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer: Matthias Böhme

Zeitgemäße Korrespondenz

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

Neu(st)e deutsche Rechtschreibung und Kommasetzung

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

Wie man sich Ziele setzt und diese erreicht

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

Außenwirtschaft

Zoll- und Dokumentenabwicklung von Osteuropageschäften

Ort: Osnabrück Termin: 23.9.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer: Franz-Josef Drees

Zollvergünstigungen durch Präferenzen:

Vermeidung von Zöllen durch die Inanspruchnahme von Präferenzregelungen

Ort: Lingen Termin: 5.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 170,00 € Trainer: Thomas Korfmacher

Das System der Lieferantenerklärungen

(Chancen, Risiken, Umsetzungsprobleme, Dokumente)

Ort: Gelsenkirchen Termin: 6.10.2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer: Drees, Kleff

Betriebliches Rechnungswesen

Liquiditäts- Management

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

BWA: Betriebswirtschaftliche Auswertung für kleine und mittlere Unternehmen

Ort: Osnabrück Termin: 12. 10. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190,00 € Trainer: Michael Kress

Organisation, Revision, Verwaltung

Zeitgemäße Korrespondenz

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

Neu(st)e deutsche Rechtschreibung und Kommasetzung

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

Personalwesen

Lohnpfändung und Lohnabtretung

Ort: Osnabrück Termin: 19. 10. 2010, 9.00–13.00 Uhr
Kosten: 125,00 € Trainerin: Daniela Eisele

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: RA Horst Vogt

Seminare für Auszubildende

Telefonseminar für Auszubildende

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

Telefonseminar für Auszubildende

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

Verkaufstraining für Auszubildende

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

Unternehmensführung

Erfolg ist planbar! Marketingstrategien für die Praxis in kleinen und mittleren Unternehmen

Ort: Osnabrück Termin: 6. 10. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 195,00 € Trainer: Michael Bala

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: RA Horst Vogt

Zeitgemäße Korrespondenz



Damit schreibt heute niemand mehr, aber einige Formulierungen in Geschäftsbriefen klingen noch genauso angestaubt. Foto: James Steidl/fotolia

Aufgrund der neuen Bürotechniken ist es heute notwendiger denn je, eine äußere einheitliche Form der Briefgestaltung zu finden. Auch bei den Inhalten müssen „alte Zöpfe“ abgeschnitten werden. Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern anhand praktischer Beispiele und Übungen zu zeigen, wie heute rationell und trotzdem individuell geschrieben werden kann. Seminarinhalte sind: Sprache bewusster einsetzen, veraltete Redewendungen ausmerzen und durch zeitgemäße Formulierungen ersetzen, DIN 5008 (Regeln, Neuerungen), logischer Aufbau der Briefe unter psychologischen und sachlogischen Gesichtspunkten, Abbau alter Kaufmannszöpfe, Schreiben zu besonderen Anlässen, Kurzaufsatz zu Protokollarten, Betriebsmitteilungen, Akten- und Telefonnotizen.

Ort: Bocholt Termin: 28. 9. 2010, 9.00–16.30 Uhr
Trainer: Jutta Brück Kosten: 200,00 €
einschl. Seminarunterlagen, Seminargetränke und Mittagessen

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 Oktober

Ausgabe 10/2010

Redaktionsschluss: 15. September

Anzeigenschluss: 8. September

Erscheinungstermin: 5. Oktober

Titelthema: Wissensmanagement

Verlags-Speziale:

Wirtschaftsraum Borken

Gewerbegebiet Loddenheide

Dienstleistungen/Outsourcing

Wissen macht Arbeit

Das Know-how für die Fertigung gehört zum Kapital eines Unternehmens, ganz klar, aber was ist mit dem Wissen, dass zum Beispiel der Vertriebsmitarbeiter über die Wünsche des Kunden hat? Wie macht ein Unternehmen einmal gesammelte Erfahrungen und Informationen wieder abrufbar und nutzbar? Darüber spricht der Wirtschaftsspiegel u. a. mit Ralph Caspers, dem Moderator der TV-Sendung „Wissen macht Ah!“.



Karikatur: Dirk Meissner

Das Bild vom Unternehmer

Die funkelnde und die dunkle Seite

Blenden, feuern, saufen – ist das der Dreikampf des Unternehmertums? Auf diesen Gedanken könnte kommen, wer dieser Tage die Pressemitteilung einer Hochschule liest. Der Professor, heißt es da, wolle in seinem Topmanagementseminar ganz unterschiedliche Facetten von Karriere beleuchten. Dazu gehören „Grundsätze über Verhalten, Kleidung, Ethik und Moral“. Die Studenten wurden

beim Juwelier in Fragen des modischen Stils geschult und polierten ihre Tischmanieren in einem Restaurant. Es folgt noch der Seminarteil „Die dunkle Seite der Wirtschaft: wie feuere ich Mitarbeiter“ und schließlich „Einsam an der Spitze: Burnout, Depressionen, Sucht“.

Stutzig macht einen auch der Aufbau des Seminars: soll damit ein Karriereverlauf nach- (oder

sogar vor- ?) gezeichnet werden? Der Professor verspricht seinen Studenten „authentische Erfahrungen, die ihnen auf ihren weiteren Lebenswegen ... helfen“.

Ob das auch der Studentin durch den Kopf ging, die beim Juwelier eine 120 000 Euro teure Perlenkette tragen durfte?

– haa –

Impressum

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

1. September 2010

Auflage: 54.400

**wirtschafts
spiegel**

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.

Der Gesamtausgabe liegt eine Beilage der SOS-Kinderdörfer e.V., München, 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 Lehmannski (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.