

wirtschafts spiegel

Das Magazin der
IHK Nord Westfalen

3|2014

K 5060
1. März 2014



www.ihk-nordwestfalen.de

IHK-GEPRÜFT
Fahren mit Fachkunde

STRESSTEST
Finanzstudie mit Folgen

— Hauptschulen —
**Wo man noch
Azubis findet**

RheinLand



Andreas Peters,
Asset Management/Immobilien
RheinLand Versicherungs AG

„Was unmöglich erschien, wurde möglich gemacht: In nur 8 Tagen und Nächten hat Krüger in Zusammenarbeit mit dem Logistikdienstleister Gottschalk eine neue Bürolandschaft für fast 750 Mitarbeiter geschaffen. Rund 10.000 m² Bürofläche wurden in 24 Stunden komplett ausgeräumt. 140 Gipskartontrennwände wurden abgerissen und 60 mobile Systemtrennwände, 950 Schallabsorber, 540 Schreibtische mitsamt der Rollcontainer sowie 320 Drehstühle und 70 Akustikstellwände wurden geliefert und aufgebaut. Zeitweilig waren bis zu 120 Handwerker gleichzeitig beschäftigt. Zuletzt wurde die gesamte zwischengelagerte IT- und Telefontechnik installiert. Am Montag konnte jeder Mitarbeiter an seinem neuen Arbeitsplatz die Arbeit wie gewohnt aufnehmen. Eine besondere Leistung war die störungsfreie Abbildung von Notarbeitsplätzen während des Projektes. So haben unsere Kunden von der Maßnahme kaum etwas mitbekommen. Wir bedanken uns für die individuelle Beratung und Planung sowie die professionelle Umsetzung dieses ambitionierten Projektes.“

Bittere Medizin

Das tat weh. Straßenbaumittel in Höhe von rund 44 Millionen Euro, die für NRW vorgesehen waren, konnten im vergangenen Jahr nicht zum Erhalt oder Ausbau der Verkehrsinfrastruktur in unserem Bundesland genutzt werden. NRW-Verkehrsminister Michael Groschek musste das Geld an den Bund zurückgeben. Der Grund: Es gibt zwar jede Menge dringlicher Straßenbauprojekte im Lande, aber zu wenige waren zu Ende geplant und somit baureif.

Solche Rückgaben von Investitionsmitteln hatte es zwar auch in früheren Jahren immer mal wieder gegeben. Aber diesen Fauxpas kann der Minister derzeit überhaupt nicht gebrauchen. Zu Recht ruft der Minister seit geraumer Zeit besonders laut nach mehr Geldern aus Berlin für die Reparatur und den Ausbau von Autobahnen, Bundesstraßen und der in die Jahre gekommenen Brückenbauwerke. Wenn jedoch die nordrhein-westfälischen Straßenplaner jetzt schon Schwierigkeiten haben, die eigentlich zu knapp bemessenen Neu- und Ausbaumittel für dringend benötigte Infrastrukturverbesserungen auszugeben, was will das Land dann mit (noch) mehr Geld aus Berlin?



Straßenbaumittel, die in NRW dringend gebraucht würden, musste das Land an den Bund zurückgeben. Foto: ri8/Fotolia

Die Ursache für dieses Problem liegt bereits einige Jahre zurück: Die Umstrukturierung und Verschlinkung der Straßenbauverwaltung in NRW, die bereits unter der damaligen schwarz-gelben Landesregierung ihren Anfang nahm. Richtig eng wurde es, als Groscheks Amtsvorgänger und sein Staatssekretär aus den Reihen des grünen Koalitionspartners 2011 noch eins draufsetzten und für zahlreiche, in Teilen der Politik eher ungeliebte Straßenbaumaßnahmen einen Planungsstopp verhängten.

Nun hat die bittere Medizin aus Berlin offenbar Wirkung gezeigt. Minister Groschek sucht die Offensive und kündigte einen Befreiungsschlag an. Mit zunächst 20 zusätzlichen Planerstellen für den Brückenbau und die Beauftragung einer gemeinsam von Bund und Ländern getragenen Projektgesellschaft will er verlorenen Boden wieder gut machen. „Die Schubladen“, so Groschek, „müssten wieder mit durchgeplanten Projekten gefüllt werden“. Bravo, Herr Minister, für dieses klare Bekenntnis! Die Bayern zeigen seit langem, wie es geht: Dort liegen fertig geplante Straßenbauprojekte in Höhe von rund zwei Milliarden Euro in den Schubladen – mit den 44 Millionen aus NRW wird es zukünftig wohl bald eines weniger sein. Da ist ein wenig Neid erlaubt, meint



Immer mehr Migrationsbetriebe

Die Zahl von Unternehmensgründern mit ausländischen Wurzeln steigt. Drei erfolgreiche Unternehmer berichten über ihre Erfahrungen.

.....Seite 58

Stresstest für Stadtfinanzen

Ein kräftiges Echo hervorgerufen hat die Studie, die das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) im Auftrag der IHK Nord Westfalen erarbeitet hat.

.....Seite 62

Titelthema

- 12** **Azubis von der Hauptschule**
Studien zeigen: Aus Hauptschülern werden motivierte und besonders treue Mitarbeiter
- 14** **„Keine Schulform ausschließen“**
Unternehmen aus Nord-Westfalen, die Hauptschüler ausbilden, berichten über ihre Erfahrungen. Extra: Fünf aktuelle Bewerbungen für eine Lehrstelle.
- 19** **„Nicht alle Schulschwänzer“**
Schulsozialarbeiterin Karin Cienia kennt ihre Schüler – was sie können und was sie brauchen

Themen

- 36** **IHK-Fachkundeprüfung**
Jeder, der für den Transport von Personen verantwortlich ist, wird von der IHK geprüft – auch der Betreiber einer motorisierten Kutsche.
- 40** **Wenn Mädchen aus der „Rolle“ fallen**
Sie sind selten, aber es gibt sie: Junge Frauen, die an Schleifgeräten und Metallfräsen arbeiten.
- 44** **Startrampe für Tüftler**
Der IHK-Regionalwettbewerb „Jugend forscht“ fördert Talente für die regionale Wirtschaft.
- 46** **Praktikum anbieten**
Die neue Berufsorientierung für Schüler eröffnet gute Chancen, um Azubis zu gewinnen.
- 58** **Teil des Jobmotors**
Unternehmer mit ausländischen Wurzeln tragen immer stärker zur Wirtschaftskraft bei.
- 62** **Kommunalfinanzen**
Im Februar erschien der „Stresstest für Stadtfinanzen“ und löste eine lebhafte Diskussion aus.
- 66** **„Unverfälschte Resultate“**
Arndt Klocke, BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, fordert im Interview eine Neubewertung des Ausbaus der Bahnstrecke Münster-Lünen.



Fahren mit Fachkunde

Ob Taxi-Unternehmer oder Möbelspediteur – jeder, der verantwortlich ist für den Transport von Personen oder Gütern, muss vor der IHK seine Fachkunde nachgewiesen haben.

Seite 36



Aus der „Rolle“ fallen

Kurz vor dem Girls' Day: Junge Frauen, die in von Männern dominierten Berufen Karriere machen, sind nach wie vor selten. Jasmin Hegemann, Industriemeisterin bei Kaldewei in Ahlen, ist eine von ihnen.

Seite 40

ÖkoNomen

Ralph Weidling, Weicon-Chef, ist ein guter Kunde der Fluggesellschaften. Denn die ganze Welt ist sein Markt.



Seite 32

ProduktHinweis

Unkaputtbar, staub- und wasserdicht: Die „Tough-cases“ von B & W aus Ibbenbüren halten einiges aus.



Seite 21

NutzWert

Konflikte zwischen Kollegen können eskalieren. Eine Checkliste zeigt, wie sich die Wogen glätten lassen.



Seite 34

Rubriken

- 3 __ Ausrufezeichen
- 6 __ TerminBörse
- 8 __ NachrichtenPool
- 10 __ KonsumGut
- 48 __ BetriebsWirtschaft
- 68 __ WirtschaftsJunioren
- 70 __ Neues aus Berlin und Brüssel
- 71 __ NachrichtenPool
- 72 __ Amtliche Bekanntmachungen
- 94 __ KarriereZukunft
- 96 __ LebensWert
- 98 __ SchlussPunkt

IHK-Profil

- 22 Standortpolitik
- 24 Existenzgründung | Unternehmensförderung
- 26 Aus- und Weiterbildung
- 28 Innovation | Umwelt
- 29 International
- 30 Recht | FairPlay
- 69 Steuern

TELEFONNUMMERN

IHK Nord Westfalen
0251 7070 (Münster)
0209 3880 (Gelsenkirchen)
02871 99030 (Bocholt)

VerlagsSpezial

- 78 Reisen/Tagen/Präsentieren
 - Vorsichtiger Optimismus
 - Grüne Geschäftsreisen
 - Business Traveller: Wartezeit richtig nutzen
 - Imex setzt auf Nachhaltigkeit
 - Firmen setzen auf Messen im Ausland
 - Tarife für Kneipen und Clubs
- 88 Büro und Kommunikation
 - Regionale Internetadresse
 - Die richtige Akustik am Arbeitsplatz
 - Smartphones als mobiles Büro

E-PAPER

Der Wirtschaftsspiegel steht als E-Paper unter www.ihk-nw.de/p289



SPRECHTAGE



Finanzierung

Experten der IHK, NRW.Bank und Bürgschaftsbank informieren zu Finanzierung, Förderung und Anträgen.

12. März
IHK in Gelsenkirchen
www.ihk-nw.de/e2467

9. April
IHK in Münster
www.ihk-nw.de/e2462



Erfinder

Ein Patentanwalt berät Unternehmen zu gewerblichen Schutzrechten.

20. März
Wirtschaftszentrum Gronau
www.ihk-nw.de/e2496

20. März
Regionalstelle Kreis Warendorf, Beckum
www.ihk-nw.de/e2153



Mentoren

Im IHK-Mentoren-Netz Nord Westfalen unterstützen erfahrene Führungskräfte Existenzgründer, Jungunternehmer und Unternehmensnachfolger.

27. März
NRW.BANK, Münster
www.ihk-nw.de/e2551

Alle Veranstaltungen der IHK Nord Westfalen:
www.ihk-nw.de/p234

Weitere Veranstaltungen der IHKs im Ruhrgebiet:
www.ruhr-ihks.de

IHK-ADRESSEN

48151 Münster,
Sentmaringer Weg 61
45894 Gelsenkirchen-Buer,
Rathausplatz 7
46395 Bocholt,
Willy-Brandt-Straße 3



Nutzen Betriebe Erkenntnisse aus Industrie und Forschung, können sie ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Foto: Fraunhofer-Institut UMSICHT

Energiewende in der Praxis

Lösungen aus Industrie und Forschung steigern die Energieeffizienz.

Werden Strom und Wärme, bestmöglich genutzt, senken Betriebe die Ausgaben und steigern die Energiebilanz. In einer Gemeinschaftsveranstaltung der IHKs in NRW und des Fraunhofer-Instituts UMSICHT in Oberhausen werden neue Lösungen aus Industrie und Forschung

vorgelegt. Betriebe erfahren zum Beispiel, welchen Nutzen sie aus Redox-Flow Batterien oder thermischen Speichern ziehen können.
www.ihk-nw.de/e2581

20. März, 17.30 bis 20 Uhr
Fraunhofer-Institut UMSICHT, Oberhausen

Wissensstandort stärken

Austausch | Was muss sich im Ruhrgebiet verändern, damit die Region als Wissensstandort künftig Bestand hat? Welche Stärken gilt es auszubauen? Der Regionalverband Ruhr und die IHKs im Ruhrgebiet geben Unternehmen, Kommunen und Hochschulen beim „Wissensgipfel Ruhr“ die Chance, sich über Entwick-

lungspläne und Marketingkonzepte auszutauschen. NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin steht zur Diskussion über konkrete Strategien zur Verfügung. Anmeldung bis zum 14. März unter: www.wissensgipfel.metropol Ruhr.de

31. März, 13 bis 17.30 Uhr
DASA, Dortmund

IHK vor Ort

Handel | Was Gewerbetreibende für die Stärkung des Standortes Bottrop tun können, erklärt Elmar Fedderke.
Info: voss@ihk-nw.de

19. März, ab 19.15 Uhr
Alte Börse, Bottrop

Basis-Infos

Messe | Jungunternehmen erhalten am Info-Tag „Wir machen Gründer groß“ Auskunft zu Marketing und Fördergeldern. Anmeldung: www.ihk-nw.de/e2585

7. März, ab 13.30 Uhr
Stroetmanns Fabrik, Emsdetten

Stiftungstag

Engagement | Wie Betriebe im Stiftungswesen Verantwortung übernehmen, erfahren sie am „Stiftungstag Münster Westfalen“. Anmeldung bis 21. März: Andrea Geistert-Krol, Westfalen-Initiative, Tel. 0251-5915586

5. April, 9.30 bis 16 Uhr,
Bezirksregierung Münster

IT richtig schützen

Seminar | Das Institut für Angewandte Informatik der WWU-Münster und die IHK Nord Westfalen zeigen, wie man sich gegen IT-Angriffe schützt. Ursula Kortemeyer, Tel. 0251 8338250.

20. März, 15.30 bis 17 Uhr
WWU-Münster, Leo 18,
Johann-Krane-Weg, Münster

Vertrieb

Versicherung | Neue Vertriebstechniken stehen beim „4. Versicherungsvermittler-Tag Nord-Westfalen“ im Fokus. www.ihk-nw.de/e2550

26. März, 10 bis 18 Uhr
Mövenpick Hotel Münster

Batterietag

Kongress | Forscher und Unternehmer informieren am „Batterietag NRW“ über Batterietechnologie und -anwendung: www.battery-power.eu

24. März, 10 bis 17.30 Uhr
Halle Münsterland, Münster



Kommunikation | Mit welchen Kommunikationstechniken man Konflikte und Missverständnisse in multikulturellen Teams vermeiden kann, lernen deutsche Führungskräfte mit Aufgaben in den Niederlanden im Seminar „Führung von deutsch-niederländischen Teams“ am 12. März im WTC in Heerlen (Niederlande). Anmeldung über die Deutsch-Niederländische Handelskammer: www.dnhk.org/seminare

Foto: M. Jung/Fotolia

Steuern

Zuwendungen | Steuerexperten zeigen, wie Arbeitgeber mit Zuschüssen Gutes tun, ohne dass es zu teuer wird. www.ihk-nw.de/e2582

1. April, 10 bis 17 Uhr
IHK in Münster

Motivation

Karrierenetz | Beim Treffen von „Frauen (u)Unternehmen“ zeigt Jumi Vogler, wie mit Humor die Motivation steigt. www.frauen-u-unternehmen.de

11. März, ab 18 Uhr
IHK in Münster

Hermann Hankemeier,
Hankemeier Gruppe
Genossenschaftsmitglied
seit 1973

„NIE MEHR AUF KANTE NÄHEN MÜSSEN.“

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Machen Sie es wie Hermann Hankemeier und schaffen Sie Großes: Lassen Sie sich genossenschaftlich beraten. Mehr Informationen erhalten Sie in einer Filiale in Ihrer Nähe oder online unter vr.de/Firmenkunden

Jetzt beraten lassen.

Volksbank

Christian Schmidt



Christian Schmidt Foto: pd

50 Jahre | Christian Schmidt, Geschäftsführer der S & Z Verpackung GmbH, feierte am 26. Februar seinen 50. Geburtstag. Der Unternehmer aus Oelde engagiert sich bereits seit über zehn

Jahren ehrenamtlich für die Interessen der regionalen Wirtschaft. Schmidt ist seit 2003 Mitglied im Regionalausschuss für den Kreis Warendorf und wurde 2009 in die Vollversammlung gewählt. Als Mitglied des Handelsausschusses setzt sich der Verpackungsspezialist für Wachstum und Wohlstand in Nord-Westfalen ein. Auch als Finanzrichter leistet Schmidt einen wertvollen Beitrag zur Selbstverwaltung der Wirtschaft. Die 1990 gegründete S & Z Verpackung GmbH gehört mit einem Produktportfolio von der Bettwarenverpackung und Tragetaschen über Schutzhüllen und Abdeckhauben zu den führenden Unternehmen der Verpackungsbranche. _____

Tausend Bewerber

Wirtschaftsjournalismus
Um den Ernst-Schneider-Preis der IHKs bewerben sich in diesem Jahr rund tausend Arbeiten aus allen Medien. Mit dem Preis sollen Autoren ermutigt werden, Wirtschaftsthemen verständlich darzustellen. _____

Industrielle Revolution

IHK NRW fordert bessere Voraussetzungen für „Industrie 4.0“

Der Zusammenschluss der Industrie- und Handelskammern (IHK NRW) hat im Rahmen des „Innovationstages 2014“ bessere Rahmenbedingungen für die Weiterentwicklung der Industrie gefordert.

„Damit wir in NRW alle Potenziale einer vierten industriellen Revolution nutzen können, müssen nicht nur Wirtschaft und Wissenschaft hervorragend zusammenarbeiten“, mahnte Ralf Kersting, Unternehmer aus Olsberg und Vizepräsident von IHK NRW: „Auch die Politik muss die Wege in die Hochschulen offen gestalten, damit die ‚Industrie 4.0‘ kein Forschungsthema

bleibt.“ Rund 200 Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft waren der Einladung von IHK NRW nach Neuss gefolgt, um dort über das Thema „Industrie 4.0 - Die Produktion von morgen“ zu diskutieren. „Kooperationen zwischen Hochschulen und Wirtschaft sind wichtig für NRW als erfolgreicher Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort“, sagte Wissenschaftsministerin Svenja Schulze. Die Wirtschaft müsse sich frühzeitig auf neue Entwicklungen einstellen können, mahnten zahlreiche Referenten, zum Beispiel die digitale Vernetzung von Produktionssystemen. _____

„Technik ist Motor unseres Wohlstands. Wir sichern ihn nur, wenn die Menschen eine umfassende technologische Forschung und Entwicklung gutheißen. Wir brauchen wieder Akzeptanz für Industrie.“

GARRELT DUIN
NRW-WIRTSCHAFTSMINISTER



In|du|strie
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.

Freunde der Industrie | Die Industrie ist der Motor unserer Wirtschaft. Davon überzeugt die Akzeptanzoffensive der nord-westfälischen Industrie immer mehr Menschen. Viele von ihnen bekennen sich als Freunde der Industrie unter www.industrie-nordwestfalen.de

Foto: IHK

Dr. Manfred Scholle

Bundesverdienstkreuz | Dr. Manfred Scholle, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der GELSENWASSER AG in Gelsenkirchen, ist mit dem Bundesverdienstkreuz 1. Klasse der Bundesrepublik

Deutschland ausgezeichnet worden. NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin überreichte ihm die Auszeichnung am 10. Februar 2014.

Dr. Scholle wurde bereits 2002 für seine Verdienste um das Allgemeinwohl mit dem Verdienstkreuz am Bande ausgezeichnet. Mit der jetzt verliehenen Höherstufe wird unter anderem sein jahrzehntelanges Engagement im Bereich der Interessenvertretung der Wirtschaft gewürdigt.

Dr. Scholle war von 2007 bis 2011 Vizepräsident der IHK Nord Westfalen und Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses Gelsenkirchen sowie in den Jahren 2010 und 2011 Vorsitzender des Vestischen Vorstands. _____



Dr. Manfred Scholle Foto: pd

Wettbewerb

Wirtschaftspreis | Innovative und wachstumsstarke Betriebe mit mindestens 40 Mitarbeitern können sich bis zum 31. März beim Ernst & Young-Wettbewerb „Entrepreneur des Jahres“ bewerben.

www.entrepreneur-des-jahres.de

Natürlich Ökostrom!

Ihr Beitrag für Münsters Zukunft.

Münster:natürlich

Das Öko-Strompaket mit Heimvorteil

Machen Sie mit!

Jetzt einfach wechseln.



E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster

Foto: Nicolas Rose



Prinzipalmarkt statt Schlossallee: Die **HANDELSAGENTUR NICOLAS ROSE** aus Telgte und der Spielverlag Winning Moves aus

Düsseldorf haben ein Monopoly in der Münster-Edition herausgebracht. Kaufen kann man es in Münster bei MUKK, im Cineplex, im WN-Ticketshop oder online:

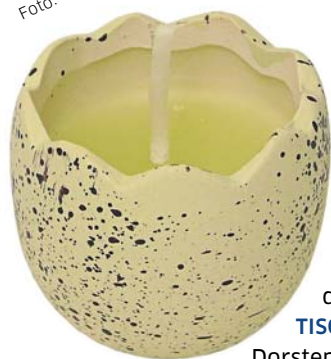
www.cityedition.de

Alles auf einen Blick:

Die von **OPWOCO** aus Coesfeld entwickelte Coesfeld-App informiert über Freizeittipps, erinnert an die Müllabfuhr und liefert die Coesfeld-Nachrichten der Allgemeinen Zeitung direkt auf das Handy. Kostenloser Download über den App-Store oder Google Play.

www.coesfeld.de

Foto: Tischdeko-online



Aufgetischt: Taufe, Hochzeit oder Geburtstag – der Internet-Shop **TISCHDEKO-ONLINE** aus

Dorsten handelt mit Tafelschmuck, Gastgeschenken und Accessoires für fast jede Feier. Dort entdeckt: die Kerze im Wachtelei für die Osterzeit.

www.tischdeko-online.de



Foto: Emsa

Hier piepts wohl: Meisen und Spatzen finden in dem Vogelhäuschen von **EMSA** aus Emsdetten ein hübsches Zuhause. Das Vogelhaus gibt es in grün, gelb, blau und pink.

www.emsa.de

Fest der Farben: Der Frühling naht und die **SIEGER DESIGN GMBH** aus Sassenberg hat mit der Kollektion „Holi“ die passende Kollektion dazu herausgebracht. Der Schal „Samant“ zum Beispiel wurde in Italien hergestellt, besteht aus Leinen und ist ein unisex-Modell für Frauen und Männer.

www.sieger.de



Foto: Sieger

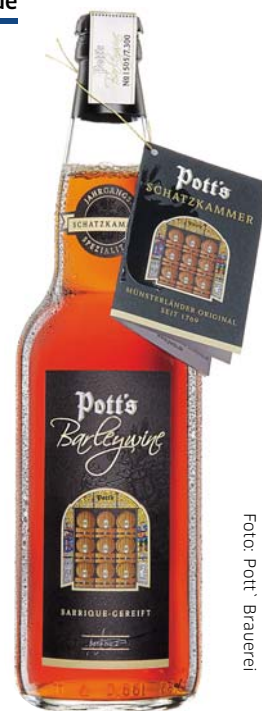


Foto: Pott's Brauerei

Jahrgangsspezialität: Hergestellt aus vier Malzsorten, mit Bier- und Weinhefe vergärt und in Eichenfässern gereift – das gibt dem „Baileywine“ von **POTT'S** aus Oelde eine weinähnliche Note. Die Pott's-Kreation ist auf 7300 Flaschen limitiert. Es gibt sie im Fachhandel, im Pott's Brau- und Backhaus in Oelde oder online.

www.potts-shop.de



Typisch Tom:
macht sich nützlich



Typisch Ford:
macht sich lang

DER NEUE FORD **TRANSIT CONNECT**

> beeindruckende Laderaumlänge

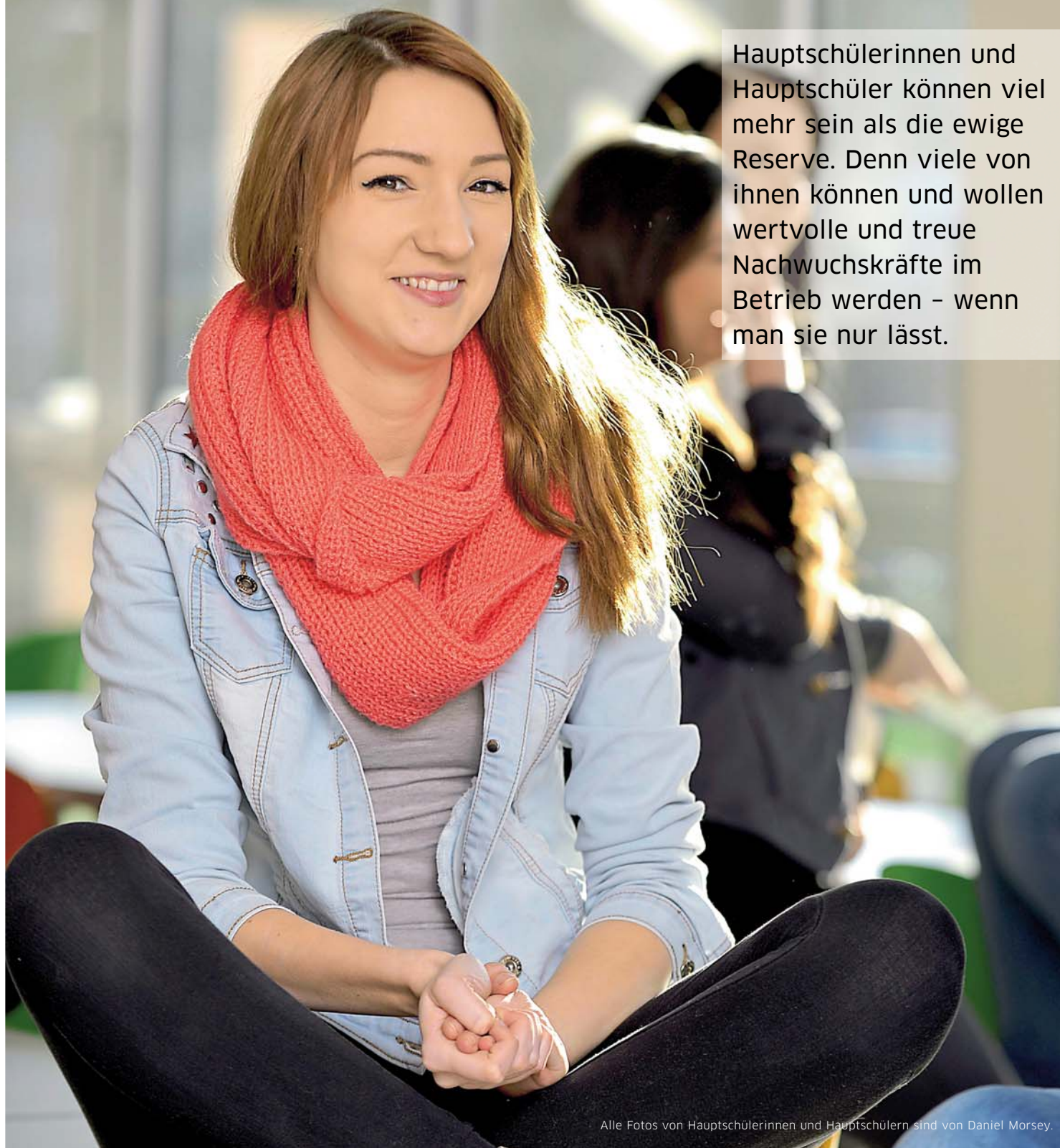
Der neue Ford Transit Connect ist „International Van of the Year 2014“. Zu Recht, denn als effizienter und flexibler Transportprofi überrascht er mit einer erstaunlichen Ladekapazität. Beispiel gefällig? Selbst Bauplatten mit einer Größe von 2,4 x 1,2 m sind kein Problem. Und sogar längere Objekte bis zu 3,40 m verstauen Sie ganz einfach dank der Trennwand mit Durchlademöglichkeit. Überzeugen Sie sich selbst!



Eine Idee weiter

Schaut her!

Hauptschülerinnen und Hauptschüler können viel mehr sein als die ewige Reserve. Denn viele von ihnen können und wollen wertvolle und treue Nachwuchskräfte im Betrieb werden – wenn man sie nur lässt.



Alle Fotos von Hauptschülerinnen und Hauptschülern sind von Daniel Morsey.

Wenn Martina Marquette von der Firma Borgers in Bocholt Auszubildende für ihre Lehrstellen sucht, blickt sie bei den Bewerbungsunterlagen nicht nur auf den Realschulabschluss oder das Abitur, sondern auch auf den klassischen Hauptschulabschluss. Mit diesem Blick auf den Schulabschluss steht sie nicht alleine da, bestätigt Carsten Taudt, Geschäftsbereichsleiter der IHK Nord Westfalen. Kleine und mittelgroße Betriebe setzen bei der Lehrstellenbesetzung von gewerblich-technischen Ausbildungsberufen traditionell auf den Hauptschüler.

Dies bestätigen auch die Ergebnisse einer Studie des Bildungsinstituts für Berufsbildung (BIBB). Ein Drittel der neu eingestellten Auszubildenden verfügen über einen Hauptschulabschluss (35 Prozent). Mittelgroße Betriebe mit Beschäftigtenzahlen zwischen 20 und 199 Beschäftigten besetzen durchschnittlich rund jeden fünften Ausbildungsplatz mit einem Hauptschüler. Für den Erhalt von Fachkräften ist es künftig wichtig, auch Jugendliche mit Hauptschulabschluss einzustellen. Den größten Anteil der Hauptschüler stellen heute noch die Dienstleistungsgewerbe ein (43 Prozent), dicht gefolgt von den gewerblich-technischen Ausbildungsunternehmen (34 Prozent).

„Aber nur Einstellen allein genügt nicht“ mahnt Taudt. „Um den Auszubildenden mit Hauptschulabschluss zu einer erfolgreichen Prüfung zu führen, müssen Betriebe mehr als nur die Auszubildendenvergütung investieren. Dafür erhalten sie auch Mitarbeiter, die dem Unternehmen nach Abschluss der Ausbildung treu sind und über Jahre dem Unternehmen als Fachkräfte erhalten bleiben.“

Denn aus der Studie geht auch hervor, dass eine der wichtigsten Aufgaben der zusätzliche innerbetriebliche Unterricht ist. In diesen Unterrichtseinheiten erfahren Auszubildende Unterstützungen zu fachrelevanten Themen. Wichtig ist laut BIBB ebenso, dass Arbeitsergebnisse besprochen werden

und die Azubis auf die schriftlichen oder praktischen Abschlussprüfungen vorbereitet werden.

Für Betriebe lohnt es sich besonders, in diese jungen Menschen zu investieren. Wie eine Studie zeigt, weisen diese nach ihrer Lehre eine besonders lange Betriebszugehörigkeit und hohe Loyalität zu ihrem Arbeitgeber auf. Die Studie, die von der Vodafone Stiftung und der Stiftung Neue Verantwortung durchgeführt wurde, hat Firmen untersucht, die bereits gute Erfahrungen mit Hauptschulabsolventen gemacht haben. Die dort vorgestellten Handlungsempfehlungen legt Taudt auch Betrieben in Nord-Westfalen ans Herz, die sich für Hauptschüler öffnen möchten.

Ein Tipp ist beispielsweise, den Jugendlichen im Unternehmen probearbeiten zu lassen, damit die Motivation und Leistungsbereitschaft von schwachen Jugendlichen von den Ausbildern gete-

tet werden können. Schön wäre auch, wenn jedem Auszubildenden eine Vertrauensperson zur Seite gestellt werden könnte, dadurch lassen sich auftauchende Probleme früh erkennen und ausräumen.“

Um frühzeitig in Kontakt mit Hauptschülern zu treten und diese für die Ausbildungsberufe zu interessieren, rät Taudt dazu, eine Kooperation mit einer Verbund-, Sekundar- oder Hauptschule einzugehen. „Durch diese proaktiven Maßnahmen werden bereits zwölf- bis vierzehnjährige für die Ausbildung interessiert und der Kontakt zu Lehrern und Sozialarbeitern entsteht. Diese können dann ganz gezielt Empfehlungen aussprechen, sodass die Ausbildungsbetriebe den richtigen Schüler am richtigen Ausbildungsplatz haben.“ Solche Kooperationen organisieren Betriebe beispielsweise über die IHK-Aktion „Partnerschaft Schule Betrieb“. Betriebe können außerdem bei der IHK Berufsfelderkundungsplätze speziell für Hauptschüler anmelden. (siehe Seite 46).

SANDRA BEER

Die Studien im Internet:
www.bibb.de/de/65208.htm
bzw. „Publikationen“ auf
www.vodafone-stiftung.de

IHK-ANSPRECHPARTNER FÜR KONTAKTE ZU SCHULEN:



Johannes Wunsch
Tel. 0251 707-304
wunsch@ihk-nord-westfalen.de



Sandra Beer
Tel. 0251 707-305
sbeer@ihk-nord-westfalen.de



Für den Emscher-Lippe-Raum:
Alexandra Bernhardt-Kroke
Tel. 0209 388-104, bernhardt-kroke@ihk-nordwestfalen.de



Pierre Koczubik war Hauptschüler. Jetzt lernt er in seiner Ausbildung mehrere Zumnorde-Geschäfte kennen, auch das am Prinzipalmarkt in Münster, das Matthias Meyerhof, leitet.

Fotos (2): Dopheide



Maik Asche, hier mit Serviceleiter Wolfgang Voß, ist Auto-Krause treu geblieben.

„Keine Schulform ausschließen“

Der Fachkräftemangel rückt die Hauptschule wieder mehr in den Fokus der Firmen. Vier Personalverantwortliche schildern die Chancen, die sich Schüler und Unternehmen gemeinsam erarbeiten können.

Wenn die Hauptschüler den Wagen mal wieder komplett zerlegt haben, läuft für Wolfgang Voß alles nach Plan. Denn genau zu diesem Zweck hatte er den Golf III ja auf den Schulhof gefahren. „Die Edith-Stein-Schule in Senden hat in einer Halle eine kleine Kfz-Übungswerkstatt aufgebaut, diesen Ansatz finde ich wirklich gut, den wollen wir unterstützen“, sagt der Serviceleiter der Auto-Krause GmbH. Das Unternehmen hat den VW gestiftet und auch gleich die passende Werkzeugkiste in den Kofferraum gelegt. Ein zweites Fahrzeug soll in Kürze anrollen. Voß weiß, dass sich das Talent zum Mechatroniker erst bei geöffneter Motorhaube zeigen kann – und dass er mit einem alten Auto vielleicht eine neue Fachkraft fördert. Nicht verstellen wolle er sich den Blick auf die Hauptschule, sagt Voß, denn dafür gebe es dort zu viele „Spätzünder“, die den „Dreh noch gekriegt“ hätten. Weit offen steht ihnen das Werkstatttor bei Auto-Krause, wenn sie, neben dem Händchen

für die Technik und der Begeisterung für den Beruf, gute Noten in Mathematik, Physik und Technik vorzuweisen haben. „Mit den Fahrzeugen ist auch die Ausbildung immer anspruchsvoller geworden“, erklärt Voß und fügt an: „Die Auszubildenden arbeiten immer mehr mit dem Laptop, sie müssen sich in der EDV-Welt zurechtfinden.“ Um die richtigen Kandidaten zu finden, kommt Voß den Schülern buchstäblich ein Stück entgegen. Im Rahmen des Projektes „Partnerschaft Schule Betrieb“ der IHK Nord Westfalen gestaltet Voß einmal pro Jahr zwei Unterrichtsstunden. „Ich halte ein kleines Referat, stelle den Beruf und unsere Firma

vor“, erzählt der Serviceleiter.

Die Entwicklung der Hauptschulen sieht er durchaus kritisch: „Sie sind im Hinblick auf das Leistungslevel nicht mehr das, was sie vor 20 oder 30 Jahren noch waren“, sagt er. Der Weg nach Senden hat sich für ihn jedoch gelohnt: „Wie immer haben ein, zwei Schüler richtig mitgemacht, einer hat sich direkt bei uns beworben und kommt heute zum Vorstellungsgespräch“, freut sich Voß.

Praktikum schafft Klarheit

Ein Hauptschüler, der sich in der EDV-Welt sehr gut zurechtfindet, sie sogar aktiv mitgestaltet, hat im vergangenen Jahr bei raiffeissen.com in Telgte einen Ausbildungsvertrag unterschrieben. Die Firma, die Hunderte von Raiffeisen-Filialen ins Netz gebracht hat, bildet zurzeit drei angehende Fachinforma-

FÜNF BEWERBUNGEN

Es lohnt sich, an Hauptschulen nach passenden Auszubildenden zu suchen: Fünf junge Leute bewerben sich im WIRTSCHAFTSSPIEGEL um einen Ausbildungsplatz. Sie stehen beispielhaft für viele andere motivierte Hauptschüler. Wer sie kennenlernen möchte, wendet sich an IHK-Mitarbeiterin Sandra Beer: Telefon 0251 707-305, sbeer@ihk-nordwestfalen.de

tiker aus. Mit Sascha Kleinert ist zum ersten Mal in der noch jungen Unternehmensgeschichte ein Hauptschüler mit von der Partie. „Man darf eine Schulform nicht von vornherein ausschließen“, betont Entwicklungsleiter Rainer Erke und fügt an: „Wir nehmen einfach die Besten, die sich bewerben.“ Dabei geben nicht Top-Zensuren in Deutsch oder Englisch, sondern sehr gute Kenntnisse in zwei anderen Bereichen den Ausschlag: Wer „Fachinformatiker/-in Anwendungsentwicklung“ bei raiffeisen.com werden will, sollte sich bereits vor dem Ausbildungsstart mit HTML und PHP gut auskennen. Und warum, fragt Erke, sollten Hauptschüler die Skript-Sprachen nicht beherrschen können? „Glauben Sie nicht, dass jeder Abiturient das Fach Informatik auf dem Zeugnis stehen hat“, sagt er. Zwar seien heute mehr Jugendliche im Internet unterwegs als je zuvor. „Nur gibt es immer weniger, die eine eigene Homepage aufbauen können“, bedauert Erke. Hauptschüler Sascha Kleinert aber hat nicht nur den Lebenslauf, sondern auch gleich den Link zu seiner selbstentwickelten

Eine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker wäre Benedikts Traum. Er ist gut in Mathe, ausdauernd und zuverlässig.

Benedikt Becker aus Recklinghausen, 15 Jahre

VIER VON VIELEN UNTERNEHMEN, DIE SCHON GUTE ERFAHRUNGEN MIT HAUPTSCHULEN HABEN:

Zumnorde

Branche: Schuhhandel
Standorte: 14
Mitarbeiter: ca. 650
Auszubildende: ca. 50

raiffeisen.com

Branche: IT- und Mediendienstleistungen für die Landwirtschaft
Mitarbeiter: 22
Auszubildende: 6

Borgers-Gruppe

Branche: Zulieferer Automobilindustrie
Standorte: 20
Mitarbeiter: ca. 5300
Auszubildende: ca. 130

AUTO-KRAUSE GmbH

Branche: Autohandel/Autowerkstatt
Standorte: 4
Mitarbeiter: ca. 200
Auszubildende: ca. 25

Seite in die Bewerbungsmappe gepackt. „Damit hat er einige Realschüler und Gymnasiasten ausgestochen“, sagt sein Chef, der weiß, dass nicht in allen Unternehmen seiner Branche Hauptschüler eine Rolle in der Personalentwicklung spielen. „Ich hatte selbst zunächst etwas Bedenken, ob das klappt, denn allein infolge des höheren Alters sind Abiturienten in ihrer Persönlichkeit ja meist einen Schritt weiter“, räumt Erke ein. Der Agraringenieur gab dem Hauptschüler mit einem Praktikum eine Chance zu zeigen, dass er zum Unternehmen und zu dessen Anforderungen passt: Ein halbes Jahr lang hatte Sascha Kleinert in Telgte zur Probe programmiert und voll überzeugt.

Acht Schüler übernommen

Die „Partnerschaft Schule Betrieb“ wird auch in einer Industrieunternehmensgruppe gepflegt, die Hauptschüler seit den Anfängen dieser Schulform ausbildet. „Das ist Tradition bei uns“, sagt Martina Marquette, Ausbildungsleiterin der Johann Borgers GmbH. Auch in Bocholt, im Stammwerk des Automobilzulieferers, der an insgesamt 20 Standorten in Europa, den



*Jamie-Oliver möchte Restaurantfachmann werden. Bei seinen Praktika in der Küche wurde er durchweg gut beurteilt. Seine besten Fächer in der Schule sind Sport, Mathe und Englisch.
Jamie-Oliver Smith aus Münster, 18 Jahre*

USA und China akustisch wirksame Bauteile wie Verkleidungen und Dämpfungen produziert, hat sich das Halbjahrespraktikum bewährt. „Die Schüler lernen uns kennen, wir lernen sie kennen“, sagt Ausbilder Dirk Reinders, der an Praktikumstagen Extraschichten im hauseigenen Ausbildungszentrum einlegt. „Im Anschluss an den betrieblichen Alltag können wir uns voll auf die Praktikanten konzentrieren, ihnen helfen und versuchen, sie für die Berufe Industriemechaniker, Elektroniker und

Qualifizierungspotenziale ausschöpfen

Die DIHK-Publikation „Qualifizierungspotenziale ausschöpfen – schwächere Jugendliche fördern“ zeigt, wie es gelingen kann, Jugendliche mit eingeschränkten Startchancen in Ausbildung zu integrieren und ihre Potenziale zu entwickeln. Die Broschüre ist kostenfrei zu bestellen bei Sandra Beer, Telefon 0251 707-305, sbeer@ihk-nordwestfalen.de

Maschinen- und Anlagenführer zu interessieren“, erklärt er und fügt an: „Natürlich sehen wir zugleich, wer handwerkliches Geschick hat.“ Im Laufe des Praktikums zeigt sich zudem, wer auch in puncto Persönlichkeit zu Borgers passt: „Ein halbes Jahr lang verstellen sich die Praktikanten nicht“, sagt Martina Marquette, die im Anschluss an die Praktika schon einige Ausbildungsverträge abgeschlossen hat.

