

wirtschafts spiegel

Das Magazin der
IHK Nord Westfalen

6|2014

K 5060

1. Juni 2014



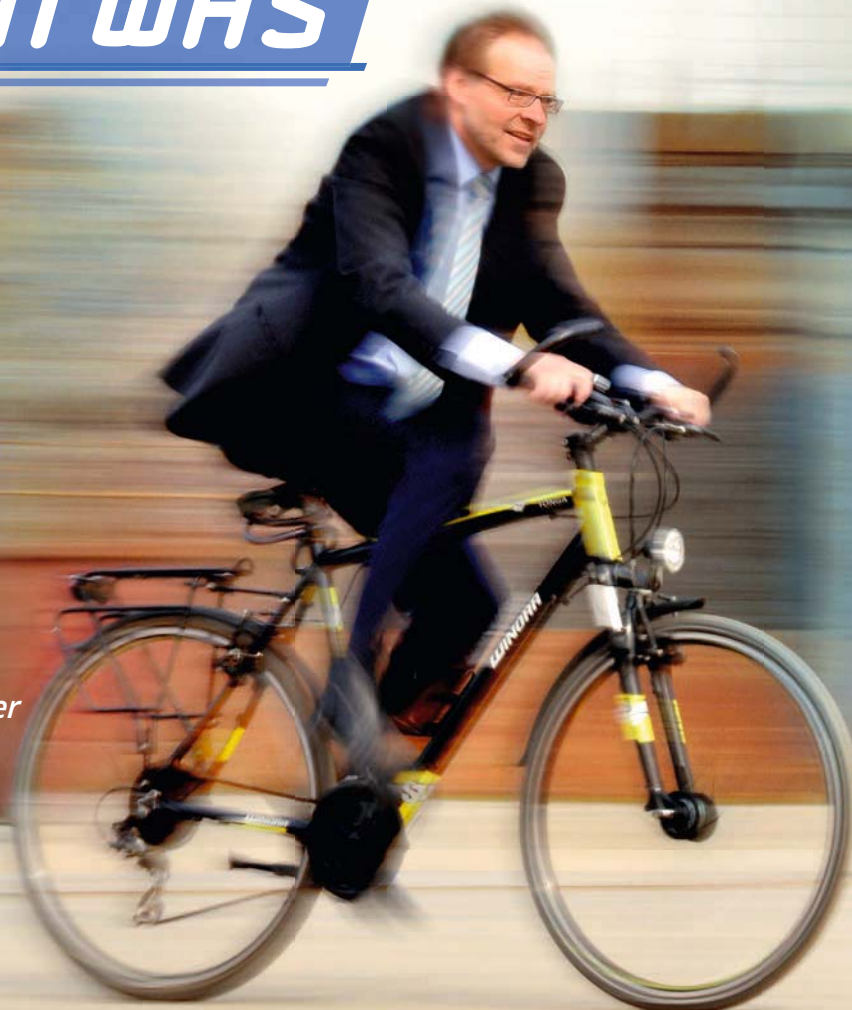
www.ihk-nordwestfalen.de

Fahrrad und Wirtschaft

Es dreht sich WAS

*Industrieunternehmer
Jürgen Henke auf dem
Weg zur Arbeit*

Foto: Daniel Morsey



BIONIK

Von der Natur lernen

38

WESTFALEN-SLAM

Für die Region werben

44

*Sie möchten
die Buchführung
selbst erstellen?*

Wir unterstützen

Sie durch:

- Einrichtung der Programme
- Schulung der Mitarbeiter
- Hotline
- kostenfreie Seminare

Weitere Infos unter 0251-97 22 70
und www.schulze-wenning.de

Noch kein Sommermärchen

Am 12. Juni geht's los! „Endlich!“, sagen alle Fußballfans zum Start der Weltmeisterschaft in Brasilien. „Schrecklich!“, sagen andere, weil kaum noch Termine zu bekommen sind. „Schön!“, sagt Ihre IHK Nord Westfalen, lenkt das Ereignis doch den Blick auf ein Land, das trotz aktueller Probleme auch für die Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region weiterhin interessant ist.

Nord-westfälische Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen sind bereits vertreten: Zum Beispiel die Wilhelm Prünke GmbH (Pumpenherstellung) aus Gelsenkirchen, Haver & Boecker aus Oelde (Maschinenbau und Drahtweberei) und Vestolit (PVC) aus Marl. Die Schraubenfabrik August Friedberg GmbH aus Gelsenkirchen ist ebenso mit einer eigenen Produktion im Land wie Hengst Automotive aus Münster. Und die Ceno Tec aus Greven hat die Textilien für das WM-Stadiondach in Manaus geliefert (siehe Seite 58). Obendrein ist gerade das „Deutschland-Jahr“ in Brasilien. Ob es den Titelgewinn einschließt?

Das Gastgeberland plagen inzwischen ganz andere Sorgen. Jahrelang hat das größte und bevölkerungsreichste Land Lateinamerikas mit beachtlichem Wirtschaftswachstum gepunktet. Brasilien – so wurde einmal prognostiziert – könnte 2018 die fünftgrößte Volkswirtschaft der Welt sein. Doch ausgerechnet im Jahr der Fußballweltmeisterschaft häufen sich die Probleme. Die Wirtschaft schwächelt und die Menschen protestieren.

Von einem Sommermärchen, wie es Deutschland 2006 erlebte, scheint Brasilien im Augenblick jedenfalls weit entfernt. Und vielleicht sind die Zeiten, in denen von Fußballweltmeisterschaften nachhaltige Infrastrukturschübe und wirtschaftliche Aufbruchsstimmung ausgingen, sogar auf absehbare Zeit vorbei. Russland 2018 und Katar 2022 legen den Verdacht nahe. Der Weltkonzern FIFA, der nach einer Studie des Hamburgischen Weltwirtschaftsinstituts einziger Profiteur der WM sein wird, muss sich aufgrund äußerst stringenter Vermarktungs- sowie kritisierter Vergaberegeln fragen lassen, ob der Sport denn überhaupt noch an erster Stelle steht.

Bleibt zu hoffen, dass das Turnier dennoch möglichst reibungslos verläuft. Das wäre ein positives Signal an ausländische Investoren, die dann mit ihrem wirtschaftlichen Engagement helfen, auch die Hoffnungen der Menschen auf mehr Wachstum und Wohlstand zu erfüllen. Das wünscht sich und Ihnen

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Fußball-WM in Brasilien: Märchenhafte Landschaften, aber wirtschaftliche Probleme.

Foto: sfmthd/Fotolia



Slam für Westfalen

Laufen, Singen, Filmen, Spielen, Tüfteln – in all diesen Kategorien können die Teilnehmer am 19. Juni beim Westfalen-Slam antreten. Die Westfalen-Initiative wirbt auf ungewöhnliche Weise für den Wirtschaftsstandort Westfalen.

..... Seite 44

Image der Industrie

Die Akzeptanzoffensive der Industrie hat es geschafft, das Image der Industrie in der Region leicht zu verbessern. Das ist das Ergebnis einer Umfrage, die auf dem Industriekonvent vorgestellt wurde.

..... Seite 60

Titelthema

- 12** **Es dreht sich was**
Warum das Fahrrad derzeit Rückenwind hat
- 16** **Europa im Blick**
Wie AT-Zweirad in Altenberge weiter wachsen will
- 17** **Montage auf Zeche**
Warum Hase Bikes mit Spezialrädern weltweit Erfolg hat
- 18** **Schön leicht**
Wie maxcycles Kundenwünsche erfüllt
- 19** **Zurück aus Fernost**
Warum Trelock einen Teil der Produktion nach Münster holt
- 20** **Träger und Taschen**
Was tubus demnächst auch produzieren will
- 21** **Anfassen und ausprobieren**
Strategien des Fachhandels

Themen

- 38** **Von der Natur lernen**
Bei der Entwicklung neuer Produkte nutzen Unternehmen der Region immer stärker die Erkenntnisse der Bionik
- 42** **Weltweit erfolgreich**
Am 11. September ist der IHK-Außenwirtschaftstag NRW
- 44** **WestfalenSlam**
Unternehmen unterstützen die Westfalen-Initiative bei einem ungewöhnlichen Wettbewerb
- 47** **Konfliktlöser**
Die IHK-Einigungsstelle hilft bei Wettbewerbsstreitigkeiten
- 58** **Von der Ems an den Amazonas**
Bei der Fußball-WM kommt auch ein Produkt aus Greven zum Einsatz

- 60** **Akzeptanzoffensive**
Ein neuer Industrie-Atlas und eine Umfrage standen im Mittelpunkt des Industriekonvents
- 62** **Wenn Bargeld nicht lacht**
Die Präsidentin der NRW-Hauptverwaltung der Bundesbank informierte sich über Geldsorgen aller Art

IHK-Aufgabe: Einigungsstelle

Wenn Unternehmen in Wettbewerbsstreitigkeiten geraten, können sie vor Gericht ziehen. Oder den kostengünstigen Weg zur Einigungsstelle der IHKs wählen.

Seite 47

Vorbild Natur



Nord-westfälische Unternehmen lernen von Beispielen in der Natur. Die Westfälische Hochschule unterstützt sie mit ihrer Forschung im Bereich Bionik.

Seite 38



Weltweit erfolgreich

Wer international erfolgreich ist oder es noch werden will, bekommt beim IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 11. September in Köln wertvolle Informationen.

Seite 42

ÖkoNomen

Stefan Plüth will die Welt verbessern. Zum Beispiel, in dem er hochenergieeffiziente Steuerungssysteme für Gebäude entwickelt.



Seite 34

ProduktHinweis

Reif für die Insel? Bei Wibit in Bocholt kann man sich zumindest ein aufblasbares Eiland kaufen.



Seite 23

NutzWert

Je höher der Anteil der Wissensarbeit, desto eher lohnt es sich, Wissen zentral zu verwalten. Was dabei zu beachten ist, zeigt die Übersicht.



Seite 36

Rubriken

- 3 __ Ausrufezeichen
- 6 __ TerminBörse
- 8 __ NachrichtenPool
- 10 __ KonsumGut
- 48 __ BetriebsWirtschaft
- 64 __ WirtschaftsJunioren
- 66 __ Neues aus Berlin und Brüssel
- 68 __ Amtliche Bekanntmachung
- 86 __ KarriereZukunft
- 88 __ LebensWert
- 90 __ SchlussPunkt

IHK-Profil

- 24 Standortpolitik
- 26 Existenzgründung | Unternehmensförderung
- 28 Aus- und Weiterbildung
- 30 Innovation | Umwelt
- 31 International
- 32 Recht | FairPlay
- 65 Steuern

TELEFONNUMMERN

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

VerlagsSpezial

72 __ Bauen und Erhalten

- Anspruchsvolle Bauprojekte
- Ertragslage unbefriedigend
- Richtig abschalten:
Strom sparen im Büro

76 __ Wirtschaftsraum Borken

- Industriesektor wächst weiter
- Industriepark wird erweitert
- „Das Silicon Valley des Münsterlandes“
- Zweite Auflage von „Check In“
- Mehr Fläche im Technologiepark Bocholt
- Berufsbildung ohne Grenzen
- So sparen Firmen Energie

E-PAPER

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



SPRECHTAGE



Erfinder

Ein Patentanwalt berät Unternehmen zu gewerblichen Schutzrechten.

12. Juni, 16 bis 18.40 Uhr
IHK in Bocholt

www.ihk-nw.de/e2493

26. Juni, 16 bis 18.40 Uhr
EWG Rheine

www.ihk-nw.de/e2499



Finanzierung

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

18. Juni

IHK in Gelsenkirchen

www.ihk-nw.de/e2469



Mentoren

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

26. Juni

NRW.Bank, Münster

www.ihk-nw.de/e2558

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

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

IHK-ADRESSEN

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

Nach Arabien exportieren

Informationen zum Markteinstieg.

Welche rechtlichen Rahmenbedingungen für Betriebe gelten, die in die arabischen Golfstaaten exportieren möchten, erfahren Unternehmer bei „Wirtschaftstag Vereinigte Arabische Emirate / Oman / Katar“. Experten der Auslandshandelskammer sowie Rechtsanwälte und Mitarbeiter von Unternehmen zeigen zudem auf, was Unternehmer bei dem Auf-

bau einer Niederlassung beachten sollten. Ein Coach informiert über Benimmregeln in den arabischen Golfstaaten. Von eigenen Erfahrungen berichten Mitarbeiter des Tuning-Spezialisten Brabus aus Bottrop. Anmeldeschluss: 18. Juni.
www.ihk-nw.de/e2622

24. Juni, 10 bis 15 Uhr
IHK in Gelsenkirchen



Die Vereinigten Arabischen Emirate, hier Dubai, sowie Katar und Oman sind für deutsche Unternehmen die wichtigsten Handelspartner in der arabischen Welt.

Foto: I. Poleshchuk/Fotolia

Chef sein in Holland

Seminar | Wie werden Geschäftsführer nach niederländischem Recht bestellt und abberufen? Welche Befugnisse haben sie? Wie haften sie? Und welche Konsequenzen können Rechtsgeschäfte haben? Das

erfahren die Teilnehmer des Seminars „Geschäftsführer in den Niederlanden“. Infos und Anmeldung unter:
www.dnhk.org/seminars

17. Juni, 13.30 bis 17.30 Uhr
IHK in Bochum

Lohnsteuer kompakt

Recht | Im Basisseminar erfahren Personalverantwortliche, welche rechtlichen und abrechnungstechnischen Feinheiten es im Lohnsteuerrecht gibt. Dr. Harald Hendel, Fachanwalt für Steuerrecht, zeigt unter anderem die Arten des Arbeitslohns auf.
www.ihk-nw.de/e2625

12. Juni, 10 bis 17 Uhr
IHK in Münster

Strategien für Erfolg

Industriedialog | Wie können Technologieführer ihr Anwendungs-Know-how besser im Markt nutzen? Und welche Mittel gibt es, um versteckte Kundenbedürfnisse zu erkennen? Das erfahren Unternehmer und Führungskräfte beim „10. Petersberger Industriedialog“. www.ihk-nw.de/e2640

2. Juli, 13 bis 19 Uhr
Steigenberger Grandhotel
Petersberg, Königswinter

Weg durch Finanzwelt

Bankberatung | Über Neuigkeiten aus der Finanzierungs- und Förderwelt berichten Vertreter der NRW.BANK, Bürgschaftsbank NRW GmbH und PBW Finanzportale GmbH & Co. KG. www.ihk-nw.de/e2639

26. Juni, 14.30 bis 16.30 Uhr
Zeche Waltrop

Export

Steuern | Was es bei der Umsatzsteuer auf Ausfuhrwaren zu beachten gibt, erfahren Exporteure bei der IHK Nord Westfalen: www.ihk-nw.de/e2636

26. Juni, 15 bis 18 Uhr
IHK in Münster

Rohstoffe

Industrie | Unternehmer lernen das Marktpotenzial nachwachsender Rohstoffe für die chemische Industrie kennen: www.ihk-nw.de/e2641

23. Juni, 13 bis 18 Uhr
Feierabendhaus Marl

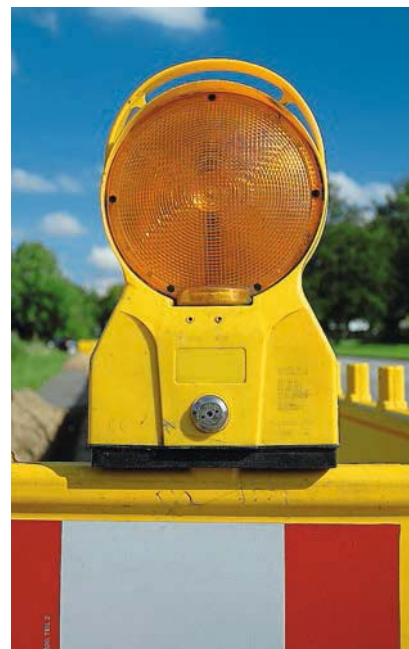
Wege aus der Baustelle

Die nordrhein-westfälischen IHKs laden zum Verkehrskongress.

Wie können Probleme bei der Verkehrsinfrastruktur in NRW trotz knapper Kassen gelöst werden? Was kann man gegen Planungsengpässe unternehmen? Und wie kann man wichtige Verkehrsprojekte trotz Bürgerprotesten realisieren? Unternehmervertreter sind eingeladen, mit Rainer Bomba, Staatssekretär des Bundesverkehrsministeriums, NRW-Verkehrsminister Michael

Groschek, Politikwissenschaftler Prof. Karl-Rudolf Korte sowie Meinungsforscher Klaus-Peter Schöppner beim „Verkehrskongress IHK NRW“ über Lösungswege für eine bessere Infrastruktur in NRW zu diskutieren. Anmeldung unter: www.ihk-nw.de/e2611

18. Juni, 11 bis 16 Uhr
Hans-Sachs-Haus Gelsenkirchen



Wege aus dem Infrastrukturdilemma sucht der Verkehrskongress der IHKs in Nordrhein-Westfalen. Foto: Jargstorff/Fotolia



Jetzt persönlich beraten lassen

Kostenlos anrufen: 0800 11 33 55 2
(Mo-Fr 8-20 Uhr) oder anfordern auf
barclaycard-selbstaendige.de



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

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



KURZMELDUNG

Ehrung | Die Unternehmerin Dr. Gudrun Bülow (Marl) ist für ihr ehrenamtliches Engagement mit dem Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet worden. Die IHK-Vizepräsidentin unterstützt seit Jahren Projekte aus Wirtschaft, Bildung, Kultur und Soziales. 2012 hat sie die Initiative „Emscher-Lippe 21“ zur Förderung des Strukturwandels mitgegründet.



Verdienstkreuz für Gudrun Bülow: Regierungspräsident Dr. Reinhard Klenke (r.) und Peter Schnepfer, IHK-Leiter in Gelsenkirchen, gratulieren. Foto: IHK

Neue Schleuse eröffnet

Dortmund-Ems-Kanal |

In Münster ist die neue Zwillingschleuse feierlich eingeweiht worden. Die nun 190 Meter lange Schleuse beseitigt ein Nadelöhr auf der Südstrecke des Dortmund-Ems-Kanals und trägt dazu bei, dass die Transporte mit modernen Großmotorgüterschiffen zukünftig sicher und verlässlich abgewickelt werden können. Neben der Zwillingschleuse selbst umfasste das Gesamtvorhaben den Bau eines Pumpwerks, zusätzliche Liegestellen an den Vorhäfen sowie eine zweigleisige Eisenbahnbrücke.



Die mehr als 100 Jahre alte Schleusenanlage am Kanal in Münster wurde erneuert und ausgebaut.

Foto: Wasserstraßen-Neubauamt Datteln

Tourismuspreis Westfalen-Lippe

Wettbewerb | Noch bis zum 7. September 2014 läuft die Bewerbung für den Sparkassen-Tourismuspreis Westfalen-Lippe. Prämiert werden Projekte, die als

Modell für Branchenentwicklungen dienen können oder regionale Besonderheiten herausstellen. Veranstaltungen, Stadtführungen, Pauschalreisen, Kooperatio-

nen – dies und vieles mehr kann geeignet sein, die Jury, in der auch die IHKs vertreten sind, zu überzeugen.

www.ihk-nw.de/p641

Kommunalpolitiker vor den Regionalausschüssen

Gelsenkirchen/Münster |

Die Unternehmer der IHK-Regionalausschüsse in Gelsenkirchen und Münster nutzten vor der Kommunalwahl die Gelegenheit, mit den Politikern über ihre wirtschaftspolitischen Ziele und Ideen zu diskutieren.

Zehn Tage vor der Kommunalwahl stellten sich die Spitzenkandidaten der im Rat der Stadt Münster vertretenen Parteien dem IHK-

Regionalausschuss für die Stadt Münster zu einer von Michael von Bartenwerffer moderierten Diskussion.

Bereits vier Wochen vor der Kommunalwahl fühlten die Unternehmer des IHK-Regionalausschusses in Gelsenkirchen den Oberbürgermeisterkandidaten auf den Zahn. Radio Emscher-Lippe Chefredakteur Ralf Laskowski moderierte die Podiumsveranstaltung.



Am 30. April diskutierten die fünf Oberbürgermeisterkandidaten in Gelsenkirchen mit den Unternehmern des IHK-Regionalausschusses.

Foto: IHK

Natürlich Ökostrom!

Ihr Beitrag für Münsters Zukunft.

Münster:natürlich

Das Öko-Strompaket mit Heimvorteil

Machen Sie mit!

Jetzt einfach wechseln.



