

INTERVIEW

Christian Lindner würdigt die WKG

FAMILIENUNTERNEHMEN

Fachgroßhändler Herbert Heldt KG

GASTRONOMIE

Ein Besuch im Edelrestaurant Cielo

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

April 2014

Chef gesucht

Worauf es bei der Unternehmensnachfolge ankommt



**Einfach nur Belege
scannen – und die
Buchführung macht
meine Steuerberaterin.
So bucht man heute!**

Mit digitalen Belegen wird die Buchführung für Sie einfach, schnell und komfortabel – und Ihr Steuerberater kann Sie optimal unterstützen. Alle Originale bleiben im Unternehmen, Zahlungen erledigen Sie direkt im System und bekommen jederzeit einen tagesaktuellen Überblick. Mehr Infos bei Ihrem Steuerberater, bei der DATEV-Niederlassung Dortmund oder unter Tel. 0800 1001116.

www.datev.de/so-bucht-man-heute



Film ansehen



Zukunft gestalten. Gemeinsam.



Sanktionen schaden beiden Seiten

Die Krim ist kein Thema mehr. Dort hat der russische Präsident Wladimir Putin Fakten geschaffen. Vielmehr geht es jetzt darum, wie es mit der Ukraine weitergeht. Wird es ein neutraler Staat nach dem Vorbild Österreichs, der nicht der NATO angehört oder setzen sich prorussische Vereine und Parteien im Osten der Ukraine durch, die eine stärkere Föderalisierung fordern. Die Konfliktparteien sind offenbar bereit, die Lage eskalieren zu lassen. Man kann nur hoffen, dass die Außenminister Russlands und der USA Lawrow und Kerry die Ruhe bewahren und auf Diplomatie setzen. Wirtschaftliche Sanktionen von Seiten des Westens wären Gift für beide Seiten.

Denn: Der russische Markt ist für deutsche Unternehmen von großer Bedeutung. Im vergangenen Jahr lag das Handelsvolumen beider Länder bei 76,5 Milliarden Euro. Davon exportierte Deutschland rund 36,1 Milliarden Euro und die Importe betrugen mehr als 40,4 Milliarden Euro. Wie wichtig die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen mit Russland mittlerweile geworden sind, zeigt auch eine Berechnung der Auslandshandelskammer in Moskau. Danach hängen in Deutschland etwa 200.000 Arbeitsplätze am Russlandgeschäft.

Ebenso wichtig sind die wirtschaftlichen Beziehungen der 27 Staaten der Europäischen Union. Nach einem ausgeprägten Rückgang im Jahr 2009 erhöhte sich der internationale Warenverkehr der EU27 mit Russland seitdem deutlich und erreichte im Jahr 2012 Rekordwerte. So exportierten die EU27 Staaten im Jahre 2012 im Warenverkehr 123 Milliarden Euro

nach Russland. Dem standen Einfuhren in Höhe von 213 Milliarden Euro entgegen.

Die deutsche Wirtschaft ist in Russland stark engagiert. Obwohl nur etwa 3,2 Prozent der deutschen Ausfuhren nach Russland gehen, ist es für die deutsche Wirtschaft eine Erfolgsgeschichte. Ein Einbruch im Wirtschaftsverkehr würde uns Wachstum kosten. Die deutsche Wirtschaft hat in Russland einen Kapitalstock von 20 Milliarden Euro aufgebaut. Außerdem ist die deutsche Wirtschaft erheblich auf russische Energierohstoffe angewiesen. Etwa 35 Prozent unserer Bezüge an Öl und Gas kommen aus Russland. Die Vernetzung mit Russland ist mittlerweile sehr weit entwickelt. Die Abhängigkeit ist daher wechselseitig.

Auch der regionalen Wirtschaft in NRW könnten Sanktionen gegen Russland schaden. Alleine die nordrhein-westfälische Wirtschaft exportierte im Jahr 2013 Waren im Wert von rund 5,5 Milliarden Euro nach Russland. Damit ist Russland der elft wichtigste Absatzmarkt für NRW – vor allem die Fahrzeugindustrie, der Maschinenbau und die chemische Industrie exportieren ihre Produkte nach Russland. Importiert wurden sogar Waren im Wert von fast sieben Milliarden Euro, hier vornehmlich Gas und Öl, aber auch Metalle und chemische Erzeugnisse. Ein mögliches Export- und Importverbot hätte also sehr negative Auswirkungen. Dies bekämen auch die rund 200 Unternehmen in der IHK-Region mit den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna zu spüren: Immerhin



Udo Dolezych und Reinhard Schulz

generieren sie im Russlandgeschäft einen Umsatz von geschätzten 500 Millionen Euro. Einige wenige Kommentatoren denken stattdessen, dass sich der Ost-West-Konflikt positiv auswirken könnte: So könnte innerhalb des westlichen Lagers, das zuletzt reichlich zerstritten war, eine neue Phase der Harmonie anbrechen. Auch könnte das Transatlantische Freihandelsabkommen mit den USA nun leichter realisierbar sein, ebenso die weitere Vertiefung der EU. Beides würde Deutschland ökonomisch enorm nutzen.

Ob der Ausschluss Russlands aus dem Club der größten Wirtschaftsnationen (G8) der richtige Weg ist, muss in Frage gestellt werden. Denn das Land ist Dank seiner Rohstoffreserven die fünftgrößte Volkswirtschaft der Welt. Immerhin noch vor Italien und Kanada. Die gegenseitige wirtschaftliche Verflechtung ist Chance und Verpflichtung zugleich auf eine friedliche Einigung. Zur Stunde ist hier in erster Linie die Politik gefordert. Jeder Schritt sollte detailliert durchdacht werden. Am Ende könnte dabei herauskommen, dass die Wirtschaft eine friedensbewahrende Rolle einnimmt.

Udo Dolezych, IHK-Präsident

Reinhard Schulz, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT UNTERNEHMENSNACHFOLGE

8 Neuer Chef gesucht!

Wenn der Senior-Unternehmer abtritt, muss ein Nachfolger her. Doch nicht immer verläuft die Übergabe unkompliziert. Worauf Unternehmen achten sollten.

13 IHK-Service für die Nachfolgeregelung

Die Unternehmerbörse nexxt-change bringt Eigentümer und potenzielle Nachfolger zusammen.

14 Worauf es bei der Nachfolge ankommt

Der Chefwechsel im Unternehmen ist ein komplexer Prozess, bei dem viele psychologische, rechtliche und wirtschaftliche Punkte geklärt werden müssen. Ein Überblick.



RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 6 Bild des Monats
- 7 Wirtschaft in Zahlen
- 22, 27, 46, 67 Kompakt
- 32, 43, 45 Jubiläen
- 69 Tipps zum Thema Recht
- 70 IHK-Weiterbildungsprogramm
- 73 Kulturkalender
- 75 Wirtschaft im TV
- 75 IHK-Veranstaltungskalender
- 75 Bekanntmachung
- 76 Messekalender
- 77 Impressum

BLICKPUNKT UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 8 Neuer Chef gesucht!
- 13 IHK-Service für die Nachfolgeregelung
- 14 Worauf es bei der Nachfolge ankommt

INTERVIEW

- 16 Eine dynamische Region
FDP-Chef Christian Lindner

WIRTSCHAFT REGIONAL

- 18 Geregelter Technik
Serie „Familienunternehmen mit Tradition“: Herbert Heldt KG
- 22 Fitness am Phoenix See
- 22 Lohnendes Ziel
Umfrage bei Tourismusunternehmen

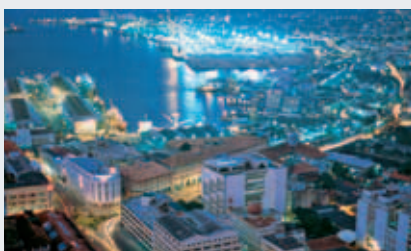
- 23 Gelebter Strukturwandel
Technopark Kamen
- 24 WKG feiert 90. Geburtstag
- 26 110 Mal „Sehr Gut“
Ehrung der besten Prüflinge
- 27 100.000 Meter Stoff
für Kreative
Javro Meterware
- 28 Hand in Hand für Schwerte
Spitzengespräch zur Standortentwicklung
- 29 Standort eingeweiht
Creditreform am Phoenix-See
- 30 Dem Himmel so nah:
Besuch im Cielo
- 32 Gut gemacht
IHK-Online-Test „Handelsblatt macht Schule“
- 32 Es wird verhandelt
Schloss Cappenberg braucht Sanierung



WIRTSCHAFT REGIONAL

30 Dem Himmel so nah: Besuch im Cielo

In einer neuen Serie stellt die Ruhr Wirtschaft Gastronomiebetriebe der Region vor. Den Auftakt macht das Dortmunder Edelrestaurant Cielo.



SERVICE INTERNATIONAL

64 Dreh- und Angelkreuz Asiens

Sri Lanka ist nicht nur ein Urlaubsparadies, sondern auch wichtig für den Warenverkehr von und nach Asien.



SERVICE RECHT

68 Werbung zur Fußball-WM: Was ist erlaubt, was nicht?

Die WM in Brasilien wird die Massen faszinieren. Doch bei Werbung mit dem Großereignis ist Vorsicht geboten.

33 **Ab ins Beet**
Garten-Service „Green Visions“

34 **Gutes Investitionsklima**
Sparkasse Hamm

35 **Paradebeispiel für
Brückenschlag**
Taros Chemicals

36 **Auf Wachstumskurs**
Volkswahl Bund Versicherungen

38 **Eisen aus Lünen**
Serie „Historische Briefköpfe“:
Eisenhütte Westphalia

39 **Night Star Express wächst**
2013 zweistellig

40 **Positive Impulse für den
Standort Bönen**
IHK-Wirtschaftsgespräch

42 **„Teil eines Räderwerks“**
Udo Dolezych im Interview

43 **Gustav-Lübcke-Museum in
Hamm mit neuem Logo**

43 **IHK-Fachkräftereport
für NRW**

44 **Die Deutsche Bank hält Kurs**

44 **„IHK InnoMonitor“
geht an den Start**

45 **Gemeinsam Fachkräfte in
der Region halten**
2. Wissensgipfel

46 **Udo Dolezych als IHK-
Präsident wiedergewählt**

MEINUNG

47 **Gefährliche Wahl**
Kommentar von Frank Mertgen

SONDERTHEMA

48 **Personalwesen: Arbeits-
recht · Zeitarbeit · Sicherheit**

SERVICE INTERNATIONAL

64 **Dreh- und Angelkreuz Asiens**
Sri Lanka

66 **Zahlungsverzögerungen im
Reich der Mitte**

67 **Eine Chance für den Export**
Zollvergünstigungen

SERVICE RECHT

68 **Werbung zur Fußball-WM:
Was ist erlaubt, was nicht?**

SERVICE BILDUNG

71 **Tipps für die Karriereleiter**

SERVICE KULTUR

72 **„Zwischen Passion
und Kalkül“**
Sammlung Brabant

74 **An der B1 darf
gelacht werden**
RuhrHochdeutsch

SERVICE MESSE

77 **Schüttgut boomt**

Richtfest im Museum

Startknopf

Elf (!) Monate nach der Grundsteinlegung hat das Deutsche Fußballmuseum in Dortmund am 4. April Richtfest gefeiert (v. l.): Oberbürgermeister Ullrich Sierau, Polier Günter Peters und DFB-Präsident Wolfgang Niersbach gaben das Signal zum Hissen des Richtkranzes.

Liebe und Leben

NRW-Sportministerin Ute Schäfer sagte: „Hier wird Fußball gelebt und geliebt.“ Das Museum werde ein Aushängeschild für Dortmund sein. Neben ihr waren Bundestrainer Joachim Löw und Team-Manager Oliver Bierhoff sowie rund 200 weitere Gäste anwesend.

Kosten im Ruder

Das Museumsgebäude soll mit einer stark erlebnisorientierten und multimedialen Dauerausstellung zur deutschen Fußballgeschichte im ersten Halbjahr 2015 eröffnet werden. Insgesamt belaufen sich die Baukosten auf die auch veranschlagten 36 Millionen Euro.

Derbysieger

Dortmund hatte sich bei der Platzwahl gegen Gelsenkirchen durchgesetzt. Bis zum Jahresende sollen die Dach- und Fassadenarbeiten abgeschlossen werden, parallel beginnt der Innenausbau. Die Ausstellungseinrichtung ist für den Jahresbeginn 2015 vorgesehen.

Foto: Michael Printz



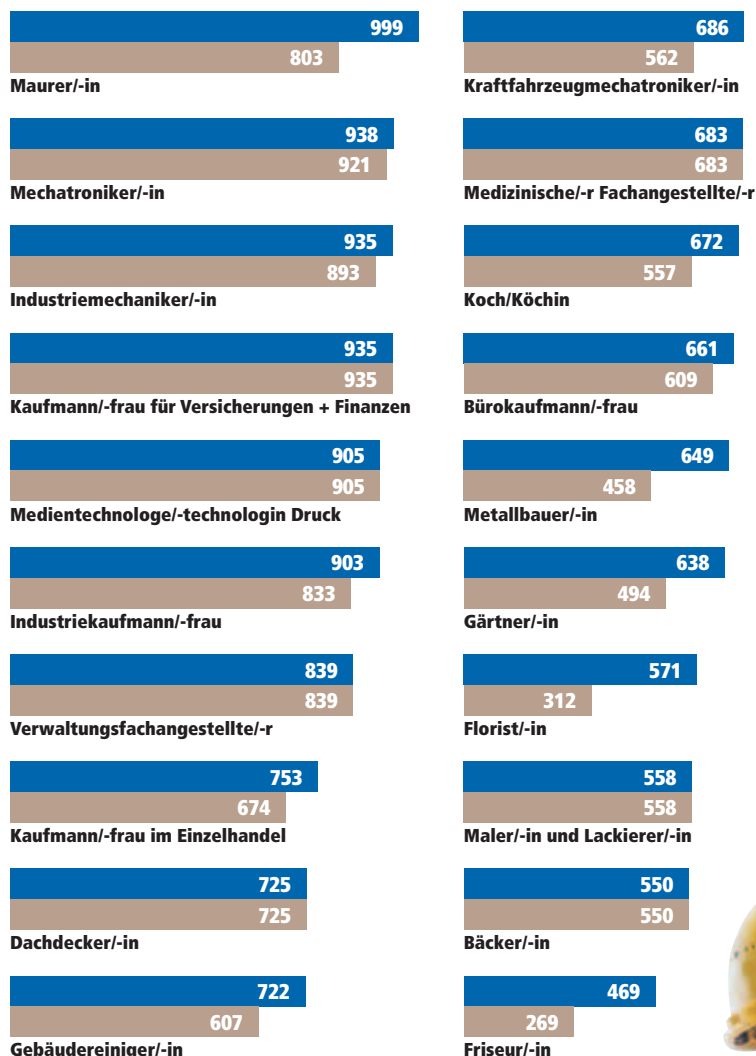


Wirtschaft in Zahlen

Maurer und Mechatroniker verdienen am meisten

Tarifliche Ausbildungsvergütungen im Jahr 2013 in Euro pro Monat

● West ● Ost



767 € brutto im Monat verdienen die Auszubildenden 2013 durchschnittlich in Westdeutschland. Die tariflichen Ausbildungsvergütungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 4,1 %. In Ostdeutschland stiegen die tariflichen Ausbildungsvergütungen 2013 um 5,0 % auf durchschnittlich 708 € im Monat. Für das gesamte Bundesgebiet lag der tarifliche Vergütungsdurchschnitt 2013 bei 761 € pro Monat und damit um 4,2 % über dem Vorjahreswert. Auch zwischen den Ausbildungsbereichen bestanden 2013 in West- und Ostdeutschland deutliche Unterschiede im Vergütungsniveau. Überdurchschnittlich hohe Ausbildungsvergütungen wurden in Industrie und Handel (West: 839 €, Ost: 764 €) und im Öffentlichen Dienst (West und Ost: 830 €) erreicht. Unter dem Gesamtdurchschnitt lagen dagegen zum Beispiel die Vergütungen im Handwerk (West: 638 €, Ost: 542 €).

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung



Neuer Chef gesucht!

Wenn der Senior-Unternehmer abtritt, muss ein Nachfolger her. Doch nicht immer verläuft die Übergabe unkompliziert. Worauf Unternehmen achten sollten. VON GERO BRANDENBURG



Studium in St. Gallen, Trainee bei Aldi, seit 2005 Geschäftsführerin bei Rullko: Marie-Christine Ostermann.

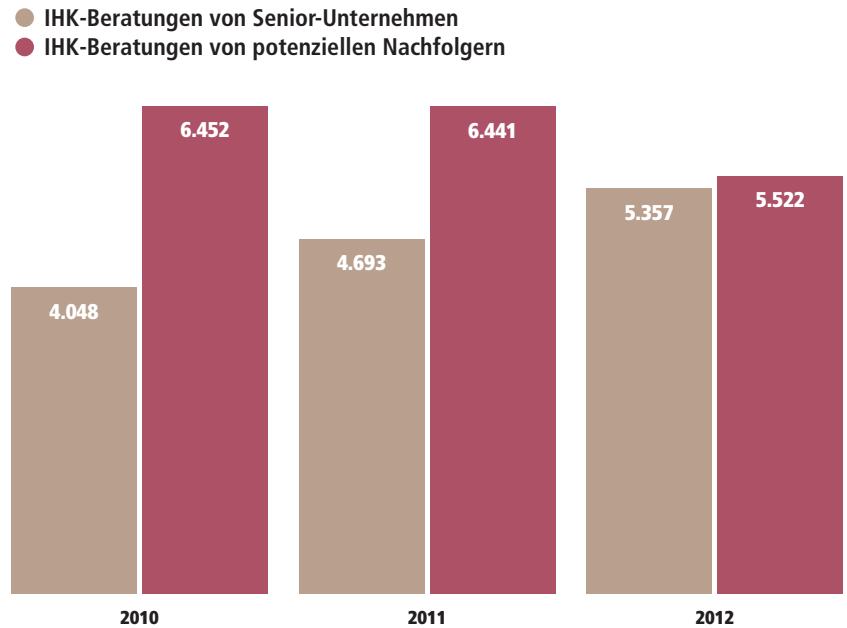
Foto: IHK/Schaper

Für Marie-Christine Ostermann und ihren Vater Carl-Dieter fängt der Arbeitstag meist mit einem gemeinsamen Frühstück an. Bei einer gemütlichen Tasse Kaffee aus eigener Röstung besprechen die beiden Gesellschafter des Lebensmittelgroßhändlers Rullko aus Hamm das Tagesgeschäft. Das Traditionsunternehmen, 1923 gegründet, beliefert mit seiner Lkw-Flotte Gastronomie und Großküchen von Seniorenheimen und Krankenhäusern in Nordrhein-Westfalen. Mit 150 Mitarbeitern erzielt Rullko einen jährlichen Umsatz von 75 Millionen Euro und hat sich als Dienstleister im Carebereich – dem Gesundheitswesen – fest am Markt etabliert. Das Unternehmen investiert kräftig, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Nachdem im vergangenen Jahr bereits eine neue Non-Food-Halle eingeweiht wurde, entsteht auf dem Firmengelände bis zum Sommer noch ein 5.000 Quadratmeter großes Tiefkühlhaus. Strategisch verläuft auch die familieninterne Unternehmensnachfolge. Marie-Christine Ostermann (36) ist seit 2005 an Bord, hält ein Drittel der Anteile und verkörpert bereits die vierte Familiengeneration auf dem Chefsessel. Ihr Ur-Großvater Carl Rullkötter hat den Betrieb vor 91 Jahren aufgebaut. „Mein Vater hat nie Druck auf mich ausgeübt, ich sollte mich frei entscheiden. Aber mit 16 Jahren wusste ich bereits, dass ich diese Tradition fortführen will“, sagt Marie-Christine Ostermann.

Damit steht Rullko vergleichsweise sehr gut da. Denn nicht bei allen mittelständischen Betrieben verläuft die Übergabe so geradlinig. Immer mehr Unternehmen suchen sogar vergeblich einen Nachfolger. Das belegt der Report zur Unternehmensnachfolge, den der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) im Herbst 2013 vorgelegt hat. Dabei wurden die Erfahrungsberichte der 80 IHKs ausgewertet, die wiederum auf 20.000 Kontakten der IHK-Experten mit Senior-Unternehmern und potenziellen Nachfolgekandidaten beruhen. Im Jahr 2012 berieten die IHKs 14 Prozent mehr Senior-Unternehmer zur Nachfolge als noch im Vorjahr. Gleichzeitig konnten sich 14 Prozent weniger Existenzgründer vorstellen, einen bestehenden Betrieb zu übernehmen. Und während im Jahr 2010 auf jeden von der IHK beratenen Alt-Inhaber noch 1,6 Nachfolgekandidaten kamen, sank dieses Verhältnis im Jahr 2012 auf nahezu eins zu eins. Aber warum ist dies so? Als eine der größten Herausforderungen erweist sich der demografische Wandel, der sich schon jetzt bemerkbar macht. Bis 2025 wird die Zahl der Erwerbstätigen bundesweit sogar um rund 6,5 Millionen sinken. Auch der Blick auf die IHK-Region, also die Städte Dortmund, Hamm und

Nachfolge

Immer weniger Kandidaten für immer mehr Unternehmen

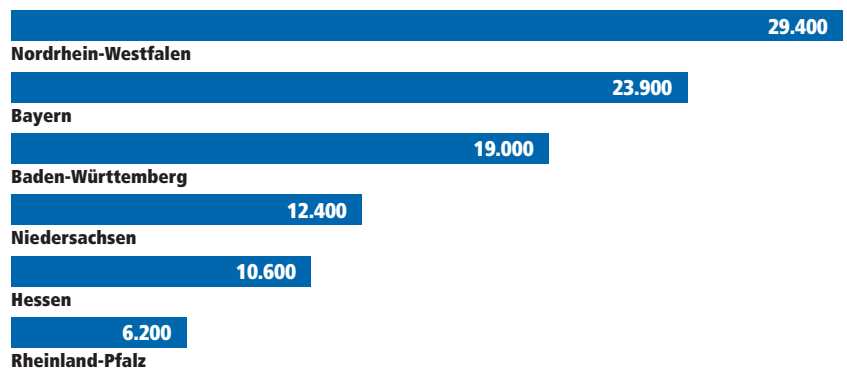


Quelle: DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2013

Zur Übertragung anstehende Unternehmen

2014 bis 2018 in Deutschland nach Bundesländern

Quelle: IfM Bonn



den Kreis Unna, zeigt die negative Tendenz. Der IHK-Fachkräftemonitor (www.ihk-fachkraefte-nrw.de) berechnet für das Jahr 2030 ein Minus von insgesamt 38.000 Fach- und Führungskräften in der Region. Mit dieser Entwicklung schrumpft auch der Kreis potenzieller Nachfolgekandidaten unausweichlich. „Die Ausschau nach einem geeigneten Unternehmensnachfolger wird für immer mehr Alt-Inhaber zur sprichwörtlichen Suche nach der Nadel im Heuhaufen“, fasst es DIHK-Präsident Dr. Eric Schweitzer zusammen.

Gegenwärtig finden 40 Prozent der Seniorchefs in Deutschland keinen passenden Kandidaten, der ihnen folgen könnte. Und das Problem könnte sich noch verschärfen. Das Bonner Institut für Mittelstandsforschung schätzt, dass bis 2018 jährlich in gut

>



Nachfolger in vierter Generation: Christian Milk.

Foto: IHK/Schaper

Familienbetrieb Milk

Christian Milk setzt als Nachfolger neue Ideen um

Gutes Essen in Hamm – das ist seit 1890 auch eng mit dem Namen Milk verbunden. Seit dieser Zeit bürgt der Familienbetrieb für Gastfreundschaft. In Herringen führt die Familie an der Neufchateaustraße eine Fleischerei mit Grill-Restaurant, das auch Party-Service und Catering anbietet. Seit vier Jahren gibt es im Martin-Luther-Viertel zudem das Restaurant „Mensa“, das der 34-jährige Christian Milk konzipiert und gebaut hat. Mit ihrem Mix aus Architektur, Kunst, Musik und guten Essen hat sich die Mensa schnell in der Hammer Gastronomie etabliert. Dabei war es für den jungen Unternehmensnachfolger keineswegs von früh an ausgemacht, die Familientradition in vierter Generation fortzuführen.

Christian Milk erinnert sich: „Ich war während meiner Schulzeit ein Jahr in Virginia (USA), habe auch meinen High-School-Abschluss gemacht und wollte später dort eigentlich Medizin studieren.“ Eigentlich, denn es kam anders. Nach Abitur und Zivildienst ging er zusammen mit seiner Schwester für ein halbes Jahr nach Australien, dachte viel über seine Zukunft nach und erlebte Down Under hautnah die große Grill- und Barbecue-Tradition mit. Allmählich setzte bei ihm ein Umdenken ein. Wieder in der Heimat absolvierte er die Ausbildung im väterlichen Fleischerbetrieb, schloss auch die Meisterprüfung 2003 erfolgreich ab und ließ sich in Frankfurt zum Betriebswirt des Handwerks fortbilden. Derart gerüstet stand der Unternehmensnachfolge, sehr zur Freude des Vaters, nichts mehr im Weg. Dennoch, das bewies er mit der Eröffnung der Mensa, will Christian Milk auch eigene Akzente setzen: „Persönlich wie als Unternehmer finde ich es sehr wichtig, neue Ideen zu entwickeln und umzusetzen.“

27.000 deutschen Unternehmen ein Nachfolger die Geschäftsführung antreten muss, weil der aktuelle Chef aus Altersgründen abtritt oder unerwartet – durch Tod oder Krankheit – ausfällt. Davon werden rund zwei Millionen Mitarbeiter betroffen sein. Diese Zahlen unterstreichen die wirtschaftlichen Dimensionen dieser Entwicklung, weshalb die IHKs ihren Mitgliedsunternehmen mit verschiedenen Beratungsangeboten und der Unternehmensbörse nexxt-change (siehe auch Seite 13) zur Seite steht.

Viele Hürden für den Nachfolger

Aber nicht nur der demografische Wandel erschwert die Unternehmensnachfolge. Wie der DIHK-Report zeigt, zeigen sich auch in den Verhandlungen Hürden, die nicht immer überwunden werden können. So können 41 Prozent der Senior-Unternehmer von ihrem Lebenswerk emotional nicht loslassen. 44 Prozent schätzen den Wert ihres Unternehmens unrealistisch hoch ein. Der geforderte Kaufpreis enthält oft einen gehörigen Anteil „Herzblut-Rendite“. Das ist zwar verständlich, denn im Lebenswerk Unternehmen steckt viel Arbeit und viel persönlicher Einsatz. Doch bei der Übergabe ist der Inhaber gefordert, sich von seinem Unternehmen emotional zu lösen.

Viele Unternehmer tun sich bereits schwer damit, den Übergabeprozess einzuleiten. Fast jeder zweite Seniorchef schiebt das komplexe und bisweilen unbequeme Thema der Unternehmensnachfolge auf die lange Bank. Im Zuge einer Betriebsübergabe sind eine Fülle rechtlicher und steuerlicher Aspekte zu klären, mit weitreichenden Folgen für den Betrieb und den Nachfolger. Dabei muss sich der Alt-Inhaber oft auch unangenehmen Fragen stellen. Ein Beispiel: Wem übergebe ich meinen Betrieb, wenn Sohn oder Tochter das Unternehmen nicht übernehmen können oder wollen? Eine Folge des Zögerns ist, dass viele Unternehmer unnötig Zeit verstreichen lassen, bevor sie das Projekt Nachfolge angehen. Je näher der Zeitpunkt der Übergabe rückt, desto mehr Zeitdruck baut sich auf. „Eine gelungene Nachfolgersuche und Betriebsübergabe erfordert nach unserer Einschätzung drei bis fünf Jahre“, betont Jochen Odenell, Nachfolgeberater bei der IHK zu Dortmund.

Auf der anderen Seite des Verhandlungstisches unterschätzen 42 Prozent der Existenzgründer die Anforderungen an eine Betriebsübernahme und gehen von einer Gründung im gemachten Nest aus. Bei 26 Prozent reicht die unternehmerische Qualifikation nicht aus. Das größte Hemmnis auf Seiten der Übernehmer bleibt aber die

>

Milli's Corner

**Linda Kronwald:
Von der Praktikantin zur Chefin**

Seit 1967 Jahren ist die Modeboutique Milli's Corner an der Kampstraße ein fester Bestandteil der Dortmunder Innenstadt. Generationen modebewusster Damen haben dort das passende Outfit gefunden und sich neu eingekleidet. Von kombinierbaren Basics über Business-Mode bis hin zu festlicher Kleidung finden die Kundinnen, die aus nah und fern anreisen, was ihre Garderobe mit den aktuellen Trends komplettiert. Eine umfassende Stilberatung gehört natürlich auch zum Service. Inhaberin Linda Kronwald hatte das Glück, ihr Hobby zum Beruf machen zu können. „Ich habe mich schon als junges Mädchen sehr für Mode interessiert“, erinnert sie sich. Was also lag näher, als den Textileinzelhandel kennenzulernen? Vor 19 Jahren fing sie als Praktikantin bei Milli's Corner an, bald darauf folgte die Ausbildung. Für die Alteigentümer, das Ehepaar Borges, war schon bald klar, dass Linda Kronwald als interne Nachfolgerin in Frage käme. Mit viel Fleiß und hohem Verantwortungsbewusstsein ging sie ihren Aufgaben



nach. Vor sieben Jahren hat Linda Kronwald die Boutique übernommen und ist seitdem geschäftsführende Gesellschafterin. 2012 erhielt sie für ihren Mut zur Selbstständigkeit mit dem Silbernen Merkurstab den Gründerpreis der Industrie- und Handelskammer. Ihren Servicegedanken fasst Linda Kronwald mit einem Satz zusammen: „Ich möchte, dass die Kunden meinen Laden mit einem Lächeln auf den Lippen verlassen.“

**Modeinteressiert:
Linda Kronwald machte
ihr Hobby zum Beruf.**

Foto: IHK/Schaper

Schmiku GmbH

**Sieben Mitarbeiter übernehmen
die Firma**

Reinhard Groh kann sich noch an die schlechte Nachricht erinnern. Im Juni 2013 starb der Inhaber der Schmiku GmbH in Schwerte plötzlich. „Das war ein Schock für alle Beteiligten“, sagt der 50-jährige Groh, zu diesem Zeitpunkt Betriebsleiter und seit 27 Jahren im Betrieb. Die Mitarbeiter des auf Werbung, Gestaltung und Druck spezialisierten Unternehmens im TechnoPark Schwerte wussten zunächst nicht, wie es weitergehen sollte. Denn eine Nachfolgeregelung existierte nicht, genauso wenig wie ein Notfallkoffer mit wichtigen Unterlagen. Einige Mitarbeiter wechselten zu anderen Arbeitgebern, doch Groh und sechs Kollegen stellten sich der Herausforderung: „Wir wollten das Unternehmen retten, denn die Alternative für uns wäre der Gang zur Arbeitsagentur gewesen. Außerdem trauten wir uns das als erfahrenes Team auch zu.“ Groh ging zur IHK („Das hat sich echt gelohnt, das kann ich nur empfehlen.“), ließ sich dort in Fragen der Unternehmensnachfolge und des Firmenrechts beraten. Zu-



sammen mit einem Wirtschaftsberater gingen Groh und seine Mitstreiter dann in die schwierigen Verhandlungen mit der Witwe des Inhabers. Vor allem beim Kaufpreis lagen beide Seiten zunächst weit auseinander. Doch man einigte sich, und seit 1. November 2013 hat die Schmiku GmbH sieben neue Gesellschafter und zwei Angestellte. „Eine einzigartige Konstellation“, schmunzelt Geschäftsführer Groh, „aber es funktioniert, jetzt hat unsere Firma wieder eine Zukunft.“

**Sieben auf einen Streich:
das Führungsteam der
Schmiku GmbH.**

Foto: IHK/Schwerte



Kostümverleih: zweites Standbein von Kai-Friedrich Fischer. Foto: IHK/Schaper

Kostümverleih Sommer

Kai-Friedrich Fischer ist Herr über 9.000 Kostüme

Traditionsreicher Familienbetrieb (seit 1864) sucht engagierten Nachfolger für den Kostümverleih.“ So beginnt das Inserat in der IHK-Unternehmerbörse next-change aus dem Oktober 2012. Fündig wurde Karin Sommer, Inhaberin des Dortmunder Kostümverleihs Sommer, aber dann doch nicht im Internet – sondern in der Nachbarschaft. Kai-Friedrich Fischer, Mitinhaber des Busunternehmens TRD-Reisen, erfuhr, dass familienintern kein Nachfolger für den Kostümverleih, der in der Nachkriegszeit viele Theater der Region versorgte und fast 100 Mitarbeiter beschäftigte, zur Verfügung stehen. Schnell war die Leidenschaft des Theater- und Kulturliebhabs geweckt. Es folgten Gespräche mit der Hausbank – und erfolgreiche Verhandlungen mit Familie Sommer. Seit Mai 2013 ist Fischer nun Herr über 600 Quadratmeter Ladenfläche und mehr als 9.000 Kostüme aus allen möglichen Epochen und Trends. Hinzu kommen Schuhe, historische Waffen und viele weitere Accessoires. Viele Kunden lassen sich ihre Kostüme eigens anfertigen. Eine festangestellte Näherin erfüllt auch ausgefallene Wünsche. „Ob Raumschiff Enterprise oder Super Mario – viele Kunden wollen sich mal so fühlen wie ihre Helden aus der Kindheit“, schmunzelt Fischer. Vor Karneval war der Andrang besonders groß, aber auch sonst brummt das Geschäft. Viele Abiturienten planen in den vergangenen Wochen ihre Partys für den letzten Schultag, auch bei Straßen- und Volksfesten kommen Fischers Kostüme zum Einsatz. Außerdem laden er und sein Team regelmäßig zur sogenannten Ladies Night ein. Dann können die Damen in kleinen Gruppen, bestens versorgt mit Sekt und Häppchen, den ganzen Abend alte Ballkleider und aufwändige Roben anprobieren.

Finanzierung. Fast jeder zweite übernahminteressierte Existenzgründer berichtete in dieser Hinsicht von Schwierigkeiten. Kaum ein Gründer kann eine Unternehmensnachfolge zum überwiegenden Teil aus Eigenmitteln stemmen. Das gilt auch deshalb, weil der Finanzierungsbedarf in der Zeit nach der Übergabe häufig besonders groß ist: Oft müssen Maschinen modernisiert, Warenlager aktualisiert oder Produktionsverfahren umgestellt werden.

Damit geraten auch andere Finanzierungsformen in den Fokus. Laut DIHK-Report hat sich der Zugang zum Bankkredit, der nach wie vor klassischen Finanzierungsform, nicht weiter verengt. Offenkundig haben die Banken und Sparkassen Regulierungsvorhaben wie Basel III weitgehend in ihre Kreditkonditionen zur Nachfolgefiananzierung eingepreist und sind bei der Kreditvergabe nicht zurückhaltender geworden. Weiter verbessert haben sich den IHK-Experten zufolge die Möglichkeiten, vom Übergeber ein Unternehmerdarlehen zu erhalten. Hier spiegelt sich die gute Performance vieler mittelständischer Unternehmen in den letzten Jahren wider.

Wichtig ist der Notfallkoffer!

Unternehmen sind gut beraten, auch für den Fall vorzusorgen, dass der Chef für längere Zeit ausfällt oder sogar stirbt. Gerade bei diesem Punkt herrscht oft eine gewisse Sorglosigkeit. Nur 29 Prozent der Senior-Unternehmer haben die für die reibungslose Fortführung des Unternehmens wichtigsten Unterlagen – Vollmachten, Vertretungsplan, Informationen zu Kunden- und Lieferantenstrukturen, Bankverbindungen sowie ein Testament – griffbereit für eine Vertrauensperson zusammengestellt: den sogenannten „Notfallkoffer“. Und lediglich ein Viertel dieser Unternehmer halten die Unterlagen auch aktuell.

Mangelnde Vorkehrungen für den Fall des plötzlichen Ausfalls des Inhabers können Unternehmen aber schnell in eine Existenzkrise bringen, wie das Beispiel der Schmiku GmbH in Schwerte (Porträt Seite 11) zeigt. Als der Alteigentümer im Juni 2013 plötzlich und unerwartet verstarb, stand das Unternehmen vor dem Aus. Viele Unterlagen waren zunächst nicht auffindbar, Mitarbeiter und Kunden zeigten sich verunsichert. Betriebsleiter Reinhard Groh und seine Mitstreiter allerdings zeigten in dieser schwierigen Situation Nervenstärke und Ausdauer. Mittlerweile hat das Unternehmen die Unternehmensnachfolge gemeistert und kann zuversichtlich in die Zukunft blicken.