So sind in den vergangenen zwei Jahren acht der insgesamt 17 Schüler aus der „Partnerschaft Schule-Betrieb“ von der Borgers-Gruppe übernommen worden. Gerne würde Marquette weitere Verstärkung von der Hauptschulbank ins Team holen, denn in den 30 Jahren ihrer Tätigkeit für Borgers hat sie zwischen Haupt- und Realschülern in der betrieblichen Praxis keine Unterschiede im Hinblick auf deren Motivation und Fähigkeiten festgestellt. Doch in diesem Jahr scheint das Interesse der Hauptschüler abzuflauen. Nur zwei haben sich im Rahmen des Kooperationsprojektes bei Borgers um ein Praktikum beworben, die anderen zehn Plätze werden jetzt von Realschülern besetzt. Ohnehin befürchtet Martina Marquette, dass immer mehr Jugendliche aus der langsam auslaufenden Hauptschule abwandern. „Die Hauptschulen werden mittlerweile von der Gesellschaft als Auffangbecken gesehen, das finde ich schade“, erläutert sie und fährt fort: „Sobald Eltern nur eine kleine Chance sehen, setzen sie



Hat jetzt Hauptschüler auf dem „Schirm“: Rainer Erke (Entwicklungsleiter raiffeisen.com), hier mit Azubi Sascha Kleinert. Foto: Dopheide

alles daran, ihr Kind zur Realschule zu schicken, diese Entwicklung ist nicht gut.“

„Die machen einfach“

Mehr als ein Viertel der Auszubildenden der Borgers-Gruppe haben einen Hauptschulabschluss, und das Unternehmen will diese Tradition fortführen. Ganz einfach, weiß Marquette, wird das nicht. Bei der Bewerberzahl hat die Firma noch keinen Rückgang gespürt, aber „die Qualifikation der Bewerber sehe ich schon leicht abfallen“, beschreibt Marquette ein Phänomen, das nicht nur im produzierenden Gewerbe, sondern auch im Einzelhandel beobachtet wird – zum Beispiel von Matthias Meyerhof, der bei der Zumnorde GmbH & Co. KG in Münster für die Ausbildung verantwortlich ist. Zwar gebe es die gleiche Anzahl von Bewerbungen aus Hauptschulen wie früher, die Frage sei aber, angesichts schwindender Bewerbungsqualität, welche Schüler sich bei den Schuhhäusern von Zumnorde und welche sich woanders bewerben, sagt der Leiter des Geschäftes am Prinzipalmarkt. Meyerhof geht davon aus, dass das Berufsbild Einzelhandelskaufmann/frau für viele junge Menschen zurzeit kein Ideal darstelle. „Es ist ein toller Beruf, aber aus Sicht der Jugendlichen mit Nachteilen: die Öffnungszeiten, die Samstagsarbeit“, erklärt er und fügt an: „Freizeit ist heute wichtiger geworden, und viele



Vanessa ist gut in Chemie, Mathe, Deutsch, Werken und Kunst. Da kann eigentlich der Weg zu der von ihr gesuchten Ausbildung als Tischlerin oder Verfahrensmechanikerin für Kunststoff- und Kautschuktechnik nicht so weit sein.
Vanessa Büscher aus Recke, 16 Jahre



Bei der Johann Borgers GmbH v.li.: Robin Hagedorn (Auszubildender), Dirk Reinders, Martina Marquette und Peter Döing. Foto: Dopheide

wollen mit möglichst geringem Arbeitsaufwand in möglichst kurzer Zeit möglichst viel Geld verdienen.“ Das, meint Meyerhof, sei nur in ganz wenigen Berufen möglich. Doch nennt der Ausbildungsleiter gute Gründe, weiterhin auf die Hauptschüler zu setzen. „Sie sind oft sehr praktisch veranlagt, die machen einfach“, sagt er und fährt fort: „Zudem sehen sie das Unternehmen nicht als Durchgangsstation, und wir bilden ja nicht aus, um auszubilden, sondern wollen sie übernehmen“, erklärt Meyerhof. Er ist nicht der einzige, der dieses Argument in die Waagschale wirft: Dass viele Hauptschüler betriebstreu sind, wird auch von Martina Marquette, Wolfgang Voß und Rainer Erke als dicker Pluspunkt gewertet.

Den Weg zur Personalentscheidung lässt sich Meyerhof weniger von den Zensuren weisen, als vom persönlichen Auftritt der Kandidaten. Denn bei Zumnorde zählt vor allem, gut mit Menschen umgehen zu können. „Entscheidend ist das Leuchten in den Augen, denn den Beruf der Verkäuferin, des Verkäufers muss man mit Haut und Haar wollen“, betont Matthias Meyer-



*Astrit sucht eine Ausbildung im Einzelhandel oder als Kaufmann für Büromanagement. Er engagiert sich ehrenamtlich in der Schule und er kann auch auf Kunden zugehen.
Astrit Gashi aus Senden, 16 Jahre*

hof und verweist auf die mentalen, aber auch auf die körperlichen Anstrengungen, denen sich die Auszubildenden stellen müssen. „Schuhe sind nicht die leichtesten Produkte, das sind keine Hemdchen, und wir bewegen täglich viele davon“, schildert der Geschäftsleiter. Um festzustellen, wer die Ausbildung stemmen kann, greift auch Zumnorde zum Prüfstein Praktikum. Ist das bestanden, kommen die Eltern ins Spiel. „Die Schule kann nicht alles leisten, ohne die Unterstützung der Familie ist es schwierig, und deshalb versuchen wir in den Bewerbungsgesprächen etwas über das Umfeld herauszufinden“, sagt Meyerhof und ergänzt: „Wir rufen auch zuhause an.“ Wolfgang Voß sieht es ähnlich: „Wer in der Familie die richtige Unterstützung findet, lernt auch, wie man sich im Arbeitsleben zu verhalten hat“, sagt er und fügt an: „Die Lehrer können nicht das wettmachen, was die Eltern versäumt haben.“ Aus welchem Land, aus welcher Kultur die Eltern kommen, spielt indes weder für Voß noch für Marquette, Meyerhof und Erke eine Rolle. „Wir haben beispielsweise mit Auszubildenden, die ihre familiären Wurzeln in Russland oder der Ukraine haben, gute Erfahrungen gemacht“, berichtet Wolfgang Voß. Bei Zumnorde sind zweisprachige Auszubildende ohnehin

gern gesehen: „Wenn wir Kunden aus Russland beraten, ist es von Vorteil, Mitarbeiter zu haben, die Russisch können“, sagt Matthias Meyerhof, der, einmal von den Bewerbern überzeugt, diese in der Ausbildung systematisch unterstützt. „Wenn jemand in der Berufsschule in Deutsch oder Mathe Schwierigkeiten hat, organisieren wir Nachhilfe durch ehemalige Auszubildende, die in diesen Fächern besonders fit waren“, gibt er ein Beispiel. Neben dem Fachwissen wird auch Allgemeinwissen vermittelt, denn das kann für das gepflegte Beratungsgespräch von Vorteil sein.

Fähigkeiten fördern

Auch bei raiffeisen.com werden Auszubildende gefördert, und zwar unabhängig von deren Schulabschluss. „Turnusmäßig finden interne und externe Fachschulungen statt, dazu stehen Seminare zu den Themen Zeitmanagement und Selbstmanagement auf dem Programm“, erläutert Rainer Erke. Im Ausbildungszentrum der Borgers-Gruppe hat die Förderung längst Schule gemacht: Hier wird kräftig umgerechnet – Längen, Gewichte, Kräfte, Masse. „Schon im Praktikum sehen wir, dass viele das nicht können“, berichtet Dirk Reinders. Den Ursachen will er nicht lange auf den Grund gehen, sondern lieber schnell helfen. „Denn wir sehen ja, wer das Potenzial hat, es zu lernen“, erklärt der Ausbilder. „Defizite in Physik und Mathematik versuchen wir

schon während des ersten Jahres auszugleichen, das üben wir, bis sie es verstehen, denn wir wollen ja gute Leute haben“, sagt Reinders, der dabei seine Schützlinge aus grauer Theorie in die Praxis führen und motivieren kann: „War die Berechnung von Volumina in der Schule abstrakt, weiß ich hier, was ich für den Einkauf brauche und was ich bezahlen muss.“

Gute Zukunftschancen ausrechnen können sich Hauptschüler bei allen vier Unternehmen. „Wer überzeugt, den lassen wir nicht mehr laufen“, sagt Wolfgang Voß, der schon einige Hauptschüler bis zum Kfz-Techniker-Meisterbrief begleitet hat. Auch bei raiffeisen.com ist der Zuwachs an Verantwortung und Vergütung laut Rainer Erke völlig unabhängig vom Schulabschluss. Bei Zumnorde kann es für Hauptschüler zügig nach oben gehen: „Ein Hauptschüler hat die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann, ein paar Praxisjahre sowie ein dreijähriges Traineeprogramm absolviert und ist heute Geschäftsleiter in einem unserer Häuser“, nennt Matthias Meyerhof das beste Beispiel. Und wie weit können die Hauptschüler beim Global-Player, der Borgers-Gruppe, auf der Karriereleiter nach oben klettern? „Weit“, sagt Martina Marquette, „ein ehemaliger Hauptschüler leitet unser Stammwerk hier in Bocholt.“

DOMINIK DOPHEIDE

„Nicht alle Schulschwänzer“

Schulsozialarbeiterin Karin Cienia hat schon vielen angehenden Auszubildenden auf die Sprünge geholfen. Im Interview erklärt sie, wie sich Hauptschüler im Unternehmen durchaus zu einem Hauptgewinn entwickeln können.

Frau Cienia, wissen Ihre Schülerinnen und Schüler, dass mit dem Fachkräftebedarf zugleich deren Chancen auf einen Ausbildungsplatz steigen?

KARIN CIENIA: Dass ihre Chancen gestiegen sind, haben wir hier nicht bemerkt. Es ist schon Januar, aber wie viele unserer Schüler haben bis jetzt einen Ausbildungsplatz? Keiner. Die Schüler legen zwar viel Wert auf eine Ausbildung, aber sie glauben, dass nur ein höherer Abschluss bessere Chancen bringt. Den Satz „Hauptschüler nehmen wir nicht“ haben sie oft gehört.

Ist die Skepsis der Unternehmen berechtigt oder sind die Schüler in der Mehrzahl besser als ihr Ruf?

CIENIA: Die Vorurteile, die ihnen häufig entgegengebracht werden, sind teilweise berechtigt, teilweise auch nicht. Hier muss man immer den Einzelfall sehen. Und wir haben es in einigen Fällen auch mit ganz schwierigen Familienumständen zu tun. Es gibt mehr und weniger leistungsbereite Schüler, und auch bei den Fehlzeiten liegen die Fälle unterschiedlich. Vieles stellt sich erst in einem Gespräch heraus. So musste eine Schülerin jeden Morgen zunächst immer ihre kleine Schwester in den Kindergarten bringen, eine andere mit ihrer Mutter, die kein Deutsch spricht, zum Arzt. Es sind nicht alles Schulschwänzer.

Der soziale Hintergrund lässt sich ja nicht komplett ausblenden. Inwieweit kann er Berufsperspektiven verbauen, und wel-

che Möglichkeiten gibt es für Unternehmen und Auszubildende, gleichwohl einen gemeinsamen Weg zu finden?

CIENIA: Das Auftreten kann durchaus zum Problem werden. Ein Beispiel: Die Kreishandwerkerschaft hatte Peer Steinbrück eingeladen, und drei unserer Schüler durften mit zu diesem Termin. Ich hatte ihnen am Tag zuvor gesagt, dass sie sich etwas Ordentliches anziehen sollen. Das haben sie, nach ihrem Ermessen, auch umgesetzt: Sie kamen in Stiefeln, langem Ledermantel und Totenkopf-T-Shirt. Das konnte ich dann nicht mehr ändern. Wenn ein Kind zuhause nicht unterstützt wird, zum Beispiel bei der Frage, was ordentlich angezogen heißt, dann wird es eben schwierig. Ich gebe meine Vorstellungen jetzt immer klar vor. Am besten ist, die Schüler sofort beiseite zu nehmen und die Situation zu reflektieren. Im Berufsvorbereitungsprojekt „Kraftpaket Ausbildung“, das wir in Zusammenarbeit mit E.ON anbieten, erleben wir das immer wieder: Wenn sie direkt angesprochen werden, was sie nicht tun sollen, und was durchaus geht, dann läuft es besser. Eine engmaschige Betreuung bringt oft den Erfolg. Wichtig ist die schnelle Rückmeldung, der enge Kontakt, die persönliche Ansprache. Das klassische Meistergespräch ist ein gutes Instrument.

Ein Instrument, das allerdings gute Deutschkenntnisse voraussetzt ...

CIENIA: Das zweite Problem kann die Sprache sein. Wir haben Schüler, die



Karin Cienia

Foto: Daniel Morsey/IHK

Projekt der Hauptschule Am Dahlbusch

Karin Cienia begleitet an der Schule Am Dahlbusch in Gelsenkirchen verschiedene berufsvorbereitende Projekte. Beim „Kraftpaket Ausbildung“, einer Kooperation mit dem Energieunternehmen E.ON, dreht sich alles um das Thema „Bewerbung“. Die Schüler der 9. und 10. Klasse starten mit einer Stärken-Schwächen-Analyse, trainieren Lebensplanung, Ausbildungsplatz-Recherche, Bewerbungsgespräch und Einstellungstest. Im Projekt „Das 1×1 des guten Tons“ feilen die Schüler unter Anleitung von ehrenamtlichen Kräften an ihrem Auftritt – von der Begrüßungsformel bis zu den Tischmanieren.



*Ihre Rechtschreibung ist noch nicht perfekt, aber sie gilt als zuverlässig und engagiert. Areerat möchte „mit Menschen zusammenarbeiten, am liebsten als Einzelhandelskauffrau.“
Areerat Singthang aus Gelsenkirchen, 17 Jahre*

Wie kann ein Unternehmen am schnellsten herausfinden, wer gut zu ihm passt?

CIENIA: Mit einem Online-Einstellungstest, wie er von einer großen Einzelhandelskette verlangt wird, geht das nicht. Viele Schüler, vor allem jene mit Migrationshintergrund, haben zuhause keinen Internetanschluss. Dass aber gerade sie über eine Begabungsreserve verfügen, da bin ich sicher. Am besten zeigt sich das in den Praktika. Unsere Schüler treffen im Rahmen des Girls' und Boys'Day in der achten Klasse erstmalig auf die Arbeitswelt, dann folgen in der neunten drei und in der zehnten zwei Praktikumswochen. Die Schüler stellen dann plötzlich fest, dass sie sich im Betrieb ganz anders beweisen können, als in der Schule. Und das Abstrakte, das sie gelernt haben, bekommt für sie einen anderen Sinn. Viele, deren schulische Leistungen nicht überragend sind, legen ein gutes Praktikum hin. Die Unternehmen sollten dann sagen: „Ich möchte nicht nur dich, sondern auch deine Eltern kennenlernen, denn ich investiere ja auch Geld“. Es wäre schön, wenn noch mehr Unternehmen die Schulen informieren würden, wenn sie einen Ausbildungsplatz zu vergeben haben. Wir geben zwar keine Daten heraus. Aber im Sinne einer Vermittlung „auf dem kurzen Dienstweg“ können wir schauen, ob dieser Ausbildungsplatz auf einen Schüler oder eine Schülerin passt. So ist zwischen einer großen Bäckerei und einer unserer Schülerinnen letztlich ein Ausbildungsvertrag zustande gekommen.

Das Interview führte Dominik Dopheide _____

kaum ein Wort Deutsch sprechen oder schreiben können und in der Alphabetisierungsklasse auf den Unterricht in einer Regelklasse vorbereitet werden. Areerat, ein Mädchen aus Thailand, das in dieser Alpha-Klasse gestartet ist, hat jetzt das erste Mal in fünf Jahren eine Note in Deutsch erhalten. Sie musste in dieser Zeit aber nicht nur eine neue Sprache, sondern auch ein komplett anderes Schriftbild erlernen. Wenn Sie nach Thailand gingen, würden Sie das in der Zeit schaffen? Inzwischen hat sie zwei Praktika im Einzelhandel gemacht und ist super-gut bewertet worden. Ich glaube, dass der Betrieb, der Areerat einstellt, auch wenn es mit der Sprache noch nicht perfekt klappt, eine zuverlässige und engagierte Mitarbeiterin gewinnt. Und dann gibt es ja die „Ausbildungsbeglei-

tenden Hilfen“, die Nachhilfe für Berufsschüler. Da werden kleine Gruppen nach Branchen zusammengefasst. Die Kosten übernimmt die Agentur für Arbeit, sobald einige Auflagen erfüllt sind. Zudem werden von der IHK Nord Westfalen und der Kreishandwerkerschaft Prüfungsvorbereitungen angeboten. Es ist ja nicht so, dass die Unternehmen alleine dastehen.

In welcher Hinsicht können Hauptschüler im Vergleich zu anderen Auszubildenden punkten?

CIENIA: Die Hauptschüler sind diejenigen, die im Betrieb bleiben. Wenn sie sich wohlfühlen, wenn auch noch Aufstiegschancen bestehen, dann gehen die nicht weg. Wir haben Schüler, die hohe soziale Kompetenzen haben. Und viele sind zweisprachig.

Ausbildungsbegleitende Hilfen

Die Agentur für Arbeit bietet ausbildungsbegleitende Hilfen für Lernbeeinträchtigte und/oder sozial benachteiligte Jugendliche in einer betrieblichen Ausbildung oder Einstiegsqualifizierung (EQ) sowie für Jugendliche, die Unterstützung zum erfolgreichen Abschluss der Ausbildung benötigen. Zu den Hilfen gehören Stützunterricht, sozialpädagogische Begleitung und zielgerichtete Prüfungsvorbereitungen. Die Unterstützung ist für die Betriebe und die Azubis kostenlos.

Weitere Informationen unter der kostenpflichtigen Telefonnummer 01801 555 111 oder unter www.arbeitsagentur.de

Spezialkoffer



„Tough.cases“ heißen diese Spezialkoffer von B & W in Ibbenbüren. Und „tough“ müssen sie auch sein für ihren Einsatz auf Baustellen, Werften und Industrieanlagen. Einpacken kann man mit den Produkten von B & W aus Ibbenbüren aber auch hochwertige Fahrräder, wie man am Flughafen auf Mallorca sehen kann. Der neue Boombereich sind maßgeschneiderte Koffer für Quadrocopter, landläufig „Drohne“ genannt. Sie werden von der Kundenschaft genutzt, um zum Beispiel Dachrinnen zu inspizieren.

www.b-w-international.com

„Es zählen nicht nur die harten Fakten“

Eine gute Ärzteversorgung ist auch ein Standortfaktor. Ansgar Hügging, Geschäftsführer der VKF Renzel GmbH aus Isselburg, erklärt warum.

Herr Hügging, Sie haben Anfang November vergangenen Jahres am IHK-Gesundheitsforum „Landarzt gesucht“ teilgenommen. Warum ist das für Sie ein relevantes Thema?

ANSGAR

HÜGGING: In der Standortfrage spiegeln sich neben den harten Faktoren, zum Beispiel den finanziellen Rahmenbedingungen oder der Erwartung zum Absatz- und Personalmarkt, auch die weichen Faktoren wider. Hierzu zählen insbesondere die Lebensbedingungen. Ein Standort mit einem breiten Angebot



Ansgar Hügging

Foto: VKF Renzel

für Freizeitgestaltung, Bildung und Gesunderhaltung hat bereits vor der Detailanalyse der harten Faktoren ein positives Image.

Was kann man tun, damit die Rahmenbedingungen stimmen?

HÜGGING: Mir erscheint es als entscheidend, dass an einigen Stellschrauben des Gesundheitssystems nachhaltig ge-

dreht wird, da ansonsten der Landarzt ein Fernsehrelikt werden wird. An Konzepten und Ideen fehlt es nicht. Die Politik ist verantwortlich für

die Schaffung von geeigneten Rahmenbedingungen. Ohne kluge und engagierte Köpfe werden es die ländlichen Regionen schwer haben, im Wettbewerb standzuhalten.

Mit welchen Maßnahmen setzen Sie sich für die Gesundheit und Lebensqualität Ihrer Mitarbeiter ein?

HÜGGING: Wir haben in den vergangenen drei Jahren zahlreiche Maßnahmen durchgeführt, wie unter anderem einen Gesundheitstag, Ernährungsberatung oder Gripeschutzimpfungen. Ziel ist der Aufbau eines gesamtgesellschaftlichen Gesundheitsmanagements. Entscheidend ist es, Nachhaltigkeit zu zeigen. Das Interview führte Mareike Wellmann

Umweltzone verschärft

Münster | Die Umweltzone in Münster soll zum 1. Januar 2015 so auf grün gestellt werden, das heißt, nur noch Fahrzeuge mit grüner Plakette dürfen in die Umweltzone fahren.

Die IHK Nord Westfalen kritisiert die generelle Verschärfung sowie die enge Fristsetzung und wird sich hierzu in einer offiziellen Stellungnahme an die Bezirksregierung Münster wenden. Ab dem 4. März kann der Entwurf für den zugrunde liegenden Luftreinhalteplan für vier Wochen bei der Stadt Münster sowie der Bezirksregierung Münster eingesehen werden. Neben Bürgern, Institutionen und Verbänden haben in diesem Zeitraum auch Unternehmen die Möglichkeit, sich zum Planentwurf zu äußern. Die Frist zur Abgabe von schriftlichen Stellungnahmen an die Bezirksregierung Münster ist der 17. April.

www.ihk-nw.de/p67

Wettbewerb

Stadtlohn und Vreden | Zwölf Städte und Gemeinden in NRW hat die im Auftrag des NRW-Stadtministeriums eingesetzte Fachjury ausgewählt für den Landeswettbewerb „Ab in die Mitte!“. Dazu gehören Stadtlohn und Vreden. Das Land unterstützt die Initiative im kommenden Jahr mit einer Fördersumme von 462 870 Euro.

www.abindiemitte-nrw.de

Image-Sprung für den Logistikstandort Ruhrgebiet

Ranking | Das Image des Logistikstandorts Ruhrgebiet/Duisburg hat sich deutlich verbessert. Das ist eines der Ergebnisse der Studie „Image-Ranking Transport- und Logistikdienstleistungen 2014“, für die das Marktforschungsinstitut Kleffmann im Auftrag des Münchner Wochenmagazins VerkehrsRundschau insgesamt 400 Logistik-Entscheider in deutschen Industrie-

und Handelsunternehmen (Verlader) zum Image der zwölf bedeutendsten Regionen zur Ansiedlung von Logistikanlagen in Deutschland befragte.

Nordrhein-Westfalens Logistikdreieck springt von Rang sieben auf Platz drei im Ranking. Der diesjährige Drittplatzierte konnte damit den größten Sprung nach oben verzeichnen. Zurückzuführen ist dies auf die

Tatsache, dass in den vergangenen Jahren viele namhafte Logistikdienstleister an der Ruhr Logistikzentren für ihre Kunden aufgebaut haben. Einziger Wermutstropfen: In Süddeutschland muss das Ruhrgebiet noch mehr überzeugen. Wäre es allein nach den Logistikentscheidern aus dieser Region gegangen, hätte es für das Ruhrgebiet/Duisburg nur für Rang vier gereicht.

Ideen für Münster und Coesfeld

NRW.BANK-Wettbewerb

NRW-Innenminister Ralf Jäger und NRW.BANK-Vorstand Michael Stölting haben im Rahmen des vierten NRW.BANK.Ideenwettbewerbs 14 Kreise, Städte und Gemeinden prämiert.

Preisträger sind auch Münster und Coesfeld. Beim Projekt „Dialogprozess Perspektivplanung ‚York Kasernen‘“ wurde in Münster ein Planungskonzept entwickelt, wie das Gelände eines ehemaligen Kasernenareals zum lebendigen Part des Stadtteils werden kann.

Die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld GmbH hat in Kooperation mit der Stadt und einem Kindergarten das betrieblich unterstützte Pilotprojekt „Kiga-Plus“ entwickelt für die flexible Kinderbetreuung von 16 bis 20 Uhr.

Routenführung für Lkw verbessert

Damit der Lkw vom Navigationsgerät nicht durch Tempo-30-Zonen oder zu enge Straßen geführt wird, entwickelten Projektpartner im Ruhrgebiet eine eigene Navigation.

Vier Jahre lang wurde in einem Modellprojekt eine maßgeschneiderte Lkw-Navigation erarbeitet von dem Regionalverband Ruhr (RVR), der Nokia-Tochtergesellschaft HERE und 36 Kommunen der Metropole Ruhr. Denn mit fast 25 Milliarden Euro Umsatz und knapp 160 000 Beschäftigten gehört die Logistikwirtschaft zu den wichtigsten Branchen im Ruhrgebiet.

Koordiniert wurde das Projekt von den Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet (Ruhr-IHKs) und der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr (wmr), die jetzt die Ergebnisse des Mo-

dellprojektes vorstellten.

Die neuen Datensätze können jetzt für Navigationsgeräte genutzt und darüber hinaus auch analoge Routenpläne erstellt werden. Ziel ist es dabei, den Lkw-Verkehr auf kürzestem Wege dorthin zu lenken, wo er hingehört, um damit Umweltbelangen Rechnung zu tragen. Gleichzeitig ermöglichen die Daten ein eigenes, digitales Schilderkataster und bilden



Ein Lkw braucht eine gewisse Straßenbreite – das berücksichtigt nicht jedes Navigationssystem.

Foto: Fotolia/Steinbach

den ersten Grundstein für ein grafisch unterstütztes Informationssystem über das eigene Straßennetz.



absolut bodenständig: unser prinzip

In Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, in Unternehmensberatung und Wirtschaftsmediation zählen mehr als Kompetenz und Können: Vertrauen und Wertschätzung sind die Grundlage guter Beratung. So begleiten wir etwa Familienunternehmen als Family Office zu nachhaltigen und fairen Lösungen. Sicher auch ein Grund, warum viele unserer Mandantenbeziehungen bereits seit über 40 Jahren bestehen. Wir würden uns freuen, Ihre unternehmerischen Herausforderungen kennen zu lernen – nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

DR. BEERMANN **WP** PARTNER

Dr. Beermann WP Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
www.beermann-partner.de

Marktallee 54 | 48165 Münster
Telefon 02501 8003-0 | info@beermann-partner.de
Gartenstraße 4 | 59348 Lüdinghausen
Telefon 02591 23030 | post@beermann-partner.de



**Ihr Dienstleister
für professionelle IT-Komplett-
Lösungen aus einer Hand!**

Unsere Leistungen u.a.:

- Datenschutz-Audits
- Security-Lösungen
- IT-Outsourcing
- Rechenzentrums-Leistungen
- CRM-Systeme
- Hochverfügbarkeitslösungen
- Konsolidierung/Virtualisierung
- SAN/Storage-Lösungen
- Application Service Providing (ASP)
- Managed Services
- IT-Projektmanagement
- Kompetenz-Center ERP
 - MS-Navision
 - Sage
 - Microtech
 - Mesonic

rgi - Data Line - GmbH

Alter Postweg 187
D-48599 Gronau
Telefon: (0 25 62) 93 22 - 0
Telefax: (0 25 62) 93 22 - 22
E-Mail: info@data-line.de
Internet: www.data-line.de



Microsoft Partner

Gold Volume Licensing
Silver Hosting
Silver Midmarket Solution Provider
Silver Desktop



IBM CityCloud



**RS Gesellschaft für
Informationstechnik mbH & Co. KG**

Konrad-Adenauer-Straße 6
D-42853 Remscheid
Telefon: (02191) 909 - 410
Telefax: (02191) 909 - 415
E-Mail: datentechnik@rga.net
Internet: www.rga.net



Die IHK hilft

UNTERNEHMEN ÜBERNEHMEN IHK-Referent Michael Meese gratuliert Jörn-Christian Gilke, dessen erstes Jahr als Geschäftsführer plangemäß verlaufen ist. Gilke hatte 2012 das Spiel- und Schreibwarengeschäft auf der Marktstraße in Saerbeck von Ruth Große-Drieling übernommen. Die IHK begleitete Gilke, der aus einer alteingesessenen Unternehmerfamilie kommt, beim Übernahmeprozess. Die IHK-Experten sind seit Jahren ein wichtiger Ansprechpartner während des gesamten Nachfolgeprozesses.

www.ihk-nw.de/p3615

Investitionszuschuss für Wagniskapital

Online-Verzeichnis | Das Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) hat auf seiner Website ein Verzeichnis derjenigen Unternehmen online gestellt, die förderfähig im Sinne des Investitionszuschusses Wagniskapital (IVZ) sind.

Der „Investitionszuschuss Wagniskapital“ beträgt 20 Prozent der Investitionssumme. Der Bund stellt bis 2016 insgesamt 150 Millionen Euro für den Zuschuss bereit. Danach erhalten Inves-

toren in junge, innovative Unternehmen, die „kleine Unternehmen“ im Sinne der EU sind, vom Bund einen Zuschuss von 20 Prozent ihres Investitionsbetrages. Ziel der von BAND unterstützten Maßnahme ist, mehr Investoren für junge innovative Unternehmen zu gewinnen und die Investitionskraft von Business Angels zugunsten der Start-ups zu erhöhen.

www.business-angels.de

Schätze bergen

Wissensbilanzsoftware | Die kostenlose Software „Wissensbilanz-Toolbox 2.0“ hilft Unternehmen, strukturelle Wissenslücken aufzuspüren und verborgenes Wissenskapital zu erschließen. Das Tool erfasst in acht einfachen Schritten die immateriellen Vermögenswerte aus den Bereichen Human-, Struktur- und Beziehungskapital des Unternehmens und bewertet diese.

www.bvwb.de/wissensbilanz/

SEPA: Bank entscheidet über Annahme von Alt-Aufträgen

Fristverlängerung | Das EU-Parlament hat die Frist zur Umstellung des Zahlungsverkehrs im Euro-Raum auf den neuen SEPA-Standard um ein halbes Jahr verlängert. Bis zum 1. August 2014 haben Unternehmen jetzt und Lastschriften anzupassen.

Die Fristverlängerung ist lediglich eine Ausnahmeregelung. Die Bundesbank betont daher: Ob Kundeneinreichungen im Altverfahren angenommen werden, entscheidet die Bank desjenigen, der einen Auftrag ein-

reicht. Das Lastschriftverfahren per Abbuchungsauftrag dagegen ist bereits zum 1. Februar 2014 eingestellt

worden. Nach Aussagen der Bundesregierung wäre die rechtzeitige Umstellung des Zahlungsverkehrs in

Deutschland problemlos möglich gewesen. Die Anpassungsprobleme in anderen EU-Ländern sowie der überraschende Vorstoß von EU-Binnenmarktkommissar Michel Barnier hätten eine Verschiebung unumgänglich gemacht.

Zwar haben die Betriebe nun mehr Zeit bekommen, sich auf die neue Regelung einzustellen, doch klar ist auch: Eine weitere Fristverlängerung wird es nicht geben. Notwendige Schritte zur Umstellung auf SEPA sollten daher - falls noch nicht geschehen - umgehend vorgenommen werden.



Aufschub bis zum 1. August für alle, die die Umstellung auf SEPA noch nicht geschafft haben.

Foto: photocrew

www.ihk-nw.de/p3888



Jetzt persönlich beraten lassen

Kostenlos anrufen: 0800 11 33 55 2

(Mo-Fr 8-20 Uhr) oder anfordern auf
barclaycard-selbstaendige.de



Speziell für Selbständige und Freiberufler:
Günstiger Ratenkredit so einfach wie für Angestellte

- Flexibel mit kostenlosen Sondertilgungen
- Sofortentscheidung online oder telefonisch mit schneller Auszahlung
- Ohne Sicherheiten, nur ein Einkommensteuerbescheid genügt als Nachweis



Prüfer werden

Prüfungsausschüsse | Im Herbst 2014 – alle fünf Jahre – beruft die IHK sowohl für die Ausbildungsberufe als auch für die Fortbildung die ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer in 350 Ausschüssen neu. Viele von ihnen bleiben ihren Aufgaben treu, andere verabschieden sich von diesem Ehrenamt – aus beruflichen oder privaten Gründen. Hier sind

neue Fachleute gefragt, damit die Auszubildenden auch weiterhin in allen Berufen und Fortbildungen ihre Abschlüsse machen können. Die Mitarbeit kostet zwar etwas Zeit, aber lohnt sich für alle Beteiligten. Die Einsatzhäufigkeit hängt von der Anzahl der Prüfungsteilnehmer ab.

www.ihk-nw.de/pruefer

EINE FRAGE AN DIE IHK

Kleidungsordnung?

? Frage eines mittelständischen Unternehmens aus Gelsenkirchen: **Darf ich meinem Auszubildenden vorschreiben, was er anziehen darf?**

Die Antwort der IHK: Gilt bei Ihnen eine Kleiderordnung, können Sie Ihren Auszubildenden aufgrund der Weisungsbefugnis die Kleidung vorschreiben, zum Beispiel, um ein einheitliches Erscheinungsbild Ihrer Belegschaft zu präsentieren. Wichtig ist, dass Bekleidungsvorschriften angemessen sind und die Freiheit der Mitarbeiter nicht unangemessen einschränken.

Für Auszubildende mit Kundenkontakt ist der branchenübliche Kleidungsstil als Richtschnur anzusehen. So erscheinen männliche Bank-Azubis üblicherweise in Hemd und Krawatte im Ausbildungsbetrieb.

Bei vorgeschriebener Schutzkleidung tragen Sie als Betrieb die Kosten, um Ihrer vertraglichen Fürsorgepflicht beim Gefahrenschutz am Arbeitsplatz nachzukommen. Eine Kostenbeteiligung der Auszubildenden ist nur bei zusätzlicher privater Nutzungsmöglichkeit zulässig. Wenn Arbeits- und Berufskleidung zur Schonung eigener Bekleidung getragen wird, müssen rechtlich gesehen Ihre Auszubildenden für die Kosten aufkommen.

Sie müssen den Betriebsrat beteiligen, wenn durch die Einführung von Arbeitskleidung oder einer Kleidungsordnung ein einheitliches Erscheinungsbild der Belegschaft geschaffen werden soll.



ES ANTWORTETE:
Sebastian Lehmann, Tel. 0209 388-400,
lehmann@ihk-nw.de

IHK-Merkblatt:
www.ihk-nordwestfalen.de/ausbildungsberatung



Erfolgreiches Projekt: Vier Schüler der Realschule Wolbeck beginnen eine Ausbildung bei Coler.

Foto: IHK

Vier auf einen Streich

IHK-Projekt „Partnerschaft Schule – Betrieb“ bringt Schüler und Unternehmen zusammen.

Die Kooperation der Coler GmbH & Co. KG in Münster und der Realschule Wolbeck trägt nach kurzer Zeit schon Früchte. Vier Schüler der Realschule haben Ausbildungsverträge mit der Firma Coler geschlossen und beginnen zum 1. August 2014 ihre Ausbildungen zum Mechatroniker und Kaufmann im Groß- und Außenhandel.

Anneliese Bläschke, Personalleiterin bei Coler, bestätigte den Erfolg der von der IHK initiierten Partnerschaft: „Wir können uns in der Schule präsentieren. Die Kooperation hat sich auf je-

den Fall gelohnt“, sagt sie. Nicht zuletzt deshalb, da sich vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels so auch gute Nachwuchskräfte finden lassen.

„Ein überaus erfreuliches Ergebnis“, verkündete auch Schulleiterin Birgit Wenninghoff. „Wir haben den Anspruch, noch mehr junge Leute in die Ausbildung zu bringen“, betonte sie. 70 bis 80 Prozent gingen nach dem Abschluss weiter zur Schule. Das sei ihrer Ansicht nach zu viel. Getragen wird das Projekt von der IHK Nord Westfalen.

„Unterrichtung so schlank wie möglich“

Spielautomaten | Die erste Unterrichtung für Automatenaufsteller und Spielhallenpersonal führte die IHK Nord Westfalen Anfang Februar in Münster durch. Für den Nachweis haben sich 20 Teilnehmer über Gewerbeordnung, Spielhallenrecht und Jugendschutzgesetz informiert. Hintergrund: Der Gesetzgeber strebt eine Verbesserung des Spieler- und Jugendschutzes an. Seit dem 1. September 2013 sieht die Gewerbeordnung daher für das erlaubnispflichtige Glücksspielautomatengewerbe einen IHK-

Unterrichtungsnachweis vor. Verlangt wird dieser von allen Unternehmern, die neu in der Branche tätig sind. Wer vorher bereits eine Erlaubnis besaß, braucht keine IHK-Unterrichtung. Beschäftigte, die direkt mit der Aufstellung und Betreuung der Automaten zu tun haben, müssen jedoch immer den Nachweis machen.

Nachdem die neue Pflicht im Vorfeld politisch nicht zu verhindern war, setzt die IHK nun auf ein möglichst schlankes Verfahren.

www.ihk-nw.de/n5595



Fachkräfte finden | Bereits zum achten Mal in Folge ist die branchenübergreifende „jobmesse deutschland tour“ am 10. und 11. Mai in Münster zu Gast – wegen der großen Nachfrage zum ersten Mal im Messe und Congress Centrum Halle Münsterland. Unternehmen, Hochschulen und Weiterbildungsinstitute können sich als Aussteller präsentieren. Betriebe haben dort die Möglichkeit, direkt motivierte und qualifizierte Fachkräfte kennenzulernen.

Informationen zur Jobmesse: www.ihk-nw.de/e1655

Foto: pd

GÜNSTIG FINANZIEREN MIT **1,99 %** EFF. JAHRESZINS!

GILT AUCH FÜR ALLE
NEUWAGEN
LKW / TRANSPORTER



Peugeot Boxer 335

Bison DoKa L3 HDi 130
· EZ 10/13 · 96 kW · 1.260 km
· Klima · Dreiseitenkipper
· Luftfederung

€ 31.200 UVP € 23.500 *

Peugeot Boxer Advantage

333 L2H2 HDi 130
· EZ 09/12 · 96 kW · 14.050 km
· Klimaanlage · Zentralverriegelung
· Bluetooth® Freisprechanlage

€ 30.660 UVP € 16.950 *

Peugeot Boxer Koffer + LBW

335 L4 2.2L HDi 130
· EZ 10/13 · 96 kW · 1.200 km
· Klima · Bluetooth-Freisprech.
· Cargo Kofferaufbau

€ 41.625 UVP € 28.650 *

Peugeot Expert Advantage

L2H1 FAP HDi 125
· EZ 09/12 · 94 kW · 22.900 km
· Anhängerkupplung · Radio: WIP
Bluetooth® · AVANTAGE-Paket

€ 24.510 UVP € 13.900 *

Peugeot Partner Advantage

1.6 e-HDi 90 L1 FAP
· EZ 04/13 · 66 kW · 10.570 km
· Schiebetür rechts · WIP
Bluetooth® · Einparkhilfe hinten

€ 18.150 UVP € 12.500 *

Fragen Sie auch nach unseren vielen weiteren Tageszulassungen, Vorführwagen und Gebrauchtfahrzeugen!

* Gebrauchtwagen- und Vorführwagenangebote. Alle Preise sind Nettopreise und gelten zzgl. gesetzl. MwSt.. MwSt. ausweisbar. Zwischenverkauf vorbehalten. Irrtümer vorbehalten.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 7,5 - 4,0; CO2-Emission in g/km: kombiniert 199 - 105; CO2-Effizienz C-B gemäß (EG) Nr.715/2007

MOTION & EMOTION



www.loewencentrum.de
LÖWEN CENTRUM

Autohaus
GmbH

46325 Borken (NW-N)
Nordring 223
Tel. 02861/8087-0

48683 Ahaus (NW-N)
Von-Braun-Str. 62-64
Tel. 02561/429196-0

46395 Bocholt (NW-N)
Im Königsech 4
Tel. 02871/23457-0

48249 Dülmen (NW-N)
Halterner Str. 252
Tel. 02594/78224-0

48163 Münster (NW-N)
Autoforum Münster · Kölner Str. 1
Tel. 02501/9738-0

Unsere Servicepartner und Neufahrzeugvermittler: AUTOHAUS KÖTTING, 48653 Coesfeld, Dreischkamp 11, Tel. 02541/4017 (SPmV) / ANTON SEGBERT GMBH & CO. KG, 48599 Gronau, Ochtrup Str. 94, Tel. 02562/9366-0 (SPmV)
(NW-H)=Neuwagen-Hauptstandort; (NW-N)=Neuwagen-Nebenstandort; (SPmV)=Servicepartner mit Vermittlungsrecht

KURZMELDUNGEN

Merkblatt ÖkoDesign |

In 2014 treten neue ÖkoDesign-Vorschriften in Kraft. Neben den bereits bekannten Beschränkungen für die Produktgruppen Glühlampen, Elektromotoren, Haushaltskühlgeräte und vielen anderen werden in diesem Jahr auch Vorschriften für Staubsauger, Computer und Server verbindlich. Das umfassende Merkblatt „ÖkoDesign in 10 Minuten“ wurde dazu aktualisiert und steht jetzt auf der IHK-Website unter:

www.ihk-nw.de/p2158

Batterienlogistik | Die Stiftung Gemeinsames Rücknahmesystem Batterien (GRS) wird ab April diesen Jahres die bundesweite Transportlogistik für die gesetzlich geregelte Altbatterierücknahme neu aus-schreiben.

Im Zuge des auch aus gefahrgutrechtlichen Gründen erforderlichen Umbaus des Rücknahmesystems werden diesmal die Sammlungs- und Transportdienstleistungen für den Zeitraum von fünf Jahren, von 2015 bis 2019, ausgeschrieben. Es werden neue Behältersysteme eingeführt und die Ausschreibungsgebiete werden kleinteiliger neu geordnet. Dieses soll insbesondere regional tätigen Spezialisten ermöglichen, zukünftig Logistikleistungen im Gemeinsamen Rücknahmesystem zu erbringen. Informationen zur Ausschreibung:

www.grw-batterien.de

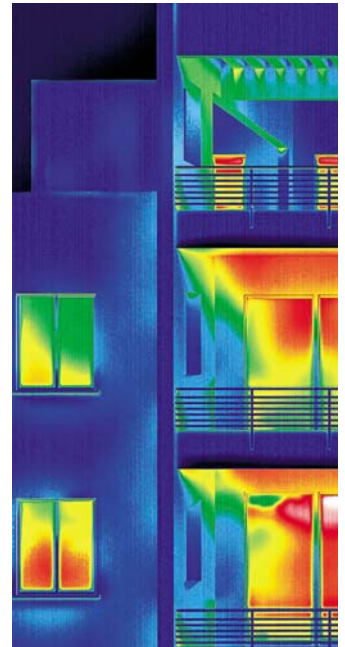
Klima schützen im Verein

Unternehmen mit hoher Energieeffizienz können sich um eine Mitgliedschaft bewerben.

Unternehmen, deren Produktion, Produkte und Dienstleistungen überdurchschnittliche energietechnische Standards aufweisen, können sich ab sofort um eine Mitgliedschaft im Verein „Klimaschutz-Unternehmen - Die Klimaschutz- und Energieeffizienzgruppe der Deutschen Wirtschaft e.V.“ bewerben. Voraussetzung für die Mitgliedschaft im Verein der Klimaschutz-Unternehmen ist eine positive Entscheidung des Vereinsbeirats. Mitmachen können Unternehmen, die sich auszeichnen durch:

- ▶ ambitionierte Klimaschutz- und Energieeffizienzziele
- ▶ herausragende Beispiele energieeffizienter Produktionsverfahren und unternehmensinterner Prozesse
- ▶ nachhaltige Geschäftsmodelle für innovative Produkte und
- ▶ Dienstleistungen, die Energieeffizienz- und Klimaschutzziele unterstützen.

Ansprechpartnerin ist Ulrike Poremski beim DIHK, die auch die Vorteile der Mitgliedschaft erläutern kann:



Gesucht werden besonders klimafreundliche Unternehmen.

Foto: Özcan Sen

Telefon 030 20308-2246,
E-Mail: poremski.ulrike@dihk.de.

<http://bewerbten.klimaschutz-unternehmen.de/>

Gebührenerhöhung für Hersteller von Elektro- und Elektronikgeräten

Altgeräteentsorgung |

Im April 2013 wurden die Verwaltungsgebühren der Stiftung EAR für bestimmte Tätigkeiten um rund 40 Prozent erhöht. In einem aktuellen „Entwurf einer Sechsten Änderung der Elektro- und Elektronikgerätegesetz-Kostenverordnung“ (ElektroGKostV) des Bundesumweltministeriums sind weitere Gebührensteigerungen enthalten.

Derzeit haben betroffene Hersteller von Elektrogeräten pro Abholanordnung für einen Container mit Altgeräten bei einer kommunalen

Sammelstelle 34,70 Euro zu zahlen. Diese Gebühr soll nun auf 40,90 Euro erhöht werden. Die Gebühr für die Anordnung zur Bereitstellung des Containers soll um fünf Euro auf dann 32,70 Euro steigen. Für den gesamten Vorgang von Bereitstellung und Abholung wären 2014 dann 73,60 Euro zu zahlen; 2012 waren es lediglich 45 Euro.