E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster

Foto: LR Health & Beauty



Gepflegt in die Sonne:
40 Prozent Aloe Vera enthält
das „Aloe Vera Sun Spray“
der **LR HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS GMBH** aus
Ahlen. Da kann der
Sommer ja kommen!

www.lrworld.com

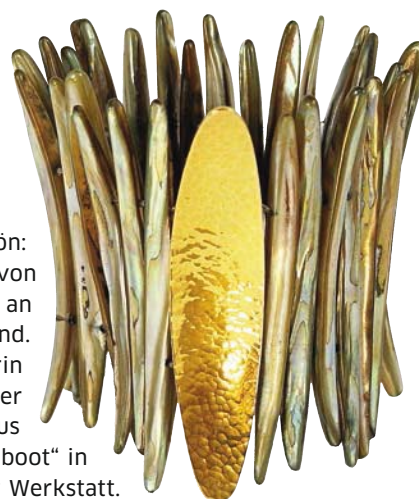


Foto: Pirsig für Schmuck

Glänzend schön:
Das Perlmutterarmband von
SUSANNE PIRSIG erinnert an
Sommer und Strand.
Die Goldschmiedemeisterin
fertigt das acht Zentimeter
breite Armband aus
Perlmutteilen und „Goldboot“ in
ihrer Gelsenkirchener Werkstatt.

www.pirsigfuerschmuck.de



Sommer am Fuß:
Christophe Sauvat
entwarf die Zehentreter
für die französische
Marke Mellow Yellow.
Erhältlich sind sie nebst
passendem Täschchen
bei **FRAU SCHUH**
in Münster.

www.frau-schuh.de

Foto: Mellow Yellow

Party-Deko oder
Werbepräsent:
Die Windlichter in
Würfelform vom
Kerzenstudio der
Werkstatt **BÜNGERN-
TECHNIK** in Rhede,
können individuell
gestaltet werden. Jedes
einzelne wird in
Handarbeit gefertigt.



Foto: Büngern-Technik

www.buengern-technik.de



Foto: Grün & Form

Bunte Pracht:
Den Krug von
GRÜN & FORM in
Münster gibt es in
bis zu sieben Far-
ben. Die Keramiken
werden in einem Fami-
liienbetrieb in Umbrien
von Hand hergestellt.

www.gruen-und-form.de



Foto: tdd - Tischlein deck dich

Eye-Catcher:
Die elektrische Pfeffer- und
Salzmühle Tropica von Ad hoc gibt es in
den Farben Schwarz, Weiß, Orange, Grün
und Rot. Zu kaufen ist sie zum Beispiel bei
TDD - TISCHLEIN DECK DICH in Ibbenbüren.

<http://tdd-ibb.de>

Das Örtliche

Ohne Ö fehlt Dir was

Wir bringen Kunden.

Jetzt unsere Kontakte nutzen: Mit einem Inserat in Das Örtliche.



www.dasoertliche.de



Fahrrad und Wirtschaft
***Es dreht
sich was***

Es braucht wenig Platz, kostet nicht annähernd so viel wie ein Auto, schont die Umwelt, fördert die Fitness. Aus guten Gründen gewinnt das Fahrrad an Bedeutung für die Alltagsmobilität.



Überzeugungstäter in Sachen
Fahrradfahren: Industrieunter-
nehmer Jürgen Henke auf dem
Weg zur Arbeit. Foto: Daniel Morsey

71 Millionen Fahrräder besitzen die Deutschen. Vier davon nennt Jürgen Henke sein Eigen. Zwei superleichte Rennräder aus Karbon für das Training mit der Radsportgruppe, ein flottes Crossrad fürs Gelände. Und ein Winora Tonga. Das Alltagsrad des Diplom-Ingenieurs, solide deutsche Qualität, ausgestattet mit Nabendynamo, LED-Scheinwerfer, Schutzblechen. Auf dem schwarz lackierten Sportrad radelt er oft zweimal täglich den gut zwei Kilometer langen Weg zum Arbeitsplatz und wieder nach Hause zurück.

Jürgen Henke ist Industrieunternehmer, Chef von gut 50 Mitarbeitern der Metallwerke Renner in Ahlen und Vorsitzender des Ahlener Industrie- und Wirtschaftsclubs. Einer, den man sich eher im Audi A 8 oder einem Mercedes-SUV vorstellt. Einen Geschäftswagen hat er auch, schließlich hat Renner Kunden in ganz Europa. Erste Wahl ist für ihn aber das Fahrrad, auch bei Geschäftsterminen vor Ort. Ob er manchmal belächelt werde, wenn er mit dem Rad zu Kunden fahre? „Ich hoffe nicht, bin mir aber nicht ganz sicher“, sagt Henke. Eigentlich ist es ihm auch egal.

Henke ist ein Überzeugungstäter in Sachen Fahrradfahren. Weil es ihm und der Umwelt guttue, weil es ihm Spaß mache, weil er mit dem Rad oft schneller am Ziel sei, zählt er auf. Er hat durch sein Beispiel Fahrradfahren zu einem Teil der Unternehmenskultur bei Renner gemacht. 2011 zeichnete der Bundesdeutsche Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management die Ahlener Metallwerke im Wettbewerb „Fahrradfreundlichster Arbeitgeber Deutschlands“ aus.

161 000 Fahrradpendler im IHK-Bezirk

Fahrradfahrende Chefs wie Jürgen Henke sind selten. Wenn, dann trifft man sie vor allem in der Kreativ- und Kommunikationsbranche, wo das schicke Mountainbike vor dem Büro zum guten Ton gehört. Das Heer der radfahrenden Pendler ist dagegen schon heute zahlreich. Von den fast eine Million Pendlern im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region nahmen 2012 laut Mikrozensus 161 000 das Fahrrad für den Weg zur Arbeit (16,3 Prozent). Spitzenreiter in Nord-Westfalen ist die Fahrradhauptstadt Münster mit stolzen 34,6 Prozent. Aber auch in zwei Münsterlandkreisen ohne die Mobilitätsprobleme von Großstädten ist der Anteil der Fahrradpendler überdurchschnittlich hoch. Im Kreis Borken beträgt er 24,9 Prozent, in Warendorf 19,2 Prozent. Was nicht überrascht: In der Emscher-Lippe-Region mit ihrem engmaschigen öffentlichen Personennahverkehrsnetz und einer nicht so ausgeprägten Fahrradtradition sinkt der Anteil deutlich unter zehn Prozent.

► 2,4 Fahrräder hat im Schnitt jeder Haushalt.
► 35 Prozent der 20- bis 39-Jährigen und 34 Prozent der Großstädter wollen in Zukunft mehr Fahrrad fahren.

Quelle: Fahrrad-Monitor Deutschland 2013



Bei Renner fährt man Fahrrad: Geschäftsführer Jürgen Henke (vorne) radelt mit gutem Beispiel voran.
Foto: Daniel Morsey

Gleichwohl: Der Radverkehr gewinnt an Bedeutung, zeigt die vom Bundesverkehrsminister 2010 herausgegebene Studie „Mobilität in Deutschland“. Von 2002 bis 2008 steigerten die deutschen Fahrradfahrer die gefahrenen Kilometer um 17 Prozent. Kein anderes Verkehrsmittel legte so stark zu. Folgerichtig stellt die Bundesregierung im „Nationalen Radverkehrsplan 2020“ eine „gestiegene gesellschaftliche Wertschätzung des Fahrrads“ fest. Aber auch das sind untrügliche Zeichen für wachsende Bedeutung und Aufmerksamkeit: 2013 wurden die Bußgelder für Verkehrssünden auf dem Fahrrad kräftig erhöht, und im Mai-Heft der „Motorwelt“ beklagt der Automobilclub ADAC den „Stress in der City“ durch das Ringen von Autofahrern und Radlern um den knappen Platz auf der Straße.

Das Fahrrad wird mehr und mehr Teil der Alltagsmobilität – vor allem in vom Verkehrsinfarkt bedrohten Großstädten und Ballungsräumen. „Gerade das Beispiel der Fahrradhauptstadt Münster verdeutlicht, dass der Radverkehr bei günstigen Rahmenbedingungen eine wichtige Rolle im Stadtverkehr spielen kann“, erklärt der IHK-Verkehrsexperte Joachim Brendel. Persönlich bleibt er aber skeptisch, ob sich die Verhältnisse zugunsten des Fahrrades deutlich und nachhaltig verändern lassen: „Münster zeigt nämlich auch, dass es im Wesentlichen die Münsteraner selbst sind, die auf dem Weg zur Arbeit das Fahrrad nehmen – und bei Regen gerne wieder aufs Auto umsteigen. Die auswärtigen Pendler nutzen ganz überwiegend das eigene Auto oder fahren mit Bus oder Bahn.“

Vor allem das Pedelec, das Fahrrad mit elektrischer Trittunterstützung, verschafft der Branche Rückenwind. 1,6 Millionen E-Bikes fahren bereits auf Deutschlands Straßen, 410 000 wurden 2013 verkauft. Für Fahrradindustrie und Handel mit ihren 50 000 Beschäftigten sind sie Stabilisatoren eines weitgehend gesättigten Marktes – mit Luft nach oben.

Jeder dritte deutsche Autofahrer denkt laut einer DEKRA-Umfrage aus diesem Jahr an den Kauf eines Elektro-Bikes.

Umstieg auf Pedelec

Viele Jahre setzte Wolfgang Stange Morgen für Morgen ganz selbstverständlich seinen Benz aus der Garage, um zur Arbeit zu fahren. 6,5 Kilometer wären mit dem Fahrrad dann doch etwas zu viel, glaubte der Hallenmeister bei Maschinenbau Scholz in Coesfeld. Bis ihn ein Fahrradhändler vor zwei Jahren auf ein Pedelec setzte. „Seitdem nehme ich nur noch bei Schnee und Eis das Auto“, sagt er. Höchstens fünf Minuten ist er mit dem Rad länger unterwegs. Von den Kollegen wurde er zu Anfang belächelt. Das hat sich gelegt. Inzwischen kommen acht aus der Belegschaft regelmäßig mit Pedelecs zur Arbeit, berichtet der gelernte Schlosser. Stange gehört zu der wachsenden Zahl derjenigen, die für den Alltag das E-Bike entdecken. Einer aus der Generation „Silver Ager“: Mitte fünfzig, fest im Job, einen großen Teil des Arbeitslebens hinter sich. Da beschäftigt man sich schon damit, was man tun könne, um fit zu bleiben, sagt er.

Gekauft hat Stange sein Rad beim örtlichen Einzelhändler, so wie es die allermeisten Deutschen tun. 80 Prozent des Geschäfts mit Rädern und Zubehör lief 2013 nach Angaben des Verbandes des Deutschen Zweiradhandels (VDZ) über den stationären Fachhandel. 520 Euro gab laut VDZ der Verbraucher 2013 im Durchschnitt für ein Rad aus. Bei so viel Geld und erst recht bei E-Bikes für 2000 Euro und mehr will man sicher sein, dass das Produkt hält, was es verspricht.



Erst belächelt: Scholz-Mitarbeiter Stange fährt Pedelec.

Foto: Stein

Mit Kunden wie Wolfgang Stange habe er es heute täglich zu tun, berichtet Fachhändler Hermann Scharlau aus Coesfeld. „80 Cent Energiekosten auf 100 Kilometer sind ja auch ein gutes Argument“, sagt er. Ein wenig zum E-Bike-Boom beigetragen hat die gesetzliche Ausweitung des Dienstwagenprivilegs auf das Fahrrad Ende 2012, das den Kauf eines Dienstrades steuerlich begünstigt (siehe Stichwort „Dienstrad“). Als Partner des Leasing-Anbieters „JobRad“ hat Scharlau Betriebe gefunden, die ihren Mitarbeitern über Gehaltsumwandlung zum Wunschfahrrad verhelfen.

d.velop in Gescher gehört dazu. Seit März ist JobRad eingebunden in die Gesundheitsförderung beim Spezialisten für Dokumentenmanagement. „Fahrrad fahren ist ein guter Ausgleich zur Arbeit

am Bildschirm“, sagt Personalleiterin Gabriele Heidemann. Die Mitarbeiterbindung förderten solche Angebote zudem. Und das mit geringem Aufwand fürs Unternehmen: Lediglich die Lohnabrechnung muss einmalig angepasst werden. Sieben Beschäftigte finanzieren bereits ihr Rad über Leasing und Gehaltsumwandlung.

Von Holland lernen

Vom gängigen Instrument als Lohnanreiz ist das Dienstrad in Deutschland aber noch weit entfernt. Das kann sich noch entwickeln. Was viele Unternehmer aus der Branche viel mehr beschäftigt: der aus ihrer Sicht schleppende Ausbau der Fahrradinfrastruktur. Bis 2020 will die Bundesregierung den Anteil des Radverkehrs am Gesamtverkehr zwar von aktuell zehn auf 15 Prozent steigern. Viel zu wenig, meinen sie.

Ihr Blick geht nach Kopenhagen, das mit seinen großzügigen Radwegen und einem Fahrradpendleranteil von 40 Prozent weltweit als Vorbild gefeiert wird. Und er geht über die Grenze zum Nachbarn Niederlande, wo Radschnellwege und Fahrradparkhäuser längst zum Alltagsbild gehören. „Wo es gute Angebote gibt, werden sie auch genutzt“, sagt Fahrradhändler Volker Thiemann aus Altenberge. Die Niederländer geben ihm Recht. Rund 30 Prozent sämtlicher Wegekilometer legen sie mit der „Fiets“ zurück.

BERTHOLD STEIN

STICHWORT „DIENSTFAHRRAD“

Seit 2012 gilt das Dienstwagenprivileg für Fahrräder. Betriebe und Beschäftigte können damit Steuervorteile für ein privat genutztes Dienstrad nutzen - egal, ob es tatsächlich dienstlich genutzt wird.

- Schafft der Arbeitgeber das Dienstrad auf seine Kosten an, muss der Arbeitnehmer lediglich den geldwerten Vorteil (ein Prozent des Bruttolistenpreises) versteuern.
- Ein Arbeitnehmer kann ein Dienstrad auch leasen. Der Arbeitgeber zieht die Raten für Leasing und Versicherung vom Lohn ab. Durch die Gehaltsumwandlung sinkt das zu versteuernde Einkommen. Gegengerechnet wird der geldwerte Vorteil. Läuft der Vertrag nach drei Jahren aus, kann er es für zehn bis 20 Prozent des Neupreises kaufen.

STICHWORT „PEDELEC“

Ohne Muskelkraft läuft beim Pedelec (Pedal Electric Cycle) nichts. Der Motor unterstützt den Fahrer nur, wenn er in die Pedale tritt.

- Schaltet sich der Motor bei einem Tempo von 25 km/h ab und übersteigt seine Leistung nicht 250 Watt, ist das E-Bike rechtlich ein Fahrrad.
- Für schnellere und stärkere E-Bikes (S-Pedelecs) benötigt man Zulassung, Versicherung und eine Fahrerlaubnis.

A photograph of two men in business suits standing on a paved area in front of the Münster Osnabrück airport. The man on the left is wearing a light blue suit and glasses, and the man on the right is wearing a grey suit. Both are smiling and holding black rolling suitcases. The airport entrance is visible in the background with large glass windows and the text 'MÜNSTER OSNABRÜCK' above the entrance. A sign above the entrance indicates 'Eingang Entrance' and 'Ausgang Departure' with an arrow pointing up. There are also signs for '6' and '1-2' near the entrance.

»Als international tätiges Unternehmen mit fünf Auslandsniederlassungen und Partnern in mehr als 70 Ländern ist es für uns wichtig, möglichst schnell vor Ort zu sein.

Der FMO bietet uns viele Möglichkeiten und ist ein idealer Ausgangspunkt für Reisen in die ganze Welt.«

Ralph Weidling & Timo Gratilow
WEICON GmbH & Co. KG, Münster

FMO – für uns: naheliegend!

Gute Ideen für die Radwelt

Klein, aber fein. Die Fahrradindustrie in Nord-Westfalen ist einfallreich. Und sie hat viel vor.

Text: Berthold Stein

Die Zukunft von Münsterlands größtem Fahrradhersteller hängt bereits im Büro von Madame Edith Beglet-Thiemann. „Fast eine gläserne Fabrik. Mit einer offenen Galerie. Davon habe ich schon lange geträumt“, erklärt die gebürtige Französin und zeigt auf die an die Wand gepinnten Baupläne für den neuen Firmensitz von AT Zweirad in Altenberge. Früher einmal diskutierte die gelernte Juristin und ehemalige Verwaltungschefin einer kleinen französischen Kommune südlich von Paris als Dozentin mit Studenten über menschenfreundliche Stadtplanung und nachhaltiges Bauen. Heute erfüllt die 64-Jährige gemeinsam mit Stiefsohn Volker Thiemann das Erbe ihres verstorbenen Mannes und Firmengründers, Albert Thiemann.

Mehrere Millionen Euro investiert Familie Thiemann in den neuen Firmensitz im Altenberger Gewerbegebiet, nur einen Steinwurf entfernt vom jetzigen. Auf dem fast 20 000 Quadratmeter großen Gelände entstehen zwei Hallen mit insgesamt rund 8400 Quadratmetern Nutzfläche für

AT-Zweirad: Europa im Blick

Das Fachhandelsgeschäft Thiemann bleibt Altenberge erhalten. „Wir wollen aus erster Hand wissen, was die Endkunden wollen“, erklärt Edith Beglet-Thiemann. Das sei schon Maxime ihres Mannes gewesen. Die Erdarbeiten haben im Frühjahr begonnen, Ende des Jahres zieht das Unternehmen um. AT Zweirad verdoppelt sich dann praktisch. „Das ist auch notwendig“, erklärt Volker Thiemann bei einem Rundgang durch die Produktion. In den Gängen zwischen prall gefüllten Regallagern montieren, beschichten und

Entwicklung, Produktion, Lager, Vertrieb – und Verkauf.

Die Erdarbeiten haben im Frühjahr begonnen, Ende des Jahres zieht das Unternehmen um. AT Zweirad verdoppelt sich dann praktisch. „Das ist auch notwendig“, erklärt Volker Thiemann bei einem Rundgang durch die Produktion. In den Gängen zwischen prall gefüllten Regallagern montieren, beschichten und

verpacken die Mitarbeiter die Waren auf engstem Raum. Jeder Winkel ist genutzt. „Den Mitarbeitern ist das gar nicht mehr zuzumuten“, sagt Unternehmer Thiemann. Mehr als 70 beschäftigt er inzwischen, neun davon haben eine Behinderung. Nach dem Umzug wird die Zahl der Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderungen auf 13 steigen. AT Zweirad wird dann Integrationsbetrieb, gefördert vom Landschaftsverband Westfalen-Lippe. Auch ein Herzensanliegen von Edith Beglet-Thiemann.

Seit 1982 werden im Altenberger Gewerbegebiet Fahrräder montiert. In jenem Jahr wurde aus dem Großhändler Albert Thiemann, der sich 1966 selbstständig machte, auch der Fahrradhersteller Thiemann. Von einem „wegweisenden strategischen Einschnitt“, spricht heute sein Sohn Volker, „ein Markenkonzept steckte damals aber noch nicht dahinter.“ Volker Thiemann studiert zu dieser Zeit Betriebswirtschaft und hilft in den Semesterferien in der Firma. „Da wurde nicht großartig gefragt. Das war damals so.“ 1993 steigt er mit einigen Jahren Berufserfahrung in die Geschäftsführung ein. „Ich bin nie dazu von meinem Vater gedrängt worden“, sagt er.

Gut 2000 Fahrräder brachte AT Zweirad 1984 in den Handel. 35 000 sollen es in diesem Jahr werden. Zum Vergleich Branchenprimus Derby Cycle aus Cloppenburg (Raleigh, Kalkhoff, Focus, Univega) produzierte 2012 fast 475 000 Fahrräder. „Wir sind langsam, aber stetig gewachsen“, erklärt Volker Thiemann. Und so soll es weitergehen. Gemeinsam mit seiner Stiefmutter hat er sich schon vor Jahren gegen den Weg zur Edelmanufaktur entschieden. Statt „klein und fein“ will er die Basis verbreitern. Ohne eine gewisse Größe könne man vor allem das boomende Geschäft mit E-Bikes und Pedelecs nicht erfolgreich entwickeln,



Haben viel vor: Volker Thiemann und Edith Beglet-Thiemann halten AT Zweirad auf Expansionskurs

Foto: Stein

ist er überzeugt. Thiemann setzt darum nicht nur auf seine eigene Marke „Vélo de Ville“, sondern montiert auch für namhafte Hersteller.

Europa ist das Ziel. „Hier sehen wir unsere Zukunft“, sagt Thiemann. Nachdem 2001 durch die Übernahme eines Mitbewerbers der Vertrieb vom Norden auf den Süden Deutschlands ausgeweitet

- ▶ 4 Milliarden Euro Gesamtumsatz machte die deutsche Fahrradbranche 2013 mit 50 000 Beschäftigten.
- ▶ 2,16 Millionen Fahrräder wurden 2013 produziert.
- ▶ 1,28 Millionen gingen davon in den Export.