› **Einen Überblick über die wichtigsten Aspekte der Nachfolgeregelung finden Sie auf den Seiten 14 und 15.**



IHK-Service für die Nachfolgeregelung

Die Unternehmerrbörse nexxt-change bringt Eigentümer und potenzielle Nachfolger zusammen.

Für viele Unternehmer, die sich mit der Nachfolge beschäftigen, sind die Industrie- und Handelskammern erste Anlaufstellen. Die IHKs sensibilisieren Senior-Unternehmer und zeigen Existenzgründern Chancen und Möglichkeiten einer Unternehmensübernahme auf. Insbesondere kleine und mittelgroße Betriebe suchen den Kontakt zur IHK, um Informationen über den Nachfolgeprozess von einer neutralen Stelle zu erhalten.

Mit jährlich 20.000 Gesprächen und Beratungen leisten die IHKs einen wichtigen Beitrag, dass viele Betriebe einen Nachfolger finden – und damit zur Zukunft des Mittelstands in Deutschland. Je nach Wissensstand des Senior-Unternehmers und des Umsetzungsstands des Nachfolgepro-

zesses bieten IHKs ein vielfältiges Angebot:

- › Auf Nachfolgetagen und Seminaren informieren die IHKs Senior-Unternehmer und potenzielle Nachfolger zu grundlegenden Fragen der Betriebsübergabe oder -übernahme.
- › In der IHK-Nachfolgeberatung werden individuelle – auf den Senior-Unternehmer oder Existenzgründer bezogene – Probleme erörtert und konkrete Konzepte zur Unternehmensnachfolge erarbeitet.

Vor der Verhandlung steht jedoch erst einmal die Kontaktaufnahme. In der bundesweiten Unternehmerrbörse „nexxt-change.org“ der IHKs und anderer Partner können Unternehmen

und Nachfolger beispielsweise via Internet den ersten Kontakt knüpfen. Sie können aus mehr als 10.000 Inseraten passende Profile auswählen.

Das Prinzip funktioniert: Jährlich können über nexxt-change rund 1.000 Unternehmen erfolgreich vermittelt werden, so werden rund 10.000 Arbeitsplätze gesichert. In der Region der IHK zu Dortmund gab es 2013 mehr als 400 Interessenten für die Unternehmensangebote und Nachfragen.



Ansprechpartner
bei der IHK zu Dortmund
Jochen Odenell
Tel. 0231 5417-111
E-Mail: j.odennell
@dortmund.ihk.de

Worauf es bei der Nachfolge ankommt

Der Chefwechsel im Unternehmen ist ein komplexer Prozess, bei dem viele psychologische, rechtliche und wirtschaftliche Punkte geklärt werden müssen. Hier ein Überblick.

VON GERO BRANDENBURG

1 Zeitplan beachten

Eine geordnete Übergabe braucht Zeit, egal ob ein familiener oder externer Nachfolger zur Verfügung steht. Experten gehen für die Übergangszeit von drei bis fünf Jahren aus. Viele Unternehmer fühlen sich jedoch unentbehrlich und halten erst mit Mitte 60 oder noch später nach einem Nachfolger Ausschau. Ein so später Zeitpunkt erschwert die Nachfolge meist. Die frühzeitige Regelung der Nachfolge verbessert zudem das qualitative Rating, das von Banken und Sparkassen für eine Kreditvergabe zugrunde gelegt wird.

2 Realistischer Kaufpreis

Viele Senior-Unternehmer gehen mit zu hohen Erwartungen in die Verhandlungen für die Nachfolge. Der ideelle Wert spielt aber keine Rolle. Eine Bewertung durch Unternehmens-, Rechts- oder Steuerberater sollte den realistischen Wert der Firma ermitteln, um den Kapitalbedarf richtig einzuschätzen.

3 Neugründung: Pro und Contra

Es ist nicht unbedingt leichter, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen. Oft verhält es sich umgekehrt. Bei Neugründungen kann der angehende Unternehmer seinen Betrieb von Anfang an nach seinen Vorstellungen aufbauen, muss aber Mitarbeiter auswählen, den Markt für sein Produkt erobern und sich dort etablieren. Aber er wächst Zug um Zug mit seinem Unternehmen.

4 Nachfolge: Pro und Contra

Bei der Übernahme, also der Fortführung eines Unternehmens, muss der Nachfolger auf den bestehenden Vorgaben aufbauen. Er muss von Anfang an sein Können auf

allen Schauplätzen des bereits gewachsenen Betriebs unter Beweis stellen. Viele mittelständische Unternehmen sind durch die Persönlichkeit des Seniorunternehmers geprägt. Der neue Chef muss sich das Vertrauen von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten erst erarbeiten. Die Übernahme bringt aber auch viele Vorteile: Das Unternehmen ist bereits etabliert, die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten existieren, das Team ist eingespielt und der Junior baut auf den Erfahrungen des Vorgängers auf.

5 Vorsicht vor der Traditionsfalle

Nachfolger müssen die persönlichen, unternehmerischen und fachlichen Anforderungen in jedem Fall erfüllen, um erfolgreich zu sein. Ein Nachfolger, der sich allein aus Traditionsbewusstsein für die Karriere im Familienbetrieb entscheidet, hat schlechte Karten. Auch die Tatsache, künftiger Erbe des Betriebs zu sein, qualifiziert nicht automatisch für die Unternehmensnachfolge. Ein ausreichendes Know-how ist wichtig.

6 Berater ins Boot holen

Eine Unternehmensnachfolge ist keine Kleinigkeit. Die vielen unterschiedlichen Detailfragen und der Kaufpreis sollten in jedem Fall rechtzeitig mit der IHK und anderen Fachexperten (Anwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater) besprochen werden. Vor allem Finanzierung und Businessplan sollten intensiv geprüft werden.

7 Konfliktpotenzial

Senior- und Junior-Unternehmer sollten gemeinsam mit Beratern eine Übergabestrategie und einen genauen Fahrplan entwickeln.

Kein Wechsel in der Unternehmergeneration verläuft ohne Reibungen. Gegensätze sollten konstruktiv, im Interesse beider Parteien, ausgeglichen werden. Die Phase des Übergangs, die gemeinsame Unternehmensleitung, sollte gut geplant, aber auch nicht zu lang sein. Oft führt diese Phase zu Kompetenzüberschneidungen und Irritationen im Unternehmen und bei Geschäftspartnern.

8 Der Senior muss loslassen

Emotionen spielen bei der Unternehmensnachfolge eine große Rolle. Oft sind sie der Grund für das Scheitern des Vorhabens. Viele Senior-Unternehmer

haben zwar rational durchaus die Notwendigkeit für die Übergabe erkannt, können ihr Lebenswerk aber emotional nicht loslassen. Wenn der ehemalige Chef aber immer mal wieder reinschaut, nach dem Rechten sieht und sich sogar ungebeten einmischt, kann das die Arbeit seines Nachfolgers erheblich belasten. Oft kritisiert der Senior Entscheidungen des Juniors, greift in die Unternehmensführung ein, was in der Regel zu Auseinandersetzungen führt, die dem Unternehmen schaden.

9 Varianten der Familiennachfolge

Bei der Familiennachfolge gibt es mehrere Varianten. In den meisten Fällen geht das Unternehmen in Form der vorweggenommenen Erbfolge oder Schenkung auf die nächste Generation über. Der Nachfolger erhält dabei den Betrieb unentgeltlich. Es gibt aber auch Varianten, in de-

nen es sinnvoll oder sogar notwendig ist, dass der Nachfolger eine Gegenleistung für das Unternehmen erbringen muss. Ist etwa die Altersversorgung der Eltern nicht durch sonstiges Vermögen sichergestellt, so sollte gewährleistet sein, dass diese durch wiederkehrende Zahlungen, zum Beispiel eine Rente, versorgt sind. Geht das Unternehmen auf den Sohn, die Tochter oder ein anderes Familienmitglied über, erfolgt die Übergabe des Unternehmens entweder im Rahmen einer schrittweisen Übertragung durch Beteiligung an einer Personen- oder Kapitalgesellschaft, der vorweggenommenen Erbfolge oder Schenkung, der Erbfolge per Testament oder Erbvertrag oder der gesetzlichen Erbfolge.

10 MBO und MBI

Wenn Mitarbeiter des Unternehmens „ihren“ Betrieb kaufen und dies vor allem aus Eigenmitteln finanzieren, wird dies als Management-Buy-out (MBO) bezeichnet. Wird das Unternehmen von externen Führungskräften eines anderen Unternehmens übernommen, spricht man von Management-Buy-in (MBI). Wird der Kauf jeweils überwiegend mithilfe

von Fremdkapital finanziert, spricht man zusätzlich von Leveraged-Buy-out (LBO).

11 Für den Käufer: Genau hinschauen!

Dass sich der zukünftige Nachfolger ein genaues Bild vom Unternehmen machen muss, liegt auf der Hand. Schließlich geht es darum, festzustellen, wie viel das Unternehmen wert ist. Aus diesem Grund sollte auch der Inhaber sein Unternehmen noch einmal genau „unter die Lupe nehmen“. Natürlich kennt er sein Unternehmen in- und auswendig, aber dennoch: Manche Einschätzung ist vielleicht doch zu positiv und muss korrigiert werden. Andererseits werden vielleicht bislang verborgene Werte entdeckt. Wichtig ist, dass sowohl Nachfolger als auch Unternehmer über denselben Wissensstand verfügen, um bei den anstehenden Verhandlungen einen angemessenen Preis auszuhandeln.

12 Die Rechtsform: Wer haftet?

Das Thema Rechtsform ist sowohl für den Nachfolger als auch für den übergebenden Unternehmer von Bedeutung. Inhaber und Nachfolger müssen entscheiden, ob es sinnvoll ist, die bestehende Rechtsform zu behalten oder umzuwandeln. Welche Steuerbelastungen fallen je nach Rechtsform an? Welche Entscheidungsstrukturen entstehen? Wie reagiert die Hausbank? Für den Fall, dass Nachfolger und Übergeber eine gemeinsame Übergangsphase planen, kann es sinnvoll sein, das Unternehmen von einem Einzelunternehmen in eine GmbH oder Personengesellschaft umzuwandeln. Je nach Rechtsform sind bei der Übertragung wichtige Fragen zur Haftung und Zustimmung eventuell weiterer Gesellschafter verknüpft. Inwieweit haftet beispielsweise der Käufer für Schulden, die vor der Übertragung entstanden sind? Inwieweit haftet der Verkäufer nach der Übertragung für zurückliegende Verbindlichkeiten? Die entscheidenden Kriterien bei der Wahl der Rechtsform sind vor allem Haftung, Steueroptimierung, die Finanzierung beim Kauf und die Eignung für eine schrittweise Nachfolge.

Quelle: Unternehmensnachfolge. Die optimale Planung. Hrsg. v. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.



„Eine dynamische Region“

FDP-Chef **Christian Lindner** war Gastredner beim Festakt zum 90. Geburtstag der Westfälischen Kaufmannsgilde. Im Interview mit der Ruhr Wirtschaft spricht er über die Werte des Ehrbaren Kaufmanns, die Vorzüge der dualen Ausbildung und den Strukturwandel.

»Die Prinzipien des Ehrbaren Kaufmanns, das verantwortungsvolle und nachhaltige Wirtschaften, sind die Software unserer Sozialen Marktwirtschaft.«



Herr Lindner, die Westfälische Kaufmannsgilde (WKG) ist dem Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns verpflichtet. Wie bewerten Sie diesen „guten Kaufmannsgeist“?

Die Prinzipien des Ehrbaren Kaufmanns, das verantwortungsvolle und nachhaltige Wirtschaften, sind die Software unserer Sozialen Marktwirtschaft. Diese Mentalität wird jeden Tag in Mittelstand und Handwerk gelebt – das macht die Stärke Deutschlands aus.

Umso mehr bin ich in Sorge, dass die Regierungen in Land und Bund wirtschaftliche Freiheiten einschränken und auf Bürokratismus setzen, weil sie offenbar dem Verantwortungsgefühl misstrauen.

Man hat den Eindruck, dass traditionelle Tugenden in der schnellen, globalisierten Welt nicht mehr zeitgemäß sind. Täuscht dieser Eindruck?

Ja, die klassischen Werte sind sogar mehr als zeitgemäß. Verantwortung in der Wirtschaft wird durch das Haftungsprinzip verwirklicht. Gerade an den Kapitalmärkten muss es neu durchgesetzt werden. Alle Euro-Staaten müssen für ihre öffentlichen Finanzen die Verantwortung wieder übernehmen, die Gläubiger und Eigentümer der Banken für ihr Geschäftsgebaren. Das erst sichert Solidität. Die Große Koalition scheint sich dagegen bei der Bankenunion und mit Blick auf Frankreich auf eine Abkehr vom Stabilitätskurs in Europa einzurichten.

Der WKG-Gründer Gustav Wiskott führte 1928 die ersten Prüfungen für Kaufmannsgehilfen ein. Er gilt als einer der Väter der dualen Berufsausbildung. Warum ist dieses Ausbildungssystem so erfolgreich?

Die duale Ausbildung verzahnt Praxis im Betrieb mit schulischem Lernen. Das ist nah an den Anforderungen des Alltags. Die Auszubildenden gehörten dazu und sind nicht abgekoppelt von der Wirklichkeit. Ich bedauere, dass die rotgrüne Landesregierung wieder von einer Ausbildungsplatzabgabe spricht. Besser wäre es, die schulische Förderung so zu verbessern, dass alle Jugendlichen ausbildungsreif sind. Die geplanten Kürzungen an den Berufskollegs sind ebenfalls eine falsche Prioritätensetzung. Da fiele mir manches Prestigeprojekt ein, wo man mehr und besser sparen könnte.

Die IHK-Region (Dortmund, Hamm, Kreis Unna) hat in den vergangenen Jahrzehnten einen tiefgreifenden Strukturwandel erlebt. Wie bewerten Sie diesen Wandel und wo sehen Sie Chancen für die Region?

Weite Teile des Westfälischen Ruhrgebiets unterliegen dem Wandel von der Montanindustrie zu neuen Technologieunternehmen und Dienstleistungen. Bei meinen Besuchen in Dortmund erlebe ich immer wieder, wie dynamisch die Region ist. Für Unternehmen aus der Technologiebranche, der Metallverarbeitung und dem Maschinenbau hat das Ruhrgebiet einen guten Ruf.

Für die weitere Entwicklung halte ich zwei Fragen für wichtig: erstens Investitionen in die Infrastruktur. Zweitens eine leistungsfähige und attraktive Hochschule, deren Autonomie gerade vom Land in Frage gestellt wird. Hier droht wichtigen Kooperationsmöglichkeiten Schaden.

Der DIHK prognostiziert für 2014 ein BIP-Wachstum von 2,0 Prozent. Ist die deutsche Wirtschaft für die Zukunft gut aufgestellt?

Wachstum, hohe Beschäftigung, volle Sozialkassen und sprudelnde Steuereinnahmen – Deutschland geht es gut. Meine Beobachtung ist aber, dass die Bundesregierung unsere aktuelle Stärke für selbstverständlich nimmt – und dadurch verspielt. Statt mit Reformen die deutsche Wettbewerbsfähigkeit zu verteidigen, verteilt die große Koalition Wahlgeschenke.

Das Rentenpaket strapaziert unseren sozialen Sicherungssysteme und verschärft den Fachkräftemangel. Es werden weitere Dauersubventionen für eine überstürzte Energiewende gezahlt, obwohl Wirtschaftlichkeit und Versorgungssicherheit eine größere Rolle spielen müssten und die einseitige Orientierung nur auf Klimaschutz korrigiert gehört. All das schwächt unseren Standort.

Und ganz nebenbei hat die Regierung den Einstieg in den Abbau der Altschulden abgesagt. Dabei bestünde jetzt in Zeiten höchster Steuereinnahmen die historische Chance, den Staat aus der Abhängigkeit der Finanzmärkte zu befreien.

DAS INTERVIEW FÜHRTE GERO BRANDENBURG



Christian Lindner

Aufgewachsen in Wermelskirchen studierte Lindner (35) Politikwissenschaft, Öffentliches Recht und Philosophie in Bonn, und schloss sein Studium 2006 mit einem Magister Artium ab. Von 1997 bis 2004 war Lindner Inhaber einer Werbeagentur sowie Mitgründer eines Internet-Unternehmens. Lindner gehört der FDP seit 1995 an. Von 2000 bis 2009 saß er im NRW-Landtag, seit 2005 als stellvertretender Fraktionsvorsitzender. 2009 wechselte er in den Deutschen Bundestag und wurde zum Generalsekretär der FDP (bis Dezember 2011) berufen. Sein Bundestagsmandat gab er im Zuge der NRW-Landtagswahl im Juli 2012 auf. Seit Mai 2012 ist er MdL, Vorsitzender der Landtagsfraktion und des Landesverbands der FDP in Nordrhein-Westfalen. Am 7. Dezember 2013 wurde er zum Bundesvorsitzenden der FDP gewählt.

Geregelte Technik

Ob Sanitär-, Heizungs- oder Klimatechnik, die Dortmunder Herbert Heldt KG berät und beliefert seit 55 Jahren als Fachgroßhändler die Handwerker in der Region.



Roland Klein, geschäftsführender Gesellschafter der Herbert Heldt KG, sieht sich als Partner des Handwerks und der Bauwirtschaft im Bereich der technischen Gebäudeausrüstung.

VON ROLAND KENTRUP
FOTOS: ROLAND KENTRUP UND HERBERT HELDT KG

Wir liefern alles an Technik im Haus – außer Fahrstühle und Rolltreppen“, bringt es Roland Klein, geschäftsführender Gesellschafter der Herbert Heldt KG, auf den Punkt. Der Fachgroßhändler ist Partner des Handwerks und der Bauwirtschaft im kompletten Bereich der technischen Gebäudeausrüstung: Das Sortiment umfasst Sanitär-, Heizungs-, Wasser-, Klima/Lüftungs-, Dach- und Elektrotechnik. Über zwei Millionen verschiedene Artikel hat Heldt im Programm, davon sind 45.000 Artikel am nächsten Tag lieferbar. Der Dortmunder Familienbetrieb beliefert ausschließlich das verarbeitende Handwerk und die weiterverarbeitende Industrie im Bereich Facility Management. Über 2.000 Kunden beziehen ihre Produkte von Heldt. Lieferanten sind weltweite Konzerne der Fertigungsindustrie wie ABB, Vailant oder Stiebel Eltron, aber auch regionale mittelständische Hersteller von Produkten der Gebäudetechnik.

Marktführer in Dortmund

Das 1959 gegründete Unternehmen verfügt über 30 Standorte in einem Verkaufsgebiet, das vom südlichen Münsterland bis Meinerzhagen und von Bochum bis Werl reicht. Der Hauptstandort, das Lager und die Verwaltung sind in Dortmund am Eisenhüttenweg 6 angesiedelt. Der Umsatz lag im vorigen Jahr bei über 50 Millionen Euro. Der Betrieb beschäftigt 250 Mitarbeiter, davon 160 in Dortmund. Hier ist Heldt nach eigenen Angaben Marktführer in der Branche, in seinem Verkaufsgebiet gehört der Großhändler zu den Top Drei. Das Unternehmen wächst seit Jahren kontinuierlich. Aktuell werden neue Mitarbeiter im Produktbereich Elektro sowie im Vertrieb im Innen- und Außendienst gesucht.

Heldt bietet Umwelt- und Gebäudetechnik aus einer Hand. „Unsere Stärke ist unsere breit angelegte Fachkompetenz. Wir sind in der Lage, jeden Handwerker und jedes Bauvorhaben individuell zu beraten und zu beliefern, unabhängig von der Größenordnung des Bauvorhabens“, sagt Klein. Das Spektrum reicht vom einzelnen Bad oder einer neuen Heizungsanlage bis zur kompletten Gebäudetechnik für ein Haus mit 200 Wohneinheiten.“

Heldt verkauft nicht nur die Produkte, sondern unterstützt Handwerker, Architekten und Planer auch mit Beratungsleistungen rund um die Möglichkeiten moderner Gebäudetechnik. Speziell geschulte Mitarbeiter bieten Licht- und Energieberatung an. Sie konzipieren umwelt- und ressourcenschonende Anlagen nach dem neuesten Stand der

Technik gemeinsam mit dem Handwerker

und helfen dabei, Förderanträge für energieeffiziente Bauvorhaben erfolgreich zu stellen.

Das Warenportfolio hat sich über alle Sortimente der Gebäudetechnik in den vergangenen Jahren rasant gewandelt. „Viele Endverbraucher als potenzielle Nutzer der Technik, aber auch Handwerker können mit der heutigen, geregelten Technik oft kaum noch Schritt halten“, erklärt der Kaufmann und Diplom-Betriebswirt, der 1991 als Außendienstler ins Unternehmen eingetreten ist. „Wenn wir vor 20 Jahren noch das warme Wasser über der offenen Flamme erhitzt haben, so werden heute vom Handwerk hoch spezialisierte, geregelte Techniken eingebaut.“ Damit verbunden ist ein deutlich niedrigerer Energiebedarf der Geräte.

Auch die Gebäudehülle verbraucht heute viel weniger Energie als früher. Damit müssen nun ganz neue Techniken im Haus zum Einsatz kommen. „In einem modernen Haus mit seiner dichten Gebäudehülle reden wir nicht mehr darüber, wie man die Wärme hineinbringen und im Haus halten kann. Heute ist die Frage, wie frische Luft ins Haus hinein und Feuchtigkeit heraus kommt“, sagt der gebürtige Bremer und dreifache Familienvater. Verbrachte ein Einfamilienhaus früher 35 Kilowatt für Heizung und Warmwasserbereitung, so sind es mit moderner Technik nur noch vier bis fünf Kilowatt.

Eine geregelte Be- und Entlüftungsanlage schafft die dafür notwendigen Voraussetzungen: Sie bringt frische Luft ins Haus und hilft, die Wärme der im Gebäude vorhandenen Luft auch nach dem Austausch zu behalten. Allerdings muss hier auch der Nutzer mitspielen: Bei einer zentralen Lüftungsanlage darf er nicht einfach so das Fenster zum Lüften öffnen, da er damit die gesamte Regelungstechnik außer Kraft setzt. Moderne Steuerungen stellen automatisch Heizung und Strom ab, sobald sie ein offenes Fenster registrieren. „Die gesetzlichen Standards bezogen auf den Energiebedarf des Hauses können heute konventionell nicht mehr eingehalten werden. Die Regelungstechnik und die Vernetzung der einzelnen Komponenten im Haus werden daher weiter an Bedeutung gewinnen“, prognostiziert Klein.

Um über den aktuellen Stand der Gebäude- und Regelungstechnik aufzuklären, bietet Heldt regelmäßig hausintern technische Schulungen für Kunden und Mitarbeiter an. In einem „Warmschulungsraum“ wird zudem die aktuelle Heiztechnik dem Handwerker ganz praktisch vermittelt. Hier sind verschiedene

Familienunternehmen mit Tradition

Meilensteine

1959

Gründung des Unternehmens als Sanitär- und Röhrenhandel durch Herbert Heldt.

1973

Klaus Hollweg und Rudi Klein treten in das Unternehmen ein. Die Herbert Heldt KG tritt als Tochtergesellschaft der Cordes & Graefe KG bei.

1975

Cordes & Graefe und weitere Unternehmen schließen sich in der GC-Gruppe zu einer Kooperation zusammen.

1982

Herbert Heldt scheidet aus dem Unternehmen aus.

1988

Das erste Abhollager der Herbert Heldt KG wird in Iserlohn errichtet.

1994

Roland Klein wird zweiter Gesellschafter.

1998

Durch die Übernahme der Mannesmann Haustechnik werden weitere Unternehmen integriert.

2002

Das Elektrosortiment wird durch Übernahme ausgebaut. Rudi Klein scheidet aus der Geschäftsführung aus.

2003

Gründung der Tochter Heldt Sauerland KG.

2009

Die Herbert Heldt KG feiert ihr 50-jähriges Bestehen.



»Das mittelständische Unternehmen mit allen Freiheiten vor Ort und der Stärke der über-regionalen Gruppe im Rücken – das ist die Ursache des Erfolges.«

Roland Klein

Wärmeerzeuger, also Heizungsanlagen auf Gas- oder Ölbasis sowie Wärmepumpen, fest installiert.

In den 29 Abholexpress-Außenlagern von Heldt finden Handwerker ein Basissortiment an Produkten. Kurzfristig benötigte Ersatzteile können sie hier direkt selbst abholen, um sie dann beim Kunden einzubauen. Unter dem Label „Badideen“ betreibt der Händler zudem Sanitärtechnik-Ausstellungen in Dortmund, Menden und Hamm. Hier werden Sanitärprodukte aller namhaften Hersteller präsentiert. Fachhandwerkspartner und ihre Endkunden können sich in den Ausstellungen Anregungen für die private Wellnessoase holen.

Um dem Handwerk einen kundennahen, logistischen Service zu bieten, betreibt Heldt einen eigenen Fuhrpark mit 24 Lkw. Mit täglich mindestens zwei Touren pro Lkw garantiert der Händler eine termingerechte Liefere-

rung der Waren, ob zur Werkstatt des Kunden oder direkt zur Baustelle. So ist der Handwerker flexibel in der Warenbeschaffung und auch dann gut versorgt, wenn ihm etwas Unerwartetes dazwischen kommt.

Kundennähe und Termintreue waren auch für Unternehmensgründer Herbert Heldt wichtige Werte. Er gründete 1959 den Betrieb als Handelsunternehmen für Sanitär- und Heizungstechnik sowie Röhren. Als Heldt aus seiner Familie keinen Nachfolger für seinen Betrieb fand, wendete er sich 1973 an die Cordes & Graefe KG in Bremen. Der traditionsreiche Bremer Fachgroßhändler übernahm die Herbert Heldt KG als Tochtergesellschaft. Klaus Hollweg und Rudi Klein, der Vater von Roland Klein, traten als Geschäftsführer in das Unternehmen ein. 1975 schlossen sich Cordes & Graefe, Gienger KG und weitere Kooperationspartner zur GC-Gruppe zusammen. Mit dem Großhandels Contor (GC) entstand eine bundesweite Kooperation mittelständischer Fachgroßhändler für Gebäudetechnik.



Verbessern die logistischen Prozesse im Sinne ihrer Kunden (v. l.): Jan Kienast, Roland Klein und Alija Muminovic.

Familienunternehmen expandiert

1982 schied Herbert Heldt aus dem Unternehmen aus. Nach einer Unternehmensübernahme entstand 1988 das erste Abhollager von Heldt in Iserlohn, drei Jahre später das zweite Abhollager in Ahlen. 1994 wurde Roland Klein zweiter Gesellschafter bei Heldt. Durch die Übernahme der Mannesmann Haustechnik wurden 1998 weitere Unternehmen in den Betrieb integriert. 2002 schied Rudi Klein aus der Geschäftsführung aus. Durch eine weitere Übernahme wurde das Sortiment um den Elektrobereich ausgeweitet. Ein Jahr später erfolgte mit der Gründung der Tochter Heldt Sauerland KG mit den Verkaufsgebieten Hochsauerland und dem Kreis Soest eine weitere Expansion des Familienunternehmens, das 2009 sein 50-jähriges Bestehen feierte. Die Mitgliedschaft in der



3

GC-Gruppe, der heute über 100 familiengeführte Betriebe mit insgesamt 15.000 Mitarbeitern angehören, ist für Klein die entscheidende Grundlage für den jahrzehntelangen Erfolg der Herbert Heldt KG: „Wir sind ein rechtlich und wirtschaftlich eigenständiges Haus vor Ort. Zugleich nutzen wir die Vorteile der Gruppe.“ Bundesweit ist die GC-Gruppe heute der Marktführer in der Branche. Heldt profitiert beim Wareneinkauf von den zentralen Verhandlungen mit der Industrie. Marketingauftritt, IT-Infrastruktur und Preislistenverwaltung werden ebenfalls gruppenweit einheitlich und effizient umgesetzt. „Das mittelständische Unternehmen mit allen Freiheiten vor Ort und der Stärke der überregionalen Gruppe im Rücken – das ist die Ursache des Erfolges.“

Mit Nachwuchs aus den eigenen Reihen wird dieser Erfolg gesichert. Heldt bildet seit Jahrzehnten selbst Fachkräfte aus. Neue Mitarbeiter werden zum größten Teil aus der eigenen Ausbildung rekrutiert. Aktuell sind 33 Auszubildende in den drei Ausbildungsberufen Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Fachkraft für Lagerlogistik und Berufskraftfahrer/-in beschäftigt. Das entspricht einer respektablen Ausbildungsquote von 13 Prozent. „Der beste Nachwuchs ist derjenige, den wir selbst ausbilden. Daher bieten wir jedes Jahr mehrere Ausbildungsplätze an und bilden über Bedarf aus“, erklärt Klein, der seine gesellschaftliche Verantwortung als Unternehmer ernst nimmt. „Durch die fundierte Ausbildung geben wir jungen Leuten eine Basis für ihre berufliche Zukunft bei uns oder in einem anderen Unternehmen.“ Roland Klein ist seit über 20 Jahren aktiv in der

IHK zu Dortmund tätig, unter anderem als Mitglied im Großhandelsausschuss und Vorsitzender des Prüfungsausschusses Groß- und Außenhandel. Seit 2013 ist er Mitglied in der IHK-Vollversammlung. Zudem engagiert er sich als ehrenamtlicher Handelsrichter am Landgericht und im Vorstand der ASU Familienunternehmer in Dortmund.

Logistikstandort wird verlagert

Im nächsten Jahr will Klein den Logistikstandort verlagern und an der Stadtgrenze Bergkamen, Kamen und Dortmund in unmittelbarer Nähe zur Autobahnausfahrt der A2 neu und größer bauen. „Wir bleiben aber ein Dortmunder Unternehmen und fest mit Dortmund verwurzelt!“ Verbunden ist der Umzug für den 50-Jährigen mit einem ehrgeizigen Ziel: „Ich möchte das Unternehmen Stand heute bis zu meinem beruflichen Ausscheiden verdoppeln.“

Kundennah

1 Feierten 2009 das 50-jährige Bestehen der Herbert Heldt KG: Rudi Klein (4. v. l.) und Roland Klein (3. v. r.) mit (v. l.) Ernst Wölke (HWK), Ulf Wollrath (IHK), Franz-Dieter Gronau (Oventrop), Udo Mager (damals Wirtschaftsförderung) und Joachim Susewind (Innungen SHKE).

2 Am Express-Schalter muss es schnell gehen: Die Auszubildenden Christina Renoldi und Vitalis Löffler händigen den Kunden die bestellte Ware aus.

3 Auf dem Weg zum Kunden bespricht sich Fahrer Alija Muminovic mit Geschäftsführer Roland Klein.



Den Überblick über die Produkte im Lager besitzt Sven-Ole Adebahr, Kaufmann für Groß- und Außenhandel im ersten Lehrjahr.



Kulturstiftung Dortmund Gruberova: Preis für Lebenswerk

Die Sopranistin Edita Gruberova erhält den diesjährigen Preis der Kulturstiftung Dortmund im Bereich Musik. Die Stiftung ehrt damit das überragende Lebenswerk der slowakischen Künstlerin, die als eine der bedeutendsten Sängerinnen unserer Zeit gilt. Der mit 25.000 Euro dotierte Preis wird ihr am 5. Dezember im Rahmen eines festlichen Gala-Konzerts im Konzerthaus Dortmund verliehen. Die Kulturstiftung Dortmund vergibt ihren Preis alle zwei Jahre alternierend für Musik und Bildende Kunst. Die letzte Preisträgerin für Musik war 2010 die Geigerin Anne Sophie Mutter.

Gegen Daten-Diebstahl Preisgekrönte Software aus Kamen

Stellen Sie sich vor, Sie entdecken auf einer chinesischen Webseite zwischen fremden Schriftzeichen plötzlich Produkte, die Ihnen bekannt vorkommen – Ihre eigenen Produkte, fast eins zu eins übernommen aus Ihrem Portfolio. Gegen Industriespionage und Datenklau haben nicht nur Sie etwas, sondern auch der Kamener IT-Spezialist Thomas Werth – und zwar den „Werth Auditor“. Seine Software deckt die Sicherheitslücken von SAP-Software auf und macht konkrete Vorschläge, wie diese Lücken geschlossen werden können. Obwohl das Start-up aus Westfalen erst ein Jahr alt ist, gehört der „Werth Auditor“ bereits zu den weltweit technologisch führenden Sicherheitssystemen. Auf der Computermesse Cebit wurde das Produkt des Informatikers mit dem „Sonderpreis für IT-Sicherheit“ gedacht, überreicht von Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel.



Fitness am Phoenix See

In bester Lage am Phoenix See öffnete Anfang April das erste Dortmunder Power Plate Center seine Türen. Geschäftsführer Torsten Kleinert (l.) und sein Trainerteam, zu dem auch Alexandra Brunert (Mitte) und Philip Wüßer zählen, bieten allen Sportlern spezielle Trainingsmethoden an. Auf rund 170 Quadratmetern können Kleinerts Kunden jetzt an ihrer Fitness arbeiten und zugleich den Blick über den See genießen.

Foto: Schaper

Lohnendes Ziel

Umfrage zeigt: Gute Stimmung und steigende Übernachtungszahlen bei den Tourismusunternehmen im Westfälischen Ruhrgebiet.

Die IHK zu Dortmund hat die Ergebnisse ihrer Tourismusumfrage veröffentlicht. Der positive Trend bei der Geschäftsentwicklung in den Beherbergungsbetrieben in Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna hält weiter an. Jeweils 47,1 Prozent der befragten Hoteliers und Gastronomen gaben der Geschäftslage in der Sommersaison 2013 eine gute oder befriedigende Note.

Dass der IHK-Bezirk für in- und ausländische Besucher ein lohnendes Ziel ist, zeigen die aktuellen Beherbergungszahlen im Reiseverkehr des Statistischen Landesbetriebs Information und Technik Nordrhein-Westfalen (IT.NRW) aus Düsseldorf. Insgesamt 955.726 Gäste besuchten im Jahr 2013 die 163 Beherbergungsbetriebe (mit mindestens zehn Betten) im IHK-Bezirk. Gegenüber dem Vorjahr, hier waren es 908.542 Gästeankünfte, bedeutet das eine Steigerung von 5,2 Prozent. Für das gesamte Ruhrgebiet hat das IT.NRW eine Besucherzahl von 3.071.391 Gästen ermittelt. Auch bei den Übernachtungszahlen

weisen die Hoteliers aus dem IHK-Bezirk entsprechende Steigerungsraten auf. Insgesamt 1.577.842 Übernachtungen von in- und ausländischen Gästen hat es in den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna 2013 gegeben. Dies ist ein Anstieg von 3,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 1.528.416 Übernachtungen. Im gesamten Ruhrgebiet nächtigten etwas mehr als sechs Millionen in- und ausländische Besucher. Für das Jahr 2013 konnte die Stadt Dortmund erstmals die Millionengrenze überschreiten. In der Stadt Hamm sind die Besucher- und Übernachtungszahlen ebenfalls deutlich angestiegen. Sowohl für die Stadt Hamm als auch für den Kreis Unna hat der Fahrradtourismus, allein durch die Römer-Lippe-Route und den Ruhrtalradweg, einen besonderen Stellenwert. Bereits im zweiten Jahr in Folge sind im Kreis Unna insbesondere die Zahlen von Ankünften und Übernachtungen von Gästen aus dem Ausland überdurchschnittlich gestiegen.

Gelebter Strukturwandel

Von der Zechenbrache zum florierenden Technologiepark: Am 19. März blickte der Technopark Kamen im Rahmen eines kleinen Festakts auf 20 Jahre erfolgreiche Arbeit zurück.

In einer Zeitreise führte Geschäftsführer Hubertus Ebbers seine Gäste durch die Entwicklung des Technologieparks auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Monopol. „In den letzten 20 Jahren haben sich im Gründer- und Technologiezentrum 248 Unternehmen angesiedelt. Wenn man die Ausgründungen mitrechnet, also die Unternehmen, die sich vergrößert haben und umgezogen sind, wurden rund 930 Arbeitsplätze geschaffen“, resümierte Ebbers. Hinzu komme eine hohe Anzahl von Arbeitsplätzen, die sich infolge der Beratungs- und Coachingangebote kreisweit durch Existenzgründungen im Kreis Unna ergeben haben. Aktuell sind 63 Unternehmen

mit 358 Arbeitsplätzen im Technologie- und Gründerzentrum sowie 14 Unternehmen mit 142 Arbeitsplätzen im Technologiepark Kamen ansässig. Bürgermeister Hermann Hupe hob in seiner Festansprache die Aufgaben und die strukturelle Bedeutung des Technologie- und Gründerzentrums hervor: „Die Technopark Kamen GmbH hat gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung, den Kammern, Hochschulen und den Technologiezentren der Region einen wesentlichen Beitrag zum strukturellen Wandel geleistet. Weg von der industriellen Monostruktur hin zu einer großen Diversität an innovativen Unternehmen.“ Gleichzeitig machte Hermann

Hupe deutlich, dass dieser Prozess noch nicht abgeschlossen, sondern kontinuierlich weiter zu verfolgen sei.