Schon die letzte Gebührenerhöhung begründete das Bundesumweltministerium mit einem ständig sinkenden Gebührenaufkommen der Stiftung EAR, da die

öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger (örE) dem System immer mehr Altgeräte über die Optionsmöglichkeit nach § 9 Abs. 6 ElektroG zur Eigenvermarktung entziehen. In der Begründung zum Entwurf der 6. Änderungsverordnung der ElektroGKostV wird an mehreren Stellen ausdrücklich auf eine drohende Kostenunterdeckung der Stiftung EAR durch die Optierungen hingewiesen. Diese erfolgen für die örE gebührenfrei.

www.ihk-nw.de/p2076

Weniger Handelsschranken

Bali-Abkommen | Im Dezember 2013 haben sich die WTO-Mitgliedsstaaten in Bali auf ein historisches Abkommen zum Abbau von Handelsschranken geeinigt. Die Internationale Handelskammer (ICC) Deutschland hat ausgewertet, was sich im Bereich der Handelsvereinfachungen voraussichtlich ändern wird. Vor allen Dingen sollen die Deklaration von Waren vereinfacht und die Arbeitsabläufe und -verfahren bei den Zollbehörden verein-

heitlicht werden. Bürokratische Kontrollen an den Grenzen, bei denen Waren am Zoll wegen Formfehlern oft tage- oder wochenlang aufgehalten werden, können enorme Kosten verursachen, da innerhalb der globalen Beschaffungsströme ganze Produktionsabläufe gestört werden können.



Bali-Abkommen baut Handelsschranken ab.

Foto: Kolesn/Fotolia

Kurzzusammenfassung: www.icc-deutschland.de/news/542-was-das-bali-paket-fuer-die-wirtschaft-bedeutet.html

Weitere Infos: www.ihk-nw.de/p3891

Versteuerung im Ausland

Umsatzsteuer | Die Umsatzbesteuerung grenzüberschreitender Lieferungen und sonstiger Leistungen ist kompliziert und für den Unternehmer oft kaum noch zu überblicken. Trotzdem müssen Unternehmer spätestens bei Rechnungsstellung wissen, ob mit deutscher,

ausländischer oder ohne Umsatzsteuer abgerechnet werden muss. Die Neuauflage der DIHK-Publikation „Die Umsatzsteuer im internationalen Geschäftsverkehr“ gibt einen Überblick. Bestellungen unter:

www.dihk-verlag.de

EINE FRAGE AN DIE IHK

Proforma-Rechnungen

Frage eines Unternehmers aus Dorsten: **Wann muss eigentlich eine Proforma-Rechnung erstellt werden?**

Die Antwort der IHK: In der Regel muss für jede Exportsendung eine Rechnung ausgestellt werden. Daher gehören sowohl die Exportrechnung als auch die Proforma-Rechnung zu den am häufigsten vorkommenden Dokumenten im Außenwirtschaftsverkehr. Die Exportrechnung fordert den Empfänger auf, einen bestimmten Betrag für die gelieferte Ware oder erbrachte Leistung zu bezahlen. Sie ist außerdem Grundlage für die Verzollung und die statistische Erhebung bei der Einfuhr. Die Proforma-Rechnung wird dagegen ausgestellt, wenn Waren nur vorübergehend im Ausland verwendet werden, wie zum Beispiel bei kostenlosen Muster-sendungen, oder bei kostenlosen Ersatzteillieferungen. Dabei ist die Lieferung also kostenlos und wird auch später nicht berechnet. Im Gegensatz zur Exportrechnung wird damit keine Zahlung ausgelöst. Darüber hinaus verlangen Abnehmer in manchen Ländern Angebote in Form einer Proforma-Rechnung. In diesen Fällen ist dieses Dokument wichtig für die Zuteilung von Devisen, zur Eröffnung eines Akkreditivs oder für den Erhalt einer Importlizenz. Beachten Sie aber bitte: Da nach dem Handelsgesetzbuch alle Rechnungen als Geschäftsbriefe gelten, müssen die Anforderungen, zum Beispiel die Angabe der Handelsregisternummer, unbedingt auf allen Formen einer Rechnung eingehalten werden.



ES ANTWORTETE:
Guido Poetzel, Telefon 0209/388-112
poetzel@ihk-nw.de

IHK-Merkblatt:
www.ihk-nw.de/p4



DR. VON DER HARDT & PARTNER

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Wie sicher ist Ihre Unternehmens-IT?

**Besuchen Sie unseren Workshop zur IT-Sicherheit am
Dienstag, den 20. Mai 2014 von 14.00–18.00 Uhr**

Erfahrungsaustausch mit der Bundesdruckerei GmbH Berlin und der Initiative „Deutschland sicher im Netz e.V.“

Infos: WP/StB Dr. Alexander Mrzyk; IT-Sicherheit@vonderhardt.com

Nevinghoff 30 · D-48147 Münster · www.vonderhardt.com

Jedes Unternehmen hat seine
Geschichte –
aber ist sie auch bekannt?

Die besten Geschichten schreibt das
Leben – sie brauchen nicht erfunden,
sondern nur erzählt zu werden.

Jubiläums- und Firmengeschichten
festigen die Unternehmenskultur,
schaffen Kundennähe, werden weiter-
erzählt und erinnert.

Wie das geht, zeige ich Ihnen gerne!

Ich schreibe Geschichte!

Dr. Alexandra Bloch Pfister
Büro für Geschichte
Harsewinkelgasse 19 | 48147 Münster
Telefon (02 51) 20 89 72 36
www.alexandra-bloch.de

cosmotel-IT.de
IT Lösungen – Telefonanlagen – Videoüberwachung

**Ihr zertifiziertes
Fachunternehmen
für alle
SIEMENS & ALCATEL
Telefonanlagen**

Service
Kauf
Miete

Telefon (02 51) 20 89 72 36 | Die Nr. 1 im Kreis



Holtkamp
Stahlkonstruktionen

Konstruktiver Stahlbau · Hallenbau · Dacheindeckungen und
Wandbekleidungen · Kran- und Toranlagen
Eignungsnachweis nach DIN 4099
Herstellereignungsnachweis nach DIN 18800-7 Klasse E

Holtkamp Stahlkonstruktionen GmbH · Otto-Hahn-Straße 33 · 48301 Nottuln
Telefon (0 25 02) 94 17-0 · Telefax (0 25 02) 94 17-25
E-Mail: info@holtkamp-stahlkonstruktionen.de

www.cnc-kanttechnik.de
info@cnc-kanttechnik.de

Wir fertigen für Sie:
Blechzuschnitte
Abkantprofile
Laser- u. Stanzteile
in vielen Formen
und Variationen
Rufen Sie uns an!

CNC - KANTECHNIK
Christoph Lenfers KG · Alte Valve 4

59348 Lüdinghausen
Tel. (0 25 91) 94 05 80
Fax (0 25 91) 94 05 81

wirtschaftsspiegel

Der **wirtschaftsspiegel** ist das Entscheidermagazin für die mittelständische Wirtschaft in der Region Nord Westfalen und erreicht pro Monat über 50.000 Führungskräfte in den Unternehmen.

Wir informieren Sie gerne über die
Werbemöglichkeiten! Kontaktieren Sie uns!

Aschendorff Media & Sales
Anzeigenservice „IHK-Wirtschaftsspiegel“
Tel. 02 51/690-592 · Fax 02 51/690-80 48 01
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de



Der neue Katalog ist da!
Unter www.bauer-suedlohn.de anfordern!

45 Jahre

STAPLER-ANBAUGERÄTE
UMWELT-LAGERTECHNIK
GEFAHRGUT-CONTAINER
WERTSTOFF-CONTAINER

... made by
BAUER



Ihr Systemhaus
für Kommunikation, Sicherheit und IT

Unternehmensgruppe
SEC COM

02361/93 22-0 www.sec-com.de



IHK-PROFIL

Recht

Nicht vorzeitig abbrechen

Rabattaktion | Eine Supermarktkette veranstaltete in Zusammenarbeit mit einem Markenhersteller eine bis zu einem bestimmten Zeitpunkt befristete „Treuepunkt“-Aktion, bei der Kunden für fünf Euro Einkaufswert einen „Treuepunkt“ erhielten. Diese konnten die Kunden in ein spezielles Rabattheft kleben. Wenn das Heft voll war, konnten sie gegen Zahlung eines im Verhältnis zum tatsächlichen Wert geringen Aufpreises in den Supermärkten Messer erwerben. Einen Hinweis auf eine Vorratsbegrenzung oder eine mögliche

vorzeitige Beendigung der Aktion durch die Supermarktkette enthielten die Teilnahmebedingungen nicht. Die Aktion war so erfolgreich, dass die Messer ausgingen und die Aktion vorzeitig beendet wurde. Der Bundesgerichtshof (BGH) sah in dem Abbruch der Rabattaktion eine Irreführung der mit der Werbung angesprochenen Verbraucher. Werden für eine Rabattaktion von dem werbenden Unternehmen feste zeitliche Grenzen angegeben, muss es diese einhalten.

Urteil des BGH vom 16. Mai 2013, Az. I ZR 175/12



Foto: mopsgrafik/Fotolia

Impressum im Internet

Social Media | Nutzt ein Unternehmen soziale Netzwerke, wie zum Beispiel Facebook, zu Marketingzwecken, muss der Account eine eigene Anbieterkennung (Impressum) mit den gesetzlich vorgeschriebenen Angaben enthalten. Eine unter dem Button „Info“ enthaltene Verlinkung zum Internet-

auftritt des Unternehmens ist laut Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf unzureichend, da die Bezeichnung „Info“ nicht hinreichend verdeutlicht, dass hierüber auch Anbieterinformationen abgerufen werden können. Urteil des OLG Düsseldorf vom 13. August 2013, Az. I-20 U 75/13

Arbeit verweigert

Kündigung | Auch wenn ein Arbeitnehmer davon überzeugt ist, er werde nicht ausreichend bezahlt, riskiert er eine fristlose Kündigung, wenn er die Ausführung der ihm übertragenen Arbeiten verweigert, nachdem der Arbeitgeber eine Lohnhöhung abgelehnt hat. Dass der Mitarbeiter irrtümlich

von einem Zurückbehaltungsrecht ausgegangen ist, spielte als unbeachtlicher Rechtsirrtum für das Landesarbeitsgericht (LAG) Schleswig-Holstein keine Rolle. Es wies die Kündigungsschutzklage ab.

Urteil der LAG Schleswig-Holstein vom 17. Oktober 2013, Az. 5 Sa 111/13

„Alles auf Anfang“

Die gesetzlichen Aufbewahrungsfristen bleiben auch in diesem Jahr in der Diskussion.

Lange war geplant, die Maximalfristen bei der gesetzlichen Aufbewahrung schon 2013 mit dem Jahressteuergesetz 2014 in einem ersten Schritt von zehn auf acht Jahre und ab 2015 auf sieben Jahre zu verkürzen. Auch die sechsjährige Mindestfrist sollte reduziert werden. Bundestag und Bundesrat konnten sich jedoch bis zum Ablauf der Legislaturperiode nicht auf ein gemeinsames Jahressteuergesetz einigen. Dies bedeutet, dass der Entwurf des Jahressteuergesetzes nun vom neu gewählten Bundestag erneut beschlossen werden muss. Auch der Bundesrat muss wieder mit dem Gesetz befasst werden. Im Ergebnis also: „Alles auf Anfang“.

Dabei stellen die im Handelsgesetzbuch und in der Abgabenordnung geregelten Aufbewahrungsfristen einen großen bürokratischen Aufwand für die Unternehmen dar. Betroffen sind alle selbstständig Tätigen, vom Kleingewerbetreibenden bis hin zu den im Handelsregister eingetragenen Personen- und Kapitalgesellschaften. Aber auch Vereine, Stiftungen und Genossenschaften sowie Freiberufler unterliegen den strengen Auflagen.

Nach der Abgabenordnung sind alle Bücher und Aufzeichnungen aufzubewahren, die für die Berechnung der Steuerlast von Bedeutung sind. Die Frist zur Aufbewahrung beginnt stets mit Ende des Kalenderjah-



Die Aufbewahrungsfristen für steuerrelevante Unterlagen, ob auf Datenträger oder Papier, ändern sich zunächst nicht. Foto: rdnzl/Fotolia

res, in dem die letzte Änderung in den Unterlagen vorgenommen wurde und endet nach der Mindestfrist von sechs oder der Maximalfrist von zehn Jahren.

Unterschiede gibt es bei der Art der verlangten Aufbewahrung. Während Jahresabschlüsse und Eröffnungsbilanzen im Original aufzubewahren sind, reicht dies für Zollunterlagen auch auf Bild- oder sonstigen Datenträgern. In jedem Fall sind die Daten gesichert und geordnet aufzubewahren. Das heißt, sie müssen vor Feuer, Wasser, Feuchtigkeit und Verblässen geschützt so gelagert werden, dass ein sachverständiger Dritter die Unterlagen in angemessener Zeit prüfen kann.

IHK-KONTAKT



Robert Alferink
Tel. 0251 707-361
alferink@ihk-nw.de

Handels- und Geschäftsbriefe sowie Buchungsbelege können im Original, als Kopie oder auf elektronischen Speichermedien gesichert und geordnet aufbewahrt werden. Bei den meisten anderen Unterlagen genügt es, wenn sie vollständig und richtig auf Speichermedien wie zum Beispiel Festplatten, USB-Sticks oder CD-ROMs übertragen und verfügbar sind. Eine Ausnahme bilden hier die Rechnungen. Diese müssen entweder im Original auf Papier oder in elektronischer Form mit Signatur samt Anbieterakkreditierung nach dem Signaturgesetz aufbewahrt werden.

Fehlen Unterlagen oder werden sie nicht so aufbewahrt, wie vorgeschrieben, kann das Finanzamt den Betrag für die Besteuerungsgrundlage schätzen. Außerdem können Geld- oder Freiheitsstrafen wegen Steuerstraftatbeständen verhängt werden.

EINE FRAGE AN DIE IHK

Mindestlohn im Handel?

? Frage eines Einzelhändlers aus Rheine:
Ich möchte eine Verkäuferin einstellen, muss ich ihr einen Mindestlohn zahlen?

Die Antwort der IHK:

Nein, für Verkäufer und Verkäuferinnen im Einzelhandel existiert derzeit kein allgemeinverbindlicher Mindestlohn. Lediglich für einzelne Branchen gelten bereits Mindestlöhne, die auf dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz (AEntG) beruhen. Die schwarz-rote Bundesregierung verfolgt diesen Weg weiter, bis 2017 soll ein bundesweites gesetzliches Mindestlohnniveau eingeführt werden. Wenn Sie keinem Tarifvertrag unterliegen und auch im Arbeitsvertrag kein Bezug auf den Tarifvertrag genommen wurde, müssen Sie die Tariflöhne nicht bezahlen und können mit Ihrer Arbeitnehmerin die Höhe des Lohnes grundsätzlich frei vereinbaren. Dabei ist selbstverständlich eine Orientierung am Tariflohn möglich. Die Grenze wird da gezogen, wo ein auffälliges Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung vorliegt. Wenn Ihre Angestellte zum Beispiel nur 60 Prozent des branchenüblichen Entgelts erhielte, wäre dies regelmäßig sittenwidrig und unwirksam.

Weitere Informationen zum Mindestlohn unter:
www.ihk-nw.de/p396



Ralph Weidling

Der Chef bei Weicon ist ein guter Kunde der Fluggesellschaften. Denn die ganze Welt ist sein Markt.

Ralph Weidling ist flott unterwegs. Durch die Gänge seines Unternehmens in Münster geht der Chef von Weicon so leicht federnd, wie es wohl nur durchtrainierte Läufer können. Am Morgen war er schon ein paar Runden schwimmen, erzählt er. Er hat noch eine dezente Schneebräune im Gesicht. „Dolomiten. Mit der Familie.“ Mit den beiden Töchtern und seiner Frau Susanne, die seit 14 Jahren auch im Export bei Weicon mitarbeitet. „Und sie ist meine rechte Hand.“

Der Export ist mit zwanzig Mitarbeitern eine der größten Abteilungen des Spezialherstellers für Kleb- und Dichtstoffe. Auf allen Kontinenten werden die rund 300 Weicon-Produkte vertrieben. Bekannt gemacht hat Weicon vor Jahren ein Spezialklebstoff für den Transport von Öl- und Gasplattformen. Das Pflegespray für die Pokalsammlung von Borussia Dortmund rangiert da eher unter erfolgreicher Öffentlichkeitsarbeit.

Ralph Weidling ist viel unterwegs: „103 Flüge im vorigen Jahr. Die Welt ist groß. Es gibt so viele Möglichkeiten: Russland, China. Und Afrika.“ Mitten in einem langen Flur bleibt er stehen. Schaut sich um. Wände mit gerahmter Firmengeschichte. Weidlings Finger schwingt im Gehen über Bilder von Marathon-Teilnahmen, Sommerfesten und Weihnachtsfeiern. Er sucht eine angegraute Aufnahme von der Hannover-Messe 1957 zwischen den Urkunden und Zertifikaten. „Das war unser erster Messestand“, sagt er. Heute ist Weicon pro Jahr auf mindestens 45 Messen vertreten.

Das Grundmuster des Weicon-Erfolgs gibt der Chef vor: „Anrufen, hinfahren. Selbst ausliefern, wenn nötig.“ Schnelligkeit, Kontinuität und Langfristigkeit. Im Schatten von Henkel, dem Tanker der Branche, ist „Vermarkten kein Einmalgeschäft“. „Wir gehen unseren Weg“, sagt Weidling bestimmt. „Wir sind Mittelstand. Wir gehen in den mittleren Bereich. Dorthin, wo es persönlich Verantwortliche gibt.“ Weidlings Prinzip: „Das Machen ist das Wichtige.“ Denn wer nicht sät, sagt der risikobewusste Unternehmer, erntet auch nicht.

Ralph Weidling nimmt sich im Flur vor den vielen Fotos Zeit. Für einen Augenblick glaubt man ein Glitzern in seinen Augen zu sehen. Wenn einen Job-Bewerber eine Aufgabe reizt, hat er erzählt, dann sieht er es in den Augen: „Ist da dieses Glänzen?“ Weidling kennt die Lebensgeschichten seiner Leute – rund um den Globus. Sechzehn Sprachen werden in der Firma gesprochen. Auf dieses für Weicon wichtige „Multi-Kulti“ ist der gebürtige Münsteraner stolz. Wie zum Beweis: Das Unternehmen ist ein

„Great place to work“, einer der besten Arbeitgeber im Münsterland 2013. Mit Urkunde an der Wand.

„Es gibt keine Branche, die unsere Produkte nicht gebrauchen kann“, sagt Weidling. Was auf dem chemischen Markt im Angebot ist, fügt Weicon zu neuartigen Klebern zusammen. „Wir machen unsere Rezepturen mit den gewünschten Eigenschaften und lassen sie fertigen.“ Die Portionierung und der Vertrieb laufen durch das Unternehmen am Dortmund-Ems-Kanal in Münsters Nordosten. Kleben, das ist für Weidling „die Technik des 21. Jahrhunderts“.

Die Firma seines Vaters war eher auf die regionalen Märkte ausgerichtet. Mit Ralph Weidling hat sich das geändert. Er ist der älteste von

drei Söhnen und seit 1987 ins Unternehmen reingewachsen: „Das hat sich so ergeben.“ Mittlere Reife. Höhere Handelsschule. Vier Jahre Bundeswehr. Praktika in Berlin, den USA und in Münster. Mit 26 Jahren ist er dann bei Weicon im Außendienst „nördlich der Dammer Berge“ eingestiegen. Dann kam schon der heute so wichtige Export. Aus Weicon hat Weidling im Schatten der Branchentanker ein „Schnellboot“ geformt, eines das weltweit auch mal in kleinen Buchten Märkte und Aufträge findet.

Vier Länder in acht Tagen – das ist für Weidling, seit 2000 Geschäftsführer, keine Strapaze. „Nur für das reine Verkaufen habe ich jetzt keine Zeit mehr“, sagt er. „Würde ich gerne mal wieder, überall mal anklingeln.“ Die älteste Tochter Ann-Katrin reist gerne mit, studiert noch BWL. Sie könnte das Familienunternehmen weiterführen. Das Zeug dazu hat sie nach Ansicht des stolzen Vaters: „Die kann eigentlich auch nicht genug kriegen.“ WERNER HINSE

Ralph Weidling

52 Jahre, Münsteraner und Sport-Liebhaber. Über Rollerskates und Marathon ist er zum Triathleten geworden. Er mag nicht nur den BVB und Preußen Münster, sondern freut sich auch auf die Teilnahme am Triathlon in Abu Dhabi.

Weicon GmbH & Co. KG

stellt Spezialprodukte für die Industrie her. Zum Programm des Familienunternehmens aus Münster mit über 300 verschiedenen Produkten zählen Spezialkleb- und Dichtstoffe, technische Sprays sowie Hochleistungsmontagepasten und Fette für alle Bereiche der Industrie – von der Produktion, Reparatur, Wartung bis hin zur Instandhaltung. Die Kleb- und Dichtstoffe werden weltweit vertrieben. Ferner entwickelt und vertreibt Weicon Abisolierwerkzeuge – schon seit 1947. Weicon hat Niederlassungen in Dubai, Kanada, der Türkei, Rumänien und Südafrika. In mehr als 70 Ländern weltweit wird das Unternehmen mittlerweile repräsentiert. 85 Prozent des Umsatzes von rund 30 Millionen Euro (2013) entfallen auf chemische Produkte. Weicon beschäftigt zurzeit weltweit 170 Mitarbeiter.

PRAXISTIPPS FÜR UNTERNEHMEN



Foto: Yuri Arcurs/Fotolia

Konflikte bei der Arbeit

Konflikte können das Arbeitsklima belasten, die Arbeitsqualität mindern und zu Arbeitsausfällen führen. Was Führungskräfte tun können, damit sich die Wogen glätten:

Wie man Streit am Arbeitsplatz beseitigt.

Sofort eingreifen:

- ▶ je nach Eskalationsgrad arbeitsrechtliche Maßnahmen ergreifen
- ▶ Konfliktparteien räumlich und arbeitsorganisatorisch trennen

Prozessbegleiter auswählen:

- ▶ neutrale Person benennen
- ▶ Prozessbegleiter soll Konfliktgespräche führen, Besserungsansätze ermitteln und sie umsetzen
- ▶ eventuell geeignetes Mitglied aus Betriebs- oder Personalrat oder Personalabteilung einschalten
- ▶ Kreis der Beteiligten möglichst klein halten

Analysegespräche führen:

- ▶ Gründe für Konflikt klären
- ▶ konstruktive Atmosphäre herstellen, zum Beispiel nach Empfindungen fragen und Schuld nicht zuweisen

- ▶ herausfinden, wie Konfliktparteien die Situation sehen
- ▶ analysieren, welche Streitpunkte vorgebracht werden
- ▶ überlegen, welche Lösungsansätze sich abzeichnen
- ▶ Blick auf Konfliktlösung lenken und Vorgesetzte befragen

Gespräche auswerten:

- ▶ Problem entpersonalisieren
- ▶ Kern des Problems herausfiltern
- ▶ Interessenlagen klären

Lösungen suchen:

- ▶ in neuem Gespräch Wünsche erfragen
- ▶ Konfliktpunkte deutlich benennen
- ▶ Kompromisse finden
- ▶ Parteien in Mitverantwortung nehmen
- ▶ Konfliktgegnern Ansichtsweise des Vorgesetzten erklären

Lösungsmaßnahmen aussuchen:

- ▶ Zukunftsszenarien entwerfen
- ▶ wenn nötig, externe Mediatoren oder Supervisoren hinzuziehen
- ▶ auf Veränderungen von Strukturen, Abläufen und Rahmenbedingungen eingehen. Beispiele: Aufgaben umver-

teilen, Konfliktparteien räumlich trennen, Arbeitsplanung durch Vorgesetzten vornehmen lassen

- ▶ Parteien an der Lösungsfindung beteiligen
- ▶ Lösungsideen formulieren
- ▶ Maßnahmen verbindlich machen

Umsetzung und Kontrolle:

- ▶ Wirkung beobachten
- ▶ treten Probleme auf, Lösungsmaßnahmen nachbessern
- ▶ mit Unnachgiebigkeit der Konfliktparteien rechnen, aber auf Verbindlichkeit der Maßnahmen beharren

Verlauf dokumentieren:

Fehler und Versäumnisse schriftlich festhalten. Fall aufbereiten und zur Vorbeugung vor weiteren Konfliktsituationen nutzen.

ZUSAMMENGEFASST VON MAREIKE WELLMANN

Mehr Informationen:

Landesinstitut für Gesundheit und Arbeit des Landes NRW: „Konfliktlösung am Arbeitsplatz. Analysen, Handlungsmöglichkeiten, Prävention bei Konflikten und Mobbing. Ein Handbuch für Führungskräfte.“

Download: <http://bit.ly/1nutiIV>



Nils und Julian Stentenbach. Ihr junges Unternehmen Voltavision prüft Batterien für Elektrofahrzeuge und hilft so, den Weg ins elektromobile Zeitalter zu ebnen. Die ganze Erfolgsstory auf www.nrwbank.de/weitsicht

Wir fördern das Gute in NRW.

Die Weitsicht, mit der nachhaltige Unternehmen die Energiewende meistern.



Weitsicht ist die Basis für eine aussichtsreiche Zukunft unserer Region. Für die NRW.BANK Grund genug, neue Wege mitzugehen. Zum Beispiel mit attraktiven Fördermitteln für Elektromobilität und mehr Energieeffizienz in der Produktion. Sprechen Sie mit uns, damit die Energiewende Realität wird. Das NRW.BANK.Service-Center erreichen Sie unter 0211 91741-4800. Oder besuchen Sie uns auf www.nrwbank.de/weitsicht





Anton Ril hat die Fachkundeprüfung bei der IHK absolviert und betreibt gemeinsam mit seinem Vater einen Limousinen-Service. In der Hummer-Stretchlimousine, mehr als elf Meter lang, kutschierte der Unternehmer aus Steinfurt sogar schon Kunden von der deutschen Nordseeküste bis nach Amsterdam. „Bis zu neun Personen haben darin Platz und für Hochzeiten oder Junggesellenabschiede ist der Wagen sehr gefragt“.

Foto: Morsey/IHK

Gute Fahrt mit Stil und Prüfung

Kaum jemand, der ein Taxi bestellt oder in einen Bus steigt, weiß, dass der Unternehmer eine besondere Zulassung besitzen muss. Die IHK prüft alle, die Personen befördern – auch die Chefs dieser drei Unternehmen.

Seinen Platz in Münsters Stadtbild hat Hansjürgen Steins längst gefunden. Um genau zu sein: der Prinzipal-Express. Die mit einem Elektromotor ausgerüstete Kutsche ist bei Touristen wie Einheimischen beliebt für Touren durch die Altstadt oder größere Runden vorbei am Schloss zum Aasee und entlang der Promenade durch das Kreuzviertel. Seit 2012 rollt der Jagdwagen Linzer Bauart, der

einer Kutsche um 1900 nachempfunden ist, durch Münster, und Prinzipal-Express-Erfinder Steins ist sich sicher: „Wir fahren nicht nur zu Sehenswürdigkeiten. Wir sind selbst eine Sehenswürdigkeit.“

Tatsächlich ist das Gefährt ein echter Hingucker. Ein dreiviertel Jahr lang dauerte der Umbau der Kutsche in eine Elektro-kutsche. „Wir haben die Deichsel abgebaut und dafür Motor, Lenkrad und einen

Branchenspezifische Informationen für die Verkehrs- und Logistikbranche, Hinweise auf Gesetzesänderungen und Infoveranstaltungen, Merkblätter zu Rechtsthemen: www.ihk-nw.de/p1457

„Kühler“ für die Getränke eingebaut. Im Prinzip haben wir nichts anderes gemacht als Herr Daimler damals auch. Aus einer Kutsche ein Auto“, sagt Steins und lacht. Mit zwölf Pferdestärken geht es jetzt in der schmucken Kutsche durch die Stadt – maximal 25 km/h schnell. Die Akkus reichen aufgrund der niedrigen Geschwindigkeit für einen ganzen Tag. In der Nacht wird in der innenstadtnahen Garage nachgeladen.

Fachkundeprüfung bei der IHK

Bevor Steins seine Kunden durch Münster rollen durfte, hat er bei der IHK seine Fachkundeprüfung abgelegt. Denn sowohl für den gewerblichen Personenverkehr, den er betreibt, als auch für den gewerblichen Güterkraftverkehr muss der

Unternehmer selbst oder der bestellte Verkehrsleiter die Berufszugangsvoraussetzungen erfüllen. Dazu gehört auch der Fachkundenachweis (siehe Kasten).

Partnersystem geplant

Den Prinzipal-Express von Steins gibt es inzwischen sogar in doppelter Ausführung. Mit der Unterstützung der Familie und gemeinsam mit den beiden weiteren Fahrern Gregor Will und Siegfried Dempf bringen Steins und die „Elektrokutsche“ immer mehr Touristen zu den Sehenswürdigkeiten der Stadt. Und damit nicht genug. Das Konzept soll Nachahmer bekommen und das nicht nur in Deutschland. „Wir planen ein europaweites Partnersystem. Wir haben Anfragen aus Deutschland, Spanien, Griechenland, den Niederlanden und sogar aus Aserbaidschan. In Münster brauchten wir schon jetzt eine zweite Kutsche, weil wir häufiger Anfragen von größeren Gruppen haben oder Sonderfahrten gebucht

Im Jahr 2013 haben 77 Kandidaten die Fachkundeprüfung für den Personenverkehr und 58 Kandidaten für den Güterverkehr bei der IHK erfolgreich abgelegt, um damit Unternehmer oder Verkehrsleiter zu werden.

werden“, sagt der 67-jährige. Vor allem bei Hochzeitspaaren ist die Kutsche beliebt und damit auch Familie und Trauzeugen in den Genuss dieses einzigartigen Fahrerlebnisses kommen können, müssen es auch mal gleich zwei Kutschen sein.

Für den „großen Auftritt“

Hochzeiten gehören auch bei Anton Ril zum Hauptgeschäft. Der 26-Jährige betreibt gemeinsam mit seinem Vater einen Limousinenservice. Wer einmal den ganz großen Auftritt garantiert haben möchte, der ist bei Rils genau an der richtigen Adresse. 2006 hatte Vater Viktor Ril die Idee, „und ich war als junger Mann na-

türlich begeistert, mit solchen Autos arbeiten zu können“, erinnert sich Anton Ril. Er absolvierte die IHK-Prüfung – und: Heute, mehr als sieben Jahre später, ist ein Ende der Erfolgsgeschichte nicht in Sicht.

Stretch-Limo für die Hochzeit

Zwischen drei Luxus-Limousinen können die Kunden des Betriebs mit Sitz in Steinfurt wählen. Im Fuhrpark steht der Klassiker Lincoln, der nostalgische Excalibur und das Schlachtschiff schlechthin, die Hummer-Stretch-Limousine. Allesamt Importe aus dem Mutterland der Limousinen: USA. „Der Hummer ist das beliebteste Fahrzeug“, sagt Anton Ril. Mit dem mehr als elf Meter langen Gefährt kutschte er sogar schon Kunden von der deutschen Nordseeküste bis nach Amsterdam. „Bis zu neun Personen haben darin Platz und für Hochzeiten oder Junggesellenabschiede ist der Wagen sehr gefragt. Eigentlich gibt es keine

IHK-AUFGABEN

Die Fachkundeprüfung

Jeder Taxiunternehmer oder Möbelspediteur muss seine Fachkunde nachgewiesen haben. Denn sowohl für den gewerblichen Personenverkehr als auch für den gewerblichen Güterkraftverkehr, also zum Beispiel den Möbeltransport oder den Lebensmitteltransport für Supermärkte, muss der Unternehmer selbst oder der bestellte Verkehrsleiter die Berufszugangsvoraussetzungen erfüllen. Dazu muss er seine Fachkunde in einer Prüfung nachweisen. Vertiefte Kenntnisse in Straßenverkehrsrecht, Arbeitsrecht, Steuerrecht, technischen Normen, Unfallverhütung und Umweltschutzregeln sind dafür nötig. Ein besonderer Schwerpunkt der Prüfungen ist die kaufmännische und finanzielle Führung des Unternehmens.

Diese Voraussetzungen sind in allen EU-Mitgliedstaaten zu erfüllen. In Deutschland führen die Industrie- und Handelskammern diese Fachkundeprü-

fung durch. Die IHK handelt hier im staatlichen Auftrag, erfüllt also eine sogenannte hoheitliche Aufgabe.

Neue Prüfungsordnung

Anfang des Jahres wurde die durch die Vollversammlung der IHK verabschiedete geänderte Prüfungsverordnung in Kraft gesetzt, die sowohl für die Prüfungen im Personenverkehr als auch im Güterkraftverkehr gilt. Schon immer bestand die Prüfung aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil. Insbesondere für Letzteren wurden nunmehr weitere Details aufgenommen, sodass die Prüfung für Prüfer und Prüflinge transparenter wird. „Die gesetzlichen Vorschriften bringen für alle mehr Sicherheit. Für den Unternehmer, weil er unternehmerische Fähigkeiten nachweisen muss und für die Gesellschaft, weil die Verkehrssicherheit den hohen Stellenwert bekommt, den sie verdient“, sagt Jürgen Graszt, Referent für Ver-

kehrsfragen und Vorsitzender des Prüfungsausschusses bei der IHK Nord Westfalen.

Die schriftliche Prüfung für den Taxen- und Mietwagenverkehr umfasst zwei Stunden, für den Güter- und Omnibusverkehr vier Stunden sowie eine 30-minütige mündliche Prüfung. Das Prüfungsergebnis wird durch den Prüfungsausschuss unter Vorsitz der IHK mit Beteiligung von Unternehmern des Verkehrsgewerbes festgestellt. Der Prüfling kann an einem speziellen Lehrgang teilnehmen oder sich mit Hilfe von Fachliteratur selbst vorbereiten.

IHK-KONTAKT



Jürgen Graszt
Tel. 0251 707-227
graszt@ihk-nw.de



Nostalgiker in Münsters Stadtbild: Hansjürgen Steins hat die Fachkunde-Prüfung bei der IHK absolviert und fährt seitdem mit dem Prinzipal-Express durch Münster.

Foto: Morsey/IHK



Fahrten, die nicht möglich sind“, erklärt der Juniorchef. Schon ab 150 Euro geht die einstündige Fahrt im Lincoln los - inklusive Getränke.

Eine „Extrapolation“ Luxus

Für den 26-Jährigen sind der Limousinenservice und die Fahrten mit den Nobelkarossen der Traumjob – wenn auch nicht ohne Risiko. „Es ist nicht einfach, die Wagen zu fahren, und man muss sich ganz genau überlegen, ob man in eine enge Straße wirklich hineinfahren kann.“

Die Nachfrage nach einer Extrapolation Luxus in der Fortbewegung ist groß und so plant der Limousinenservice Ril nicht nur die Anschaffung einer weiteren Limousine, sondern auch die Eröffnung einer weiteren Niederlassung. „Wir haben viele Kunden im Ruhrgebiet und planen einen Standort in Dortmund“, erklärt Ril, der dann auch zusätzliches Personal einstellen will.

Nicht ganz so viel Luxus, dafür aber jede Menge Nostalgie und Charme hat der Vestische Reisedienst (VR-Tours) im Angebot. Das Unternehmen aus Haltern am See hat in seinem Busfuhrpark nämlich auch eine absolute Rarität: Einen Se-



tra S6 aus dem Jahr 1958. Seit dem Jahr 2000 bietet VR-Tours damit Oldtimerbus-Touren im Ruhrgebiet und im Münsterland an. Aus elf Routen können die Kunden wählen.

Der Oldtimer-Bus mit dem Spitznamen „Eddi“ war ein Geschenk an den ehemaligen Geschäftsführer Erhard Zieger, der die Firma 1960 übernommen hatte. Zum 30-jährigen Betriebsjubiläum gab es den Bus. „Wir haben lange nach dem Modell gesucht, denn Busse dieses Typs hatten wir vor Jahrzehnten in der Flotte. In Österreich haben wir dann einen gefunden“, erinnert sich Peter Zieger, der die Geschäfte von seinem Vater Erhard übernommen hat.

Die nostalgische Fahrt

Aber nicht nur für Münsterland- und Ruhrgebietstouren kommt „Eddi“ zum Einsatz. Immer wieder buchen Gesellschaften den Oldtimerbus für eine ganz besondere Fahrt. „Das können Hochzeiten, Firmenfeiern oder Jubiläen sein. Der Kundenkreis ist natürlich ein spezieller, dafür wissen die Fahrgäste den Bus aber besonders zu schätzen. In so einem Bus kann man sich auch einfach mal selbst entschleunigen“, verrät Peter Zieger.

Der Oldtimer-Bus mit dem Spitznamen „Eddi“ war ein Geschenk an den ehemaligen Chef des Vestischen Reisedienstes. Heute wird er gern für Hochzeiten, Jubiläen oder Firmenfeiern gebucht.

Foto: Vestischer Reisedienst

Von den rund 60 Bussen im Fuhrpark von VR-Tours ist „Eddi“ nicht nur der älteste, sondern auch der berühmteste. Der Oldtimer war nicht nur in mehreren Werbespots zu sehen, sondern auch im Kinofilm „Das Wunder von Bern“. Und damit „Eddi“ noch lange für nostalgische und herrlich entschleunigte Fahrten bereit steht, wird er gehegt und gepflegt. Regelmäßig wird er gewartet, Ersatzteile werden maßangefertigt. Einige der 85 Mitarbeiter haben sich wahrlich in den Oldtimer verliebt und wollen die Fahrten nicht mehr missen. Und vielleicht gibt es für „Eddi“ bald sogar Verstärkung. „Wir denken über einen weiteren Oldtimer-Bus nach. Aber es ist nicht einfach, den richtigen zu finden. Aber die Nachfrage nach diesen ganz besonderen Fahrten ist da“, sagt Zieger.

FELIX ZUR NIEDEN

www.vr-tours.de
www.elektrokutsche-muenster.de
www.ril-limoservice.de

Sie haben einen guten Grund,
wir die passenden Ideen!



PLANEN

BAUEN

BERATEN

seit 1910
borgers

PLANEN | BAUEN | BERATEN

Borgers GmbH · Stadtlohn · Rödermark · Potsdam

Zentrale: Tel. 0 25 63 - 407 - 0

E-Mail: info@borgers-bau.de



Aktuelle Projekte finden
Sie auf unserer Website.

www.borgers-bau.de

Einfach mal aus der „Rolle“ fallen

Junge Frauen an Schleifgeräten oder Metallfräsen sind nach wie vor selten. Initiativen wie der Girls'Day sollen das ändern.



Frauen, die in von Männern dominierten Berufen Karriere machen, sind selten. Jasmin Hegemann, Industriemeisterin bei Kaldewei in Ahlen, liefert das Beispiel, dass es auch anders geht. Foto: Morsej/IHK

Jasmin Hegemann ist eine Exotin - von Berufs wegen. Die 22-Jährige arbeitet bei der Franz Kaldewei GmbH & Co. KG in Ahlen, einem weltbekannten Spezialisten für Whirlpools, Dusch- und Bädewannen. Dort hat sie auch ihre Ausbildung zur Verfahrensmechanikerin für Beschichtungstechnik gemacht. Damals war sie 16 Jahre alt. „Als Mädchen in einem Männerberuf war es nicht immer leicht“, erzählt sie. „Anfangs traute man mir körperlich anstrengende Arbeiten nicht zu, aber das hat mich nicht davon abgehalten, allen zu zeigen, was ich kann.“ Heute ist sie Industriemeisterin für Metall und macht Karriere in einem von Männern dominierten Beruf - das ist heute noch immer nicht selbstverständlich.

Rollenverteilung aufheben

Gerade mal fünf Frauen aus Nord-Westfalen sind unter den 100 Auszubildenden, die im vergangenen Jahr eine Lehre im Bereich Verfahrensmechanik für Beschichtungstechnik begonnen haben. In den anderen industriell-technischen Berufen sieht es nicht viel anders aus: Fachinformatiker, Elektrotechniker, Zerspanungsmechaniker, Berufskraftfahrer und Anlagenmechaniker bleiben meist unter sich. Frauen hingegen entscheiden sich fast immer für Dienstleistungs- und Schreibtischberufe, beispielsweise für eine Ausbildung zur Bankkauffrau, Industriekauffrau und Einzelhandelskauffrau, Verkäuferin oder Drogistin.

Stärken fördern

„Es geschieht wenig Unkonventionelles“, bestätigt Carsten Taudt, Geschäftsleiter Bildung bei der IHK Nord Westfalen. „Junge Frauen orientieren sich bei der Berufswahl noch immer an traditionellen Vorstellungen. Allerdings tun die Betriebe auch oft zu wenig, um die alten Klischees aus dem Weg zu räumen“, so der Bildungsexperte. Er fordert nicht nur die Schülerinnen auf, den Girls'Day am 27. März dafür zu nutzen, in Berufe hineinzuschnuppern, in denen bisher überwiegend Männer arbeiten. Über den Tellerrand zu schauen, legt er auch den Betrieben nahe. „Es geht da-



Foto: Beresa

„Worauf es ankommt, ist Durchhaltevermögen, Spaß an Autos und technisches Verständnis.“

BERNADETTE VOß

rum, dass Mädchen Talente und Stärken entdecken und darum, sich nicht wegen Rollenklischees von einem bestimmten Berufsziel abhalten lassen“, so Taudt.

Genau das unterstützt die NWD Gruppe aus Münster. Das Handels- und Dienstleistungsunternehmen aus der Dentalbranche nimmt dieses Jahr zum zweiten Mal am Girls'Day teil. 15 Plätze wird die NWD Gruppe bereitstellen. Ziel des Berufstages für Mädchen ist es, die Wahrnehmung von Schülerinnen, Eltern und Lehrkräften zu verändern und dafür zu sorgen, dass sich das Image des Ausbildungsberufs Fachkraft für Lagerlogistik verbessert.

NWDs Wunsch: Auf lange Sicht mehr Mädchen für eine Ausbildung im industriell-technischen Bereich gewinnen. NWD-Personalleiter Kai Nierhoff erklärt: „Vorurteile gibt es, weil Mädchen zu wenige Informationen über Berufe haben und sich viele Betriebe zu wenig öffnen, um ihnen die Chance zu geben, hinter die Kulissen zu blicken.“ Heute gebe es

außerdem so gut wie keine für Mädchen ungeeigneten Berufe mehr. „Die Berufsbilder haben sich verändert“, erklärt er.

Ansichten ändern sich

Bernadette Voß, Personalleiterin der Beresa GmbH & Co. KG aus Münster, kennt das Phänomen Frauenmangel. Das Autohaus bildet momentan zwei junge Frauen zu Kfz-Mechatronikerinnen aus. Bei aktuell 50 technischen Azubis ergibt das einen Frauenanteil von vier Prozent. Den Grund dafür, dass es in diesem Bereich so wenig Frauen gibt, sieht sie darin, dass es auch in der heutigen Gesellschaft noch immer nicht als „normal“ gelte, wenn sich Schülerinnen für einen technischen Beruf entscheiden. Deswegen engagiert sich das Autohaus seit 2001 beim Girls'Day, bietet Praktikumsplätze an und organisiert Abende, an denen gestandene Kfz-Mechatronikerinnen Schülerinnen von ihren Berufserfahrungen berichten.

Das bestehende Rollendenken ist aber nicht das einzige Problem für die Betriebe. Voß erklärt, dass viele Frauen abgeschreckt würden, weil ihnen die Perspektive für Karrierewege fehlten. „Hier müssen Betriebe Angebote schaffen. Junge Frauen sind meist genauso oder besser qualifiziert als junge Männer. Warum sollte man sich diese Fähigkeiten entgehen lassen?“, fragt sie. Frauen stehen bei Beresa die gleichen Karrierewege offen, wie Männern. „Das gilt sowohl für die Bereiche Service, Werkstatt, Teile und Zubehör oder den Vertrieb als auch für den Führungskräftebereich“, macht sie klar.