Quelle: Zweirad-Industrie-Verband

in Rom eine neue Vertriebspartnerschaft besiegelt. Besonders gut im Geschäft sind die Altenberger dank Edith Beglet-Thie-

wurde, hat vor gut zwei Jahren die internationale Markterschließung begonnen. Zehn Prozent der Produktion gehen inzwischen nach Benelux, Spanien oder in die Schweiz, aber auch nach Japan und in die USA. Vor wenigen Wochen erst wurde

mann in Frankreich. Drei eigene Vertriebsleute kurbeln dort das Geschäft an. Die Qualität aus dem Münsterland überzeugte übrigens schon die Pariser Polizei. Ihre Fahrradstreifen sorgen auf Thiemann-Rädern für Recht und Ordnung. _

Marec Hase ist ein Tüftler. Schon immer gewesen. Mit 17 schweißte und schraubte er in der elterlichen Garage in Bochum ein Dreirad-Tandem zusammen und gewann damit „Jugend forscht“, Deutschlands wichtigsten Wettbewerb für Nachwuchsforscher. Heute ist Marec Hase 41, Gründer der Manufaktur Hase Bikes und Arbeitgeber für mehr als 40 Beschäftigte. Einer, der sich immer noch am wohlsten fühlt, wenn er Werkzeug in den Händen hält und an Prototypen feilt.

Hase entwickelt und baut Spezialräder: Tandems für Freizeit und Reise, Liegeräder für flotte Pendler oder Dreiräder für Reha-Patienten und Menschen mit Handicaps. Seit 2001 tut er das in der alten Zeche Hibernia in Waltrop, direkt neben Manufactum, dem Kaufhaus für die „guten alten Dinge“. Den Vergleich damit muss das junge Unternehmen nicht scheuen. Hase-Bikes sind edle Räder, die schnell 5000 und mehr Euro kosten können. In ihnen werden die besten auf dem Markt verfügbaren Komponenten verbaut, aber auch exklusive Spezialteile, die aus der eigenen Werkstatt kommen. Zum Beispiel ein Differenzialgetriebe, das beim Dreirad die Kraft von der Kette auf beide Hinterräder überträgt. Das erhöht die Kontrolle gerade auf Schotter, Splitt und an Steigungen.

Multifunktionalität ist das Credo von Konstruk-

Hase: Montage auf Zeche

teur Hase. Ein Hase-Bike ist erst dann ein Hase-Bike, wenn es sich anpassen kann an Mensch und Funktion. Zwei Beispiele: Das Kettwiesel, der Hase-Klassiker auf drei Rädern, gibt es darum zum Treten und mit Handkurbel. Und aus dem Tandem Pino lässt sich mit passendem Zubehör auch ein Transport-

fahrzeug für Einzelgänger machen.

Preis und Flexibilität machen aus Hase-Bikes keine Massenprodukte. 1500 Räder verlassen pro Jahr die ehemalige Zechenhalle. Um die Vermarktung kümmert sich Kirsten Hase, Ehefrau des Gründers. Von Waltrop aus gehen die Spezialräder in aller Herren Länder. Manchmal auch in die Nachbarschaft. In Essen kann jedermann ab Juli ein Jahr lang Form, Funktion und Finessen des

Pino Porters bewundern. Das preisgekrönte Transporttandem steht dann im Red-Dot-Museum für Design. _



Auf Zeche: Marec Hase (unten, 2.v.r.) und Frau Kirsten (mittlere Reihe, 3.v.r.) produzieren in Waltrop mit 40 Mitarbeitern Spezialräder für Kunden aus der ganzen Welt. Foto: Hase Bikes

- ▶ 3,8 Millionen Fahrräder wurden im vergangenen Jahr in Deutschland verkauft (2012: 3,95 Millionen Euro).
- ▶ 520 Euro zahlte der Verbraucher 2013 im Durchschnitt für ein Rad (2012: 515 Euro, 2011: 496 Euro).

Quelle: Zweirad-Industrie-Verband

Ganz locker stemmt Jürgen Anis das „Monza“ mit einem Arm in die Höhe. „Wiegt keine zehn Kilo“, sagt er. „Ist trotzdem voll alltagstauglich für Einkauf oder Radtouren mit Gepäck.“ 150 Kilogramm Gewicht hält der Aluminium-Rahmen aus, attestieren Prüfengeure. Damit verkörpert das Spitzenmodell genau das, wofür Anis und seine Marke maxcycles stehen: Leichtbau an der Grenze des Machbaren.

Seit 1996 produziert Jürgen Anis in der dörflichen Idylle Darfelds exklusive Alltagsfahrräder made in Germany. Soweit das eben möglich ist, denn „natürlich werden die Rahmen in Fernost gefertigt“, spricht Anis offen über die Grenzen eines solchen Unterfangens. Auf diesem Gebiet seien die Taiwanesen in puncto Preis und Qualität noch nicht zu schlagen. Konstruiert, designt und montiert werden Räder der maxcycles Leichtbau Manufaktur GmbH



Leichtbau an der Grenze des Machbaren: Jürgen Anis produziert in Darfeld exklusive Fahrräder, die für den Alltag gemacht sind.

Foto: Stein

maxcycles: Schön leicht

aber im Münsterland. Und vielleicht bald auch lackiert. „Wir wollen hier in eine Pulverbeschichtungsanlage investieren“, berichtet Anis. Es gehe um Qualitätssicherung und darum, flexibler auf Kundenwünsche einzugehen.

Vor maxcycles hatte sich Anis als Entwickler von Kurbeln und Naben für Mountainbikes in der Branche einen guten Namen gemacht. In Darfeld ist er Geschäftsführer, Vertriebsmann

und Cheftwickler in Personalunion. Ständig auf der Suche nach den letzten Gramm, die sich bei Rahmen und Radkomponenten noch einsparen lassen. Seine Ideen fließen auch in die Optimierung von Lenkern, Sätteln oder Naben, die er mit dem geschützten Label „feinwerk“ adelt.

Kaum jemand weiß darum besser als Jürgen Anis, dass Leichtbau seinen Preis hat. Damit die Kunden den zu zahlen bereit sind, hat Anis neben dem Qualitätsversprechen noch ein zweites Argument: „Spezi-

fikation.“ Das bedeutet: Der Kunde entscheidet sich für ein Grundmodell und stellt dann nach Einsatz, Vorlieben oder auch Geldbeutel die Komponenten, also Bremsen, Schaltung oder Lichtanlage aus einem riesigen Angebot individuell zusammen. „Bei 15 Grundmodellen kommen wir so auf über 20 000 Variationen“, rechnet Jürgen Anis vor.

Das Customizing, die Anpassung eines Serienprodukts an Kundenwünsche, verstärkt die Exklusivität von maxcycles. 5000 bis 6000 Fahrräder liefert die Manufaktur mit ihren zehn Mitarbeitern im Jahr an den Fachhandel. Unter 600 Euro ist ein Rad aus Darfeld für den Endkunden nicht zu haben. Es kann aber auch das Zehnfache und mehr kosten. An Billigprodukten hat Jürgen Anis, der „aus Prinzip keinen Fuß in einen Lebensmitteldiscount setzt“, kein Interesse. Das sei für ihn eine Frage der Verantwortung gegenüber seinen Kindern und der Umwelt, sagt der Unternehmer.

- ▶ 410 000 E-Bikes wurden 2013 in Deutschland verkauft (Anteil 11 Prozent).
- ▶ 1,6 Millionen Elektrofahrräder sind aktuell auf Deutschlands Straßen unterwegs.
- ▶ 95 Prozent davon sind Pedelecs mit einer Motorunterstützung bis zu einer Geschwindigkeit von 25 Kilometern pro Stunde.

Quelle: Zweirad-Industrie-Verband/Verband des Deutschen Zweiradhandels

RADIDEEN AUS DER REGION

Einfach Start und Ziel eingeben und in ganz Europa Wunschrouen fürs Fahrrad ermitteln – das und noch mehr bietet der kostenlose Radrou-tenplaner NAVIKI der Fachhochschule Münster. App und Internetangebot werden ständig weiterentwickelt

www.naviki.de



Foto: enviado

Pizza, Pillen und Pedale: Damit Heißes heiß und Kühles (Medikamente) kühl bleibt, gehört eine Thermobox zur Grundausstattung der Lastenfahrräder von ENVIADO (Münster). Bei der Entwicklung des medicBike half die Apothekerkammer Westfalen-Lippe mit.

www.enviado.de

An die 100 Patent- und Schutzrechtsverfahren hat Andreas Rott in den vergangenen Jahren geführt. Eines hat der Chef von Trelock, einer der ältesten Fahrradzubehör-

marken Deutschlands, dabei gelernt: „Den Unternehmenserfolg sicherst du am Ende nicht vor Gericht, sondern indem du immer ein bisschen schneller und immer ein bisschen besser bist als die anderen.“ Und genau darum verlagert der Hersteller von Fahrradschlössern, Fahrradbeleuchtung und E-Bike-Displays einen Teil seiner Produktion wieder von Fernost nach Münster. In die Stadt, in der 1854 die Geschichte von Trelock begann.

Im Technologiepark in Münster soll schon bald gebaut werden, damit die Produktion wieder Tuchfühlung mit Entwicklung, Marketing und Vertrieb aufnehmen kann. Mehr Flexibilität und Sicherung der Qualität verspricht sich Rott davon. Die „Gesamtpformance der Marke“ solle von Made in Germany und vom Bekenntnis zur Fahrradhauptstadt Münster profitieren. „Ich glaube, dass sich die Produktion in Deutschland wieder lohnt“, sagt Rott freimütig. Die Lohnvorteile in Fernost, die in den 1990er-Jahren zu einem enormen Abfluss von Know-how aus Deutschland geführt haben, hält er für aufgebraucht. Die Reintegration ist für ihn auch Herzensangele-

genheit. „Ich will beweisen, dass der Mittelstand es kann“, sagt Andreas Rott.

2001 kaufte der ehemalige Manager von Rowenta und Leifheit das Unternehmen Trelock von Winkhaus und begann, es gründlich umzubauen. Das Kerngeschäft

Schlösser wurde erweitert um Beleuchtung, Fahrradcomputer und Displays für Elektrofahrräder. Auf einem weißen Blatt Papier seien erste Entwürfe für neue Produkte skizziert worden, erinnert sich Rott noch gut an die Aufbruchsstimmung der Anfangsjahre. „Für den Sprung von der Mechanik in die Bereiche Elektronik, Software und

Optik haben wir ganz neu lernen müssen.“ Denn nur mit Schlössern, da ist er heute sicherer denn je, hätte das Unternehmen nicht diesen Erfolg erzielen können.

Heute hält Trelock eine Vielzahl an Schutzrechten. Jeder vierte deutsche Fahrradfahrer kennt laut Studie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) vom Mai 2011 die Marke. Wichtiger aber: Nahezu alle großen Hersteller in der Welt setzen die Produkte aus Münster ein, zum Teil maßgeschneiderte Systeme. Zudem beliefert Trelock den Fachhandel weltweit. Rott organisiert das Geschäft von Münster aus mit rund 50 Mitarbeitern. In den asiatischen Produktionsstätten sind derzeit 900 Menschen bei Partnerunternehmen beschäftigt.

Dass Trelock zuletzt zweistellige Wachstumsraten in einem stagnierenden Markt eingefahren hat, wertet Rott als Bestätigung für das hohe Innovations-tempo der vergangenen zehn Jahre. So könne Trelock auch in Zukunft als Zubehörlieferant eine wichtige Rolle für eine Industrie spielen, die durch Konzentrationsprozesse ihre Kleinteiligkeit verliere und internationaler werde. Die Wachstumsaussichten hält Andreas Rott dank E-Bike, neuen Mietkonzepten und dem Ausbau der Fahrradinfrastruktur jedenfalls für nicht schlecht: „Die Bedeutung des Fahrrades für die Alltagsmobilität steigt. Davon wollen wir profitieren.“

Trelock: Zurück aus Fernost



Jeder vierte Radfahrer kennt Trelock: Andreas Rott brachte die Marke wieder auf Erfolgskurs. Foto: Gerharz

► Kambodscha war 2013 mit einem Anteil von 21 Prozent am Gesamtvolumen der größte Importeur von Fahrrädern und Zubehör nach Deutschland.
► Exportziel Nr. 1 für deutsche Hersteller waren die Niederlande (16 Prozent).

Quelle: Zweirad-Industrie-Verband

03.10.2014 • PRINZIPALMARKT • MÜNSTER

BATTLE RIX

Sparkassen Münsterland GIRO 2014

Adrenalin pur! Am 3. Oktober präsentiert der Rennveranstalter **RAD-RACE** (Münster) beim Sparkassen Münsterland Giro 2014 ein Ausscheidungsrennen „Mann gegen Mann“ über 160 Meter auf dem Prinzipalmarkt in Münster.

www.rad-race.com

Wer sein Fahrrad liebt, der schiebt ... es in eine Fahrradgarage von **CERVOTEC**. Die stylische Box aus Edelstahl und Kunststoff schützt den Drahtesel vor Wind, Vandalen und Langfingern. Die Radgarage wird in Münster gefertigt.

www.cervotec.de



Foto: Cervotec

- ▶ 1,98 Milliarden Euro betrug 2013 der Verkaufswert der im Handel abgesetzten Fahrräder.
- ▶ Jedes dritte 2013 in Deutschland verkaufte Fahrrad war ein Trekkingrad (Anteil Hollandräder: 3 Prozent).

Quelle: Zweirad-Industrie-Verband/Verband des Deutschen Zweiradhandels

Die neue Fahrradtasche von Thule gefällt Peter Ronge. Optisch. „Wenn man sich doch nur nicht immer gleich die Fingernägel abbrechen würde“, sagt er und drückt mit Kraft gegen die versenkbare Aufhängung, bis sie endlich gefährlich schnell in den Schacht schnappt. Schick, aber nicht ganz ausgereift, gibt die Vorführung zu verstehen. Mit ihr will Ronge aber eigentlich etwas ganz anderes sagen: „Wenn sich ein Weltkonzern wie Thule mit Fahrradtaschen beschäftigt, dann weiß ich, dass ich in der richtigen Branche unterwegs bin.“

Peter Ronge ist Gründer und Geschäftsführer der tubus carrier systems GmbH in Münster. Ein Pionier der deutschen Fahrradindustrie. Er hat einen neuen Industriestandard für Gepäckträgerbau gesetzt, als es ihm gelang, aus hauchdünnem Stahlrohr einen Träger zu biegen, der den konventionellen Produkten aus Stahl- und Aluminiumdraht in puncto Gewicht und Belastbarkeit überlegen war. Cargo nannte er den Träger. Das war 1987 und Ronge noch Hersteller von handgemachten Liegerädern. Mit einigem Erfolg übrigens: Bis zu 2500 Stück lieferte die Studentenfirma Radius in Münster pro Jahr in die ganze Welt.

Peter Ronge spezialisierte sich trotzdem auf den Bau von Gepäckträgern. Gerade einmal 30 Cargos verkaufte tubus im Gründungsjahr '87. Heute liefert er pro Jahr über eine Million ganz unterschiedlicher Träger an rund 160 Fahrradhersteller auf der ganzen Welt. Der Umsatz kratzte 2013 an der Zehn-Millionen-Euro-Marke. „Quantitativ gehören wir zu den stärksten Drei in der Welt“, erklärt Peter Ronge. Wichtiger ist ihm aber: „Qualitativ sind wir klar führend.“

Die Träger aus Münster gelten als Premiumprodukt.

Sie sind leicht, robust und schnörkellos schön. Produziert werden sie in Taiwan und Vietnam. 400 Menschen arbeiten dort in den Fertigungsstätten. „Und zwar gut bezahlt, krankenversichert und nach deutschem Arbeits- und Umweltschutzstandards“, versichert Peter Ronge. Davon überzeuge er sich regelmäßig persönlich. Umso entsetzter ist Ronge darüber, dass die Fertigungsstätte in Vietnam bei den Unruhen Anfang Mai weitgehend zerstört wurde. Die Produktion werde derzeit zwar unter improvisierten Bedingungen wieder aufgebaut. „Wir werden Vietnam aber so schnell wie möglich verlassen“, kündigt Ronge an.

In Münster schafft tubus Arbeit für rund 40 Mitarbeiter der Varia GmbH, ein Integrationsunternehmen der Tilbecker Werkstätten. Menschen mit und ohne Behinderungen erledigen dort die Endmontage und kümmern sich um den Versand. Seit mehr als 20 Jahren funktioniert diese Partnerschaft. Unternehmerisches

tubus: Träger und Taschen

Handeln und soziale Verantwortung sind für Peter Ronge zwei Seiten derselben Medaille.

Im Kernunternehmen selbst arbeiten gerade einmal 15 Mitarbeiter. Genau betrachtet ist tubus ein Entwicklungslabor mit angeschlossenem Marketing, Vertrieb und ein bisschen Verwaltung. Allein sieben Mitarbeiter setzen Ideen in neue Produkte, Produktverbesserungen und Herstellungsverfahren um. Dafür hat tubus zuletzt viel Geld investiert – in einen 3D-Drucker und in ein Vier-Achsen-Fräszentrum, das mit einem Wasserstrahl und 3800 bar Druck millimetergenau Muster in Metall schneidet.

Praktisch leitet der Chef selbst die Entwicklungsabteilung. Er, der als Schüler wie verrückt Kilometer auf dem Fahrrad gefressen und als Leistungsschwimmer Kacheln gezählt hat, liefert viele Ideen und die

Visionen. An der Verwirklichung einer davon arbeitet sein Team seit Monaten. „2015 werden wir mit einem kompletten, in Eigenregie produzierten Taschenprogramm auf den Markt kommen“, kündigt Ronge an. Dass das die Mitbewerber nicht gerne hören, ist ihm klar.

Für Ronge ist es aber ein logischer Schritt. Denn tubus ist schon lange kein reiner Spezialist für edle Gepäckträger für Weltreisende und Extremtourer mehr. Mit dem 2007 eingeführten Label „Racktime“ ist das Unternehmen zum „Systemanbieter für den Lastentransport am Fahrrad“ geworden. Fahrradkörbe, Klick-Adapter und patentiertes Zubehör ergänzen das Gepäckträgerprogramm. Nur die Taschen dafür kauft Ronge von anderen ein. Noch.

Racktime ist die Marke für den Alltag mit Fahrrad. 90 Prozent des Umsatzes von tubus gehen auf ihr Konto. Mit dem neuen Taschenprogramm will Ronge sie weiter ausbauen: „Das wird unser zweites Standbein. Das kann so groß werden, wie das, was wir schon machen.“



Neue Produkte im Blick: Im kommenden Jahr bringt Peter Ronge Fahrradtaschen auf den Markt.

Foto: Stein



Qualifizierte Beratung hilft, im Saisonschäft Fahrradhandel gut über den Winter zu kommen: Christian Hürter (li.) erläutert ein Heimsportgerät.

Foto: Hürter XXL

„Anfassen und ausprobieren“

Kurze Innovationszyklen, steigende Kosten, wachsender Wettbewerbsdruck: Vier Fahrradfachhändler schildern, wie sie die Herausforderungen meistern.

„Es muss nicht jedes Fahrrad jedes Jahr neu erfunden werden“, sagt Peter Hürter. Für jede neue Saison hebe die Industrie trendverdächtige Modelle und Technologien aus der Taufe, berichtet der Geschäftsführer der Fahrrad-XXL Hürter Zweirad GmbH in Münster. Gerne würde er auf die Bremse treten. „Entweder man hat ruckzuck Einzelstücke und kann nicht nachordern oder man muss zu 100 Prozent das Lagerrisiko übernehmen.“ Sein Rezept gegen das „Wechselfieber“, heißt Marktbeobachtung. „Man muss im Einkauf auf das richtige Pferd setzen“, sagt Hürter und hat dabei vor allem das E-Bike im Blick. Hier habe vor einiger Zeit der Mittelmotor mit Rücktritt eine ganze Produktgeneration über Nacht im Lager veralten lassen.

Die schnelle Folge von Innovationen und Trends fordert aber nicht nur die Generalisten der Fachhändler heraus. „Die

Branche hat die Tendenz, sich selbst zu überholen, man muss aufpassen, den Verbraucher mitzunehmen“, unterstreicht der Geschäftsführer der Bocholter ROSE Versand GmbH, Thorsten Heckrath-Rose, dessen Unternehmen sich auf den Verkauf von Rennrädern und Mountainbikes sowie auf die Produktion von Rahmen spezialisiert hat. „Natürlich sind neue Trends immer gut, man braucht aber eine gute Kommunikation mit den Kunden“, fügt er an.