1992 hatte eine Bestandsaufnahme der Stadt Kamen betrübliche Ergebnisse gezeigt: Das 34 Hektar große Areal der ehemaligen Zeche Monopol, die zur Blütezeit 4.000 Menschen Arbeit bot, hatte sich in eine hässliche Industriebrache verwandelt. Es gab gravierende Arbeitsplatzverluste im produzierenden Gewerbe. Dem wirkte die Technopark Kamen GmbH mit der Gründung eines modernen Technologie- und Gründerzentrums sowie der Vermarktung von gewerblichen Grundstücken im Technologiepark entgegen.

Hermann Hankemeier,
Hankemeier Gruppe
Genossenschaftsmitglied
seit 1973

**„NIE MEHR AUF
KANTE NÄHEN
MÜSSEN.“**

**Jetzt
beraten
lassen.**

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

Volksbank

WKG feiert ihren stolzen 90. Geburtstag

Die Westfälische Kaufmannsgilde e.V. setzt weiterhin auf die Soziale Marktwirtschaft und die Werte des Ehrbaren Kaufmanns.

»Von uns als Kaufleuten wurden und werden immer mehr Tatkraft, mehr Wissen und Können gefordert, um marktgerechte Entscheidungen in den Zeiten des sich immer verschärfenden Wettbewerbs zu treffen.«

WKG-Vorsitzender
Peter Schmitz

Am 28. März 2014 feierten rund 200 Gäste den 90. Geburtstag der Westfälischen Kaufmannsgilde an traditionsreicher Stätte – im Industrieklub Dortmund. Festredner an diesem Abend war der FDP-Bundesvorsitzende FDP Christian Lindner. Er betonte, dass es zur Sozialen Marktwirtschaft keine Alternative gebe. Die in ihr Agierenden seien Anwälte für Wettbewerb, Individualität und Vielfalt.

In seiner Begrüßung dankte der WKG-Vorsitzende Peter Schmitz allen, die in den vielen Jahrzehnten mitgeholfen haben, die Gilde zu gestalten, führen und fortzusetzen. Sein besonderer Dank galt der ideellen und geschäftsführenden Unterstützung durch die IHK seit der Gründung 1924.

Schmitz: „Von uns als Kaufleuten wurden und werden immer mehr Tatkraft, mehr Wissen und Können gefordert, um marktgerechte Entscheidungen in den Zeiten des sich immer verschärfenden Wettbewerbs zu treffen. Fachliche Kenntnisse sind und waren hierbei Grundkompetenzen. Dass die Ausbildung auch heute im Dortmunder Raum auf allen Bildungsebenen besonders unterstützt und gefördert wird, ist weiterhin Aufgabe der Gilde. Dies war auch Grundlage einer großzügigen Entscheidung eines Gildenmitglieds, un-

seres verstorbenen Freundes und Unternehmers Manfred Fischer, als er das Vermögen einer Stiftung vor zehn Jahren der Gilde zur Verfügung stellte.“

Weiter betonte Schmitz in seinem Grußwort, das die in den vergangenen Jahren immer stärker werdende sozialpolitische Nivellierung die Selbstverwirklichungsmöglichkeiten der geistigen, wirtschaftlichen und kulturellen Leistungen verhindere. Nicht die eigenen Bemühungen würden über den eigenen Lebensstandard entscheiden, sondern die Umverteilungs- und Betreuungsentscheidungen einer Funktionärsriege. Er forderte wieder mehr Realität für politische Weichenstellung. Man müsse die Wirtschaft schaffen lassen, nicht abschaffen.

Eng verbunden mit der IHK

Abschließend betonte Schmitz die Verbundenheit mit den Wirtschaftsjunoren Dortmund, Hamm, Kreis Unna der IHK. Hier in Dortmund sei in den 50er-Jahren des vorherigen Jahrhunderts der erste Zusammenschluss von jungen Unternehmern und Führungskräften in Deutschland vollzogen worden. Das Credo der Junior Chamber International: Die soziale Gerechtigkeit ist am ehesten in einer freien Wirtschaftsordnung gewährleistet, sei auch das Credo der WKG.

Schmitz dankte allen, die die WKG über die Jahrzehnte begleitet haben, für ihre Teilhabe, Impulse und Freundschaften. Er wünschte sich weiterhin positives Denken, klare Ziele und Begeisterung. Sie seien die Quelle großer Taten für die persönliche und wirtschaftliche Zukunft.

In seinem Grußwort betonte IHK-Präsident Udo Dolezych, dass der 90. Geburtstag der Westfälischen Kaufmannsgilde für die Industrie- und Handelskammer eine Art Familienfeier sei. „Wir sind miteinander eng verbunden, bereits seit der Gründung im Jahre 1924. Dabei ist die 90-jährige Gilde neben der 150-jährigen IHK natürlich noch ein junger Hüpf. Aber quicklebendig sind wir glücklicherweise alle geblieben. Das liegt



Christian Lindner legte ein klares Bekenntnis zur Sozialen Marktwirtschaft ab.

vielleicht daran, dass der permanente Wandel im Handel die Kaufleute dazu zwingt, dauernd in Bewegung zu bleiben. Und Bewegung hat noch keinem geschadet.“

Dolezych erinnerte daran, dass sich in den vergangenen 90 Jahren, seit der Gründung der Westfälischen Kaufmannsgilde, die Welt gewaltig verändert habe, auch und gerade in unserer Region. In Wirtschaft, Politik und Gesellschaft habe es Höhen und Tiefen gegeben. Als die Westfälische Kaufmannsgilde 1924 gegründet wurde, sei gerade erst ein tiefes Tal durchschritten worden. Menschen und Wirtschaft hätten nach dem Frieden von Versailles mit den schweren Kriegsfolgen, den Gebietsabtretungen und Reparationszahlungen zu kämpfen gehabt. 1920 folgte der Kapp-Putsch, 1923 dann die Ruhrbesetzung und die Hyperinflation. Man könne sich auch heute noch gut vorstellen, dass jeder um sein wirtschaftliches Überleben kämpfte. Insofern war dieses Kapitel der Geschichte ganz sicher nicht die Blütezeit von Ehrbarkeit und Moral.

Auch die Kaufmannschaft habe an Ansehen verloren. Es sei Gustav Wiskott, dem Gründer der Gilde, gar nicht hoch genug anzurechnen, dass er in genau dieser dunklen Zeit die Stunde gekommen sah, um dem

Ideal des Ehrbaren Kaufmanns wieder zu Geltung zu verhelfen. Nach dem Motto: Jetzt erst recht! Wir lassen uns nicht unterkriegen!

Abschließend erinnerte sich Dolezych, dass auch er Wirtschafts junior und viele Jahre Mitglied des Beirates der Kaufmannsgilde war. „Mir lag und liegt der Schulterschluss zu anderen wirtschaftlichen Einrichtungen, wie beispielsweise dem „Bund Junger Unternehmer“ oder der „Die Familienunternehmer - ASU e.V.“ immer sehr am Herzen.“ Diese Netzwerkarbeit sei auch heute noch notwendig. Denn nur, wenn die Wirtschaft mit einer Stimme spreche, finde sie das notwendige Gehör. Die Westfälische Kaufmannsgilde werde auch künftig eine starke Stimme in diesem Orchester sein.

Die Festrede zum Thema „Der Ehrbare Kaufmann – Wie stark sind die Werte des Wirtschaftens heute?“ hielt der Bundesvorsitzende der FDP Christian Lindner (siehe Interview Seiten 16/17).



Geburtstagstreffen

Stellten sich vor der Feier zum 90. Bestehen der Kaufmannsgilde dem Fotografen (v. r.): IHK-Präsident Udo Dolezych, FDP-Bundesvorsitzender Christian Lindner, WKG-Vorsitzer F. Peter Schmitz, IHK und WKG-Geschäftsführer Georg Schulte.

Fotos: IHK/Stephan Schütze

Kostümverleih Sommer
 Inh. Kai-Friedrich Fischer
 Kostüme aller Art Vermietung - Anfertigung - Verkauf
 Theaterausstattungen - historische Kostüme - Kinderkostüme - Motto-Party - Abendgarderobe
 Körnebachstr. 72 Fon 0 231 - 52 50 24
 44143 Dortmund Mobil 0 178 - 57 58 203
www.kostuemverleih-sommer.de

Wir machen Ideen sichtbar.
www.lensing-druck.de

Transport- und Lagertechnik

Kunststoff-Paletten	Zubehör	Behälter und Kisten	Auffangwannen

PLASTIC UNION
 Bössebach 35 T: 02737 226 75 0 info@plastic-union.de
 57234 Wilnsdorf F: 02737 226 75 25 www.plastic-union.de

RUHR Wirtschaft
 Das regionale Unternehmermagazin
 Deutlich über 50 % Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand.
 Das wirkt.

Showroom auf über 12.000 m²

Goodies-Center
 GROSSHANDELS-MESSEZENTRUM

Über 100 namhafte Aussteller

Nächstes Messe-Highlight:
GOODIES SONDERPOSTENMESSE
vom 18. - 20. Mai 2014 in Ankum

DIE PREISWERTE EINKAUFSPLATTFORM FÜR ALLE GROSS- UND EINZELHÄNDLER
 Nähere Informationen unter: www.goodies-center.com

GOODIES-CENTER · Industriestraße 12 · 49577 Ankum · Deutschland
 Telefon +49 (0) 54 62 88 66-10 · Fax +49 (0) 54 62 88 66-26 · E-Mail: info@goodies-center.de



Die Besten auf einen Blick: 110 Prüflinge bestanden die Winterabschlussprüfung mit der Traumnote „Sehr gut“.

Foto: IHK/Printz

110 Mal „Sehr Gut“

90 Prozent der Teilnehmer bestanden die Winter-Abschlussprüfung. Die IHK ehrte die „Einser“. Ein Erfolg der dualen Ausbildung, des Engagements der Ausbildungsbetriebe und Berufsschulen.

Ihr Einsatz hat sich gelohnt. Sie sind die Besten!“ Mit diesen Worten würdigte der Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund Heinz-Herbert Dustmann in einer Feierstunde am 12. März die 110 Teilnehmer der Winter-Abschlussprüfung, die die Traumnote „Eins“ erreicht haben. „Sie werden Ihren Weg machen. Sie haben eine sehr gute Ausbildung in einem System absolviert, das weltweit anerkannt ist, nämlich dem dualen Ausbildungssystem. Durch Ihre Leistungsfähigkeit stehen ihnen die Türen zu weiterem beruflichen Erfolg weit offen“, zeigte sich

Dustmann überzeugt. Die besonderen Leistungen zeigt auch ein Blick in die Statistik: 2.481 Kandidaten gingen in der Winterprüfung an den Start, 90 Prozent von ihnen erreichten das Ziel. Gerade einmal 4,4 Prozent erzielten die Spitzennote. Gemeinsam mit IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz überreichte Dustmann die Besten-Trophäen. Zugleich dankten sie Ausbildungsbetrieben und Berufsschulen für ihr Engagement in der Berufsausbildung.

In seiner Laudatio hob Dustmann die besondere Bedeutung der dualen Berufsausbildung für den Erfolg

der deutschen Wirtschaft hervor. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels sei eine fortdauernd hohe Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen wichtig. Zudem müsste die betriebliche Berufsausbildung noch attraktiver gestaltet werden. Notwendig sei auch, die Ausbildungsvoraussetzungen während der allgemeinen Schulzeit zu verbessern. „Es muss uns gelingen, auch die Potenziale derjenigen jungen Leute voll auszuschöpfen, die heute noch häufig auf der Strecke bleiben“, betonte Dustmann. Zur Fotostrecke geht es unter

www.dortmund.ihk24.de



**GUT DING
BRAUCHT WEILE.**

NICHT MIT UNS.

Sie wünschen sich Planungssicherheit? Niedrige Betriebskosten? Die Termin- und Kostenkontrolle steht bei uns auf drei soliden Säulen: ein perfektes Projektmanagement, gut qualifizierte Mitarbeiter und beste Ausrüstung. Für Sie gehen wir auf Nummer sicher – in jeder Hinsicht.

Hamm | Römerstraße 113
T. 023 81.79 90 0

www.heckmann-bau.de

GEWERBEBAU für alle Branchen



Heckmann
Für professionelles Bauen



City- und bahnhofsnahe gelegen ist der neue Stoffmarkt Javro.

Foto: Han Vroklage

100.000 Meter Stoff für Kreative

Einer der größten Stoffmärkte Deutschlands hat in Dortmund eröffnet. Am Burgwall bietet Javro Meterware für Nähfreunde.

Jeder siebte Deutsche handarbeitet. Kreatives Gestalten eigener Textilien liegt voll im Trend, macht glücklicher, stolz und die eigene Garderobe individuell“, erklärt Geschäftsführer Maarten Vroklage die Nachfrage nach Stoffen. Mit seinem Markt möchte er ein Komplettangebot im Bereich aktueller Modetextilien schaffen – von Kleider- und Blusenstoffen über Stoffe für Hosen, Jacken und Mäntel, für Dekoideen oder spezielle Kinderwünsche. Neben den unterschied-

lichsten Materialien runden Kurzwaren, wie Knöpfe, Reißverschlüsse und verschiedene Utensilien für das Nähandwerk, Fachzeitschriften sowie Schnittmuster das Sortiment ab.

Eine Spielecke für die Kleinen, ein Kaffeetisch und Lesematerial laden zum Verweilen und Austausch von Anregungen ein. Wer neu in der Welt des Selbermachens ist, der kann sich von einer der bis zu fünf Schneiderinnen, die im Stoffmarkt arbeiten, beraten lassen. Der niederländische Stoffspezialist möchte weitere Arbeitsplätze schaffen und sein Spektrum um ein Näh-Café, mehr Infrastruktur für Kreativ-Gemeinschaften und Kurse erweitern. Kostenfreie Parkplätze stehen für Kunden bereit. Speziell zur Eröffnung offeriert Javro bis Ende April seinen Gästen zehn Prozent Rabatt auf alle Stoffeinkäufe.

Die Javro GmbH betreibt bereits einen Stoffmarkt in Bochum und vergrößert ihr Angebot mit dem neuen Geschäft in Dortmund. „Mit der Neueröffnung möchten wir nicht nur die größte Stoffauswahl Deutschlands bereitstellen, sondern auch für hohe Kundenzufriedenheit und ein preiswertes Angebot bei hochwertiger Stoffqualität sorgen“, betont Geschäftsführer Vroklage.



Maarten Vroklage berät bei der Auswahl des passenden Stoffs.

Foto: Steffen Korthals

Kompakt

Autoren hautnah erleben Krimiverlag lädt ein

Der Dortmunder Grafit Verlag feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum. Aus diesem Anlass lädt er am 16. Mai zwischen 15 und 21 Uhr zum Tag der offenen Tür ein. Interessierte Leser, Journalisten und Buchhändler haben die Gelegenheit, mit der Verlegerin und den Verlagsmitarbeitern ins Gespräch zu kommen, bei einem Krimiquiz ihr Wissen über fünfundzwanzig Jahre Verlagsgeschichte unter Beweis zu stellen und „mörderische“ Buchpakete zu gewinnen. Die Besucher können auch vergriffene Grafit-Titel für ihre private Sammlung erwerben und natürlich Autoren hautnah erleben.

do.tax

Steuerberatung

Wir unterstützen Sie umfassend mit unserem vielfältigem Dienstleistungsangebot in den Bereichen Steuern und Betriebswirtschaft.

do.tax Steuerberatungsgesellschaft mbH - Dortmund

www.dotax.de

HALLEN IN STAHL

Kundenspezifische Sonderlösungen und eigene Hallensysteme bundesweit

INDUSTRIE- & STAHLBAU
GmbH

INT-BAU

INT-BAU GmbH
Geiststraße 32
D-06108 Halle

Tel. 0345/217560
info@int-bau.de
www.int-bau.de

Renditeobjekt in Hamm-Mitte

In verkehrsg. Lage, 4-Fam-Mietshaus Bj. 1950, aus Altersgründen von Privat zu verkaufen, 3 x 50 und 1 x 45 qm = zus. 195 qm Wohnfl., teilrenov. und modern, überall neue Fenster, Heizung, En-Verbr-Kennwert 134,6 kWh (qm/a), je 3 Zi, Bad, Korr., Keller, 3 SüdS-Balk., Garten. Jahres-Miet-Einn. 12.000 Euro. Verk.-Preis 130.000 Euro VB. Auch als Betriebsunterkunft für ausw. Arbeitskräfte geeignet. Zuschriften unter Chiffre RW 998 an den Anzeigenservice.



Erfahrungsaustausch im Rathaus mit IHK-Vertretern und Verwaltungsspitze.

Foto: Stadt Schwerte

Hand in Hand für Schwerte

IHK und Stadtverwaltung setzen ihren konstruktiven Dialog fort. Beim Spitzengespräch wurde die Standortentwicklung diskutiert.

Der städtische Haushalt, Wirtschaftsförderung und Innenstadtplanung sowie die weitere Zusammenarbeit in der Zukunft waren erneut Themen eines Spitzengesprächs im Schwerter Rathaus mit Vertretern der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund sowie der Schwerter Verwaltungsspitze. Neben IHK-Geschäftsführer Georg Schulte nahmen an der zweistündigen Unterredung im Rathaus auf Seiten der heimischen Wirtschaft Tina Risse-Stock, Rainer Hermes und Martin Kolöchter teil, die als Schwerter Unternehmer der Vollversammlung der IHK angehören.

Steigende Kreisumlage erstaunt

Für die Stadt Schwerte erläuterte Fachdienstleiter Thomas Holtmann die aktuelle Finanzsituation der Kommune. Insbesondere die kontinuier-

lich steigende Kreisumlage wurde von den anwesenden Unternehmern mit Erstaunen zur Kenntnis genommen. Auch die Gewerbesteuerentwicklung war Gegenstand des Gesprächs, ebenso wie die Erhöhung der Grundsteuer. Die Vollversammlungsmitglieder sprachen sich gegen Steuererhöhungen aus.

Der Schwerter Bürgermeister hatte erneut zu dem Gedankenaustausch eingeladen, an dem auch Erster Beigeordneter Hans-Georg Winkler, Stadtkämmerer und Beigeordneter Peter Schubert sowie Fachdienstleiter Thomas Holtmann und der Leiter der Stabsstelle „Recht und Presse“, Carsten Morgenthal, teilnahmen. „Ziel war es, wie bereits in den Vorjahren, außerhalb der regelmäßigen traditionellen und wichtigen IHK-Wirtschaftsgespräche die Mitglieder von IHK-Vollversammlung und Geschäfts-

führung über die Standortmerkmale von Schwerte zu informieren“, so der Bürgermeister.

Initiativen gehen Hand in Hand

„Die Stadt habe“, so Heinrich Böckelühr, „mit dem gerade verabschiedeten Integrierten Handlungskonzept Innenstadt und dem Einzelhandelskonzept Weichen für die Innenstadtentwicklung und Entwicklung des Einzelhandels gestellt.“ Erste Aktivitäten am Bahnhof und am Marktplatz rund um St. Viktor seien bereits erkennbar. Es folgen der Umbau des Bahnhofvorplatzes mit modernem zentralem Omnibusbahnhof und neuer Park&Ride-Anlage sowie der gestalterische Umbau der Bahnhofstraße. Flankierend zum ebenfalls gerade beschlossenen Einzelhandelskonzept beteiligt sich die städtische Wirtschaftsförderung bei der Beseitigung leer stehender Ladenlokale. Besonders bedankt sich Bürgermeister Böckelühr für das ungebrochene Engagement der IHK bei der Unterstützung der Immobilien- und Standortgemeinschaft Bahnhofstraße. „Hier gehen die Initiativen der IHK, der Stadt Schwerte und von Privatleuten Hand in Hand“, lobt Heinrich Böckelühr ausdrücklich die gute Zusammenarbeit.

Am Ende der Unterredung bekundeten die Gesprächsteilnehmer die einhellige Absicht, den konstruktiven Dialog weiterzuführen.

Standort eingeweiht

In den neuen Räumlichkeiten am Südufer des Phoenix-Sees will die Creditreform Dortmund/Witten noch mehr Elan entwickeln.

Nach mehr als 30 Jahren am Ostenthellweg hat die Creditreform Dortmund/Witten mit 55 Mitarbeitern nun am Phoenix-See neue Räumlichkeiten bezogen. Die modernen Büroräume verteilen sich auf zwei Etagen. „Es war uns besonders wichtig, dass sich unsere Mitarbeiter an ihren Arbeitsplätzen auch wohlfühlen können“, betonte Geschäftsführer Wolfgang Scharf. „Hier wollen wir nun mit noch mehr Elan neue innovative Ideen für unsere Kunden entwickeln.“

Die Eröffnungsfeier besuchten auch der Präsident des Verbands der Vereine Creditreform Christian Wolfram und Verbandshauptgeschäftsführer Volker Ulbricht. „Allein durch Insolvenzen verlieren die Gläubiger in Deutschland Jahr für Jahr zwischen 20 und 40 Milliarden Euro“, sprach Ulbricht in seinem Grußwort den volkswirtschaftlichen Schaden durch Unternehmensausfälle an. „Unternehmen mit einem auf unsere Daten gestützten aktiven Kreditmanagement, die auch im Forderungseinzug mit

uns zusammenarbeiten, können weit mehr als 99 Prozent ihrer Forderungen realisieren.“ Verbandspräsident Wolfram nannte die Dezentralität, das engagierte Unternehmertum in der jeweiligen Region, als ein Grundprinzip der Organisation Creditreform. „Wir erkennen unsere Verantwortung, bringen uns ein und versuchen mitzugestalten. Wolfgang Scharf tut dies mit seiner Mannschaft intensiv und erfolgreich.“

Garant für Wettbewerb

IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz unterstrich die große Bedeutung der dualen Berufsausbildung für die deutsche Wirtschaft. Sie sei ein Garant für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. „Wer Ausbildungsplätze zur Verfügung stellt, sichert sich bereits heute die Fachkräfte von morgen“, sagte Schulz und dankte Scharf für dessen Einsatz im Bereich Ausbildung. „Ihr Unternehmen leistet einen wertvollen Beitrag, um eine neue Generation von Fachkräften auszubilden.“



Mit Geschäftsführer Wolfgang Scharf (r.) freuen sich Christian Wolfram, Volker Ulbricht und Reinhard Schulz (v. l.) über die Eröffnung.

Foto: Creditreform

RAUM FÜR IDEEN



RIVA 1 – WOHNUNG

Wohnen am Phoenix See:
Penthousewohnungen zu vermieten von 160 m² – 170 m²



RIVA 1 – BÜRO

Arbeiten am Phoenix See:
1.300 m² Büro-/Praxisfläche, teilbar, ab 200 m²



EUROPAPLATZ 2

Grundstück zur Entwicklung,
6.300 m² mögliche Bürofläche

- Büroflächen ■ Ladenlokale
 - Praxisräume ■ Lagerhallen
 - Freiflächen ■ Dauerparkplätze
- Sofort, auch langfristig vermietbar, provisionsfrei

Tel.: 0231/ 51 71-0

info@dreier-immobilien.com

www.dreier-immobilien.com

Dreier
Immobilien



Serie Gastronomie Cielo

Karlsbader Straße 1a,
44225 Dortmund, Tel. Reservierung: 0231/71 00-111,
www.cielo-restaurant.de,
geöffnet: Dienstag bis
Samstag ab 18 Uhr

Küche: Sehr anspruchsvoll,
deutsch und international
mit asiatischem Hauch.

Location: Siebte Etage der
Dula-Hauptverwaltung in
Dortmund-Hombruch. Faszinierender Panoramablick über die Region.



Marisa und Heinz-Herbert Dustmann genießen den Blick über die Stadt.

Fotos: IHK/Oliver Schaper

Dem Himmel so nah: Besuch im Cielo

In einer neuen Serie stellt die Ruhr Wirtschaft Gastronomie-Betriebe der Region vor. Den Auftakt macht das Dortmunder Edelrestaurant Cielo.

VON GERO BRANDENBURG

Der Name ist Programm. Cielo, zu deutsch: Himmel, heißt das im Oktober 2013 eröffnete Restaurant im siebten Stock der Dula-Hauptverwaltung in Dortmund-Hombruch. Von hier oben haben die Gäste eine einzigartige Sicht auf die Region. Wer durch die hohen Panoramafenster nach Norden blickt, sieht die Technische Universität, den U-Turm und den Signal-

Iduna-Park. Im Süden reicht die Sicht bis ins Ardeygebirge. Der Name Cielo ist zugleich aber auch eine Liebeserklärung von Dula-Geschäftsführer Heinz-Herbert Dustmann an seine spanische Ehefrau Marisa – und an die gehobene Küche. Denn mit dem Edel-Restaurant wollen Dustmann und Cielo-Geschäftsführer Pascal Sürig Feinschmeckern aus der Region etwas ganz Besonderes bieten. „Ich habe schon immer von der Gastronomie geträumt. Und als der Umbau des Gebäudes anstand, haben wir das Vorhaben in die Tat umgesetzt“, erzählt Dustmann.

Als Chef eines der führenden Ladenbauunternehmen in Europa hatte Dustmann natürlich besondere Ansprüche an die Ausstattung. Folgerichtig haben das Ehepaar Dustmann und Pascal Sürig beim Design echte Highlights gesetzt. Edle Stoffe, Bilder, Wände, viel Holz und wunderbar dekorierte Tische prägen das Ambiente. Wer zu Beginn im gemütlichen Lounge-Bereich zu dezenter Hintergrundmusik einen Fruchtcocktail genießt, kann seinen Blick über die geschmackvolle Einrichtung, das Mobiliar und den schönen graubraunen Holzboden schweifen lassen. Türkis ist eine der Grundfarben, sie findet sich im Barbereich, aber auch in den Gläsern wieder, deren besondere Form Wolken nachempfunden ist. Auch die luftig-leichten Vorhänge und das viele Glas machen dem Namen des Restaurants alle Ehre. Für beson-



Servicefachkraft Alissa Klee bereitet schmackhafte Fruchtcocktails zu.

dere Atmosphäre sorgt überdies, wenn die Dämmerung hereinbricht, das wechselnde Farbenspiel der LED-Leuchten. Die aktuellen Menüs heißen „Auf den Spuren der Seidenstraße“ und „Frühlingserwachen“. „Wir wollen bei unseren Gästen Freude wecken und auch etwas die Tristesse des Winters vertreiben“, sagt Sürig, der in Sachen Qualität sehr hohe Ansprüche hat und zusammen mit seinem drei-köpfigen Küchenteam (zwei Mitarbeiterinnen im Service) nur hochwertige Produkte verarbeitet. Er selbst beschreibt seine Küche als „Open-World-Kitchen mit Geschmäckern aus aller Herren Länder“.

Und so können sich seine Gäste auf ein Feuerwerk an Geschmackserlebnissen freuen. Beim 8-Gang-Menü „Frühlingserwachen“ folgt dem sehr leckeren Amuse-Gueule – aus Stimulus, Graupen, Simmentaler Rind und Wachtelgelb – als Vorspeise das außerordentlich aromatische „Sushi like Cielo“ mit Chinakohl, Finger Lime, Lachsforelle sowie verschiedenen Obst- und Gemüsesorten. Jede Speise ist selbstverständlich auch einzeln zu bestellen. Der Steinbutt, angerichtet auf Glasnudeln, Kokos, Chili und Zwiebellauch, sowie das Münsterländer Kalbsfilet mit Bohnen, Blumenkohl, Koriander und einer Lumi-Kruste verdienen besondere Erwähnung.

Beim Wein macht Heinz-Herbert Dustmann, der mit seinem Unternehmen auch in Zaragoza am Fuße der Pyrenäen produzieren lässt, aus seiner Vorliebe für spanische Tropfen keinen Hehl. Cielo bietet natürlich auch deutsche und französische Weine an, doch die Weinkarte hat eine leichte spanische Prägung. Vor allem die Erzeugnisse aus dem Anbaugebiet Somontano haben ihn überzeugt. Zum Abschluss eines schönen Abends bietet er Gästen gerne noch eine besondere Spezialität an: Gecko, einen spanischen Vodka-Caramel-Likör.

7 FRAGEN AN

Pascal Sürig (42), Geschäftsführer der Dula Cielo GmbH



1 Wie beginnt ein typischer Arbeitstag bei Ihnen? Mein

Arbeitstag beginnt in der Regel um 11 Uhr mit allen möglichen organisatorischen Dingen. E-Mails abrufen, Strategien für die Vermarktung entwickeln, neue Ideen für die Küche und das Restaurant sammeln und natürlich neue Gerichte für die Speisekarte ausdenken.

2 Was ist Ihr Lieblingessen? Mein Lieblingessen? Nein, eigentlich habe ich kein wirkliches Lieblingessen, aber es gibt Gerichte, an die ich mich gerne zurück erinnere und dann Heißhunger darauf bekomme. Jetzt in diesem Moment spukt ein Lammrücken mit Basilikumkruste an einer Rotweinreduktion in meinem Kopf herum. Es ist kein Gericht von unserer Karte, sondern ein Klassiker, von dem ich nie genug bekommen kann – nicht modern, aber hoch aromatisch.

3 Was halten Sie von Kochshows? Kochshows sind gut für die Gastronomie. Sie machen den Leuten Lust auf Essen. Für mich ist eine Dokumentation ebenfalls im weitesten Sinne eine Show. Z.B. Bei „Zu Gast im Ikarus“ ist für jeden etwas dabei: das Rezept zum schnellen Nachkochen zu Hause, ein Einblick in feine Restaurantküchen, der dazu anregt, in der gehobenen Gastronomie essen zu gehen, oder Reisen in ferne Länder und ihre Küchen. Kurzum ein reiches Angebot an Wissen und Abenteuer.

4 Was ist Ihnen im Job am wichtigsten? Ich mache es kurz: Organisation und Kreativität.

5 Schon mal von einem Michelin-Stern geträumt? Da stellt sich erst die Frage, was bedeutet ein Michelin-Stern? Für einen Koch in einem kreativen Restaurant ist er eine große Auszeichnung und Bestätigung für das Geleistete. Also ganz einfach: Ja, davon habe ich schon mal geträumt.

6 Welche Eigenschaften braucht ein guter Koch? Diese Frage ist gar nicht so einfach zu beantworten. Woran misst man einen guten Koch? Ich beziehe die Frage erst mal auf unsere Küche: Kochen ist Teamarbeit. Jeder trägt seinen Teil dazu bei und bringt Ideen ein. Es sind die vielen kleinen Dinge, die ein großes Ganzes ergeben – jeder hat seine Stärken. (Dank an mein Team) Für mich ist ein guter Koch jemand, der bereit ist, frische Produkte zu verarbeiten und daraus geschmacklich gute Speisen zuzubereiten. Hierfür braucht es Wissen und die Bereitschaft, immer mehr davon zu erwerben, Ideen zu entwickeln und auszuprobieren, diese fein abzustimmen und die Reaktionen darauf zu sehen. Also immer schön die Augen offen halten.

7 An welches Kompliment denken Sie besonders gern zurück? Es ist noch gar nicht lange her. Ein Gast hatte ein 8-Gang-Menü bestellt. Nachdem er den Hauptgang gegessen hatte, bekamen wir eine Meldung in die Küche, dass er dieses Gericht gleich noch einmal essen möchte – also gleich noch mal gekocht. Ein größeres Kompliment gibt es nicht.

Sehr lecker: Der Steinbutt, angerichtet auf Glasnudeln, Kokos, Chili und Zwiebellauch.





Gut gemacht

Stolz nehmen die Schüler des Pestalozzi-Gymnasiums Unna die Bescheinigungen über den erfolgreich absolvierten IHK-Online-Test „Handelsblatt macht Schule“ zum Thema „Globalisierung“ entgegen. Überreicht wurden sie von Torsten Mack, IHK Koordinator Schule/Wirtschaft (r.). Der Test ist eine von mehreren IHK-Initiativen, die darauf abzielen, mehr ökonomische Bildung in die Schulen zu bringen. Dazu zählt beispielsweise auch die Verleihung des IHK-Schulpreises Wirtschaftswissen.

Foto: IHK/Michel Printz

Es wird verhandelt

**Gibt es auch nach 2015 Kultur im Schloss Cappenberg?
Der Kreis Unna und Graf von Kanitz diskutieren Vertragsdetails.**

Im Jahr 1985 wurde zwischen dem Landschaftsverband Westfalen-Lippe (LWL) und Graf von Kanitz als Eigentümer des denkmalgeschützten Schlosses in Selm ein Mietvertrag geschlossen. Parallel dazu unterschrieben LWL und der Kreis Unna einen Untermietvertrag. Seitdem nutzt der Kreis für seine drei bis vier Wechselausstellungen im Jahr rund 600 Quadratmeter im Mitteltrakt des Schlosses (Südflügel). Weitere 470 Quadratmeter werden teilweise gemeinsam mit dem LWL als Nebenräume (Werkstatt, Museumshop usw.) in Anspruch genommen. Der Vertrag endet zum 31. Dezember 2015. Der Kreis Unna möchte auch künftig Ausstellungen auf Schloss Cappenberg zeigen. Eine Fortsetzung des Mietvertrags ist deshalb erklärtes Ziel der Gespräche mit dem Schlossherrn, die derzeit laufen. Verhandelt wird vom Kreis aber nicht um jeden Preis.

Die Wechselausstellungen des Kreises gelten wegen ihrer Qualität, der regionalen Resonanz und des großen Besucherinteresses als eine „kulturelle Perle“ und wichtiger Standortfaktor. Allerdings ist das Geld heute knapp. Deshalb soll die neue Miete nicht höher als die derzeitige (rund 90.000 Euro/Jahr) ausfallen.

Dafür würde der Kreis die Ausstellungsfläche auf rund 400 Quadratmeter verringern. „Genug Fläche für weiterhin anspruchsvolle Kunstpräsentationen“, sagt Kreisdirektor und Kulturdezernent Dr. Thomas Wilk. „In fremdes Eigentum werden wir in Zukunft auf keinen Fall mehr investieren“, unterstreicht er. Er zieht damit mit Blick auf die im derzeitigen Vertrag festgeschriebene Unterhaltungspflicht für ‚Dach und Fach‘ eine deutliche Verhandlungsgrenze.

Gutachten über Kosten

Die ersten Gespräche zwischen Landschaftsverband, Kreis und Eigentümer wurden bereits geführt. Grundlage für die Vertragsverhandlungen soll ein gemeinsam in Auftrag gegebenes Planungsgutachten sein. Es soll in einer ersten Stufe bis zu den Sommerferien vorliegen, die notwendigen baulichen und technischen Veränderungen auflisten und einen Kostenrahmen abstecken. Investiert werden muss beispielsweise in Barrierefreiheit, Haustechnik, Brandschutz, Heizung und dergleichen. Angesichts der für Ausstellungen üblichen langen Vorlaufzeit hat Dr. Wilk auch ein Zeitfenster. „Am Jahresende 2014 sollten die Verhandlungen möglichst abgeschlossen sein.“

Jubiläen

25 Jahre

Willi Wobig GmbH

Die Willi Wobig Schreibwarengroßhandlung GmbH feierte am 4. April ihr 25-jähriges Bestehen. Gegründet wurde der Vorläufer der heutigen GmbH bereits 1950 in Schwerte. Im Rahmen einer Unternehmensnachfolge wurde die Schreibwarengroßhandlung 1989 in eine neue Rechtsform überführt. Seit Sommer 1994 ist das Unternehmen in Dortmund an der Speicherstraße 1 ansässig und bietet Bürobedarf und Schreibwaren an. Der Betrieb beliefert viele Schreibwarengeschäfte in Nordrhein-Westfalen mit Waren aus dem Zentrallager. Heute gehören auch acht eigene Geschäfte zum Portfolio der Willi Wobig GmbH, die seit 1993 von Geschäftsführer Michael Jander geleitet wird. Hauptgesellschafter ist seit gut 15 Jahren die PRO BÜRO & KOPIER GMBH, die selbst mehr als 40 Filialen mit Schreibwaren und Bürobedarfsangeboten sowie mit Büromöbeln und hochwertige Papeterien – unter anderem zwei Montblanc-Boutiquen – in NRW und Hessen betreibt.