Foto: NWD

„Der Girls'Day verbessert die Wahrnehmung der Schülerinnen, Eltern und Lehrer.“

KAI NIERHOFF

Perspektiven bieten

Auch Kaldewei unterstützt die Weiterbildung von Mitarbeiterinnen. „Ob Fach- oder Führungskarriere – das ist für beide Geschlechter gleichermaßen mög-



hülsta Die Möbelmarke. **Premium-Partner**



...auf über 30.500 m²



www.moebel-steinbach.de



hülsta Die Möbelmarke. **Musterring** **ROLF BENZ**
COR de Sede

NEU: Büroeinrichtungen

Bestellen Sie Ihr neues Büro bequem & günstig bei Möbel Steinbach.

Es warten attraktive Angebote und neue Ideen auf Sie!

steinbach

Schöner wohnen im Münsterland

48703 Stadtlohn • Tel.: 0 25 63/ 93 73 0
www.moebel-steinbach.de

Mo-Fr: 9.30 bis 19.00 Uhr • Sa. 9.30 bis 18.00 Uhr



Lisa-Christin Köster macht bei der technotrans AG ins Sassenberg eine Ausbildung zur technischen Zeichnerin und studiert gleichzeitig Bachelor of Science Elektrotechnik. Sie hat sich mit Abitur für eine Karriere im Betrieb entschieden.

Foto: Schubert-Fotografie/IHK

dass sie sich zur Industriemeisterin für Metall weiterbilden wollte. „Ich wollte Entwicklungen und Verbesserungen anstoßen und selbst mehr Verantwortung tragen“, erklärt sie. Ihre jetzige Position hat sie sich – wie andere Führungskräfte auch – ohne Frauenbonus erarbeitet. Bewirbt sich jemand bei Kaldewei, der NWD Gruppe oder Beresa, ist das Geschlecht Nebensache. Worauf es ankommt, ist „Durchhaltevermögen, Spaß an Autos und technisches Verständnis“, erzählt Beresa-Personalchefin Voß. Nierhoff von der NWD Gruppe stellt Anforderungen, die dieser Beschreibung ähneln: „Das schulische Grundwissen muss sitzen. Er oder sie muss eigenverantwortlich und konzentriert arbeiten, braucht gesunden Menschenverstand und sollte Kritik üben und verstehen

lich“, versichert Kaldewei-Personalleiter Andreas Schlüter. Zur Auswahl stehen zum Beispiel die Weiterbildung zum Meister, Techniker und Ingenieur im Bereich Maschinenbau oder Verfahrenstechnik. Zudem ist das Unternehmen be-

reit, auch auf individuelle Wünsche der Mitarbeiter einzugehen. Das war bei Jasmin Hegemann nicht anders. In Weichselbach war sie über ein Jahr lang an einer Handbeschichtungskabine für Sonderfarben im Einsatz, bis ihr klar wurde,

können.“ Und auch Kaldewei-Personalleiter Schlüter bestätigt: „Bei der Berufswahl sind heute die individuellen Neigungen und Fähigkeiten sowie die Qualifikation entscheidend.“ Angesichts sinkender Schulabgängerzahlen bestehe die



Ideen. Bauen. Perspektiven.

Alte Heeresstraße 25 / 59929 Brilon
Telefon: 02961 980-200
www.bms-group.de

Zukunft planen. Zukunft bauen. Für den Mittelstand.

Als inhabergeführtes Unternehmen wissen wir von BMS genau, worauf es Bauherren beim Gewerbebau ankommt. Mit umfassendem Planungs- und Projektmanagement bieten wir unseren Kunden absolute Termin- und Kostentreue vom ersten Entwurf bis zum schlüsselfertigen Objekt. Denn wir sehen jedes Projekt mit den Augen des Bauherren. www.bms-group.de



eigentliche Herausforderung für viele Betriebe jedoch nicht nur darin, junge Frauen für die Arbeit an der Drehbank, Metallfräse oder Schleifmaschine zu gewinnen, sondern überhaupt geeignete Bewerber für industriell-technische Berufe zu finden.

Auf Schüler zugehen

„Persönliche Erfahrungen helfen, Barrieren abzubauen“, sagt Personalleiter Schlüter. Kaldewei zum Beispiel versucht Nachwuchskräfte durch Kooperationen mit Schulen, Berufspraktika, die Teilnahme am Girls'Day und an Ausbildungsmessen anzuwerben. Auch NWD-Personalleiter Nierhoff ist überzeugt: „Wir müssen offensiv auf die jungen Leute zugehen und immer wieder begabte und motivierte Jugendliche entdecken, ausbilden und fördern.“ Seit Januar 2012 arbeitet das Unternehmen im IHK-Projekt „Partnerschaft Schule-Betrieb“ mit der Hauptschule Wolbeck in Münster zusammen. Für Nierhoff ist das persönliche Kennenlernen der Schlüssel



Foto: Kaldewei

„Persönliche Erfahrungen helfen, Barrieren abzubauen.“

ANDREAS SCHLÜTER

zum Erfolg. Im IHK-Projekt stellt er den Jugendlichen zum Beispiel Ausbildungsberufe vor und zeigt ihnen die Arbeitsabläufe bei NWD. Der Betrieb hat sich bewusst für eine Hauptschule entschieden. „Das sind tolle junge Menschen mit Potenzial“, erklärt Nierhoff. Die dürfe man sich nicht entgehen lassen. Bildungsexperte Taudt erklärt: „Ziel des Girls'Day und von Partnerschaft Schule-Betrieb ist es, Schülerinnen und Schülern die Arbeitswelt so zu zeigen, wie sie ist – mit ihren Möglichkeiten und auch ihren Anforderungen.“ Mit Blick auf das sich im Aufbau befindende Berufsorientierungssystem an allen weiterführenden Schulen werde die Zukunft des Girls'Day in NRW allerdings wohl davon abhängen, ob er in die Berufsfelder erkundungen eingeordnet wird, die Schüler künftig in Klasse 8 durchlaufen müssen. „Ansonsten werden zukünftig weder Schulen noch Betriebe Kapazitäten für dieses Angebot aufrechterhalten können“, ist Taudt überzeugt.

MAREIKE WELLMANN

GIRLS'DAY 2014

Aktionstag. Den Girls'Day gibt es seit 2001. Dieses Jahr haben Betriebe am **27. März 2014** die Chance, Mädchen und junge Frauen für bisher von Männern dominierte Berufe zu begeistern. Betriebe aus Nord-Westfalen, die Schülerinnen die Gelegenheit geben möchte, ihre Talente und Stärken zu entdecken, können Angebote direkt online eintragen: www.girls-day.de

Beim Girls'Day finden Schülerinnen heraus, welche beruflichen Talente sie haben. Foto: K. und U. Annas/Fotolia



Wow, es gibt eine neue Kunststoff-Messe!
Nah endlich!
Jetzt buchen!

© Fotolia 3055902 | © Nexus

Die neue, regional-orientierte Fachmesse für die Kunststoffindustrie:

Branchen-nah, Themen-nah, Zielgruppen-nah!

Münster, 21. und 22. Mai 2014

Messe und Congress Centrum Halle Münsterland



KunststoffeRegional

Fachmesse für Kunststoffverarbeitung und -technologien

www.kunststoffe-regional.de

Mit Forum PraxisNah

Das Forum PraxisNah bietet erfolgreiche Lösungen aus erster Hand. Praktiker und Kenner der Branche präsentieren Vorträge zu verschiedenen branchenspezifischen Themen.

Schon angemeldet:

Anton Tielke GmbH & Co. KG | apra-plast Kunststoffgehäuse-Systeme GmbH | Brabender Messtechnik® GmbH & Co. KG | Brabender® GmbH & Co. KG | encee CAD/CAM Systeme GmbH | geba Kunststoffcompounds GmbH | GeKu Automatisierungssysteme GmbH | Gneuß Kunststofftechnik GmbH | GRÄSSLIN KBS GmbH Kunststofftechnologie | GS-Automatisierung GmbH | Dr. Reinold Hagen Stiftung | Haitian Europe GmbH | Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG | HASCO Hasenclever GmbH + Co KG | Konstruktionsbüro Hein GmbH | HEITEC Heisskanaltechnik GmbH | Richard Hess MBV GmbH | HTT energy GmbH | HUFSCHMIED Zerspanungssysteme GmbH | InterCAM - Deutschland GmbH | Kawasaki Robotics GmbH | Kühn TEC Daniel Kühn GmbH & Co KG | HF Kunststoff Consulting | Kunststoff-Institut Lüdenscheld | Lenzes Spanntechnik GmbH | Mecadat AG | medacom GmbH | Mettler-Toledo GmbH | Meusburger Georg GmbH & Co KG | Nonnenmann GmbH | nordform Max Storch GmbH & Co. KG | P.O.S. Plasma-Oberflächen-Service GmbH | Reobijn B.V. | RESINEX Germany GmbH | Ruwac Industriesaenger GmbH | Schürholz GmbH | Simcon kunststofftechnische Software GmbH | Solidtec GmbH | Stäubli Tec-Systems GmbH | Technologieförderung Münster GmbH | Treffert GmbH & Co. KG | Universal Laser Systems GmbH | VAMP TECH SPA | Vision Engineering Ltd. | WEICON GmbH & Co. KG | WEMA GmbH | Werkzeugbau Kröger GmbH | WTH Walter Thieme Handel GmbH | Stand 05.02.2014

Informationen und Buchung:

Nexus Veranstaltungen GmbH · Postfach 47 · D - 75204 Keltern
Telefon: 0 700.18 18 8000 · E-Mail: info@kunststoffe-regional.de

HANSER

Eine Veranstaltung der Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG



Macht mit!

Warum es sich auch für Unternehmen lohnt, bei „Jugend forscht“ dabei zu sein.

Hier schlummern echte Talente, die es zu unterstützen und zu fördern gilt“, findet Mark Kathan von der Hengst SE & Co. KG. Das Unternehmen aus Münster zeigt als Weltmarktführer für Filtration und Fluidmanagement in der Automobil- und Motorenindustrie Präsenz beim 28. IHK-Regionalwettbewerb „Jugend forscht“. Hengst stiftet Preise und stellt Ingenieur Kathan für die Jury frei. Und das nicht aus reiner Nächstenliebe. „Hier können wir Nachwuchs aus der Region für uns interessieren und gewinnen“, erklärt Kathan, Leiter Vorentwicklung bei Hengst.

Dr. Renate Bork-Brücken, Werkleiterin des Unternehmensbereichs Coatings der BASF in Münster, sieht das genau so: „Es liegt uns besonders am Herzen, den Forschungsdrang junger Menschen zu fördern. Die kreativen Ideen, die Begeisterung der Jugendlichen sind beeindruckend.“ BASF unterstützt seit vielen Jahren die IHK bei der Durchführung des Regionalwettbewerbs.

Bork-Brücken: „Wir sind stets auf der Suche nach engagierten Nachwuchskräften.“

Rüstzeug fürs Berufsleben

„Jugend forscht“ bietet jungen Talenten aber mehr als nur Bühne und Beifall. Der Wettbewerb gibt ihnen auch wertvolles Rüstzeug mit auf den Weg. „Ein Projekt planen, durchführen und angemessen darstellen können. Nichts anderes macht man doch später im Beruf“, sagt Benedikt Decker.

Der Student kommt aus einer regelrechten „Jugend forscht“-Familie, seine

Schwester Charlotte war vor Jahren Bundessiegerin. „Ich kann

gar nicht mehr sagen, wie oft ich insgesamt mitgemacht habe“, erinnert sich der ehemalige Schüler des Gymnasiums Wolbeck. Mit 14 Jahren war er erstmals dabei, hat Regional- und Landeswettbewerbe gewonnen und gehörte zu den Besten, die sich im Bundesfinale präsentieren durften. „Jugend forscht“ hat ihm Einblicke verschafft, die nicht jeder bekommt. „Ich persönlich habe besonders viel von den Werksführungen bei BASF und Bayer mitgenommen.“

Dem „Jugend forscht“-Alter ist Benedikt Decker mittlerweile entwachsen. Er studiert in Erlangen Physik im sechsten Semester. Er ist nicht der einzige, der mit Hilfe des Wettbewerbs einen vielversprechenden Weg eingeschlagen hat. Christoph Budelmann ist schon ein Stück weiter. Der Bundessieger von 2005 führt heute mit seiner

Mit Herzblut dabei: Ira Tegeder vom Schiller-Gymnasium Münster.

Fotos: IHK/Willers

IHK-Regionalwettbewerb „Jugend forscht“

Zum 28. Mal führte die IHK Nord Westfalen den Regionalwettbewerb „Jugend forscht“ für das Münsterland durch. Am 20. Februar präsentierten 217 Schülerinnen und Schüler in der Stadthalle Hilstrup 110 Projekte. Partnerunternehmen ist seit Jahren die BASF Coatings GmbH. Der Wettbewerb wird von zahlreichen weiteren Unternehmen aus der Region unterstützt, unter anderem durch Preisstiftungen. Mehr Infos: www.ihk-nw.de/jugend-forscht

Frau Jeannine, ebenfalls erfolgreiche Jungforscherin, ein Unternehmen für Elektrotechnik in Münster. Jetzt betreibt er selbst Nachwuchsförderung als Unterstützer von „Jugend forscht“ (s. Bericht „Die Budelmanns“).

Das zählt sich aus. Der Wettbewerb vermittelt Fähigkeiten, die später im Beruf den Erfolg maßgeblich mitbestimmen. „Die Kinder machen hier tolle Erfahrungen, die es sonst nirgends gibt und die sie ihr Leben lang nicht vergessen“, unterstreicht Julia Aldehoff, Betreuungslehrerin vom Gymnasium Wolbeck, das beim Regionalwettbewerb 2014 als erfolgreichste Schule den IHK-Präsidentenpreis erhielt. „Sie eignen sich hier eine Denkweise an, die sich Unternehmen von ihren Nachwuchskräften nur wünschen können.“ Aldehoff sieht bei vielen ihrer Schützlinge eine Entwicklung, die weit über die Projektarbeit hinausgeht: „Im Unterricht arbeiten die Kinder viel selbstständiger, strukturierter und können Ideen besser kommunizieren.“

Besonders gefördert werden bei „Jugend forscht“ die MINT-Fächer. Die Jugendlichen sollen früh für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik begeistert werden. Denn das rohstoffarme Deutschland lebt seit jeher vor allem vom Erfindungsreichtum seiner Ingenieure und Forscher. „Wir brauchen Nachwuchs mit Ideen, der gelernt hat, innovative Produkte für den Weltmarkt zu entwickeln. Nur dann kann unsere Industrie ihre internationale Spitzenposition verteidigen“, unterstreicht Dr. Eckhard Göske, Wettbewerbspate von der IHK.

Mit Herzblut dabei

Eine gute Idee hatten auch Jan Rittweger und Michael Kleinschmidt vom Berufskolleg Rheine. Mit ihrem Projekt „follow me“ haben sie eine fahrtaugliche Ladefläche entwickelt, die dem Besitzer über



Wettbewerbsleiter Carsten Penz (l.), Renate Bork-Brücken (Mitte) und Eckhard Göske (2. v. r.) begutachten die Projekte.

einen Infrarotsensor folgt. So soll Senioren mit Rollator der Einkauf erleichtert werden. Bis kurz vor dem Wettbewerb schraubten die Tüftler an dem Gefährt. „In der letzten Woche waren wir meist bis zum späten Abend im Labor. Ich bezweif-

le, dass Michael letzte Nacht überhaupt geschlafen hat“, lacht Jan Rittweger.

„Jugend forscht“. Da ist Herzblut dabei. In der Stadthalle Hilstrup beim IHK-Regionalwettbewerb ist in jeder Ecke die Entdeckerlust spürbar. „Jugend forscht“ lässt sich nicht erklären“, re-

sümiert Christoph Budelmann in seiner Rede vor der Siegerehrung. „Macht mit und erlebt es selbst!“ Ein Aufruf auch an Unternehmen, sich von „Jugend forscht“ infizieren zu lassen.

KAY DOMBROWSKI

VOM JUNGFORSCHER ZUM UNTERNEHMER

Die Budelmanns

Christoph und Jeannine Budelmann hat Deutschlands größter Wettbewerb für Nachwuchsforscher geholfen, sich mit ihren eigenen Ideen selbstständig zu machen.

„Jugend forscht“ prägt das Leben junger Leute auf ganz besondere Art und Weise“, stellt Christoph Budelmann fest und meint damit auch sich selbst: 2005 startete er für Niedersachsen und holte den Bundessieg im Bereich Technik. Der Wettbewerb hat seine Begeisterung für Elektrotechnik geweckt, aus der dann nach einem Studium im Jahr 2010 die Budelmann Elektronik

GmbH in Münster hervorging. Das Unternehmen entwickelt und produziert elektronische Schaltungen und eingebettete Systeme.

2005 gewann Budelmann bei „Jugend forscht“ aber noch viel mehr als nur das Bundesfinale: Er lernte dabei auch seine spätere Ehefrau Jeannine aus dem Saarland kennen, die damals den zweiten Platz in Biologie belegte.



Viel gelernt bei „Jugend forscht“: Jeannine und Christoph Budelmann.

Foto: Jugend forscht e.V.

Heute trägt sie ebenfalls den Namen Budelmann und führt das Unternehmen gemeinsam mit ihrem Mann.

„Man kann sagen, ich habe von ‚Jugend forscht‘ mehr mitgenommen als die meisten anderen“, lacht Christoph Budelmann – und will mit seiner Frau etwas zurückgeben: Als Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen unterstützen sie das Coaching, das die Regionalsieger auf das Landes- und Bundesfinale vorbereiten soll. Zudem wollen Jeannine und Christoph Budelmann das Netzwerk der Wirtschaftsjunioren nutzen, um fehlendes Material und Geräte zu beschaffen.

„Am besten fördert man, indem man nicht nur Geld, sondern auch Zeit und Arbeit investiert“, so Jeannine Budelmann. „Und es lohnt sich, ‚Jugend forscht‘ schafft echten Mehrwert für die Wirtschaft.“ (dom)

Jugendliche auf Berufssuche

Eine gute Nachricht: Alle Schülerinnen und Schüler sollen sich zukünftig vor dem Schulabschluss mindestens drei Mal ganz konkret über die Berufswelt informiert haben. Für die Betriebe bietet diese Pflicht gute Chancen, um Auszubildende zu gewinnen.

Der Übergang von der Schule in den Beruf wird in Nordrhein-Westfalen systematischer und praxisorientierter“, freut sich Carsten Taudt, Leiter des Geschäftsbereichs Bildung bei der IHK Nord Westfalen, über die neuen Vereinbarungen zur Berufsorientierung. Landesregierung, Wirtschaftsvertretungen und Gewerkschaften haben sich auf verbindliche Standards für die Berufsorientierung in der Schule verständigt. Alle Schüler und Schülerinnen profitieren

künftig von Potenzialanalysen, Berufsfelderkundungen und Praktika. „Mit dem Schulabschluss sollen alle Schülerinnen und Schüler wissen, was sie können und was sie wollen“, erläutert Taudt. Wenn dies gelinge, habe das ganz konkrete Auswirkungen auch auf Unternehmen, denn der so vorbereitete Nachwuchs sei besser vorbereitet und motivierter.

Selber machen, ausprobieren, Erfahrungen sammeln – dazu werden die nordrhein-westfälischen Schülerinnen

IHK-KONTAKT



Carsten Taudt
Tel. 0251 707-261
taudt@ihk-
nordwestfalen.de

und Schüler in der Berufsorientierung viel Gelegenheit bekommen. Berufsfelderkundungen und Praktika werden darum ausdrücklich nicht in der Schule durchgeführt, sondern nur in „echten“ Betrieben. „Das ist eine große Chance für Unternehmen, talentierte Nachwuchskräfte zu finden und für sich zu gewinnen“, unterstreicht IHK-Bildungsexperte Taudt. Und es erspare jungen Menschen

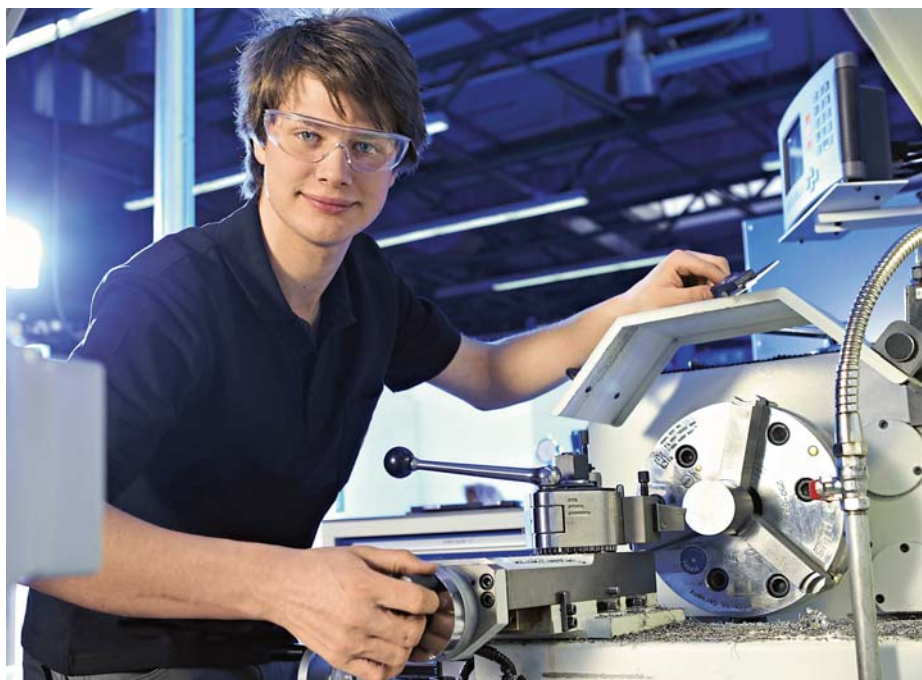
Unternehmen, die junge Menschen für sich interessieren und eine Berufsfelderkundung anbieten wollen, finden Informationen und einen Anmeldebogen unter: www.ihk-nw.de/p3809

überflüssige Umwege auf dem Weg in ein erfolgreiches Berufsleben.

Die Erkundung von Berufsfeldern steht am Anfang einer jeden Berufsorientierung. Schüler und Schülerinnen sollen dabei im Betrieb berufliche Tätigkeiten und Arbeitswelten kennenlernen. Die Berufsfelderkundung ist zugleich ein wichtiger Schritt in Richtung Praktikum. Die Analyse der Fähigkeiten und Interessen gibt den Schülerinnen und Schülern grundsätzliche Orientierung beim Übergang ins Berufsleben.

Die IHK hat sich aus Überzeugung verpflichtet, die Berufsorientierung zu unterstützen und wirbt bei Betrieben um Plätze zur Berufsfelderkundung. Unternehmen können ihre Angebote der IHK melden. „Wir kümmern uns dann darum, dass sie an die Schulen weitergegeben werden“, erklärt Taudt. Er ist sich sicher, dass die meisten Ausbildungsbetriebe im IHK-Bezirk die Umsetzung vor keine gravierenden Probleme stellt. Denn wo ausgebildet werde, seien auch Praktikum und Berufsfelderkundung gut aufgehoben. „Eigene Auszubildende bei der Werbung und Betreuung des Nachwuchses einzubinden, ist oft eine gute Idee“, schlägt Taudt vor.

SABINE MAYER



Schülerinnen und Schüler sollen systematischer an die Arbeit in einem Betrieb herangeführt werden.

Foto: IHK/Schubert

Wir definieren Qualität neu:
Ganz in Ihrem Sinne.

Kom|pe|tenz|ge|trie|be^{*}

** das, -s, <von der Firma Lammers eingeführtes Synonym für „Wartung und Instandhaltung von Elektromaschinen“>: [Definition:] ein vollstufiges Leistungspaket, bei dem die Kompetenzen für alle elektrischen und mechanischen Arbeiten optimal miteinander verzahnt sind, um bei der Umsetzung der Kundenwünsche zu jedem Zeitpunkt maximale Qualität zu gewährleisten. [Einsatzgebiet:] effiziente und schnelle Beseitigung von Störungsursachen in Ihrem Maschinenpark. [Weitere Besonderheiten:] höchste Zuverlässigkeit für Ihre Produktion, Minimierung der Gesamtkosten.*

Verkauf

Vermietung

Verwaltung

Gutachten

**Industrie + Gewerbe
Immobilien**



Dortmund Flughafen

3.000 m² Büro - Kapitalanlage



Nordwalde

670 m² Büro / Schulung / Lager



Nordkirchen-Capelle

2.700 m² Produktion / Lager / Büro



Sassenberg

3.989 m² Produktion / Lager / Büro



Dülmen

200 m² Produktion / Lager / Büro



Bocholt

2.450 m² Produktion / Lager / Büro

GBM Dr Graue BauManagement
0 25 41 - 944 944
gbm@graubau.de
www.graubau.de



BetriebsWirtschaft

Drei IT-Betriebe bundesweit top

perbit/secova/viadee | Die perbit Software GmbH (Altenberge), die viadee Unternehmensberatung GmbH (Münster) und die secova GmbH & Co. KG (Rheine) gehören bundesweit zu den Top-Arbeitgebern in der Informations- und Telekommunikationsbranche (ITK). Zu diesem Urteil gelangten das Forschung- und Beratungsinstitut Great Place to

Work, der Branchenverband BITKOM und die „Computerwoche“ in einem aktuellen Wettbewerb.

Insgesamt nahmen 132 Unternehmen am Wettbewerb „Beste Arbeitgeber ITK 2014“ teil, 50 wurden in die Bestenliste aufgenommen. Top-Noten in der Größenklasse „51 bis 100 Mitarbeiter“ gab es für perbit (1. Platz) und viadee (3. Platz).

perbit-Gesellschafter Wolfgang Witte sagte in einer Pressemeldung: „Wir sind sehr stolz, gleich bei unserer ersten Teilnahme am Wettbewerb eine so gute Platzierung erreicht zu haben“. Die gute Platzierung bestätige das besondere Engagement bei der Gestaltung einer mitarbeiterorientierten Arbeitsplatzkultur, hieß es in einer viadee-Meldung. —



Eine Institution | Vor 125 Jahren vom Urgroßvater gegründet, heute ein modernes Unternehmen: Der **Elektrofachhandel Busemeier** ist in Recke eine Institution. Schon der Großvater half bei der Elektrifizierung von Recke. Heute reicht das Sortiment von Werkzeugen über Melkanlagen bis hin zu Produkten rund um Sanitär, Elektro und Heizung. Erfolgreich beteiligt sich das Unternehmen am IHK-Projekt Schulpartnerschaften. Zum Jubiläum malten Kinder Waschmaschinen auf Riesenpappen, aus den Bildern entstand ein Memory. Foto: Wessling, IVZ

Mehr Bauverträge

LBS West | Der Wunsch nach Wohneigentum ist ungebrochen: Die LBS West aus Münster meldet für 2013 vier Prozent mehr Neugeschäft. Die Kunden der LBS West schlossen Bauverträge in Höhe von 9,2 Milliarden Euro ab. Die Spareinlagen summierten sich erstmals auf über zehn

Milliarden Euro. Damit könnten 40 000 Eigenheime bezahlt werden, doppelt so viele, wie jährlich in NRW neu entstehen. Bei den Finanzierungen sorgte die Wohn-Riester-Förderung für steigende Nachfrage. Die LBS-Sofortfinanzierungen stiegen um mehr als zwölf Prozent. —

KURZMELDUNGEN

Tochter in Lagos | Der Packmaschinenspezialist **Haver & Boecker** hat eine Tochtergesellschaft in Lagos, Nigeria, eröffnet. Bereits seit einem Jahrzehnt arbeiten die Oelder dort mit der Dangote Group zusammen. Die neue Tochter soll gezielter und schneller auf die Wünsche dieses Großkunden eingehen können. —

Berufen | Dr. Ekkehard zur Mühlen ist zum Geschäftsführer der **MC-Bauchemie Müller** in Bottrop berufen worden. Er übernimmt unter anderem die Verantwortung für die kaufmännischen Bereiche und Mergers & Acquisitions. Der 46-Jährige kommt von Renolit, Hersteller von Kunststofffolien und -produkten. —

Bestätigt | Jürgen Brönstrup ist wieder für fünf Jahre als Vorstandsmitglied der **Kreissparkasse Steinfurt** bestätigt worden. Seit 2002 gehört der 56-Jährige dem Gremium an. Von 1999 bis 2002 war er Vorstandsmitglied der ehemaligen Sparkasse Ibbenbüren. —

68 Firmen unterstützt

WFM | Die Wirtschaftsförderung Münster (WFM) weist in der Bilanz für 2013 einige Bestmarken aus. Insgesamt 68 ansässige Firmen, und damit so viele wie noch nie, unterstützte sie bei Grundstücks- und Immobiliengeschäften sowie bei der Abwicklung von Projekten. Die Zahl der vermittelten Immobilien stieg auf 76 und damit auf einen neuen Spitzenwert. Erfolgreich war die WFM auch bei der Fördermittelberatung und -akquise. Die Zahl der bewilligten Anträge stieg auf 632, das eingeworbene Fördervolumen beträgt 836 499 Euro.



Unabhängig | Als einer der ersten unabhängigen Immobilien- und Versicherungsmakler im Altkreis Ahaus gründeten vor 25 Jahren Josef und Jürgen Effing das Büro **Josef Effing & Sohn**. Erster Azubi war Markus Herick (r.). Er ist noch heute dort tätig und war dabei, als Reinhard Schulten (l.) von der IHK die Jubiläumsurkunde überreichte. Zehn Kräfte arbeiten im Ahauser Büro, aus dem die Firmen Effing Hausverwaltung und die Jürgen Effing e.K., Geschäftsstelle der Alte Leipziger – Hallesche, hervorgegangen sind.

Foto: Münsterland Zeitung

KURZMELDUNGEN

Microsoft-Konferenz | Als Experte für Lösungen im Call- und Contact-Center-Bereich hat der Ahleener Softwarehersteller **Voxtron** an der Unified Communications All Summit teilgenommen. Veranstalter des Kongresses war Microsoft. Die Ahleener stellten ihr Voxtron Communication Center vor.

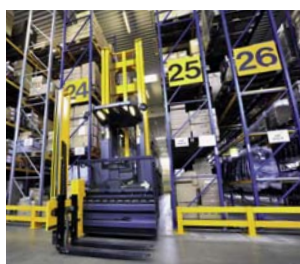
Millionenaufgabe | Das Magazin Landlust hat im vierten Quartal die verkaufte Auflage um ein Prozent auf 1,07 Millionen Exemplare, die Abonnenten um drei Prozent auf ca. 397 000 gesteigert, teilt der **Landwirtschaftsverlag** Münster mit.



WARUM HELGE FORTMEYER GABELSTAPLER LIEBT UND HOCHSTAPLER HASST.

Bei Hellmann Worldwide Logistics halten wir, was wir versprechen. Unsere Kunden verlangen nach realistischen Logistiklösungen und nicht nach Luftschlössern – zu Recht! Vertrauen und Ehrlichkeit sind die Basis für unsere langfristigen Kundenbeziehungen.

www.hellmann.net/fortmeyer



hellmann
Worldwide Logistics

GRATIS FORD PROTECT GARANTIE-SCHUTZBRIEF^{1,2}



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Ford Gewerbewochen vom 01. bis 31. März
Viel Spaß bei der Arbeit.

0,99%
effektiver Jahreszins^{2,3}

FORD TRANSIT CUSTOM KASTENWAGEN LKW BASIS

Bordcomputer, Ford Easy Fuel, Schiebetür, rechts, Zentralverriegelung mit Fernbedienung

Günstig mit der monatl. Finanzierungsrate von
€ 194,-^{3,4}

Unser Kaufpreis (inkl. Überführungskosten) 22.900,- €
 Laufzeit 36 Monate
 Gesamtaufleistung 30000 km
 Sollzinssatz p.a. (gebunden) 0,98 %
 Effektiver Jahreszins 0,99 %
 Nettodarlehensbetrag 0,99 €
 Anzahlung 3.531,- €
 Gesamtdarlehensbetrag 19.848,29 €
 Restrate 13.037,64 €

90 JAHRE Autozentrum Ebber Borken · Bocholt Kleve · Rees

46325 Borken · Raesfelder Str. 22 · Tel. 02861/98068-0 · www.autozentrum-ebber.de
 46395 Bocholt · Im Königsech 11 · Tel. 02871/2464-0 · www.autozentrum-ebber.de

* Quelle: euroncap.com; 12/2012 ** Quelle: www.van-of-the-year.com
 [1] Leasingrate zzgl. ges. USt. Vertragspartner: ALD Autoleasing D GmbH, ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Angebot gilt nur für Gewerbetreibende. Das Technik-Service-Paket enthält alle Inspektionsarbeiten sowie Verschleißreparaturen im vereinbarten Umfang und die Kosten für HU/AU. Die HU wird von einer staatl. anerkannten Prüfstelle durchgeführt. Details und Ausschlüsse zu allen Services entnehmen Sie bitte unserer ausführlichen Produktbeschreibung. [2] Z.B. der Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 270 L12.21 TDCI 74 kW (100 PS), mtl. Leasingrate € 199,-, Leasing-Sonderzahlung € 4.000,-, bei 48 Monaten Laufzeit und 40000 km Gesamtaufleistung, zzgl. Überführung.

Günstige Energie für Industrie & Handel!



Ihr Heimvorteil: Wir sind in der Nähe!

watt extra®

Die günstige Energie aus Bocholt. Besser BEW.
 www.wattextra.de

Wir beraten Sie gerne!
Rufen Sie uns kostenlos an: 0800 - 954 954 0

BetriebsWirtschaft



Blicken auf 25 Jahre TechnoMarl zurück (v.l.): die Geschäftsführer Dr. Manfred Gehrke und Dr. Norbert Wilke, Bürgermeister Werner Arndt, Prof. Michael Dröscher (Förderkreis TechnoMarl), Markus Lübbering (IHK), Andreas Täuber (Stadt Marl) und Dr. Michael Schulte, Sparkasse Vest).

Foto: TechnoMarl

Hohe Auslastung

TechnoMarl | Vor 25 Jahren wurde das Technologie- und Chemiezentrum Marl, kurz TechnoMarl, gegründet und damit der Grundstein für eines der ersten Technologiezentren in Nordrhein-Westfalen gelegt. Standen bei der Eröffnung im Juni 1989 gerade 800 Quadratmeter Nutzfläche zur Verfügung, so sind es heute rund

6000 Quadratmeter für Büros, Labore und Produktion. Die Nachfrage von jungen, innovationsorientierten Betrieben ist groß, die Flächenauslastung daher hoch. So diente TechnoMarl über die Jahre rund 125 Firmen mit 620 Arbeitsplätzen als Betriebsstätte. Derzeit sind 21 Betriebe mit 135 Beschäftigten im Zentrum tätig.

Führung ausgebaut

sht | Um das internationale Geschäft auszubauen, hat Sievert Handel Transport (sht) aus Lengerich die Geschäftsführung erweitert. Niklas Sievert, der bisher die Auslandsbeteiligungen einer Sievert-Tochter verantwortet hat, soll in der neuen Position die internationalen Vertriebsstrukturen erweitern. Der 40-jährige ist als Diplom-Kaufmann für Qualitätsmanagement, die Standortintegration und die Weiterentwicklung intermodaler Verkehre zuständig.

Finanziell beteiligt

Gründerfonds | Der Gründerfonds Münsterland und Howaldt Energies haben sich finanziell an Milk the Sun beteiligt. Über die Höhe des Investments wurde Schweigen vereinbart. Über die Internetplattform milkthesun.com, Marktplatz im Bereich Photovoltaik, werden Projektrechte sowie installierte und laufende Photovoltaik-Anlagen gehandelt. Seit Mitte 2012 wurden Projekte mit einem Handelsvolumen von 60 Millionen Euro vermittelt.

Kooperation mit FH

LIS | Die Softwareentwickler von LIS befinden sich auf Wachstumskurs. Nachdem das Unternehmen 1,25 Millionen Euro in einen neuen Firmensitz investiert hat, eröffneten die Grevenener nun einen neuen Standort in Memmingen. Neue Mitarbeiter wurden eingestellt, davon allein acht im vergangenen Jahr. Auch die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule wird ge-

pflügt. So analysierte eine Werksstudentin 2013 die Module „Fahrzeugeinsatzplan“ und „Disposition“ der Transportmanagementsoftware. Ihre Erkenntnisse fließen in die Überarbeitung der Module ein. 2014 sind mehrere Messeauftritte geplant. Dazu gehört auch die siebte Telematikmesse in Greven, zu der LIS selbst einlädt. _____



Bereicherung | Viele technische Unternehmen haben Schwierigkeiten, Fachpersonal zu finden. Aus diesem Grund hat shopware mit Shanthini Rajarathinam (2. v.l.), Jesse John Gibson (3. v.l.), Jessica Homan (Mitte) und Tiago Garcia (2. v.r.) Arbeitnehmer aus Indien, Portugal und den USA nach Schöppingen geholt. Die Bilanz ist positiv: Das Betriebsklima hat sich weiter verbessert, Unternehmenssprache ist Englisch und neue Herangehensweisen bereichern die Abläufe. Stefan Hamann (l.), Stefan Heyne (r.) und Sebastian Hamann (3. v.r.) vom Vorstand freuen sich über die Bereicherung.

Foto: shopware

Präsenter am Markt

VR-Bank | „Noch präsenter am Markt als vor der Fusion“ sieht sich die neuformierte VR-Bank Kreis Steinfurt, die aus den Volksbanken Tecklenburger Land und Nordmünsterland hervorgegangen war. Im ersten Geschäftsjahr belief sich die Bilanzsumme auf 2,316 Milliarden Euro. Gefragt war

die Bank als Kreditgeber: Die Summe der Ausleihungen stieg um 4,2 Prozent auf 1,663 Milliarden Euro. Die Kundeneinlagen legten um 1,9 Prozent auf 1,719 Milliarden Euro zu. Die Zahl der Arbeitsplätze wurde trotz Fusion aufgestockt: 658 Beschäftigte waren für die VR-Bank tätig. _____

Stapler mieten!

Vertriebszentrum Dortmund
Miet-Service Frau Lachmuth
Telefon 0231 6189-312
Gebrauchtgeräte Herr Schröder
Telefon 0231 6189-310



www.jungheinrich.de

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.



Autokran
GREVING ... seit 1945
Spezial

Autokran
Kompaktkran
Lkw mit
Schwerlastkran
Silotransporte
Schwertransporte
Gewerbliche
Vermietung

Neu: Schwergut-Lagerung bis 100 t Stückgewicht in Hallen und auf eingezäuntem Außengelände.

Das Team von Greving

... ist ein Garant für hohe Flexibilität und viel Know-how. Egal wo, egal was – wir bieten für jeden Einsatzbereich das passende Gerät und maßgeschneiderte Lösungen. Gerne überzeugen wir Sie von unserem Leistungsspektrum.

www.Greving.info

48683 Ahaus • Harmate 42 • Telefon 02561/20 15 u. 937 40 • Fax 02561/33 95
Dülmen • Coesfeld • Rheine • Münster • Borken • Bocholt • Nottuln-Appelhülsen



KLEINING

Kleining & Co. KG



Metallbearbeitung

Kleining GmbH & Co. KG | D-48599 Gronau
Tel. + 49(0)2562/93 540 | www.kleining.com

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30 B

Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20 / 40 m + 20 / 60 m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
 59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
 www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Plaffe



„DIE NULL MUSS STEHEN!“

0% FINANZIERUNG
 BIS ZU 60 MONATE FÜR ALLE MODELLE

Giovanni Trapattoni
 Giovanni Trapattoni

FIAT PROFESSIONAL

WIR LASSEN FAKTEN SPRECHEN.

www.fiat-professional.de

SONNTAGS IMMER SCHAUTAG***

Autohaus BRÜGGEMANN
 GmbH & Co. KG

Rheiner Straße 155 | Rheine | Tel. 05975/304-0

www.autohaus-brueggemann.de

Montag - Freitag 08.00 - 19.00 Uhr / Samstag 09.00 - 18.00 Uhr
 Sonntag und Feiertags*** (Schautag) 10.00 - 18.00 Uhr
 *** (außerhalb der gesetzlichen Öffnungszeiten keine Beratung/Verkauf)

* Ein Finanzierungsangebot, vermittelt für die FGA Bank Germany GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge aller Fiat Professional Modelle. Effektiver Jahreszins 0,0%, Anzahlung entspricht der MwSt., bis zu 60 Monate Laufzeit, zzgl. Überführungskosten.

** Wartungs- und Reparaturvertrag der FGA Bank Germany GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, gemäß den Bedingungen der FGA Bank. Details bei Ihrem teilnehmenden Fiat Professional Partner.

Angebot gilt nur für Gewerbetreibende. Nicht kombinierbar mit anderen Angeboten. Aktion gültig bis zum 31.03.2014. Abbildung enthält Wunschausstattung. Nur bei teilnehmenden autorisierten Fiat Professional Partnern.

BetriebsWirtschaft



Gute Stimmung im Verhandlungsteam: Langendorf-Geschäftsführer Dr. Klaus Strautmann (l.), unter anderem mit den neuen Partnern aus Singapur.

Foto: Langendorf

Bedarf in Südostasien

Langendorf | Das Ziel ist ambitioniert: Die Fahrzeugwerke Langendorf aus Waltrup und Jet-Scan aus Singapur möchten der Transportbranche in Südostasien die modernsten und sichersten Fahrzeuge zur Verfügung stellen. Dazu unterzeichneten die beiden Unternehmen eine Kooperationsvereinbarung, mit der Langendorf seinen Vertrieb

in der Region weiter ausbaut. Dort steigt der Bedarf nach Spezialfahrzeugen. Die Flatliner von Langendorf, speziell für die Beförderung von vorgefertigten Betonelementen konstruiert, erfüllen die besonderen Transportbedürfnisse. Jet-Scan verkauft Neufahrzeuge von Langendorf und bietet in eigenen Werkstätten einen kompletten Service an.

Virtueller Rundgang

Holzland Waterkamp | Ein virtueller 360-Grad-Rundgang durch die Ausstellungen lockt unter anderem die Endverbraucher auf die Seite waterkamp.de. Für den „Besten Internet-Auftritt im Handel“ erhielt das Holzland Waterkamp die Auszeichnung „Parkettstar 2014“. Die Vernetzung zwischen Onlinepräsenz, Onlineshops für Profis und Endverbraucher sowie Architekten sei gut gelungen, hieß es in der Laudatio.

Prämierte Ölwanne

Hengst | Auch bei der dritten Teilnahme zählt Hengst aus Münster zu den Preisträgern des Internationalen Aluminium-Druckguss-Wettbewerbs. Die Fachjury zeichnete das von Hengst entwickelte und produzierte Ölwannenoberteil für die Zwölf-Zylinder FSI-Motoren im Audi A8 mit dem zweiten Platz aus. Vergeben wurde der Preis auf der Euroguss in Nürnberg. Die Jury lobte die Entwicklungs- und Fertigungskompetenz.

Marktanteile gewonnen

Agravis | Im deutschen Agrarhandelsmarkt ist Agravis Raiffeisen bereits das umsatzstärkste Unternehmen, 2013 gewannen die Münsteraner weitere Marktanteile. So ist Agravis mit seinen 5800 Mitarbeitern in neuen Regionen aktiv geworden und profitierte von der Übernahme und Integration einer Reihe von Akquisitionen. Ein Joint Venture mit der dänischen DLA-Gruppe übernahm im Dezember einen Getreidehandelsstandort in Polen.