Dass Neues Impulse für Wachstum bringen kann, betont auch Alf Meinhövel, Geschäftsführer der Fahrrad-XXL Meinhövel Zweirad GmbH in Gelsenkirchen. Ohnehin, meint Meinhövel, seien die Verbraucher heute eher bereit, in gute Produkte zu investieren. „Mit dem Qualitätsbewusstsein ist der Preis, der für ein Fahrrad durchschnittlich bezahlt wird, gestiegen, und auch der Zubehörsatz

Sie haben einen guten Grund, wir die passenden Ideen!



PLANEN

BAUEN

BERATEN

seit 1910
borgers

PLANEN | BAUEN | BERATEN

Borgers GmbH · Stadtlohn · Rödermark · Potsdam

Zentrale: Tel. 0 25 63 - 407 - 0

E-Mail: info@borgers-bau.de

Aktuelle Projekte finden Sie auf unserer Website.



www.borgers-bau.de

ist gewachsen, denn wer ein schönes Rad hat, will auch etwas Schönes dafür kaufen“, berichtet er.

Segen und Fluch des E-Bikes

Wachstum haben der Branche zuletzt vor allem die E-Bikes beschert – allerdings nicht ohne Risiken und Nebenwirkungen. „Wir müssen uns daran gewöhnen, dass das schnelle Innovationskarussell regelmäßig zu einem erheblichen Wertverlust der Bestandware führt“, erklärt Raimund Gerwing, der mit seinem Geschäft Drahtesel seit 30 Jahren in der Innenstadt Münsters ansässig ist. Andererseits bietet das E-Bike die Perspektive, per

Service und Wartung die Kundenbindung zu intensivieren. Es müsse aber investiert werden: „Das E-Bike wird computer-gestützt repariert, Spezialwissen ist erforderlich“, sagt Gerwing und fügt an: „Wir schicken unsere Kräfte eine Woche pro Jahr zur Weiterbildung.“

Auch Zubehör wie Navigations-technologie haben die Anforderungen an die Beratungs-qualifikation der Mitarbeiter kräftig erhöht, berichten die vier Einzel-

händler. „Schulungen und Zertifikate spielen eine Riesen-Rolle“, betont Thorsten Heckrath-Rose. „Das kostet Geld, zumal die Mitarbeiter während der Weiterbildung fehlen“, weiß auch Raimund Gerwing und ergänzt: „Der kleine Eckladen mit zwei bis drei Leuten wird Schwierigkeiten bekommen, zu liefern, was die Kunden fordern.“ Bestätigt wird diese Prognose vom Branchenverband VDZ. Er meldet, dass kleinere Betriebe erneut Marktanteile verloren haben. „Wer sich als Nahversorger positioniert oder sich spezialisiert, kann aber immer noch Erfolg haben“, ist Hürter überzeugt.



Innenstadtkaufmann aus
Überzeugung: Raimund
Gerwing.

Foto: Drahtesel

► 70 Prozent aller Fahrräder wurden 2013 im stationären Fachhandel verkauft. Sein Marktanteil in Euro betrug sogar 80 Prozent.

► 1,7 Milliarden Euro (42,5 Prozent) hat der Fahrradfachhandel 2013 mit Zubehör, Textilien und Werkstattdienstleistungen umgesetzt.

Quelle: Verband des Deutschen Zweiradhandels

Auch Heckrath-Rose empfiehlt, die Nische zu nutzen: „Ein klares Bild und die Kompetenz entscheidet“, sagt er.

ROSE Versand ist mit der Kombination von Spezialisierung und Web-Shop ziemlich groß geworden. Rund 80 Prozent des Umsatzes sind dem Onlinehandel zuzuschreiben, längst bedient das Familienunternehmen Märkte im europäischen Ausland. Der stärkste Trend, den Heckrath-Rose in der Branche beobachtet, ist der Bedarf an individualisierbaren Produkten. Sein Angebot hat er entsprechend ausgerichtet. Beraten wird per Telefon, zur Wartung können die Räder per Paketdienst in die Werkstatt nach Bocholt geschickt werden. „Das funktioniert gut“, versichert Heckrath-Rose, der aber auch in den stationären Handel investiert: „Wir werden in München im September eine neue Filiale eröffnen.“

Eine andere Balance zwischen On- und Offlinepräsenz haben die Fahrrad-XXL-Geschäfte gefunden. So haben die 15 Standorte zwar ein Multichannel-Konzept realisiert und bieten ihr stationäres Sortiment von fast 100 000 Fahrrädern gemeinsam im Internet an. „So ungeliebt wie der Online-Handel bei den stationären Einzelhändlern ist, er wird in Zukunft eine wichtige Rolle spielen, und je später man damit anfängt, umso weniger Erfolg wird man haben“, erklärt Alf Meinhövel. Allerdings generiert die Gruppe, laut Peter Hürter, zurzeit maximal drei Prozent des Umsatzes online.

Der stationäre Handel bleibt in diesem Geschäftsmodell somit Schwerpunkt. So habe sein Geschäft in Bochum jüngst eine Brücke in die Testpiste eingebaut,

damit die Kunden eine Steigung erfahren können, berichtet Meinhövel. „Das Produkt Fahrrad ist beratungsintensiv, der Kunde möchte es anfassen und ausprobieren“, sagt er. Seit 2010 machen die XXL-Händler auch gemeinsame Sache beim Einkauf von Strom, Versicherungen und IT-Dienstleistungen.

Discounter keine Konkurrenz

Anders als Heckrath-Rose, dessen Kunden meist auch im Winter unterwegs sind, müssen sich Raimund Gerwing, Alf Meinhövel und Peter Hürter als Generalisten mit schwankenden Umsätzen arrangieren. „Das ganze Jahr mit festangestellten Fachkräften zu bestreiten, ist die große Herausforderung“, erklärt Gerwing, der sein Geschäft im Hinblick auf die Nachfragespitzen mit einer Eisdiele vergleicht. Auch Peter Hürter will Personal nicht ständig abbauen und aufstocken. Seine Lösung: Im Winter leisten

viele Mitarbeiter eine geringere Stundenzahl.

Keine Herausforderung für die Fachhändler stellen indes die großen Handelsketten dar. „Wir wissen, dass die Stückzahlen bei den Discountern rückläufig sind“, berichtet Alf Meinhövel. Münster, meint Raimund Gerwing,

sei für einen Vertrieb ohne Service ohnehin kein gutes Pflaster: „Fahrräder werden hier als Alltagsfahrzeuge eingesetzt, sie müssen zuverlässig sein und gewartet werden, das macht kein Discounter.“

DOMINIK DOPHEIDE



Hat eine eigene E-Bike-Entwicklung schon in der Schublade: Thorsten Heckrath-Rose

Foto: Rose

Wasserspielzeug von Wibit



Spaß auf dem Wasser ist das Geschäft der Wibit Sports GmbH in Bocholt. Seit über 18 Jahren entwickelt das Unternehmen aufblasbare Wassersportprodukte, die zu großen Abenteuerspielplätzen zusammengebaut werden. Die Produkte werden weltweit in über 50 Länder vertrieben, erst kürzlich eröffnete ein riesiger Wasserpark in Dubai. Wer diese Art von Wassersport selber einmal ausprobieren möchte: Wibit-Produkte schwimmen regelmäßig auch im Bahia in Bocholt.

www.wibitsports.de

Umweltzone verschärft

Ruhrgebiet | Zum 1. Juli dürfen nur noch Fahrzeuge mit grüner Feinstaubplakette in die Umweltzone Ruhrgebiet einfahren. Unternehmen, die noch Fahrzeuge mit roter oder gelber Plakette besitzen, können über die „Fuhrparkregelung“ oder die Härtefallregelung Ausnahmegenehmigungen bekommen. Ansprechpartner bei der IHK ist Daniel Janning, Tel. 0251 707-309. In der Informationsbroschüre zur Umweltzone Ruhrgebiet hat die IHK Informationen zu den Regelungen und Ausnahmen im Ruhrgebiet zusammengefasst:

www.ihk-nw.de/p67

ChemSite übergeben

Neuausrichtung | Am 14. Mai 2014 wurde die Geschäftsstelle der ChemSite-Initiative offiziell an die Wirtschaftsförderungsgesellschaft WiN Emscher-Lippe GmbH übergeben. Die ChemSite, die alle chemie- und kunststoffrelevanten Aktivitäten zur nachhaltigen Stärkung der Chemieregion Ruhrgebiet bündelt, wird damit strategisch neu ausgerichtet.

Anlass für die Umstrukturierungen sind die veränderten Aufgabenstellungen der ChemSite. Die Initiative ist zwar immer noch Ansprechpartner für ansiedlungswillige Unternehmen, jedoch ist der Schwerpunkt deutlich zum Regionalmarketing verschoben worden.



Der erste aus der grünen Flotte von MeinFernbus startete im April von Dorsten aus an die Küste. Foto: pd

Halt in der Heimatstadt

Der Gründer von „MeinFernbus“ kommt aus Dorsten. Jetzt hat er dort auch eine offizielle Haltestelle.

Die MFB MeinFernbus GmbH aus Berlin hat im April Dorsten als neuen Halt der Linie 018 von Köln nach Wilhelmshaven aufgenommen. Der MeinFernbus-Gründer und -Geschäftsführer Torben Greve kommt selber aus Dorsten. Der Wirtschaftsspiegel fragte ihn:

Was sprach für Dorsten als Fernbushalt oder war es nur die Verbundenheit mit der alten Heimat?

TORBEN GREVE: Unser Ziel ist es, ein deutschlandweit flächendeckendes Liniennetz zu etablieren; die Anbindung



Geschäftsführer
Torben Greve

Foto: Verena Brandt

Dorstens ist dabei ein wichtiger Schritt. Zudem ist meine Heimatstadt aufgrund ihrer verkehrsgünstigen Lage an der A 31 ein idealer Zwischenhalt. Von dort geht es nun direkt zum Fähranleger in Borkum und zu anderen Orten an der Nordseeküste.

Derzeit verbinden die Fernbuslinien vor allem die Großstädte. Wird das Netz zukünftig immer engmaschiger werden?

GREVE: Wir wollen Reisende „von überall nach überall“ bringen! Auch wenn wir klassische Metropolenverbindun-

gen anbieten, hat unser Liniennetz eine besonders engmaschige Struktur: Von Anfang an haben wir gleichermaßen Großstädte, mittlere und kleine Kommunen, die nicht mehr ausreichend oder gar nicht mehr vom Fernverkehr der Bahn bedient werden, sowie touristische Regionen eingebunden.

Mehr Stopps bedeuten auch längere Fahrzeiten. Wird das Produkt damit für den Fernreisenden nicht unattraktiv?

GREVE: Einerseits haben wir bereits Express-Verbindungen in unserem Liniennetz, wie zum Beispiel zwischen Hamburg und München oder München und Zürich. Andererseits können Reisende die längeren Fahrtzeiten auch genießen: Reisende können sich auf überwiegend 83 cm Sitzabstand, günstige Getränke und Snacks, kostenfreies Internet über das bordeigene WLAN, ein Media-Center mit neuen Filmen und Serien sowie die kostengünstige Fahrradmitnahme freuen.

www.meinfernbus.de

„RVR-Gesetz belastet Unternehmen“

Ruhrgebiet | Steigende Gewerbesteuern und weniger kommunale Investitionen im Ruhrgebiet erwartet die IHK Nord Westfalen, sollte das geplante Gesetz zur „Stärkung des Regionalverbandes Ruhr“ (RVR) in dem vorliegenden Entwurf in Kraft treten. In einer gemeinsamen Stellungnahme mit vier weiteren Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebietes lehnt die IHK Nord Westfalen den Gesetzesentwurf deshalb ab.

Die IHKs warnen davor, dass neue kostenträchtige Pflichtaufgaben des Regionalverbandes die RVR-Mitgliedsstädte dazu zwingen, Investitionen zu kürzen oder Grund- und Gewerbesteuern weiter zu erhöhen. „Unmittelbar betroffen wären dann auch die Unternehmen in diesen Kommunen“, betont der IHK-Hauptgeschäftsführer, Karl-Friedrich Schulte-

Uebbing. Gleichzeitig sprechen sich die fünf IHKs für eine noch stärkere Zusammenarbeit der Städte im Ruhrgebiet aus, um den Strukturwandel gemeinsam besser zu bewältigen. Allerdings sei „Freiwilligkeit aus Verantwortungsbewusstsein stets besser als staatliche Zentralisierung“. Es gebe einige Beispiele, wie die Städte bei der Wirtschaftsförderung und beim Tourismus gut kooperierten und „auch die IHKs gut eingebunden sind“.

Kritik äußern die IHKs an einer „gesetzlich verankerten Besserstellung des Ruhrgebietes gegenüber anderen Landesteilen“. Die vorgesehene Urwahl der RVR-Verbandsversammlung werde zu einer politischen wie auch faktischen Schlechterstellung vergleichbarer Zweckverbände wie dem LWL führen.



Neuer Vorstand | Die Mitgliederversammlung der Fördergesellschaft Westmünsterland der Hochschule in Bocholt/Ahaus e.V. hat den 41-jährigen Ulrich Grunewald (3. v. r.) zu ihrem neuen Vorsitzenden gewählt. Der neue Vorstand mit dem bisherigen Vorsitzenden und jetzigen Ehrenvorsitzenden Dr. Rudolf Voßkuhler (2.v.l.) Joachim Schüling, Prof. Dr. Bernd Kriegesmann, Manfred Egelwisse und Hans-Bernd Felken (v.r.n.l.). Foto: pd

JAHRE HOFF



50 Jahre HOFF - jeder Cent eine Investition in die Zukunft.

Dank der Symbiose von Planungsbüro und Generalunternehmen bedient unser in zweiter Generation geführtes Familienunternehmen Ihre Anliegen aus einer Hand - damit kein Kundenwunsch unerfüllt bleibt, denn HOFF steht für mehr als entwickeln, planen und bauen!

Industriebau HOFF und Partner / Gronau

www.hoffundpartner.de

HOFF

MEHR ALS ENTWICKELN PLANEN BAUEN

Mit Mentoren gut beraten

„Alte Hasen“ beraten junge Unternehmer beim Aufbau ihres Geschäfts: Das ist die Grundidee beim MentorenNetz Nord-Westfalen. Schon seit zehn Jahren arbeitet es erfolgreich.



Nachwuchsunternehmerin Andrea Többen hat es geschafft: Sie betreibt ihr Fachgeschäft „frau többen“ für ökologisch und fair gehandelte Modeartikel in Münster. Foto: pd

Über 600 Jungunternehmer wurden bereits von einem Mentor aus dem MentorenNetz Nord-Westfalen beraten und unterstützt. Dieses wertvolle Netzwerk, das für sorgfältig geplante und stabile Unternehmensgründungen sorgen soll, besteht jetzt seit zehn Jahren. „Mit dem MentorenNetz ist es uns gelungen, die Qualität und Stabilität von Unternehmensgründungen zu verbessern und die Kultur der Selbstständigkeit in Nord-Westfalen auszubauen“, erklärte Karl-Friedrich Schulte-Uebbing, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, anlässlich des Jubiläums.

„Mein Mentor Josef Lambrecht gab mir wertvolle Hinweise, was ich bei der

Vorbereitung besser machen könnte“, erinnert sich Andrea Többen, die in Münster Mode verkauft. „Außerdem half er mir mit seinen Kontakten und hinterfragte meine Aufbau- und Vermarktungsstrategie.“

Möglich macht dies eine Kooperation von BP Europa SE, NRW.BANK, BASF Coatings GmbH und IHK Nord Westfalen.

„Ziel ist es, dass keine gute Geschäftsidee in Nordrhein-Westfalen an der Finanzierung scheitert“, erläutert Klaus Neuhaus, Vorsitzender des Vorstands der NRW.BANK, seine Motivation. Insgesamt waren im Lauf der Jahre 76 Mentoren aktiv, derzeit sind es 26.

Die IHK ist erster Ansprechpartner für die Jungunternehmer vor einem ersten Kontaktgespräch mit dem Mentor, bei dem dieser prüft, ob er das Unternehmen begleiten möchte.

www.ihk-nw.de/mentoren

IHK-KONTAKT



Christian Seega
Tel. 0251 707-246
seega@ihk-nordwestfalen.de

Lkw-Verkehr verboten

Sommerferienzeit | In der Zeit vom 1. Juli bis zum 31. August jeden Jahres wird der schwere Lkw-Verkehr in Deutschland eingeschränkt. Eine Maßnahme, die im Interesse des reibungslosen Ferienreiseverkehrs erforderlich ist. Lastkraftwagen mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 7,5 Tonnen dürfen ebenso

wie Anhänger hinter Lastkraftwagen an allen Samstagen vom 1. Juli bis 31. August 2014 jeweils von 7.00 bis 20.00 Uhr nicht fahren. Das an Sonn- und Feiertagen von 0.00 bis 22.00 Uhr für das gesamte Straßennetz geltende Fahrverbot gilt unverändert.

www.ihk-nw.de/p1512

LETZTE TURN-AROUND-BERATUNG

Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden, können nur noch bis zum 15. Juni 2014 einen Zuschuss zur Turn-Around-Beratung beantragen. Die Förderung wird nach Auskunft der KfW zum 30. Juni eingestellt.

www.ihk-nw.de/p3120

Kleine Beteiligungen bis 50 000 Euro gefragt

Mikromezzaninfonds | Seit Anfang September bietet die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW kleine Beteiligungen bis zu 50 000 Euro aus dem Mikromezzaninfonds-Deutschland an. In nur sieben Monaten wurden 118 Zusagen mit einem Volumen von 5,275 Millionen Euro gegeben. Zielgruppe

des Fonds sind Existenzgründer und kleine Unternehmen. Für die Beteiligung sind keine Sicherheiten zu stellen. Falls der Kapitalbedarf nicht über 300 000 Euro steigt, ist eine Kombination mit Kreditmitteln der Hausbank möglich.

www.bb-nrw.de

Mehr Branchen für Wagniskapital

Bezieherkreis erweitert | Nach einer neuen Richtlinie können mehr Unternehmen vom Zuschuss für Wagniskapital profitieren. Hersteller von technischen Textilien, von medizinischen und zahnmedizinischen Apparaten und Materialien sowie Unternehmen aus der Oberflächenveredelung gehören jetzt zu den förderfähigen Branchen.

www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/invest

Netzwerk für Controller

Controller-Forum | „Eine wichtige Plattform für den kollegialen Erfahrungsaustausch zwischen den Controlling-Experten aus Unternehmen der Region“ ist nach den Worten von Wieland Pieper, Geschäftsbe-reichsleiter der IHK Nord Westfalen, das „Controller-Forum Nord Westfalen“.

Gemeinsam mit der IHK Nord Westfalen hatte die AGRAVIS Raiffeisen AG Ende April zum siebten Treffen eingeladen, zu dem sich Controller aus dem Netzwerk mit über 120 Mitgliedern trafen.

Bei dem Erfahrungsaustausch stand das Thema

„360 Grad-Controlling auf Basis eines modernen Business-Intelligence-Systems“ im Mittelpunkt. Johannes Schulte-Althoff, Finanzvorstand der AGRAVIS Raiffeisen AG, erläuterte die wachsende strategische Bedeutung solcher Systeme, Referenten der prevero AG München gaben praktische Tipps zur Einführung.

IHK-KONTAKT



Arnold Isken
Tel. 0251 707-219
isken@ihk-nordwestfalen.de

Handelsimpulse für Castrop-Rauxel

IHK vor Ort | 40 Interessierte aus Castrop-Rauxel und Umgebung nahmen am 7. Mai 2014 an der „IHK vor Ort“ Veranstaltung in Castrop-Rauxel teil. Referent Elmar Fedderke, selbst Einzelhändler in Düsseldorf, wartete mit zahlreichen Tipps auf, die nicht nur einfach, sondern auch kurzfristig umzusetzen sind.

Ebenfalls zur Sprache kam die aktuelle Situation des stationären Einzelhandels in Castrop-Rauxel und die Rolle der Wirtschaftsförderung. Mit Unterstützung der IHK Nord Westfalen wollen die örtliche Kaufmannschaft und die Stadtverwaltung im Dialog mit allen beteiligten Handelnden nach Verbesserungsstrategien suchen.



Typisch Ford:
effektiv und günstig

DER NEUE FORD TRANSIT CONNECT

Der neue Ford Transit Connect ist „International Van of the Year 2014“, denn als geräumiger und flexibler Transportprofi schont er Umwelt und Portemonnaie.