50 Jahre

Arnold Neumann

Am 1. April feierte das Unternehmen Arnold Neumann, Tiefbau- und Abbruchunternehmen GmbH sein 50-jähriges Bestehen. Firmengründer war seinerzeit Arnold Neumann. Aus dem damaligen Ein-Mann-Betrieb mit nur einem Seilbagger und einer Sandgrube ist bis heute ein Unternehmen mit zehn Mitarbeitern und deutlich mehr Ausstattung geworden. Arnold Neumann übergab sein Unternehmen am 1. April 2004 an seinen Sohn, Diplom-Ingenieur Carsten Neumann, der es seitdem in zweiter Generation fortführt. Unter seiner Leitung werden Erdbewegungs- und Kanalbauarbeiten jeglicher Art durchgeführt. Zu den herausragenden Projekten in der Unternehmensgeschichte zählen unter anderem das Polizeipräsidium Bochum, die Feuerwache in Dortmund-Eichlinghofen und der Neubau von sieben Mehrfamilienhäusern in Castrop-Rauxel.

Ab ins Beet

Heike Berz hat sich mithilfe der IHK selbstständig gemacht. Ihr Gartenservice „Green Visions“ kommt gut an.

VON GERO BRANDENBURG

In diesen Tagen beginnt für Heike Berz die heiße Phase des Jahres. Denn im Frühjahr hat sie viel zu tun. Unkraut jäten, den Rasen mähen, Beete anlegen – was für viele Mitmenschen mehr Last als Lust bedeutet, das erfüllt Heike Berz mit Freude. Deshalb hat sie sich nach Jahren als Integrationskraft für Förderschüler an einer Waldorfschule im wahrsten Sinne des Wortes wieder zu ihren Wurzeln als ausgebildete Landschaftsgärtnerin bekannt und selbstständig gemacht. Geholfen haben ihr dabei die Existenzgründungsberater der IHK. Die gaben ihr so manchen wertvollen Tipp, prüften ihren Businessplan und hoben den Daumen. Berz hatte ein wirtschaftlich tragfähiges Konzept vorgelegt. Vor einem Jahr startete die 55-Jährige in die Selbstständigkeit, im ersten halben Jahr gab es den Existenzgründerzuschuss der Arbeitsagentur.

Mittlerweile kann Berz, die ihrem professionellen Gartenpflegerservice den schönen Namen „Green Vi-

sions“ (grüne Visionen) gegeben hat, aber auf eigenen Beinen stehen. Sie hat gut 30 regelmäßige Kunden, vor allem ältere Mitmenschen, denen sie die schwere Gartenarbeit abnimmt.

Liebe zur Natur

Natürlich bleibt da immer auch die Zeit für ein Schwätzchen. „Die soziale Komponente spielt auch eine Rolle, ich unterhalte mich gerne mit meinen Kunden“, sagt Berz, die ihre Arbeiten fast ohne Maschinen nach ökologischen Gesichtspunkten verrichtet. Täglich ist sie in ganz Dortmund und Umgebung. Im laufenden Jahr will sie ihren Kundenstamm weiter ausbauen. Das Potenzial sei in jedem Fall vorhanden, glaubt sie. „Dortmund hat 49 Prozent Grünflächen und insgesamt 150.000 Gärten. Außerdem entwickeln die Leute wieder mehr Liebe zur Natur.“

Und deshalb hofft wohl nicht nur Heike Berz auf einen schönen und sonnigen Sommer.



Grüne Visionen werden Realität: Heike Berz liebt die Natur.

Foto: IHK/Printz

Sonderanfertigungen und Zuschnitte
für Industrie • Technik • Design



Ihr Klick in die Plexiglas-Welt:
plexiglas-hecker.de

Dortmund - B1 Abf. DO-Aplerbeck-Ost
Schleefstraße 5 · Telefon (0231) 9455-201

Dolezych
... einfach sicher
Seile • Ketten • Hebebänder • Zurrgurte
Rundschnitten • Hebezeuge • Krane
Beratung • Prüfung • Wartung • Schulung
DIN EN ISO 9001+14001
Hartmannstraße 8 • 44147 Dortmund
Tel.: 02 31/82 85-0 • Fax: 02 31/82 77 82
Internet: www.dolezych.de
E-Mail: dolezych@dolezych.de

Koehler's
FEINKOST & CONFISERIE

Einfach
Gutes
schenken

Wißstraße 26-28 • 44137 Dortmund-City
Tel.: 02 31/14 00 15 • www.koehlers-feinkost.de

Smit
Systemhallen

www.smit-systemhallen.de
Postfach • 48691 Vreden • Tel. 02564 - 801 • Fax 34212

**Home of
Gasdetection**

Ihr Spezialist der Gasmessung aus Dortmund



gasmessung.de



Der Vorstand der Sparkasse Hamm (v.l.): Torsten Cremer, Bernd Honermeyer und Rudolf Eisermann.

Fotos: Sparkasse Hamm

Gutes Investitionsklima

Die Sparkasse Hamm hat auch 2013 den Wirtschaftskreislauf in Hamm gestärkt und gute Ergebnisse erzielt – und das bei deutlich zunehmender regulatorischer Belastung.

Diese Regelungen sind notwendig für diejenigen, die weltweit großen Schaden angerichtet haben und schließlich die Finanzmarktkrise verursacht haben, treffen aber auch die Falschen – die solide wirtschaftenden regionalen Kreditinstitute“, sagte Bernd Honermeyer, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Hamm. „Uns muss die Politik keine wirksamen Grenzen setzen, gleichwohl ist die Sparkasse Hamm bestens aufgestellt, um die geforderten Regelungen umzusetzen.“ Die Bilanzsumme erhöhte sich um zwei Prozent auf 1,6425 Milliarden Euro. Das Kundengeschäftsvolumen, das sich aus Kundenkrediten, Kundeneinlagen, Eventualverbindlichkeiten, unwiderruflichen Kreditzusagen und den Kundenbeständen im Wertpapiergeschäft zusammensetzt, beträgt 2,5265 Milliarden Euro. In den vergangenen fünf Jahren ist die Sparkasse Hamm um mehr als ein Viertel gewachsen (+ 27,6 Prozent), in den vergangenen zehn Jahren um 49 Prozent.

„Unsere Marktführerposition als größtes lokales Kreditinstitut haben wir durch diese enormen Zuwachsraten deutlich ausbauen können“, freu-



Die Hauptstelle der Sparkasse Hamm an der Weststraße.

te sich Honermeyer. Zurückzuführen sei diese positive Entwicklung neben dem hohen Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse Hamm auf das traditionsreiche Sparkassen-Geschäftsmodell.

Kurze Entscheidungswege

„Uns bringen Kunden mit Werten wie Sicherheit, Stabilität und Verlässlichkeit in Verbindung. Bei uns sind die Wege kurz. Unsere konsequente Vor-Ort-Orientierung bringen wir auch dadurch zum Ausdruck, dass bei uns alle Entscheidungen in Hamm getrof-

fen werden. Diese Nähe schafft Vertrauen“, so Honermeyer.

Die Darlehensauszahlungen an Unternehmen und Selbstständige belaufen sich auf 62,7 Millionen Euro. „Das alles zeigt ein sehr lebhaftes Kreditgeschäft. Die Stimmung in der Hammer Wirtschaft ist gut. Wir stellen ein positives Investitionsklima fest“, sagte Sparkassen-Vorstand Torsten Cremer. Die Finanzierungsstruktur sei durchweg solide. Das Verhältnis von kundenseitig eingebrachtem Eigenkapital zu den Finanzierungsanteilen sei gesund und ausgewogen.

Paradebeispiel für Brückenschlag

Jubiläum, zehn Jahre am Standort Biomedizinzentrum Dortmund und Eröffnung weiterer 500 Quadratmeter Laborflächen

Taros Chemicals hatte gleich mehrere Anlässe, im Beisein von NRW-Wissenschaftsministerin Svenja Schulze, Oberbürgermeister Ullrich Sierau, Technologiezentrums-Geschäftsführer Guido Baranowski sowie mehr als 50 geladenen Gästen gebührend zu feiern. „Ich freue mich außerordentlich, dass wir dieses 15-jährige Firmenjubiläum zusammen mit der Eröffnung unserer neuen, Laborflächen am aufstrebenden Pharma- und Chemiestandort Dortmund im Kreise unserer Gäste feiern können. Damit setzen wir ein deutliches Zeichen, dass sich Investitionen in chemische und pharmazeutische Forschung für mittelständische Firmen in Deutschland und insbesondere in NRW am Standort Dortmund auch in Zukunft lohnen“, resümierte Dr. Dimitrios Tzalis, Gründer und CEO der Taros Chemicals, während der Feierstunde. Der Zuschlag für das mit einem Budget von knapp 196 Millionen Euro ausgestattete Projekt European Lead Factory, das sich der Suche nach innovativen Wirkstoffen für neue Medikamente verschrieben hat, zeige, dass auch die EU dies so wahrnehme, so Tzalis.

Wissenschaftsministerin Svenja Schulze beglückwünschte das Team von Taros Chemicals zu der beeindruckenden und erfolgreichen Entwicklung: „Taros Chemicals ist ein Paradebeispiel für den Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis. Hier wird erfolgreich die Brücke geschlagen zwischen Forschung und konkreten Lösungsansätzen. Das ist unentbehrlich, wenn wir Fortschritt wollen, der die Lebenswelt der Menschen erreicht.“



Dr. Dimitrios Tzalis, Taros-CEO.

Foto: Taros

Ullrich Sierau, Dortmunds Oberbürgermeister, ergänzte: „Zum 15-jährigen Jubiläum gratuliere ich Taros Chemicals ganz herzlich. Das Unternehmen ist ein hervorragendes Beispiel für die neue Dortmunder Wirtschaftslandschaft. Weltweit erfolgreich im Bereich Hochtechnologie unterwegs – mittelständisch und international aufgestellt – trotzdem in unserer Stadt tief verwurzelt. Ein wunderbarer Botschafter unserer Stadt.“

Im Rahmen der Feier hatten die national und international angereisten Kunden und Partner von Taros Gelegenheit, sich ausführlich über wesentliche Meilensteine der Unternehmensgeschichte und spannende künftige Entwicklungen zu informieren. Für den übergeordneten fachlichen Kontext sorgten Gastredner der Unternehmen Evonik, Bayer Health Care, Ernst & Young sowie Prof. Dr. Axel Kleemann als wissenschaftlicher Beirat der Taros.

Ein Höhepunkt war die Eröffnung der neuen Laborräumlichkeiten, die für die Synthese der rund 40.000 von Taros im Rahmen der European Lead Factory bis 2018 herzustellenden chemischen Moleküle vorbehalten sind.

Taros

› Taros ist ein unabhängiges, inhabergeführtes Auftragsforschungsunternehmen angesiedelt am Biomedizinzentrum Dortmund und seit 1999 für Firmen aus den Bereichen Biotechnologie, Pharma, Pflanzenschutz und Chemie tätig. Taros verfügt über modernste Laborausstattungen, mehr als 65 Prozent der Mitarbeiter haben eine Promotion in Chemie.

INDUSTRIEBAU

Keine Fragen offen!

Antworten erhalten
www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien.

Aufbau und Führung von Vertriebsnetzen – national und international für KMUs.

www.pro-kmu.eu · kontakt@pro-kmu.eu
Tel. 02 31 – 847 26 30 · Fax 02 31 – 225 25 76
Mobil 01 70 - 732 79 22

**Dünger - Saaten - Pflanzenschutz
Moos- und Algenbekämpfung
Rindenmulch, Holzhäcksel
Mutterboden, Humus
Lose ab Lager oder angeliefert**

Scheiper's Mühle

Evinger Straße 669 • 44339 Dortmund
Tel. 02 31/ 44 90 00 • Fax 80 03 22



Investiere einen Mausklick.
Profitiere sofort!

www.steuerberater-hoeniger.de

Auf Wachstumskurs

Die Volkswohl Bund Versicherungen haben im Geschäftsjahr 2013 ein gutes Ergebnis erzielt. Im Mai gibt es einen Wechsel im Vorstand.

Wir befinden uns im Konzern weiterhin auf Wachstumskurs“, sagte der Vorstandsvorsitzende Dr. Joachim Maas bei der Bilanzpressekonferenz. Die gesamten Beiträge der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. stiegen auf 1,33 Milliarden Euro. Die darin enthaltenen laufenden Beitragseinnahmen sind um 3,9 Prozent auf 1,16 Milliarden Euro angewachsen, während die laufenden Beitragseinnahmen bei den Mitbewerbern im vergangenen Jahr fast stagnierten.

Dem Branchentrend folgend, hat sich der Neuzugang von 4,1 Milliarden Euro Beitragssumme im Vorjahr auf 3,3 Milliarden Euro im vergangenen Jahr vermindert. Grund dafür sei die allgemeine Zurückhaltung der Kun-

den beim Abschluss neuer Rentenversicherungen, so Maas. Die Sicherheitsmittel (ohne Bewertungsreserven aus zinsabhängigen Kapitalanlagen) erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr von 824 Millionen Euro auf 915 Millionen Euro und betrugen elf Prozent der Versichertenguthaben. Die Finanzstärke spiegelt sich auch im Finanzstärke-Rating der Ratingagentur Fitch wider. Mitte 2013 erhielt die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. eine „AA-Bewertung“ – zum mittlerweile zehnten Mal in Folge.

Bei den Kapitalanlagen hat die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. eine Nettoverzinsung von 4,7 Prozent erzielt. Der Dreijahres-Durchschnitt beträgt weiterhin 4,5 Prozent. Die hohe Nettoverzinsung resultiert un-

Ihr Plus in Sachen Energie!

Strom und Gas für den Mittelstand – zu optimalen Konditionen

Was immer Sie auch antreiben oder betreiben – die richtige Energie finden Sie bei uns: Strom und Gas für mittelständische Unternehmen und Gewerbebetriebe plus Top-Service rund um Ihre Energie.

Wir machen Ihnen Angebote, die individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Und wir beliefern Sie zuverlässig, sicher und zu günstigen Konditionen. Ein weiteres Plus für Sie: Als Tochter eines Schweizer Energieversorgers sind wir unabhängig vom deutschen Strom-Oligopol.

Machen Sie jetzt Plus. Testen Sie uns und optimieren Sie Ihren Strom- und Gasbezug! Anruf oder E-Mail genügt und Sie erhalten umgehend unser Angebot.

Repower Deutschland GmbH
Freistuhl 3
44137 Dortmund
T +49 (0)231 206 406 0
info.de@repower.com
www.repower.com



Mit dem Smartphone
scannen und direkt
online zu unseren
Produkten gelangen!



REPOWER

ter anderem aus einem außerordentlichen Kapitalanlageergebnis von 63 Millionen Euro. Dem steht eine Zuführung zur Zinszusatzreserve (bilanzielle Zukunftsvorsorge) von 71 Millionen Euro entgegen.

Seit Jahresbeginn neu im Programm ist „Existenz“, eine Versicherung für alle körperlich Tätigen, für die eine handelsübliche Berufsunfähigkeitsversicherung zu teuer wäre. Handwerker, Kraftfahrer, Kranken- und Pflegepersonal sowie andere Dienstleister gehören beispielsweise dazu. „Mit Monatsprämien von 40 bis 50 Euro ist die Versicherung für viele bezahlbar“, erklärte Vorstandsmitglied Dietmar Blasing. Der Kunde erhält aus dem Vertrag eine monatliche Rente, wenn er eine wichtige Fähigkeit verliert, die meist auch Grundvoraussetzung für seine Arbeitsfähigkeit ist. Der Gebrauch einer Hand oder eines Arms gehört dazu, das Gehen und Treppensteigen, das Gleichgewicht halten oder die gesundheitlich Fähigkeit zum Autofahren. Stand Mitte März waren bereits 450 Kunden für „Existenz“ angenommen.

Auch die Volkswohl Bund Sachversicherung AG hat 2013 ein gutes Gesamtergebnis erzielt. Mit 73,8 Millionen Euro (2012: 74,2 Millionen Euro) sind die Beitragseinnahmen

nahezu stabil geblieben. Das Makler-Onlineportal prokundo, in dem Vertriebspartner Haftpflicht-, Hausrat- und Unfallversicherungen für ihre Kunden abschließen können, hat sich in seinem zweiten Geschäftsjahr weiter gut entwickelt. 2013 wurden 13.242 Verträge abgeschlossen. Das entspricht einer Steigerung um 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2012: 10.366 Verträge).

Im Mai wird es einen Wechsel im Vorstand geben. Dr. Ulf-Gerhard Gude, der seit rund 25 Jahren im Konzern tätig war, wird aus gesundheitlichen Gründen ausscheiden und in den Aufsichtsrat wechseln. Seine Nachfolgerin ist Heike Böhner.



Citynah

Hauptsitz der Volkswohl Bund Versicherungen am Südwall in Dortmund.

Foto: Schaper

BESTE (H)AUSSICHTEN für Ihre Zukunft



Traumimmobilie für Freiberufler, Dienstleister, Makler o. ä.

EFH im Gewerbegebiet Kamen Karree, verkehrsgünstige Lage, 478 qm Grund, Bj. 2005, Energiesparhaus, ZH (Fernwärme) 154/170 qm Wfl/Nfl, 5 Zi., 2 Bäder, variabel nutzbar, gehobene Ausstattung, prov. frei

M. Döring
m.doering@gussek.de
Tel. 02307-9705903
Mobil 0173-2652390

**GUSSEK
HAUS**
Franz Gussek GmbH & Co. KG

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD12 12,00m Breite, 21,00m Länge

- Traufe 3,35m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 19.900,-
ab Werk Buldern, excl. MwSt.

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



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

MARCUS

Wuppertal

Maschinentransporte

Betriebsumzüge

Hallenmobilkranne 12 - 60 t

Gabelstaplermietflotte 1-27t

Gabelstaplerservice

Zum Alten Zollhaus 20-24 42281 Wuppertal

www.marcustransport.de



Tel 0202-27041-0
Fax 0202-708546



Rechnung der Eisenhütte Westphalia vom 9. September 1831 aus den Beständen des Westfälischen Wirtschaftsarchivs.

Abb: WWA

Eisen aus Lünen

Im vierten Teil der Serie „Historische Briefköpfe aus dem Westfälischen Wirtschaftsarchiv“ geht es um die traditionsreiche Eisenhütte Westphalia in Lünen.

VON GABRIELE UNVERFERTH, WWA

Die kleinformatige Lithographie, die eine Rechnung der Eisenhütte Westphalia aus dem Jahre 1831 schmückt, steht ganz in der Tradition des Landschaftsbilds, wie es im 18. und frühen 19. Jahrhundert große Popularität genoss. Eingebettet in die idyllische Flusslandschaft der Lippe, präsentiert sich hier ein kompaktes Ensemble von Betriebsgebäuden, unter denen der schlanke Gichtturm

und der dahinter liegende rauchende Hochofen besonders ins Auge fallen. Mit der Gründung der Eisenhütte Westphalia durch Caspar Diederich Wehrenbold und drei weiterer Mitwerke begann 1826 in Lünen das industrielle Zeitalter. Grundlage des Hüttenbetriebs waren reiche Erzvorkommen an den Ufern der Lippe, die Wehrenbold entdeckt hatte. 1823 verlieh ihm das Königliche Oberbergamt in Dortmund das Eisenerzdistriktsfeld „Westphalia“, das sich in einem breiten Streifen entlang des Flusses von Waltrop bis Lippstadt erstreckte. Das Raseneisenerz wurde direkt am Gewinnungsort aufbereitet und über die Lippe nach Lünen verschifft. Die Lage am Fluss bot der Hütte zunächst beachtliche Standortvorteile. Er diente nicht nur der Zufuhr von Rohstoffen und dem Abtransport der fertigen Erzeugnisse, sein Wasser lieferte auch die Antriebsenergie für das Werk.

1827 wurde der erste, mit Holzkohle betriebene Hochofen angeblasen, dem 1838 ein zweiter namens „Kronprinz“ folgte. Mit der Aufstellung von zwei Kupolöfen wurde 1852

der Übergang von der Roheisenerzeugung zum Guss zweiter Schmelzung eingeleitet. Aus dem recht dünnflüssigen Eisen wurden in erster Linie „Poteriewaren“ wie Töpfe, Pfannen und Kessel hergestellt, bald auch Öfen und Herde aus Gusseisen, seit den 1850er-Jahren schließlich Pumpen, Kraft- und Werkzeugmaschinen für die aufstrebende Industrie. 1931, mitten in der Weltwirtschaftskrise, begann das Unternehmen mit der Produktion von Bergwerksmaschinen für die Mechanisierung von Kohlegewinnung und Abbauförderung, ein Schritt, der ihm einen weltweiten Ruf eintragen sollte.

Fusionen in jüngerer Zeit

1991 fusionierte die Gewerkschaft Eisenhütte Westphalia mit der Castrop-Rauxeler Firma Klöckner-Becorit; 1995 erfolgte der Zusammenschluss mit weiteren Bergbauzulieferern zur Deutschen Bergbau Technik (DBT), einer Tochtergesellschaft der Ruhrkohle AG; sie wurde 2007 von der amerikanischen Bucyrus International Inc. übernommen und gehört heute zur Caterpillar Inc.



Gründer Caspar Diederich Wehrenbold.



Night Star Express wächst 2013 zweistellig

Nachtexpress-Dienstleister machen die Nacht zum Tag.
4,75 Millionen eilige Sendungen zum Empfänger transportiert.

Für das Geschäftsjahr 2013 kann Night Star Express mit über 4,75 Millionen transportierten Sendungen erneut ein Wachstumsjahr für sich verbuchen. Der Zusammenschluss von sieben mittelständischen Speditionen ist mit diesem Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr zweistellig gewachsen, eine Sendungssteigerung von über zehn Prozent wurde erzielt.

Kontinuierliche Entwicklung

Einen wesentlichen Grund für die positive Geschäftsentwicklung sieht Night Star Express-Geschäftsführer Matthias Hohmann, Unna, in der kontinuierlichen Entwicklung der europäischen Relationen. So verzeichnet der „First Class“ Nachtexpress-

Dienstleister eine deutlich höhere Nachfrage nach qualitativ hochwertigen ländereübergreifenden Lösungen in der Ersatzteillogistik und das verstärkt aus der Automotive-Branche. „Hier konnten wir im letzten Jahr einige Kunden hinzugewinnen“, so Hohmann. „Bei unseren Kunden sind wir als zuverlässiger und vertrauensvoller Geschäftspartner etabliert, der flexibel und kundenorientiert auf „First Class“-Qualitätsniveau regional, national und länderübergreifend agiert“, so Hohmann weiter. „Diese wesentlichen Erfolgsfaktoren wollen wir auch in Zukunft konsequent ausbauen und investieren in diesem Jahr erneut in den Ausbau der Infrastruktur, der IT und des Fuhrparks.“

50 Jahre Qualität made in Germany
Gewa® Jetzt mit Solar!
Systemhallen
LKW-Garagen · Überdachungen
(0 27 53) 66-100
www.gewa-hallen.de

**GEWERBEOBJEKT
IN SCHWERTE**
420 m² Büro + Lagerflächen
Vermietung: 2,90 €/m²
Verkauf: 74.000 €
T. 0 20 45 – 48 90

!! KUNDE PLEITE!!
Aus geplätzten Aufträgen bieten wir noch wenige
NAGELNEUE FERTIGGARAGEN
zu absoluten Schleuderpreisen
(Einzel- oder Doppelbox).
Wer will eine oder mehrere?
Info: **Exklusiv-Garagen**,
Schloßstr. 4, 32108 Bad Salzuffen
Tel: 0800 - 785 3 785 gebührenfrei (24 h)

**Sofort
mehr
Ordnung!**
www.auftrags-taschen.de
HERMANN Tel.: 02261-7099 0

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin



www.dortmund.ihk24.de

Sonderthemen 2014

Anzeigenschluss

Januar	Büro · Verpackung · Druck	30.12.2013
Februar	IT · Kommunikation · Social Media	31.01.2014
März	Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge	28.02.2014
April	Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit	31.03.2014
Mai	Häfen · Container · Eisenbahnen NEU!	30.04.2014
Juni	Bauen · Erhalten / Gewerbliche Immobilien	31.05.2014
Juli / August	Finanzen · Leasing · Versicherung	30.06.2014
September	Logistik · Maschinen / Produktion · Lagerung · Transport	30.08.2014
Oktober	Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting	30.09.2014
November	Energieeffizienz · Umweltschutz · Recycling	31.10.2014
Dezember	Gründen · Entwickeln / Qualifizieren · Bilden NEU!	30.11.2014

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG

Anzeigenservice, Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund, Telefon 0231 / 90 59-64 20, Telefax 0231 / 90 59-86 05, peter.wille@mdhl.de



IHK-Wirtschaftsgespräch Bönen (v. l.): Stefan Schreiber, IHK, Bürgermeister Rainer Eßkuchen, Ekkehard George, Geschäftsführer der Lidl-Vertriebs-GmbH & Co. KG, Reinhard Schulz, Klaus Brenscheidt, und Michael Iffland, IHK.

Foto: IHK/Oliver Schaper

Positive Impulse für den Standort Bönen

„Der gesamte Kreis Unna und die Region profitieren von der Job-Maschine Bönen“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz in seinem Grußwort beim Wirtschaftsgespräch in Bönen.

»Die Stromkosten haben ein Ausmaß erreicht, mit dem die Grenze der Belastbarkeit für viele Unternehmen erreicht oder bereits überschritten ist.«

Stefan Schreiber

Zu diesem Anlass konnte er zahlreiche Vertreter aus Unternehmen, Politik und Verwaltung in den Räumlichkeiten des neuen Lidl-Logistikzentrums begrüßen. Schulz stellte zunächst die Ergebnisse der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage vor. 92 Prozent der zu Jahresbeginn befragten Unternehmen beschreiben ihre aktuelle Situation als befriedigend oder sogar gut. Die Hälfte der Unternehmen berichtet von höheren Umsätzen und ein Drittel geht davon aus, dass die Erträge weiter steigen.

„Die Wirtschaft im Westfälischen Ruhrgebiet mit den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna befindet sich auf einem stabilen Wachstumspfad“, betonte Schulz. Auch die Entwicklung in Bönen verlaufe sehr positiv. Allein bis zum Juni 2013 sei die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 213 auf insgesamt 6.596 angestiegen. In diesem statistischen Wert seien die Mitarbeiterzahlen von Lidl und dem Stahlwerk Unna noch gar nicht erfasst. „Das heißt, Bönen hat bereits deutlich die Marke von 7.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten überschritten. Das ist wirklich ein Grund zur Freude.“

Schulz unterstrich, dass Bönen aber nicht nur als Logistikstandort seine Stärken habe. Auch das produzierende Gewerbe sei mit über 37 Prozent gut vertreten. Der Gesamtumsatz des verarbeitenden Gewerbes etwa sei von 2011 bis 2012 rasant um fast 15 Prozent auf 587 Millionen Euro gestiegen. Ekkehard George, Geschäftsführer der Lidl-Vertriebs-GmbH & Co. KG stellte in seinem Vor-

trag das neue Logistikzentrum in Bönen vor. Der moderne Gebäudekomplex mit 45.000 Quadratmetern Geschossfläche wurde in nur zwölf Monaten Bauzeit errichtet und im September 2013 feierlich eingeweiht. Das Investitionsvolumen beträgt rund 50 Millionen Euro. Lidl sichert damit 300 Arbeitsplätze in der Logistik sowie im Verwaltungsbereich und beliefert von Bönen aus etwa 200 Filialen.

Im Anschluss ging Bürgermeister Rainer Eßkuchen auf die aktuelle Lage vor Ort ein. Zufrieden zeigte er sich mit der Entwicklung der Unternehmen. Nicht nur Lidl, sondern auch das Kompetenzzentrum Bio-Security habe für positive Schlagzeilen gesorgt und schreibe bereits im vierten Geschäftsjahr schwarze Zahlen. Auch bei der Stadtentwicklung sei Bönen auf einem guten Weg, betonte Eßkuchen. Mit Blick auf die Gemeindefinanzen erläuterte Eßkuchen, dass die Aufnahme in den Stärkungspakt des Landes Nordrhein-Westfalen die Haushaltslage etwas entspannt habe. Dank der Mittelzuweisung von 11,5 Millionen Euro über einen Zeitraum von zehn Jahre habe sich der Status leicht verbessert. Bönen sei nun eine Kommune in der Haushaltssicherung, habe aber keinen Nothaushalt mehr.

Wie Schüler sich für den passenden Beruf oder das richtige Studium entscheiden, erläuterte IHK-Geschäftsführer Michael Iffland in seinem Vortrag und stellte das neue Übergangssystem „Kein Abschluss ohne Anschluss – Übergang Schule Beruf in NRW“ vor, das die Landesregierung seit 2011 zusammen mit

dem Ausbildungskonsens NRW entwickelt. Im Kreis Unna ist das Übergangssystem jetzt gestartet worden. Begonnen wird zunächst in den Schulen der kreisangehörigen Städte, die bisher noch nicht durch Bundes- oder Landesprogramme speziell gefördert wurden. In der Stadt Bönen betrifft dies die Pestalozzi Hauptschule und die Humboldt Realschule.

Handlungsmöglichkeiten nutzen

Über die aktuellen Entwicklungen in der Energie- und Klimapolitik berichtete Stefan Schreiber, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer und IHK-Federführer Energie und Klimaschutz NRW. „Die Stromkosten haben ein Ausmaß erreicht, mit dem die Grenze der Belastbarkeit für viele Unternehmen erreicht oder

bereits überschritten ist“, betonte Schreiber. Und die Kosten steigen im laufenden Jahr weiter an: Allein die EEG-Umlage werde für die Wirtschaft 2014 mit 12,5 Milliarden Euro zu Buche schlagen. Wie Schreiber erläuterte, tragen die Unternehmen damit mehr als die Hälfte der EEG-Kosten. Nicht weniger als acht staatliche, wettbewerbsfremde Preisbestandteile würden den Strom um mehr als 50 Prozent verteuern – zusammen kämen auf alle Verbraucher im Jahr 2014 Kosten von mehr als 34 Milliarden Euro zu. „Umso wichtiger ist es für die Unternehmen, von ihren Handlungsmöglichkeiten Gebrauch zu machen“, so Schreiber. „Dazu gehören insbesondere die Optimierung der eigenen Versorgung durch Anpassung des Versorgungsvertrags und

Eigenerzeugung sowie Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz im Betrieb.“ Die IHK unterstützt die Unternehmen durch Initialberatung, Vernetzung und Erfahrungsaustausch – etwa durch den „Kompetenzkreis Energie“ – und ihre politische Arbeit.

Auch die Umsetzung des NRW-Klimaschutzplans könne für die Unternehmen weitreichende Folgen haben, so Schreiber. Ein Entwurf liege aber noch nicht vor. „Im Prozess der Planerstellung sind wir gerade in der Halbzeit“. Derzeit liegen rund 360 Maßnahmenvorschläge vor. Welche sich am Ende tatsächlich im Klimaschutzplan wiederfinden werden, ist derzeit völlig offen. Das macht eine Einschätzung der Folgen für die Wirtschaft so schwierig.“

Ziele erreichen!

Mit Wizz Air nach Mittel- und Osteuropa fliegen



vom Dortmund Airport z.B. nach Kattowitz, Targu Mures, Danzig, Sofia, Bukarest, Breslau, Vilnius, Cluj-Napoca, Temeswar, Belgrad, Budapest, Skopje und Craiova

ab **39^{.99} €**

Der Einzelfluggesamtpreis versteht sich inklusive Steuern, Bearbeitungsgebühr und weiteren nicht optionalen Gebühren sowie kleinem Handgepäckstück (maximum 42 x 32 x 25 cm). Jedes große Handgepäckstück und jedes Aufgabepäckstück kostet zusätzlich Gebühren. Die Anzahl der Sitze zum angegebenen Preis ist begrenzt.



Die Vielfalt des Bauens.

GEWERBE- & INDUSTRIEBAU

- Firmen- und Bürogebäude
- Industrie- und Lagerhallen
- Werkstätten und Baumärkte

Haas Fertigbau GmbH
Hollenbach 1 · D-34621 Frielendorf
Telefon +49 5684 92396-55
Info@Haas-Fertigbau.de

www.Haas-Gewerbebau.de

Member of the **HAAS GROUP**

LIFTVERLEIH LIESEGANG
Ihr Partner für passende Lifte

Wilhelmstraße 10
59439 Holzwickede
Tel.: 02301 / 94 03 83
Fax: 02301 / 94 03 85
liesegang@liftverleih.de
www.liftverleih.de

RUHR Wirtschaft Wo wir sind ist der Markt

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG, Anzeigenservice Fachzeitschriften,
Westenhellweg 86–88, 44137 Dortmund, Telefon 0231 9059 6420

Oftmals haben Entscheider wenig Zeit.
Also verschaffen wir Zeit, Kontakte und Wissensvorsprung.

Business-Lunch im Mai in Dortmund
15.05.2014 - 11:30 Uhr - Park Inn, 44135 Dortmund, Olpe 2

xing.com/net/neuehanse

Neue Hanse Business Club

Für anspruchsvolle Entscheider.
Dortmund, Münster, Osnabrück,...

Neue
Hanse
Business
Club

„Teil eines großen Räderwerks“

Die Region muss internationaler werden, fordert der IHK-Präsident.

Ende März war der chinesische Staatspräsident mit einer 200-köpfigen Wirtschaftsdelegation zu Besuch in Düsseldorf, um die wirtschaftlichen Beziehungen beider Länder zu vertiefen. An diesem Programm nahm auch der Präsident der IHK zu Dortmund Udo Dolezych teil. Die Redaktion Ruhr Wirtschaft nimmt dieses zum Anlass, über die Internationalisierung in der IHK-Region zu sprechen.

Der Oberbürgermeister der Stadt Düsseldorf hat im Vorfeld des Besuchs in einem WDR-Interview über die vielfältigen Aktivitäten der Landeshauptstadt auf dem Gebiet der Außenwirtschaft gesprochen. Er nannte den Aufbau von Kompetenzzentren für die Länder China, Japan und Russland. Ist dort alles besser?

Selbstverständlich nicht. Dort wird gute Arbeit geleistet, aber wir dürfen unser Licht nicht unter den Scheffel stellen. Gerade in den letzten Jahren haben wir unsere Aktivitäten im Bereich Außenwirtschaft deutlich ausgeweitet. Wir sind Anlaufstelle für ausländische Wirtschaftsdelegationen, besuchen Messen im Ausland und fahren mit Wirtschaftsdelegationen zu wichtigen Partnern. Insoweit ist unsere IHK unser Kompetenzzentrum für alle internationalen Fragen.

Die Düsseldorfer haben Städtepartnerschaften mit Warschau in Polen, Moskau in Russland und Chongqing in China. Da können wir wohl nicht mithalten?

Diese Partnerschaften sind historisch gewachsen. Alle drei genannten Städte sind zudem starke Wirtschaftszentren in ihren Ländern. Da fällt es in der Tat schwer, mitzuhalten. Aber wenn wir den Kontakt zu unseren Partnerstädten, wie beispielsweise Leeds, Bradford, Buffalo, Chattanooga, Rostow am Don oder Xi'an in-



»Wir brauchen neue Botschafter, damit die Wahrnehmung der Leistungsfähigkeit der Region in die Welt getragen wird.«

IHK-Präsident Udo Dolezych über die Internationalisierung der IHK-Region

tensivieren, stehen wir gar nicht mal so schlecht da. Und wir haben auch einen Flughafen. Diese schon jetzt wichtige Drehscheibe in Richtung Osteuropa sollten wir in alle Richtungen weiterentwickeln.

Wie können wir die Attraktivität unseres Standortes weiter erhöhen?

Seit dem Frühjahr 2013 machen wir Erfolgsgeschichten aus der Wirtschaft unserer Region zweisprachig in Deutschland und Europa bekannt. Mit dem Newsletter „Business Region Dortmund, Hamm, Kreis Unna“. Das kann aber nur ein erster Schritt sein. Wir brauchen neue Botschafter, damit die Wahrnehmung der Leistungsfähigkeit der Region in die Welt getragen wird. Das können Unternehmer, Schüler aber auch jeder Bürger sein. Gut wäre hier eine noch weitergehende politische Flankierung.

Brauchen wir eine neue Willkom-

menkultur für Unternehmen und Fachkräfte aus dem Ausland?

Im Masterplan Wissenschaft ist durch den Aufbau eines Welcome-Centers ein richtiger Schritt zu einer neuen Willkommenskultur gemacht. Wir müssen diesen Masterplan konsequent leben und umsetzen, denn er enthält viele gute Ansätze. Schon heute gibt es in der Dortmunder Nordstadt für Bürger mit Migrationshintergrund viele Möglichkeiten der Integration. Wir bieten beispielsweise Sprachkurse an und fördern ausländische Unternehmen mit einem Wirtschaftspreis. Dieses müssen wir konsequent auf die gesamte IHK-Region umsetzen.

Wir haben in der Region keine internationale Schule. Ist das ein Nachteil?