Agravis investierte zudem in das internationale Tierarzneigeschäft, das in der Tochter Animedia in Senden gebündelt wird. Im Jahr übernahm das Unternehmen die Agrargeschäfte der Raiffeisen Uckermark mit einem Umsatz von 70 Millionen Euro und der Raiffeisen Mölln mit 130 Millionen Euro Umsatz komplett. Agravis Raiffeisen steigerte seinen Umsatz insgesamt um rund sechs Prozent auf 7,5 Milliarden Euro.

Weiter in Familienhand

Klostermann | Staffelübergabe nach fast vier Jahrzehnten: Peter Klostermann, bisher Geschäftsführer der Betonwerke Klostermann in Coesfeld, hat in seinem Sohn Florian einen Nachfolger gefunden. Mit ihm, der vierten Generation, bleibt die Marke Klostermann mit Betonzeugnissen für den Straßen-, Garten- und Landschaftsbau weiterhin in Familienhand. Seit 1977 steuerte der heute 60-jährige Diplom-Betriebswirt Peter Klostermann das Stammwerk in Coesfeld und die Niederlassungen in Rosendahl-Darfeld, Bestwig und in den Niederlanden.



Nachfolger und Vorgänger: Florian und Peter Klostermann (r.).

Foto: Klostermann

Sein Sohn Florian, 34, rückte bereits 2009 in die Geschäftsführung auf.

Service in Finnland

Ruthmann | Der Arbeitsbühnenhersteller Ruthmann aus Gescher feilt an der internationalen Vermarktung seiner Produkte. In Finnland übernimmt der Betrieb Talhu Oy alle vertriebs- und servicetechni-

schen Aufgaben, die mit dem Ruthmann-Steiger und Cargoloader zusammenhängen. Kunden können über Talhu Oy auf die ganze Produktpalette von Lkw-Arbeitsbühnen und Spezialtransportern zurückgreifen.



STAHLBAU BENNING

GMBH




STAHLBAU IN SEINER GANZEN VIELFALT

- Industrie- und Produktionshallen
- Landwirtsch. Stall- und Gerätehallen
- Sport- und Reithallen
- Asbest-Dachsanierung
- Sonderanfertigungen

Stahlbau Benning GmbH
 Hofkamp 30 · 48599 Gronau-Epe
 Tel.: 02565/4044-0 · Fax: 02565/4044-29
 E-Mail: info@benning-stahlbau.de
 Internet: www.benning-stahlbau.de

Wir bewegen Sie 3 x im Münsterland!



**AUTOHAUS
HARTMANN**



48165 Münster · Zum Kaiserbusch 25 · Tel.: 02 51-61 80 70
48432 Rheine · Edisonstraße 6 · Tel.: 0 59 71-96 91-0
49477 Ibbenbüren · Gildestraße 13 · Tel.: 0 54 51-9 66 20

www.renault-hartmann.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD10
10,00m Breite, 21,00m Länge

- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebtor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 17.500,-

ab Werk Buldern; excl. MwSt.

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40





Transporter TOP DEAL

Vito WORKER!
ab 18.990 €
mtl. ab 129 €
zzgl. gesetzl. USt.

Ein Angebot, das hängen bleibt. Ganz ohne Haken.

Die Mercedes-Benz WORKER Modelle jetzt zu Top-Konditionen.

Gute Geschäfte beginnt man am besten mit einem guten Geschäft. Deswegen stellen wir Ihnen mit jedem unserer WORKER Modelle nicht nur einen verlässlichen, sondern auch günstigen Partner zur Seite. Mit attraktiven Preisen und Top Leasingraten stellen wir so vor allem eins sicher: dass Ihre Rechnung aufgeht.

 **Mercedes-Benz**
Vans. Born to run.

¹Vito WORKER 110 CDI kompakt. Kraftstoffverbrauch innerorts; außerorts; kombiniert (l/100 km): 10,1-9,7/6,8-6,5/8,0-7,7. CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 211-203. Effizienzklasse: D. Kaufpreis ab Werk: 18.990 €, Leasing-Sonderzahlung: 3.972,74 €, mtl. Leasingrate: 129 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 40.000 km. Das Angebot richtet sich an gewerbliche Einzelabnehmer. Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstr. 7, 70469 Stuttgart. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer, sofern die Beträge umsatzsteuerpflichtig sind.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart, Partner vor Ort:

BERESA

Beresa GmbH & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Tel. 0800 77 88 505 (kostenfrei), info@beresa.de, www.truckandvan.de



Mit Absauganlagen verbessert Kemper die Luft in Kfz-Werkstätten.

Foto: Kemper

Saubere Luft

Kemper | Ein neuer Internetauftritt soll zu sauberer Luft in Kfz-Werk- und Prüfständen beitragen. Auf abgas.de stellt Kemper Absauganlagen vor, die vor gesundheitsschädlichen Autoabgasen schützen. Im

Angebot sind fahrbare und stationäre Lösungen für Pkw, Lkw, Nutzfahrzeuge und Motorräder. Mit dieser Ausrüstung erfüllten Betriebe alle Vorschriften und erlangten Rechtssicherheit, teilt Kemper mit.

Moderat gewachsen

PSD Bank | Ihre Investitionen in Direktbanking, soziale Netzwerke und Apps zahlen sich aus, sagt die PSD Bank Westfalen-Lippe in Münster. Die Onlineangebote werden mehr genutzt. 2013 brachte der Bank bei moderatem Wachstum ein verbessertes Ergebnis durch steigende Margen. Der Zinsüberschuss legte um 18 Prozent auf 14,62 Millionen Euro zu. Das Betriebsergebnis vor Bewertung erhöhte sich um über 39 Prozent auf 7,86 Millionen Euro. Das Kundengeschäftsvolumen stieg um fast 33 Prozent auf rund 1,21 Millionen Euro.

Auf Erfolgskurs

VR-Bank | Die VR-Bank Westmünsterland hat ihr Kundengeschäftsvolumen 2013 um fast fünf Prozent auf 4,2 Milliarden Euro gesteigert. Die Bilanzsumme ist um gut fünf Prozent auf 2,03 Milliarden Euro gewachsen. Im Kreditneugeschäft hat sie mit 434 Millionen Euro das Rekordergebnis von 2012 bestätigt. 8,4 Prozent kletterten die Kundeneinlagen auf über 1,33 Milliarden Euro. Nach Betriebsangaben wurde das Vorjahresergebnis von 18 Millionen Euro erreicht - trotz Zinsniveau und regulatorischer Anforderungen.

Nr. 1 bei Best Western

Engelsburg | Das Recklinghäuser Parkhotel Engelsburg ist die Nummer eins unter den 200 Best Western-Hotels in Deutschland und Luxemburg. Bereits im vergangenen Jahr hatte das Haus bei der „Quality Award Verleihung“ einen zweiten Platz erreicht. Der „Quality Performance Index“ wird

aus dem Gesamteindruck eines Hotels und seiner Mitarbeiter durch unabhängige Prüfer sowie Gästebewertungen ermittelt. Mitte 2008 übernahm die Geschäftsführerin Susanna Goesmann die Engelsburg mit nahezu neuem Team, damals noch auf Platz 37 im Klassement der Best Western-Kette. _____

Neue Agentur eröffnet

lawinenstift | Die Berliner Agentur lawinenstift hat eine Dependence in Münster eröffnet. Geleitet wird das Büro von Oliver Grage. Der 42-Jährige war bereits für Springer & Jacoby und für

die Agentur agenta in Münster tätig. Grage überzeugte bereits eine Reihe Neukunden, darunter Unternehmen wie Drinks & Food, kfzteile24.de und das rbb Inforadio. _____



Gut getippt | Wie groß ist das Sortiment im neu eröffneten, 775 Quadratmeter großen Vredener dm-Markt? Manuela Röring tippte auf 12.500 Drogerieartikel und lag richtig. Maren Wittebrock, die Leiterin der ersten dm-Filiale in Vreden, überreichte ihr als Hauptgewinn einen Reisegutschein im Wert von 1000 Euro. Gudrun Schmidtberg gewann einen Fahrradgutschein von Profile Lansing im Wert von 500, Josef Freitag eine Digitalkamera im Wert von 250 Euro.

Foto: dm

Sichere Anlagenverfügbarkeit erfordert Qualität und ein Team, das weiß, wie wichtig non-stop ist.

Technische Analyse
Wartung & Reparatur
proaktives Instandhaltungs-
und Ersatzteilmanagement
Energiemanagement

maintenance2014
Hamburg

02. – 03. April 2014
Hafen Hamburg, Schuppen 52

Wir freuen uns auf
Ihren Besuch! Stand A06

**HANNOVER
MESSE**

7.-11. April 2014
Halle 4 Stand A04

**UHLEN-
BROCK**
1954
Die ganze Welt
der Antriebstechnik

TSA
Transparente sichere
Anlagenverfügbarkeit
www.uhlenbrock.org

HALLENBAU BÖHLING-KLUG GMBH

Max-Planck-Straße 2
46459 Rees
Tel. (0 28 51) 91 45- 0
Fax. (0 28 51) 91 45-45
www.habeka.de
info@habeka.de



Repräsentative Hallen für Ihr Unternehmen.

Planung, Herstellung und fachgerechte Montage für Stahlhallen aller Art. Jetzt kostenlosen Beratungstermin vereinbaren!

STEMICK SYSTEMHALLEN

J. STEMICK Systemhallen e. K. · www.stemick-hallen.com
Hellweg 263 · 45721 Haltern am See · Tel. 0 23 64/50 55 59

Metallbau · Hallenbau · Fassadengestaltung

Wir erstellen auch Systemhallen!

Gutenbergstraße 7 · 48653 Coesfeld · T. 02541/848875 www.friedrich-mb.de

INGENIEURBÜRO LAUER

NEUER STANDORT IN COESFELD!

Ihr Partner für CE-Kennzeichnung

CE-Kennzeichnung
Risikobeurteilung

Funktionale Sicherheit
Verifikation & Validierung

Betriebsanleitung
Montageanleitung

Ingenieurbüro Lauer · Kupferstraße 20 · 48653 Coesfeld
Tel. 0 25 41 - 970 980 · info@inglauer.de · www.inglauer.de

Druckauflage: 50.636 Exemplare
4. Quartal 2013

wirtschaftsspiegel

IHK Nord Westfalen

Verlags-Speziale 2014

April

☐ Zeitarbeit/Personaldienstleister

☐ Der Wirtschaftsraum Emscher/Lippe

☐ BGM – Betriebliches Gesundheitsmanagement

Änderungen vorbehalten!
Anzeigenschluss ist jeweils am 8. des Vormonats.

Aschendorff Media & Sales „IHK-Wirtschaftsspiegel“ · 48135 Münster · Anzeigenservice:
Telefon 02 51/690-592 · Telefax 02 51/690-80 48 01 · E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

BetriebsWirtschaft

Drei unter einem Dach

perfect solution | Die Eventagentur perfect solution und die Kooperationspartner MA Veranstaltungstechnik und bitter events ha-

ben in Greven neue Räume bezogen. Die drei Betriebe kümmern sich unter anderem um Eventplanung, Location und Technik.

Ausbau ist angelaufen

Wienker | Die Wienker GmbH, Hersteller von Präzisionswerkzeugen und Stanzteilen, baut den Standort an der Loddenheide aus: „Neben den vorhandenen 3200 Quadratmetern werden zu-

sätzliche 2250 Quadratmeter für Fertigung und Lagerung geschaffen“, erklärt Geschäftsführer Stefan Göbel. 1,2 Millionen Euro investiert der Betrieb aus Münster, der 50 Mitarbeiter beschäftigt.

25 Jahre

Münsterland Film | Ob Reportagen, Dokus, Werbe- und Imagefilme oder Musikclips: Münsterland Film aus Münster ist seit 25 Jahren in vielen Genres zu Hause. Betriebe als auch TV-Sender gehören zu den Kunden.

50 Jahre

HOFF | 2014 feiert HOFF aus Gronau 50-jähriges Bestehen. 1964 gegründet, versteht sich der Familienbetrieb heute als Planungsbüro und Generalunternehmen und wird in der zweiten Generation geführt.



Jubiläum | Die NORRES Schlauchtechnik GmbH aus Gelsenkirchen ist 125 Jahre alt geworden. Das 1889 gegründete Unternehmen produziert und verkauft heute technische Schläuche und Schlauchsystemlösungen. Der Betrieb gehört nach eigenen Angaben zu den Trendsettern für technische Schläuche und Schlauchsysteme. IHK-Vizepräsident Thomas Oexmann (l.), Geschäftsführer der Oexmann GmbH & Co. KG aus Gelsenkirchen, überreichte die Jubiläumsurkunde der IHK Nord Westfalen an NORRES-Geschäftsführer Burkhard Mollen.

Foto: NORRES

Fototour in Schweden

Rucksack Reisen | Für die Reise „Outdoor-Fotografie“ in Schweden ist Rucksack Reisen aus Münster mit dem „Touristikpreis 2014“ ausgezeichnet worden. Abgestimmt hatten die Leser der „Sonntag Aktuell“. Ein Viertel von ihnen entschied sich für die einwöchige Tour, auf der die Teilnehmer Tipps vom Fotografen Thomas Rathay erhielten.



Gesellschafter Klaus Lange (l.) und Fotograf Thomas Rathay.
Foto: Rucksack Reisen



Jubiläum |

Zum 25-jährigen Bestehen der Umweltlabor ACB GmbH aus Münster überreichte Dr. Eckhard Göske, stellvertretender IHK-Geschäftsbereichsleiter (r.), Melanie Eckloff, Hubert Fels und Dr. Diederich Winterhoff (v.l.) die IHK-Urkunde. Das Unternehmen ist auf die physikalische, chemische oder mikrobiologische Untersuchung von Proben von Wasser, Boden, Baustoff, Abfall, Raumluft, Lebensmittel, Bedarfsgegenständen, Textilien, Kosmetika und Pharmazeutika spezialisiert.

Foto: Umweltlabor ACB

US-Auftrag abgewickelt

hgh-card | Der HGH Card & Care Service aus Sendenhorst, Anbieter von Werbegeschenken, hat den ersten Auftrag aus den USA abgewickelt. AKA Dwelling aus Alvarado in Texas, Händler von Dekoartikeln und Accessoires, hat das Produkt „SafetyTouch“ in das Sortiment aufgenommen. Der Berührungsschutz wird über den Zeigefinger gezogen und soll so vor der Übertragung von Bakterien und Viren schützen.



Inhaber Hans-Georg Hüttenmüller führt den „SafetyTouch“ vor.

Foto: IHK

Was auch immer Sie verkaufen wir finden die passende Verpackung dafür

Ihre Güter
perfekt
verpackt
mit



Gebr. Robers
HOLZPACKMITTEL | PALETTEN
EXPORTVERPACKUNGEN

Gebr. Robers GmbH | Südlohn | Tel: 0 28 62 . 99 90 - 0 | www.paro.de

**HIER IST DIE TECHNIK
FAHRERFREUNDLICH.
DER PREIS AUCH.**



Innovation
that excites



NV200 Kastenwagen PRO
1.5 l dCi90, 66 kW (90 PS)

MONATLICHE RATE:
€ 199,-*

- Platz für 2 Euro-Paletten
- Laderaumlänge: über 2 m
- Ladekantenhöhe: 524 mm
- Nutzlast: bis zu 674 kg inkl. Fahrer

JETZT PROBE FAHREN

Autohaus Ausber GmbH
Orkotten 31-33, 48291 Telgte, Tel.: 02504/7005-0

Auto Center Ausber GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 67, 48157 Münster, Tel.: 0251/703977-0
www.ausber.de

Abb. zeigt Sonderausstattung

*Leasingsonderzahlung: € 0,00, Mtl. Leasingrate: € 199,00, Laufzeit: 48 Monate, Kilometerleistung p.a.: 10.000 km. Ein Angebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss.

**Anzeigenschluss für den nächsten
Wirtschaftsspiegel ist am
7. März 2014**



Ensar Kurt (l.) schaut immer noch gerne selbst unter die Motorhauben. Foto: Bröker

Teil des Jobmotors

Immer mehr Unternehmensgründer mit ausländischen Wurzeln bereichern die Wirtschaft.

Es gibt sie immer noch, die Vorurteile gegenüber Unternehmern mit Migrationshintergrund: Sie führten in erster Linie Dönerbuden oder Pizzerien, handelten mit Teppichen oder versuchten sich an Import-Export-Geschäften. „Das Bild, das vielerorts noch in den Köpfen der Menschen ist, wird der Leistung der internationalen Unternehmer nicht gerecht“, sagt Hilmi Saleh, der den Begriff „Migrationshintergrund“ überhaupt nicht mag. Ein Blick auf die Statistik gibt dem Geschäftsführer der menapharm Deutschland GmbH aus Münster Recht.

Denn die Bedeutung der Existenzgründungen von Einzelunternehmen durch Nicht-Deutsche wird immer größer. So ist ihr Anteil in Nordrhein-Westfalen von 13,6 Prozent im Jahr 2003 auf

44,8 Prozent im Jahr 2012 gestiegen, teilt das NRW-Wirtschaftsministerium auf Anfrage mit. Die Zahlen für 2011 zeigen: Damals hatte jeder fünfte der rund 765 000 Selbstständigen eine Zuwanderungsgeschichte. Damit waren rund 146 000 Unternehmen in der Hand von Chefs mit Migrationshintergrund. Nach Angaben des Arbeits- und Integrationsministeriums beschäftigten diese Unternehmen etwa 300 000 Menschen.

Diese Zahl verdeutlicht, dass internationale Unternehmer für den Standort Deutschland immer wichtiger werden. Längst sind junge Migranten, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, ein wichtiger Teil des Getriebes für den Jobmotor in Deutschland. Auch um das veraltete Bild der Unternehmer mit aus-

ländischen Wurzeln gerade zu rücken, wurde vor zwei Jahren in Münster der Verband Internationaler Unternehmer (VIU) gegründet. Inzwischen hat der VIU, dessen Vorsitzender Saleh ist, 20 Mitglieder aus ganz unterschiedlichen Branchen. Darunter sind Reisedienstleister, Anwälte, Kommunikationsdesigner, Ärzte und andere. Neben der Öffentlichkeitsarbeit wollen die im VIU organisierten Unternehmer auch jungen Existenzgründern helfen, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen.

Internationales Netzwerk

Als Saleh vor gut sechs Jahren aus einer gesicherten Anstellung bei einem großen Pharmaunternehmen heraus die menapharm gründete, war auch er von dem Verwaltungsaufwand überrascht. „Ich hatte Probleme mit der Bürokratie und auch die Finanzierung war für mich nicht leicht“, erinnert sich der 52-jährige. Manchmal, so gesteht er in der Rückbetrachtung, seien ihm schon Zweifel gekommen. Die nötigen Informationen hat er sich beim Arbeitsamt und bei einem befreundeten Steuerberater eingeholt.

Aber der Wust an Papieren, der auszufüllen war, habe ihn fast erschlagen. „Das war nicht lustig“, erinnert er sich. Für all den Aufwand entschädigte ihn aber dann das „richtig gute“ Gefühl, als er zum ersten Mal in seinem Chefsessel Platz genommen hat.

„Ich hatte keine Vorbilder, sondern nur eine Vision“, sagt Saleh. Und die hat er nicht aus den Augen verloren. Heute beschäftigt er in Münster drei Mitarbeiter. Außerdem arbeiten zwei weitere Mitarbeiter außerhalb der Firmenräume für menapharm. War Saleh anfangs in erster Linie als Dienstleister gestartet, der bei der Beratung im Pharmasektor eine Brücke zwischen der arabischen Welt und Deutschland schlagen wollte, verdient das Unternehmen heute zum Großteil mit der Produktion eigener Nahrungsergänzungsmittel und medizinischer Kosmetika das Geld.

Bisher hat Saleh, der aus Palästina stammt, in Jordanien zur Schule ging und mit 18 Jahren nach Deutschland kam, seine Kunden überwiegend im arabischen Raum. Doch durch den Zusammenbruch der politischen Ordnung in vielen Ländern dort, brachen auch die Märkte weg. Deshalb positioniert sich Saleh gerade mit seinen Produkten auch auf dem deutschen Markt.

Dort ist Ensar Kurt längst angekommen. Seit jeher war der Großteil seiner Kundschaft deutschstämmig. Auf gut 70 Prozent schätzt der Geschäftsführer der KFZ-Kurt GmbH den Anteil der deutschen Kunden aktuell. Seit er zwei Jahre alt ist lebt der 46-Jährige in Recklinghausen. „Das ist mein Dorf“, sagt er. Hier ist er zum Kindergarten und zur Schule gegangen. Hat sich politisch als Integrationsrat



Hat seine Vision in Deutschland verwirklicht: Hilmi Saleh produziert in seinem Pharmalabor für den arabischen und deutschen Markt.

der Stadt engagiert. Und hier hat er 1999 sein Unternehmen, das inzwischen 38 Mitarbeiter beschäftigt, in einer Hinterhofgarage gegründet. Und doch fühlt er sich manchmal noch als Fremder. So begann auch Kurts Unternehmensgeschichte mit einer Ablehnung. „Eigentlich wollte ich Kundendienstmeister in einem Autohaus werden“, erinnert sich Kurt. Doch das klappte nicht. Kurt glaubt bis heute, dass auch seine türkische Herkunft bei der Entscheidung der Unternehmensführung damals eine Rolle gespielt habe. Also hatte er sich entschlossen, gemeinsam mit seinem Bruder eine freie Werkstatt in Recklinghausen zu gründen.

Geld von Familie und Freunden

„Wir haben viele Autos verschiedenster Marken repariert. Eine freie Werkstatt unserer Größe gab es in der Stadt damals noch nicht“, sagt Kurt. Und obwohl die Idee und die Qualifikation der beiden Akteure gut waren, konnten sie keine Bank finden, die ihre Idee unterstützen wollte. „Ich habe mir dann innerhalb der Familie und bei Freunden Geld geliehen, damit ich mein Unternehmen realisieren konnte“, sagt Kurt. Auch als später das ehemalige Firmengelände zum Verkauf

stand, bekam er nicht den Zuschlag. „Besonders geschmerzt hat mich der Hinweis der Verkäuferin, dass sie mir das Grundstück nicht überlassen will, weil ich Türke bin“, erinnert er sich.

Von alldem hat sich Kurt aber nicht entmutigen lassen. Aus der Werkstatt ist ein Autohaus geworden. Inzwischen ist er seit zehn Jahren am heutigen Standort. Und auch wenn er der Chef ist und nur



Alles außer gewöhnlich.

ECO.PLAN
INDUSTRIE- UND WOHNUNGSBAU

ECO.PLAN GmbH & Co. KG
Coesfeld • Dresden • Neuenrade
Weßlings Kamp 19
48653 Coesfeld

Fon 025 41 / 926 29 0
Fax 025 41 / 926 29 99
coesfeld@eco-plan.de

www.eco-plan.de

noch selten unter die Motorhaube schaut – lange hält es ihn nicht in seinem Sessel. Regelmäßig geht er durch sein Unternehmen, durch die Verkaufshalle, um mit den Verkäufern zu reden. Er unterhält sich mit den Angestellten oder guckt nach, wie es in der Werkstatt läuft. „Ich bin ein Otto-Normalunternehmer“, sagt er über sich, der seine Firma als Teil der Familie ansieht.

„Unsere Belegschaft ist international, wir haben ein sehr gutes Betriebsklima“, sagt auch Werkstattleiter Peter Heppner. Es gibt Mitarbeiter mit deutschen, türkischen und osteuropäischen Wurzeln. „Die Herkunft spielt bei uns keine Rolle.“

Ähnlich wie Saleh in Münster hat auch Kurt in Recklinghausen ein Netzwerk gegründet, um jungen Existenzgründern aus Zuwandererfamilien wertvolle Tipps zu geben. Der Deutsch-Türkische Unternehmerverband Recklinghausen (DTU) will jungen Menschen vor der Gründung mit Rat und Tat zur Seite stehen. „Mit unserer Erfahrung können wir den künftigen Jungunternehmern sicher helfen“, sagt Kurt. Gleichzeitig wirbt er auch bei seinen deutschen Kollegen, das Know-how der internationalen Unternehmer besser zu nutzen. „Wir wissen, wie die Menschen in der Türkei ticken und können deutschen Unternehmern Kontakte vermitteln und gute Tipps für potenzielle Geschäftsabschlüsse geben“,

sagt Kurt. Diese Möglichkeiten würden noch viel zu selten in Anspruch genommen.

Interkulturelle Arbeit

Auch Hu Peng-Zhou will internationale Brücken schlagen. Die gebürtige Chinesin lebt seit mehr als 20 Jahren in Deutschland und hat in Münster SINO-FORM gegründet. Als diplomierte Grafikdesignerin mit China-Kompetenz berät Peng-Zhou Unternehmen, wenn diese sich für ein Asiengeschäft interessieren. Sie kann über die chinesische Mentalität aufklären und Tipps geben, wie man sich gegenüber Geschäftspartnern aus China richtig verhält.

Ihr ist es leicht gefallen, sich in Deutschland zu integrieren. „Ich konnte schon Deutsch, als ich gekommen bin, weil ich in China schon als Deutsch-Dozentin gearbeitet hatte“, sagt sie. Auch mit der Mentalität der Deutschen hat sie sich schnell arrangiert. Nach vier Jahren in einer Agentur hat sie den Entschluss gefasst, sich mit ihrem Know-how selbstständig zu machen.



Foto: privat

„Ich schätze in Deutschland die Direktheit und Zuverlässigkeit meiner Kunden.“

HU PENG-ZHOU

„Für mich war der Schritt zur Unternehmerin kein Problem. Ich habe mich sehr gut begleitet gefühlt“, sagt sie. Für Peng-Zhou war bei der Unternehmensgründung im Jahr 2003 klar, dass sie sich in Deutschland und nicht in China selbstständig machen wollte. „Hier konnte ich mich damals besser aus“, erklärt Peng-Zhou. Außerdem schätzt sie die Direktheit und die Zuverlässigkeit ihrer deutschen Kunden. Man wisse sofort, woran man sei. Das wäre in China ganz anders. „Dort ist man sehr auf Harmonie bedacht. Deshalb sagt einem auch niemand die

Meinung ins Gesicht“, weiß Peng-Zhou. Drei internationale Unternehmer, drei unterschiedliche Branchen und Geschichten und doch einige Gemeinsamkeiten. Alle drei haben den Mut gehabt, in Deutschland ihre Vision zu verwirklichen. Sie sind Teil der deutschen Wirtschaft und geben ihr Wissen und ihre Erfahrungen gerne weiter. Es sind, wie ihre deutschen Kollegen, innovative und engagierte Unternehmer – und zu Recht stolz auf das Erreichte. JÜRGEN BRÖKER



Bäckerei Pohlmeier, 2013

*** Hallen- und Gewerbebau | Umbau- und Erweiterung
Planung, Bau oder schlüsselfertige Erstellung.**

Hubert Nabbe GmbH 
Gut gebaut.

Hubert Nabbe GmbH Hoch- und Tiefbau | Hünenburg 16 | 48165 Münster | T. 02501.27 900 | nabbe@nabbe.de | www.nabbe.de

Mehr Mut für Selbstständigkeit

Ibrahim Evsan, Gründer von Social Trademarks und sevenload, über den Schlüssel zum Erfolg für eine erfolgreiche Unternehmensgründung.

Herr Evsan, weshalb sind Sie Unternehmer geworden?

IBRAHIM EVSAN: Wenn ich ehrlich bin, weil die Arbeitsmarktsituation mich damals dazu gezwungen hat. Ich habe keinen Job bekommen, obwohl ich gut qualifiziert war. Das hat mich geärgert. Ich hatte eine Ausbildung zum Werbe-kaufmann gemacht und mich bei großen Agenturen beworben. Aber die haben

was man möchte. Das ist einmalig. Das wird auch gelebt und ist somit ein Schritt in die Integration.

Hatten Sie es als junger Mensch mit Migrationshintergrund schwerer, ein Unternehmen zu gründen als deutschstämmige Existenzgründer?

EVSAN: Das glaube ich nicht. Eher das Gegenteil war der Fall. Ich glaube, ich hatte einen Ausländerbonus. Man darf ja nicht alles negativ sehen. Es braucht allerdings vielleicht mehr Mut, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen.

Haben Sie nie mit dem Gedanken gespielt, ein Unternehmen in der Türkei zu gründen?

EVSAN: Ich bin in Deutschland geboren und groß geworden. Die Frage, mich beruflich in die Türkei zu verlagern, kam für

mich daher nicht in Frage. Mein Sohn, meine Familie und Freunde bedeuten mir alles. Sie aufgrund einer beruflichen Entscheidung zu verlassen, hätte ich mir nicht vorstellen können. Ich bin gerne in Deutschland und hier gibt es mehr Unterstützung, Zuspruch und Möglichkeiten, als Jungunternehmer Fuß zu fassen.

Was motiviert junge Migranten, eine Firma zu gründen?

EVSAN: Auf der einen Seite spielt sicherlich eine Rolle, dass sie nachhaltig eigene Ideen entwickeln und umsetzen wollen. Es geht auch darum, eine Gesell-

Zur Person

Ibrahim Evsan wurde in Warendorf geboren. Er hat inzwischen mehrere Unternehmen gegründet. Bekannt wurde er mit der Multimedia-Internet-Plattform „sevenload“. Evsan lebt heute in Köln und ist 38 Jahre alt. Er ist im Vorstand der Deutschlandstiftung Integration, Komiteemitglied der Unicef und Mitglied der Medienkommission in NRW.

schaft mit zu formen. Deshalb engagieren sich wohl auch so viele Migranten wie nie zuvor in der Politik. Eine andere Motivation ist aber auch das Streben nach Anerkennung.

Was ist der Schlüssel zum Erfolg bei der Unternehmensgründung?

EVSAN: An erster Stelle ist da Leidenschaft zu nennen. Ohne Leidenschaft für die eigene Idee geht es nicht. Und dann ist natürlich die Sprache ein wichtiger Schlüssel. Ohne Sprachkenntnisse wird es schwer, in Deutschland anerkannt zu werden.

Gibt es Starthilfen, Anlaufstellen für junge Migranten, die ein Unternehmen gründen möchten?

EVSAN: Ja, man muss die Stellen nur kennen. Es gibt zum Beispiel den Verband für Migrantenwirtschaft in Berlin. Oder die Deutschlandstiftung Integration. Auch die entsprechenden Abteilungen der IHK sind da zu nennen. Man muss nur dort hingehen und sich informieren.

Das Interview führte Jürgen Bröker _____

Linktipps:

www.deutschlandstiftung.net
<http://www.vmwev.de>
www.ibrahimevsan.de



Ibrahim Evsan ist Social-Media-Unternehmer und engagiert sich für die Integration. Foto: www.ibrahimevsan.de/downloads

mich abgelehnt. Das habe ich nicht verstanden. Also habe ich gesagt: Dann mache ich mich eben selbstständig.

War das leicht für Sie oder hatten Sie auch mit Widerständen in der eigenen Familie zu kämpfen?

EVSAN: Viele ausländische Familie sind geprägt von einem Vernunftdenken. Die Gastfamilien sind nach Deutschland gekommen, um Geld zu verdienen. Heute ist das sicher schon anders. Auch die Eltern der aktuellen Gründergeneration haben die Chancen, die Deutschland bietet, erkannt. Man kann hier alles lernen,

„Studie macht Dilemma deutlich“

Ein kräftiges Echo hervorgerufen hat der „Stresstest für Stadtfinanzen“, den das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) im Auftrag der IHK Nord Westfalen erarbeitet hat.

Am 5. Februar stellte die IHK den interkommunalen Haushaltsvergleich während einer gut besuchten Pressekonferenz in Münster vor. In der Studie geht es um die Entwicklung der kommunalen Finanzen in den drei kreisfreien Städten sowie 30 Mittelzentren im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region. Verglichen werden sie jeweils in einer Gruppe mit Kommunen aus ganz

NRW, die sich in einer ähnlichen sozio-ökonomischen Lage befinden.

Lebhafte Reaktion

Die Reaktion auf die Studie war ziemlich lebhaft. Auf der einen Seite gab es Kritik vor allem aus den Kommunen, deren wirtschaftliche Lage besonders ange-

spannt ist – das betrifft vor allem, aber nicht nur, die Städte aus der Emscher-Lippe-Region, die alle am Stärkungspakt Stadtfinanzen der nordrhein-westfälischen Landesregierung teilnehmen. Besonders intensiv war die Diskussion mit der Stadt Gladbeck. Sie sah ihre Bemühungen um die Haushaltssanierung nicht ausreichend gewürdigt. Dabei ist eine solche Zielverfehlung gar nicht Gegenstand der Studie.

Erschwerend kam dann noch eine Berichterstattung in den Medien hinzu, die den neuen Ansatz des „Vergleichs mit vergleichbaren

Kommunen“ meist ignorierte. Spürbare Enttäuschung herrschte darüber, dass die Studie ganz bewusst kein Ranking liefern will. Statt anhand dieses „fairen Vergleichs“ Erklärungen dafür zu suchen, warum es in der einen Stadt so und in der anderen Stadt anders um die Finanzen bestellt ist, orientierten sich die Medien häufig mehr an den altbekannten Vorwürfen, was die üblichen Reaktionen hervorrief.

Streitfall Tochterunternehmen

Von Gladbeck, aber auch von Gelsenkirchen und von anderer Stelle wurde vorgebracht, dass die ausgewiesene Personalintensität einzelner Vergleichskommunen oft nur deshalb niedriger sei, weil diese Städte Personal in separate Tochtergesellschaften ausgelagert hätten. Dabei berücksichtigt die RWI-Studie sehr wohl Angaben zum Personal in diesen kommunalen Eigenbetrieben. Nicht einbezogen in die Betrachtung ist allerdings das Personal in rechtlich selbstständigen

**Mehr zum Thema im
WIRTSCHAFTSSPIEGEL 1|2014
sowie im Internet unter
www.ihk-nw.de/p4145**



Präsentierten die Studie: IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing (l.) und Prof. Dr. Roland Döhrn vom RWI.

Foto: IHK

Tochtergesellschaften – ganz so, wie in der offiziellen Statistik bei IT.NRW. Grundlage der Untersuchung sind nämlich die von den Kommunen selbst an die Landesstatistik-Behörde gelieferten Daten. Ganz offenkundig aber klappt hier eine Lücke in der statistischen Berichtspflicht. Denn die Risiken bleiben. Schließlich haftet auch die Kommune am Ende für die Stadtwerke, selbst wenn sie als GmbH geführt werden.

Mit einigem Recht wird vonseiten mancher Kommunen auf die Schieflage zwischen übertragenen Aufgaben und finanzieller Ausstattung hingewiesen. Die Nichteinhaltung dieser „Konnexität“ (also: wer bestellt, bezahlt) ist eine stete Klage praktisch aller untersuchten Kommunen. So hält der Stadtkämmerer der Stadt Greven, Wolfgang Beckermann, gegenüber den Medien fest: „Die Studie macht das Dilemma, in dem wir uns be-

In **10 Minuten** zum **Lehrling ...**



**Sichern Sie sich
einen Stand für Ihr
Unternehmen!**

Azubi-Speed-Dating 2014

3. Juni 2014 Gelsenkirchen | GelsenTrabPark
12. Juni 2014 Münster | MCC Halle Münsterland
26. Juni 2014 Bocholt | IHK Nord Westfalen

Jetzt anmelden: Tel. 0251 707-277

www.ihk-nordwestfalen.de/azubi-speed-dating



Finde uns auf Facebook
facebook.com/AzubiSpeedDating.IHK



IHK Nord Westfalen



Gut besucht war die Pressekonferenz, bei der die IHK und das RWI die Studie zu den kommunalen Finanzen vorstellten. Foto: IHK

finden, deutlich: Durch die Konsolidierungskraftakte der letzten Jahre ist es Politik und Verwaltung in Greven zwar gelungen, bei den Erträgen aufzuholen und beim Personal- und Sachaufwand deutlich unter den Mittelwerten der Vergleichskommunen zu liegen (...). Unsere strukturellen Probleme lassen sich damit

aber überhaupt nicht beseitigen (...).“ Nach Einschätzung des Grevener Bürgermeisters Peter Vennemeyer müssten die eigenen Anstrengungen unbeirrt fortgesetzt, aber der Bund und das Land immer wieder in die Pflicht genommen werden, neue Aufgabenstellungen durch einen angemessenen Finanzausgleich zu kom-

pensieren. Er dürfte damit den meisten seiner Kollegen aus der Seele gesprochen haben. Denn auch Bottrops Kämmerer Christoph Tesche beschwert sich: „Wir werden allein gelassen.“ Wie recht er haben könnte, zeigt der aktuelle Streit um die Bezahlung der Inklusion.

Studie als Rückendeckung

Immer wieder wird in den verschiedenen Medienberichten deutlich, dass und wie die Studie in die kommunalen Räte hineinwirkt. Zum Beispiel indem Anstöße gegeben werden, endlich tätig zu werden. So wie in Lengerich: Hier wird die Studie als „Steilvorlage“ gewertet, die gerne angenommen werde angesichts eines „Schreis nach Strukturveränderungen innerhalb der Verwaltung“ (Ratsherr Dieter Niemann in den Westfälischen Nachrichten vom 13. Februar). Oder auch in Ahlen, wo mit Hinweis auf die RWI-Studie im Rat gefordert wird, endlich die



Ford Gewerbewochen vom 01. bis 31. März
Viel Spaß bei der Arbeit.

0,99 %
effektiver Jahreszins¹

FORD FOCUS TURNIER TREND

Ganz ohne „Transporterlook“ vereint er flexible Transportlösungen, besondere Wirtschaftlichkeit und jede Menge Fahrspaß. Dank Klimaanlage, Audiosystem mit CD und USB-Schnittstelle sowie höhenverstellbarem Fahrersitz mit einstellbarer Lendenwirbelstütze wird jede Fahrt zum Betriebsausflug.

Günstig mit der monatl. Finanzierungsrate von

€ 179,-^{1,2}

Unser Kaufpreis	€ 18.590,-
Laufzeit	36 Monate
Gesamtaufleistung	45.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	0,98 %
Effektiver Jahreszins	0,99 %
Nettodarlehensbetrag	€ 15.200,-
Anzahlung	€ 3.390,-
Gesamtdarlehensbetrag	€ 15.562,44
Restrate	€ 9.297,44



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Focus Turnier Trend: 5,7 (Innerorts), 3,7 (außerorts), 4,5 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 117 g/km (kombiniert).

MOHAG mbH · www.mohag.de

Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH

45891 Gelsenkirchen Willy-Brandt-Allee 50
45881 Gelsenkirchen Grothusstraße 18
45141 Essen Herzogstraße 1
45659 Recklinghausen Rottstraße 116
45661 Recklinghausen Bochumer Straße 292
MOHAG Autohaus Datteln GmbH & Co. KG
45711 Datteln Friedrich-Ebert-Straße 73
MOHAG Automobile Sprungmann GmbH
46282 Dorsten Marler Straße 135

Telefon 0209 36190
Telefon 0209 360040
Telefon 0201 3613610
Telefon 02361 58040
Telefon 02361 580450

Telefon 02363 37960
Telefon 02362 97790



¹Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank, Niederlassung der FCE Bank plc, Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Angebot gilt bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages vom 01.03.2014 bis 31.03.2014 und nur für Gewerbekunden (außergeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenvertrag), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Abs. 3 Preisangabenverordnung dar. ²Ford Focus Turnier, 1,6 l TDCi-Motor mit Start-Stopp, 70 kW (95 PS).

Personalausgaben auf den Prüfstand zu stellen (was die Verwaltung mit einer zeitgleichen Vorlage als erfüllt ansieht).

Für den Kämmerer Mathias Krümpel aus Rheine sind die Ergebnisse der Untersuchung nicht neu, aber er findet den Horizontalvergleich mit anderen Kommunen interessant. Die schon gewohnheitsmäßige Defizitfinanzierung der Stadt will er in den Griff kriegen – denn „auf Dauer geht das nicht“ (Ibbenbürener Volkszeitung vom 7. Februar). Allerdings: Im Augenblick sei er nur damit beschäftigt, neue Finanzierungswünsche verschiedener Seiten abzuwehren. Es wäre schön, wenn die vorgelegte Untersuchung ihm den Rücken stärken könnte.

Immer wieder ist ein Thema, wie belastbar die statistischen Daten jeweils sind – von redaktionellen Fehlern einmal abgesehen, weist das RWI im Fall Gladbecks darauf hin, dass es unterschiedliche Werte geben könne, etwa bei den Einwohnern im Jahresdurchschnitt, am

Jahresende, nach dem aktuellen (umstrittenen) Zensus oder in früherer Fortschreibung. Leider hatte das RWI im Fall Emsdettens eine falsche (zu niedrige) Einwohnerzahl für 2012 eingestellt, mit der Folge zu hoher Personal- und Verschuldungswerte je Einwohner für dieses Jahr. Das hat zu viel Aufregung in der Stadt an der Ems geführt, die vermeidbar gewesen wäre.

Gesprächsangebot

Die IHK hofft, dass die Studie zu mehr Transparenz bei den Kommunalfinanzen führt und mehr als früher erörtert wird, was den Kurs der Stadtfinanzen bestimmt. Die Studie will erste Anhaltspunkte für eine Standortbestimmung geben. Das Angebot der IHK, das persönliche Gespräch mit den Kommunen zu führen und die Ergebnisse näher zu erläutern, steht. Im Kreis Borken gibt es bereits in den nächsten Wochen Unternehmer-

gespräche mit der Hälfte der im Kreis untersuchten Kommunen (Bocholt, Stadthagen, Vreden).

Aber als ein Fazit bleibt auch festzuhalten: Bei den Kommunalfinanzen handelt es sich um ein Thema für Spezialisten. Unter anderem aufgrund der immer komplizierter werdenden Ausgleichsmechanismen im kommunalen Finanzausgleich, aber auch durch die statistischen Verbuchungen von Kernhaushalten, Eigenbetrieben und Tochtergesellschaften. Insgesamt keine guten Voraussetzungen für einen öffentlichen Diskurs darüber, welche Aufgaben das Gemeinwesen haben soll und wie wir uns selbst die dafür notwendigen Steuern auferlegen.



Der Autor

Prof. Dr. Bodo Risch ist stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen

BODO RISCH

INDUSTRIEBAU

Ist Perfektion das Maß der Dinge?

Antworten erhalten
www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Heimsieg für den Dienstwagen.

Ein deutscher Arbeitgeber überlässt seinem Arbeitnehmer einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung. Hat der Arbeitnehmer seinen Wohnsitz in einem anderen EU-Mitgliedstaat, so hat jetzt der Wohnsitzstaat des Arbeitnehmers das umsatzsteuerliche Besteuerungsrecht. In Deutschland ist keine Umsatzsteuer auf den Sachbezug mehr abzuführen. Grundsätzlich ist im Wohnsitzstaat des Arbeitnehmers die Umsatzsteuer durch den Arbeitgeber anzumelden und abzuführen. Die Ermittlung der Umsatzsteuer richtet sich nach dem Recht des Wohnsitzstaates. Das gleiche gilt bei ausländischen Arbeitgebern und deutschen Arbeitnehmern. Hier sind in Deutschland die umsatzsteuerlichen Pflichten zu erfüllen.

Dies ist nur einer von vielen Punkten, die wir für Sie im Blick haben.

Was können wir für Sie tun?