Typisch MOHAG:
zahlt sich aus

Bei uns ab
€ 12.690,-¹ (zuzüglich 19% Mehrwertsteuer)

MOHAG
Wir bewegen die Region
www.mohag.de

MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH
45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27
45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 3613610
45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Rest: Tel. 02361 5804-376



f Besuchen Sie uns auf facebook!

¹Angebot gilt für einen Ford Transit Connect 200 L1, 1,0 l EcoBoost-Benzinmotor mit 74kW (100 PS), zuzüglich Mehrwertsteuer. *Quelle: van-of-the-year.com; 09/2013. Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

So geht Karriere

Broschüre | Was spricht für eine Ausbildung? Wie geht man die Lehrstellensuche an? Was macht eine gute Bewerbung aus? Antworten, Links und viele Praxistipps bietet der Ausbildungsguide der IHK Nord Westfalen. „Wer sich hier schlau macht, erhält nicht nur einen Überblick über die Vielfalt der Berufe, sondern auch Anregungen für eine gute Bewerbung“, so Carsten



Taudt, Geschäftsbereichsleiter Bildung bei der IHK. Sechs Auszubildende aus

dem Münsterland werden nicht nur am Arbeitsplatz gezeigt. Sie sprechen auch zu Berufswahl, Ausbildung und Karriereplanung.

Nicht nur an junge Leute, die bald ihre Schule abschließen, richtet sich die Broschüre, sondern auch an Eltern und Lehrer, die ihre Kinder und Schüler auf dem Weg in den Beruf unterstützen wollen. Den Ausbildungsguide gibt es bei der IHK, Telefon 0251 707-0, oder als

Download im Internet:

www.schockdeineeltern.de

Einblick ins Berufsleben geben

Berufsfelderkundung | Der Übergang von der Schule in das Berufsleben soll jungen Menschen mit dem NRW-Landesprogramm „Kein Abschluss ohne Anschluss“ erleichtert werden. Zentraler Bestandteil sind Berufsfelderkundungen für Schüler der achten Klasse, für die sich Unternehmen bei der IHK anmelden können. Die Jugendlichen sind einen Tag lang in einem Betrieb, wo sie den Unternehmensalltag kennenlernen. In der neunten Klasse folgt ein einwöchiges Praktikum. Im Kreis Borken läuft das Programm bereits. Bis 2017 soll es flächendeckend umgesetzt werden. Anmeldung:

www.ihk-nw.de/berufsfelderkundung

Ausbildung bei Fachkräften beliebt

Ausbildereignung | In den vergangenen Jahren ist die Zahl der Teilnehmer an

den Ausbildereignungsprüfungen deutlich gestiegen: von 802 im Jahr 2009 auf

1316 im Jahr 2013. Die Prüfungen erfolgen seit 2011 ausschließlich am PC. _____

1×1 DER AUSBILDUNG

Wie werden schriftliche Prüfungsaufgaben erstellt?

Die bundesweit einheitlichen Aufgaben für die schriftlichen IHK-Prüfungen werden von zentralen Fachausschüssen erstellt. In diesen Ausschüssen arbeiten Arbeitgeber-, Arbeitnehmer- und Lehrervertreter aus allen Bundesländern. Sie wurden von der jeweils verantwortlichen Einrichtung, die die Aufgaben erstellt, bestimmt. Die Aufgaben werden zunächst einem fachlichen und psychologischen Lektorat unterzogen. Danach beschäftigen sich weitere Fachgremien damit.

Anschließend wird ein Aufgabensatz vorgeschlagen und mit gezielten Anmerkungen versehen an den Fachausschuss weitergeleitet. In den Fachausschusssitzungen überprüfen dann die Mitglieder jede Aufgabe, diskutieren, überarbeiten oder streichen sie. Ziel ist ein sachlich und formal einwandfreier und qualitativ ausgewogener Aufgabensatz, der letztlich vom Fachausschuss verabschiedet wird.

Alle IHK-Prüfungen müssen objektiv und inhaltlich valide sein, also die in den

Verordnungen oder Rahmenlehrplänen vorgeschriebenen Lernziele abfragen. Sie sollen mit größtmöglicher Genauigkeit gute von weniger guten Prüflingen trennen, dürfen aber nicht zu leicht und nicht zu schwer sein. Als Massenprüfungen sind sie transparent und justizierbar zu gestalten und müssen, trotz all dieser Vorgaben, ökonomisch und effizient durchführbar sein. Die Überprüfung und Sicherung dieser Qualitätskriterien für jeden Beruf und Prüfungstermin ist eine der wichtigsten Funktionen der



Einrichtungen, die die Aufgaben erstellen.

In der nächsten Ausgabe geht es um die Rehabilitationspädagogische Zusatzausbildung (ReZA).

Weitere Informationen: www.ihk-nw.de/pruefungen

Weltweit mitarbeiten

Auszubildende und junge Berufstätige können mit Unterstützung ihres Unternehmens und Fördergeldern Erfahrungen im Ausland machen.

Nachwuchskräfte, die ein Praktikum oder eine Weiterbildung im Ausland machen möchten, können sich dafür bis zum 15. Juli um ein Stipendium der Bayer-Stiftung bewerben.

„Die Bewerbung kann sich lohnen“, sagt Felix Löhr, Auszubildender zum Industriekaufmann bei der Pergan GmbH in Bocholt, einem Hersteller von Hilfsmitteln für die Kunststoffindustrie. Löhr hat über Ostern ein vierwöchiges Praktikum im Tochterunternehmen seines Ausbildungsbetriebes in Texas/USA absolviert und ein Stipendium ergattert. Pergan-Personalleiter Erich Hebing sieht für das Unternehmen viele Vorteile: „Nachwuchskräfte erwerben im Ausland Fremdsprachenkenntnisse, interkulturelle Kompetenzen und Wissen über den Auslandsmarkt. Diesen Erfahrungsschatz bringen sie in unseren Betrieb ein.“

Das Hermann-Strenger-Förderprogramm der Bayer-Stiftung richtet sich an Aus-

zubildende in der Schlussphase ihrer Lehre und an junge Berufstätige, die vor maximal zwei Jahren ihre Abschlussprüfung gemacht haben. Voraussetzungen für ein Stipendium sind unter anderem gute bis sehr gute



Fünf Pietsch-Auszubildende verbrachten ein Betriebspraktikum in Plymouth. Foto: Pietsch

Ausbildungsnoten sowie gesellschaftliches Engagement. IHK-Mobilitätsberater André Böing: „Das Besondere an diesem Programm ist, dass damit auch Praktika oder Weiterbildungskurse außer-

halb Europas in Amerika, Asien, Australien und Afrika gefördert werden.“

Es geht aber auch noch anders. Nach England zu einem vierwöchigen Betriebspraktikum in Plymouth gingen fünf Auszubildende der Ahauser Unternehmensgruppe Pietsch. Hier hatte Böing das Unternehmen beraten und „Leonardo da Vinci“-Fördergelder vermittelt. „Wir versprechen uns davon, die Qualität unserer Ausbildung weiter zu steigern und die Selbstständigkeit unserer Nachwuchskräfte zu fördern“, erläutert André Korthues, Ausbildungsleiter des Großhändlers für Sanitär, Heizungs-

und Klimatechnik. Im Herbst 2015 und 2016 sollen zehn weitere Pietsch-Azubis Auslandserfahrungen sammeln.

Die IHK-Mobilitätsberatung ist eingebunden im bundesweiten Projekts „Berufsbildung ohne Grenzen“, das durch den Europäischen Sozialfonds und das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert wird. Informationen: André Böing, Telefon 0251 707-482, boeing@ihk-nw.de

www.ihk-nw.de/mobilitaetsberatung

EINE FRAGE AN DIE IHK

Wenn Betriebe ausbilden wollen

? Frage eines mittelständischen Unternehmens aus Olfen: Welche Voraussetzungen müssen wir erfüllen, um ausbilden zu können?

Die Antwort der IHK:

Es müssen die beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt werden können, die in der Ausbildungsordnung vorgesehen sind. Dabei ist zu unterscheiden zwischen „Ausbildendem“ und „Ausbildender“. „Ausbildender“ sind Sie als Betriebsinhaber, der Sie als Betriebsinhaber, der fachlich ausbildet. Das können Sie selbst sein oder jemand, der von Ihnen damit beauftragt wird. Ausbilder darf nur jemand sein, der neben der persönlichen auch über die fachliche Eignung verfügt. Dazu gehören die beruflichen Fertigkeiten und Kenntnisse sowie der Nachweis über die berufs- und arbeitspädagogischen Kenntnisse. Nicht zuletzt muss die Zahl der Auszubildenden in einem angemessenen Verhältnis zur Zahl der Fachkräfte stehen.



ANTWORT:
Dieter Graunke,
0251 707-262,
graunke@ihk-nw.de

www.ihk-nw.de/ausbildungsberatung

Info: Berufsausbildung in Teilzeit

Regionalagentur | Berufsausbildung in Teilzeit – wie das funktioniert, erfahren Unternehmer und Ausbilder

am 25. Juni von 17 bis 18.30 Uhr auf einer kostenlosen Veranstaltung bei der Gelsenwasser AG, Willy-

Brandt-Allee 26, Gelsenkirchen. Anmeldung: Regionalagentur Emscher-Lippe, info@emscher-lippe.de

KURZMELDUNGEN

Rohstoffeffizienz | Herausragende Beispiele rohstoff- und materialeffizienter Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen sowie anwendungsorientierte Forschungsergebnisse zeichnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mit dem Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis 2014 aus. Die Bewerbungsfrist endet am 24. September 2014. www.deutsche-rohstoffagentur.de

Energieeffizienz | Die Initiative EnergieEffizienz der Deutschen Energie-Agentur zeichnet herausragende Energieeffizienzprojekte in Industrie und Gewerbe mit dem Energy Efficiency Award aus. Der Wettbewerb ist offen für Unternehmen jeder Größe und Branche. Bewerbungsschluss ist der 30. Juni 2014. www.EnergyEfficiencyAward.de

Energie sparen mit Investitionsförderung

Neues Programm | Wer investiert, um in gewerblichen und industriellen Produktionsprozessen die Energieeffizienz zu steigern, kann dafür womöglich durch ein neues Investitionsprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums gefördert werden.



Für Investitionen in energieeffiziente Produktionen gibt es ein neues Förderprogramm.

Foto: Eisenhans/Fotolia

Dabei sollen nicht nur Energieverbrauch und -kosten im Unternehmen gesenkt werden, sondern auch die Verbreitung von Effi-

zienstechnologien gefördert und die Emission von Treibhausgasen gesenkt werden.

Voraussetzungen für eine Förderung sind Investitionsmehrkosten von 50 000 Euro, eine spezifische Energieeinsparung von fünf Prozent oder mehr bei gleichem Produktionsoutput und mindestens 100 kg

CO₂-Einsparung pro 100 Euro Investitionsmehrkosten. Die Zuwendung beträgt bis zu 20 Prozent der unmittelbar auf den Umweltschutz bezogenen Investitionsmehrkosten. Maximal werden pro Vorhaben 1,5 Millionen Euro zugewendet. Die Antragstellung erfolgt über den Projektträger Karlsruhe (PTKA).

www.ptka.kit.edu/560.php

Neue Runde in Münster

ÖkoProfit | Die Betriebskosten senken, die Motivation der Mitarbeiter fördern und gleichzeitig etwas für die Umwelt tun: Das ist Ziel von ÖkoProfit-Projekten. Initiiert werden die Projekte in der Regel von der Stadt oder Gemeinde, unterstützt werden sie vom Land. In Münster startet die 9. Runde. Informationen: Uschi Sander, Amt für Grünflächen und Umweltschutz, Tel. 0251 492-6761.

Abgabenlast senken

Energiekosten | Unternehmen mit hohen Energiekosten können sich unter bestimmten Umständen einen Teil der Abgaben und Steuern für Energie zurück-erstattet lassen. Infos:

www.ihk-nw.de/p3748



* Logistikhalle, Braun Group
Münster, 2013

Hubert Nabbe GmbH
WIR BAUEN DAS 

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

Krise dämpft Erwartungen

IHK-Umfrage zum Russlandgeschäft

Allein schon die weitere Androhung von Sanktionen führt dazu, dass das Russlandgeschäft einen Dämpfer bekommt. Das meinten 48 Prozent der Mitte April befragten Unternehmen im IHK-Bezirk, vorwiegend Mitglieder des Außenwirtschaftsausschusses. Angesichts der Zuspitzungen der Ukraine-Krise erwarteten 32 Prozent, dass sich die Aussichten noch verschlechtern werden. Einzelne Firmen können zum Teil stark betroffen sein.

Bei drei Viertel der Befragten macht das Russlandgeschäft jedoch weniger als zehn Prozent des Umsatzes



Moskau: schöne Kulisse, aber schwierige Geschäfte. Foto: Fotolia

aus, bei 60 Prozent sind es sogar weniger als fünf Prozent. Befürchtet wird ein Exportrückgang, aber auch eine Einschränkung in der Visa-Vergabe und bei der Finanzierung.

Unternehmerreise Mexiko

Automotive | In die Kfz-Branche Mexikos wird kräftig investiert: Bis 2016 sollen fünf neue Kfz-Fabriken in Betrieb gehen. Grund genug auch für Unternehmen, sich diesen Markt genauer anzuschauen. Vom 31. August bis 6. September führt eine Unternehmerreise in den mittelamerikanischen Hotspot für die Automobilindustrie. Infos: Claudia Masbach, IHK Aachen, Tel. 0241 440-296, claudia.masbach@aachen.ihk.de

www.aachen.ihk.de

Weltweit gute Geschäfte

Außenwirtschaftstag | Zum 8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW laden die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern am 11. September 2014 nach Köln ein. Themenschwerpunkte sind: Sicherheit im Auslandsge-

schäft, Export von Dienstleistungen und Zollfragen. Mehr als 50 Vertreter der deutschen Auslandshandelskammern für individuelle Gespräche zur Verfügung.

www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

www.ihk-nordwestfalen.de

EINE FRAGE AN DIE IHK

Carnet verlängern

? Frage eines Ladenbauunternehmens aus dem Münsterland: **Wir haben einen großen Auftrag in der Schweiz. Besteht die Möglichkeit, Berufsausrüstung länger als ein Jahr mit einem Carnet A.T.A. im Ausland zu nutzen?**

Die Antwort der IHK: Grundsätzlich ist ein Carnet A.T.A. ein Jahr gültig und eine Verlängerung des ursprünglichen Carnet A.T.A. ist nicht möglich. In Ausnahmefällen kann jedoch ein Anschlusscarnet ausgestellt werden. Dazu muss das Verwendungsland jedoch laut Carnetabkommen zugestimmt haben und es sollte rechtzeitig vor Ablauf der Gültigkeitsfrist mit der Zollverwaltung im Empfangsland schriftlich abgestimmt werden. Dann kann Ihnen von der IHK ein Anschlusscarnet ausgestellt werden. Dies ist dann zusammen mit dem ursprünglichen Carnet sowohl der hiesigen, als auch der ausländischen Zollbehörde vorzulegen. Hierbei müssen Sie beachten, dass die Daten des Carnet-Inhabers, seines Vertreters, des Verwendungszwecks und der Allgemeinen Warenliste identisch mit dem ursprünglichen Carnet sind. Die ausländische Zollbehörde beendet das Carnet-Verfahren des ursprünglichen Carnets und eröffnet gleichzeitig das neue Verfahren, das eine Gültigkeit von einem Jahr ab Ausstellungsdatum hat. Das ursprüngliche Carnet müssen Sie dann wieder an die IHK zurückgeben.



ES ANTWORTETE:
Maria Vetter, Telefon 0251 707-225
vetter@ihk-nw.de

IHK-Merkblatt:
www.ihk-nordwestfalen.de/p1116

Expansion in Südostasien

Business Mission | Das neue Programm EU- Business Avenues will besonders KMUs dabei unterstützen, in den südostasiatischen Markt zu expandieren. Insgesamt werden 40 ausgewählte Firmen während einer einwöchigen Business Mission die Möglichkeit haben, relevante Geschäftspartner in Singapur, Malaysia und Vietnam zu treffen und ihre Produkte einem Fachpublikum vorzustellen.

Die erste Business Mission für den Bereich Clean Technologies wird vom 27. bis 31. Oktober 2014 zur Singapore International Energy Week stattfinden, mit einer optionalen zweitägigen Reise nach Vietnam. Die Bewerbungsfrist endet am 11. Juli 2014. Im März 2015 folgt die Interior Design Business Mission.

www.businessavenues.eu

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

45 Jahre



STAPLER-ANBAUGERÄTE
UMWELT-LAGERGEOTECHNIK
GEFAHRGUT-CONTAINER
WERTSTOFF-CONTAINER

... made by **BAUER**

cosmotel-IT.de
IT Lösungen – Telefonanlagen – Videoüberwachung

Ihr zertifiziertes Fachunternehmen für alle SIEMENS & ALCATEL Telefonanlagen

Service
Kauf
Miete



Tel 02852 . 9697-0 | Die Nr. 1 im Kreis

TIMMER www.auto-timmer.de
Mit Timmer immer ein Gewinner.

Borken · Rheine · Nordhorn · Lingen · Meppen

HALLENBAU BÖHLING-KLUG GMBH

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

HBK

Ihr Systemhaus
für Kommunikation, Sicherheit und IT

Unternehmensgruppe
SEC COM

02361/9322-0 www.sec-com.de

BUSINESS EVENTS
– von Ihnen und mit Ihnen

muenster.business-on.de
Das erfolgreiche Wirtschaftsportal

KLEINING
metall kreativ

Metallbearbeitung
Kleining GmbH & Co.KG | D-48599 Gronau
Tel. + 49(0)2562/93540 | www.kleining.com

IHK-PROFIL
Recht

Kinder als Werbeadressat

Neues BGH-Urteil | Der Bundesgerichtshof (BGH) hat mit Urteil vom 3. April 2014, Az. I ZR 96/13, seine Rechtsprechung zur Zulässigkeit von an Kinder gerichtete Werbung konkretisiert. In Heft 5 berichtete der Wirtschaftsspiegel bereits über ein BGH-Urteil, wonach Werbemaßnahmen unzulässig sind, die Kinder unmittelbar auffordern, selbst eine bestimmte Ware zu kaufen oder ihre Eltern oder andere Erwachsene dazu aufzufordern.

Nun entschied der BGH, dass eine Zeugnisaktion eines Elektronik-Fachmarktes, die sich direkt an Schüler richtete, zulässig ist. Konkret hatte ein Elektronik-Fachmarkt allen Schülern zwei Euro Nachlass auf das gesamte Warensortiment für jede Eins auf dem Zeugnis versprochen. Die Richter in Karlsruhe sahen hierin

keine unzulässige Werbung im Sinne des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), da sich die Aktion auf das gesamte Warensortiment bezog.

Ein Verstoß gegen die einschlägigen Regelungen des UWG setze hingegen die konkrete Verknüpfung der Werbeaktion mit einem einzelnen Produkt voraus. Daher könne nicht angenommen werden, dass mit dieser Aktion die Entscheidungsfreiheit der Schüler unangemessen beeinflusst oder die Unerfahrenheit der von der Werbung angesprochenen Minderjährigen ausgenutzt wird.

Somit können Werbemaßnahmen, die sich auf das gesamte Warensortiment und nur das eigene Unternehmen ohne konkreten Produktbezug beziehen, auch an Kinder adressiert werden.

Kein Kündigungsgrund

Geringe Nebentätigkeit | Der Mitarbeiterin einer Gebäudereinigungsfirma wurde fristlos gekündigt, weil sie durch eine Nebentätigkeit beim Konkurrenten gegen das vereinbarte Nebentätigkeitsverbot verstoßen hatte.

Die Richter sahen jedoch die beanstandete Tätigkeit mit monatlich 19 Stunden

und einem Monatslohn von circa 180 Euro als derart geringfügig an, dass der Arbeitgeber zunächst das mildere Mittel einer Abmahnung hätte wählen müssen, bevor er eine fristlose Kündigung aussprach.

Beschluss des Landesarbeitsgerichts (LAG) Düsseldorf vom 4. September 2013, Az. 4 TaBV 15/13

Bekanntmachung

Sachverständige

Der Sachverständige Dipl.-Ing. Bernd Fahrland aus Bocholt hat seine öffentliche Bestellung abgegeben.

Provision oder Honorar

Neue Regeln für Honorarfinanzanlagenberater erhöhen ab ab dem 1. August den Verbraucherschutz.

Für Honorarfinanzanlagenberater werden mit dem Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente ab dem 1. August 2014 neue Berufszugangsregelungen eingeführt. Derzeit erfolgt die Anlageberatung meist provisionsgestützt, Anbieter oder Emittenten der Finanzprodukte zahlen Provisionen an die

Vermittler. Die Gestaltung der honorargestützten Anlageberatung gemäß § 34h Gewerbeordnung (GewO) soll mehr Transparenz über die Form der Vergütung von Anlageberatern schaffen und damit den Verbraucherschutz erhöhen.