Wir haben zwar zahlreiche Schulen, die eine bilinguale Ausbildung anbieten, aber die Frage muss erlaubt sein, warum Bochum und Münster seit 2012 internationale Schulen haben und wir nicht. Dieser Zustand muss dringend geändert werden. Denn wir müssen zu uns kommenden Managern die Möglichkeit geben, dass sie ihre Kinder auf so eine Schule schicken können. Überhaupt beginnt Internationalisierung und Vermittlung von Wirtschaftswissen in den Schulen. Wir vergeben jährlich den Schulpreis Wirtschaftswissen, mit dem Schulen ausgezeichnet werden, die sich dem Thema Wirtschaft auf herausragende Weise gewidmet haben.

Können auch die sieben Hochschulen weiterhelfen?

Selbstverständlich. Schon heute liegt der Anteil ausländischer Studenten bei rund zehn Prozent. Dieses ist gut, kann aber noch gesteigert werden. Dies kann beispielsweise durch eine Erhöhung des Studienangebots in englischer Sprache geschehen. Wir müssen aber auch dafür sorgen, dass diese Studenten bei uns bleiben. Dies wäre nicht nur ein Beitrag zur weiteren Internationalisierung, sondern auch zur Abmilderung des Fachkräftemangels.

Kann die IHK dieses alleine stemmen?

Wir verstehen uns als Teil eines großen Räderwerks. Wir benötigen auch in Zukunft die bewährte Zusammenarbeit mit unseren Partnern auf lokaler, regionaler und landesweiter Ebene.

Gustav-Lübcke-Museum in Hamm mit neuem Logo

Vorbereitungen für Wiedereröffnung des Gustav-Lübcke-Museums laufen auf Hochtouren. Auch das Logo wurde modernisiert.

Während die Bauarbeiter derzeit im Wechselestellungs-saal die Decke herausreißen, damit dort bald eine Klimaanlage eingebaut werden kann, ist eine Neuerung bereits fertig: Das Gustav-Lübcke-Museum hat neben der technischen Instandsetzung auch sein grafisches Erscheinungsbild aufgefrischt und präsentiert sich künftig mit einem neuen Logo und einer dazu passenden Corporate Identity. „Es war uns wichtig, den vielen Veränderungen im Inneren unseres Hauses auch nach außen ein neues Gesicht zu geben“, erläutert Museumsdirektorin Dr. Friederike Daugelat. „Die Besucher können dann gleich sehen, dass wir uns tatsächlich ganz neu aufstellen und sie auch andere Inhalte bei uns erwarten.“

Zielsetzung war es gleichzeitig, das zwanzig Jahre alte Museumslogo etwas zu modernisieren und bes-

ser verständlich zu machen. „Der Fokus sollte auf die Kernaussage gelenkt werden, nämlich: Wir sind das Museum in Hamm. Und das soll jeder auf den ersten Blick erkennen können“, sagt Friederike Daugelat. Das bisherige Logo, das zur Eröffnung des Gebäudes an der Neuen Bahnhofstraße 1993 eingeführt wurde, griff die Architektur des Hauses auf, während der Schriftzug „Gustav-Lübcke-Museum“ eher in den Hintergrund trat. „Wer das Gebäude aber nicht kannte, hat auch das Logo nur schwer verstanden“, führt die Museumschefin aus. „Zudem können viele den Namen Gustav Lübcke nicht einordnen, die Wahrnehmung der Einrichtung bleibt damit vage. Dagegen möchten wir jetzt stärker darauf setzen, dass man das Museum auch außerhalb mit Hamm in Verbindung bringt.“

Entwickelt wurde das neue Design von der Firma Westpress, Hamm.

25 Jahre

Claudia Tober Einzelhandels oHG

Am 1. April 1989 wurde die Claudia Tober Einzelhandels oHG in Dortmund-Brechten, Evinger Straße 538, gegründet. Die damals 28-jährige Inhaberin war die jüngste selbstständige Kauffrau der Rewe Dortmund eG. Ein halbes Jahr später trat ihr Lebensgefährte Ralf Hansmeier in die Firma ein. 1994 folgte die Erweiterung um einen Getränkeshop. 2011 wurde ein weiteres Mal investiert und auf 1.200 Quadratmeter Verkaufsfläche erweitert. Das Hauptanliegen bei der Neugestaltung lag auf der Attraktivität der Frischeabteilung sowie der exklusiven Präsentation verschiedener Sortimente, wie Feinkost, Wein und Tee. Außerdem wurde das Angebot zusätzlich um die Poststelle und eine Lottoannahmestelle erweitert. Das Rewe-Team ist inzwischen auf 70 Mitarbeiter gewachsen. Gemeinsam schaut man auf die nächsten Jahre, sucht immer nach Qualitätsverbesserungen und betrieblicher Innovation. So gewann beispielsweise das Team der Käsetheke den „Käse-Award 2013“ des Bucker-Fachverlages Bad Breisig.

IHK-Fachkräftereport für NRW

Die IHKs in NRW beleuchten im „Fachkräftereport 2013“ die demografische Entwicklung in ihrem Bundesland und die Konsequenzen für verschiedene Branchen. Dazu haben sie die Ergebnisse ihrer Konjunktur- und Ausbildungsumfrage bei mehr als 4.000 Unternehmen zusammengefasst.

Der Fachkräftereport zeigt neben den Fakten auch Ansätze auf, wie Unternehmen sich um qualifiziertes Personal bemühen können. Dazu gehören beispielsweise eine Steigerung der Aus- und Weiterbildungsaktivitäten, flexible Arbeitszeitmodelle, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf oder die Förderung der Gesundheit der Belegschaft. Als pdf auf der Homepage der IHK zu Dortmund abrufbar unter www.dortmund.ihk24.de, Dokument-Nr. 149325.

Wir parken Ihre Daten sicher!



Jetzt erleben auf:
www.rechenzentrum-dortmund.de

Wir haben den sicheren Platz, den Sie benötigen:

- ✓ für Ihre Server
- ✓ für Ihr (Notfall-)Rechenzentrum
- ✓ für Ihre Anwendungen auf unseren virtuellen Servern
- ✓ auf ca. 2000 qm Rechenzentrumsfläche
- ✓ mit höchster Datensicherheit
- ✓ und optimaler Verfügbarkeit

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de

Was liegt näher...
DOKOM21

Die Deutsche Bank hält Kurs

Die Deutsche Bank zieht ein positives Fazit des Geschäftsjahres 2013. In einem umkämpften Markt habe sie ihre Position behauptet, so Klaus Ulrich, Leiter Marktgebiet Dortmund/Hamm.

VON TOBIAS SCHUCHT

Neu aufgestellt hat die Deutsche Bank 2013 ihr Privat- und Firmenkundengeschäft vorangetrieben. Rund zehn Millionen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden werden nun unter einem Dach betreut. „Um unseren Anspruch auf Premiumberatung auch in der Filialausstattung zu unterstreichen, haben wir in den vergangenen beiden Jahren die Filiale Dortmund-Hombruch von Grund auf neu gestaltet“, sagte Ulrich.

Die Deutsche Bank in Dortmund konnte ihre Kundenbasis auf hohem Niveau halten: Zum Jahresende 2013 betreute die Deutsche Bank in der Region Ruhrgebiet/Münsterland mehr als 691.000 Privat- und Firmenkunden, davon mehr als 58.000 im Stadtgebiet Dortmund. Das Geschäftsvolumen betrug Ende vergangenen Jahres in der Region gut 17,2 Milliarden Euro und im Stadtgebiet Dortmund knapp 1,6 Milliarden Euro. Das De-

potvolumen kletterte in der Region Ruhrgebiet/Münsterland auf mehr als 5,5 Milliarden Euro, im Stadtgebiet Dortmund belief es sich auf mehr als 600 Millionen Euro. Das Baufinanzierungsvolumen belief sich in der Region Ruhrgebiet/Münsterland auf gut fünf Milliarden Euro, 6,4 Prozent mehr als im Vorjahr. In Dortmund sind es 333 Millionen Euro, ein deutliches Plus von 11,4 Prozent.

Erhöhte Betreuungsintensität

Rund 1.250 größtenteils international tätige, große Firmenkunden werden betreut. „Für sie haben wir im vergangenen Jahr die Betreuungsintensität erhöht“, sagte Markus Herpers, Leiter German Large Corps Essen/Ruhrgebiet. Gemessen an ihrem Außenumsatz vereinen diese Großunternehmen eine Wirtschaftsleistung von 1,7 Billionen Euro und stehen für rund 6,4 Millionen Arbeitsplätze im In- und

Ausland. Das allein an diese Unternehmen ausgereichte Kreditvolumen belief sich 2013 auf 23 Milliarden Euro. Im Geschäft mit vermögenden Privatkunden hat die Deutsche Bank ihre Marktposition ausgebaut. „In der Region ist der Geschäftsbereich um gut 400 Millionen Euro bei Kundengeldern gewachsen“, sagte Peter Frommert, Verantwortlicher in Dortmund für den Geschäftsbereich Deutsche Asset & Wealth Management.

Gesellschaftliches Engagement gehört zum Selbstverständnis der Deutschen Bank. In Dortmund engagierte sich ein Team 2013 zum Beispiel in zwei Projekten für die Jugendhilfe St. Elisabeth.

„Und wir sind stolz, für die Realisierung der Ausstellung ‚Stadt in Sicht – Werke aus der Sammlung der Deutsche Bank‘ im Sommer das Museum Ostwall im Dortmunder U gewonnen zu haben“, sagte Ulrich.



RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin



www.dortmund.ihk24.de

Sonderthema Mai 2014
„Häfen · Container · Eisenbahnen“

Logistics Performance Index
 Deutschland bekommt das beste Rating und wird Logistikweltmeister 2014.

Binnenschifffahrt wächst
 227 Mio Tonnen Güter transportierten Binnenschiffe 2013 auf deutschen Wasserstraßen.

Containerschiffe
 Der Warenverkehr auf See wird mit wirksamer Abgastechnik umweltfreundlicher.

Firmen, die das redaktionelle Umfeld für ihre Werbung nutzen wollen, bitten wir um Auftragserteilung bis spätestens zum Anzeigenschluss am 30. April 2014.

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
 Anzeigenservice Fachzeitschriften, Westenhellweg 86–88, 44137 Dortmund
 Telefon 0231 9059 6420, Telefax 0231 9059 8605, peter.wille@mdhl.de

„IHK InnoMonitor“ geht an den Start

Für ein dauerhaftes Unternehmenswachstum ist ein systematisches Innovationsmanagement notwendig. Mit dem Forschungsprojekt „IHK-InnoMonitor“ wollen IHK und Fachhochschule Dortmund den Unternehmen Informationen bieten, welche Faktoren für einen messbaren Anstieg des Erfolgs bedeutsam sind. Auf der Grundlage der webbasierten Unternehmensbefragung sowie unter Rückgriff auf das wissenschaftliche Know-how können gezielt die Einflussgrößen der Innovationsfähigkeit ermittelt werden. Je mehr Unternehmen sich beteiligen, umso aussagekräftiger werden die Ergebnisse für die Unternehmen sein. Kontakt für Unternehmen, die sich am Forschungsprojekt beteiligen möchten: Petra Preiss, Tel. 0231-5417-275, innomonitor@dortmund.ihk.de.

25 Jahre

DORMED GmbH

2014 ist für den Unternehmer Thomas Stücker-Everding ein ganz besonderes Jahr. Der BVB-Fan und Vater eines Sohnes feiert am 23. Mai nicht nur seinen 50. Geburtstag, sondern darf in diesen Wochen auf die 25-jährige Erfolgsstory seiner von ihm 1989 gegründeten DORMED GmbH zurückblicken. Die DORMED GmbH, mit ihrem heutigen Unternehmenssitz im ECO PORT Gewerbepark am Flughafen in Holzwickede, ist das Spiegelbild für den kontinuierlichen Auf- und Ausbau eines Unternehmens, das bundesweit mit federführend im Vertrieb von Ultraschallgeräten in der Medizintechnik ist. Nach einer kaufmännischen Ausbildung und ersten Schritten im Vertrieb medizinischer Artikel gründete Thomas Stücker-Everding 1989 mithilfe seiner Eltern, die in Unna eine Versicherungsagentur betrieben, in Kamen die DORMED GmbH. Mit 70.000 DM Jahresumsatz schloss das Unternehmen sein erstes Geschäftsjahr ab. In den Folgejahren expandierte das Unternehmen: Die Standorte Buchholz bei Hamburg und Stuttgart kamen hinzu. Als die Räumlichkeiten in Kamen nicht mehr ausreichten, folgte eine Zwischenstation im Gewerbepark Unna an der B 1, ehe 2008 der Umzug nach Holzwickede folgte. Elf Millionen Euro Umsatz weist die DORMED GmbH für das abgelaufene Geschäftsjahr aus. Neben Deutschland konzentrieren sich die geschäftlichen Aktivitäten der 30 Mitarbeiter insbesondere auf den osteuropäischen Markt. Neben der DORMED GmbH richtet Thomas Stücker-Everding seinen Fokus auf die Sonoring GmbH. Ebenfalls im Gebäude am ECO PORT beheimatet, wurde hier in den vergangenen Jahren eine Einkaufsgemeinschaft für Ultraschallgeräte aufgebaut. Er ist in dieser Gemeinschaft Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer. Mit 26 Service- und Ausstellungszentren, die in der Unternehmung Sonotheiken genannt werden, besteht ein bundesweit flächendeckendes Vertriebsnetz für Ultraschallgeräte verschiedener Hersteller.

Diskutierten auf dem 2. Wissensgipfel: (v.l.) Prof. Dr. Görgo Deerberg, stellv. Institutsleiter des Fraunhofer Umsicht, Prof. Dr. Elmar W. Weiler, Rektor der Ruhr-Universität Bochum, Reinhard Schulz, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund, Garrelt Duin, NRW-Wirtschaftsminister und Karola Geiß-Netthöfel, Regionaldirektorin des Regionalverbands Ruhr.

Foto: RVR

Gemeinsam Fachkräfte in der Region halten

Es verlassen mehr Hochschulabsolventen die Metropole Ruhr als zuwandern. Diesem Trend gilt es gegenzusteuern.

Besonders ausgeprägt ist die Abwanderungstendenz mit dreizehn Prozent bei den Ingenieurwissenschaften, dem Berufsfeld mit dem höchsten Fachkräftemangel in Deutschland. Das ist eines der Ergebnisse aus einer Studie, die das Institut für angewandte Innovationsforschung an der Ruhr-Universität Bochum zurzeit für die Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebiets, den Initiativkreis Ruhr, den Regionalverband Ruhr (RVR) sowie die Wirtschaftsförderung metropol Ruhr erstellt. Erste Zahlen und Aussagen der Studie wurden auf dem zweiten Wissensgipfel Ruhr in Dortmund vorgestellt, den über 250 Teilnehmer besuchten.

Das Ruhrgebiet hat sich zu einem begehrten Ziel für Studenten entwickelt. Im Wintersemester 2012/13 verzeichneten die 21 Hochschulen mehr als 238.000 Studenten. Das bedeutet einen Zuwachs von fast 50 Prozent innerhalb der letzten fünf Jahre. Über die Hälfte (56 Prozent) der angehenden Akademiker kommt aus der Region, 26 Prozent aus dem übrigen Nordrhein-Westfalen und 18 Prozent aus anderen Bundesländern bzw. dem Ausland. Den Hochschulen

kommt damit eine wichtige Funktion zu, junge Menschen in die Metropole Ruhr zu holen. „Die Wissensmetropole Ruhr verfügt über ein erhebliches Potenzial an Fachkräften für Unternehmen. Dieses Know-how gilt es, in der Region zu halten“, forderte Karola Geiß-Netthöfel, RVR-Regionaldirektorin. „Hierzu bedarf es mehr denn je eines engen Schulterschlusses zwischen Forschung, Lehre, Unternehmen und Politik. Mit dem Wissensgipfel Ruhr wollen wir die Akteure noch stärker miteinander vernetzen.“

Starkes Netzwerk aufbauen

Reinhard Schulz, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund, erläuterte das neue Projekt „KMUni“, dass vom NRW-Wirtschaftsministerium gefördert und von den Wirtschaftsförderungen Dortmund und Bochum gemeinsam mit den IHKs auf den Weg gebracht wird. „Es soll zukünftig die Kontakte zwischen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und den Hochschulen der Region intensivieren. Unser Ziel ist es, ein leistungsstarkes regionales Netzwerk zwischen KMU und Hochschulen aufzubauen, das dabei hilft, Hochschulabsolventen in der Region zu halten“, so Reinhard Schulz.

Udo Dolezych als IHK-Präsident wiedergewählt

Die IHK-Vollversammlung hat den erfolgreichen Dortmunder Unternehmer mit großer Mehrheit erneut im Amt bestätigt.

Udo Dolezych, Geschäftsführer der Westdeutsche Drahtseil-Verkauf Dolezych GmbH & Co. KG, Dortmund, ist am 10. April von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund in seinem Amt als IHK-Präsident bestätigt worden. Mit großer Mehrheit wählte das Parlament der regionalen Wirtschaft den erfolgreichen Dortmunder Unternehmer in diese Position, die er seit April 2006 wahrnimmt. Nach seiner Wiederwahl bedankte sich Do-

lezych bei den Mitgliedern der Vollversammlung aus den Städten Dortmund, Hamm und den Kreis Unna für die vertrauensvolle Zusammenarbeit in den letzten Jahren. Für die Zukunft kündigte er die Beibehaltung des kontinuierlichen IHK-Kurses an. Grundlage hierfür sei das von dem Parlament der Wirtschaft derzeit erarbeitete Handlungskonzept für die nächsten vier Jahre. Dolezych ist seit Februar 1984 Mitglied der IHK-Vollversammlung und war seit Januar 1996 deren Vizepräsident.



IHK-Vollversammlung wählt neues Präsidium

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund hat am 10. April folgende Vizepräsidenten gewählt:

- › Heinz-Herbert Dustmann, Geschäftsführer der Dula-Werke Dustmann & Co. GmbH, Dortmund
- › Britta Feiler, Business Coach, Hamm
- › Dr. Ansgar Fendel, Geschäftsführer der REMONDIS Assets & Services GmbH & Co. KG, Lünen
- › Hans Jürgen Hesse, Geschäftsführender Gesellschafter der Hesse GmbH & Co. KG, Hamm
- › Detlev Höhner, Geschäftsführer der Murdotec Kunststoffe Beteiligungsgesellschaft mbH, Dortmund
- › Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe, Dortmund
- › Joachim Punge, audalis Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Dortmund
- › Axel Schroeder, Geschäftsführender Gesellschafter der Postergalerie Schroeder GmbH, Dortmund
- › Andreas Tracz, Geschäftsführender Gesellschafter der K & K Networks GmbH, Unna
- › Christian Zurbrüggen, Geschäftsführender Gesellschafter der Zurbrüggen Dienstleistungs-Zentrum GmbH & Co. KG, Bönen

IHK und DEHOGA

„Tag des Gastgewerbes 2014“

Auch in diesem Jahr lädt die IHK zu Dortmund gemeinsam mit dem DEHOGA Westfalen Unternehmen zum „Tag des Gastgewerbes“ ein. Er findet am 13. Mai in der Zeit von 14 bis 16:30 Uhr, im Großen Saal der IHK statt. Aktuelle Themen aus der Gastronomie- und Hotelbranche stehen auf dem Programm. So geht es beispielsweise um Schwarzarbeit in Unternehmen, wie man mit Onlinemarketing neue Kunden gewinnt oder wie man durch Werbeaktionen und Themenwochen rund um die Fußballweltmeisterschaft 2014 neue Gäste gewinnt. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei. Weitere Informationen und Anmeldung bei der IHK zu Dortmund, Ansprechpartner: Joachim Odenell, Tel. 0231 5417-111, E-Mail: j.odenell@dortmund.ihk.de.

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Beilagen – bitte beachten.

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen folgender Firmen bei:

Westfallenhallen, Dortmund
Schüttgut + Recyclingtechnik 2014

Wortmann AG, Hülndorf
terra (IT)

KlangVokal, Dortmund
Musikfestival

Interesse? Diese 20g Beilage kostet Firmen aus dem Kammerbezirk pro Tausend nur **98,50 €** zzgl. MwSt.

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften
Telefon 0231 9059 6420
peter.wille@mdhl.de

Gefährliche Wahl

Kommentar: Frank Mertgen, stellvertretender Chefredakteur von Focus Money, über die Wichtigkeit der EU-Wahl im Hinblick auf die EU-kritischen, Euro-skeptischen Parteien.

Ach, die Wahlen zum Europäischen Parlament. Vom 22. bis 25. Mai dieses Jahres stehen sie an. Es repräsentiert mehr als 500 Millionen EU-Bürger aus 28 Mitgliedsstaaten, mehr als 350 Millionen dürfen die 751 Abgeordneten wählen. Die Wahlbeteiligung ist seit der Premiere 1979 von 62 auf 43 Prozent (2009) gefallen und wird ziemlich sicher weiter sinken. Nur noch 39 Prozent der EU-Bürger vertrauen dem Parlament, nach 48 Prozent bei der vorigen Wahl 2009. Nach vier Jahren Euro-Krise ist der Verdruss groß, nicht nur in den Krisenstaaten mit ihrer bedrückend hohen Arbeitslosigkeit. Es finden sich aber auch Leute, die sich auf die Wahl freuen wie noch nie. Die EU-kritischen, Euro-skeptischen Parteien, die in manchen EU-Staaten schon die nationale Politik aufmischen. Die

sozialistische Syriza in Griechenland. Die „Wahren Finnen“ in Finnland. Die UK Independent Party (UKIP) in Großbritannien. Der Front National in Frankreich. Insgesamt sind es über 30 solcher Gruppierungen. Auch die Alternative für Deutschland wird dazugezählt. Diese Parteien könnten sich wohl ein Fünftel oder Viertel der Stimmen sichern.

Na und, werden viele sagen, endlich mal Gegenwind für die Eurokraten der Kommission und die nationalen Regierungen. Außerdem, so die gängige Meinung, habe das Parlament doch kaum etwas zu melden. Letzteres stimmt so nicht mehr. Das Parlament entscheidet über die EU-weite Gesetzgebung und den Haushalt mit, überwacht die Kommission, muss deren Präsidenten bestätigen. Nicht ohne Grund haben sich Regierungen, Kommission und Parlament gerade noch schnell auf Weichenstellungen wie die Bankenunion geeinigt.

Eurokrise würde wieder virulent

Der Einfluss der Wahl reicht viel weiter: Die Euro-kritischen Parteien treiben in ihren Ländern die meist europafreundlicheren älteren Parteien nicht selten vor sich her, die jetzt deshalb meist eine EU-kritischere Position einnehmen als früher. Der britische Premier David Cameron etwa versucht mit dem angekündigten Referendum über die EU-Mitgliedschaft, Verluste von Wählern an die UKIP zu stoppen. Mit der Reformbereitschaft in den Peripheriestaaten könnte es schnell vorbei sein, wenn die Protestparteien triumphieren. In Frankreich könnte nach der Wahl eine Regierungsumbildung anstehen, in Griechenland gar vorgezogene Parlamentswahlen, wenn Syriza & Co. wie abzusehen reüssieren.

Dann wäre die Euro-Krise mit einem Schlag wieder virulent. Das glauben Sie nicht? Die Syriza, die derzeit in den Umfragen in Griechenland ganz vorn liegt, will einen 60-prozentigen Schuldenerlass. Wenn sie den nicht erhält, will sie die Zinszahlungen auf Staatsschulden einstellen – dann viel Spaß an den Märkten.



Frank Mertgen

Der Diplom-Journalist und Absolvent der Journalistenschule München ist nach Stationen bei der Abendzeitung München seit dem Jahr 2000 in verschiedenen Funktionen und Ressorts bei Focus-Money tätig. Seit Dezember 2003 leitet er das Ressort Markets und ist stellvertretender Chefredakteur des Magazins.

Foto: Focus Money



Gegenwind für Europa? Am 25. Mai stellen sich auch Euro-Kritiker zur Wahl.

Foto: Thinkstock

Focus-Money 15/2014, © Focus-Money

Aus dem richtigen Holz geschnitzt

Aus alt nicht neu zu machen, sondern Altes perfekt zu erhalten – das ist das Metier von Benjamin Schönleben. In seinem jungen Unternehmen für Denkmalpflege und Restaurierung hat er sich auf die Bearbeitung von altem Holz spezialisiert. Das funktioniert am besten, wenn auch die Mitarbeiter aus dem richtigen Holz geschnitzt sind – und vorzugsweise im besten Alter. VON MARTINA GORLAS



In den Werkstattträumen von „Schönleben Denkmalschutz – Restaurierung & Kunsttischlerei“ an der Dammstraße in Dortmund-Lindenhorst riecht es ein wenig stechend. Der Geruch kommt von den traditionellen Leimen und Schellack-Polituren, die man hier selbst kocht und ansetzt. Denn die optimale Restaurierung alter Möbel, Fenster oder Türen gelingt nur mit traditionellen Methoden. „Mit großen, modernen Maschinen oder Werkstoffen erreicht man oft nicht die erwünschten Ergebnisse, deshalb machen wir vieles selbst und arbeiten auch von Hand“, erklärt Inhaber Benjamin Schönleben. Der staatlich geprüfte Techniker für Bau- und Denkmalpflege und Altbauerhaltung hatte lange Jahre im Bereich Holzrestauration gearbeitet, als er sich 2012 selbstständig machte.

Schaukelstühle und Fenster

Viel zu tun gibt es im Ruhrgebiet und auch im Rheinland, wo eine Niederlassung in Viersen Schönlebens Kunden betreut. Privatleute finden sich ein, um altes Mobiliar zur Restaurierung zu bringen, vom Biedermeierschrank über den alten Schaukelstuhl bis zur hölzernen Münzkassette. Unternehmen und öffentliche Einrichtungen, darunter auch Kirchengemeinden, beauftragen die Sanierung von Türen, Toren, Treppen und Holzdecken, vor allem aber von Fenstern – Stichwort energetische Sanierung. „Moderne Fenster in einem Denkmal sind einfach deplatziert“, sagt Benjamin Schönleben. „Und es ist nicht schwierig, ein altes Fenster energetisch zu optimieren. Wir ersetzen die Einfachverglasung durch eine zweifa-



Denkmalschutz-Fachmann Benjamin Schönleben.

Fotos: Günter Lintl

che Isolierverglasung und in die Nut des Rahmens wird eine zusätzliche Dichtung eingebracht.“ Die Holzteile, also der historische Rahmen, die Wetterschenkel und die alten Beschläge werden aufgearbeitet und wieder angebaut.

Wie detailreich eine Restaurierung sein kann, demonstriert Werner Eduard Villwock, Tischlermeister und die „Nummer zwei“ bei Schönleben, neben einer Auszubildenden und ei-

ner Praktikantin. Mit einem Dremel-Schleifer befreit er zwei gedrechselte Fensterbeschläge von einem dicken Farbanstrich. Später werden sie feinarbeitet, grundiert und mit Lasur überzogen. Villwock ist seit Beginn des Jahres in der Werkstatt tätig. Eingestellt wurde er auch aufgrund seines Alters. Denn der 61-Jährige bringt just jenen Schatz an beruflicher Erfahrung mit, den Denkmalexperte Schönleben dringend braucht. Er suchte

In dieser Ruhr Wirtschaft finden Sie den **Terra Business Flyer** mit aktuellen Informationen und Angeboten – die Produkte und Ihre Lösung erhalten Sie bei uns.

GRÜNINGER

www.GRUENINGER.COM

Weißburger Straße 45-47 · 44135 Dortmund
Telefon 58 44 59-0 · Fax 58 44 59-44



Terra Premium Partner mit qualifiziertem vor Ort-Service
seit über 80 Jahren in Dortmund.

OFFICE-LÖSUNGEN – INFORMATIONSTECHNIK UND MEHR!

einen gut qualifizierten Mitarbeiter und kontaktierte deshalb den BEST AGER Job-Club in Dortmund. „Während der Arbeit an den unterschiedlichsten Werkstücken erwirbt man viel handwerkstechnisches Know-how, das ist in der Denkmalpflege unbezahlbar“, sagt Benjamin Schönleben. „Speziell in einem Kleinbetrieb wie meinem müssen zudem oft selbstständig Entscheidungen getroffen werden. Junge Leute sehen Details häufig nicht, für die Ältere ein geschultes Auge haben. Oder sie wagen es aus Unerfahrenheit nicht, Eigeninitiative zu ergreifen.“

Überraschungen inklusive

Werner Villwock lacht. „Ich hatte schon so viel Unterschiedliches zu bearbeiten in meinem Leben, und immer wieder Probleme zu lösen – natürlich habe ich keine Hemmungen, Dinge anzusprechen oder auch zu erfragen, denn niemand kann alles.“ Bei Restaurierungen erlebe man immer wieder Überraschungen, jedes Teil ist individuell. Tischlermeister Villwock hat in seinem Arbeitsleben viele unterschiedliche „Baustellen“ kennengelernt: fast zwei Jahrzehnte im Bereich Laden- und Innenausbau, neun Jahre in der Möbelbranche, mehrere Jahre im Bereich Gastronomiebedarf und Großküchen. Arbeitslos wurde er dennoch – aufgrund seines Alters.

„Bei betriebsbedingten Kündigungen waren es lange Zeit zuerst die Älteren, die gehen mussten, trotz aller



Hier passen die Rahmenbedingungen: Jens Scheffter (l.) vom Dortmunder Jobcenter und Thorsten Wagner (r.) vom Job-Club haben Unternehmer Benjamin Schönleben (2. v. l.) und Best Ager Werner Villwock zusammengebracht.

Erfahrung“, erinnert sich Jens Scheffter, Projektkoordinator BEST AGER beim Jobcenter Dortmund. BEST AGER vermittelt 50plus-Mitarbeiter über elf Job-Clubs im gesamten Ruhrgebiet. Insgesamt acht Jobcenter und fast 30 Bildungsträger sind in dem Netzwerk aktiv, koordiniert von der GAFÖG Arbeitsförderungsgesellschaft gemeinnützige GmbH mit Sitz in Gelsenkirchen.

Die Arbeit der Jobscoots und Vermittler in diesen Clubs beschreibt Thomas Wagner, Personalberater im BEST AGER Job-Club Dortmund: „Wir hatten Kontakt zu dem interessierten Unternehmen und sahen sofort: Das

passt. Die Vorstellung von Herrn Villwock war hervorragend und auch die kurze Probearbeitszeit überzeugte.“ Benjamin Schönleben ergänzt: „Mich freut vor allem, dass Herr Villwock bereits signalisiert hat, mir auch nach dem Rentenalter zeitweise tatkräftig zur Verfügung zu stehen. Denn von ihm können auch junge Auszubildende und Praktikanten viel lernen.“

Kontakt

› **BEST AGER Job-Club**
Westenhellweg 58, 44137 Dortmund
Tel. 0231 9505 6910, E-Mail:
dortmund@bestager50plus.de
www.best-ager-50plus.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



Ideen. Bauen. Perspektiven.

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





Was früher an Wissen im Bücherregal stand, muss heute im Unternehmen elektronisch vernetzt verfügbar sein.

Foto: pa

Wie geht das noch?

Aus Projekten lernen, Erfahrungen weitergeben, kontinuierliche Weiterbildung und ein internes Infosystem: Zum effektiven Wissensmanagement gehören viele Elemente.

Wissen ist ein entscheidender Standortfaktor für Deutschland. Innovative Produkte und intelligente Dienstleistungen erfordern die effiziente Generierung und Vernetzung von Wissen, moderne Informationstechnik macht es möglich. Dennoch ist der systematische und effektive Umgang mit der Ressource Wissen für viele Unternehmen noch keine Selbstverständlichkeit. Das Bundeswirtschaftsministerium hat in den vergangenen Jahren zur Unterstützung kleiner und mittelständischer Unternehmen im Bereich Wissensmanagement die Initiativen „WissensMedia“ und „Fit für den Wissenswettbewerb“ durchgeführt.

In den Projekten wurden Videoporträts, Broschüren, Leitfäden und Studien erstellt sowie ein Werkzeugkasten entwickelt, der Anwendern Hilfsmittel anbietet, um ein eigenes unternehmensspezifisches Konzept für das Wissensmanagement zu entwerfen. Drei zentrale Leitfäden/Handbücher für Unternehmen sind kostenlos erhältlich:

- › 1. Der Leitfaden „Wissensmanagement in KMU erfolgreich einführen“ zeigt Entscheidern und Projektverantwortlichen bewährte Herangehensweisen und Methoden zur Einführung von Wissensmanagement.
- › 2. Das Handbuch „Vorgehensweisen und Fallbeispiele für die Praxis“

beinhaltet Lösungsansätze und Praxisbeispiele, die eine selbstständige Lösungsfindung und die eigenständige Umsetzung von beschriebenen Methoden unterstützen.

- › 3. Der Leitfaden „Wissensbilanz - Made in Germany“ hilft bei der Erstellung einer Wissensbilanz, die die immateriellen Vermögenswerte eines Unternehmens erfasst und bewertet. Für die Umsetzung steht die Wissensbilanz Toolbox 2.0 als Software zum Download zur Verfügung.

Die Dokumente und Software finden sich bei www.bmwi.de unter > Themen > Digitale Welt > Mittelstand Digital > Wissensmanagement



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr
44801 Bochum, Lise-Meitner-Allee 2
Tel. 0234/32418-0, ruhr@goldbeck.de



Der richtige Mitarbeiter am richtigen Platz. Was einfach klingt, ist bei der Stellenbesetzung eine echte Herausforderung.

Foto: pa

Der Faktor Mensch

Rundum qualifizierte Mitarbeiter sind schwer zu finden und zu halten.

Was Unternehmen dafür tun können, weiß Uwe May von der Unternehmensberatung PFI Consulting.

Was braucht ein Unternehmen, um dauerhaft wettbewerbsfähig zu sein?

Gute Produkte, gute Technik, zuverlässige Kunden. Kurzum: eine vernünftige Wertschöpfungskette. Was braucht man unbedingt für jeden der genannten Aspekte? Gute Mitarbeiter.

Wie lassen sich die passenden Leute finden?

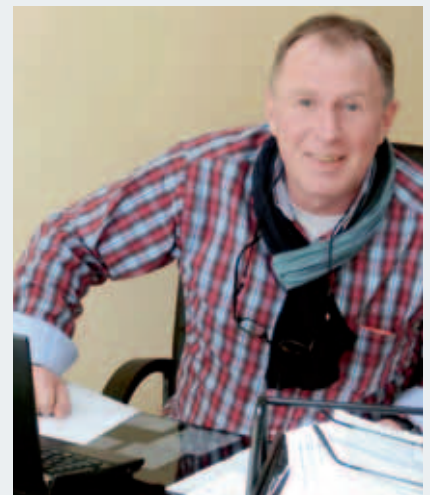
Nur gute Unternehmen bekommen die besten Mitarbeiter. Das sind nicht immer die großen Unternehmen, sondern die, die ihrem Team eine hohe Wertschätzung entgegenbringen. Das klingt einfach, ist es aber nicht. Ein Beispiel sind die Stellenbesetzungen: Wir reden hier über einen extrem wichtigen Prozess und eine bedeutende Investition. Dennoch werden hier Potenziale verschenkt.

Sie kritisieren also die gängige Personalbeschaffung. Wer ist denn mit der Auswahl beauftragt?

In der Regel laufen alle Bewerbungen über die Personalabteilung – die kaufmännische Abteilung sucht also für den technischen oder gewerblichen Bereich. Häufig sind es Auszubildende, die zunächst nach rein formalen Vorgaben und vorgegebenen Kriterien aussortieren. Damit gehen dem Unternehmen bereits interessante Bewerber verloren. Außerdem, wie sollen denn Auszubildende potenzielle Mitarbeiter für den gewerblichen Bereich erkennen? Da haben selbst gestandene Personalierer ihre Probleme.

Eine Folge: Die Abteilungsleiter und Meister in den Produktionsabteilungen der Unternehmen kritisieren sehr oft die Bewerbervorschläge aus den Personalabteilungen. Tenor: „Wollen wir mal schauen, wen die uns da wieder ausgesucht haben.“

Ein weiterer Grund, warum es zu Fehlbesetzungen kommt: Die Stellenbeschreibung war schlicht falsch, was meist an der Kommunikation zwischen Personalabteilung und Produk-



Uwe May von PFI Consulting will die Mitarbeitermotivation stärken.

Foto: PFI

tion liegt. Die Beteiligten sprechen nicht die gleiche Sprache, sondern leben in ihrem eigenen Fachbereich. Hier könnte man mit einfachen, veränderten Prozessabläufen ansetzen – das sehe ich als meine Aufgabe.

Mehr als nur ein Copyshop!

Farbdrucke	Diplomarbeiten
Textildruck	Bindungen
Visitenkarten	Roll-Ups
Reproduktionen	Kundenstopper
Scanservice	Banner
Broschüren	Großkopien
Leinwanddruck	Poster u.v.m.