**DR. SCHUMACHER
& PARTNER GMBH**

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Rechtsberatung

Münster · Düsseldorf · Leipzig
info@schumacher-partner.de
www.schumacher-partner.de



Zu Land, zu Wasser und in der Luft: Klocke fordert, dass NRW die Mittel ausschöpft und keine Bundesmittel zurückgegeben werden.



Foto: Fischer, Thaut, Durst, Eray/Fotolia

„Unverfälschte Resultate“

Nach dem IHK-Verkehrsforum Ende 2013 legt der verkehrspolitische Sprecher von BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN nach. Arndt Klocke fordert die Neubewertung des Bahnstreckenausbaus Münster-Lünen.

Reichen die Vereinbarungen im Koalitionsvertrag auf Bundesebene, um die Probleme im Straßen-, Schienen- und Wasserstraßennetz sowie beim öffentlichen Personennahverkehr zu lösen?

ARNDT KLOCKE: Nein. Der bestehende Sanierungsstau ist eine reale Gefahr für die Wirtschaft, auch in NRW. Jedes Jahr fehlen derzeit bundesweit rund 7,2 Milliarden Euro, um die Infrastruktur aller Verkehrsträger zu erhalten. Die Große Koalition behauptet nun, im Koalitionsvertrag eine verlässliche Finanzierungsgrundlage für die Infrastruktur geschaffen zu haben. Nur 1,25 Milliarden Euro sollen pro Jahr zusätzlich investiert werden. Die Lkw-Maut soll dazu auf alle Bundesstraßen ausgeweitet und zusätz-

lich eine Pkw-Maut für „Halter von nicht in Deutschland zugelassenen Pkw“ eingeführt werden. Diese von der CSU geforderte „Ausländer-Maut“ widerspricht nach meiner Überzeugung dem EU-Gleichbehandlungsgrundsatz und ist rechtlich fragwürdig. Eine generelle Pkw-Mautvignette lehnen wir Grüne aus unterschiedlichen Gründen ab. Da unsere Autobahnen in NRW, insbesondere im Ruhrgebiet, zum innerstädtischen Verkehr gehören, würden solche Pläne Pendler überdurchschnittlich belasten, ohne dass sich hieraus eine ökologische Lenkungswirkung ergibt. Wir fordern stattdessen die verstärkte Nutzung verursacherorientierter Instrumente, wie die Ausweitung der Lkw-Maut für Fahrzeuge

ab 3,5 Tonnen auf allen überörtlichen Straßen.

Der Verkehr spült jährlich rund 50 Milliarden Euro an Steuern und Abgaben in die öffentlichen Kassen. Brauchen wir da überhaupt noch eine Mautausweitung für Lkw oder eine Pkw-Maut?

KLOCKE: Ja, zumal nicht alle Einnahmen in die Verkehrsfinanzierung zurückfließen. Die bestehende Finanzierungslücke hat uns überdeutlich die „Daehre/Bodewig-Kommission“ bescheinigt. Selbst der größte Verkehrsclub macht bereits Vorschläge für eine zweckgebundene Erhöhung der Mineralölsteuer, um mehr Geld für Reparaturmaßnahmen zu bekommen. Wie schon gesagt, die derzeit vorhandenen Mittel reichen nicht einmal zum Infrastrukturerhalt aus. Die NRW-Landesregierung fordert deshalb eine Ausweitung der Lkw-Maut auf Fahrzeuge ab 3,5 Tonnen – auch auf allen überörtlichen Straßen. Die Mehreinnahmen müssen dann eins zu eins in den Verkehrsetat fließen. Nach heutigen Erkenntnissen ist für den Infrastrukturverschleiß bei Straßen und Brücken die Lkw-Belastung die Hauptursache. 98 Prozent der Substanzschäden bei den Straßen werden durch die Nutzung der Lkws verursacht. Von daher ist es für mich auch ein Gebot der Fairness, die Verursacher angemessen an den Kosten zu beteiligen.

NRW reklamiert den größten Bedarf an Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur, ist aber wieder personell nicht in der Spitze des Bundesverkehrsministeriums vertreten. Woran liegt das? Wie kann NRW den Einfluss in Berlin steigern?

KLOCKE: Auch in der neuen Regierung ist es der CSU gelungen, das Verkehrsministerium zu besetzen. In der letzten Legislatur war damit verbunden, dass überproportional viele Infrastrukturgelder bei der Mittelverteilung nach Bayern gingen. Der Bund und im besonderen NRW brauchen dringend eine Verteilung nach Bedarf und nicht nach Himmelsrichtung. Ein Beispiel: NRW sollte nach dem häufig angewendeten Verteilungsschlüssel, dem sogenannten „Königssteiner Schlüssel“, 21,2 Prozent des Gesamtetats zukommen. Im Bereich der

Bundesstraßen wären dies zwischen 2006 und 2011 2,69 Milliarden Euro gewesen. De facto floss NRW in den Jahren aber nur 1,98 Milliarden Euro zu. Die Differenz liegt über 700 Millionen Euro. Um die Dimension deutlich zu machen: Mit 500 Millionen Euro jährlich könnten die maroden Rheinbrücken sofort und umfassend saniert werden. Wir brauchen künftig ein verstärktes und überparteiliches Lobbying für NRW-Verkehrsprojekte bei der Bundesregierung, in Kooperation mit den IHKs, Gewerkschaften und Handwerkskammern.

Offenbar plant die Deutsche Bahn bereits Alternativen zum zweigleisigen Ausbau der Schienenstrecke Münster-Lünen? Ist das Projekt damit passé?

KLOCKE: Die SPD-GRÜNE Landesregierung steht weiterhin ganz klar zum Projekt des Ausbaus der Bahnstrecke Münster-Lünen. In der Meldung zum Bundesverkehrswegeplan 2015 hat NRW den zweigleisigen Ausbau dieser Schienenstrecke angemeldet. Auf die von Ihnen angesprochenen Gerüchte hat der NRW-Verkehrsminister Groschek umgehend mit einem Brief an Bundesverkehrsminister Dobrindt reagiert. Nachdem diese



Arndt Klocke (MdB) ist verkehrspolitischer Sprecher der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN im Landtag NRW und Vorsitzender des Ausschusses für Innovation, Wissenschaft und Forschung.

Foto: S. Schuermann

Maßnahme in der standardisierten Bewertung des Bundesverkehrsministeriums aus nicht nachvollziehbaren Gründen extrem gesunken ist, nämlich von einem Nutzen-Kosten-Quotienten von über 4,0 auf gerade mal 1,05, gehen wir GRÜNE davon aus, dass die Neubewertung des Bundes bei der Aufstellung des Bundesverkehrswegeplans diesmal wieder zu realistischen und unverfälschten Resultaten führen wird. Wir gehen weiterhin unverändert von einer wirtschaftlichen Tragfähigkeit

dieses Projekts aus. Aus unserer Sicht ist es völlig untragbar, dass es innerhalb des Bundesgebietes auf einer Hauptfernverkehrsstrecke noch einen eingleisigen Abschnitt gibt. Störungen auf diesem Abschnitt haben sofort Auswirkungen auf das gesamte Netz

NRW konnte wie schon in früheren Jahren auch in 2013 zugewiesene Straßenbaumittel in Höhe von rund 40 Millionen Euro nicht verbauen. Sind die NRW-Forderungen nach mehr Bundesmitteln da überhaupt noch glaubwürdig? Was muss passieren, damit sich das nicht wiederholt?
KLOCKE: Wir wollen, dass NRW die Mittel ausschöpft und keine Bundesmittel zurückgegeben werden. Dies hat es auch

zwischen 2010 und 2012 nicht gegeben und sollte ein einmaliger Vorgang bleiben. Grund dafür waren personelle Engpässe beim Landesbetrieb „Straßen NRW“. In manchen Medien ist nach Veröffentlichung der Zahlen in der Berichterstattung der Eindruck entstanden, es gäbe zu wenig Planungsvorrat im Straßenbau. Deshalb wäre es zum Mittelrückfluss gekommen. Dies ist nicht korrekt! Unsere Straßenbaupriorisierungsliste beinhaltet alleine im Bereich der vorrangig zu planenden Projekte ein Volumen von derzeit 4,3 Milliarden Euro. Zum Vergleich: 2013 waren 241 Millionen Euro seitens des Bundes für Bedarfsplanmaßnahmen für NRW vorgesehen. Es muss nun darum gehen, aus dieser Planungsreserve ausreichend Projekte zur Baureife zu bringen, um zukünftige Mittel in voller Höhe nutzen zu können. Der Sanierungsstau bleibt leider ganz real, weshalb wir uns auch im Rahmen des Bundesverkehrswegeplans für einen Paradigmenwechsel hin zum Straßenerhalt vor Neubau stark machen.

Die Fragen stellte Guido Krüdwagen_____

SAVE THE DATE

Auf dem IHK-Verkehrskongress NRW am 18. Juni von 11 bis 16 Uhr im Hans-Sachs-Haus in Gelsenkirchen diskutieren Experten aus Wirtschaft und Politik über Planungsstau und Bürgerprotest. Mehr Informationen dazu in der April-Ausgabe (Rubrik „TerminBörse“).



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Münster
48155 Münster, Martin-Luther-King Weg 5
Tel. 0251/26553-0

Wirtschaft trifft Politik

Die Wirtschaftsjunioren diskutierten mit Ali Baş von Bündnis 90/Die Grünen über Bildung, Mindestlohn, die Rolle des Unternehmertums und Energiekosten.

Die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen und Ali Baş, Landtagsabgeordneter von Bündnis 90/Die Grünen und Sprecher für berufliche Bildung, trafen sich Anfang Februar bei der BEUMER Group GmbH & Co. KG in Beckum. Dr. Christoph Beumer, geschäftsführender Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung, führte ihnen die Betriebsabläufe vor und berichtete aus dem Alltag des mittelständischen Unternehmens.

Die Wirtschaftsjunioren nutzten die Chance, um mit

Baş über Berufs- und Schulausbildung, das Unternehmertum in der Gesellschaft, Energiekosten und die Auswirkungen des Mindestlohns zu sprechen. Jeannine Budelmann, Vorsitzende der Wirtschaftsjunioren, beton-

Texte der WJ-Seite:
Prachtstern GmbH, Münster

te, dass die Gespräche mit den Politikern die Möglichkeit böten, um zum Beispiel über die Rolle des Unternehmertums in der Gesellschaft zu diskutieren.

„Es ist wichtig, deutlich zu machen, dass Unternehmer und Führungskräfte einen wichtigen Beitrag für die Weiterentwicklung der Gesellschaft leisten. Dies kann die Politik am besten verstehen, wenn sie sich vor Ort informiert“, so Budelmann. Vorausgegangen waren bereits Gespräche mit Landtagsabgeordneten von der CDU, der FDP und der SPD.

„Herausforderungen wie die Energiewende können wir gerade im Industrieland Nordrhein-Westfalen nur gemeinsam mit der Wirtschaft meistern. Deshalb unterstützen wir Unternehmen bei der Erreichung ökologischer und sozialer Standards, auch wenn es im Detail unterschiedliche Auffassungen geben kann“, verdeutlichte Ali Baş die Position seiner Fraktion.

Baş, der vor Antritt seines Abgeordnetenmandates als Lehrer an einem Berufskolleg tätig war, betonte die

KNOW-HOW-TRANSFER

Vom 5. bis 9. Mai 2014 begleiten die Wirtschaftsjunioren beim 20. Know-how-Transfer einen Abgeordneten des Deutschen Bundestages. Die Politiker werden im Gegenzug eingeladen, den Betrieb ihres „Partners“ zu besuchen. Der Austausch fördert das Verständnis von Parlamentariern und Jungunternehmern füreinander. Ein Know-how-Transfer mit dem NRW-Landtag ist für September geplant. Interessenten können sich bei den Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen melden.

Bedeutung der beruflichen Bildung: „Fachkräftemangel droht ein Strukturproblem gerade im ländlichen Raum zu werden. Deshalb arbeiten wir mit Nachdruck an der beruflichen Bildung und suchen dazu das Gespräch mit den Unternehmern.“



NRW-Landtagsabgeordneter Ali Baş (l.) wird von Dr. Christoph Beumer (Mitte) über die Berufsausbildung im Unternehmen informiert. Im Anschluss ging es zum Meinungsaustausch mit den Wirtschaftsjunioren, unter anderem mit der WJ-Vorsitzenden Jeannine Budelmann (2. v. r.).

Foto: Busch



Jens von Lengerke
Telefon 0251 707-224
wirtschaftsjunioren@
ihk-nordwestfalen.de
Die Wirtschaftsjunioren
treffen sich am ersten
Montag im Monat in Bor-
ken, Recklinghausen und
Münster zu Stammtischen:
www.wj-nordwestfalen.de

Finanzamt an Auskunft gebunden

Lohnsteuer | Eine vom Betriebsstättenfinanzamt dem Arbeitgeber erteilte Lohnsteueranrufungsauskunft bindet die Finanzbehörden bei Lohnsteuerabzugsverfahren auch gegenüber dem Arbeitnehmer, entschied der Bundesfinanzhof im Oktober 2013. Ist sie fehlerhaft, kann das Finanzamt die vom Arbeitgeber nicht einbehaltene und abgeführte Lohnsteuer nicht vom Arbeitnehmer einfordern. Es bleibt abzuwarten, wie die Finanzverwaltung auf dieses Urteil reagieren wird. _____

Mehr Steuerinformationen:
www.ihk-nw.de/p82

Nicht für die Zukunft

Sachbezüge | Die Finanzverwaltung stellte klar, dass auf Beiträge des Arbeitgebers für die Zukunftssicherung des Arbeitnehmers die 44 Euro-Freigrenze für Sachbezüge nicht anzuwenden ist. Unabhängig davon, ob der Arbeitgeber oder der Arbeitnehmer Versicherungsnehmer ist, fließe dem Arbeitnehmer Barlohn zu. _____

Freundlich ausgelegt

Arbeitgeber können mit freiwilligen Zuschüssen Gutes tun, ohne dass es für sie zu teuer wird.

Einige zweckbestimmte Gehaltsbestandteile sind weiterhin steuer- und sozialabgabenfrei. Dazu zählen zum Beispiel Zuschüsse zur betrieblichen Gesundheitsförderung oder zur Betreuung von nicht schulpflichtigen

Kindern der Arbeitnehmer. Sie sind auch dann steuerfrei, wenn der Zuschuss zum Arbeitslohn hinzukommt, aber der Arbeitnehmer arbeitsvertraglich oder aufgrund einer anderen arbeits- und dienstrechtlichen



Kinderbetreuungszuschüsse bleiben steuer- und sozialabgabenfrei.

Foto: G. Poznyakov/Fotolia

Rechtsgrundlage einen Anspruch auf diese zweckbestimmte Leistung hat. Mit dieser Haltung weicht das Bundesfinanzministerium von der Auffassung des Bundesfinanzhofes aus dem Jahr 2012 ab. _____

Geschenke gelten als Einkunftsart

Einkommenssteuer | Der Bundesfinanzhof hat entschieden, dass unter die Pauschalierungsvorschrift in Paragraph 37b des Einkommenssteuergesetzes nur Zuwendungen fallen, die beim Empfänger einkommensteuerbar und dem Grunde nach einkommensteuerpflichtig

sind. Gleiches gilt, wenn ein Betrieb Geschäftspartnern oder Arbeitnehmern zusätzlich zum vereinbarten Rechnungsbetrag oder zum geschuldeten Arbeitslohn Geschenke oder andere Leistungen gewährt. Der Zuwendende kann die Einkommensteuer durch einen

Pauschsteuersatz von 30 Prozent übernehmen. Die Finanzverwaltung war bisher der Auffassung, dass es nicht darauf ankommt, ob das Geschenk oder die Leistung im Rahmen einer Einkunftsart, etwa aus nichtselbständiger oder gewerblicher Tätigkeit, zufließt. _____

Verzicht auf Umsatzsteuer möglich

Sonderregel | Hat ein Unternehmer im vergangenen Kalenderjahr nicht mehr als 17 500 Euro Umsatz gemacht und werden im laufenden Kalenderjahr weniger als 50 000 Euro Umsatz erwartet, kann er sich als Kleinunternehmer einstufen

lassen. Dann muss er keine Umsatzsteuer abführen. Der Vorsteuerabzug ist dann auch nicht möglich. Bestimmte steuerfreie Leistungen, wie Vermietungsleistungen, dürfen nicht in die Berechnung der Umsatzgrenzen einbezogen werden.

In Rechnungen ist ein Hinweis auf die Anwendung der Kleinunternehmerregelung aufzunehmen. Erfolgt dennoch ein Steuerausweis, so schuldet der Kleinunternehmer die ausgewiesene Umsatzsteuer gegenüber dem Finanzamt. _____



+ Professionelle Sprachkurse
+ Inhouse-Trainings
+ jeden Samstag Business-Seminare
+ Fachübersetzungen in alle Sprachen
+ alle Termine & Anmeldung auch online
www.inlingua-muenster.de
Info-Tel.: (0251) 47 0 47

AUSBILDUNG

Keine Akademisierung um jeden Preis

Berlin. 2013 wurden 4,5 Prozent weniger neue Ausbildungsverträge im IHK-Bereich abgeschlossen. Die Zahl sank von rund 330 000 in 2012 auf 315 000. Einen wesentlichen Grund sieht DIHK-Präsident Eric Schweitzer auch bei „jahrelangen und undifferenzierten Forderungen nach einer Erhöhung der Studierendenquote in Deutschland“. Die Hörsäle platzten aus allen Nähten, während Unterneh-

men händeringend Azubis suchten. Die demografische Entwicklung verschärfe das Problem. „Dem Wirtschaftsstandort Deutschland droht nachhaltiger Schaden, wenn der Trend zur Akademisierung um jeden Preis nicht gestoppt wird“, warnte Schweitzer. Bis zum Ende des Jahrzehnts fehlen schätzungsweise bis zu 1,4 Millionen Facharbeiter in den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Tech-

nik – aber nur 150 000 „MINT“-Akademiker. „Jeder Jugendliche sollte sich seinen Talenten und Fähigkeiten entsprechend frei entfalten können“, so Schweitzer weiter. „Aber nicht jeder Abiturient ist mit einem Studium gut beraten, das zeigen die hohen Abbruchquoten von 25 Prozent.“ Es müsse gelingen, betriebliche Karrierepfade noch attraktiver zu gestalten und jungen Menschen aufzuzeigen, dass eine duale



DIHK-Präsident Erik Schweitzer sieht eine „Akademisierung um jeden Preis“ kritisch. Foto: Kierok

Ausbildung sich lohnt. Das solle ein Schwerpunkt bei der Weiterentwicklung des erfolgreichen Ausbildungspaktes sein.

Eigenstrom als Chance

Berlin | Die Bundesregierung verfolgt mit ihrem Energiewendekonzept den richtigen Ansatz, die Kosten für Bürger und Wirtschaft zu senken, betonte DIHK-Präsident Schweitzer. Die Pläne, Neuanlagen zur Eigenstromerzeugung hoch mit der EEG-Umlage zu belegen und Bestandsanlagen mit 1 Cent/kWh, nannte er jedoch eine schlechte Nachricht für Versorgungssicherheit und Klimaschutz. Der Photovoltaik gehe damit ein Markt jenseits staatlicher Förderung verloren. Der Neubau von hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen und Photovoltaik werde abgewürgt. Viele bestehende Anlagen würden unrentabel. Geprüft werden solle, ob die rund 500 Millionen Euro mehr in der Kasse zu Lasten der Wettbewerbsfähigkeit die entstehenden Schäden aufwögen.

Bürde für die Wirtschaft

Berlin | Einige Vorhaben der neuen Bundesregierung seien eine Bürde für die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, machte DIHK-Präsident Eric Schweitzer in einem Brief an die Bundeskanzlerin deutlich. Der Mindestlohn mache es wenig Qualifizier-

ten schwerer, eine Arbeit zu finden. Die Priorität bei den öffentlichen Ausgaben liege mehr auf den Sozialausgaben und nicht auf notwendigen Investitionen. Er forderte, die Chancen künftiger Generationen bei politischen Vorhaben verstärkt in den Blick zu nehmen. _____

Positionen zu Europa

Brüssel | Pünktlich zur Europawahl legt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) seine Europapolitischen Positionen „Für Europa: Reformen wagen, Vertrauen stärken“ vor. Zu den zentralen Forderungen gehören unter anderem eine leistungsfähigere Verkehrsinfrastruktur, eine wettbe-

werbssteigernde Energie- und Klimapolitik sowie Industrie- und Innovationspolitik. Im Hinblick auf die Schuldenkrise fordert der DIHK, am Reformkurs festzuhalten, um die Schuldenpolitik rasch zu beenden. Auch sollen den jungen Menschen in Europa Beschäftigungsperspektiven gegeben werden, zum Beispiel durch eine duale Ausbildung. _____

Für Europa:
Reformen wagen.
Vertrauen stärken.

Europapolitische Positionen der IHK-Organisation 2014



DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Wirtschaft plant mit

Brüssel | Die Interessen der Wirtschaft finden künftig stärker Eingang in die Planung EU-geförderter Projekte – dafür sorgt der von der EU-Kommission verabschiedete „Europäische Verhaltenskodex“ zur Beteiligung der Wirtschafts- und Sozialpartner. Als Vertreter deutscher Unternehmen werden die IHKs sowohl an der Programmplanung als auch der Durchführung noch stärker beteiligt. Sie stellen sicher, dass nicht nach dem Gießkannenprinzip investiert wird, sondern in nachhaltiges regionales Wachstum. Ob Innovationen in KMU, betriebsnahe Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen oder der Breitbandausbau – in Zukunft sollen unternehmerische Anliegen deutlich stärker die EU-Förderpolitik gestalten. Der Verhaltenskodex ist in allen EU-Mitgliedstaaten verbindlich. _____

Klimaschutz im Münsterland

Eine Studie der Fachhochschule gibt einen Überblick darüber, wie das Münsterland und seine Kommunen in puncto Energieeffizienz aufgestellt sind.

Wo steht das Münsterland im Hinblick auf Energieversorgung und Klimaschutz? Welche Potenziale bestehen für Energieeinsparung, Energieeffizienz und für den Ausbau der erneuerbaren Energien? Und wie können die Kommunen ihre Energieversorgung zukunftssicher machen?

Um eine Energiebilanz ziehen zu können und allen Kommunen eine sichere und vergleichbare Datengrundlage zu geben, hat die Bezirksregierung Münster im Jahr 2011 die Fachhoch-

schule Münster beauftragt, eine „Handlungsleitlinie zur CO₂-Reduzierung im Münsterland“ zu erstellen. Prof. Dr.-Ing. Christof Wetter von der Fachhochschule konnte die umfangreiche Studie am 3. Februar übergeben. Auf der Website der Fachhochschule steht nicht nur die Studie selbst, sondern auch eine kurze Zusammenfassung der Handlungsleitlinie, die Kernaussagen sowie die kommunalen Steckbriefe.

www.fh-muenster.de/egu/muensterland

Inklusion gelingt

Info-Seite | Informationen für Unternehmen zu Ausbildung und Beschäftigung von Menschen mit Behinderung bietet die Plattform „Inklusion gelingt!“ der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft DIHK, BDA und ZDH. Auf der Seite werden gute Unternehmensbeispiele, aktuelle Themen sowie Tipps zu Veranstaltungen und zu neuen Publikationen veröffentlicht. Es geht dabei um die Umsetzung der UN-Behindertenrechtskonvention.

www.inklusion-gelingt.de

Messe in Borken

Leistungsmesse | Am 26. Oktober, dem verkaufsoffenen Sonntag in Borken, stellen Selbstständige in der Stadthalle Vennehof ihre besonderen Geschäftsideen öffentlich vor. Die Unternehmerwelle e.V., die das zehnjährige Bestehen feierte, richtet die Messe aus. Wer das Besondere der Geschäftsidee, des eigenen Produktes mit einem Adjektiv beschreiben kann, ist auf den vier bis neun Quadratmeter großen Standflächen willkommen.

www.die-leistungsmesse.de

Online-Käufe zusätzlich

IFH-Studie | Aktuelle Umfrageergebnisse des Forschungsinstituts IFH Köln bestätigen: Rund jeder dritte Verbraucher hat die Anzahl der Fahrten ins Stadtzentrum zugunsten des Online-Handels verringert. Auf der anderen Seite gibt rund jeder fünfte Befragte an, nicht seltener in die Stadt zu fahren, obwohl auch online

Käufe getätigt werden. Der Online-Kanal übernimmt also auch Showroom-Funktionen für den stationären Handel: So werden – laut einer Studie des ECC Köln – rund 50 Prozent des stationären Umsatzes durch Online-Recherchen vorbereitet. Wichtig sei also die Verknüpfung der einzelnen Vertriebskanäle, so das IFH. _____

„Jungunternehmer“ mit 75

Laden im Museum | Wolf Eckardt Irmer ist seit Oktober 2013 Inhaber vom „Laden im Museum“ im Kaisersaal am Marktplatz in Herten. Das Besondere: Irmer ist bereits 75 Jahre alt. Auf rund 400 Quadratmetern Ausstellungsfläche handelt er nun unter anderem mit alten Münzen, Porzellan und Medaillen. _____



FRISCHER TAGEN
...DENN GRÜNER WIRD ES NICHT!

Ausgesuchte Locations für Ihre Veranstaltungen:
www.sauerland.com/business

www.sauerland.com

Gemeinsame Gesetzliche Einigungsstelle: Beisitzer

Gemäß der Verordnung der Landesregierung von Nordrhein-Westfalen über Einigungsstellen vom 15.8.1989, GV NW, Seite 460, in der geänderten Fassung des Gesetzes vom 5.4.2005, GV NRW, Seite 408, sind bei den Industrie- und Handelskammern Einigungsstellen zu errichten, die bei bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten, in denen ein Anspruch auf Grund des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) geltend gemacht wird, angerufen werden können, wenn der Gegner zustimmt. Soweit die Wettbewerbshandlungen Verbraucher betreffen, können die Einigungsstellen von jeder Partei zu einer Aussprache mit dem Gegner über den Streitfall angerufen werden, ohne dass es einer Zustimmung des Gegners bedarf (§ 15 Abs. 3 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb in der Fassung der Bekanntmachung vom 3.7.2004, BGBl I, 1414). Durch Änderungsverordnung vom 23.10.2012, GV NRW, Seite 476, können mehrere Industrie- und Handelskammern mit Zustimmung der Aufsichtsbehörde eine gemeinsame Einigungsstelle bilden. Mit Wirkung zum 1.1.2014 bilden die Industrie- und Handelskammern Mittleres Ruhrgebiet, zu Dortmund, Nord Westfalen sowie die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen unter der Geschäftsführung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen eine Gemeinsame Gesetzliche Einigungsstelle. Der Vorsitzende der Einigungsstelle, der die Befähigung zum Richteramt haben muss, kann das persönliche Erscheinen der Parteien anordnen und gegen eine unentschuldig ausbleibende Partei ein Ordnungsgeld festsetzen, das beigetrieben werden kann. Die Einigungsstelle ist neben dem Vorsitzenden mit mindestens zwei sachverständigen Gewerbetreibenden als Beisitzer zu besetzen. Die Liste der Beisitzer ist gemäß § 4 der Verordnung der Landesregierung von Nordrhein-Westfalen über Einigungsstellen vom 15.8.1989, GV NW, S. 460, in der geänderten Fassung des Gesetzes vom 5.4.2005, GV NRW, Seite 408; Verordnung vom 23. Oktober

2012 (GV, NRW, S. 476), für das Kalenderjahr aufzustellen und im Mitteilungsblatt der Kammer oder in sonst geeigneter Weise bekannt zu geben.

Abeler, Guido, Geschäftsführer, Carl Engelkemper GmbH & Co. KG, Lindberghweg 144, 48155 Münster

Abeler, Yvonne, Rechtsanwältin, Carl Engelkemper GmbH & Co. KG, Lindberghweg 144, 48155 Münster

Bäcker, Klaus, Geschäftsführer, Klaus Bäcker GmbH, Jägerstr. 5, 44532 Lünen

Beer, Michael Horst, Inhaber, Immobilien Beer IVD e.Kfm., Martinistr. 36, 45657 Recklinghausen

Bierwirth, Hans-Peter, Prokurist, BUBI Frischdienst eG, Leegeweg 12, 44143 Dortmund

Birkenfeld, Franz, Rechtsanwalt, RSW Beratung, Bült 13, 48143 Münster

Bitter, Markus, Bezirksdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe, Königswall 28, 44137 Dortmund

Brake, Willy, Huestr. 83, 45309 Essen

Burkowski, Manfred, EDEKA-Markt Burkowski, Rudolf-Heinrich-Str. 3, 45355 Essen

Damm, Frank, Prokurist, Kläsener GmbH, Engelbertstr. 18, 45892 Gelsenkirchen

Eisenbarth, Frank, Lütgendortmunder Hellweg 108, 44388, Dortmund

Fahnenstich, Gerhard, Schuhhaus Schlatholt GmbH & Co. KG, Hochstr. 16, 45894 Gelsenkirchen

Gerwing, Raimund, Drahtesel, Inhaber Raimund Gerwing, Servatiplatz 7, 48143 Münster

Grummel, Rainer, Apotheker, Sonnen-Apotheke Rainer Grummel e.K., Horster Str. 339, 45899 Gelsenkirchen

Hegerfeld, Manfred, Tischlerei Hegerfeld, Vödestr. 150, 44625 Herne

Print begeistert! Und unsere vier Referenten erst!

Workshop im Druck- und Verlagshaus FROMM, Osnabrück

8. Mai 2014, 9:30 – 17:00 Uhr



Rüdiger Maaß, f.m.p.



Thorsten Drews, Achilles Gruppe.



Ingo Eichel, Adobe Deutschland



Enzo Prisco, Design Manager

Jetzt unter www.druckhaus-fromm.de anmelden!

FROMM
DRUCK- UND VERLAGSHAUS

Heitkemper, Heinrich Wilhelm, Heinrich Heitkemper – Transportunternehmen GmbH, Herderstr. 20, 44147 Dortmund
Helf, Christian, Inhaber, Helf Vertriebsagentur, Heinrich-Stäter-Str. 16, 44229 Dortmund

Henneck, Angelika, Droste-Hülshoff-Straße 39, 45772 Marl

Homann, Bernard, Geschäftsf. Gesellschafter, Homann Immobilien KG, Servatiiplatz 7, 48143 Münster

Husch, Andreas, Inhaber, Andreas Husch e.K., Kennedyplatz 8, 45127 Essen

Jacobs, Maria, Juwelier Michael Inh. Maria Jacobs e. Kfr., Massenbergr. 6, 44787 Bochum

Jansing-Strotmeier, Doris, Elbersstr. 23, 48282 Emsdetten

Kirchhoff, Klaus, Görresstr. 25, 48147 Münster

Kisling, Ulrich, Geschäftsführer, Rinsche GmbH, Werler Str. 65-69, 59065 Hamm

Klinkhammer, Hans, Goldschmied, Dorffeldstr. 59, 48161 Münster

Krewerth, Markus, Lahnweg 29, 46286 Dorsten

Leiendecker, Wolfgang, Geschäftsführer, Sport Leiendecker GmbH, Massener Str. 16, 59423 Unna

Lenfert, Holger, Geschäftsführer, Fahrradries Gesellschaft für Fahrradhandel mbH, Frankenstr. 40-46, 45134 Essen

Löwenthal, Kurt, b. + l. büro + logistik GmbH, Seilerstr. 23-29, 46047 Oberhausen

Mitsalis-Bauer, Kirsten, Inhaberin, Juwelier Freund & Bauer, Westenhellweg 8, 44137 Dortmund

Molitor, Ingeborg, Inhaberin, MOLITOR WEINHANDLUNG e.K., Hertener Str. 59, 45657 Recklinghausen

Müller, Wolfgang, Geschäftsführer, Maximilian Textil GmbH, Hansastr. 63, 44137 Dortmund

Nagel, Prof. Dr. Jürgen, Rechtsanwalt, NAGEL Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Cäcilienhöhe 100, 45657 Recklinghausen

Noreikat, Ralf, Geschäftsführer, US-Verkauf am Weberplatz Textilhandel GmbH, Kreuzeskirchstr. 35, 45127 Essen

Osthues, Nico, Inhaber, J. C. Osthues e.K., Prinzipalmarkt 35, 48143 Münster

Ottenjann, Johann-Christoph, Geschäftsf. Gesellschafter, Johann Ottenjann GmbH & Co., Saerbecker Str. 13-17, 48268 Greven

Pferner, Edgar, Edgar Pferner Friseursalon, Augustastr. 42, 58452 Witten

Pieper, Dr. Christoph, Prokurist, AHAG Automobil-Handels-gesellschaft Egon Gladen GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Kurt-Schumacher-Str. 382, 45897 Gelsenkirchen

Plassmann, Angelika, Apothekerin, Hohenzollern-Apotheke Eberwein & Plassmann OHG, Hohenzollernring 59, 48145 Münster

Reidegeld, Siegfried, Zur Alten Weberei 22, 48653 Coesfeld

Reinker, Bernd, An der Wöste 2, 48231 Warendorf

Reinold, Michael, Rückgrat Ergonomischer Möbelhandel, Hertingerstr. 21, 59423 Unna

Schmidt, Hans, Firma Hans Schmidt, Kraye Str. 237, 45307 Essen

Schmiedeknecht, Ingo, Ingenieur- und Sachverständigenbüro, Mauritiusstr. 31, 44789 Bochum

Schneider jun., Rudolf Friedrich, Prokurist, Immobilien Rudolf Schneider, Hamburger Str. 50, 44135 Dortmund

Schrader, Franz-André, Weberstr. 49-51, 45879 Gelsenkirchen

Schröder, Jürgen, Assessor, Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen e.V., Mintropstr. 27, 40215 Düsseldorf

Terhardt, Ludger, Meisenweg 29, 46244 Bottrop

Thönes, Wolfgang, Inhaber, LITFASS Bücher und Medien Inh. Wolfgang Thönes e.K., Münsterstr. 107, 44145 Dortmund

van Buer, Günter, pers. haftender Gesellschafter, Modehaus van Buer e.K., Mühlenstraße 9-11, 45721 Haltern am See

Vogelsang, Hans-Otto, Verdistr. 12, 45731 Waltrop

Wagner, Beate, Rechtsanwältin, Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen e.V., Mintropstr. 27, 40215 Düsseldorf

Wiese, Holger-Joachim Geschäftsführer, Wohnen & Leben Wiese GmbH, Morgenstr. 26, 59423 Unna

Wilbois, Eric M. A., öffentlich bestellter und vereidigter Versteigerer, Buddenstr. 27, 48143 Münster

Windgätter, Karl-Heinz, Geschäftsführer, Windgätter u. Sohn GmbH, Lütge Heidestr. 79-81, 44147 Dortmund

Witt, Manfred, Görresstr. 50, 48147 Münster

WASSERSTRAHLSCHNEIDEN

- alle Materialien:
Metall, Stein, Fliesen, Holz
Kunststoff, Glas etc.
- bis 200 mm Stärke
- hohe Präzision bis 0,02 mm
- keine thermische Belastung



WIRTH-GRUPPE-RUHR



Emscherstr. 22 * 45891 Gelsenkirchen * Tel: 0209/3806810 * Fax: 0209/38068129 * Mail: info@wirth-gruppe-ruhr.de

Ausbildungsregelung über die Berufsausbildung zum Fachpraktiker für Metallbau / zur Fachpraktikerin für Metallbau vom 17. Januar 2014

PRÄAMBEL

Grundsätzlich ist auch für behinderte Menschen nach § 64 BBiG eine Ausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf gem. § 4 BBiG, im Bedarfsfall unter Zuhilfenahme des § 65 BBiG (Nachteilsausgleich), anzustreben. Nur in begründeten Ausnahmefällen, in denen Art und Schwere/Art oder Schwere der Behinderung dies nicht erlauben, ist eine Ausbildung nach § 66 BBiG durchzuführen. Für solche Ausnahmefälle wird diese Ausbildungsregelung erlassen.

Die Feststellung, dass Art und Schwere/Art oder Schwere der Behinderung eine Ausbildung nach einer Ausbildungsregelung für behinderte Menschen erfordert, soll auf der Grundlage einer differenzierten Eignungsuntersuchung erfolgen. Sie wird derzeit durch die Bundesagentur für Arbeit – unter Berücksichtigung der Gutachten ihrer Fachdienste und von Stellungnahmen der abgebenden Schule, gegebenenfalls unter Beteiligung von dafür geeigneten Fachleuten (u. a. Ärzte/Ärztinnen, Psychologen/Psychologinnen, Pädagogen/Pädagoginnen, Behindertenberater/Behindertenberaterinnen) aus der Rehabilitation bzw. unter Vorschaltung einer Maßnahme der Berufsfindung und Arbeitserprobung – durchgeführt. Die Auszubildenden sollen einen personenbezogenen Förderplan, der die spezifische Behinderung berücksichtigt, erstellen und diesen kontinuierlich fortschreiben.

Die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 9. Januar 2014 als zuständige Stelle nach § 66 Abs. 1 BBiG vom 23. März 2005 (BGBl. I, Seite 931), zuletzt geändert durch Artikel 22 des Gesetzes vom 25. Juli 2013 (BGBl. I Seite 2749) die nachstehende Ausbildungsregelung für die Berufsausbildung von behinderten Menschen.

§ 1 Ausbildungsberuf

Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker für Metallbau / zur Fachpraktikerin für Metallbau erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 des Neunten Buches Sozialgesetzbuch.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert drei Jahre und sechs Monate.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich geeigneten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

(1) Behinderte Menschen dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.

- (2) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.
- (3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilderschlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilder/Ausbilderinnen

- (1) Ausbilderinnen/Ausbilder die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifisch fachlichen und berufspädagogischen Eignung (AEVO u. a.) eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.
- (2) Anforderungsprofil
Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:
- Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis,
 - Psychologie,
 - Pädagogik, Didaktik,
 - Rehabilitationskunde,
 - Interdisziplinäre Projektarbeit,
 - Arbeitskunde/Arbeitspädagogik,
 - Recht,
 - Medizin.
- Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.
- (3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.
- (4) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen. Die Anforderungen an Ausbilderinnen/Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.
- (5) Ergänzend gilt die Rahmenvorschrift der IHK Nord Westfalen für die Berufsausbildung behinderter Menschen gemäß § 66 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 15. Nov. 2011.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

- 1) Findet die Ausbildung in einer Einrichtung statt, sollen mindestens 12 Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem geeigneten Ausbildungsbetrieb/mehreren geeigneten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.
- (2) Soweit Inhalte der Ausbildung nach dieser Ausbildungsregelung mit Inhalten der Berufsausbildung zum/zur Metallbauer/-in übereinstimmen, für die aufgrund einer Regelung der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen eine überbetriebliche Berufsausbildung vorgesehen ist, soll die Vermittlung der entsprechenden Ausbildungsinhalte ebenfalls überbetrieblich erfolgen.
- (3) Von der Dauer der betrieblichen Ausbildung nach Absatz 1 kann nur in besonders begründeten Einzelfällen abgewichen werden, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern; eine Verkürzung der Dauer durch die Teilnahme an einer überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahme erfolgt nicht.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

- (1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage) aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit).
Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation der Ausbildung ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.
- (2) Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker Metallbau/zur Fachpraktikerin Metallbau gliedert sich wie folgt (Ausbildungsberufsbild):

ABSCHNITT A

Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Planen und Steuern von Arbeitsabläufen; Kontrollieren und Beurteilen der Arbeitsergebnisse
2. Prüfen und Messen
3. Fügen
4. Manuelles Spanen und Umformen
5. Maschinelles Bearbeiten
6. Manuelles und maschinelles Umformen von Blechen und Profilen
7. Schweißen, thermisches Trennen
8. Warten von Betriebsmitteln
9. Elektrotechnik
10. Behandeln und Schützen von Oberflächen
11. Transportieren von Bauteilen und Baugruppen
12. Demontieren und Montieren von Bauteilen und Baugruppen

ABSCHNITT B

Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in der Fachrichtung Konstruktionstechnik:

1. Betriebliche und technische Kommunikation
2. Prüfen und Messen
3. Fügen
4. Montieren von hydraulischen, pneumatischen und elektrotechnischen Bauteilen
5. Maschinelles Bearbeiten
6. Einhalten der Arbeitssicherheit an Arbeitsplätzen von Baustellen
7. Herstellen von Metall- oder Stahlbaukonstruktionen
8. Herstellen und Befestigen von Bauteilen und Bauelementen an Bauwerken
9. Montieren und Demontieren von Metall- oder Stahlbaukonstruktionen
10. Montieren von Systemen
11. Instandhalten von Systemen des Metall- oder Stahlbaues

ABSCHNITT C

Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht
2. Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
3. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
4. Umweltschutz
5. Betriebliche und technische Kommunikation
6. Qualitätsmanagement

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

- (1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt.
Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 10 und 11 der gestreckten Abschlussprüfung nachzuweisen.
- (2) Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen individuellen Ausbildungsplan zu erstellen.
- (3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen.
Die Auszubildende/der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere/Art und Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung

- (1) Die Abschlussprüfung besteht aus den beiden zeitlich auseinanderfallenden Teilen 1 und 2. Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Hand-

lungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfling nachweisen, dass er die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen.

Dabei sollen Qualifikationen, die bereits Gegenstand von Teil 1 waren, in Teil 2 nur soweit einbezogen werden, als es für die Festlegung der Berufsbefähigung erforderlich ist.

- (2) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses wird Teil 1 mit 30 Prozent, Teil 2 mit 70 Prozent gewichtet.
- (3) Zur Ermittlung der beruflichen Handlungsfähigkeit ist Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung durchzuführen. Sie soll vor dem Ende des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (4) Der Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage für die ersten 18 Ausbildungsmonate in Abschnitt A unter laufender Nummer: 1 a-d, 2 a-g, 3 a-c, 4 a-g, 5 a-e, 6 a-b, 8 a-f, 9 a-c, 10 a-c, 11 a-b, Abschnitt C unter laufender Nummer: 5 a-h, 6 a-c aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (5) Für den Prüfungsbereich Arbeitsauftrag bestehen folgende Vorgaben:
 1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
 - a) manuelle und maschinelle Bearbeitungstechniken sowie Umform- und Fügetechniken anwenden,
 - b) die Sicherheit und den Gesundheitsschutz bei der Arbeit berücksichtigen,
 - c) Arbeitspläne von Einzelteilen anfertigen sowie Prüf- und Messprotokolle ausfüllen,
 - d) technische Unterlagen nutzen, die Arbeitsschritte planen, Arbeitsmittel festlegen,
 - e) Messungen durchführen sowie Fertigungsabläufe berücksichtigen kann.
 2. Der Prüfling soll eine Arbeitsaufgabe, die einem Kundenauftrag entspricht, durchführen. Dazu soll der Prüfling ein funktionsfähiges Werkstück herstellen und prüfen, ein darauf bezogenes situatives Fachgespräch führen, das aus mehreren Gesprächsphasen bestehen kann.
 3. Die Prüfungszeit beträgt sieben Stunden; innerhalb dieser Zeit soll das Fachgespräch in insgesamt höchstens 10 Minuten durchgeführt werden.
 4. Der Arbeitsauftrag mit der Arbeitsplanung und dem Messprotokoll sind mit 80 Prozent und das Fachgespräch mit 20 Prozent zu gewichten.

§ 11 Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung in der Fachrichtung Konstruktionstechnik

- (1) Zur Ermittlung der beruflichen Handlungsfähigkeit ist Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung durchzuführen.