Der Honorarfinanzanlagenberater muss dieselben Voraussetzungen erfüllen wie ein Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO. Er muss die erforderliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, eine Berufshaftpflichtversicherung und seine Sachkunde nachweisen. Wenn er eine Erlaubnisurkunde nach § 34f GewO vorlegen kann, wird auf eine erneute Überprüfung verzichtet. Zudem ist er verpflichtet, sich in das Vermittlerregister eintragen zu lassen.

Wie bei den Finanzanlagenvermittlern werden die IHKs in Nordrhein-Westfa-



Finanzanlagenvermittler müssen sich entscheiden, ob sie auf Honorar- oder Provisionsbasis arbeiten. Foto: Nyulaszi/Fotolia

len Erlaubnisbehörde sein. Das hat der Wirtschaftsausschuss des Landtags NRW in seiner Sitzung vom 7. Mai 2014 beschlossen. Bundesweit werden die IHKs auch für die Registrierung und Sachkundeprüfung zuständig sein.

Mit dem Honoraranlageberatungsgesetz sind auch gesteigerte Wohlverhaltenspflichten für die Finanzanlagenberater verbunden. Spricht ein Honorarfinanzanlagenberater Empfehlungen aus, muss eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzanlagen zu Grunde liegen, ohne dass eine enge Verbindung oder Verflechtung mit den Anbietern oder Emittenten besteht. Er darf sich nur vom Anleger vergüten lassen und keinerlei Zuwendungen von Dritten annehmen. Nur wenn bestimmte Finanzinstrumente nicht provisionsfrei am Markt er-

hältlich sind, ist dem Anlageberater die Annahme von Zuwendungen erlaubt. Diese sind dann sofort und grundsätzlich ungemindert an den Kunden weiterzuleiten.

Ein Anlageberater muss sich entscheiden, ob er eine Erlaubnis nach § 34f GewO (provisionsgestützt) oder nach § 34h GewO (honorargestützt) haben möchte. Beide Erlaubnisse schließen sich gegenseitig aus. Wird eine Erlaubnis nach § 34h GewO erteilt, erlischt automatisch eine bereits vorhandene Erlaubnis nach § 34f GewO. Diese strikte Trennung ist laut Gesetzesbegründung zum Schutz des Anlegers erforderlich. Für den Anleger muss von vornherein klar sein, mit welchem Erlaubnisinhaber er Geschäftsbeziehungen aufnimmt. Es soll nicht zu Missverständnissen führen, wenn der Berater seine Funktion im Laufe des Gesprächs wechselt. Es ist auch ausgeschlossen, Inhaber einer Erlaubnis nach § 34f für eine bestimmte Kategorie von Finanzanlagen zu sein und gleichzeitig eine Erlaubnis nach § 34h GewO für eine andere Kategorie zu besitzen.

IHK-KONTAKT



Britta Thiemann
Tel. 0251 707-242
thiemann@ihk-nordwestfalen.de

EINE FRAGE AN DIE IHK

Urlaubsgeld für alle?

Frage eines Einzelhändlers aus Münster:
● **Muss ich allen meinen Mitarbeitern Urlaubsgeld zahlen?**

Die Antwort der IHK:

Das Urlaubsgeld ist eine freiwillige Leistung, auf die kein gesetzlicher Anspruch besteht. Sie sind nur dann verpflichtet zu zahlen, wenn Sie es einzelvertraglich vereinbart haben, es tarifvertraglich verbindlich geregelt wurde oder darüber eine Betriebsvereinbarung oder eine betriebliche Übung besteht - das heißt, wenn Sie in drei aufeinander folgenden Jahren vorbehaltlos ein Urlaubsgeld gezahlt haben. Um das zu vermeiden, müssen Sie die Freiwilligkeit und den Ausnahmecharakter der Zahlung jedes Mal mit den einzelnen Angestellten vereinbaren. Einen bestehenden Anspruch auf Urlaubsgeld können Sie nicht ohne Zustimmung des Mitarbeiters aufheben oder kürzen. Freiwillige Zahlungen unter Vorbehalt können Sie aber jederzeit einstellen. Bei der Gewährung von Urlaubsgeld dürfen Sie Ihre Mitarbeiter nicht ohne sachlichen Grund ungleich behandeln. Gründe für eine unterschiedliche Höhe können beispielsweise die Dauer der Betriebszugehörigkeit oder die Zahl der Kinder sein.

Weitere Informationen unter www.ihk-nw.de/p477



Stefan Plüth

Ein Ingenieur, der Wirtschaft kann. Und ein Weltverbesserer mit Visionen für die Welt von morgen.

Stefan Plüth weiß, was er will: Am liebsten etwas smachen, was noch keiner vorher gemacht hat. Der Ingenieur sitzt an diesem Morgen im weißen Oberhemd unter dem grau-blauen Anzug im Konferenzraum. Die Fenster sind mit blauer Folie verklebt. Denn dies ist auch der Test- und Vorführraum für Steuerungssysteme, die sein Unternehmen entwickelt und weltweit vertreibt und mit denen man Gebäude hochenergieeffizient steuern kann.

Anzug und Krawatte gehören für Plüth zu seinem heutigen Leben als, wie es auf der Visitenkarte steht, „Vorstandsvorsitzender/CEO“.

Chef zu sein bezeichnet er als das „notwendige Übel“ bei seiner jetzigen Tätigkeit.

„Mich darf hier im Haus keiner Chef nennen.“

Am technischen Tun hat Stefan Plüth seit Teenager-Tagen Gefallen. Mit fünfzehn will er noch Medizin studieren. Vier Jahre später kehrt Plüth 1980 seiner Vaterstadt Rheine den Rücken. Geht in den Süden. Bewusst weit weg. Studiert hat er in Karlsruhe bei einem der deutschen „Regelpäpste“. Dort lernt der Diplom-Wirtschaftsingenieur nicht nur das Steuern und Wirtschaften, sondern auch mehrere Computersprachen.

Erst arbeitet Plüth für einen SAP-Konkurrenten in Karlsruhe. Spätestens in Landshut als Kaufmännischer Leiter einer Maschinenbaufirma wird er dann zum überzeugten Süddeutschen, der die Alpen, das Skifahren und die weltoffene Lebensart liebt – „bis heute“. Der Chef dort wird für Plüth zu einem guten Lehrherrn und Vorbild. Sein Vater Klaus Plüth fragt ihn um die Jahrtausendwende, ob er nicht ins elterliche Unternehmen in Rheine einsteigen will. Und er sagt ja – „aber nach einer langen Bedenkzeit.“ Als Vierzigjähriger übernimmt Stefan Plüth schließlich den Steuerungs- und Anlagenbau des Unternehmens. Daraus entwickelt er 2003 mit sieben Mitarbeitern sein eigenes Unternehmen. DEOS ist heute ein international aufgestellter Mittelständler mit derzeit rund 200 Mitarbeitern, davon etwa 80 Prozent Ingenieure. Das ist aber erst ein Fünftel der Mitarbeiterzahl, die Plüth anstrebt. „Wir müssen wachsen, um gegen die Konzerne bestehen zu können. Dafür brauchen wir eine Mindestgröße.“

Größenwahn? Nicht mit ihm. „Von der ersten Minute an“, sagt Stefan Plüth, wusste er, wohin er mit der Firma will. Das hat er vorher alles durchdacht. „Wir sind das Gehirn, die Intelligenz des Gebäudes“, sagt er und nimmt sich Zeit, um auch für den Nicht-Naturwissenschaftler das Fuzzylogic-Prinzip dahinter fassbar zu machen. Als er detailliert erzählt,

was Daten- und Kontaktpunkte in Wänden, Decken und Böden sind, was sie für DEOS messen und steuern, zeigt sich auch, was der Ingenieur Plüth liebt: das Erklären des Komplexen. Was sein Unternehmen gerade schafft, sagt Plüth, ist schlicht „revolutionär“. Und nicht weniger. Das hat aber schon Tradition bei Plüth. „In der Branche sind wir die ersten

gewesen, die moderne IT in die Gebäudeautomation gebracht haben. Wir sind damals von den Großen der Branche belächelt worden.“ Stefan Plüth lehnt sich zurück, lächelt, scheint die Erinnerung zu genießen: „Fakt ist: Im Laufe der nächsten Jahre waren sie gezwungen, etwas Ähnliches anzubieten.“

DEOS bietet nun mit „OPEN balance“ eine revolutionäre Kostenleitzwerte für Gebäude an. Wer künftig ein Firmengebäude beheizt, soll jederzeit auf den Cent genau ermitteln können, was ihn der Betrieb kostet. Das gab es so bislang noch nicht. Drei Jahre haben die DEOS-Ingenieure daran gearbeitet: „Konzerne kriegten so etwas nicht so schnell umgesetzt.“

„Der Erfolg von Deutschland kommt von seinen Ingenieuren“, sagt Stefan Plüth ganz selbstbewusst. Aber, sagt er als Arbeitgeber: „Es ist schwer geworden, gute Leute im Facharbeiter- und Ingenieurbereich zu bekommen.“ Die DEOS-Ingenieure kommen oft von den Fachhochschulen Münster, Lingen und Osnabrück. Und sie kommen auch gerne zu ihm, sagt Plüth, denn: „Wir haben für sie spannende Themen.“

Aber vielleicht kommen die Ingenieure auch, weil der Chef kein Chef sein will, sondern am liebsten nur Ingenieur. Und weil Plüth Visionen von der Welt von morgen hat, die er mit ihnen verwirklichen will. „Mit was kann ich die Welt verbessern? Das ist mein Ding“, sagt Stefan Plüth.

WERNER HINSE

DEOS AG, Rheine

entwickelt und produziert intelligente Systeme zur hochenergieeffizienten Automation von Gebäuden. Die Regelsysteme werden inzwischen von 200 Partnern weltweit eingesetzt, um Energie einzusparen und die Umwelt zu schonen. 2009 wurde die Plüth Regelsysteme GmbH in DEOS Control Systems GmbH umbenannt. DEOS steht für „Digitale Energie Optimierungs Systeme“. Die Holding mit Hauptsitz in Rheine lenkt die Unternehmen Plüth Regelsysteme GmbH und Plüth Gebäudeautomation GmbH mit ihren sieben Niederlassungen in Deutschland sowie Auslandsgesellschaften in der Schweiz, Australien und den Niederlanden. Vier weitere Niederlassungen stehen vor der Gründung. Der Umsatz lag im vorigen Jahr 2013 bei rund 25 Millionen Euro. 40 Prozent davon wurden im Export erzielt, angepeilt sind 80 bis 90 Prozent.

Stefan Plüth

53 Jahre, Diplom-Wirtschaftsingenieur, ist verheiratet und hat zwei Kinder. Er fährt gerne Ski und Auto - auch um fokussiert nachzudenken. Er sammelt Mineralien und sucht seit der Jugend passioniert nach Kristallen: „Das Höchste ist es, wenn ich eine Woche im Steinbruch arbeiten darf.“

PRAXISTIPPS FÜR UNTERNEHMEN



Foto: Kowalanka/Fotolia

Wissen klug verwalten

Wissen ist eine kostbare Ressource, die es zu schützen gilt – Wissensmanagement eine Chance, Know-how abrufbar zu verwalten und dem Wissensverlust vorzubeugen.

Projekt in die Wege leiten

Je höher der Anteil der Wissensarbeit, desto mehr lohnt es sich für Betriebe, Wissensmanagement zu professionalisieren. Ob Systemwechsel oder Verfeinerung – zu Anfang sollten sich Unterneh-

mer fragen, was sie langfristig mit Wissensmanagement erreichen möchten. Um erstmal anzufangen, eignet sich ein spezieller Bereich, in dem sich der Nutzen von Wissensmanagement besonders gut demonstrieren lässt.

Wie Betriebe Know-how managen können.

Aber Achtung: Die Einführung von Wissensmanagement benötigt Manpower. Ein Projektteam aus Fach- und Führungskräften sollte aufgestellt werden, das sich um die Umsetzung kümmert. Um ablehnende Haltungen in der Belegschaft zu vermeiden, sollte in der Anfangsphase über das Vorhaben informiert werden.

Es muss Licht ins Dunkel. Deswegen klärt das Projektteam, welche Techniken zur Wissensverwaltung bereits eingesetzt werden. Um festzustellen, an welchen Stellen im Arbeitsprozess und bei welchen konkreten Arbeitsschritten der Umgang mit Wissen verbessert werden kann, dokumentiert man die einzelnen Abläufe, vermerkt, was man dafür wissen muss, stellt fest, wo das Wissen liegt, und prüft, ob es genutzt wird. Tun sich dabei Lücken auf, kann man erfahrene Mitarbeiter zur Problemlösung hinzuziehen. Zudem sind Mitarbeiterbefragungen geeignete Mittel, um herauszufinden, wie die Belegschaft den Status-quo wahrnimmt.

Passende Lösung finden

Die passende Lösung gibt es nicht von der Stange. Manchmal genügt es, vorhandene Ordnerstrukturen zu verbessern und zu klären, wer darauf zugreift. In anderen Fällen muss eine neue Software-Lösung her. Was Betriebe brauchen und welche Bedürfnisse die Wissensmanagement-Lösung abdecken sollte, sollte jedes Unternehmen selbst herausfinden, Besprechungen, an denen diejenigen

Mitarbeiter beteiligt sind, die später mit der Lösung arbeiten, können weiterhelfen. Außerdem können sich Unternehmen von IT-Dienstleistern beraten lassen. Sie helfen auch bei der Einbettung neuer Systeme in die IT-Landschaft.

Umsetzung angehen

Soll in Zukunft alles wie am Schnürchen laufen, müssen diejenigen Mitarbeiter geschult werden, die später mit dem Wissensmanagement arbeiten sollen. Führt das Projektteam die Ergebnisse der Einarbeitungsphase zusammen und prüft sie auf Erfolg, kann es feststellen, ob das System Schwächen hat und wo nachjustiert werden muss. Daraus kann es gegebenenfalls neue Maßnahmen ableiten.

ZUSAMMENGESTELLT VON MAREIKE WELLMANN

Weiterführende Informationen:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: „Fit für den Wissenswettbewerb. Wissensmanagement in KMU erfolgreich einführen.“

www.bmwi.de/DE/Themen/Digitale-Welt/Mittelstand-Digital/wissensmanagement.html

Typisch Ford:
bewegt die Wirtschaft



DIE FORD **TRANSIT** FAMILIE > **ECONetic Technology**

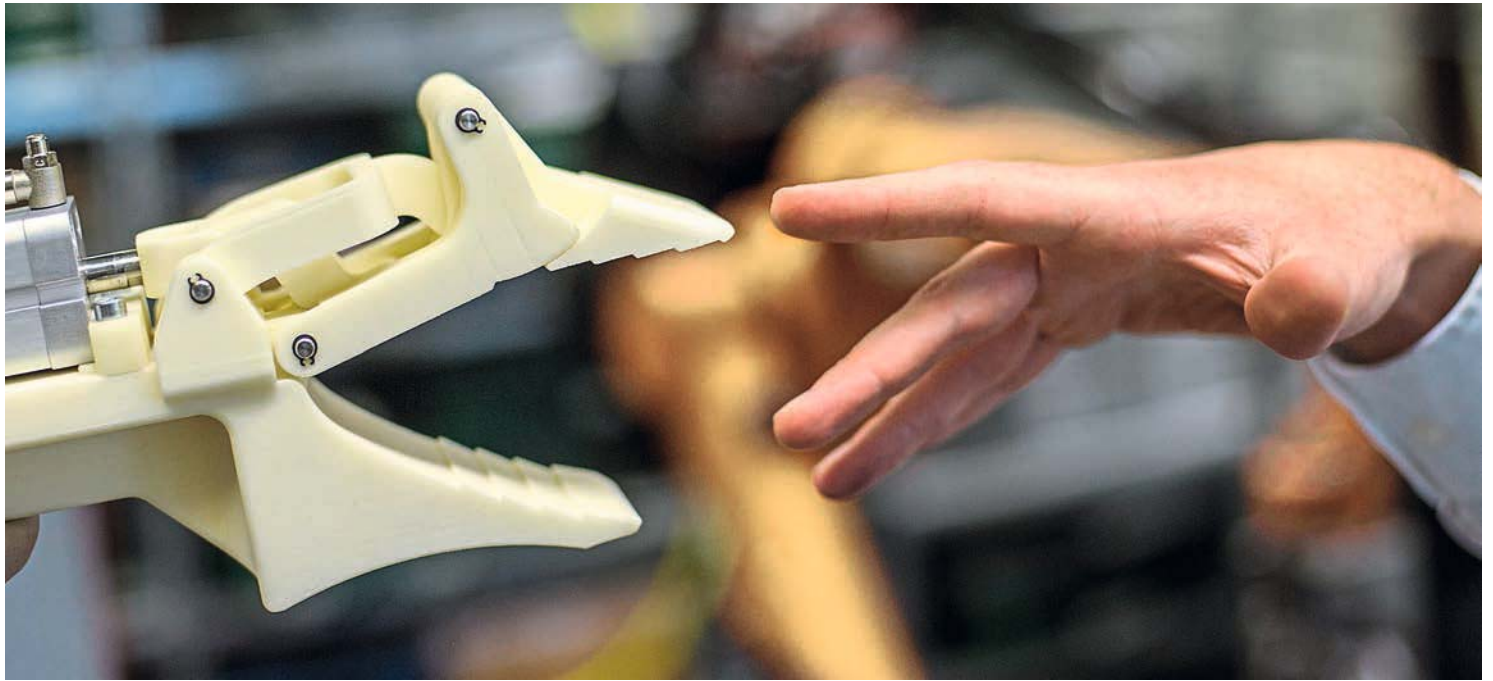
Unsere vielseitigen Transit-Modelle packen gerne mit an. Leistungsfähige Motoren, beeindruckende Ladekapazitäten, verlängerte Wartungsintervalle und nicht zuletzt niedrige Betriebskosten sind nur vier Gründe, die vier sofort zu rekrutieren. Dass nicht nur wir das so sehen, beweisen die Auszeichnungen zum Van of the Year* und 5 Sterne beim Euro NCAP*.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): 9,1–4,0 (kombiniert). CO₂-Emissionen: 239–105 g/km (kombiniert).

*Quelle: euroncap.com 12/2012: Ford Transit Custom; van-of-the-year.com: Ford Transit Custom 09/2012 & Ford Transit Connect 09/2013.



Eine Idee weiter



Welche Bewegungen macht die menschliche Hand und wie kann eine Roboterhand diese Bewegungen lernen? - Auch diese Fragestellung, die bei CLK in Münster bearbeitet wird, ist ein Teil der Bionik, der Übertragung biologischer Phänomene auf einen technischen Prozess. Fotos (3): Tim Schulz

Vorbild Natur

Viele Firmen in der Region wollen von Vorbildern in der Natur lernen. Die Westfälische Hochschule unterstützt sie dabei, mithilfe der Bionik effiziente Materialien und Verfahren zu finden.

Der Platz in den Regalen hinter dem Schreibtisch von Dr. Carsten Cruse wird knapp. Die Bücher stapeln sich. Lesestoff, der ohne Weiteres in der Biologie-Abteilung einer Bibliothek stehen könnte. Die „Wildbienen“ haben es aus dem Regal auf den Schreibtisch geschafft, denn sie haben einen besonderen Blick und könnten bei einem neuen Projekt helfen: Gesucht wird ein Kamerasystem, das einen Traktor steuern kann, um auf Apfelplantagen die Blütendichte automatisiert auszudünnen.

Cruse ist Gesellschafter und Geschäftsführer der CLK GmbH in Münster. Bildverarbeitung und Robotik gehören zum Portfolio des Unternehmens. Wo sonst könnte sich Cruse mehr über Bild-

verarbeitung anschauen als beim menschlichen oder tierischen Auge. Seit der Firmengründung 1996 beginnt Cruses Suche nach einer Lösung für einen Kundenauftrag oft in der Natur. Bionik heißt das Zauberwort – die Übertragung

CLK GmbH Bildverarbeitung & Robotik, Münster

Geschäftsführer: Dr. Carsten Cruse
Gegenstand: Bildverarbeitung zur Objekterkennung, Vermessung und Qualitätsbewertung auch in Verbindung mit Robotersystemen
Mitarbeiter: 14
www.clkgmbh.de

eines biologischen Phänomens auf einen technischen Prozess.