Plotservice

XXL-DRUCK



Digital-
Print-Center



copier center

Brüderweg 28
44135 Dortmund

Fon: 0231 - 58 96 99 50
Fax: 0231 - 57 51 00

info@copiercenter-dortmund.de
www.copiercenter-dortmund.de

Neben der effektiven Personalbeschaffung ist die dauerhafte Motivation der Mitarbeiter ein Erfolgsfaktor für Unternehmen. Was sind hier die Herausforderungen?

Viele Führungskräfte wissen nicht, wie sie Veränderungsprozesse einleiten können in Problembereichen wie diesen: schleppend laufendes betriebliches Vorschlagswesen, mieses Betriebsklima, angespanntes Führungsteam, schlechte Abstimmung zwischen Produktion und Verkauf. Man könnte hier noch zahlreiche Beispiele nennen.

Wie kann man an diesen Stellen eine positive Veränderung erreichen?

Durch Wertschätzung der Mitarbeiter, Transparenz und Kommunikation: Das kann bedeuten, einen Betriebskindergarten zu etablieren. Oder sich stärker um die Integration von fremdsprachigen Angestellten zu kümmern.

Die Betriebsleitung kann auch die Transparenz fördern, indem sie für alle sichtbar Bildschirme installiert, die Verbesserungsvorschläge und deren Status anzeigen oder auch aktuelle Umsatzzahlen. Solche Schritte schaffen Vertrauen, Verständnis, Leistungsbereitschaft, Motivation, Identifikation mit dem Unternehmen, verringert die Fluktuation und erhöht den Wissenstransfer.

Das wiederum führt zu höherer Wertschöpfung, guten Erträgen, Löhnen und Sozialleistungen, hoher Qualität, zu einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP). Im Ergebnis gibt es zufriedene Kunden und eine gute Auftragslage.

Das klingt nach einer einfachen Aufwärtsspirale. Wenn da nicht der unberechenbare Faktor Mensch wäre.

Genau hier möchte ich eine langfristige Verhaltensveränderung im Umgang miteinander erzielen – damit die Unternehmensphilosophie zur -Kultur wird und der Mitarbeiter berechenbar im positiven Sinne.

Ich habe 20 Jahre Erfahrung als Führungskraft mit Budget- und Personalverantwortung und Einblicke in die unterschiedlichsten Abteilungen und Arbeitsweisen. Es sind die systemische Zwänge, die die Unternehmensführung und auch die Beschäftigten negativ beeinflussen, ja sogar behindern. Aber das lässt sich ändern. Zugegeben, eine Verhaltensveränderung ist ein anstrengender und langwieriger Prozess, aber einer der sich lohnt. Und zwar für alle.

PFI Consulting

- › Die PFI Consulting ist eine Unternehmensberatung, die sich auf Themen rund ums Personal konzentriert: Personalberatung, Personalführung, Personalvermittlung, Fortbildung und Integration.
- › Gegründet im Mai 2013, ansässig in Unna.



WESTFALENFINANZ

- Unternehmensnachfolge
- Management-Buy-In
- Wachstumsfinanzierung

» Verantwortung für den eigenen Weg.«

Ein **Management-Buy-In** gelingt mit dem richtigen Unternehmen. Wir bieten professionelle Vorbereitung, Suche und Begleitung.

WESTFALENFINANZ Mergers & Acquisitions

Kronenburgallee 2 · 44141 Dortmund · T: +49.231.1397026-0
info@westfalenfinanz.com · www.westfalenfinanz.com

HABEN SIE DIE FARBEN IM GRIFF?

WIR UNTERSTÜTZEN SIE DABEI,
FARBSICHER ZU ARBEITEN,
DRUCKBARE PDF ZU ERSTELLEN
UND **DRUCKPRODUKTE**
GÜNSTIGER EINZUKAUFEN.
SPRECHEN WIR MITEINANDER –
ES LOHNT SICH.

SEKTOR

SEKTOR Werbeagentur
Dipl.-Ing. Martin Schumacher
Schwanenwall 31 · 44135 Dortmund
Telefon (0231) 135 88 71
www.sektor-werbeagentur.de



**Geschäftsbereichsleiter /
Leiter Supply Chain Management**

Managerpersönlichkeit mit Kombination von operativer Führung und Change Management-Expertise. Gesamtführungs- und Ergebnisverantwortung (65 MA; € 60 Mio Umsatz; € 15 Mio EK) in prod. Unternehmen in SCM, After Sales-/Customer-Service, QS; 20 Jahre internationale B2C- und B2B-Praxis in Chemie/Kosmetik, Maschinenbau, und Medizintechnik; Interkulturelle Erfahrung: USA, Hongkong, China, Europa; Lean-Six-Sigma Green-Belt. Erfolge: Kostenreduzierung (T€ 200) Supply Chain bei Verbesserung des Lieferservice; Aufbau einer Einkaufsplattform in China/Hongkong (€ 4,5 Mio p.a. EK).

Sucht neue Herausforderung in:

Geschäftsführung/-leitung; Leitung SCM oder AfterSales Service; Unternehmensnachfolge.

Zuschriften unter Chiffre RW 999 an den Anzeigenservice.

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 & Holzleimbinder
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Lombard

Mehr Umsatz, weniger Gewinn

Die Zeitarbeitsbranche profitiert 2014 von der großen Nachfrage nach flexibler Arbeit. Gleichzeitig gerät sie unter Kostendruck.

Personalunternehmen blicken trotz wachsender Regulierungen durch die Politik optimistisch ins Jahr 2014. Wie eine Blitzumfrage des Marktforschungsunternehmens Lünendonk unter den führenden Personaldienstleistern zeigt, versprechen diese sich deutlich höhere Umsätze und steigende Mitarbeiterzahlen. In den Bereichen Verkehr & Logistik, im Konstruktionservice und für Facharbeiter in der Automobilindustrie wird eine steigende Nachfrage erwartet. Dieter Traub, Geschäftsführer der Ori-

zon GmbH, führt die positiven Aussichten auf die Flexibilisierungsanforderungen einer dynamischen Wirtschaft und die innere Erneuerung der Zeitarbeitsbranche zurück.

Die zwölf befragten Unternehmen prognostizieren durchschnittlich ein Wachstum des Unternehmensumsatzes von acht Prozent. Das ist eine deutliche Steigerung gegenüber dem Jahr 2013, in dem der Umsatz um durchschnittlich 4,1 Prozent wuchs. „Die neun Tarifverträge über Branchenzuschläge in der Arbeitnehmer-

überlassung, die seit November 2012 sukzessive in Kraft treten, sorgen für die Umsatzsteigerung“, erklärt Dr. Dieter Traub. „Umsatzsteigerungen dürfen aber nicht mit Gewinnen verwechselt werden. Die höheren Löhne bringen Kunden- und Personalunternehmen an ihre Belastungsgrenze.“

Eine Steigerung gibt es wohl ebenfalls bei den Beschäftigungszahlen. Während im Jahr 2013 die befragten Unternehmen 1,1 Prozent weniger Zeitarbeitnehmer beschäftigten als im Vorjahr, gehen sie für das Jahr 2014 durchschnittlich von einem Anstieg der Beschäftigung im eigenen Unternehmen von 6,5 Prozent aus.

Vor allem in den Bereichen „industrielle Facharbeit“ und „Konstruktionservice“ sehen die Personalunternehmen laut Umfrage eine steigende Nachfrage. „Mit knapp 40 Prozent ist der Facharbeiteranteil unter den Zeitarbeitnehmern zwar geringer als bei sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung insgesamt, wird aber auch für uns immer wichtiger“, sagt Traub.

WIR BEWEGEN FIRMEN.

B2RUN Dortmund am 15. Mai 2014

**Gemeinschaftserlebnis als Teilnahmemotivation:
Beispiel Dirk Rossmann GmbH**

Das gemeinsame Sporttreiben, das Zusammensein unter Kollegen außerhalb der täglichen Arbeit und das Teamerlebnis bei einem besonderen Event. Das sind wichtige Teilnahmefaktoren der allermeisten Unternehmen für den B2RUN Dortmund am 15. Mai. Das ist auch bei der Dirk Rossmann GmbH nicht anders, deren Hintergründe für einen Start beispielhaft für viele der erwarteten 10.500 Läufer stehen.

„Tolle Momente in der Gemeinschaft erleben und sportlichen Anreiz geben!“ Christina Hennings aus der Personalabteilung von Rossmann bringt die Motivation für den Start beim B2RUN auf den Punkt und betont die Bereitschaft des Unternehmens, alle Mitarbeiter dabei zu unterstützen. Seit 2013 bietet Rossmann seinen Mitarbeitern bundesweit den Start bei den elf B2RUN-Läufen an. Bei der Dortmunder Ausgabe starten rund 15 Läufer des Drogerie-Unternehmens und laufen in den SIGNAL IDUNA-PARK ein. „Gerade in Dortmund hat der Fußball eine große Bedeutung. Das gilt auch für unsere Mitarbeiter – sie identifizieren



sich mit diesem Sport und dem Verein. Es ist eine große Ehre und ein emotionales Erlebnis, selber auf dem Rasen des SIGNAL IDUNA-PARK einlaufen zu dürfen.“

Soziale Vernetzung und sportlicher Ansporn

Solch spezielle Erlebnisse und gemeinsame sportliche Momente sind ausschlaggebend für das Engagement der Dirk Rossmann GmbH. „Soziale Vernetzung und sportlicher Ansporn sind das Ziel des Starts beim B2RUN“, so Hennings. Ein Ziel, das auf allen Ebenen des Unternehmens auf Begeisterung, Zuspruch und Unterstützung stößt.

Die Mitglieder des Dortmunder Rossmann-Teams stammen aus den Rossmann-Märkten in und um Dortmund. So unterschiedlich die persönlichen, sportlichen Zielsetzungen aller Mitar-

beiter auch sind, das Gemeinschaftserlebnis eintrifft alle. Betriebsräte betreuen die Kollegen zudem am Lauftag vor Ort, und von diesen weiß das Burgwedeler Unternehmen, dass die Reaktionen der Mitarbeiter, in Dortmund und auch an den anderen Standorten, sehr positiv sind: Der Lauf, die gemeinsame Bewegung, das Kennenlernen untereinander, die After Run-Party auf dem „heiligen Rasen“ der Dortmunder Borussia lösen Begeisterung aus.

Hennings sieht einen weiteren Grund für die Zufriedenheit in der guten Organisation: „Unsere B2RUN-Ansprechpartner mit ihrem Erfahrungsschatz sind da eine große Hilfe.“

Kontakt unter:
koesters@b2run.de

B2RUN® Dortmund

Treffende Worte

Verkaufen heißt, sich vom ersten Nein nicht abschrecken zu lassen: Mit der richtigen Einstellung und treffenden Argumenten lassen sich neue Kunden im Gespräch gewinnen.

Jeder Vertriebsmitarbeiter, egal ob Innen- oder Außendienst, kennt das Problem: zu wenig neue Kunden. Die Lösung scheint einfach. Man identifiziert seine Zielkunden und akquiriert diese per Telefon. „Aber jetzt beginnen die Probleme, denn meine innere Stimme flüstert mir: ‚Der hat doch seinen Lieferanten, das Vorzimmer blockt ab und ein schroffes Nein willst du doch auch nicht hören‘“, sagt Rainer Fornahl, Verkaufstrainer aus Witten, der seit Jahren auf Telefon-Akquisition spezialisiert ist.

Schnell ist die Entscheidung getroffen, eine Telefonaktion besser sein zu lassen. Der Schreibtisch liegt ohnehin voll mit anderen Aufgaben. „Es

ist die Angst vor der Ablehnung, die schnell den Entschluss reifen lässt, nicht zum Hörer zu greifen“, sagt Rainer Fornahl. Begründet ist diese Angst in der Regel dadurch, dass dem Verkäufer die richtigen Einstiegssätze fehlen. Sätze, die Menschen überzeugen, mehr erfahren zu wollen.

Entscheidung in Sekunden

Die Medien machen es vor: Nur mit einer guten Schlagzeile gelingt es, dass ein Artikel gelesen wird. Im Verkaufsgespräch ist es nicht anders und insbesondere am Telefon entscheidet der Kunde bereits nach wenigen Sekunden, ob er weiter (interessiert!) zuhört. Deshalb müssen die ersten Sätze

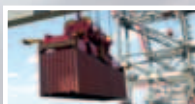


Rainer Fornahl ist seit 1992 selbstständig als Verkaufstrainer und Akquise-Experte. Sein Spezialgebiet: Telefon-training.

Foto: boc

— alles ist drin
VERPACKUNG_EXPORT_LOGISTIK

Verpackungs- Export- und Logistiklösungen für die Industrie.
Erfolgreich seit 1961. Erreichbar sofort. T +49 (0) 2388 - 3 07 450



MENSE

www.mense.de

passen, vorgetragen in einer selbstbewussten, flüssigen Aussprache, mit Power-Worten, dynamisch, ohne Füllworte oder Sprechpausen. Ist die Aufmerksamkeit da, kann man das Gespräch nach einem einfachen Muster aufbauen: Wer bin ich? Was kann ich? Was ist dein Nutzen? Wie geht's weiter?

Vor diesem Hintergrund sollten sich Verkäufer vor dem Akquisegespräch genaue Gedanken darüber machen, welches die wirklichen Highlights des Angebotes sind: Wo bin ich besonders stark? Was machen wir besser oder anders als andere Unternehmen? Und, ganz entscheidend: Was hat der Kunde davon? „Wenn Ihnen dazu nicht zwei bis drei überzeugende Argumente einfallen, greifen Sie erst gar nicht zum Telefon“, sagt Vertriebsprofi Fornahl. Denn genau das ist die Stelle, wo der Kunde mit Einwänden antwortet: kein Interesse, kein Bedarf, kein Geld etc.

Solche Einwände sind wie Standardsituationen im Fußball, wie Elfmeter, Freistöße oder Abschlüsse. Sie kommen immer wieder vor – und werden deshalb ständig im Training geübt. „Nicht anders ist es im Verkauf:

Die Einwandbehandlung ist trainierbar“, sagt Rainer Fornahl. Zunächst sollte man Einwände positiv sehen und aus der Kundenperspektive. „Sag mir, warum ich das kaufen soll!“, diese Frage steht hinter allen Einwänden. Wer darauf die passende Antwort hat, ist weiterhin im Gespräch. Dafür gibt es etwa ein Dutzend guter Einwandbehandlungstechniken. Die Grundlagen sind zielführende Fragen:

- › Was ist Ihnen wichtig?
- › Was genau müsste unser Produkt/ unsere Dienstleistung leisten?
- › Worauf kommt es Ihnen besonders an?
- › Was muss anders/besser sein, damit ein Wechsel infrage kommt?
- › Was ist darüber hinaus für Sie interessant?

Mit solchen Fragen finden Verkäufer die tatsächlichen Motive des Kunden heraus und damit die Triebfedern jeder Entscheidung. Die Psychologie kennt etwa 30 Kaufmotive, die sich allerdings auf nur zwei Punkte zusammenfassen lassen. Jeder Mensch will erstens „mehr vom Positiven“ (Gewinn, Freude, Bequemlichkeit, Sicher-

heit etc.) und zweitens „weniger vom Negativen“ (Kosten, Angst, Arbeit, Verlust etc.). Rainer Fornahl: „Wer hier die besseren Argumente liefert, gewinnt.“

Aus der Bahn geworfen

Leider kommen viele Verkäufer gar nicht bis zu dieser Phase des Gesprächs, sondern lassen sich bereits vorher durch ein Nein aus der Bahn werfen. „Wir haben es verlernt, ein Nein zu überwinden und geben zu schnell zu früh auf“, sagt Verkaufstrainer Fornahl. „Verkaufen heißt aber, das Nein überwinden.“ Diverse Untersuchungen zeigen, dass ein- oder zweimaliges Nachfassen die Erfolgsquote um 50 bis 70 Prozent steigert – und dennoch fehlt oft der Mut, es zu versuchen. Warum? Weil „negative Glaubenssätze“ besagen, es sei aufdringlich, der Kunde werde überverteilt oder bedrängt. „Nichts davon stimmt“, sagt Rainer Fornahl. „Entscheidend sind nur die Taktik und der Ton. Wer zielstrebig nach dem Auftrag fragt, bekommt ihn auch. Denn einer verkauft immer, entweder ich oder der Wettbewerber.“

www.pro-coach.de



Verkaufen kann man lernen: Rainer Fornahl im Einsatz.

Foto: Jörg Fruck, Pressestelle Stadt Witten



dortmund%kombi®

Mit der dortmund%kombi erhalten Sie immer mehr Hörer als üblich!

Mit Radiowerbung bringen Sie Bewegung in Ihre Zielgruppen. Die Kombination aus Funkspots, Radio-Internetportalen und mobilen Applikationen bringt Werbedruck in Ihr Marketing. Starten Sie durch, wir unterstützen Sie gern dabei.

radio
100% DORTMUND

antenne
unna

Info-Telefon 02 31/95 77-15 oder 0 23 03/20 02-20

E-Mail werbung@dortmund-kombi.de

Internet www.dortmund-kombi.de | www.radio912.de | www.antenneunna.de



Auch eine Möglichkeit, Gesundheit und Zusammenhalt zu fördern: ein neu gegründeter Firmenchor.

Foto: pa

Wohlfühlen an erster Stelle

Wie müssen sich Unternehmen ändern, damit sie die besten Mitarbeiter finden, fördern und langfristig an sich binden können? Eine Antwort kann Work-Life-Integration sein.

VON MARIE SIST

Demografischer Wandel, Wertewandel, Digitalisierung und Virtualisierung von Arbeit, Globalisierung sowie Knappheit der Ressourcen. Das sind die Trends, die die meisten Auswirkungen auf das Personalmanagement in den

nächsten drei Jahren haben werden, besagt eine Studie der Deutschen Gesellschaft für Personalführung. Dementsprechend fragen sich Personalmanager und CEOs:

- › Wie erhalte ich gute Fachkräfte?
- › Wie kann ich Krankenstände und Fluktuationen minimieren?
- › Wie stärke ich die Motivation meiner Mitarbeiter?
- › Wie binde ich sie an mein Unternehmen?
- › Wie kann ich meine Mitarbeiter vor Stress und Burn-out schützen?
- › Wie nutze ich das kreative Potenzial, das in jedem Menschen steckt?

Eine wachsende Zahl von Unternehmen legt großen Wert darauf, dass es ihren Mitarbeitern gut geht. Sie sind bereit, dafür Strukturen zu ändern und Ressourcen zu investieren. Geld ist nicht (mehr) der primäre Motivationsfaktor für Mitarbeiter. Arbeitsklima, Zugehörigkeitsgefühl, Bedeutung – das Gefühl, dass die Arbeit Sinn macht und etwas Positives bewirkt – sowie Wertschätzung gewinnen substantiell an Bedeutung. Arbeit wird nicht mehr getrennt vom Leben empfunden.

Keine Parallelwelten mehr

Deswegen geht es zunehmend um Work-Life-Integration und nicht mehr um Work-Life-Balance. Keine Parallelwelten mehr, sondern ein Leben, in dem die Arbeit kein notwendiges Übel ist, sondern ebenbürtiger und voll

Mobil telefonieren ab 0 €



Mein Mobilfunk

Jetzt informieren:
www.dokom21.de/mobil

Sie und Ihre Mitarbeiter telefonieren:

- ✓ kostenlos untereinander und ins gesamte DOKOM21 Mobilfunknetz
- ✓ kostenlos von Ihrem Firmensitz mit DOKOM21 Festnetzanschluss ins DOKOM21 Mobilfunknetz

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de

Was liegt näher...
DOKOM21

integrierter Teil des gesamten Lebensprozesses. Dem möchten einige neue Personalmanagement-Trends gerecht werden: Feel-Good-Manager werden engagiert, Firmenchöre gegründet, neue Vernetzungsmodelle innerhalb des Unternehmens entwickelt.

Besonders in Start-ups, die Schwierigkeiten haben, gute Fachkräfte zu finden und zu binden, werden zunehmend Feel-Good-Managers eingestellt. Diese haben immer ein offenes Ohr, bestellen Masseur, kümmern sich um frisches Obst für die Pausen, veranstalten Kochaktionen und lassen sich Kreatives einfallen – wie etwa ein Lunch-Date, bei dem sich zwei Mitarbeiter unterschiedlicher Abteilungen besser kennenlernen können. Sie helfen auch internationalen neuen Mitarbeitern bei der Wohnungssuche, bei der Wahl des richtigen Umzugsunternehmens und der passenden Schule, sie vermitteln in Konflikten zwischen Mitarbeitern oder in der Chefetage. Feel-Good-Manager sind oft Quereinsteiger, Coaches, Eventmanager, Menschen, die ein Talent haben, förderliche Unternehmenskulturen zu kreieren. Gute Laune und Wohlbefinden steigern Produktivität, Innovation sowie Identifikation mit dem Unternehmen.

Gut fürs Selbstbewusstsein

Beim Thema Gesundheit lassen sich manche Firmen künstlerische Dinge einfallen. Wer seinen Körper aktiviert, fördert seine Gesundheit. Das schafft zum Beispiel Singen auf ganzheitlicher Ebene. Durch tiefes Atmen wird der ganze Körper aktiviert, der Kreislauf angeregt und die Vitalität gestärkt. Auch das Selbstbewusstsein profitiert davon.

Wer ganz neue Modelle ausprobieren möchte, kann sich etwa das Format der Erfolgsteams und Ideenparties nach Barbara Sher anschauen. Der Grundgedanke: Mitarbeiter haben immer Herzenswünsche und Ziele – berufliche und persönliche. Ein Erfolgsteam bildet sich aus mehreren Personen, die sich regelmäßig treffen und gegenseitig bei ihren Zielen unterstützen. Teams können innerhalb einer Abteilung gebildet werden, aber auch abteilungs-, hierarchie- und generationenübergreifend. Die Mitglieder eines Teams fungieren als Coaches füreinander, geben sich gegenseitig Ideen und Motivation, um Hindernisse aufzulösen und Ziele zu erreichen. Kleine machbare Schritte werden Woche für Woche umgesetzt und Erfolge werden gefeiert. Diese regelmäßigen selbstorganisierten Treffen können eine nützliche und innovative Ergänzung zu den üblichen jährlichen oder halbjährlichen Personalbesprechungen sein. Ziele können beruflicher oder persönlicher Natur sein, schließlich geht es ja um die Integration der beiden Welten.



Marie Sist

Marie Sist arbeitet im Bereich Life Coaching und Business Consulting. Foto: Sist

Unternehmen erkennen immer mehr, dass das Wohlbefinden der Mitarbeiter eine wichtige Bedingung für eine erfolgreiche Personalentwicklung und -bindung darstellt. Vor allem stellen sich immer mehr Menschen die Frage nach dem, was sie vom Leben wollen. Jede Minute ist wertvolle Lebenszeit und will bewusst gelebt werden. Sowohl während der Arbeitszeit als auch davor und danach. Mitarbeiter sind die wichtigste Erfolgsressource eines Unternehmens. Vor allem sind sie aber Menschen, die sich ein erfülltes und mit Sinn gefülltes Leben wünschen.

www.sustain-communication.com

ERFOLG ist planbar!

Ihr Partner seit über 30 Jahren
in allen unternehmerischen Fragen

Strategie | Controlling | Finanzen



Herbert Prigge

ETL Unternehmensberatung Rhein Ruhr GmbH
Kleppingstraße 20 · 44135 Dortmund
Telefon 0231/55 78 88-0
etl-ub-dortmund@etl.de

ETL | Unternehmensberatung



Ergonomische Arbeit? Auf Baustellen und anderswo gibt es Nachholbedarf.

Foto: pa

Schmerzhafte Lasten

**Vor allem ältere Arbeitnehmer leiden unter den Folgen körperlicher Arbeit.
Ein neues Faktenblatt der Bundesanstalt für Arbeitsschutz soll bei der Gefährdungsbeurteilung helfen.**

Das Erwerbsleben ist wie ein Langstreckenlauf. Damit die Kräfte bis zur Rente und darüber hinaus reichen, muss Arbeit gesund gestaltet werden. Jetzt hat die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) ein Faktenblatt veröffentlicht unter dem Titel „Demografischer Wandel in der Arbeit – körperlich schwere Arbeit belastet Ältere stärker“. Es zeigt, dass körperlich schwere Arbeit auch vor Älteren nicht halt macht. Mit steigendem Alter fühlen sich mehr Beschäftigte davon belastet als in jüngeren Jahren. Darum weist das Faktenblatt auch auf Maßnahmen zur alternsgerechten Arbeitsgestaltung hin.

Die Alterung der Bevölkerung hat Folgen für die Arbeitswelt. Der Anteil Älterer in Beschäftigung ist in den vergangenen zehn Jahren deutlich gestiegen. Umso wichtiger ist es, die Arbeit so zu gestalten, dass alle Beschäftigten, ihre Tätigkeit bis zum Rentenalter ausführen können. Schwere körperliche Arbeit wie Heben und Tragen oder häufiges Stehen kann krank machen, wenn es dauerhaft zu Fehlbelastungen kommt. Gleiches gilt für Zwangshaltungen wie Arbeiten über Kopf oder in kniender, gebückter oder liegender Stellung.

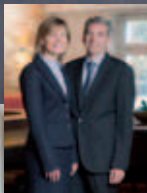
Körperliche Fehlbelastungen können auf Dauer zu Erkrankungen des Muskel-Skelett-Systems führen. Des-

halb ist es wichtig, Arbeit ergonomisch und alternsgerecht zu gestalten. Das gilt insbesondere für körperlich beanspruchende Angelernten-Arbeitsplätze.

Grundlagen für passgenaue Konzepte zur Prävention schafft eine Gefährdungsbeurteilung, die alle vorausehbaren Arbeitsabläufe berücksichtigt. Das Faktenblatt gibt hierfür Hinweise auf Handlungshilfen und weiterführende Informationen.

Download

› Das Dokument steht im Bereich der BAuA-Erwerbstätigenbefragung 2012 zur Verfügung: www.baua.de/arbeitsbedingungen



Zu uns oder zu Ihnen?!



Fotos: iStock.com - Freischütz



Wolfs Catering und der Freischütz Schwerte – ein gutes Team!

Lassen Sie sich von unserer Leidenschaft anstecken und vertrauen Sie auf uns – im Freischütz Schwerte oder bei Ihnen vor Ort.



Freischütz Gastronomie

Telefon 02304/98299-0 · Fax 02304/98299-44
www.freischuetz-schwerte.de

www.facebook.com/Freischuetz.Schwerte



Wolfs Catering

Telefon 0231/4765350 · Fax 0231/4765352
www.wolfs-catering.de

Bewerber aus dem Netzwerk

Bei der Stellenbesetzung spielen Xing, LinkedIn und Facebook inzwischen eine ernst zu nehmende Rolle: Knapp die Hälfte aller Arbeitgeber sucht dort nach Fachleuten.

Vielen Arbeitgebern fällt es derzeit schwer, qualifizierte Fachkräfte zu finden. Anzeigen in Print- und Onlinemedien schalten, abwarten und aus den eingehenden Bewerbungen die passenden auswählen: Für die Mehrheit der Unternehmen war dies bisher der normale (passive) Weg, um an Mitarbeiter zu kommen. Inzwischen versuchen Unternehmen, neben dem sichtbaren Markt an Stellensuchenden auch den Pool an potenziellen (latenten) Kandidaten anzuzapfen, die nicht aktiv auf Jobsuche sind. Diese Kandidaten finden sich häufig in Social-Media-Netzwerken wie Xing, LinkedIn und Facebook.

Die Daten des aktuellen Social Media Recruiting Reports zeigen, dass mittlerweile mehr als jede zehnte Stelle mithilfe von Social Media besetzt wird. Für die Studie befragte das Institute for Competitive Recruiting mehr als 10.000 Personaler.

Als Einstellungsquelle hat sich demnach Social Media von Platz 7 auf 3 vorarbeiten können. Doppelt so viele (fast 50 Prozent zu 20 Prozent) Arbeitgeber wie noch 2010 suchen in So-



In Business-Netzwerken wie Xing und LinkedIn tummeln sich zahlreiche potenzielle Mitarbeiter.

Foto: pa

cial Media nach neuen Mitarbeitern – parallel zu einer Schaltung von Stellenanzeigen in zum Beispiel Online-Jobbörsen.

Weitere Ergebnisse der Studie:

- › Die Unternehmen werden im Durchschnitt künftig mehr Geld ausgeben für die Nutzung von Business-Netzwerken (Xing, LinkedIn) und Online-Jobbörsen.
- › Die kleinen und die ganz großen Un-

ternehmen nutzen überdurchschnittlich häufig Social-Media-Plattformen für ihr Recruiting.

- › Arbeitgeber finden nachweislich mehr und bessere Kandidaten durch proaktive Kandidatensuche und -ansprache in sozialen Netzwerken.
- › Xing ist bei Arbeitgebern mit Abstand vor Facebook und LinkedIn die erste Wahl für das proaktive Recruiting.

www.competitiverecruiting.de






TREPPENTURM | Hamm

planen
entwickeln
bauen

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

J. Lehde GmbH
 Sassendorfer Weg 8
 59 494 Soest
 Tel. 0 29 21 / 89 06 - 0
www.lehde.de



Mehr Geld im Portemonnaie der Mitarbeiter verspricht der Beteiligungslohn.

Foto: pa

Einmal die Zulage, bitte

Wenn Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens teilhaben, steigt ihre Motivation. Welches Lohnmodell sinnvoll ist, erklärt Unternehmensberater Herbert Prigge.

Herr Prigge, was bedeutet leistungsgerechte Entlohnung?

Leistungsgerecht ist beispielsweise ein Beteiligungslohn, der die Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens teilhaben lässt. Das heißt konkret: Im Betrieb wird ein Grundlohn gezahlt und je nach Ertragsergebnis auch eine Leistungszulage.

Für wen kommt dieses Lohnmodell in Frage?

Grundsätzlich kann jeder Betrieb eine leistungsgerechte Entlohnung ein-

führen. Wichtig ist, dass dies im Unternehmen mit den Mitarbeitern geschieht und von Anfang an klare Zielvereinbarungen getroffen werden.

Wo liegt der Nutzen für den Unternehmer, wo der Vorteil für die Mitarbeiter?

Durch leistungsabhängige Gehaltskomponenten wird die Motivation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter gesteigert. Der Unternehmer ist bereit, einen Ertragsteil zu verteilen, wenn die Leistung stimmt. Das schafft Anerkennung. Die Leistung zahlt sich eben aus. Die Unternehmensführung profitiert von der Steigerung der Produktivität, Erhöhung des Umsatzes und einer Reduzierung der Kosten.

Was muss bei der Einführung beachtet werden?

Voraussetzung ist eine transparente, straffe Aufbau- und Ablauforganisation sowie die konsequente Erfassung aller Aufträge und Vorgabezeiten. Außerdem müssen die täglichen Ist-Zeiten je Mitarbeiter und Auftrag festgehalten werden. Dazu kommt die laufende Berechnung und Darstellung der aktuellen Produktivität. Ganz klar: Das geht nur, wenn eine entsprechende Software vorhanden ist und

auch intensiv genutzt wird, um beispielsweise Aufträge, Leistungen und Zeiten zu erfassen.

Lohnt sich der Aufwand?

Meine Erfahrung ist, dass nach der Einführung einer leistungsgerechten Entlohnung sowohl Mitarbeiter wie auch Unternehmer zufriedener waren. Klar erfordert die Umstellung Zeit, es sind viele Gespräche notwendig und es muss am Ende auch Transparenz über das Betriebsergebnis geben. Dennoch: Im Unterschied zur einmaligen Gehaltserhöhung, die nach einer gewissen Zeit vergessen ist, schafft die leistungsgerechte Entlohnung dauerhaft Motivation.

Sind Leistung und Produktivität das einzige Kriterium?

Natürlich spielt das betriebswirtschaftliche Ergebnis des Unternehmens eine wichtige Rolle. Schließlich müssen die neuen Zulagen auch erwirtschaftet werden. Bonusleistungen können jedoch auch darin bestehen, dass Mitarbeiter für die Teilnahme an Fortbildungen oder für eine sinkende Reklamationsquote belohnt werden. Mit diesem Lohnmodell können viele Ziele erreicht werden.

www.etl-ub.de/unsere-berater/dortmund



Herbert Prigge von der ETL Unternehmensberatung Rhein Ruhr.

Foto: ETL

B2RUN[®] Dortmund



15. Mai 2014, 19:30 Uhr

6,0 Kilometer

Zieleinlauf SIGNAL IDUNA PARK



Jetzt die **letzten**
1.000 Startplätze
sichern!

www.b2run.de

Deutsche Firmenlaufmeisterschaft

DAK
Gesundheit

Gesundheitspartner

ERDINGER
ALKOHOLFREI

Getränkpartner

saucony

Laufschuhpartner

Christinen

Getränkpartner

your sportswear
Kleider machen Teams

Teamoutfitpartner

BVB
09
Echte Liebe.

Kooperationspartner

radio
91.2
100% DORTMUND

Medienpartner

Ruhr Nachrichten
Das Beste am Guten Morgen

Medienpartner

ZILLA
medienagentur

Medienpartner

Das Dreh- und Angelkreuz Asiens

Sri Lanka ist nicht nur ein Urlaubsparadies, sondern auch wichtig für den Warenverkehr von und nach Asien.

VON FLORIAN KOZAN



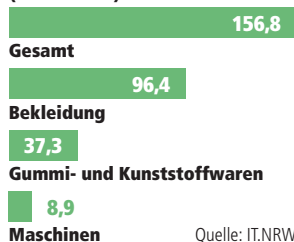
Exporte

von NRW nach Sri Lanka
(Mrd. Euro)



Importe

aus Sri Lanka in NRW
(Mrd. Euro)



Quelle: IT.NRW

Sri Lanka liegt an der Südspitze Indiens und damit genau entlang der wichtigsten Schifffahrtsrouten zwischen Europa und Südasiens. Durch diese günstige geostrategische Lage lohnt sich der Blick auf den asiatischen Inselstaat auch für deutsche Unternehmer. Sri Lanka war das erste Land Südasiens, das schon in den 70er-Jahren die eigene Wirtschaft liberalisiert hat. Zwar wurde der wirtschaftliche Aufschwung durch den 30-jährigen Bürgerkrieg stark beeinträchtigt, aber seit Ende des Krieges im Jahr 2009 entfaltet der kleine Inselstaat zunehmend sein wahres Potenzial. Eindrucksvolles Beispiel hierfür ist das Bruttoinlandsprodukt, das in dem Zeitraum von 2009 bis 2013 um über 33 Prozent (im Durchschnitt 7,3 Prozent pro Jahr) gestiegen ist. Dieses Wachstum verdankt das Land nicht nur dem gestiegenen Touristenaufkommen, sondern auch einem starken Wachstum im Außenhandel. So sind die Exporte in diesem Zeitraum um fast 64 Prozent gestiegen, während die Importe sogar um fast 80 Prozent zulegten. Die wichtigsten Handelswaren, die Sri Lanka exportiert, sind Bekleidung, Gummiprodukte und Tee. Im Bereich Bekleidung, dem Hauptexportartikel Sri Lankas, exportierte das Land 2013 Waren im Wert von 4,3 Milliarden US-Dollar. Hiervon importierte Deutschland Waren im Wert von fast 200 Millionen Euro, wovon knapp 50 Prozent nach Nordrhein-Westfalen gingen. Aus NRW bezieht Sri Lanka hauptsächlich Maschinen, chemische Erzeugnisse und Textilien.

Dieses starke Wachstum im Außenhandel Sri Lankas entspricht der sogenannten „5 Hub Strategy“, nach welcher die Regie-

rung das Land zu einem Knotenpunkt in den Bereichen Schifffahrt, Luftfahrt, Handel, Bildung und Energie ausbauen möchte. Im Bereich des Handels geschieht dieser Ausbau unter anderem durch massive Investitionen in die Infrastruktur. Ziel dieser Strategie ist, durch einen Ausbau der besagten Bereiche das Potenzial des Landes in Bezug auf seine geostrategische Lage im vollen Umfang nutzbar zu machen. So wurde die Container-Kapazität des Colombo Port (Foto) von vier auf etwa zwölf Millionen TEU erweitert.

Mit dem neuen Hambantota Port wurde ein weiterer Hafen vergleichbarer Größe geschaffen. In 20 Kilometern Entfernung zu diesem Hafen wurde auch der neue Mattala Rajapaksa International Airport errichtet. Dieser zweite internationale Flughafen des Landes soll den Flughafen bei Colombo hinsichtlich des steigenden Touristenaufkommens entlasten und die Luftfrachtkapazität des Landes erhöhen.