- (2) Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage für den 19.-42. Ausbildungsmonat in Abschnitt A unter laufender Nummer: 1 e-j, 2 h-j, 3 e-f, 5 h, 6 d, 7 a-c, 9 d-e, 11 c-d, 12 a-g; Abschnitt B unter laufender Nummer: 1 a-c, 2 a-b, 3 a-c, 5 a-c, 6 a-b, 7 a-c, 8 a-f, 9 a-b, 10 a-b, 11 a-c; Abschnitt C unter laufender Nummer: 5 i-l, 6 d-f aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Teil 2 der Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
 1. Kundenauftrag
 2. Konstruktionstechnik
 3. Funktionsanalyse und
 4. Wirtschafts- und Sozialkunde.
- (4) Für den Prüfungsbereich Kundenauftrag bestehen folgende Vorgaben:
 1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
 - a) Arbeitsabläufe und Teilaufgaben zielorientiert unter Beachtung technischer, und zeitlicher Vorgaben planen und umsetzen,
 - b) Bauteile und Baugruppen herstellen, montieren und auf Funktion überprüfen kann.
 2. Der Prüfling soll im Prüfungsbereich Kundenauftrag eine Arbeitsaufgabe, die einem Kundenauftrag entspricht, durchführen. Dazu soll der Prüfling eine Metall- oder Stahlbaukonstruktion, oder Teile davon, herstellen und ein darauf bezogenes situatives Fachgespräch führen, das aus mehreren Gesprächsphasen bestehen kann.
 3. Die Prüfungszeit beträgt 8 Stunden; innerhalb dieser Zeit soll das Fachgespräch in höchstens 15 Minuten durchgeführt werden.
 4. Im Prüfungsbereich Kundenauftrag ist die Arbeitsaufgabe mit 80 Prozent und das Fachgespräch mit 20 Prozent zu gewichten.
- (5) Für den Prüfungsbereich Konstruktionstechnik bestehen folgende Vorgaben:
 1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
 - a) die Arbeitssicherheits- und Umweltschutzbestimmungen berücksichtigen,
 - b) die Verwendung von Werk- und Hilfsstoffen planen sowie Werkzeuge und Maschinen dem jeweiligen Verfahren zuordnen,
 - c) die für die Herstellung erforderlichen Komponenten, Werkzeuge und Hilfsmittel unter Beachtung von technischen Regeln auswählen,
 - d) die Maßnahmen unter Berücksichtigung betrieblicher Abläufe planen, Unterlagen anwenden und Berechnungen durchführen,
 - e) fachliche Probleme erkennen und geeignete Lösungswege auswählen kann.
 2. Der Prüfling soll die Vorgehensweise bei der Herstellung einer Metall- oder Stahlbaukonstruktion unter Anwendung verschiedener Fertigungsverfahren und des Quali-

tätsmanagements beschreiben. Dazu soll der Prüfling Aufgaben schriftlich unter Zuhilfenahme praxisüblicher Unterlagen bearbeiten.

3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

(6) Für den Prüfungsbereich Funktionsanalyse bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
 - a) Fehler feststellen, Qualitätsmängel erkennen und geeignete Lösungswege auswählen,
 - b) die zur Demontage und Montage notwendigen Werkzeuge und Hilfsmittel unter Beachtung von technischen Regeln auswählen,
 - c) Arbeitsschritte zur Demontage und Montage unter Berücksichtigung der Arbeitssicherheit planen,
 - d) Maßnahmen im Rahmen der vorbeugenden Instandhaltung auswählen kann.

2. Der Prüfling soll die Vorgehensweise zur Demontage, Montage und vorbeugenden Instandhaltung beschreiben sowie einzelne Fehler und Qualitätsmängel feststellen. Dazu soll der Prüfling Aufgaben schriftlich unter Zuhilfenahme praxisüblicher Unterlagen bearbeiten.

3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

(7) Für den Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen kann.
2. Der Prüfling soll Aufgaben schriftlich bearbeiten.
3. Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 12 Gewichtungsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

- | | |
|---|---------------|
| 1. Prüfungsbereich Arbeitsauftrag | 30 Prozent, |
| 2. Prüfungsbereich Kundenauftrag | 35 Prozent, |
| 3. Prüfungsbereich Konstruktionstechnik | 12,5 Prozent, |
| 4. Prüfungsbereich Funktionsanalyse | 12,5 Prozent, |
| 5. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde | 10 Prozent. |

§ 13 Bestehensregelung

- (1) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Leistungen
 1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
 2. im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
 3. in mindestens drei der Prüfungsbereiche von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“ und
 4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“ bewertet worden sind.
- (2) Auf Antrag des Prüflings ist die Prüfung in einem der mit schlechter als „ausreichend“ bewerteten Prüfungsbereiche, in denen Prüfungsleistungen mit eigener Anforderung und Gewichtung schriftlich zu erbringen sind, durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn dies für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen

Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis von 2:1 zu gewichten.

§ 14 Übergang

Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG ist von der/dem Auszubildenden und der/dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen.

§ 15 Prüfungsverfahren

Für die Zulassung zur Abschlussprüfung und das Prüfungsverfahren gilt die Prüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen entsprechend.

§ 16 Abkürzung und Verlängerung der Ausbildungszeit

Soweit die Dauer der Ausbildung abweichend von dieser Ausbildungsregelung verkürzt oder verlängert werden soll, ist § 8 Abs. 1 und 2 BBiG entsprechend anzuwenden.

§ 17 Inkrafttreten/Übergangsvorschriften

- (1) Diese Ausbildungsregelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen in Kraft.
- (2) Die Rechtsvorschriften Metallfeinbearbeiter/in, Metallarbeiter/in und Metallwerker treten zum 31. 12. 2014 außer Kraft. Ausbildungsverhältnisse, die zu diesem Zeitpunkt bereits begonnen wurden, können nach den bisherigen Vorschriften einschließlich der Prüfungen zu Ende geführt werden.

Münster, 17. Januar 2014

Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
gez.
Dr. Benedikt Hüffer

Der Hauptgeschäftsführer
gez.
Karl-F. Schulte-Uebbing

Reisen/Tagen/ Präsentieren

Das **VerlagsSpezial** „Reisen/Tagen/Präsentieren“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9609



Auf den Messen präsentieren sich laut Prognose deutschlandweit rund 180 000 Aussteller.

Foto: colourbox.de

Vorsichtiger Optimismus

Deutschlands Messeveranstalter erwarten in diesem Jahr ein leichtes Wachstum. Laut Branchenverband Auma stehen 178 internationale und nationale Messen im Kalender.

Angesichts der leicht verbesserten Konjunkturaussichten blicken die deutschen Messeveranstalter verhalten optimistisch auf dieses Jahr. Der Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (Auma) rechnet nach eigenen Angaben mit „konstanten bis leicht wachsenden“ Messekennzahlen im Vergleich zu den Vorveranstaltungen. Insgesamt sind im Inland 178 Messen mit internationaler oder nationaler Bedeutung geplant.

Nach einer Prognose des Branchenverbandes werden sich an den Messen rund 180 000 Aussteller auf einer Standfläche von 6,9 Millionen Quadratmetern beteiligen. Für beide Kennzahlen könnte sich am Schluss des Jahres ein kleines Plus ergeben, heißt es im Presstext weiter. Die Besucherzahl dürfte sich bei rund 9,7 Millionen stabilisieren.

Gründe für diesen vorsichtigen Optimismus sind nach Einschätzung des Auma die Wachstumsprognosen für große messe-affine Branchen wie Maschinenbau und Elektrotechnik, aber auch für

den privaten Konsum. Hinzu kommt, dass deutsche Messen für ausländische Aussteller und Besucher unverändert attraktiv seien.

Die Prognose für die Entwicklung der Messen deckt sich mit dem Ergebnis einer Umfrage des Auma bei den Messeveranstaltern im Rahmen der Verbandsumfrage des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW). Demnach liegen die Umsatzerwartungen der Messeveranstalter für das gesamte In- und Auslandsgeschäft, berei-

nigt um Turnusschwankungen im Messeprogramm, etwas über dem Ergebnis 2013.

Die Zahl der Beschäftigten wird sich in diesem Jahr voraussichtlich leicht erhöhen, während die Investitionen etwa konstant bleiben werden, so die Prognose des Branchenverbandes.

Die generelle Stimmungslage schätzt die Mehrheit der Veranstalter gegenwärtig ähnlich ein wie zum Jahreswechsel 2012/2013.



Die deutschen Messeveranstalter erwarten in diesem Jahr ein leichtes Umsatzplus. Auch die Zahl der Beschäftigten dürfte etwas steigen.

Foto: colourbox.de



Hotel-Restaurant Münnich
Heeremansweg 13 · 48167 Münster

Telefon (0251) 61 87-0
Telefax (0251) 61 87-199

E-Mail: info@hotelmuenich.de
www.hotelmuenich.de

So jung wie noch nie

14 Hallen Business-Ausstellung, mehr als 100 Top-Sprecher und so viele Start-ups wie noch nie: In Kürze geht die CeBIT 2014 als weltweit wichtigste Veranstaltung der digitalen Wirtschaft in Hannover an den Start.



300 Start-up-Firmen wollen sich bei der CeBIT präsentieren. Foto: Deutsche Messe

Wir setzen erstmals auf 100 Prozent Business und auf eine starke thematische Ausstellungsstruktur“, sagt Oliver Frese, Vorstand der Deutschen Messe AG. Im Mittelpunkt der Messe steht das Topthema Datability – die Fähigkeit, große Datenmengen in hoher Geschwindigkeit verantwortungsvoll und nachhaltig zu nutzen. „Wir rücken damit die großen Chancen in den Vordergrund, die sich aus dem internationalen Trend Big Data ergeben. Big Data wird die IT-Branche und viele Anwenderindustrien im Kern verändern“, meint Frese. Die CeBIT werde aufgrund ihres klaren Zuschnitts auf Business Unternehmen und Fachbesucher aus der ganzen Welt anziehen und „so wertvoll und effizient sein wie noch nie“. Frese zeigt sich zuversichtlich, dass „die Zahl der beteiligten Unternehmen im Vergleich zur Vorveranstaltung wächst“. 2013 hatten sich 3382 Unternehmen aus gut 70 Ländern als Aussteller präsentiert.

Neben namhaften Unternehmen sind auch mehr als 300 Start-up-Firmen aus unterschiedlichen Branchen vertreten. „Die Start-ups bringen einen spürbaren Innovationsschub in die IT-Branche“, sagt Frese. So hätten sich allein an dem internationalen Start-up-Wettbewerb „CODE_n“ 450 Unternehmen aus 60 Nationen beteiligt. 50 von ihnen würden sich nun auf der CeBIT darstellen. In den verschiedenen Ausstellungsbereichen kommen mehr als 250 Start-ups aus allen Teilen der Welt hinzu. Frese: „Damit ist die CeBIT so jung wie noch nie und die wohl größte und internationalste Start-up-Veranstaltung in diesem Jahr. Die jungen Unternehmen präsentieren ihre Leistungsfähigkeit der internationalen IT-Branche und treffen hier auf Investoren und neue Geschäftspartner.“

Eine deutliche Weiterentwicklung sei bei den Global Conferences erreicht worden, die erstmals in einer eigenen Halle ausgerichtet werden, berichtet Frese. Der

Kongress in Halle acht liefert ein 70-Stunden-Programm mit mehr als 100 Sprechern aus aller Welt. Mit dabei sind in diesem Jahr unter anderem Apple-Mitgründer Steve Wozniak, der russische Cyber-Security-Experte Eugene Kaspersky, Wikipedia-Gründer Jimmy Wales, der Head of Mobile von Dropbox, Lars Fjeldsoe-Nielsen, der Vice President Global Marketing von Huawei Technologies, Derek Liu, und Mikko Hyppönen, Chief Research Officer der F-Secure Corporation.

Die fortschreitende Digitalisierung führt zur Entstehung nahezu unendlicher Datenmengen, die intelligent genutzt und gleichzeitig verantwortungsvoll geschützt werden müssen. Deshalb lautet das Topthema Datability – eine Kombination aus dem internationalen Markttrend Big Data sowie den Möglichkeiten seiner nachhaltigen und verantwortungsvollen Nutzung (Englisch: ability, sustainability, responsibility). Die Aus-



Tagen direkt neben dem konzert theater coesfeld!

Kongresse – Tagungen – Seminare

in modernen Seminarräumen inkl. Tagungstechnik für Rahmenprogramme und Workshops. Gute Rundum-Versorgung für Gruppen von 14 bis 180 Personen.

Tel. Kontakt unter 0 25 41/84 44 60
wbk@ernstings-real-estate.com
Osterwicker Straße 29 · 48653 Coesfeld
www.wbk-coesfeld.de



WBK | WISSEN BILDUNG KULTUR

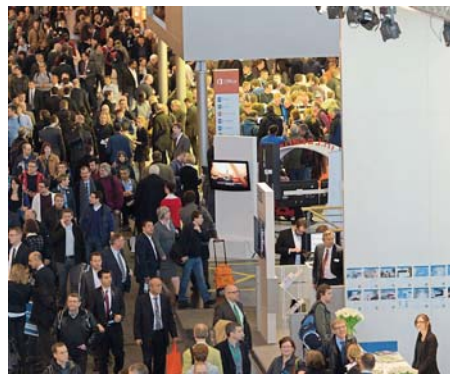
steller wollen konkret verfügbare Produkte, Technologien und Dienstleistungen präsentieren. Zudem wird Datability unter den Aspekten der Datennutzung, der Analyse und der sicheren Speicherung in unterschiedlichen Foren diskutiert.

Partnerland ist Großbritannien. Zusammen mit Deutschland erzielt das Land einen IT-Umsatz, der fast einem Zehntel des gesamten Weltmarktes entspricht. Gleichzeitig ist Großbritannien mit der Hauptstadt London der IT-Hotspot Europas. Dort finden sich mehr als 5000 IT-Unternehmen, davon mehr als 1300 Start-ups. In Hannover werden rund 100 Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich erwartet und damit doppelt so viele wie im vergangenen Jahr. Britische Unternehmen präsentieren sich unter anderem mit den Themen Smart Cities, Datenwissenschaft, e-Health, M2M, Internetsicherheit und digitale Medien. Um den Charakter der Business-Orientierung zu untermauern, verschiebt sich der

Veranstaltungszeitraum. So wird die Messe künftig von Montag bis Freitag ausgerichtet und gewinnt damit im Vergleich zu den Vorjahren einen Business-Tag hinzu. Sie bleibt weiterhin im März, optimal für Fachbesucher, die in dieser Phase des Jahres über großvolumige Investitionen entscheiden.

Die CeBIT wird am 9. März offiziell eröffnet. In diesem Jahr wird der Vorstandsvorsitzende des Volkswagen-Konzerns, Prof. Martin Winterkorn, die Industrie-Keynote halten. Neben dem Präsidenten des BITKOM, Prof. Dieter Kempf, wird auch Niedersachsens Ministerpräsident Stephan Weil sprechen. Als Vertreter des Partnerlandes UK hat der britische Premierminister David Cameron sein Kommen zugesagt. Gespannt werden die mehr als 2500 Gäste im Kuppelsaal des Hannover Congress Centrum dann auf die traditionellen Eröffnungsworte von Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel warten, die ihre Teilnahme ebenfalls fest zugesagt hat. Die CeBIT bietet den Überblick über die Entwicklungen und Lösungen der globalen IT-Industrie und greift alle aktuellen Themen auf, die für IT-Anbieter und Anwender aus nahezu allen Industriebereichen relevant sind. Die Themencluster der CeBIT 2014 lauten Digital Business Solutions, Enterprise Content Management, Enterprise Resource Planning und Data Analysis, IT Services, Web und Mobile Solutions, Research & Innovation, IT Infrastructure & Data Centers, Security sowie Communication und Networks.

Die CeBIT 2014 startet am 10. März und öffnet bis zum 14. März ihre Tore.



Datability ist ein großes Thema bei der diesjährigen CeBIT.

Foto: Deutsche Messe

Wir geben Ihren Ideen Raum

- Vielseitig und modern
- Eine ideale Voraussetzung für Veranstaltungen aller Art
- Tagungen, Seminare, Vorträge, Konzerte, Ausstellungen, Betriebsfeste und vieles mehr
- Ein flexibles Raumangebot und modernste Ausstattung erwarten Sie

**Sind Sie interessiert?
Wir informieren und beraten Sie gerne.**

Vermietung und Information:

Stadt Münster

Bezirksverwaltung Hilstrup

Tel. (025 01) 44 56 29

Fax (025 01) 44 56 58

E-Mail: bezirksverwaltung-

hilstrup@stadt-muenster.de

www.stadthalle-hilstrup.de



Westfalenstraße 197
48165 Münster

Lage:

stadtnah, Busanbindung mit den

Linien 1, 5 und 9

400 kostenfreie Parkplätze

Stadthalle
HILSTRUP

Tagen im Münsterland



**HOTEL
RESTAURANT
WEISSENBURG**

Familie Niehoff

Gantweg 18 · 48727 Billerbeck

Tel. (02543) 75-0 · Fax (02543) 75275

www.hotel-weissenburg.de

Inmitten der malerischen Parklandschaft des Münsterlandes, in der waldreichen Hügellandschaft der Baumberge, liegen die Tagungshotels Weissenburg und Steverborg.

- Seminarräume mit modernster Tagungstechnik
- insgesamt 100 Zimmer, 184 Betten
- gute Verkehrsanbindung an die A 31, A 43 und A 1
- Tagungsräume für kleine Gruppen und Veranstaltungen mit bis zu 300 Personen
- Betreuung durch geschulte Mitarbeiter
- neuer großzügiger Wellness- und Spa-Bereich auf 700 m² Fläche mit Schwimmbad, Sauna, Dampfbad, Sanarium und Fitness-Bereich



STEVERBURG

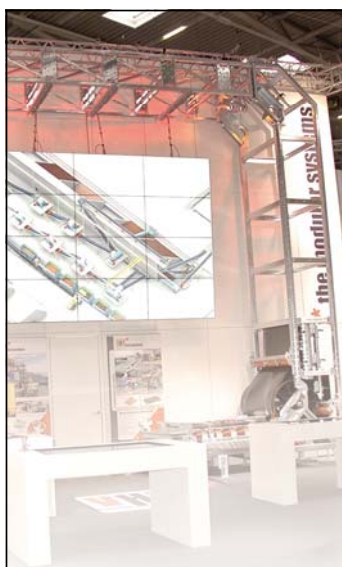
HOTEL · RESTAURANT · CAFÉ

Familie Niehoff

Baumberge 6 · 48301 Nottuln

Tel.: (02502) 943-0 · Fax: (02502) 9876

www.hotel-steverburg.de



Vermietung

Messe Event

Dienstleistung



Veranstaltungs- und Messtechnik

Im Lerchengrund 34
48477 Hörstel-Riesenbeck
Fon: 0 54 54 / 90 46 - 0
Fax: 0 54 54 / 90 46 - 20

www.ls-vision.de

Grüne Geschäftsreisen

Obwohl viele Firmen sich Nachhaltigkeit auf die Fahnen schreiben, rückt das Thema bei Geschäftsreisen in den Hintergrund: Mehr als die Hälfte der deutschen Unternehmen berücksichtigt dies bei der Buchung nur manchmal oder selten.

Das hat die Studie „Business Travel 2013“ des Deutschen Reiseverbandes (DRV) ergeben. Für Unternehmen, die eine Nachhaltigkeitsstrategie konsequent umsetzen möchten, gibt der DRV-Ausschuss Business Travel sechs Tipps, wie Mitarbeiter nachhaltig reisen.

Reisen gründlich planen

Flugzeug-, Auto- und auch Bahnverkehr belasten Klima und Umwelt. Eine gründliche Planung ist daher wichtig: Lässt sich der Auswärtstermin mit anderen Terminen in der Nähe verbinden? Wenn der Mitarbeiter mehrere Tage vor Ort ist, kann er dann am Zielort übernachten, statt mehrfach an- und abzureisen? Und wenn mehrere Kollegen reisen, können sie beispielsweise Fahrgemeinschaften bilden?

Auf Schienen oder durch die Luft?

Wie klimafreundlich Mitarbeiter reisen, hängt stark von der Wahl des Verkehrsmittels ab. Die Bahn gilt als das Verkehrsmittel mit der günstigsten CO₂-Bilanz im Vergleich zu Flugzeug und Auto. Häufig lassen sich Flüge nicht vermeiden, da die

Reisenden ansonsten zu viel Zeit verlieren würden. Aber auf vielen kürzeren Strecken, vor allem im Inland, ist die Bahn eine gute Alternative. Zudem sind Bahnhöfe in der Regel zentraler gelegen als Flughäfen, sodass sich unter Umständen lange Taxifahrten erübrigen.

Umweltfreundliche Mietwagen

Bei schlechten Flug- oder Bahnverbindungen weichen Geschäftsreisende gern auf Mietwagen aus. Das ist zwar generell nicht die nachhaltigste Art zu reisen, jedoch verfügen manche Autovermieter über eine „grüne Flotte“, bieten also emissionsarme Modelle an, etwa mit Hybridantrieb.

Vor Ort: Carsharing, ÖPNV und Firmenfahrräder

Oft finden Termine in der unmittelbaren Umgebung statt. Viele Geschäftsleute wollen dann trotzdem nicht auf ihren Firmenwagen verzichten und nehmen dafür sogar die stressige Parkplatzsuche in der Stadt in Kauf. Nachhaltiger wäre es, wenn Unternehmen ihre Mitarbeiter dazu moti-

vieren würden, auf den öffentlichen Nahverkehr oder mittlerweile weitverbreitete Carsharing-Angebote umzusteigen oder ein Firmenfahrrad zu nutzen.

„Grüne“ Hotels buchen

Auch Hotels haben erkannt, dass sie mit einer Öko-Strategie bei ihren Gästen punkten können. Viele werben damit, dass sie etwa ihren eigenen Strom erzeugen, Strom oder Wasser sparen, übermäßige Müllproduktion vermeiden, recycelte Materialien für ihre Ausstattung verwenden oder in ihrer Küche auf regionale Lebensmittel und Fairtrade-Produkte setzen.

Erstellen von CO₂-Reportings

Um zu analysieren, wie klimafreundlich Mitarbeiter bislang reisen, können Unternehmen CO₂-Reportings erstellen lassen. Professionelle Geschäftsreisebüros bieten diesen Service an. Auf Basis dieser Datenauswertung können die Unternehmen Ziele definieren, wie weit sie ihre Öko-Bilanz verbessern wollen, sowie konkrete Maßnahmen, um diese Ziele zu erreichen.

Business Traveller: Wartezeit richtig nutzen

Mehr als die Hälfte der Geschäftsreisenden ist nach eigenen Angaben auch dann produktiv, wenn sie Wartezeiten haben. Die beliebteste Beschäftigung zwischen zwei Terminen oder beim Warten auf Flüge und Züge ist das Bearbeiten von E-Mails, dicht gefolgt von Telefonaten.

Immerhin jeder Fünfte knüpft gerne berufliche Kontakte zu anderen Wartenden. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Deutschen Reiseverbandes (DRV) unter 100 Vorständen, Führungs- und Fachkräften.

56 Prozent der Business Traveller kontaktieren demnach während des Wartens Kollegen und Geschäftspartner per E-Mail, 53 Prozent greifen dafür zum Telefon. Der drittbekannteste Zeitvertreiber sind private Anrufe oder E-Mails. Nach eigenen Angaben nutzt jeder zweite Befragte seine Wartezeiten dafür, mit Freunden oder der Familie zu kommunizieren. Mit dem Lesen von Tageszeitungen, Zeitschriften oder Büchern verkürzen sich ebenfalls 50 Prozent aller Befragten die Zeit. Fast ebenso viele Geschäftsreisende checken Nachrichten im Internet. Vor allem jüngere Mitarbeiter bevorzugen Online-News: 55 Prozent der Befragten unter 40 Jahren lesen Nachrichten im weltweiten Netz, zehn Prozent weniger entscheiden sich für Gedrucktes.

Wer unterwegs produktiv sein will, arbeitet digital an geschäftlichen Unterlagen. 49 Prozent tüfteln zum Beispiel an Präsentationen, während



Ein kurzer Talk zwischen zwei Geschäftsterminen.

Foto: colourbox.de

sie auf einen Termin oder die Weiterfahrt warten. Viele Reisende gehen aber auch gerne nach draußen, um frische Luft zu schnappen und sich die Umgebung anzusehen (44 Prozent) oder um etwas einzukaufen (43 Prozent). Besonders im letzten Punkt zeigen sich Unterschiede zwischen den Geschlechtern: 56 Prozent der Frauen kaufen etwas für den persönlichen Bedarf ein, aber nur 30 Prozent der Männer.

Auf Bahnhöfen und an Flughäfen kreuzen sich die Wege vieler Menschen, was auch nützlich für den Beruf sein kann. So haben 19 Prozent der Befragten Spaß daran, mit anderen Wartenden Geschäftskontakte zu knüpfen. Ebenso viele verwickeln gerne Mitreisende in ein privates Gespräch. In beiden Punkten übertrumpfen die Frauen die Männer: Fast jede vierte Frau fängt private Ge-

sprache mit anderen Reisenden an, bei den Männern sind es nur 14 Prozent. Auch das Alter spielt eine Rolle: 28 Prozent der jüngeren Reisenden plaudern gerne mit anderen Wartenden, aber nur 13 Prozent der älteren Befragten.

„So wichtig auch Verschnaufpausen sind – die meisten Geschäftsreisenden wollen ihre Arbeit unterwegs nicht liegen lassen“, sagt Stefan Vorndran, Vorsitzender des Ausschusses Business Travel beim DRV. „Die Voraussetzungen für konzentriertes Arbeiten sind aber auf Reisen nicht immer gegeben. Und lange Wartezeiten sind auf Dauer frustrierend.“ Professionelle Geschäftsreisebüros organisieren die Reise so, dass der Mitarbeiter nicht unnötig Zeit verliert und produktiv sein kann.

www.chefsache-business-travel.de

Land leben!

Landidyll
HOTELS & RESTAURANTS

Wilminks
PARKHOTEL

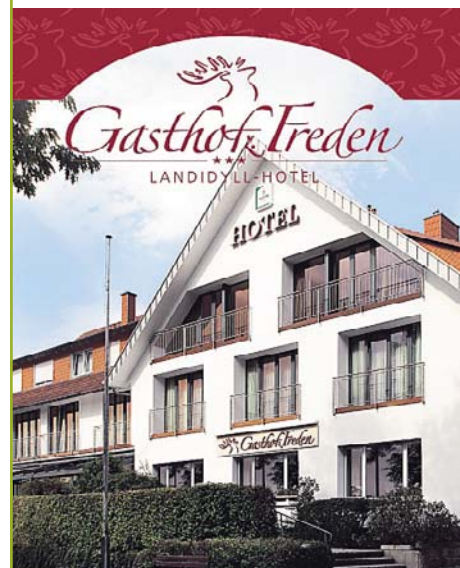


Wettringer Straße 46 · 48485 Neuenkirchen
Fon: 0 59 73/9 49 60
info@wilminks-parkhotel.de
www.wilminks-parkhotel.de



**Wir bieten mehr
als einen Seminarraum
und ein Mittagessen ...**

- verkehrsgünstige Lage in ländlicher Umgebung
- Betreuung durch geschulte Mitarbeiter
- sinnvolle Möglichkeiten der Freizeitgestaltung
- detaillierte Tagungsplanung und -vorbereitung
- mit moderner Technik und Präsentationsmedien ausgestattete Seminarräume



Zum Freden 41 · 49186 Bad Iburg
Fon: 0 54 03/40 50 · Fax: 0 54 03/17 30
info@hotel-freden.de · www.hotel-freden.de

Megatrends im Messewesen

Die Studie „Tagung und Kongress der Zukunft“ des German Convention Bureau (GCB) hat aktuelle Megatrends, ihre zukünftige Entwicklung sowie ihren Einfluss auf die Kongress- und Tagungsbranche beleuchtet.

Im Rahmen der Studie wurden demnach vor allem fünf Megatrends identifiziert, die in besonderem Maß die Tagungs- und Kongressbranche beeinflussen werden: an erster Stelle die Technisierung der Arbeits- und Lebenswelten, gefolgt von den Megatrends Globalisierung und Internationalisierung, Mobilität, nachhaltige Entwicklung sowie demografischer Wandel.

Besonders der Megatrend der fortschreitenden Technisierung werde die Veranstaltungsbranche bis 2030 in unterschiedlichen Bereichen prägen und herausfordern, so das GCB. Beispiele dafür sind die Informations- und Datensicherheit, neue Formen der Wissensvermittlung, virtuelle Tagungseinheiten und die Vernetzung virtueller Räume, eine verstärkte Partizipation der Teilnehmer oder Mensch-Maschine-Schnittstellen, die trotz fortschreitender Technik die menschlichen Bedürfnisse berücksichtigen müssen.

In einer immer stärker globalisierten Welt stelle zudem der stetig wachsende Vernetzungsbedarf und -aufwand für alle am Informations- und Wissenstransfer beteiligten Organisationen eine weitere technische Herausforderung dar. Die Globalisierung verlange von den Akteuren der Tagungs- und Kongressbranche aber auch in immer höherem Maß, mehrere Sprachen zu beherrschen und interkulturelle Kompetenzen zu erweitern.

Eine zentrale Rolle würden zukünftige Mobilitätskonzepte spielen: Mit multimodalen Ketten, in denen sich die Akteure der Tagungs- und Kongressbranche als aktiver Teil verorten müssten, werde die Mobilität eine Antwort auf Herausforderungen wie dem steigenden Energiebedarf bei zunehmender Ressourcenverknappung sowie dem Wunsch nach Flexibilisierung und besonderen Bedürfnissen älterer Reisender bieten.

Der demografische Wandel werde nicht nur auf die Mobilität Einfluss ha-



Akteure der Tagungsbranche müssen verstärkt Fremdsprachen beherrschen. Foto: GCB

ben: Auch die Architektur von Veranstaltungsgebäuden oder Serviceleistungen rund um Tagungen und Kongresse würden sich künftig an die Veränderungen anpassen müssen.

Ein weiteres Resultat der Zukunftsstudie sei, dass das Thema Nachhaltigkeit existenziell relevant bleibt und die Akteure der Branche dies noch stärker als bisher berücksichtigen sollten, etwa beim Neu- und Umbau von Veranstaltungsstätten sowie bei multimodalen Verkehrsangeboten.

„Auf Basis der Zukunftsstudie können alle Player Strategien ableiten und konkrete Maßnahmen umsetzen“, betont Matthias Schultze, Geschäftsführer des GCB. „Die Branche kann sich schon jetzt darauf einstellen – im Ergebnis dient dies dazu, die erfolgreiche Position Deutschlands als Tagungs- und Kongressstandort zu sichern und weiter auszubauen.“

www.gcb.de/zukunft

Tagen Sie erfolgreich ...

... in unserem 4-Sterne-Komforthotel mit

- sehr guter Verkehrsanbindung,
- ausgezeichneter regionaler Frische-Küche,
- außergewöhnlichen Events,
- professioneller Tagungstechnik und -ausstattung!

Rufen Sie uns an, wir informieren Sie gern!

HOTEL NICKISCH

Hotel Nickisch • 48465 Schüttorf • Tel. 05923/9660-0 • www.hotel-nickisch.de

© www.freibunde

Sie feiern - wir kümmern uns um den Rest!

individuelle
Veranstaltungs-
konzepte

ms eventhouse
Ihr Veranstaltungspartner

Rüsenkamp 35b
48683 Ahaus
Tel. 02561 / 98140
info@ms-eventhouse.de
www.ms-eventhouse.de

Imex setzt auf Nachhaltigkeit

Die Imex steht für Incorporating Meetings made in Germany – The Worldwide Exhibition for incentive travel, meetings and events. Die Messe der Tourismus- und Eventbranche gilt als Innovations-treiber und Networking-Plattform.

Vom 20. bis zum 22. Mai öffnet in Frankfurt die Imex ihre Tore und begrüßt ein internationales Messepublikum der MICE-Branche (Meetings, Incentives, Conventions, Events). Der Veranstalter erwartet nach eigenen Angaben mehr als 3500 Aussteller, die 157 Länder und Regionen repräsentieren, darunter Hotels, Convention Bureaus, Tourist Offices, Ausstellungs- und Konferenzcenter, Fluggesellschaften, Kreuzfahrtunternehmen, Spa Resorts und Event-Management-Spezialisten.

Die Imex will eine Reihe von Neuheiten präsentieren: zum Beispiel ein erweitertes Corporate-Social-Responsibility-Programm, bei dem die Messebesucher und Aussteller auch selbst mitmachen können; ein trendorientiertes Weiterbildungsprogramm sowie die neuen Messebereiche „Technology Hub“ und „Meeting Design Hub“.

Zudem wurden verschiedene Events und Formate wie das „Future Leaders Forum“ und der „Association Day“ weiterentwickelt.

Welche neuen technologischen Entwicklungen gibt es in der MICE-Branche? Und wie können diese ideal im Veranstaltungsmanagement eingesetzt werden? Am neuen „Tech Hub“ in der Messehalle stehen Experten und Anbieter für kostenlose Beratung und Tipps zur Verfügung. Außerdem finden dort regelmäßig an allen drei Messetagen Workshops und Intensivseminare statt.

Der neue „Meeting Design Hub“ beschäftigt sich mit Fragen rund um erfolgreiches Meeting-Design und beleuchtet Möglichkeiten und Optionen, die Veran-



Vom 20. bis 22. Mai findet die Imex in Frankfurt statt.

Foto: GCB

staltungsplanern zur Konzeption von Meetings zur Verfügung stehen. Auch dort wollen Experten praxisnahe Tipps und neue Denkansätze vermitteln. Praktische Anknüpfungspunkte bieten zudem viele Anbieter, die ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren.

Die Messe hat dem Nachhaltigkeitsgedanken einen eigenen Messestand gewidmet: den „Imex Sustainability Hub“. Hier finden Interessierte Tipps und Anregungen sowie Best-Practice-Beispiele für nachhaltiges und umweltverträgliches Veranstaltungsmanagement.

Partner Green Meeting Industry Council präsentiert darüber hinaus verschiedene Seminare und Workshops rund um die Themen des nachhaltigen und umweltverträglichen MICE-Tourismus.

**konzert
theater
coesfeld**



**KONGRESSE SYMPOSIEN
SEMINARE TAGUNGEN
FIRMENVERANSTALTUNGEN
TONAUFNAHMEN**



**MASSGESCHNEIDERT
FÜR IHREN EVENT.**



Für Ihren Event bieten wir Ihnen

- unvergleichliches Ambiente
- modernste Ton- und Lichttechnik
- einzigartige Akustik
- vielfältige Bühnenvarianten
- kostenfreie Parkplätze
- Full-Service: Vermittlung von Künstlern, zusätzliche Technikleistung, Cateringberatung

www.konzerttheatercoesfeld.de

**Kontakt, Information,
Besichtigungstermine:**
Tel. 0 25 46 / 93 05 42

Firmen setzen auf Messen im Ausland

Das Ergebnis einer Umfrage ist eindeutig: Durchschnittlich fast jeder zweite deutsche Messeaussteller präsentiert sein Unternehmen auch im Ausland. Wichtigste Zielregion ist dabei Europa. Zu Messen nach Asien reisen 18 Prozent der Firmen.

Deutsche Unternehmen setzen bei ihrem Exportmarketing stark auf Messen im Ausland: Fast jeder zweite Aussteller auf deutschen Messen (44 Prozent) hat im Zeitraum 2012 und 2013 auch im Ausland ausgestellt, etwa gleich viel wie im Vergleichszeitraum 2011 und 2012 (45 Prozent). Dies geht aus einer Be-

fragung des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (Auma) unter 500 repräsentativ ausgewählten, ausstellenden Unternehmen hervor, die auf fachbesucherorientierten Messen präsent sind. Die Studie wurde von TNS Emnid im Auftrag des Auma durchgeführt.

Selbst von den kleinen Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 2,5 Millionen Euro beteiligten sich demnach 28 Prozent an Auslandsmessen. Für größere Unternehmen sind Messebeteiligungen im Ausland, wie es im Presstext heißt, fast eine Selbstverständlichkeit: Von den Unternehmen mit mehr als 125 Millionen Euro Umsatz waren 71 Prozent auch auf Auslandsmessen unterwegs, so das Umfrage-Ergebnis.

Europa steht als Zielregion für die deutschen Unternehmen an der Spitze: 39 Prozent der Aussteller haben dort laut Statistik an Messen teilgenommen, 35 Prozent blieben in der EU, 14 Prozent auch im restlichen Europa. In Asien beteiligten sich 18 Prozent, in Nordamerika 11 Prozent.

Die Planungen für die kommenden Jahre bleiben in etwa konstant: Laut Auma planen 42 Prozent in dem Zeitraum 2014/2015 Messebeteiligungen im Ausland.

WELTWEIT BESTE VERBINDUNGEN.

**NEU!
ISTANBUL**

JETZT MIT TURKISH
AIRLINES, ÜBER 240 ZIELE
WELTWEIT ERREICHBAR
AB 18. JUNI 2014

TURKISH AIRLINES 

NEU! ZÜRICH
DAILY BUSINESS MIT AIS AIRLINES

 AIS
Airlines

**NEU!
STUTTGART**
MORGENS HIN,
ABENDS ZURÜCK

 AIS
Airlines

**FRANKFURT
MÜNCHEN**
MIT LUFTHANSA
ÜBER DREHKREUZ
IN ALLE WELT

 Lufthansa

 Lufthansa  TURKISH AIRLINES  RYANAIR  airberlin  Germania  Corendon  AIS Airlines  SunExpress  tailwind  AIR VIA  Onurair  Nouvelair

WIR FLIEGEN AB HIER!

WWW.FMO.DE



MÜNSTER OSNABRÜCK
INTERNATIONAL AIRPORT

Tarife für Kneipen und Clubs

Die GEMA und die Bundesvereinigung der Musikveranstalter haben sich auf neue Tarife im Veranstaltungsbereich geeinigt – mit dem Ergebnis moderater Steigerungen. Für die Veranstalter bedeutet dies vor allem Planungssicherheit.

Nach intensiven Verhandlungen über die Tarife im Veranstaltungsbereich haben die GEMA und die Bundesvereinigung der Musikveranstalter eine Einigung erzielt. Sie ist Anfang des Jahres in Kraft getreten. Darauf weist der Europäische Verband der Veranstaltungs-Centren (EVVC) hin.

Der Gesamtvertrag regelt die Lizenzvergütung der Urheber und deren Verleger für die Nutzung ihres musikalischen Repertoires in künftig vier Tarifen: Einzelveranstaltungen mit Livemusik (U-V) oder Tonträgerwiedergabe (M-V) ebenso wie die Musikknutzung im Bereich von Musikkneipen (M-CD II 1) oder Clubs und Diskotheken (M-CD II 2). Die neu vereinbarte Tarifstruktur ist linear ausgerichtet, das heißt: Je größer die Veranstaltungsfläche und je höher das Eintrittsgeld, umso höher ist die urheberrechtliche Vergütung, die der Veranstalter leisten muss. Konzertveranstaltungen sind von der Strukturreform nicht betroffen. Für sie gilt seit 2010 ein eigenständiger Tarif.

Als Basis der Tarifverhandlungen zwischen der GEMA und der Bundesvereinigung der Musikveranstalter diente der im April 2013 veröffentlichte Einigungsvorschlag der Schiedsstelle beim Deutschen Patent- und Markenamt. Auf Empfehlung der Schiedsstelle hin wurde die Tarifstruktur stärker ausdifferenziert: Neben den beiden Tarifen für Einzelveranstaltungen wurden nun zwei eigenständige Tarife für Musikkneipen sowie Clubs und Diskotheken gemeinsam entwickelt. „Vor allem ist zu begrüßen, dass nach der langen Phase der Unsicherheit



Für Konzertveranstaltungen gilt ein eigenständiger Tarif.

Foto: PD

für unsere Mitglieder und alle betroffenen Nutzer jetzt Planungssicherheit für die Zukunft geschaffen werden konnte“, sagt Joachim König, EVVC-Präsident und Hannover-Congress-Centrum-Direktor. Darüber hinaus sei eine Vielzahl von Verwerfungen in der GEMA-Gebühren-Planung mit der jetzigen Verabredung in geordnete und der Branchenrealität entsprechende Möglichkeiten überführt worden.

Die nun größtenteils moderaten Steigerungen entsprächen überwiegend den Vorschlägen des Schiedsspruches und gingen in die Richtung der Vernunft und Machbarkeit für die Branche. „Es wird für die weitere Zukunft wichtig sein, dafür Sorge zu tragen, diesen Weg der Vernunft nicht wieder durch handwerklich nicht umsetzbare Vorgaben und Forderungen zu verlassen. Hierzu gehört eine veränderte öffentliche Wahrnehmung und Begleitung dieses wichtigen Themas“, so König weiter.

JAMMERTAL
Hotel · Golf · Spa · Resort



3000 m² Wellness

- 9 Saunen, 4 Schwimmbädern

Schnupper-Angebot:

- Wellnesstag
inklusive Übernachtung,
Halbpension & Anwendung
ab 99,50 € pro Person

Tagungs-Package:

- Übernachtung im Komfortzimmer
all inclusive ab 181,- € pro Person



Jammertal Resort

Redder Straße 421 · 45711 Datteln
Naturpark Haard
Tel. 02363 / 377-0 · www.jammertal.de

Büro und Kommunikation

Das **VerlagsSpezial** „Büro und Kommunikation“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9617



Unternehmen haben jetzt die Chance, zu ihrer Wunsch-Internetadresse zu gelangen.

Foto: colourbox.de

Regionale Internetadresse

Seit Kurzem sind neue, sogenannte Top-Level-Domains auf dem Markt. Neben .de und .com können sich Unternehmen jetzt weitere Endungen für ihre Internetadresse sichern.

Die Adressen im Internet werden regionaler und inhaltlich vielseitiger als bisher. Seit Februar dieses Jahres wird eine Vielzahl neuer sogenannter Top-Level-Domains angeboten, die bisherige Endungen wie .de und .com um regionale oder branchenspezifische Bezeichnungen erweitern. Den Auftakt machen in Deutschland die beiden regionalen Endungen .ruhr und .berlin, weitere wie .koeln, .bayern oder .hamburg

seien in Vorbereitung, berichtet der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom).

Daneben gibt es zahlreiche weltweit verfügbare neue Top-Level-Domains wie .bike, .photography oder .ventures. Hunderte weitere sollen in den kommenden Monaten folgen. „Die neuen Endungen bieten Unternehmen noch mehr Möglichkeiten, sich zu präsentieren. Davon können

gerade auch kleine und mittelständische Unternehmen profitieren, die so zu ihrer Wunsch-Internetadresse gelangen“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. „Auch für Privatanutzer bietet sich die Chance, ihren eigenen Namen zusammen mit der regionalen Top-Level-Domain zu sichern.“

Die neue Vielfalt bei den Adressen birgt aber auch die Gefahr von juristischen Auseinandersetzungen um Mar-

kenrechte. Dies sollten sowohl Interessenten an neuen Adressen als auch Markeninhaber bedenken. Bevor eine neue Internetadresse mit einer solchen Top-Level-Domain registriert werden kann, haben Markeninhaber deshalb während einer sogenannten Sunrise-Phase mindestens 30 Tage lang die Möglichkeit, sich ihre geschützte Adresse zu sichern. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass sie ihre Marken gegen



WOLBERS
www.wolbers-media.de
48599 Gronau
Alter Postweg 158
Tel. 025 62/70 60



Konferenzräume
Medientechnik
Bildungstechnik
Informationszentren
Videokonferenzen
Klassenräume



30 Tage lang haben Unternehmen die Möglichkeit, sich ihre geschützte Adresse im weltweiten Netz zu sichern. Foto: colourbox.de

Gebühr in dem sogenannten Trademark Clearinghouse (www.trademark-clearinghouse.com) hinterlegen. Sie erhalten dann zudem einen Hinweis, falls ein Dritter ihre Marke in Verbindung mit einer neuen Top-Level-Domain nutzen will. Gleichzeitig wird der Interessent an der Adresse gewarnt, dass er versucht, eine geschützte Marke zu registrieren. Damit können langwierige juristische Auseinandersetzungen im Vorfeld verhindert werden.