Die CLK GmbH hat ihre Wurzeln in Anwendungen für den Lebensmittel-Bereich. „Kein Teil ist wie das andere. Also kann man einen Roboter nicht auf eine einzige Bewegung programmieren. Man muss ihn ‚sehen‘ lassen, damit er flexibel agieren kann“, erklärt Cruse. Über eine Million Hühner und anderes Geflügel werden täglich durch CLK-Systeme geprüft. Auch bei der maßgenauen Ernte von Blattspinat haben die Experten von CLK den Verschnitt erheblich minimiert.

Die bionische Bildverarbeitung und Robotersteuerung ermöglicht mittlerweile auch die Bearbeitung von Klein- und Kleinstserien, ohne den Roboter für

Spaleck GmbH & Co. KG, Bocholt

Geschäftsführer:

Andreas Ahler, Carsten Sühling
Gegenstand: Förder- und Separiertechnik, Präzisionsteile, Blechtechnik, (Gruppe: Metall- und Umweltchemie, Oberflächenveredlung, Präzisionsflachdraht)
Mitarbeiter: 175
www.spaleck.de

jedes Teil neu zu programmieren. Das erweitert den Einsatzbereich von Robotern auch für kleinere Unternehmen.

Metzgern zuschauen

In einer Vitrine in Cruses Büro lagert noch ein besonderes Schmuckstück: der Prototyp eines Fleischgreifers. Bionik pur. Er kann die Bewegungen eines Metzgers beim Auslösen eines Stücks Fleisch imitieren. „Wir haben Metzger über die Schulter geschaut und Videos analysiert. Unzählige Male, bis wir die nötigen Bewegungen herausgefiltert hatten“, erläutert Cruse. Entwickelt wurde der Greifer in einer gemeinsamen Studie mit der Westfälischen Hochschule.

Für Dr. Tobias Seidl ist der Blick in die Natur bei der Lösung von technischen Problemen Faszination und Berufung zugleich. Seidl ist Professor am Institut für Bionik der Westfälischen Hochschule am Standort Bocholt. Eines von nur zwei derartigen Instituten in Deutschland. Seit 2010 gibt es den Bachelor-Studiengang an der Hochschule. Von Beginn an kooperierten Wissenschaftler, Unternehmen, IHK und die Wirtschaftsförderung für den Kreis Borken eng für den Aufbau des Institutes. „Mehr als 30 Unternehmen aus der Region beteiligen sich an einer Förderung und finanzieren unter anderem drei Stiftungsprofessuren am Institut“, erklärt Hans-Bernd Felken, Geschäftsbereichsleiter der IHK Nord Westfalen in Bocholt.

Beispiel Klettverschluss

150 Studenten lernen und forschen derzeit im westlichen Münsterland. „Wir bilden junge Menschen aus, die sich auf einer unglaublichen Breite bewegen und sehr zukunftsorientiert arbeiten“, erklärt Seidl. Und genau darum geht es: Zukunft und Innovationen. Unternehmen treten mit einer Problemstellung an die Bioniker der



Dr. Carsten Cruse, CLK GmbH, schaut sich einiges bei Wildbienen ab.

Hochschule heran. Die suchen dann nach Modellorganismen, denen die Lösung eines ähnlichen Problems in der Natur gelingt. Ist das biologische Vorbild gefunden, wird es erforscht, um das Phänomen technisch umsetzbar zu machen. „Den Lotus-Effekt, der Wasser abperlen lässt, kennen viele, aber auch der Klettverschluss ist der Natur nachempfunden. Ein weiteres Beispiel sind Bäume: Bei minimalem Gewicht erreichen sie maximale Stabilität und Größe, weil Werkstoffe perfekt eingesetzt werden. Da kann man sich für Lastenmanagement und Leichtbau viel abschauen“, erklärt Seidl.

Die Bioniker in Bocholt unterstützen Unternehmen bei konkreten Problemstellungen, setzen aber auch auf eigene Forschungsansätze: Das ist das sogenannte Biology-Push-Prinzip. „Dabei erforschen wir einen Mechanismus und machen ihn technisch umsetzbar, ohne konkrete Anfragen aus der Industrie. Damit kommt man zu völlig neuartigen technischen Lösungen und Produkten“, sagt Seidl.

„Für uns ist die Bionik ein Werkzeug aus einem ganzen Werkzeugkoffer“, sagt Carsten Sühling, Geschäftsführer der Spaleck GmbH & CO. KG in Bocholt. Was als Textilmaschinenbauunternehmen begann, ist heute einer der Vorreiter in der Separier- und Schwingtechnik in der Recycling-Industrie. „Wir müssen uns im weltweiten Wettbewerb behaupten. Das geht nur über Prozessoptimierungen und Innovationen“, erklärt Sühling. Gesucht wird ständig nach verschleißfesteren Oberflächen, widerstandsfähigeren Werkstoffen

und natürlich nach Möglichkeiten zur Strukturoptimierung. Keine Überraschung also, dass bei Spaleck seit Jahren auch auf bionische Lösungsansätze geschaut wird.

Ein Student, der einen Teil seiner Ausbildung an der Hochschule und einen Teil



Für Spaleck-Geschäftsführer Carsten Sühling ist Bionik „ein Werkzeug im Werkzeugkoffer“.



Alles außer gewöhnlich.

ECO.PLAN
INDUSTRIE- UND WOHNUNGSBAU

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

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

www.eco-plan.de



Dr. Tobias Seidl ist Professor an einem der zwei deutschen Bionik-Institute, nämlich dem der Westfälischen Hochschule in Bocholt.

Fotos (2): Tim Schulz

in dem Bocholter Traditionsunternehmen macht, verstärkt nach seinem Studienabschluss die kleine firmeneigene Denkfabrik. Dann tüfteln ein Maschinenbauer, ein Elektrotechniker und ein Bionik-Ingenieur gemeinsam – für Spaleck der perfekte Innovations-Werkzeugkoffer. Hinzu kommt die direkte Nachbarschaft mit der Westfälischen Hochschule. „Eine große Entwicklungsabteilung können sich viele KMUs nicht leisten. Eine Hochschule als Partner zu haben, ist ein immenser Vorteil“, sagt Sühling. Dass dem Unternehmen die Förderung der Bionik und die Förderung innovativer Technologien besondere Anliegen sind, zeigt die Gründung der „Otto-Spaleck-Stiftung für innovative Technologien“ im Jahr 2012.



Ulrich Grunewald hofft auf ein „Haus der Bionik“. Foto: pd

„Haus der Bionik“ geplant

Damit in der Region weitere Unternehmen die

Chance bekommen, ihre Innovationen mit bionischer Forschung voranzutreiben, haben sich verschiedene Partner vor Ort im Rahmen der Regionale 2016 ein ehrgeiziges Projekt vorgenommen: Ein „Haus der Bionik“ soll schon bald entstehen. Ein unabhängiger Dienstleister in Sachen Bionik für KMUs. Ein Haus der Bionik, davon ist Ulrich Grunewald überzeugt, wäre ein enormer Standortvorteil für die Region. Ein wichtiger Kontaktpunkt für Wirtschaft und Forschung. „Allerdings ist vor der Umsetzung noch einige Überzeugungsarbeit zu leisten“, macht er deutlich.

Der Geschäftsführer der Grunewald GmbH & Co. KG hat sich selbst schon zu Studienzeiten in seiner Diplomarbeit mit Lösungsansätzen aus der Bionik befasst. „Der Innovationsdruck ist hoch und die Bionik kann oft ein erster Lösungsansatz sein“, sagt Grunewald. Gleich zwei Studenten arbeiten bei dem Bocholter Familienunternehmen und lernen gleichzeitig am Westfälischen Institut für Bionik. „Man darf bei allem sicherlich vorhandenen Potenzial der Bionik aber auch die konventionellen Ansätze aus Maschi-

nenbau und Mechatronik nicht aus dem Auge verlieren“, so Grunewald. Die Mischung bringe den Erfolg. Dafür hält Grunewald enge Kontakte mit mehreren Hochschulen, darunter das Westfälische Institut für Bionik in Bocholt.

Wirkprinzip am Körper

Was Ulrich Grunewald schon aus dem Studium kannte, war für Reiner Hergarten Neuland. Das Ergebnis aber ist identisch: Die Bionik hat schier endloses Potenzial. Seit Januar ist Hergarten Geschäftsführer bei Kremer Machine Systems in Gescher und eine erste beeindruckende

Grunewald GmbH & Co. KG, Bocholt

Geschäftsführer: Christian Grunewald, Ulrich Grunewald, Philipp Grunewald
Gegenstand: Metallbau, Maschinenbau und Fahrzeugbau, Gießereien und Luftfahrt

Mitarbeiter: 230
www.grunewald.de

Kremer Machine Systems GmbH, Gescher

Geschäftsführer:

Heiner Kremer, Reiner Hergarten

Gegenstand: Maschinen- und Anlagenbau, Montagen, Projektmanagement, Elektroniklösungen

Mitarbeiter: 25

www.kremer-machine-systems.com



Reiner Hergarten, Geschäftsführer bei Kremer Machine Systems in Gescher (links), und Günter Hackenfort vom Projektbüro pmh haben ein Wirkprinzip am menschlichen Körper gefunden, mit dessen Hilfe sie größte Bauteile sicher bewegen können.

ckende Umsetzung der Bionik steht in dem Unternehmen kurz bevor. Möglich geworden ist das, weil Experten mehrerer Professionen ihr Know-how bündeln, um gemeinsam ans Ziel zu kommen.

In enger Zusammenarbeit mit einem Projekt-Management-Büro und einem Unternehmen für elektronische Systeme ist es gelungen, ein Positionier-Element zu entwickeln, das selbst größte Bauteile aller Art sicher in jede Arbeitsposition bringen kann. Seit Jahren suchen Unternehmen nach einer wirtschaftlichen Lö-

sung, die nicht nur extrem tragfähig, sondern auch in gleicher Weise robust, sensibel und dazu absolut präzise steuerbar ist. In Gescher sind sie sicher, fündig geworden zu sein. Das Patentverfahren läuft, die Markteinführung soll schnell folgen. „Und die Lösung lag die ganze Zeit so nah“, sagt Hergarten und lacht. Gefunden haben die drei Unternehmen das Wirkprinzip nämlich am

menschlichen Körper. Kremer Machine Systems ist es auch gelungen, mit Unterstützung von Innovationsberater Hermann-Josef Raatgering von der Wirtschaftsförderung für den Kreis Borken ein Bionik-Förderprojekt zu beantragen. Günter Hackenfort vom Projektbüro pmh kennt den Grund für den Erfolg der Bionik: „Die Natur verschwendet nichts!“

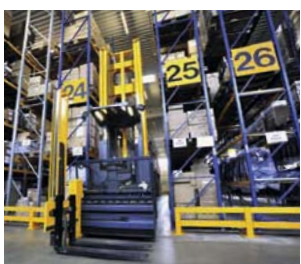
FELIX ZUR NIEDEN



WARUM HELGE FORTMEYER GABELSTAPLER LIEBT UND HOCHSTAPLER HASST.

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

www.hellmann.net/fortmeyer



hellmann
Worldwide Logistics

Weltweit erfolgreich sein

Was ist ein „Ermächtigter Ausführer“? Und was ein „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“? Unternehmen, die international aktiv sind, kennen diese Begriffe – andere können sich darüber beim IHK-Außenwirtschaftstag NRW informieren.



Wie frei ist der Handel? Zoll und Exportkontrolle sind die zentralen Themen des 8. IHK-Außenwirtschaftstages NRW.

Foto: Marek Brandt/Fotolia

Beim IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 11. September in Köln gibt es in einem der neun Workshops alle wichtigen Informationen rund um Zoll und Exportkontrolle. Nicht nur aktuelle Regelungen werden hier besprochen, sondern auch Zukunftsfragen, denn mit dem ab 2016 geltenden neuen EU-Zollkodex kommen viele Änderungen auf die Wirtschaft zu. Und die zurzeit geführte Debatte im Europäischen Parlament über die Herkunftsbezeichnung von Produkten könnte das Gütesiegel „Made in Germany“ ernsthaft in Gefahr bringen.

Der Workshop „Achtung Zoll“ wird sich aber nicht darauf beschränken, die Flut an Vorschriften zu beschreiben. Er soll vielmehr ein „Wellenbrecher“ sein, praktische Tipps vermitteln und auch Hinweise geben, wie man die Belastung durch Zollfragen senken und auch in unternehmerische Vorteile umwandeln kann.

Freihandel als Vorteil

Frank Malis, Moderator des Workshops und zuständiger Geschäftsführer bei der IHK Aachen, erläutert: „Wir thematisieren auch einen überaus geldwerten Aspekt: Zölle muss man nicht immer zahlen! Auf Basis vieler Freihandelsabkommen zwischen der EU und zahlreichen Staaten lässt sich die Zollbelastung in vielen Fällen ganz oder teilweise vermeiden.“ An dieser Stelle wird auch das ge-

AUßENWIRTSCHAFT KOMPAKT

Zum 8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW unter dem Motto „WIR UNTERNEHMEN WELTWEIT“ laden die IHKs in NRW am 11. September 2014 nach Köln ein. In Workshops werden aktuelle Themen wie Sicherheit im Auslandsgeschäft, Dienstleistungen international oder Zollfragen dargestellt. Über 50 Vertreter der deutschen Auslandschamkammern stehen für individuelle Gespräche zur Verfügung.

Informationen und Anmeldung:
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

plante Abkommen mit den USA eine Rolle spielen.

Beispiele erfahrener Unternehmer machen in dem Workshop deutlich, dass das Thema Zoll bei guter Organisation beherrschbar ist. Bei der Digatron GmbH aus Aachen beispielsweise sind mit einem Exportanteil von 75 Prozent solche Fragen Alltag. Ein Gesamtverantwortlicher sorgt für die Dokumentation aller betrieblichen Prozesse, um die Einhaltung von Exportvorschriften zu garantieren. „Der Aufwand ist überschaubar, allerdings sind Zollthemen nicht nebensächlich. Es erfordert gutes Fachwissen und ständige Weiterbildung“,

sagt Rolf Beckers, Gründer und Geschäftsführer des Unter-

nehmens, das Testgeräte für Batterien herstellt. Als besondere Herausforderung nennt er, den Überblick über Embargo-Bestimmungen zu behalten, die ständig verändert würden. Auch sei wichtig, die Verträge so zu gestalten, dass bei einer versagten Exportgenehmigung die eigene Haftung ausgeschlossen ist.

Natürlich sind die gesetzlichen Regelungen für alle Branchen wichtig. Wenn man aber nicht bloß Waren, sondern Dienstleistungen exportieren will, kommen noch andere Herausforderungen hinzu. Gerade hier aber liegt für die deutsche Wirtschaft noch großes Potenzial: Die deutsche Dienstleistungswirtschaft hat einen Anteil von 70 Prozent am BIP

WIR UNTERNEHMEN WELTWEIT

8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW

– aber nur zwölf Prozent der Unternehmen sind international aktiv. Damit liegt Deutschland unter dem EU-Durchschnitt.

Der Workshop „Dienstleistungen erfolgreich internationalisieren“ gibt deshalb wertvolle Hilfestellung. „Da Dienstleistungen meist persönlich erbracht werden, spielen Mentalitätsfragen und kulturelle Intelligenz eine noch größere Rolle, als es bei Warenexporten der Fall ist“, erklärt Moderator Prof. Bodo Risch, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen.

Auf globalen Markt einstellen

Wie man sich optimal auf den globalen Markt einstellt, wird das Beispiel der WILDDDESIGN GmbH & Co. KG aus Gelsenkirchen zeigen. Die Agentur für Produktdesign hat mehr als 300 Kunden in aller Welt und sich vor einigen Jahren auch darauf spezialisiert, die Optik chi-



Markus Wild aus Gelsenkirchen exportiert Dienstleistungen in alle Welt. Foto: Nowaczyk

nesischer Waren an den europäischen Markt anzupassen. Trotz Internet: „Am wichtigsten ist die Präsenz vor Ort“, sagt Geschäftsführer Markus Wild. Er hat die Globalisierung sozusagen im eigenen

Unternehmen fest implantiert: „Wir versuchten von Anfang an, unseren Kunden möglichst einen Ansprechpartner in Landessprache anzubieten. Das war der Ausgangspunkt für unsere Internationalisierung der Teams in Gelsenkirchen und Schanghai mit momentan 30 Kreativen aus elf Ländern.“

Ein internationales Team strahle Offenheit und Flexibilität aus. Deshalb bekomme WILDDDESIGN jedes Jahr fast 1000 Bewerbungen aus aller Welt. Und: „Die potenziellen Kunden trauen sich auch, uns von den entlegensten Winkeln des Globus' anzusprechen.“

„Wer international erfolgreich sein will, muss sich der Welt öffnen. Das ist auch ein innerer Prozess im Unternehmen, den wir mit unserer Beratung und mit dem Angebot des Außenwirtschaftstages fördern wollen“, sagt Alexander Hoeckle, Geschäftsführer International und Unternehmensförderung der IHK Köln.

WERNER GROSCH

100 % ELEKTRISCH. 0% EMISSIONEN.* DIE RENAULT Z.E. MODELLE.

**JETZT
PROBEFAHREN!**



ab **16.790,- €** netto**

ab **20.150,- €** netto**

**RENAULT
Z.E.
ZERO EMISSION**

Z. B. RENAULT FLUENCE Z.E. Dynamique

monatlich ab **245,- €** netto***

Zzgl. monatl. Batteriemiete ab 67,75 € netto

- Navigationssystem
- Klimaautomatik
- Radio CD MP3
- Tempopilot

Z. B. RENAULT ZOE Zen

monatlich ab **320,- €** netto***

Zzgl. monatl. Batteriemiete ab 66,39 € netto

- Multimediasystem
- Keycard Handsfree
- Klimaanlage
- Einparkhilfe hinten

**Autohaus
Twent** GmbH

46325 BORKEN • KÖNIGSBERGER STR. 3
TEL. 02861/80451-417 • WWW.TWENT.ORG

48163 MÜNSTER • AUTOFORUM MÜNSTER • KÖLNER STR. 1
TEL. 02501/9738-300 • WWW.TWENT.ORG



*Keine Emissionen im Fahrbetrieb. **Unser Verkaufspreis für das Fahrzeug ohne Antriebsbatterie: 16.790,- € (Renault Fluence Z.E.) und 20.150,- € netto (Renault ZOE). Alle Preise zzgl. 19% MwSt. und Zulassung. ***Monatliche Leasingrate 245,- € netto zzgl. 19% MwSt. (Renault Fluence Z.E. Dynamique) und 320,- € netto zzgl. 19% MwSt. (Renault ZOE Zen) ohne Anzahlung. Laufzeit 48 Monate. Gesamtleistung 40.000 km. Ein Leasingangebot für gewerbliche Kunden der Renault Bank, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Fahrzeug wird nur verkauft bei gleichzeitigem Abschluss eines Mietvertrags für die Antriebsbatterie mit RENAULT Leasing ab 67,75,- € netto zzgl. 19% MwSt. (Renault Fluence Z.E.) und ab 66,39,- € netto zzgl. 19% MwSt. (Renault ZOE). Der monatliche Mietzins deckt die Bereitstellungskosten für die Batterie ab. Alle Angebote nur für gewerbliche Kunden mit gewerblicher Zulassung. Abbildungen zeigen evtl. Sonderausstattungen. Irrtümer vorbehalten. Angebot nur gültig solange der Vorrat reicht und bis auf Widerruf.

Stromverbrauch gewichtet, kombiniert (kWh/100km): 14,6 - 14; CO₂-Emissionen im Fahrbetrieb: 0 g/km; Effizienzklasse A+ (VO (EG) 715/2007)

Kraftpaket zeigt Muskeln

Eine Region zeigt, was sie kann – unter diesem Motto findet am 19. Juni in Lippstadt der erste WestfalenSlam statt. Auch für Unternehmen eine Gelegenheit, Flagge zu zeigen für den Wirtschaftsstandort Westfalen.

Westfalen hat sich als Tourismusziel einen Namen gemacht. Erholungssuchende schätzen Radtouren, Besuche in historischen Innenstädten und andere Freizeitmöglichkeiten. Schön und gut. Nur kaum einer weiß, dass Westfalen auch ein wirtschaftliches Kraftpa-

ket ist. „Der Westfale trägt den Pelz lieber nach innen. Das macht sympathisch, steigert aber nicht den Bekanntheitsgrad“, erklärt Dr. Niels Lange, Geschäftsführer bei der Westfalen-Initiative mit Sitz in Münster. Die Westfalen-Initiative



Foto: Meuter und Team GmbH

„Andere Regionen gewinnen mehr und mehr an Profil.“

ANJA MEUTER

hat den WestfalenSlam ins Leben gerufen. In zwölf Wettbewerben stellen die Teilnehmer ihr Können im Laufen, Singen, Texten, Filmen, Tüfteln und Kicken unter Beweis. Eine Jury kürt die Sieger.