Mit dem Ausbau der Verkehrsinfrastruktur kam es 2011 zur Eröffnung der ersten Autobahn Sri Lankas. Gleichzeitig wurden auch zahlreiche Straßenbauprojekte aufgenommen und weitere Autobahnen geplant, um die Infrastruktur des Landes an die Anforderungen des 21. Jahrhunderts anzupassen. Ein besonderer Fokus liegt hierbei auf der Ausstattung von Industriegebieten mit einem schnell zugänglichen Straßennetz: Die neuen Autobahnen sind so angelegt, dass Industriezentren, die vornehmlich für den Export produzieren, besonders von diesen neuen Verkehrswegen und den verkürzten Transportzeiten profitieren. Solche Industriezentren stehen zumeist unter dem Mandat des Sri



Lanka Board of Investment (BOI), einer Behörde des Landes, welche bereits in den 70er-Jahren gegründet wurde.

Aufgabe des BOI ist es, Investoren zu unterstützen, die in die Exportwirtschaft des Landes investieren wollen: Es hilft bürokratische Hürden zu meistern, steht bei Fragen rund um Sri Lanka bereit und kann besondere Vergünstigungen gewähren.

Gezielte Hilfe für Unternehmen

Das BOI ist in der Lage, Unternehmen gezielt zu unterstützen. Speziell exportorientierte Unternehmen kann es für eine Zeit von bis zu zwölf Jahren von Steuern und Importzöllen für Produktionsgüter und Rohstoffe befreien. Gleiches gilt für Projekte von nationalem Interesse, wie der Ausbau der Infrastruktur oder des Bildungswesens. Ebenso wird der Energiesektor aufgrund des erwarteten Wirtschaftswachstums als besonders förderungswürdig betrachtet, wobei hier die erneuerbaren Energien an erster Stelle stehen. Ausländische Investitionen und Verträge mit dem BOI sind von der Verfassung garantiert und können selbst von wechselnden Regierungen nicht angetastet werden.

Durch die genannten Modernisierungen gewinnen auch die Freihandelsabkommen Sri Lankas mit Indien und Pakistan an Attraktivität. Hierdurch können Produkte, die zu mindestens 35 Prozent in Sri Lanka hergestellt wurden, zollfrei in diese Länder eingeführt werden. Auch der Ausbau des Bildungssystems wird im Rahmen der „5 Hub Strategy“ vorangetrieben. Sri Lanka hat im südasiatischen Raum mit 92,2 Prozent die höchste Alphabetisierungsrate der Region. Die Ar-

beitskräfte des Landes haben sich den Ruf erworben, besonders lernfähig zu sein. Für Sri Lanka bleibt Bildung der wichtigste Schlüssel für die Zukunft: Beispielsweise nahm das Land diesen März einen 100-Millionen-US-Dollar-Kredit bei der Asian Development Bank auf, um den Bereich „Technical and Vocational Education Training (TVET)“ weiter auszubauen. TVET bezeichnet ein Ausbildungssystem, welches ähnlich dem dualen Ausbildungssystem Deutschlands darauf ausgerichtet ist, die Lücke zwischen Schulbildung und den Bedürfnissen der modernen Arbeitswelt hinsichtlich praktischer Erfahrung zu schließen.

In Anbetracht der beschriebenen Aktivitäten der Regierung, das Land entlang dieser fünf Säulen auszubauen und an die Erfordernisse des 21. Jahrhunderts anzupassen, ist mit einem weiteren Anstieg des Wirtschaftswachstums zu rechnen. Zu diesem Schluss kommt auch die Coface-Gruppe in einer aktuellen Analyse, derzufolge das Land gute Aussichten hat, in seiner wirtschaftlichen Entwicklung den BRICS-Staaten zu folgen. Dementsprechend sollte das Land vor allem auch für die Unternehmen der Bau- und Maschinenbaubranche von Interesse sein, da bedingt durch den beschriebenen Wirtschaftsaufschwung ein entsprechend hoher Bedarf an modernen Maschinen zu erwarten ist.



Ansprechpartner:
Dominik Stute
Tel. 0231 5417-315
E-Mail: d.stute
@dortmund.ihk.de

Eckdaten Sri Lanka

Landfläche: 62.705 km²
Bevölkerung: 20.328.000
Arbeitskräfte: 8.464.706
Arbeitslosigkeit: 3,50 %
BIP (zu Marktpreisen) in US\$: 59,4 Mrd.
BIP pro Kopf (zu Marktpreisen) in US\$: 3.280
Import in Millionen US\$: 2.716.464
Export in Millionen US\$: 1.899.852
Import aus Deutschland in Millionen Euro: 254,17
Export nach Deutschland in Millionen Euro: 448,60
Alphabetisierungsrate: 92,20 %

Der Autor ist Mitarbeiter des Generalkonsulats von Sri Lanka in Frankfurt am Main.



Der chinesische Markt boomt, das Zahlungsverhalten der Unternehmen lässt jedoch zu wünschen übrig.

Foto: Thinkstock

Zahlungsverzögerungen im Reich der Mitte

Nach einer Studie des Kreditversicherers Coface haben im vergangenen Jahr 82 Prozent aller chinesischen Unternehmen Zahlungen verzögert erhalten.

VON DOMINIK STUTE

Das Zahlungsverhalten chinesischer Unternehmen hat sich stark verschlechtert – seit 2010 wurden nicht mehr so viele Zahlungsverzögerungen gemeldet wie im vorigen Jahr. Gaben 2012 noch 77 Prozent Verzögerungen im Zahlungsverkehr an, meldeten 2013 bereits 82 Prozent der von Coface befragten chinesischen Unternehmen, dass sie Zahlungen erst verspätet erhalten haben. 18 Prozent dieser Unternehmen warteten sogar länger als 90 Tage nach Fälligkeit des Geldes noch auf die Zahlung. Besonders kritisch wird es für die Unternehmen, wenn die Außenstände eine Schwelle von zwei Prozent ihres Gesamtumsatzes übersteigen, denn in diesem Fall drohen erhebliche Liquiditätsprobleme. Bei der Untersuchung hat Coface auch einzelne Branchen stärker unter die Lupe genommen und dabei neben der Zahlungssituation auch die finanzielle Situation der Unternehmen beleuchtet.

Demnach ergibt sich vor allem für die Branchen Maschinenbau, Haushaltsgeräte und Elektronik sowie Chemie ein negatives Gesamtbild. In diesen drei Branchen hat sich neben der Verschlechterung der Zahlungen auch die Finanzsituation der Unternehmen verschlechtert.

Der Schattenmarkt wächst

Diese negative Entwicklung hat zur Konsequenz, dass vor allem kleinere chinesische Unternehmen vor Ort keine Kredite mehr erhalten. Der sogenannte Schattenmarkt für Kredite wächst, lässt die Finanzierungskosten für die Unternehmen weiter steigen und verschlimmert die Situation dadurch weiter. So sorgen sich bei der Befragung auch 50 Prozent der Unternehmen um eine zukünftige Kreditknappheit. Die im Westen dominierenden Themen „Aufwertung des Renminbi“ und „steigende Arbeitskosten“ sind nur für neun oder 26 Pro-

zent der Unternehmen besorgniserregend. Die Belastungen der chinesischen Unternehmen können auch für die zahlreichen in China aktiven Unternehmen aus NRW zu spürbaren Problemen führen. Bei einer Exportsumme der Wirtschaft NRW im Jahr 2013 von fast zehn Milliarden Euro ist es wahrscheinlich, dass auch Abnehmer der hiesigen Produkte mit Zahlungsproblemen zu kämpfen haben. Im schlimmsten Fall werden also auch Rechnungen der Unternehmen aus NRW verzögert oder gar nicht gezahlt. Es gilt also, vorsichtig zu sein und die eigenen Lieferungen beispielsweise durch Versicherungen oder Akkreditive abzusichern.



Ansprechpartner:
Dominik Stute
Tel. 0231 5417-315
E-Mail: d.stute
@dortmund.ihk.de

Eine Chance für den Export

Zollvergünstigungen verbessern die Absatzchancen im Ausland – bedeuten aber Mehraufwand für den Exporteur.

VON ROLAND KUSSEL

Die EU hat mit einer Vielzahl von Ländern und Ländergruppen Präferenzabkommen geschlossen. Ziel dieser Abkommen ist es, den Warenaustausch und somit die Beschäftigung und den Wohlstand in allen beteiligten Ländern zu erhöhen. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Zölle. So wird für Ursprungswaren aus Partnerländern entweder überhaupt kein Zoll erhoben oder zumindest ein reduzierter Zollsatz gewährt. Dies erhöht nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen im Ausland, sondern bietet auch die Möglichkeit des zollfreien Bezugs aus den Partnerländern. Eine gute Möglichkeit die konkreten Zollsätze anderer Länder zu ermitteln bietet die Market Access Database: <http://madb.europa.eu>. Um diese Zollvergünstigungen in Anspruch nehmen zu können, muss der jeweilige „Präferenzursprung“ mit dem entsprechenden Nachweis belegt werden. Dies sind die wichtigsten:

Warenverkehrsbescheinigungen EUR 1 und EUR MED

Bei diesen Dokumenten, welche von den Zollbehörden geprüft und bestätigt werden, handelt es sich um Präferenznachweise. Diese Präferenznachweise, auch Ursprungsnachweise genannt, sind in beinahe allen Ländern erforderlich, mit denen die Europäische Union Präferenz- oder vergleichbare Handelsabkommen geschlossen hat. Dabei betrifft die EUR MED speziell die Mittelmeerstaaten, die noch einmal weitergehende Ursprungsregeln mit der Europäischen Union vereinbart haben.

Ursprungserklärung

Bei der Ursprungserklärung handelt es sich um einen speziellen Wortlaut, mit dem der Exporteur den präferen-

ziellen Ursprung – in der Regel auf der Handelsrechnung – bestätigt. Üblicherweise ersetzt diese Ursprungserklärung die vorgenannten Warenverkehrsbescheinigungen, wenn der Wert der Sendung 6.000 Euro nicht überschreitet. Von einer Vereinfachung profitiert der sogenannte „Ermächtigte Ausführer“. Unternehmen, die über gute Kenntnisse im Zoll und Ursprungsrecht verfügen und darüber hinaus eine Arbeits- und Organisationsanweisung erstellt haben, können diesen besonderen Status von ihrem zuständigen Hauptzollamt bewilligt bekommen.

Lieferantenerklärung

Die Lieferantenerklärung bestätigt in der Regel ebenfalls den präferenziellen Ursprung – allerdings handelt es sich dabei um ein Vorpapier als Nachweis gegenüber den Zollbehörden innerhalb der Europäischen Union. Ein Handelsunternehmen, das beispielsweise Ware in die Schweiz liefert, muss bei seinem Zollamt eine Warenverkehrsbescheinigung EUR 1 beantragen. Da es nicht selbst Hersteller der Ware ist, kann es die Präferenzursprungsbescheinigung nur mit einer Lieferantenerklärung seines Vorlieferanten belegen. Aber auch Hersteller benötigen für eingesetztes Vormaterial Lieferantenerklärungen, um anhand einer Präferenzkalkulation zu ermitteln, ob die hergestellte Ware die Voraussetzungen für den präferenziellen Ursprung erfüllt.

Fragen zum Thema Ursprungsrecht beantwortet die IHK.



Ansprechpartner:
Roland Kussel
Tel. 0231 5417-249
E-Mail: r.kussel@dortmund.ihk.de

International

8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW

Zum achten Mal findet in diesem Jahr der Außenwirtschaftstag NRW statt. Federführend unter den IHKs in NRW ist diesmal die IHK Köln. Am 11. September werden rund 800 Besucher zu der Veranstaltung im Kölner Gürzenich erwartet. Eingeladen sind alle Unternehmer, die im Ausland aktiv sind oder sein wollen. Vor allem KMU sind angesprochen. In neun Workshops werden Fachthemen erörtert, unter anderem Finanzierung und Sicherung von Auslandsgeschäften, Geschäftschancen in Asien und Nordamerika sowie Zoll oder Compliance. Zudem werden sich internationale Unternehmen, Hochschulen und andere Einrichtungen als Aussteller präsentieren. In einer eigenen AHK-Lounge können Unternehmer mit Vertretern von rund 50 Auslandshandelskammern in Kontakt kommen. NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin wird die Veranstaltung eröffnen.
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Wirtschaftsreformen

SNS ist Wahlsieger in Serbien

Am 16. März hat die Serbische Fortschrittspartei (SNS) bei den vorgezogenen Parlamentswahlen die absolute Mehrheit erreicht. Ihr Chef Aleksandar Vucic war zuvor bereits Vize-Ministerpräsident. Alle anderen Parteien stürzten stark ab. Von der stabilen Mehrheit erhoffen sich sowohl die serbischen Bürger als auch die internationalen Investoren dringend benötigte Wirtschaftsreformen. Korruption und Arbeitslosigkeit sollen bekämpft und ausländische Investitionen erleichtert werden. Darüber hinaus hat bereits die alte Regierung durch ihre Gesprächsbereitschaft mit dem Kosovo erste Weichen für Beitrittsverhandlungen mit der EU gestellt, die auch von der neuen Regierung weitergeführt werden sollen. Die IHK zu Dortmund ist Schwerpunktkammer für Serbien. Ansprechpartner: Dominik Stute, Tel. 0231 5417-315, E-Mail: d.stute@dortmund.ihk.de.



Die WM in Brasilien wird die Massen faszinieren. Doch bei Werbung mit dem Großereignis ist Vorsicht geboten.

Foto: Thinkstock

Werbung zur Fußball-WM: Was ist erlaubt, was nicht?

Vom 12. Juni bis 13. Juli findet in Brasilien die Fußballweltmeisterschaft 2014 statt.
Ein mediales Großereignis, dem nicht nur Fußballfans entgegen fiebern.

Unternehmen aus den Bereichen Gastronomie, Handel oder Dienstleistungen, überlegen, ob und wie sie die Fußballweltmeisterschaft in ihre Werbestrategie einbinden können. Doch Vorsicht, wer „mitspielen“ möchte und die Regeln der FIFA verletzt, dem drohen Sanktionen. Werden durch Werbemaßnahmen die Schutzrechte der FIFA verletzt, dann könnte es juristischen Ärger geben.

Schutzrechte der WM 2014

Veranstalter der Fußball-WM 2014 in Brasilien ist die FIFA mit Sitz in Zürich. Offizielle Webseite der FIFA Fußball-Weltmeisterschaft Brasilien 2014 TM lautet <http://de.fifa.com/worldcup/>. Unter dem Button „Organisation“ hat die FIFA einen eigenen Punkt mit dem Thema „Programm zum Schutz der FIFA-Markenrechte“ aufgeführt.

Die Vermarktung der kommerziellen Rechte, das heißt Bild, Rundfunk- und TV-Rechte sowie Marketingrecht, liegen in den Händen der FIFA. Die FIFA ist Inhaberin zahlreicher Schutzrechte, die im Zusammenhang mit der FIFA Fußballweltmeis-

terschaft TM stehen. Dies sind beispielsweise das offizielle Emblem der Weltmeisterschaft, der Pokal, das offizielle WM-Maskottchen, das offizielle Poster oder auch der offizielle Slogan für die Fußball-WM in Brasilien.

Darüber hinaus hat sich die FIFA weitere Begriffe und Kombinationen markenrechtlich schützen lassen, z.B. „FIFA“, „FIFA World Cup 2014“, „Brasil 2014“ oder auch „Copa 2014“. Die offiziellen Partner und Sponsoren der FIFA dürfen die Marken und Symbole für ihre Werbemaßnahmen nutzen, denn sie sind im Besitz einer gültigen Lizenz.

Werben ohne FIFA-Lizenz?

Eine Werbung im Bezug zur Fußballweltmeisterschaft kann zulässig sein, wenn die Angaben „rein beschreibend“ sind und nicht gegen die guten Sitten verstoßen. Denn nach dem Deutschen Markengesetz können reinbeschreibende Angaben nicht als Wortmarke geschützt werden. Beispiele für eine zulässige Werbung: „Wir backen wie die Weltmeister“, „Brasilianische Wochen: Während der Fußballweltmeisterschaft senken wir die Preise

für T-Shirts um 20 Prozent“, „Fanwurst für 2,50 Euro“.

Generelle Werbeaussagen und die Verwendung allgemeiner Fußbalausdrücke wie beispielsweise „Fußball in Brasilien“ sind unschädlich. Auch lassen sich Schaufenster mit der brasilianischen Fahne und Fußbällen dekorieren. Natürlich können auch Gaststätten und Hotels ihre Räumlichkeiten mit passenden Fanartikeln ausstatten. Doch Vorsicht: Keine FIFA-Merchandisingprodukte zur Schaufenstergestaltung verwenden.

Bei der Nutzung von Spielplänen ist ebenfalls Achtsamkeit geboten. Der FIFA-Spielplan ist urheberrechtlich geschützt. Daher wäre eine kommerzielle Verwendung des Spielplans mit den entsprechenden FIFA-Marken nicht erlaubt. Was soviel bedeutet wie: Der FIFA-Spielplan wird Ihnen präsentiert von dem Unternehmen XY. Die Gestaltung eines eigenen Spielplans wäre möglich, wobei keine offiziellen FIFA-Marken zu verwenden sind. Die Durchführung von Gewinnspielen mit WM-Tickets ist nicht zulässig. Wer unsicher ist, sollte den Rat eines Fachanwalts einholen.

Tipps zum Thema Recht

Public Viewing bei der Fußball-WM 2014

Public Viewing, die öffentliche Live-übertragung großer Sportereignissen auf überdimensionalen Videoleinwänden, hat sich seit der Fußball-WM 2006 in Deutschland etabliert. Auch zur Fußballweltmeisterschaft in Brasilien, die am 12. Juni bis 13. Juli stattfindet, können Fans unter freiem Himmel oder in ihrer Stammkneipe die Spiele der deutschen Nationalmannschaft live verfolgen. Aufgrund der Zeitverschiebung zum Gastgeberland Brasilien werden einige Spiele erst ab 22 Uhr deutscher Zeit zu sehen sein. Sowohl die Bundesregierung als auch die Landesregierung NRW haben mit entsprechenden Verordnungen vorübergehend den Lärmschutz für die Zeit der Fußballweltmeisterschaft gelockert. Die Städte und Kommunen haben so den notwendigen Handlungsspielraum, wenn sie über die Genehmigungen von Public-Viewing-Veranstaltungen entscheiden.

Aber auch die FIFA „spielt“ mit, wenn es um Public Viewing geht. Dabei unterscheidet sie zunächst einmal drei Kategorien: Die gewerbliche, die besondere nicht gewerbliche und die nicht gewerbliche Public-Viewing-Veranstaltung. Es gelten folgende Unterscheidungsmerkmale:

Für die gewerbliche Public-Viewing-Veranstaltung ist eine gebührenpflichtige Lizenz von der FIFA erforderlich. Die Veranstaltung wird dann gewerblich eingeordnet, wenn

- › für die Vorführung der Übertragung direkt oder indirekt (z. B. durch Mindestverzehr) Eintrittsgelder verlangt werden,
- › in Zusammenhang mit der Veranstaltung Sponsoring- oder andere gewerbliche Assoziierungsrechte genutzt werden und/oder
- › aus der Veranstaltung in anderer Form ein geschäftlicher Nutzen erzielt wird.



Public-Viewing-Lizenzen sind bis spätestens 9. Mai 2014 bei der FIFA zu beantragen. Die Anträge können über ein eigens von der FIFA eingerichtetes Onlinesystem unter www.publicviewing2014.fifa.com eingegeben werden. Auf der Internetseite der Fifa <http://de.fifa.com/worldcup/organisation/publicviewing/index.html> gibt es weitere Hinweise und Dokumente zu den Gebühren und den FIFA-Reglements für Public-Viewing-Veranstaltungen. Die Lizenzgebühr für eine Veranstaltung richtet sich nach der Zahl der Zuschauer. Bei einem solchen Event können lokalen Anbietern auch lokale Sponsorenrechte gewährt werden. Aber hierfür bedarf es im Vorfeld einer Genehmigung durch die FIFA.

- › Die besondere nicht gewerbliche Public-Viewing-Veranstaltung. Der Veranstalter erzielt hierbei keinen geschäftlichen Nutzen, das Sportereignis ist aber für mehr als 5.000 Besucher ausgerichtet. Eine FIFA-Lizenz ist erforderlich, die allerdings gebührenfrei ist.
- › Die nicht gewerbliche Public-Viewing-Veranstaltung. Hier ist weder eine Lizenz zu beantragen, noch fallen Gebühren an. Hierrunter fallen

unter anderem Fernsehübertragungen in Gaststätten, Hotels, Pubs, Clubs, Bars, usw. Allerdings darf kein direktes oder indirektes Eintrittsgeld erhoben werden, und auf Sponsoring ist zu verzichten. Der Veranstalter ist verpflichtet, obwohl keine offizielle Lizenz erforderlich ist, die FIFA-Reglements für Public-Viewing-Veranstaltungen einzuhalten. Das entsprechende PDF-Dokument kann auf der vorgegebenen FIFA-Internetseite <http://de.fifa.com/worldcup/organisation/publicviewing/index.html> aufgerufen werden.

Ein weiterer Punkt, der unabhängig von den FIFA-Konditionen zu berücksichtigen ist, sind die Bestimmungen der GEMA. Bei Fußballübertragungen sind WM-Songs und Nationalhymnen zu hören, es werden Werbung mit Musik eingespielt und Kommentare gesendet. Unternehmer oder Veranstalter, die noch keine GEMA-Lizenz besitzen und zur WM 2014 einen Fernseher oder eine Großbildleinwand aufstellen möchten, müssen dies der GEMA anzeigen. Unter www.gema.de und dem Feld Kontakt sind die Adressen der Bezirksdirektionen mit Rufnummern aufgeführt.

IHK.DIE WEITERBILDUNG

Das Programm Mai 2014

Seminare

Intergenerationales Führen 6.5.-7.5.2014	430 €	Der Servicetechniker als Kundenberater und Vertriebsunterstützer 15.5.-16.5.2014	390 €	Logistik und Logistikcontrolling (IHK) 5.5.-15.9.2014	1.150 €
Aufbau und Führung einer Hausverwaltung-Mietverwaltung 6.5.-7.5.2014	390 €	Erfolgreiche Geschäfte und Zusammenarbeit mit Russland 16.5.2014	245 €	Technisches Englisch 5.5.-16.3.2015	930 €
Überzeugend präsentieren 6.5.2014	195 €	MS Word 2010 für Windows – Basisseminar 19.5.2014	195 €	Lohn- und Gehaltsabrechnung (IHK) 6.5.-3.7.2014	995 €
Teamsitzungen & Besprechungen zielorientiert moderieren und leiten 7.5.-8.5.2014	390 €	Effizient einkaufen können II – Aufbautraining 20.5.-21.5.2014	390 €	Teamleiter (IHK) 12.5.-23.5.2014	1.200 €
Social Media Marketing II 7.5.-8.5.2014	390 €	IT-Grundlagen für Datenschutzbeauftragte 20.5.2014	215 €	Unterrichtung im Bewachungsgewerbe – Personal 12.5.-16.5.2014	405 €
Datenschutz kompakt – Praxisworkshop zum Erhalt der Fachkunde 7.5.2014	215 €	MS Word 2010 für Windows – Aufbauseminar 20.5.2014	195 €	Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen	
Learning by talking – Konversationskurs Business Englisch 7.5.-25.6.2014	240 €	Führung in Zeiten des Wandels 21.5.-22.5.2014	430 €	Erwerb der Ausbildereignung – Vollzeit Hamm 5.5.-21.5.2014	480 €
Wie mache ich mich selbstständig? 8.5.2014	30 €	MS Excel 2010 für Windows – Basisseminar 21.5.2014	195 €	Bilanzbuchhalter-Zusatzqualifikation 5.5.-15.9.2014	1.380 €
Immobilien-Wertermittlung – Basisseminar 8.5.-9.5.2014	390 €	Standards und Tabus im Umgang mit ausländischen Kunden 21.5.2014	195 €	Erwerb der Ausbildereignung – Vollzeit 12.5.-28.5.2014	480 €
Bilanzen lesen, interpretieren und kommunizieren 9.5.2014	195 €	Rechtssicher ausbilden – Vollzeit 22.5.-24.5.2014	220 €	Immobilienfachwirthlehrgang 19 19.5.2014-22.2.2016	2.620 €
„Meisterhafte“ Konfliktlösung 10.5.-17.5.2014	350 €	Integraler Führungsstil II 26.5.-27.5.2014	430 €	Erwerb der Ausbildereignung 20.5.-2.10.2014	480 €
Rhetorik 12.5.-13.5.2014	430 €	MS Excel 2010 für Windows – Aufbauseminar 22.5.2014	195 €	33. Industriemeisterlehrgang Metall – Vollzeit 4.6.2014-30.4.2015	6.030 €
Erfolgreiches Verkaufen von komplexen und beratungsintensiven Produkten 12.5.-13.5.2014	390 €	Präsentationen erstellen mit MS PowerPoint für Windows 2010 23.5.2014	195 €	36. Industriemeisterlehrgang Metall 7.6.2014-4.11.2017	5.550 €
Key-Account-Management 12.5.-13.5.2014	390 €	Praxisnaher Einstieg in das Qualitätsmanagement 26.5.2014	195 €	14. Industriemeisterlehrgang Elektrotechnik 7.6.2014-4.11.2017	5.950 €
Qualifizierte und wirkungsvolle Chefentlastung 12.5.-13.5.2014	390 €	Überzeugendes Kommunikations- und Präsentations-Know-how durch Storytelling 27.5.2014	215 €	Fachkaufmann für Vertriebsmanagement 7.6.2014-27.2.2016	2.650 €
Learning by talking! 7.5.-25.6.2014	240 €	Praxisnahe Vertiefung in das Thema Qualitätsmanagement 27.5.2014	195 €	Wirtschaftsfachwirt 13.6.2014-11.3.2016	3.000 €
Arbeitszeugnisse sicher interpretieren und schreiben 13.5.2014	195 €	IHK-Zertifikatslehrgänge und Unterrichtungen		Erwerb der Ausbildereignung für Fachwirt-Absolventen 20.6.-5.7.2014	280 €
Grundlagen der ISO 27001 und des BSI IT-Grundschutz 13.5.2014	215 €	Fachkraft für Zoll und Außenwirtschaft (IHK) 5.5.-17.5.2014	1.350 €	37. Industriemeisterlehrgang Metall 23.6.2014-11.5.2017	6.030 €
Betriebswirtschaft für Assistenz und Sekretariat 14.5.2014	195 €			15. Industriemeisterlehrgang Elektrotechnik 23.6.2014-31.10.2017	6.430 €
				Aus- und Weiterbildungspädagoge 24.6.2014-16.10.2015	2.950 €
				Fachwirt für Güterverkehr und Logistik 27.6.2014-26.2.2016	3.150 €



Das kreative Fotoshooting auf der Karriereleiter lockte zahlreiche Teilnehmer. Foto: IHK

Tipps für die Karriereleiter

Beim Informationstag stellte das Team der IHK-Weiterbildung das aktuelle Lehrgangs- und Seminarangebot vor.

Eine Rundum-Beratung lockte am 8. März mehr als 60 Interessenten in das Seminargebäude der IHK zu Dortmund. Unter dem Jahresmotto „Ihre Karriereleiter“ präsentierte das Team der IHK-Weiterbildung ihr aktuelles Lehrgangs- und Seminarangebot und beriet Interessierte zu sämtlichen Themen rund um die Weiterbildung. Besonders die ausführlichen individuellen Einzelberatungen durch die Mitarbeiter der IHK wurden gern in Anspruch genommen.

„Die Nachfrage nach beruflichem Aufstieg ist ungebrochen. Es freut uns, dass viele junge Menschen diese Chance wahrnehmen wollen und mit Qualifizierungen sich und ihre Unternehmen unterstützen“, so das positive Fazit von Matthias Stiller, Leiter der IHK-Weiterbildung.

Neben den Einzelberatungen gab es auch Vorträge zur Gestaltung des persönlichen Bildungswegs sowie zu Fördermöglichkeiten wie dem Meister-Bafög oder dem Bildungsscheck. Besonderes Highlight war das krea-

tive Fotoshooting auf der IHK-Karriereleiter, an dem sich einige der Besucher beteiligten. Als Dankeschön winkte die Chance auf den Gewinn eines Weiterbildungsgutscheins.

Weiterbildungskatalog bestellen

Wer am 8. März keine Zeit gefunden hat, sich intensiv beraten zu lassen, sollte nicht verzagen. Das Team der IHK-Weiterbildung ist von montags bis donnerstags von 8 bis 17 Uhr und freitags von 8 bis 15 Uhr zu erreichen. Wer sich zunächst einen Überblick über das vielfältige Angebot verschaffen möchte, kann sich dazu entweder den aktuellen Weiterbildungskatalog herunterladen oder ihn bei der IHK zu Dortmund als Druckpublikation bestellen.

Seit über 60 Jahren ist die IHK-Weiterbildung Partner der regionalen Wirtschaft in Fragen der Qualifizierung. Über 4.000 Teilnehmer werden jedes Jahr in Tagesseminaren oder Lehrgängen individuell geschult und für den beruflichen Alltag fit gemacht.

Empfehlung



Überzeugend präsentieren

Dieses Präsentationsseminar richtet sich an diejenigen, die andere Menschen leichter, schneller und gründlicher von Ideen, Lösungsvorschlägen, Produkten, Angeboten oder Projekten überzeugen möchten.

6.5., Dortmund



Englische Konversation

In diesem Seminar trainieren Sie die praktische Anwendung der englischen Sprache anhand von Themen beruflicher Alltagssituationen. Ohne die gesamte Grammatik zu wiederholen aktivieren die Teilnehmer durch praxisnahe Kommunikation ihre passiven Sprachkenntnisse bzw. vertiefen ihre mündliche Sprachkompetenz.

7.5., Dortmund

IHK.Die Weiterbildung.

Geprüfte Qualität nach DIN EN ISO 9001: 2008. Bekannte Lehrgangsangebote und Träger, die auf IHK-Prüfungen vorbereiten, können über das Weiterbildungsinformationssystem (WIS) im Internet unter <http://wis.ihk.de/ihk-pruefungen/anbieterliste> eingesehen werden.

Weitere Information und Anmeldung: Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-99
Telefax: 0231 5417-330
Internet: www.dortmund.ihk24.de
E-Mail: info@dortmund.ihk.de



Ulrich Neujahr, „Tatjana Magid-Riester“, 1928, Öl auf Leinwand (l). Alois Erbach, Selbstbildnis, 1927, Aquarell (r).

Abb.: Kreis Unna

„Zwischen Passion und Kalkül“

In einer Auswahl von mehr als 100 Werken zur Neuen Sachlichkeit präsentiert der Kreis Unna Arbeiten aus der Sammlung Brabant.

In seiner fast 50-jährigen Sammeltätigkeit ist es dem Wiesbadener Kunstliebhaber Frank Brabant gelungen, einen umfangreichen und vielseitigen Bestand von mehr als 450 Kunstwerken aus der Zeit des 19. und 20. Jahrhunderts zusammenzutragen. Eine Kollektion, die selbst in Kunstkreisen als eine der bedeutendsten

deutschen Privatsammlungen gilt. Geleitet von untrüglichem Gespür für Qualität auch jenseits des Zeitgeistes, kann Brabant auf eine Sammlung blicken, die sowohl die großen Namen der Kunstgeschichte als auch die weniger bekannten Künstler der „Verschollenen Generation“ vereint.

Mit der aktuellen Schau erfüllt sich der lang gehegte Wunsch des Sammlers, die öffentliche Aufmerksamkeit auf die Kunstwerke der Neuen Sachlichkeit zu lenken. Der Begriff „Neue Sachlichkeit“ wurde 1925 durch Gustav Friedrich Hartlaub, Direktor der Städtischen Kunsthalle Mannheim, für eine vielbeachtete Ausstellung gleichen Titels eingeführt. Es handelt sich hierbei um eine Kunstströmung, deren Schwerpunkt in der Zeit der Weimarer Republik von 1918 bis 1933 liegt und die mit ihrer klaren, schlichten Formensprache, dem strengen Bildaufbau sowie einer möglichst wirklichkeitsgetreuen Wie-

dergabe der Realität als Gegenbewegung zum Expressionismus betrachtet wird. Neben Künstlern wie August Wilhelm Dressler, Karl Hofer, Alexander Kanoldt, Otto Möller, Ulrich Neujahr oder Gerta Overbeck-Schenk, die gesellschaftspolitische Themen eher mieden und einen zeitlos-idyllischen Stil bevorzugten, gab es auch jene, die sozialkritische Bildthemen aufgriffen. Zu den wichtigsten Vertretern gehören Otto Dix, Walter Gramatté, George Grosz, Karl Hubbuch und Rudolf Schlichter. Ausgehend vom Verismus über den Klassizismus bis hin zum Magischen Realismus zeigt die Ausstellung einen repräsentativen Querschnitt.

Unvergleichliche Atmosphäre

Der ehemalige Adelssitz Haus Opherdicke liegt hoch über dem Ruhrtal in Holzwickede. Neben den architekturhistorischen Qualitäten bietet das Wasserschloss Kunstausstellungen und Konzerte in unvergleichlicher Atmosphäre. Im Untergeschoss sorgt ein Kulturcafé für das leibliche Wohl der Besucher, die dort mit wunderbarem Panoramablick ins Grüne vom Kunstgenuss ausruhen können.

Haus Opherdicke

- › Kultur- und Begegnungszentrum, Dorfstraße 29, 59439 Holzwickede, Tel. 02303 2718-41
- › Öffnungszeiten: dienstags bis sonntags 10:30 bis 17:30 Uhr
- › Eintritt: 4 Euro, ermäßigt 3 Euro.



Kunstgenuss in besonderer Atmosphäre bietet das Haus Opherdicke. Foto: IHK/Oliver Schaper

KULTURKALENDER

Das Programm Mai 2014

Kulturschmiede Fröndenberg/Ruhr

Ruhrstr. 12, 58730 Fröndenberg
Tel. 02373 9772-20
www.kulturzentrum-ruhraue.de
9.5.: „Revanche?“, mit Thomas Lienenlücke
17.5.: Paul Millns & Band

Rohrmeisterei Schwerte

Ruhrstraße 20, 58239 Schwerte
Tel. 02304 2013001
www.rohrmeisterei-schwerte.de/
15.5.: Dave Davis „Live und in Farbe“
16.5.: 11. Schwerver Heimatabend
21.5.: Comedy Meisterei mit Mattu

Schloss Cappenberg

Schlossberg, 59379 Selm-Cappenberg
Tel. 02306 71170, www.kreis-unna.de
verlängert bis 4.5.: Otmar Alt
25.5.-21.9.: „Wider Napoleon!“

Haus Opherdicke

Dorfstr. 29, 59439 Holzwickede
Tel. 02301 9183972
www.kulturkreis-unna.de
bis 17.8.: „Zwischen Passion und Kalkül“

Heinz-Hilpert-Theater

Kurt-Schuhmacher-Str. 39, 44534 Lünen
Tel. 02306 104-2299
www.kulturbuero-luenen.de
29.4.: Richard Rogler
20.5.: „Polizeirevier Davidswache“
22.5.: „Die Päpstin“
Hansesaal: Lünen Konzertsreihe
9.5.: do.gma chamber orchestra

Stadtmuseum Bergkamen

Jahnstraße 31, Museumsplatz
59192 Bergkamen-Oberaden
Tel. 02306 306021-0
www.stadtmuseum-bergkamen.de
bis 12.10.: „Ötzi, der Mann aus dem Eis“

Zentrum für Intern. Lichtkunst Unna

Lindenplatz 1, 59423 Unna
Tel. 02303 1037770
www.lichtkunst-unna.de
11.5.-12.10.: Jan van Munster „L ich T“

Stadthalle Unna

Parkstr. 44, 59425 Unna, Tel. 02303 968050
www.stadthalle-unna.de
9.5.: Lorient's dramatische Werke
20.5.: „Hexenkuss und Zaubernuss“

Museum für Kunst und Kulturgeschichte

Hansastr. 3, 44137 Dortmund
Tel. 0231 50-25522, mkk.dortmund.de
bis 1.6.: „Das Flussarchiv“, Fotografien

Museum Ostwall im Dortmunder U

Leonie-Reyggers-Terrasse
44137 Dortmund, Tel. 0231 5025522

www.museumostwall.dortmund.de
bis 28.9.: „Winter/Hörbelt – Körpermaumau“
bis 30.11.: „anybody can have an idea“

Hartware MedienKunstVerein

Leonie-Reyggers-Terrasse
44137 Dortmund, www.hmkv.de
bis 22.6.: „World of Matter“

DASA

Friedrich-Henkel-Weg 1-25
44149 Dortmund, Tel. 0231 9071-2479
www.dasa-dortmund.de
bis 27.4.: „Die Profis“
bis 25.5.: „In Arbeit“, für Kinder
15.6.-28.9.: „Tempo Tempo!
Im Wettlauf mit der Zeit“

mondo mio!