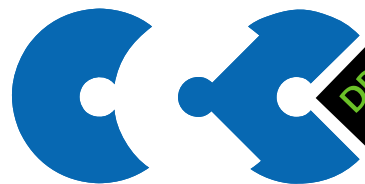
Für .ruhr können Markeninhaber seit dem 21. Januar ihre Domains registrieren, seit

dem 25. Februar sind Unternehmen, Organisationen und Privatpersonen aus dem Ruhrgebiet an der Reihe, ab dem 27. März kann dann jedermann .ruhr-Domains registrieren. Für .berlin ist die Registrierungsphase für Markeninhaber am 14. Februar gestartet, ab dem 18. März sind .berlin-Domains frei verfügbar. Bei Domain-Registrieren lassen sich laut Bitkom aber bereits heute unverbindliche Reservierungen für eine Vielzahl von neuen Top-Level-Domains vornehmen, die erst in den kommenden Monaten starten.

TOP-LEVEL-DOMAIN

Jeder Name einer Domain im Internet besteht aus einer Folge von durch Punkte getrennten Zeichenfolgen. Die Bezeichnung Top-Level-Domain (von englisch top-level domain, Bereich oberster Ebene, Abkürzung TLD) bezeichnet dabei den letzten Namen dieser Folge und stellt die höchste Ebene der Namensauflösung dar. Ist der vollständige Domain-Name eines Rechners beziehungsweise einer Website beispielsweise de.example.com, so entspricht das rechte Glied (com) der Top-Level-Domain dieses Namens.

Im Domain-Name-System (DNS) werden die kompletten Namen und damit auch die TLDs referenziert und aufgelöst, also einer eindeutigen IP-Adresse zugeordnet. Die Registrierungsstelle legt dabei einen Datenbank-Eintrag über den Inhaber an, der Who-is-Abfragen über das gleichnamige Protokoll, ähnlich einem Telefonbuch, ermöglicht.



Druck und Medien GmbH

DRUCKT ALLES DIGITAL

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-Profi

Büro-Hallen-Kombinationen - Modulbau - Containergebäude - Pavillons



TOP Jahres-MIETRÜCKLÄUFER 40 % unter NP !

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP Lippstadt/Geseke • Tel. 0 29 41 / 97 65 0 • www.deu-bau.de



Dr. Bülow & Masiak GmbH
Professional Network Solutions



- | | | |
|-----------------|-----------------------|----------------------|
| ▶ Netzwerke | ▶ Internetanbindungen | ▶ Standortvernetzung |
| ▶ IT-Security | ▶ Sicherheitsanalysen | ▶ Firewalls/VPN |
| ▶ Web-Solutions | ▶ Serverhousing | ▶ Virtualisierung |
| ▶ Managed IT | ▶ Planung/Beratung | ▶ Service/Support |

Dr. Bülow & Masiak GmbH ▶ Victoriastr. 119 ▶ 45772 Marl ▶ Telefon 02365 | 4146-0 ▶ www.buelow-masiak.de

Wissen Sie wieviel Sie wissen?

Unser Know-How ist
Ihre Kompetenz!

Ja, wir scannen das!
Göbel Archiv
GmbH & Co. KG

Gerhard-Frede-Straße 4 0 25 87 - 91 95 40
59320 Ennigerloh info@goebel-archiv.com

www.goebel-archiv.com

Die richtige Akustik am Arbeitsplatz

Hallt es im Büro? Und wird dadurch die Kommunikation negativ beeinflusst? Experten weisen darauf hin, dass Büroeinrichter immer häufiger auch die akustischen Eigenschaften des Inventars berücksichtigen.

Die Planung von Büro-Einrichtungen und die Prognose akustischer Eigenschaften von Räumen fand bisher in zwei getrennten Welten statt. Aber: 46 Prozent der Arbeitszeit im Büro entfällt auf Kommunikation, die restliche Zeit auf konzentrierte Einzelarbeit. Dieser Mix stellt hohe Anforderungen an die akustischen Bedingungen des Arbeitsplatzes.

Darauf weist der Verband Büro-, Sitz- und Objektmöbel (bso) hin.

Eine wichtige Kenngröße ist dabei die Nachhallzeit. Umgangssprachlich kann die Nachhallzeit als die Zeitdauer beschrieben werden, bis ein Schallereignis unhörbar geworden ist. Ist die Nachhallzeit eines Raums im Vergleich zu einschlägigen Empfehlungen zu lang oder



Eine gute Akustik sorgt für bessere Arbeitsbedingungen.

Foto: DAK

zu kurz, sinkt die akustische Behaglichkeit. „Trotz der wachsenden Einsicht in diese Zusammenhänge bleibt die akustische Qualität bei vielen Einrichtungsplanungen bisher häufig dem Zufall überlassen, weil eine vorausschauende akustische Planung längst noch nicht den Regelfall darstellt“, merkt Dr. Christian Nocke, Inhaber des Akustikbüros Olden-

Anzeige

Kommunikation und IT

Hand in Hand

Was ist heute wichtiger? Eine leistungsfähige Kommunikationsplattform? Eine zuverlässige IT?

Für professionelle Anwender kann die Antwort nur lauten: Beides! Denn Kommunikation und IT kann man heute nicht mehr getrennt voneinander betrachten. Wir von SEC-COM sind bei allen technologischen Neuerungen seit zwei Jahrzehnten immer am Ball. Wir wissen: Heute geht alles Hand in Hand!

Doch welche Lösung ist Ihr Geld wirklich wert? Welches System passt zu den Anforderungen Ihres Unternehmens? Mit welchem Angebot sind Sie auch morgen noch zukunftsicher aufgestellt? Von SEC-COM erhalten Sie kompetente Antworten auf alle Fragen zu IT-Lösungen und Kommunikation.

Unternehmensgruppe
SEC COM



Ihr Systemhaus
für Kommunikation, Sicherheit und IT

Am Stadion 117 | 45659 Recklinghausen
Telefon: 02361/93 22-0

burg, an. Die Konsequenz seien entweder teure Nachrüstaktionen oder dauerhaft schlechte Arbeitsbedingungen.

Dabei steht eine Vielzahl an Möglichkeiten zur Optimierung der Nachhallzeit zur Verfügung. Beeinflusst wird diese durch alle in einem Raum vorhandenen Flächen, also durch Boden, Wand, Decke und auch durch die Einrichtung und Möblierung. Auf der Orgatec, der internationalen Leitmesse für Office und Objekt in Köln, hatten deshalb einzelne Büromöbelhersteller in der Vergangenheit bereits Prototypen zur überschlägigen Berechnung der Nachhallzeit vorgestellt. Diese wurden jetzt in Zusammenarbeit mit dem Spezialisten für Büro-Planungssoftware EasternGraphics, dem Akustikbüro Oldenburg und dem EDV-Ausschuss des bso zu einer branchenweiten Lösung ausgebaut.

„Das Besondere an der Neuentwicklung ist, dass sie direkt auf der Einrichtungsplanung aufsetzt und damit den



Bei der Einrichtungsplanung sollte auch die Raumakustik berücksichtigt werden. Foto: colorbox.de

fachkundigen Planer im Fachhandel in die Lage versetzt, bei Räumen mit einem Volumen bis rund 1000 Kubikmeter selbst eine Vorhersage zur Nachhallzeit in den geplanten Räumen zu machen“, erläutert Uwe Müller, Vorsitzender des EDV-Ausschusses im bso. Bei größeren Räumen könne der Export der Daten als Grundlage für eine Weiterverarbeitung in professionellen Akustik-Planungsprogrammen verwendet werden. Bisher war beides nicht möglich gewesen.

Im Rahmen der Einrichtungsplanung werden zwar bereits fast alle für die akustische Berechnung relevanten Flächen erfasst, die dort verwendeten Produktdaten sind mit ihren detaillierten Darstellungen von Konturen und Oberflächen aber zu komplex für die Berechnung akustischer Kennzahlen. Erst durch eine Ergänzung einiger Daten, die der Planung zugrunde liegen, so Müller, sei es künftig auch möglich, Einrichtung und Akustik miteinander zu verbinden.



Seit 1945 stehen wir unseren Privat- und Geschäftskunden erfolgreich zur Seite und sind mit unseren 74 Mitarbeitern einer der größten Bürodienstleister in NRW!

Wietholt/Bresser versteht sich als kompetenter Partner für Ihr Büro – von der Büroeinrichtung, über den Bürobedarf bis zur Bürotechnik und dem technischen Kundendienst.

Sie fragen sich, worin wir uns von anderen Anbietern unterscheiden? Wir beraten Sie

bereichs- und systemübergreifend und schaffen so maßgeschneiderte, leistungsstarke und besonders wirtschaftliche Lösungen. Eine Herangehensweise, die unseren Kunden auf lange Sicht den größten Wettbewerbsvorteil garantiert.

WIR VERSTEHEN UNS AUF IHR BÜRO!

Mehr Transparenz, mehr Service, weniger Kosten!
Kundenzufriedenheit ist unsere höchste Priorität!

-  **BÜROBEDARF**
-  **BÜROEINRICHTUNG**
-  **BÜROTECHNIK**
-  **TECHNISCHER KUNDENDIENST**

Büromarkt
Dülmener Str. 52 · 48653 Coesfeld
T: 02541 710-51 · F: 02541 710-66

Bürologistikzentrum
Dieks Wall 17 · 46342 Velen
T: 02863 925-0 · F: 02863 925-101

Besuchen Sie uns im Internet: www.wietholt.de



Unser Unternehmen wurde in diesem Jahr erneut zum besten Kyocera Support Center bundesweit auf Platz 1 gekürt!

Wir wurden im Jahr 2012 zum „Green IT-Partner“ ernannt und unterstreichen damit unser Engagement für die Umwelt. So leisten wir gemeinsam mit unseren Kunden einen wertvollen Beitrag für den nachhaltigen Umgang mit unseren Ressourcen.

Smartphones werden zum mobilen Büro

Jeder fünfte Arbeitnehmer bekommt ein Smartphone vom Arbeitgeber gestellt, viele nutzen aber auch ihr privates für berufliche Zwecke. Oftmals greifen sie auf Programme zur Verwaltung von Kontakten zurück. Auch E-Mails rufen sie häufig vom Mobiltelefon ab und bearbeiten sie.

Smartphones ersetzen für immer mehr Berufstätige unterwegs das Büro. Office-Apps sind auf beruflich genutzten Smartphones am weitesten verbreitet: Am häufigsten werden Programme zur Verwaltung von Kontakten verwendet. So gut wie

jeder, der sein intelligentes Mobiltelefon auch im Beruf einsetzt, nutzt diese Funktion.

Auch E-Mail (77 Prozent), Internet-Browser (65 Prozent) und Kalender (63 Prozent) werden von den meisten Berufstätigen auf ihren Smartphones eingesetzt. Das ist das

Ergebnis einer repräsentativen Umfrage im Auftrag des Hightech-Verbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom). Auf Cloud-Speicherdienste, bei denen Dateien abgelegt und mit anderen geteilt werden können, greifen 17 Prozent mit ihrem Mobiltelefon zu. „Mit schnellen Internetverbindungen, großen Bildschirmen und leistungsfähigen Prozessoren bringen moderne Smartphones alles mit, um unterwegs viele Aufgaben erledigen zu können“, sagt Bitkom-Experte Tobias Arns. „Viele Büroanwendungen werden über die Cloud bereitgestellt. Mit dem Smartphone kann man auf diese auch von unterwegs jederzeit zugreifen.“

Insgesamt bekommt jeder fünfte Arbeitnehmer in

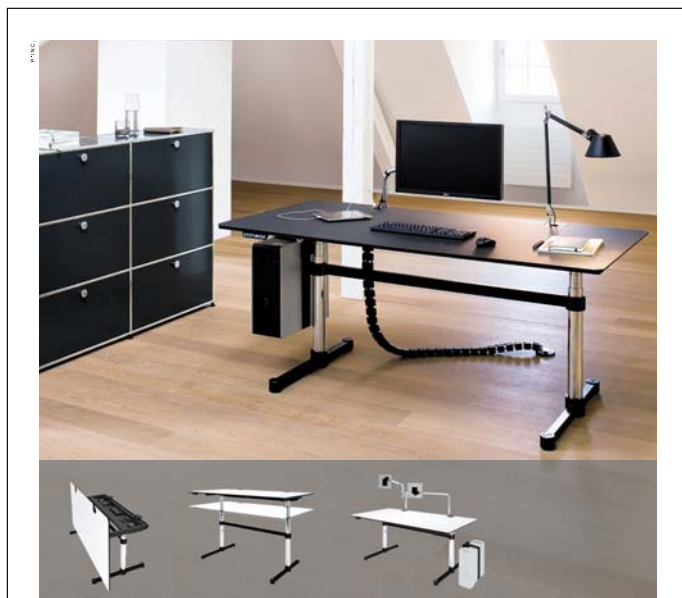
Deutschland (20 Prozent) ein Smartphone von seinem Arbeitgeber gestellt, weitere sechs Prozent erhalten eines zu bestimmten Anlässen.

Umgekehrt werden auch viele private Smartphones im Berufsleben eingesetzt. 40 Prozent der Arbeitnehmer greifen zumindest gelegentlich auf ihr eigenes Gerät für die Arbeit zurück. Damit ist der Anteil der Berufstätigen gestiegen, die ein Smartphone einsetzen. 2011 gaben nur acht Prozent an, ein Smartphone vom Arbeitgeber gestellt zu bekommen. Jeder Dritte nutzte damals sein privates Mobiltelefon auch beruflich.

Für die Angaben zur Nutzung von Smartphones im Beruf wurden 1229 Voll- und Teilzeit-Berufstätige ab 16 Jahren befragt.



Office-Apps nutzen viele Mitarbeiter. Foto: colourbox.de

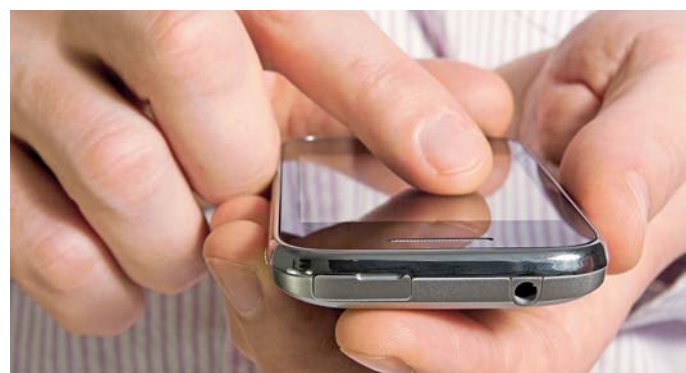


Raum für die Zukunft In der Evolution eines Klassikers finden sich schon heute Antworten auf Fragen der Arbeitswelt von morgen.

BüroOptimal
Design verbindet Planen.

Büro Optimal Pöhlmann GmbH
Zum Kottland 17
46414 Rhede
Telefon: 0 28 72 – 92 52-0
Telefax: 0 28 72 – 92 52-21/22
info@buero-optimal-poehlmann.de
www.buero-optimal-poehlmann.de

USM
Möbelbausysteme



Fast jeder fünfte Mobiltelefon-Nutzer greift auf Cloud-Speicherdienste zurück.

Foto: colourbox.de

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Akkuerneuerung

Akku defekt?

Telefon (0 28 72) 93 64 02
www.akkufit-inkmann.de

Büromöbel

Gebrauchte Büromöbel

Sparen Sie bis zu 70 Prozent!
Expan GmbH, Tel. (05 41) 50 64 67 30
www.bmoebel.de

Container

MIETCONTAINER
• Büro-, Wohn-, Mannschaft-,
• Sanitärcontainer-, Magazin-,
• Gebraucht-Container
• Kindergärten, Schulklassen
• Lieferung sofort, europaweit.

ela[container]
Produktion • Vermietung • Verkauf • Service
Tel. (05932) 5 06-0 Fax (05932) 5 06-10
www.container.de

Laminiertechnik

www.laminier-technik.de

- Laminierfolien
- Laminiergeräte
- Laminierservice

DUBOSCHWEITZER®
Telefon 0 23 64/9 49 00-0
Telefax 0 23 64/9 49 00-25

**wirtschafts
spiegel**

SHK Nord Westfalen

Anzeigenschluss für den nächsten
Marktplatz ist am
7. März 2014

Online-Adressen

Internet-Namen-Angebote

➤ **Top-Adressen** ◀
www.domainfinder.org

SW-Anzeigenpreise:

Ortspreis/Grundpreis* pro mm:
3,50/4,07 € zzgl. MwSt.
* Gemäß Preisliste Nr. 42,
gültig seit 1. Januar 2014.

Prospektverteilung

www.strdirekt.de
Prospektverteilung seit 1981
Schwerpunkt: NRW
Dokumentenkuriere
Fon: (0 23 65) 1 30 37
E-Mail: info@strdirekt.de

Regale

B & L LAGER + FÖRDER
INDUSTRIEBEDARF

Regale
Planung – Ausführung – Montage

**B & L Lager- und
Fördertechnik GmbH**
Werder Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de

☎ 0 23 07 / 9 13 91-0
Fax 9 13 91-11

Scherenhubtische

B & L Scherenhubtische 0,5–20 t
an jede Aufgabenstellung
angepaßt

Fordern Sie unser
Angebot an.

**B & L Lager- und
Fördertechnik GmbH**
Werder Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de

☎ 0 23 07 / 9 13 91-0
Fax 9 13 91-11

Siebdruck

Folienaufkleber • Schilder • Banner
Beschriftungsfolien • Textile Werbeträger
Druck auf gestellte Materialien

Schiffer
Tel: 0 25 34-9 77 26-0 Vielseitig im Druck.
www.siebdruck-schiffer.de

Software

**TRIO Software
aus dem Münsterland**
für Warenwirtschaft, Auftragsverwal-
tung, Finanzbuchhaltung, Zeiterfas-
sung, Kassensysteme, Maschinenver-
waltung mit bis zu 7 Baugruppen für
die Fertigung. Info unter www.triosoft-
ware.de

Vertrieb und Beratung:
Hubert Drees
Aldruferstraße 122 · 48268 Greven
Ruf 0 25 71/5 84 93 25
Handy 01 72/5 27 34 70
Fax 0 25 71/5 60 67 51
E Mail: hubert@drees-innovation.de

Verpackungen

Aus HOLZ. Aus STAHL.
Aus ERFAHRUNG.

**BORKENER
KISTENFABRIK**

www.borki.de

Werbeartikel

alpha-praesent
30 Jahre Werbeartikel-Großhandel

Neuheiten
Streuartikel Textilien
Gestaltungsservice Messe
Aktionen Classics Kalender
Eröffnung Jubiläum
Weihnachten...

Persönliche Beratung:
0209 44444

alpha-praesent.de

BEST OF business

muenster.business on.de
Das erfolgreiche Wirtschaftsportal

Bestellcoupon

Ja, wir möchten auf der Seite Marktplatz
eine Anzeige veröffentlichen!

(Ortspreis/Grundpreis* SW pro mm: 3,50/4,07 € zzgl. MwSt.)

- | | |
|--------------------------------------|-------------|
| ☐ 3 Ausgaben | 5 % Rabatt |
| ☐ 6 Ausgaben | 10 % Rabatt |
| ☐ 12 Ausgaben | 20 % Rabatt |

* Gemäß Preisliste Nr. 42, gültig seit 1. Januar 2014.

Firma/Name

Straße, Ort PLZ

Telefon/Fax

Bitte Coupon ausfüllen und faxen an (02 51) 690-80 48 01
oder rufen Sie an, Telefon (02 51) 690-592

Datum, Unterschrift



Aus der Praxis

Was gute Weiterbildungen ausmacht, ist die Verbindung von Theorie und Praxis. Kommt der Trainer aus der Wirtschaft, stehen die Chancen gut, dass diese Mischung gelingt. Stefan Meteling liefert ein Beispiel dafür.

Lernstoff muss verständlich und lebendig vermittelt werden - egal, wie trocken er zu sein scheint. Stefan Meteling kann das. Er ist 42 Jahre alt. Seit 2008 engagiert er sich nebenberuflich als Trainer bei der IHK Nord Westfalen.

Meteling ist gelernter Zerspanungsmechaniker und arbeitet seit seiner Ausbildung bei der Siemens AG, vormals Flender AG, in Bocholt. 2011 hat er selbst eine Weiterbildung zum Industriemeister für Metall gemacht. Das Pfund, mit dem

er in der Weiterbildung wuchern kann: Das Wissen, das er in Seminaren und Lehrgängen vermittelt, wendet er selbst fast tagtäglich bei Siemens an. „Ich kann Themen mit erlebten Beispielen unterfüttern. So können sich meine Schüler die Situationen bildlich vorstellen.“

Zu Anfang hat Meteling als IHK-Trainer Auszubildende auf die Abschlussprüfungen vorbereitet. Heute bildet er Ausbilder aus und unterrichtet angehende Industriemeister im Bereich Montage-

Ansprechpartner:

Ulli Schmäing

Telefon 0251 707-337

E-Mail: schmaeing@ihk-nw.de

technik. „IHK-Trainer zu sein bedeutet für mich, selbst immer wieder neues Wissen über ein Fachgebiet zu erlangen und es mit Freude den Lehrgangsteilnehmern zu vermitteln“, sagt er.

Der Praxiseffekt

Selbstverständlich sei „fachliche Kompetenz die Grundvoraussetzung“, um überhaupt zu unterrichten, versichert Meteling. Aber gute Trainer müssten mehr können. Sie bräuchten „Teamfähigkeit und Kreativität“, müssten „die Kursteilnehmer motivieren und Spaß am Lehren haben“. Er weiß, wie wichtig gut aus- und weitergebildetes Personal für Betriebe ist: „Der Rohstoff des 21. Jahrhunderts ist nicht mehr Kohle oder Stahl, sondern Know-how und der Drang, es stetig zu erweitern.“ Er setzt sich dafür ein, dass Betriebe mit diesem Rohstoff versorgt werden. Für die Wirtschaft sind Leute wie Stefan Meteling von unschätzbarem Wert. Ulli Schmäing, von der IHK-Akademie in Münster, lobt die Arbeit der Trainer: „Sie vermitteln erprobtes Know-how. Diese Mischung aus Theorie und Praxis macht die IHK-Weiterbildung aus.“

Neue Lernformen einsetzen

Ob Flipchart oder Tafel, Beamer oder Whiteboard – Meteling bedient sich vieler Medien zur Visualisierung und zum Wissenstransfer. Ein Trend zeichnet sich für ihn ab: „Das Internet wird immer mehr zur Lehrgangsunterstützung genutzt. Wir arbeiten immer stärker mit Blended Learning und Web Based Training.“ Das sind kurze Lerneinheiten, mit denen Kursteilnehmer fernab vom Schreibtisch Unterrichtsstoff online vor- und nachbereiten können. „Jedes Lernmodul schließt mit einem Test ab. So wird Wissen abgefragt und verfestigt sich“, erklärt IHK-Referent Schmäing. „Ideal für Pendler, die im Bus oder in der Bahn eine Lerneinheit einfügen möchten.“

MAREIKE WELLMANN



Stefan Meteling ist IHK-Trainer. Das Know-how, das er in Seminaren und Lehrgängen vermittelt, wendet er selbst fast tagtäglich als Industriemeister bei Siemens an.

Foto: IHK/Betz

SEMINARÜBERSICHT

SEMINARE

Das neue Reisekosten- und Bewirtschaftungsrecht

Ort: Münster Termin: 17.3.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 180 € Trainer: Hans-Joachim Schlimpert

Wie soll ich das alles nur schaffen? Coaching neuer Art: Sie bringen Ihre Fragen, Probleme und Wünsche mit und wir sorgen für Antworten, Hilfen, Tipps und Unterstützung.

Ort: Bocholt Termin: 18.3.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 190 € Trainer: Gerhard Regenthal

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 19.3.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 155 € Trainer: Walter Hennig

Besser Verkaufen: In Preisgesprächen überzeugen und Abschlüsse sichern

Ort: Münster Termin: 25.3.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Nikolaus Rohr

Arbeiten für mehrere Chefs und Kollegen

Professionelles Officemanagement für das Teamsekretariat

Ort: Münster Termin: 26./27.3.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 430 € Trainer: Florian Ax

Dies ist nur ein kleiner Auszug...

... aus dem Weiterbildungsangebot der IHK Nord Westfalen.
Weitere Seminare und Lehrgänge unter www.ihk-bildung.de

Der betriebliche Zollbeauftragte und andere Verantwortliche im Zoll- und Exportmanagement

Ort: Münster Termin: 1.4.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Dr. Ulrich Möllenhoff

Telefongespräche „charmant und erfolgreich“

Ort: Bocholt Termin: 3.4.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainer: Walter Hennig

Zwei Tage für Ihre erfolgreiche Unternehmensstrategie: Corporate Social Responsibility

Identität – Vertrauen – Leitbild
Ort: Münster Termin: 8./9.4.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 425 € Trainer: Gerhard Regenthal

Mobbing begegnen! Denn raus bist du (noch lange nicht)!!

Ort: Münster Termin: 10.04.2014, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 200 € Trainerin: Birgit Schweidler

Ihre Ansprechpartnerin:

Christina Gaertner, Telefon 0251 707-318,
Telefax 0251 707-377,
cgaertner@ihk-nordwestfalen.de

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

Personal-Profi werden

Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter aus Personalabteilungen können sich mit dem am 26. April beginnenden IHK-Zertifikatslehrgang „Personalreferent/-in IHK“ weiterqualifizieren. Der Lehrgang umfasst 100 Unterrichtsstunden und findet dienstags und samstags berufsbegleitend in der IHK in Gelsenkirchen-Buer statt. Auf dem Stundenplan stehen Kommunikation, Personalpolitik, Personalplanung, Personalbeschaffung, Social Media, Personalentgelt, Arbeitsrecht und Personalentwicklung. Voraussetzung für den Erhalt des IHK-Zertifikats ist die Teilnahme an allen acht Seminarbausteinen und die Präsentation einer Projektarbeit. Ansprechpartner bei der IHK Nord Westfalen ist Sascha Dichta, Tel. 0209 388-315, dichta@ihk-nordwestfalen.de. Info: www.ihk-bildung.de/kursinfo.php?id=114562&kat=2



Foto: contrastwerkstatt/Fotolia

LEHRGÄNGE

Technik für Kaufleute

Ort: Münster Termin: 29.4.2013, Di./Do., 18.00–21.15 Uhr
Kosten: 370 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

Business English – Basis for Business

Ort: Bocholt Termin: 10.3.2014, Mo. 18.30–21.00 Uhr
Kosten: 465 € Ansprechpartnerin: Christina Schneider
Telefon 02871 990-310

Lohnbuchhalter/-in 2014

Ort: Bocholt Termin: 11.3.2014, Di. 18.00–21.15 Uhr
Kosten: 741 € Ansprechpartnerin: Christina Schneider
Telefon 02871 990-310

Ausbildung der Ausbilder 2014

Ort: Bocholt Termin: 8.9.2014, Mo./Di. 16.00–21.00 Uhr
Kosten: 525 € Ansprechpartnerin: Margret Feldhaus
Telefon 02871 990-319

BWL-Kompakt: Kaufmännische Grundlagen für Nichtkaufleute

Ort: Münster Termin: 17.3.2014, Mo./Do., 18.00–21.15 Uhr
Kosten: 379 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon: 0251 707-345

Weitere Lehrgangsanbieter

Viele Bildungsträger bieten Lehrgänge zur Vorbereitung auf Prüfungen der IHK Nord Westfalen an. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen ist die IHK verpflichtet, auf alle Anbieter hinzuweisen, die Vorbereitungslehrgänge anbieten und diese melden. Eine Zusammenstellung bietet die Seite www.ihk-nordwestfalen.de/P02502

KUNST IM MUSEUM

Objekte | Im Glasmuseum Coesfeld sind bis zum 23. März die Neuerwerbungen aus dem Jahr 2013 zu bewundern. Sie stammen unter anderem aus Dänemark, Schweden, Frankreich und England.
www.ernsting-stiftung.de

Fotografie | LUMAS in Münster zeigt vom 13. März bis zum 27. April „City Lights“ von Sabine Wild. Die digital bearbeiteten Fotografien ähneln Gemälden und zeigen das Spiel von Licht und Dunkelheit.
www.lumas.de/galerien

Farbenspiele | Das Josef Albers Museum Bottrop widmet dem Namensgeber bis zum 30. März die Ausstellung „Kunst als Erfahrung. Josef Albers als Lehrer – der Maler und sein Schüler.“
www.bottrop.de

Privates | Im rock'n'pop-museum Gronau sehen Elvis-Fans bis zum 30. März private Gegenstände des King of Rock'n'Roll. Unter den Exponaten sind unter anderem Uniformteile und eine Isana-Jazzgitarre.
www.rock-popmuseum.com

Musik liegt in der Luft

Wettbewerb | 46 Holzbläser aus der ganzen Welt werden sich vom 26. bis 30. März bei „hülsta woodwinds“ in der Musikhochschule Münster miteinander messen. Der Eintritt ist frei.

www.huelsta-woodwinds.com



Im Stück „Ein Sturm – 400 Jahre später“ ist eine Gruppe gestrandeter Menschen auf sich allein gestellt. Das an Shakespeare angelehnte Werk feiert am 27. Mai Premiere. Foto: Ruhrfestspiele Recklinghausen

Expedition zu Inselreichen

Der Kartenvorverkauf für die 68. Ruhrfestspiele hat begonnen.

Unter dem Motto „Inselreiche. Land in Sicht – Entdeckungen“ gehen die Ruhrfestspiele in Recklinghausen vom 1. Mai bis zum 15. Juni in die 68. Runde: Auf dem Programm stehen Werke aus Irland, Großbritannien, Italien, Japan, Australien, der Karibik und der Iberischen Halbinsel. Zur Eröffnung wird am 3. Mai William Shakespeares „Der

Sturm“ aufgeführt. Parallel zu den Ruhrfestspielen findet vom 13. Mai bis 17. Juni das FRiNGE Festival statt. Künstler werden Figurentheater, Zirkusshows und Konzerte aufführen. Insgesamt sind 100 Produktionen und 307 Aufführungen angekündigt. Der Kartenvorverkauf hat begonnen.

www.ruhrfestspiele.de

Altes Thema neu verpackt

Ballett | Am 15. März tritt das Jugendensemble der Tanzformation „Introdans“ aus den Niederlanden im Stadttheater Bocholt auf. Die Tänzer zeigen unter anderem das Stück „Pulcinella“. Die Geschichte handelt von Pulcinella und Pimpinella, die sich immer wieder in Verwechslungen und

Missverständnisse verstricken. Die Musik stammt von Igor Stravinsky. Die Figuren sind an die typischen Charaktere der italienischen Theatertradition des 16. Jahrhunderts angelehnt, werden aber neu interpretiert.

www.stadttheater-bocholt.de

Kulinarische Erlebnisse

Aktion | Bis zum 31. März locken beim „Westfalen Menüfrühling 2014“ 39 Restaurants und Landgasthöfe mit erstklassigen Köstlichkeiten. Sieben von ihnen kommen aus Nord-Westfalen – beispielsweise das Ahauser Ratshotel und das Parkhotel Surenberg aus Hörstel.

www.menuefruehling.de

Frühling auf der Burg

Markt | Wer gern dekoriert und nach frühlingshaften Accessoires für Haus und Garten sucht, ist vom 29. März bis zum 6. April auf der Kolvenburg in Billerbeck gut aufgehoben. Rund 40 Aussteller zeigen saisonale Dekorationen, Kunsthandwerk und Designobjekte.

www.kolvenburg.de

Wenn der Flügel pfeift

Konzert | Frank Muschalle aus Münster ist seit mehr als 20 Jahren Blues- und Boogie-Woogie-Pianist. Bekannt wurde er unter anderem durch gemeinsame Auftritte mit Axel Zwingenberger, Vince Weber und Martin Pyker. Am 27. März tritt er in der Steinway Galerie in Münster auf. Kartenreservierung per Telefon 0251 6743743 oder E-Mail: info@pianomicke.de

www.steinway-muenster.de

REISEVERANSTALTER



Aus Liebe zur Musik

Seit 30 Jahren in Sachen Musik unterwegs: Helmut Büchel organisiert hochkarätige Musik- und Kunstreisen.

Foto: Morsey

Reiseveranstalter in der Region und ihre Schwerpunkte.

Als Helmut Büchel vor genau 30 Jahren die Terramusica Studienreisen gründete, hat er bewusst eine Marktnische besetzt. „Spezielle Musikreisen gab es damals noch gar nicht, ein Unternehmen mit Pauschalangeboten zu Festspielen, Opernhäusern und besonderen Musikfestivals bot sich also als Gründer an“, beschreibt Büchel die Situation. Ihm wurde die Nähe zur Musik quasi in die Wiege gelegt. Als einziger Sohn eines Dirigenten und Musikhochschuldozenten sowie einer Pianistin wuchs er unter aktiven Sängern auf. „Die Probensäle und Schallplattenstudios waren fast mein Kinderzimmer. So nutzte ich irgendwann die Gelegenheit, mein Hobby zum Beruf zu machen“, sagt der ausgebildete Wirtschaftsjurist.

Terramusica bietet seinen Kunden nicht nur Musikreisen zu besonderen Festivals und Opernhäusern wie der Metropolitan in New York oder dem Marijinsky Theater in St. Petersburg. „Wir ergänzen unser Angebot mit Wochenend-Seminaren in Münster, in diesem Jahr zum Beispiel über 100 Jahre Benjamin Britten“, erläutert Büchel.

Helmut Büchel

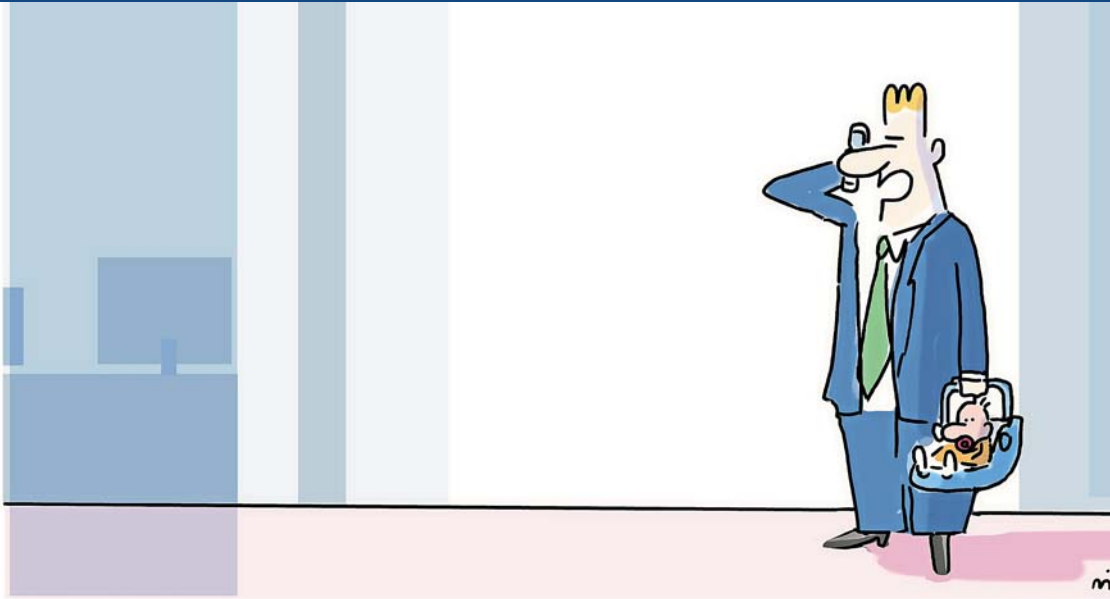
Terramusica
Bahnhofstraße 12
Münster

Neben den Musikreisen organisiert Terramusica auch kunsthistorische Reisen, zum Beispiel Tagesfahrten zu allen wichtigen Ausstellungen oder auch Mehrtagesfahrten mit dem Schwerpunkt auf einer Kunstepoche. „Unsere Zielgruppe ist das Publikum, das gerne in Konzerte,

Opernhäuser und Museen geht oder an VHS-Vorträgen teilnimmt“, beschreibt Büchel. Besonders beliebt sind Reisen zu den großen kulturellen Angeboten in Berlin, Dresden, Salzburg, Wien oder zum Sommerfestival nach Bad Kissingen und St. Petersburg.

„Der Drang nach ‘Highlights’ wird hier immer größer“, stellt der Reiseveranstalter fest. „Angebote mit Anna Netrebko, Plácido Domingo oder zu den großen Philharmonikern verkaufen sich wesentlich besser als gleichwertige Aufführungen weniger bekannter Namen.“ Die Teilnehmer würden wegen der steigenden Eintrittspreise auch vorsichtiger buchen. „Daher bieten wir jetzt oft verkürzte Reisen an“, setzt Büchel diesem Trend entgegen - gerne auch zu seinem Lieblingsziel Salzburg.

Britta Zurstraßen



Kann es sein, dass ich bei Ihnen im Kindergarten
meine Aktentasche abgegeben habe?

Karikatur: Dirk Meissner

IMPRESSUM

Amtliches Mitteilungsblatt der
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen, 87. Jahrgang
1. März 2014
Druckauflage: 50.636 Exemplare
4. Quartal 2013



wirtschafts spiegel

IHK Nord Westfalen

Herausgeber und Eigentümer:
IHK Nord Westfalen, Postfach 40 24,
48022 Münster, Sentmaringer
Weg 61, 48151 Münster,
Telefon 0251 707-0,
www.ihk-nordwestfalen.de
- zertifiziert durch
Germanischer Lloyd Certification
GmbH nach DIN EN ISO 9001:2008 -

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

Der Gesamtausgabe liegen Beilagen
der Firmen Brother International
GmbH/MPG, Bad Vilbel, UnityMedia,
Köln/Carat Deutschland und Wort-
mann AG, Hüllhorst, bei. Einer Teilaus-
gabe liegt eine Beilage der Firma
Engel & Völkers, Münster, bei.
Wir bitten unsere Leser um freund-
liche Beachtung.

Redaktion:

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

Redaktion Verlagsspeziale:

Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-9609
Telefax 0251 690-9610
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Verlag, Druck und Anzeigenservice:
Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG,
Media & Sales, 48135 Münster
Anzeigen: Herbert Eick (verantwortl.),
Anzeigenverkaufsleitung:
Dieter Makowski,
Anzeigenservice/Disposition:
Telefon 0251 690-571,
Telefax 0251 690-804801,
Anzeigenverkauf und -beratung:
Telefon 0251 690-592,
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de.
Zurzeit ist die Preisliste Nr. 42
vom 1. 1. 2014 gültig.

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt
im Rahmen der grundsätzlichen Bei-
tragspflicht als Mitglied der IHK. Als
kostenpflichtiges Abonnement ist er
für jeden erhältlich: Bestellungen zum
Jahrespreis von 19,80 Euro für elf
Ausgaben beim Verlag Aschendorff,
Telefon 0251 690-139, E-Mail: buch-
verlag@aschendorff.de.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit
wird auf die gleichzeitige Verwendung
männlicher und weiblicher Sprachfor-
men verzichtet. Sämtliche Personen-
bezeichnungen gelten gleichwohl für
beiderlei Geschlecht.

„Alles gut“ bei Achilles

Ich habe wirklich Talent: Während einer
Aufzugfahrt nach oben in den vierten Stock
kann ich eine gut gelaunte Kollegin stim-
mungsmäßig in den Keller fahren. Stolz bin
ich nicht darauf. Aber meine Eltern haben
mich zur Ehrlichkeit erzogen. Deshalb ant-
worte ich auf die leichtfertig gestellte Frage
„Alles gut?“ regelmäßig mit einem verständ-
nislosen Nein. Denn: „Wo ist schon alles gut,
wirklich alles?“ Mit meiner differenzierten
Sichtweise verderbe ich netten Kollegen die
gute Laune. Das tut mir leid, ehrlich. Und ab
sofort höre ich auf damit. Ich habe nämlich
festgestellt, dass meine Sicht der Dinge nicht

unserer gemeinsamen kulturellen Basis ent-
spricht. Die wurzelt bekanntlich in Homers
Erzählung über den Kampf um Troja. Da mein
jüngster Sohn in Geschichte gerade „die Grie-
chen hat“, haben wir diesen Film geguckt:
Troja. Den, in dem Brad Pitt den Achilles
spielt. Am Schluss liegt er in den Armen einer
schönen Frau. Die sieht ziemlich verzweifelt
aus, denn der Held hat nicht nur einen Pfeil
in der Ferse, sondern obendrein vier Pfeile in
der Brust. Dennoch lächelt er und sagt: „Alles
gut!“ So gesehen verstehe ich natürlich, wa-
rum meine Kollegen eine andere Antwort von
mir erwarten.

GUIDO KRÜDEWAGEN

VORSCHAU AUSGABE 4/2014

Titelthema | Fußballsponsoren

Sportlich erfolgreiche Fußballvereine brau-
chen auch den wirtschaftlichen Erfolg. Dazu
tragen große Sponsoren bei, aber auch viele
kleinere. Warum Unternehmen in „die
schönste Nebensache der Welt“ investieren
und welche Sponsoringmöglichkeiten es
gibt, steht in der April-Ausgabe des Wirt-
schaftsspiegels.



Foto: Neisemann/Fotolia

Redaktionsschluss:

14. März 2014

Anzeigenschluss:

7. März 2014

Erscheinungstermin:

4. April 2014

Verlags-Speziale:

Zeitarbeit/Personal-
dienstleistungen
Wirtschaftsraum
Emscher-Lippe



ela[container]



Heinrich Temmink
Bauunternehmen · Baustoffe
www.temmink-bau.de



Bauunternehmen in den Bereichen:

- Industrie- und Gewerbehallen
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Landwirtschaftliche Gebäude
- Kommunale Gebäude



Telefon (0 25 64) 93 66-0
info@temmink-bau.de



Konzeptbau
GmbH & Co. KG
Ammeloe 35 · 48691 Vreden



Schlüsselfertigbau in den Bereichen:

- Gewerbe-, Industrie- u. Büroobjekte
- Wohn-/Geschäftshäuser u. Märkte
- Ein- u. Mehrfamilienwohnhäuser
- Bauträgermaßnahmen



Telefon (0 25 64) 93 66-60
info@ht-konzeptbau.de

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-*Profi*

HALLENBAU



MODULBAU



BÜROCONTAINER



PAVILLONS



SEECONTAINER



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP

Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:
TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!

Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke
Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!



JAHRE HOFF



50 Jahre HOFF - ein Signal an die Bauwelt.

Unser Familienunternehmen setzt seit 50 Jahren mit seinen Referenzen ein klares Zeichen für durchdachte Gewerbeimmobilien und gelebten Teamgeist. Damit kein Kundenwunsch unerfüllt bleibt, fordern Sie uns auch in Zukunft mit Ihren Ideen – denn HOFF steht für mehr als entwickeln, planen und bauen!

Industriebau HOFF und Partner / Gronau

www.hoffundpartner.de


MEHR ALS ENTWICKELN PLANEN BAUEN