Kindermuseum im Westfalenpark
Florianstr. 2, 44139 Dortmund
Tel. 0231-5026127, www.mondomio.de
bis 31.10.: „Nijambo –
Energie für die Zukunft“

Künstlerhaus Dortmund

Sunderweg 1, 44147 Dortmund
Tel. 0231 826847
www.kuenstlerhaus-dortmund.de
bis 25.5.: FEX

Theater Dortmund

Kuhstraße 12, 44137 Dortmund,
Tel. 0231 5027222, www.theaterdo.de
2./13./14./15./18.5.:
„Außer Kontrolle: Carmen“
2./10./18./24./29.5.: „Die Jahreszeiten“
3./9./25./31.5.:
„Geschichten aus dem Wiener Wald“
7./30./31.5.: „Autshland d'Amour
(besser scheitern) | Der Revisor“

Konzerthaus Dortmund

Brückstraße 21, 44135 Dortmund
Tel. 22696200
www.konzerthaus-dortmund.de
3. u. 4.5.: Otto
6. u. 7.5.: 9. Philharmonisches Konzert
8.5.: Klavierabend Rudolf Buchbinder
9.5.: Balkan Brass Battle

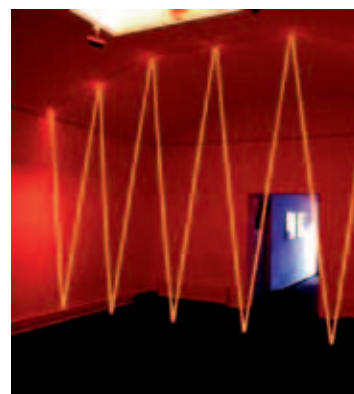
HCC Dortmund

Königswall 21, 44137 Dortmund
Tel. 0231 9056166, www.hcc-dortmund.de
5.5.: Andreas Gabriel „Übers Wasser“
10.5.: Federico Schiaffino
15.5.: Elke Heidenreich „Texte & Töne“
23.5.: Jan Bredack & Heiko Antoniewicz

Theater Fletch Bizzel

Humboldtstraße 45, 44137 Dortmund,
Tel. 0231-142525 www.fletch-bizzel.de
2.5.: Kai Magnus Sting
4.5.: „Der Gott des Gemetzels“
9.5.: Gerd Dudenhöffer als Heinz Becker

Empfehlung



Magie des Lichts

Bei Jan van Munster steht die Energie im Zentrum des Schaffens. Ausstellungen in Deutschland, den USA und Japan, haben seinem Werk zu internationalem Rang verholfen. Das Zentrum für Internationale Lichtkunst holt den Künstler im Rahmen der Ausstellung „L ich T“ mit einer speziell für das Museum zusammengestellten Retrospektive nach Unna.

11.5.-12.10., Zentrum für Internationale Lichtkunst, Unna



Geschichten aus dem Wiener Wald

Dortmunds Ballettdirektor Xin Peng Wang erzählt in seiner neuen Kreation vom Leben der kleinen Leute in der Stadt an der unverwundlich blauen Donau, dort wo sich alles von selbst missversteht, wirft einen tänzerischen Blick in ihre Träume, Hoffnungen und Sehnsüchte und deckt mit Ironie und Witz ihre Abgründe auf.

3./9./25./31.5., Theater Dortmund



Im Sommer an der B 1 im Spiegelzelt zu sehen: Matthias Richling und die „Fußballexperten“.

Fotos: RuhrHochdeutsch, Helmut Bertl

An der B 1 darf gelacht werden

Die Dortmunder Bühne Fletch Bizzel hat wieder Großes vor. RuhrHochdeutsch, das Kabarett- und Comedy-Festival, einst für die Kulturhauptstadt erfunden, geht in seine fünfte Saison.

VON SIMONE MELENK

Dortmunder Philharmoniker



9. Philharmonisches Konzert
ferne geliebte

Ludwig v. Beethoven: „An die ferne Geliebte“
Liederkreis von Alois Jeitteles für Singstimme
und Klavier op. 98

Max Bruch: Konzert für Violine
und Orchester Nr. 1 g-moll op. 26

Felix Mendelssohn Bartholdy:
Sinfonie Nr. 3 a-moll op. 56 („Schottische“)

Dirigent: Marco Comin
Gesang: Gerardo Garcíacano · Violine: Guy
Braunstein, Klavier: Michael Gees
Dortmunder Philharmoniker

6. und 7. Mai 2014, 20.00 Uhr
im Konzerthaus Dortmund. Karten & Infos:
0231/50-27222 oder theaterdo.de



100 Jahre
Pianofabrik
H. van Bremen

DORTMUND,
HANSASTR. 7
Tel. 0231-141075
www.vanbremen.de

BECHSTEIN VARIO
das digitale Stimm-
schaltssystem mit
leichter Bedienung
für alle BECHSTEIN
Modelle + Marken.

Voriges Jahr kamen 36.000 Besucher, in diesem Jahr werden sicher noch mehr Gäste an die B 1 strömen. Denn das Programm ist ebenso originell wie offen und lockt mit neuen populären Specials. Auch dank des Hauptsponsors Sparkasse. Immer mittwochs greift Lioba Albus zum Mikro, freut sich in diesem Jahr auf starke Frauen und ebensolche Auftritte. Montags gibt's zur Comedy immer auch 'ne Currywurst, dienstags zu den Lachern vielleicht Lachs und einen Lafite, ab Juni zur Blödelei dann auch brasilianische Rhythmen und die Ballspiele. „Längst hat sich RuhrHochdeutsch vom kleinen kabarettistischen Sommer-Spielfeld zur großen Plattform des deutschen Kabarets entwickelt“, freut sich Horst Hanke-Lindemann, der künstlerische Leiter der Sommerattraktion an den Westfalenhallen.

Wer in Deutschland je einen Saal gefüllt und in seinen Bann gezogen hat, ist bei den Sommerspielen an der Westfalenhalle dabei. Vom 26. Juni bis zum 12. Oktober bietet das Theater Fletch Bizzel an 110 Abenden Programm, bittet Stars und Sternchen, Newcomer, Aufsteiger, alte Hasen, „Rampensäue“ und Entdeckungen auf die Bühne. Künstler, Musiker, Comedians und Kabarettisten: Eigentlich kommen alle, die in der Szene einen Namen haben oder als Talente gehandelt werden. Premiere im Zelt feiert diesmal Matthias Richling, zum ersten Mal bölt „Hassknecht“ Hans-Joachim Heist die Besucher an. Busse, Beikircher und Schmickler sind da, Rogler, Pufpaff und Dave Davis. Ein Heimspiel haben Bruno „Günna“



„Knacki“ Deuser

Foto: PR

Knust, Ape & Feuerstein, Fritz Eckenga und irgendwie auch „Knacki“ Deuser. Der liefert nicht nur seine Soli ab, sondern stemmt bei RuhrHochdeutsch 2014 auch das „1. Deutsche Stand-up-Festival“, ein neues Format. Stand up präsentieren unter anderem Ingo Appelt, Lisa Feller, Torsten Sträter und Fatih Cevikkollu.

Alle sind ein bisschen Jogi

Welch glückliche Fügung, dass deutsche Spaßvögel auch Brasilien im Blick haben. Die FIFA WM findet im Spiegelzelt statt. Gregor Schnittker und Peter Großmann empfangen vor den Topspielen im Juli illustre Gäste aus der Welt des Fußballs wie Willi „Ente“ Lippens, Norbert Dickel, Alfred „Aki“ Schmidt. Danach ist Rudelgucken. Gleiches gilt für die WM-Abende, wo Löw nicht kann, aber trotzdem „die Sportrevue wo au luschtig is“ läuft. Die Experten sind Fritz Eckenga als Jogi Löw, Peter Großmann als Jogi Löw, Matthias Bongard als Jogi Löw, Matthias Schubert als Jogi Löw, Uli Schlitzer als Jogi Löw, Peter Freiberg als Jogi Löw, Peter Krettek als Jogi Löw, Thomas Koch als Jogi Löw. Dirk Jöhle darf auch mal am Tisch sitzen – als Hansi Flick. Infos und Karten unter

www.ruhrhochdeutsch.de

Wirtschaft im TV

Yourope: Europa in Gefahr

Die Europäische Union – 28 Mitgliedsländer, vier Beitrittskandidaten und viele Diskussionen pro und contra den großen Staatenbund. Kann sich die EU weitere Mitglieder überhaupt leisten? Massive wirtschaftliche Probleme in den Mitgliedsländern, hohe Jugendarbeitslosigkeit, Überschuldung und wachsender Nationalismus und Rechtspopulismus werden zur Gefahr für Europa.

Sa., 26.4., ARTE, 14.00 Uhr

Arm trotz Arbeit: Wenn der Lohn nicht zum Leben reicht

Mehr als sechs Millionen Menschen arbeiten in Deutschland im Niedriglohnsektor. Deutschlands Wirtschaft blüht, auch dank einer regelrechten Kultur der Unterbeschäftigung, die sich unter dem Deckmantel der Wettbewerbsfähigkeit entwickelt hat, wie Gewerkschafter und Wirtschaftsexperten kritisieren.

Do., 1.5., MDR, 8.00 Uhr

Go north: Gastarbeiter mit Diplom

Weggehen oder dableiben? Berlin – das Mekka junger Krisenflüchtlinge. Die Community der aus Spanien eingewanderten „Berlunes“ wächst stetig. Auch der junge Architekt Hernan aus Andalusien ist in Berlin auf Arbeitssuche. Abends besucht er einen Deutschkurs, zusammen mit vielen anderen exzellent ausgebildeten, zielstrebigem Jungakademikern aus ganz Südeuropa.

Do., 1.5., Phoenix, 13.00 Uhr

Für ein besseres Europa

Jugendarbeitslosigkeit, Datenschutz, Generationengerechtigkeit: Vor allem auf junge Europäer kommt einiges zu. Wie stellen sie sich ihr Europa vor? Welche Initiativen könnten Schule machen? Im Monat der Europawahlen taucht ARTE mit aktuellen Beiträgen und Livesendungen mitten ins Europa von morgen.

Fr., 2.5., ARTE, 8.55 Uhr



Markencheck – Der ADAC-Check

Der ADAC hat mehr als doppelt so viele Mitglieder, wie alle DGB-Gewerkschaften und im Bundestag vertretenen Parteien zusammen aufweisen. 18,4 Millionen Menschen gehören laut ADAC zum Club. Wie geht der ADAC um mit seinem Gewicht nach außen und nach innen um? Foto: HR/WDR/Klaus Görgen

Mi., 7.5., hr-fernsehen, 21.45 Uhr



Mega Brands – Haribo

Es ist der kleinste Bär der Welt und doch kennen ihn ganze Generationen. Haribo hat eine bemerkenswerte Wandlung vom Familienunternehmen zum Süßwarenkonzern gemacht. Doch was steckt hinter dem Erfolg? Wie hat es Hans Riegel aus Bonn geschafft, mit dem Goldbären zu einem weltweiten Siegeszug anzutreten? Foto: n-tv

Mi., 7.5., n-tv, 22.10 Uhr

makro: Mythos Gold

China ist derzeit das Land mit der höchsten Nachfrage nach Gold. Insgesamt 1.400 Tonnen Gold sollen in die Volksrepublik verkauft worden sein. Kaum ein anderes Metall übt weltweit so große Anziehungskraft auf Menschen aus. Es steht für Sicherheit und Stabilität, gilt als Krisenwährung und Rettungsanker.

Fr., 9.5., 3sat, 21.00 Uhr



Kunde Kind

Die Kinder von heute sind die Kunden von morgen. Aber so lange muss die Wirtschaft gar nicht auf sie warten. Durchschnittlich 27 Euro Taschengeld steht Kindern monatlich zur Verfügung. Geld, um das die expandierende Konsumwelt mit allen Mitteln buhlt. Spezielle Kindermarketingagenturen spüren die Trends auf. Gezielt werden die unterschiedlichen Entwicklungsphasen bedient und die Fantasiewelt der Kinder mit Werbehelmen besetzt. Foto: NDR

Di., 13.5., EinsFestival, 17.00 Uhr

Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.

Kalender

Veranstaltungen der IHK zu Dortmund

13. Mai

Tag des Gastgewerbes

IHK zu Dortmund

Joachim Odenell

Tel. 0231 5417-111

13. Mai

Workshop Ursprungszeugnis

IHK zu Dortmund

Roland Kussel

Tel. 0231 5417-249

4. Juni

1. Westfälisches Energieforum – Von Unternehmen, für Unternehmen

Zeche Hanseemann, Dortmund

Fabian Stütz

Tel. 0231 5417-229

6. Juni

Wirtschaftsforum Kamerun

IHK zu Dortmund

Dominik Stute

Tel. 0231 5417-315

13. Juni

IHK Handelsforum Ruhr

Niederrheinische IHK Duisburg-

Wesel-Kleve zu Duisburg

Ulf Wollrath

Tel. 0231 5417-280

26. und 27. Juni

NRW-Maschinenbautag

IHK zu Dortmund

Ralf Bollenberg

Tel. 0231 5417-106

28. Juni

Erlebnis: Unternehmen

IHK zu Dortmund

Ralf Bollenberg

Tel. 0231 5417-106

Stefan Peltzer

Tel. 0231 5417-146

2. Juli

10. Petersberger Industriedialog

Königswinter/Bonn

Ralf Bollenberg

Tel. 0231 5417-106

Weitere Informationen

und Anmeldung unter:
www.dortmund.ihk24.de/veranstaltungen

Bekanntmachung

Der für „Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken“ öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige Dipl.-Ing. Thorsten Simsch, Dortmund, ist bis zum 28. März 2019 von der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund wiederbestellt worden.

MESSEKALENDER

Das Programm Mai / Juni 2014

TUNING WORLD BODENSEE

1.-4.5., Friedrichshafen

Hair & Beauty

3.-5.5., Frankfurt/Main

IFAT –

resources.innovations.solutions

5.-9.5., München

conHIT – Connecting Healthcare IT

6.-8.5., Berlin

SMT Hybrid Packaging

6.-8.5., Nürnberg

PLEGE & REHA

6.-8.5., Stuttgart

Control

6.-9.5., Stuttgart

METPACK

6.-10.5., Essen

interpack

8.-14.5., Düsseldorf

Hund & Katz

9.-11.5., Dortmund

OTWorld

13.-16.5., Leipzig

Rapid. Tech

14.-15.5., Erfurt

mtex

14.-16.5., Chemnitz

SIT

14.-16.5., Chemnitz

EUNIQUE

16.-18.5., Chemnitz

CeMAT

19.-23.5., Hannover

Optatec

20.-22.5., Frankfurt/Main

PCIM Europe

20.-22.5., Nürnberg

ILA Berlin Air Show

20.-25.5., Berlin

SCHÜTTGUT

21.-22.5., Dortmund

RECYCLING-TECHNIK

21.-22.5., Dortmund

Hanseboot ancora boat show

23.-25.5., Neustadt

Klassikwelt

23.-25.5., Bodensee Friedrichshafen

Halal Expo Stuttgart

25.-27.5., Stuttgart

REIFEN – No. 1

27.-30.5., Essen

CARBON EXPO

28.-30.5., Köln

Interzoo

29.5.-1.6., Nürnberg

AMI Auto Mobil International

31.5.-8.6., Leipzig

Stanztec

3.-5.6., Pforzheim

SENSOR+TEST

3.-5.6., Nürnberg

AUTOMATICA

3.-6.6., München

MAINTAIN

3.-6.6., München

Intersolar Europe

4.-6.6., München

EQUITANA Open Air

13.-15.6., Neuss

Internationale Tattoo &

Piercingconvention

13.-15.6., Dortmund

Antik- und Sammlermarkt

14.-15.6., Dortmund

Internationale und nationale

Rassehunde-Ausstellung

14.-15.6., Erfurt

Südwest Messe

14.-22.6., Villingen-Schwenningen

DLG-Feldtage

17.-19.6., Bernburg-Strenzfeld

O&S

24.-26.6., Stuttgart

LASYS

24.-26.6., Stuttgart

mailingtage

25.-26.6., Nürnberg

LinuxTag

25.-28.6., Berlin

EPF

26.-28.6., Feuchtwangen

Tuning Expo Saarbrücken

27.-29.6., Saarbrücken

HAM RADIO

27.-29.6., Friedrichshafen

Empfehlung



PS-Geflüster

Wenn sich bei der Tuning World Bodensee die spektakulärsten Automobile aus ganz Europa treffen, kommen alle Tuningfans und Autoliebhaber auf Drehzahl. Bis ins allerletzte Detail veredelte Extremumbauten kämpfen in Friedrichshafen um die Krone. Das Messepublikum kann die spannenden Kopf-an-Kopf-Duelle der über 60 internationalen Show-Fahrzeuge live miterleben.

1.-4.5., Friedrichshafen



Vom Dach ins Netz

Ob für den Eigenverbrauch oder photovoltaische Großanlagen – die Intersolar Europe, weltweit größte Fachmesse der Solarwirtschaft, spiegelt die gesamte Wertschöpfungskette der Branche wider. Rund 1.000 Aussteller werden erwartet. Der Intersolar AWARD prämiiert die innovativsten Entwicklungen.

4.-6.6., München

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Hauptgeschäftsstelle:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-0
Telefax: 0231 5417-109
Internet: <http://www.dortmund.ihk24.de>
E-Mail: g.schulte@dortmund.ihk.de
u.max@dortmund.ihk.de

Zweigstelle Hamm:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Zweigstelle Hamm
Südstraße 29, 59065 Hamm
Telefon: 02381 92141-0
Telefax: 02381 92141-23

Redaktion: Ute Max / Gero Brandenburg

Verantwortlich für den Inhalt
des redaktionellen Teils: Georg Schulte

Die Redaktion übernimmt für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Verantwortung und behält sich deren Kürzung vor.

Adresse der Redaktion:

IHK-Magazin Ruhr Wirtschaft
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Telefon: 0231 5417-256 / -257

Die Ruhr Wirtschaft erscheint elf Mal im Jahr. Die Ausgabe Juli/August erscheint als Doppelausgabe. Die Ruhr Wirtschaft ist gemäß § 13 (1) der Satzung Veröffentlichungsorgan der IHK. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Für andere Bezieher beträgt der Bezugspreis 48,75 Euro einschl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.
Druckauflage 37.454 (IVW 04/2013)

ISSN: 0343-1452
Redaktionsschluss
dieser Ausgabe: 4. April 2014
Ausgabedatum: 22. April 2014

Verlag und Druckerei:

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG, Dortmund

Anzeigenservice:

Frank Henke (verantwortlich) / Peter Wille
Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Pressehaus, Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund
Telefon: 0231 9059-6420
Telefax: 0231 9059-8605
E-Mail: peter.wille@mdhl.de
Derzeit ist die Preisliste Nr. 30 vom 1. Januar 2014 gültig.



Die Schüttgut hat sich zur bedeutendsten Fachmesse für Schüttguttechnologien entwickelt.

Foto: easyfairs

Schüttgut boomt

Rund 400 Aussteller haben sich zur Schüttgut & Recyclingtechnik 2014 in den Westfalenhallen Dortmund angemeldet.

Eine neue Messehalle, die Halle 6, ist eröffnet. Somit sind erstmalig drei Messehallen belegt. Mit 23 Prozent neuen deutschen Ausstellern und einem deutlichen Anstieg von 50 Prozent an internationalen Firmen zur vorherigen Veranstaltung erweitert die Messe ihr Angebot und gewinnt weiter an Internationalität. Allein die Anzahl der niederländischen Aussteller hat sich auf 22 Firmen verdoppelt. Auf vier Vortragsforen finden 60 Fachvorträge statt, im praktischen Teil des 1. Deutschen Brand- und Explosionsschutz Kongresses erwarten Teilnehmer Live-Explosionen und Brand-Simulationen.

Erstmals präsentieren sich Branchengrößen wie ContiTech, Beumer Group, Kaeser Kompressoren sowie K.A. Schmiersal und die SBM Mineral Processing ihre Lösungen und Produkte der Schüttgutverarbeitung und -bearbeitung. „Die Schüttgut hat sich zur bedeutendsten Fachmesse für Schüttguttechnologien am erstklassigen Standort Ruhrgebiet entwickelt“, sagt Dr. Gerd Oberheuser, Head of System Technology, Beumer Maschinenfabrik, Beckum.

Aber auch eine Vielzahl kleiner und mittelständischer Unternehmen kommt als Aussteller neu hinzu. Unternehmen wie beispielsweise die Westerwaldtrucks, die Schleswiger Tauwerkfabrik Oellerking und die S.L.V. Schifffahrt-Logistik-Verfrachtung, präsentieren Dienstleistungen und Lösungen für die Be- und Entladung von Schüttgütern.

Erweitertes Angebot

Neben dem Wachstum der Ausstellung erweitert sich auch das inhaltliche Angebot der beiden Messen: die vier Vortragsforen mit insgesamt 60 Fachvorträgen, sowie die Premiere des 1. Deutschen Brand- und Explosionsschutzkongresses, in dessen Rahmen große Liveexplosionen und Brandsimulationen auf dem nahegelegenen Testgelände der DMT stattfinden werden, ermöglichen einen vielfältigen und intensiven Erfahrungsaustausch. Unter www.easyfairs.com/schuettgut-de können sich Besucher vorab online registrieren, den Ausstellerkatalog einsehen und frühzeitig Termine mit Ausstellern vereinbaren.



... ein Anruf oder Fax erfüllt Ihre Wünsche

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften

Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund

Telefon: 0231 9059-6420
Fax: 0231 9059-8605

Eintragungen: 6 à 49,- / 12 à 45,- Euro + 19 % Mehrwertsteuer

3D/2D SERVICE

Wir setzen Ihre Ideen um.
Konstruktionsbüro Schmitz
3D/2D - Konstruktion - Visualisierung
Zeichnen - Scannen - Plotten - Kopieren
M 0171-402 70 32 konstruktionsbuero-schmitz@web.de

02383 /
9369955
Fax:
9369956

Akten- und Datenvernichtung



Reisswolf GmbH
Kohlenweg 8, 44147 Dortmund
www.reisswolf.de

0231 /
820051

Alu- Fahrgerüste

Miete - Service Verkauf
Weise
GERÜSTBAU - LEITERFABRIK

0231 /
315030
Fax:
31503-20



AIRSPACE WORKSHOP GMBH & CO. KG
WEIBENBURGER STR. 3 • 44135 DORTMUND
E-Mail: info@ballonzauber.de
RAUM- UND BALLONDEKORATIONEN • BALLONGAS
WERBEBALLONS • LUFTSPIELKISSEN • GROSSBALLONS
DEKORATIONEN • WERBUNG • LOGISTIK

0231 /
5569700
Fax:
55697040

Büro-Ausstattung Sitzmöbel Schrankwände

Professionelle Beratung
und Komplettservice bietet:
PlanSystem GmbH
Hannöversche Str. 22, 44143 D0

0231 /
562209-0
Fax:
56220999

Bürobedarf EDV- Zubehör

Brinkmann-Shop24
60.000 Produkte
Direkt, schnell, preiswert
www.brinkmann-shop24.de

02307 /
9377-20
Fax:
9377-33

Büro- bedarf

PRO BÜRO & KOPIER
www.probuero-gmbh.de
Speicherstraße 1, 44147 Dortmund

0231 /
998890-52
Fax:
998890-90

Büro- Möbel

Schüssler Objekt-
BÜRO-EINRICHTUNGSHAUS
Einrichtungen
Eisenhüttenweg 7 • 44145 Dortmund

0231 /
861077-0
Fax:
861077-29



Canhost e.K. - Ihr Partner für:
Webhosting • Serverhosting
Domains • Netzwerke • Webdesign
Richard-Matthaei-Platz 1 • 59065 Hamm
www.candan.eu • support@candan.eu

02381 /
97387-0
Fax:
97387-79

Europaletten und Gitterboxen

Bar Ankauf / Verkauf gewerblich + privat
Europaletten, Gitterboxen DB, heile + defekt
Roland Rug, 59519 Möhnesee
palettenrug@t-online.de

02925 /
971450

Feinblech- Verarbeitung

lasern • rundbiegen • stanzen • schweißen • kanten
Wir stellen alles her was aus Edel- und Normalstahl,
Aluminium usw. gefertigt werden kann, vom Proto-
typen bis zur Serienfertigung.
PSO Schneider GmbH Strümpfenbusch 12, 44357 D0

0231 /
9350300
Fax:
9350309

Fliesen- Centrum

Linnenbecker
Niedersachsenweg 12
44143 Dortmund
http://www.linnenbecker.de

0231 /
562090-0
Fax:
562090-88

GABELSTAPLER CENTER KAMEN

An der Seseke 30 • 59174 Kamen
www.gabelstapler-center.de
info@gabelstapler-center-kamen.de

02307 /
208-150
Fax:
208-111



Gabelstapler
KOOP für Gabelstapler GmbH
Neu- und Gebrauchtgeräte
Miete / Service / ET / Schulung
Werler Str. 26, 59423 Unna
koop-unna@t-online.de • www.koop-gabelstapler.de

02303 /
41021
Fax:
49283



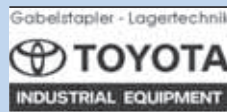
STILL GmbH
Verkauf / Miete / Gebraucht
Werksniederlassung Dortmund
Breisenbachstr. 106, 44357 Dortmund

0231 /
9361115
Fax:
9361170



RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Gesucht und gefunden.
Fachkompetenz.



Dipl.-Ing. **TECKLENBORG GmbH**
Verkauf - Miete - Fullservice
Schemmelweg 2, 59368 Werne
www.tecklenborg.de

02389 /
7981-0
Fax:
7981-94



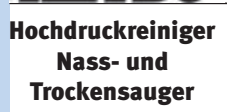
Gebäude-Service
Infrastrukturelles FM, Unterhaltsreinigung,
Baureinigung, Hausmeisterdienste,
Fassadenreinigung, Glasreinigung, Winterdienst

05204 /
9147-0
Fax:
9147-47



Wir fertigen auf modernen CNC-gest.
Maschinen kompl. Gehäuse, Verkleidungen
usw. sowie Zuschnitte geniebelt, gelasert
und gekantet vom Einzelteil bis Serien
HEYDO Apparatebau GmbH
Gernotstr. 13, 44319 Dortmund

0231 /
921027-0
Fax:
21973



KÄRCHER STORE MOSER
Wambeler Hellweg 36 • 44143 Dortmund
www.kaercherstore-moser.de

0231 /
124068
Fax:
124339



hotel ambiente
WOHNEN & TAGEN

0231 /
477377-0
Fax:
477377-10



► Objektbewachung
► Infrastrukturelle Dienstleistungen
► Pförtnerdienste
► Bestreifung & Schließdienst
August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld

0521 /
137878
Fax:
137880



Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
diplomierte Dolmetscher & Übersetzer
Gerichtsstr. 19 • 44135 Dortmund
info@intraduct.de • www.intraduct.de

0231 /
952045-0
Fax:
952045-28



Moxia Marketing GmbH - Fotoprofis für
Industrie, Handel, Firmenportraits
Maschinen, Produkte, Packshots
mobile Studio- u. Blitzanlage
www.moxia-marketing.de

0231 /
2203809



SCHRADER
Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG
59439 Holzwickede • Wilhelmstr. 20
www.schrader-lindestapler.de

02301 /
91251-0
Fax:
91251-15



Unsere Profession - seit über 30 Jahren private
WELLNESSOASEN
mit MARMOR und GRANIT, SANDSTEIN und QUARZIT
DESIGN-HERSTELLUNG-EINBAU
www.naturstein-otto.de • info@naturstein-otto.de

02307 /
941610
Fax:
9416122



► Hubwagen ► Montagelifte
► Hubtische ► Deichselstapler
Küferstraße 17 • 59067 Hamm
info@proteus-lift.de • www.proteus-shop.de

02381 /
544700
Fax:
544709



• Rolläden, Markisen + Reparaturen
• preisgünstige Motorantriebe auch
zum nachträglichen Einbau
www.Rolladen-Dame.de

02304 /
2538000
oder
0231 /
6104973



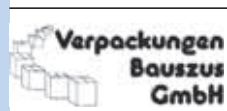
**Technische Gase
Großhandel**
CAGOGAS
Propargas, Technische Gase, Treibgas, usw.
Supergünstig für Handel und Gewerbe!!!!

0231 /
54523180
Fax:
54523189



La Pendule
Reparatur von Armband- und Großuhren
44139 Dortmund • Saarlandstr. 72
www.lapendule.de • Mobil: 0173-9897131

0231 /
100967



LOGISTIK FLÄCHEN -
Wir betreuen Ihr Lager
Walter-Welp-Str. 7 • 44149 Dortmund
kontakt@verpackungen-bauszus.de

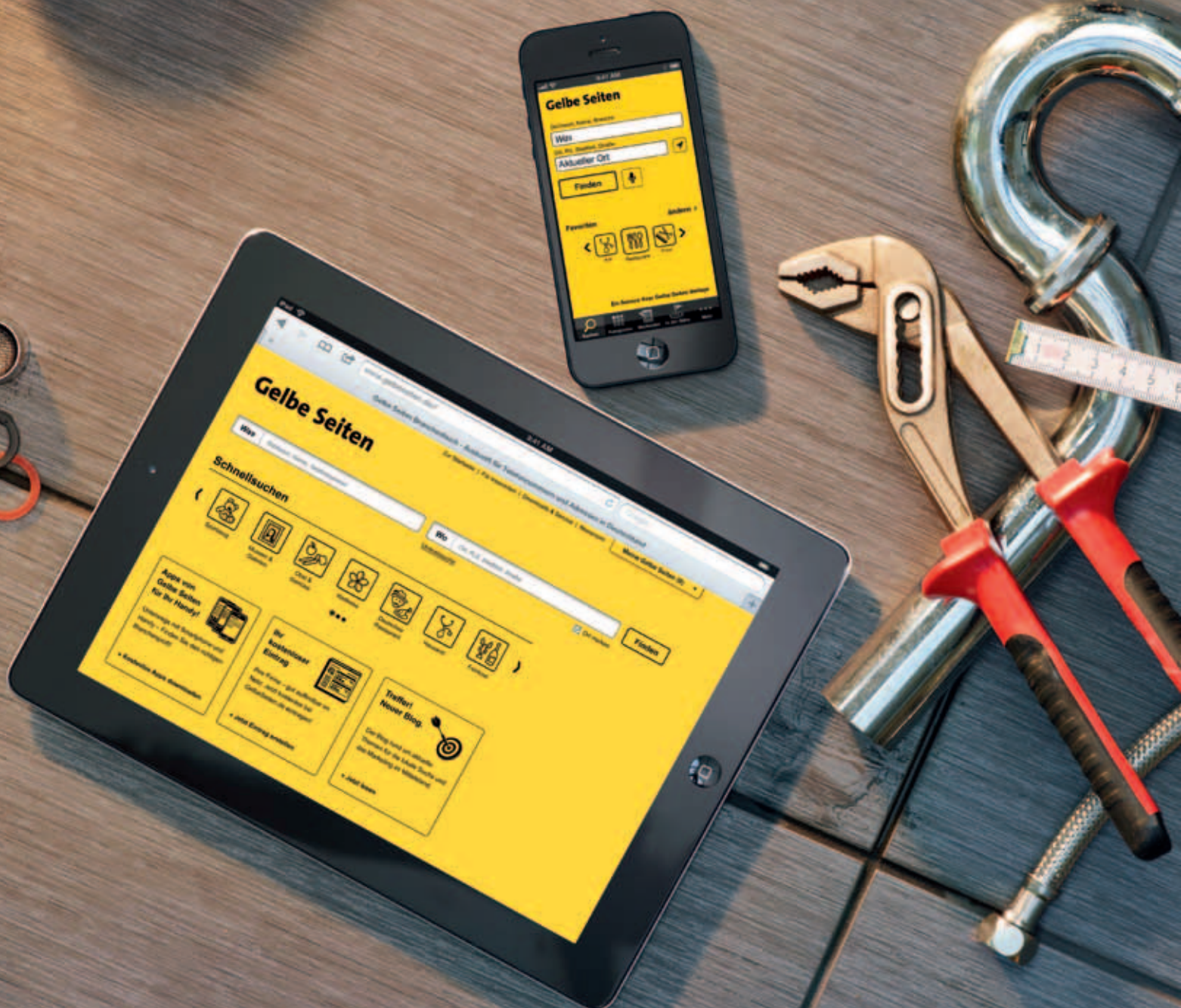
0231 /
179917
Fax:
1770576

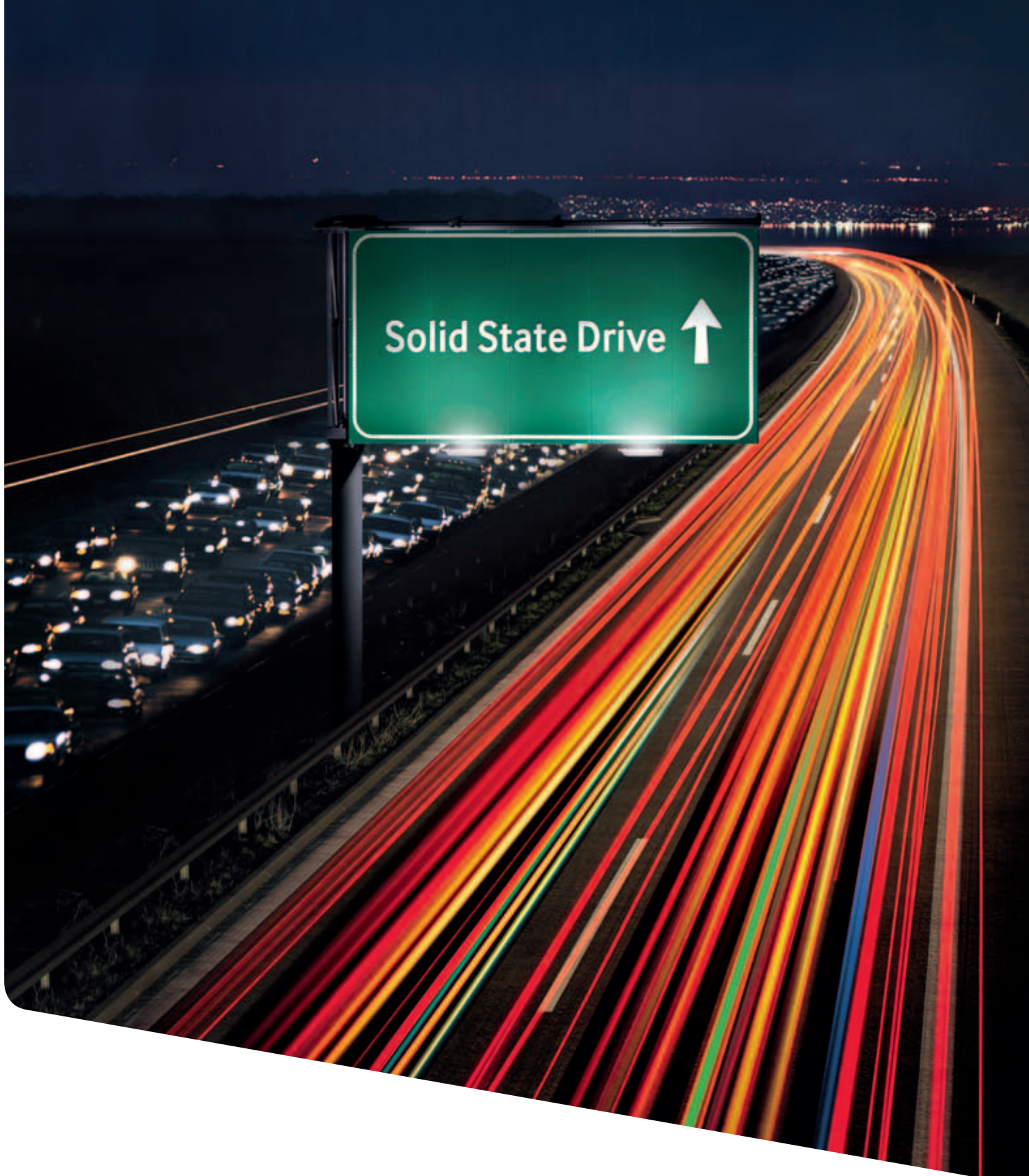


Regelinsolvenz
Der Verein f. Existenzsicherung informiert
(ehem.) Freiberufler u. Selbständige
Kostenlose Beratung, schnelle Hilfe
www.vfe.de

0231 /
2203807

*„Mit einem Inserat in
Gelbe Seiten läuft mein
Betrieb einfach besser.“*





Vollgas geben mit Samsung SSDs!

Spürbare Leistungssteigerung für PC und Notebook.

SAMSUNG

Erhältlich bei e-systems



Liegnitzer Straße 23
58454 Witten

www.e-systems.org
info@e-systems.org

Ansprechpartner:
Deniz Üstün

Tel.: 02302/9566212
E-Mail: vertrieb@e-systems.org