Eine Frage des Images

Ziel der Westfalen-Initiative ist es, mit dem WestfalenSlam das Bewusstsein für die Vielfalt der Region zu schärfen, Vorurteile zu berichtigen und das Wir-Gefühl in der Bevölkerung zu stärken. Denn für ihren Geschmack wird das Bild der Region nicht ausgewogen genug dargestellt: „Bei Infrastruktur, Unternehmen oder Behördenfusionen fällt Westfalen leicht mal hinten runter. Und gerade im Münsterland wird der Faktor innovative Unternehmen oft zugunsten von Lebensqualität und Tradition nicht beachtet“, erklärt Lange. Es sei alles eine Frage des Images.

Dabei hat der Standort Westfalen ein besonderes Profil. Er ist geprägt durch eine Vielzahl familiengeführter mittelständischer Unternehmen. Viele von ihnen gehören in ihren Märkten zur nationalen und internationalen Spitze, nicht selten sind sie Markt- und Innovationsführer. Dennoch: „Das Image und die Akzeptanz der Unternehmen in der Öffentlichkeit sind verbesserungsfähig. Anerkennung und Wertschätzung, die ihnen zuteil werden, entsprechen jedenfalls noch nicht ihrer Wertschöpfung und ihrem Wohlstandsbeitrag“, erklärt der Ibbenbürener Unternehmer Gustav Deiters, IHK-Vizepräsident und Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses für den



Kreis Steinfurt. Ein Grund für den Geschäftsführer des im Bereich Weizenstärke marktführenden Industrieunternehmens Crespel & Deiters, sich als Sponsor am WestfalenSlam zu beteiligen, mit anzupacken und ein Statement für die Region zu setzen.

Der Stärken bewusst sein

„Ohne gutes Regionalmarketing wird es Westfalen künftig im Kampf um kluge Köpfe, ansiedlungswillige Unternehmen, Bürgerakzeptanz, Fördermittel und politische Wahrnehmung schwerer haben“, so Deiters. Diese Meinung vertritt auch Anja Meuter, geschäftsführende Gesellschafterin der Meuter und Team GmbH aus Gescher. Gemeinsam mit Dr. Meinald Thielsch, Wirtschaftspsychologe an der

muss von sich reden machen. Aktionen wie der WestfalenSlam können dabei helfen. Die Westfalen AG, spezialisiert auf die Geschäftsfelder Gase, Energieversorgung und Tankstellen, hat das erkannt. Als Sponsor beteiligt sie sich am WestfalenSlam. „Wir sehen den Slam als außergewöhnliche Aktion mit starkem Werbeeffect für die Region und die dort beheimatete Wirtschaft“, erklärt Wolfgang Fritsch-Albert, Vorstandsvorsitzender des 1923 in Münster gegründeten Familienunternehmens. Die Westfalen AG ist von Beginn an der Region tief verbunden, führt seit der Gründung das Westfalen-Pferd in der Bildmarke. „Unsere Neubauaktivitäten am Hauptsitz in Münster mit einem Gesamtvolumen von rund 13 Millionen Euro sind ein

deutliches Bekenntnis für die Region“, so der Westfalen-Chef. Dass die Region stärker als Wirtschaftsregion mit Industrie wahrgenommen wird, das ist das Ziel, für das sich das Unternehmen einsetzt. Fritsch-Albert: „Ein wenig mehr Selbstbewusstsein kann hier nicht schaden. Wir hoffen, dass ein starkes Wir-Gefühl unsere Region als Standort für Arbeitsplätze spürbar aufwertet.“ Für ihn ist die Identität des Unternehmers mit seiner Umgebung sowie

sein Wille zur Gemeinschaft untrennbar mit dem Erfolg eines Betriebs und der Region verbunden. Er setzt auf „Solidität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft“ – Attribute, die sowohl zum Erfolg der Westfalen AG als auch der Region beigetragen haben. Geteilte Werte seien überhaupt die Grundlage dafür, dass sich ein Image langfristig verändern lässt, ist Kommunikationsspezialistin Meuter überzeugt. Sie schreibt den Betrieben in puncto Profilierung eine bedeutende Rolle zu: „Unternehmen sind ein elementarer Teil der Region und damit auch imagebildend. Die westfälische Unternehmermentalität ist weit über die Grenzen der Region bekannt und geschätzt“, sagt sie.

Regionenmarketing werde zudem nicht nur nach außen, sondern auch nach innen wahrgenommen: „Unternehmen,



Foto: Westfalen AG

„Wir hoffen, dass ein starkes Wir-Gefühl unsere Region als Standort für Arbeitsplätze spürbar aufwertet.“

WOLFGANG FRITSCH-ALBERT

die sich mit dem Image der Region und den regionalen Werten und damit auch mit den Werten ihrer Mitarbeiter identifizieren und sogar zur Identitätsstiftung beitragen, werden voraussichtlich eine deutlich höhere Mitarbeiterbindung und ein höheres Engagement verzeichnen, als andere Betriebe“, erklärt sie.

Öffentlichkeit nutzen

Geradlinige Menschen, traditionsreiche Unternehmen, ein reichhaltiges Bildungs- und Kulturangebot sowie eine Bevölkerung, die mit ihren Traditionen verwurzelt ist und aus ihnen heraus lebt – das verbindet Matthias Löhr, geschäftsführender Gesellschafter der LB GmbH in Bocholt, mit Westfalen. „Das verbunden mit einer großen Neugier auf alles Neue und Innovative“, bringt er es auf den Punkt. Er zählt mit seiner Unternehmensgruppe zu den Unterstützern des WestfalenSlams.

„Miteinander stolz auf etwas zu sein ist viel schöner, als ganz alleine“, ist Löhrs Credo. Nach seinem Geschmack müssten noch mehr Betriebe bei Aktio-



Foto: Crespel & Deiters

„Das Image und die Akzeptanz der Unternehmen in der Öffentlichkeit sind verbesserungsfähig.“

GUSTAV DEITERS

Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, beschäftigt sie sich seit einigen Jahren mit dem Thema Regionenmarketing. „Wir sind uns zwar unserer Stärken bewusst“, sagt Meuter. Aber während man sich hier in Diskussionen unter anderem um die finanziellen Ausstattung aufreibe, „sind andere Regionen schon sehr aktiv und gewinnen mehr und mehr an Profil“..

Von sich reden machen

Dabei scheint es gar nicht schwierig zu sein, einer Region als Marke zu mehr Signalwirkung zu verhelfen. Wirtschaftspsychologe Thielsch erklärt das Funktionsprinzip: „Je häufiger ich in Kontakt mit etwas bin oder von etwas höre, desto positiver finde ich einen Menschen oder eine Sache.“ Kurz gesagt: Westfalen



Foto: Westfalen-Initiative

„Der Slam wird eine Plattform für Kreativität sein und das neue Bild Westfalens verbreiten.“

DR. KARL-HEINRICH SÜMMERMANN



Foto: LB-Group

„Miteinander stolz auf etwas zu sein ist viel schöner, als ganz alleine.“

MATTHIAS LÖHR

nen wie dem WestfalenSlam „Flagge zeigen“. Denn: „Die Unternehmen, die sich beteiligen und sich präsentieren, führen der Öffentlichkeit über die Grenzen Westfalens hinaus die Stärken der Region vor Augen“, so der LB-Geschäftsführer.

Die LB-Gruppe hat Tochterunternehmen unter anderem in den Bereichen Logistik, IT-Information, Automation und Medien. Der Aktionstag sei ein gutes Forum, um der Öffentlichkeit zu zeigen, was die LB GmbH macht und wofür sie steht. „Im Wettstreit miteinander sollen die Menschen in ganz Westfalen gemeinsam ihre Stärken erleben, ein Wir-Gefühl entwickeln und dabei eine Menge Spaß

haben“, hofft Löhr. Ganz uneigennützig handle er dabei nicht, räumt er ein. „Gerade unsere differenzierte Unternehmensgruppe braucht ein starkes Wir-Gefühl“, sagt er.

Löhr verspricht sich durch sein Engagement dazu beizutragen, Westfalen im Wettbewerb der Regionen zu kräftigen. Denn schon heute bekommt seiner Einschätzung nach auch ein Mittelzentrum wie Bocholt den Strukturwandel, die Abwanderung und die Überalterung der Gesellschaft zu spüren. „In Konkurrenz zu den immer stärker wachsenden Großzentren müssen wir in Zukunft mit unseren harten, aber vor allen Dingen auch mit den weichen Faktoren punkten“, so der LB-Geschäftsführer. Sonst werden Fach- und Führungskräfte irgendwann Mangelware.

Stärken stärken

Wirtschaftspsychologe Thielsch hat herausgefunden, dass für viele Arbeitnehmer nicht nur Gehalt und Entwicklungsmöglichkeiten im Unternehmen entscheidend sind. „Auch regionale Verhaftung und Nachhaltigkeit haben große

Bedeutung“, so Thielsch. Betriebe sollten sich dieses Bedürfnis zunutze machen. Denn: „Wenn nun ein Unternehmer einer Fachkraft einen guten Job in Westfalen anbietet, muss diese auch ihre Familie



Foto: privat

„Für viele sind nicht nur Gehalt und Entwicklungsmöglichkeiten entscheidend.“

MEINALD THIELSCH

überzeugen, sich hierher zu verändern. Wenn die aber der Meinung ist, in Westfalen ist tote Hose, wird das nicht gelingen“, vermutet Dr. Karl-Heinrich Sümmermann, Vorsitzender der Westfalen-Initiative. Er möchte, dass Unternehmer den WestfalenSlam als Sprachrohr nutzen, um Zielgruppen anzusprechen, auf sich aufmerksam zu machen und soziale Verantwortung zu zeigen: „Der Slam wird eine Plattform für Ideen und Kreativität sein und das moderne Bild Westfalens verbreiten.“ Er soll künftig regelmäßig stattfinden.

Nach Meinung Anja Meuters könnte das Konzept aufgehen, die Region den Effekt für sich nutzen: „Interessant, aufmerksamkeitsstark, sympathisch, unverbraucht, Social-Media-affin - das sind tolle Eigenschaften, die auch für Unternehmen interessant sind“, erklärt sie. Westfalen biete eine solide Grundlage für eine echte Regionalmarke.

MAREIKE WELLMANN



Fotos: ChemSite (Industrieanlage), crimson/Fotolia (Fahrräder), Olivier Le Queinec/Fotolia (Chemie)



FIRMENLAUF

Die Westfalen-Initiative veranstaltet am 19. Juli den ersten WestfalenSlam in Lippstadt. In zwölf Wettbewerben zeigen Teilnehmer, was sie können. Ziel der Aktion ist es, das Bewusstsein für die Region zu stärken. Betriebe können ihre Teams noch bis zum 1. Juli zum 5,8 Kilometer langen Firmenlauf anmelden. www.westfalenslam.de



Erstmals trafen sich die Mitglieder der Gemeinsamen Gesetzlichen Einigungsstelle, die Wettbewerbsstreitigkeiten für mehrere IHK-Bezirke beilegen wird.

Foto: IHK/Stein

Mit Erfahrung Konflikte lösen

In Wettbewerbsangelegenheiten ist für Unternehmer die IHK-Einigungsstelle ein günstiger und schneller Weg, um einen Streit ohne Gericht beizulegen. Die IHK Nord Westfalen führt seit 2014 eine Einigungsstelle, die gleich für mehrere IHK-Bezirke arbeitet.

Wenn zwei Unternehmer sich streiten, weil einer womöglich einen Wettbewerbsverstoß begangen hat, können sie vor Gericht gehen. Oder den günstigen Weg über die IHK-Einigungsstelle wählen.

Ziel der gesetzlichen Einigungsstelle ist es, mit einer Aussprache vor einer unabhängigen und sachkundigen Stelle einen gütlichen Ausgleich herbeizuführen. Die Verhandlung führt ein ehrenamtlicher Vorsitzender, der die Befähigung zum Richteramt hat. Zwei sachkundige Kaufleute fungieren als Beisitzer.

Der Wettbewerbsverstoß wird an einem runden Tisch erörtert, wobei die Parteien im Verlauf der Verhandlung um Beratung und Aufklärung bitten können. Insbesondere kann der Antragsgegner, anders als beim Gerichtsverfahren, praktische Hinweise bekommen, wie der festgestellte Wettbewerbsverstoß künftig vermieden werden kann.

Kostengünstiges Verfahren

Vor allem aber ist das Verfahren vor der Einigungsstelle kostengünstig. Ein Ver-

Serie: IHK-Aufgaben

Was tun die Mitarbeiter der IHK eigentlich für Unternehmen? Der Wirtschaftsspiegel berichtet in jeder Ausgabe über die Arbeit der IHK Nord Westfalen. Dieses Mal geht es um die Gemeinsame Gesetzliche Einigungsstelle.

fahren vor der Gemeinsamen Gesetzlichen Einigungsstelle kostet in der Regel 200 Euro, ein Anwalt ist nicht erforderlich. Ein Gerichtsverfahren löst Gebühren aus, deren Höhe sich nach dem Streitwert bestimmt. In Wettbewerbsangelegenheiten beträgt der Streitwert nicht selten 20 000 Euro, sodass allein die Gerichtsgebühren bereits 864 Euro betragen.

Erstmals für mehrere IHKS

Nach dem UWG ist grundsätzlich jede IHK verpflichtet, eine Einigungsstelle vorzuhalten. Seit diesem Jahr ist es auch möglich, dass mehrere IHKS zu diesem Zweck zusammenarbeiten. Die IHK Nord Westfalen, die IHK Mittleres Ruhrgebiet, die IHK zu Dortmund sowie die IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen haben von dieser Möglichkeit sofort Gebrauch gemacht und mit Wirkung zum 1. Januar 2014 die Gemeinsame Gesetzliche Einigungsstelle gegründet. Diese Einigungsstelle ist kammergerichtsübergreifend tätig. Die Geschäftsführung liegt bei der IHK Nord Westfalen.

Antragsberechtigt ist jeder Unternehmer, der einen Wettbewerbsverstoß eines Mitbewerbers rügen will und eine Unterlassung des beanstandeten Verhaltens erreichen möchte. Gleiches gilt für Verbände zur Förderung gewerblicher Interessen (zum Beispiel die Wettbewerbszentrale) sowie Verbraucherverbände.

www.ihk-nw.de/p727

IHK-KONTAKT



Kathrin Lühl
Tel. 0251 707-292
luehl@ihk-nordwestfalen.de

Verkauf

Vermietung

Verwaltung

Gutachten

**Industrie + Gewerbe
Immobilien**



Rosendahl

2.250 m² Produktion / Lager / Büro



Lüdinghausen

14.000 m² Logistik-Zentrum



Ahaus

3.200 m² Produktion / Logistik



Dortmund Flughafen

3.000 m² Büro - Kapitalanlage



Nordwalde

670 m² Büro / Schulung / Lager



Legden (A31)

7.500 m² Produktion / Logistik

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

www.grauebau.de



BetriebsWirtschaft



Der „Westfalen-Tower“ zeigt mit rotbraunem Klinker und sandsteinfarbenen Fenstereinfassungen deutliche Bezüge zum benachbarten Altbau.

Foto: Westfalen AG

„Westfalen-Tower“ in Münster

Westfalen | Rund 13 Millionen Euro hat die Westfalen Gruppe in den vergangenen zwei Jahren in ihre Zentrale investiert und das Werk in Münster erheblich erweitert. Sichtbarstes Zeichen: der „Westfalen Tower“, den Oberbürgermeister Markus Lewe gemeinsam mit der Eigentümerfamilie Fritsch-Albert und zahlreichen Gästen eröffnete.

„Damit sichern wir diesen Standort mit seinen über 500 Arbeitsplätzen und stellen die Weichen für das weitere Wachstum unseres Unternehmens“, so Vorstandsvorsitzender Wolfgang Fritsch-Albert. Neun Geschosse des Turms, entworfen vom münsterschen Architekturbüro Bleckmann & Krys, bieten Platz für dringend benötigte neue Bü-

ros. Die zehnte Etage ist Meetings und Großveranstaltungen vorbehalten. Das angrenzende Werk erhielt ein Facelifting, das mit vier Millionen Euro zu Buche schlägt. Anstelle der Warenannahme aus den 30er-Jahren entstand ein dreigeschossiges Multifunktionsgebäude, das Warenannahme, Werkstätten, Werkleiterbüros und Sozialräume beherbergt.

Flagship-Store in Peking eröffnet

Brabus | Für den Tuning-Experten Brabus ist es ein Meilenstein: In Peking eröffneten die Bottroper gemeinsam mit der Pang DA Automobile Trade Group den weltweit ersten Brabus Flagship Store. Auf 3500 Quadratmetern Fläche ist der Fahrzeughersteller mit Verkauf, Montage und Service von Brabus Automobilen und Tuningkomponenten

vertreten. Die Nachbarschaft ist exklusiv: Am „Goldenpoint Circuit“ sind nahezu alle wichtigen Luxusautomarken vertreten. Auf dieser modernen Rennstrecke, auf der bereits ein Weltmeisterschaftslauf stattfand, können jetzt auch Brabus-Kunden das Potenzial ihrer Autos ausschöpfen. Brabus verfügt jetzt in China über 43 Showrooms.

50 neue Kunden

GWS | Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme, Münster, hat 2013 ihren Umsatz um sieben Prozent auf 42,8 Millionen Euro gesteigert. Der Anbieter von ERP-Lösungen gewann mehr als 50 Neukunden hinzu. Die GWS sowie ihre Tochterunternehmen Neutrasoft IT und Sangross unterstützen europaweit rund 35 000 Nutzer.

Erstmals über 10 Milliarden Euro

LBS West | Die LBS West hat 2013 ihr Neugeschäft um 4,3 Prozent auf 9,2 Milliarden Euro ausgebaut, den Bilanzgewinn mit 27,5 Millionen Euro stabil gehalten und die unternehmerische Substanz durch die Stär-

kung des Kernkapitals um vier Prozent auf 400,5 Millionen Euro verbessert. Zur Ertragssicherung hat dabei der neue Rekordbestand an Bauspareinlagen von erstmals über 10 Milliarden Euro, ein Plus von 4,3 Pro-

zent, beigetragen. Die Bilanzsumme übertraf mit 11,4 Milliarden Euro den Vorjahresrekord um fünf Prozent. Die Bauspareinlagen stellen mit 88 Prozent die mit Abstand größte Bilanzposition der LBS West. _____

Unter den Top Ten

Kleffmann Group | Die Kleffmann Group (Lüdinghausen) hat ihren Rekordumsatz von 2012 im vergangenen Jahr nochmals gesteigert, und zwar um sieben Prozent auf 25 Millionen Euro. Zudem platzierte sich die Firmengruppe unter den zehn umsatzstärksten deutschen Marktforschungsinstituten. Laut Fachmagazin context belegt Kleffmann Rang sieben. Dazu hat das stark wachsende Geschäft im asiatisch-pazifischen Raum beigetragen, wo Kleffmann über vier Standorte verfügt. _____



Erweitert | 2000 Besucher zählte die döpiK Umwelttechnik beim Tag der offenen Tür, mit dem die Stadtlohner ihr erweitertes Informationszentrum für Holz- und Biomasseverbrennung vorstellten. Seit drei Jahren informieren sich hier Endanwender und Fachbesucher über Holzpellets, Biomassepellets, Hackschnitzel, Elefantengras und andere Brennstoffe. Auf 7000 Quadratmetern zeigt döpiK 14 Kesselanlagen. _____

Foto: döpiK

KURZMELDUNGEN

Zertifiziert | Die Beschichtungssysteme der **brocolor** Lackfabrik in Gronau sind jetzt auch für Autos zertifiziert. Das Unternehmen, das sich unter anderem als Partner für Korrosionsschutz und Industrielacke sieht, baut damit seine Kompetenzen als Partner der Automobilindustrie aus. _____

Export stärken | Erstmals hat die Feinbrennerei **Sasse** an der Hotellerie- und Gastronomie-Fachmesse „Wine & Gourmet“ in Japan teilgenommen. Damit stärkten die Schöppinger ihr Export-Geschäft in Asien. Seit 2006 baut Sasse Kontakte nach Fernost auf. _____

Geschäftsführer | Oliver Främke ist neuer Geschäftsführer bei **apetito catering** in Rheine. Zusammen mit Jörg Rutschke bildet der 41-jährige Diplom-Kaufmann die Geschäftsführung. Zuletzt hat Främke beim Kaffeebröster Tschibo gearbeitet. _____

Verlags-Speziale 2014

Platzieren Sie Ihre Anzeige in einem optimalen redaktionellen Umfeld!

- | | |
|-----------------------------|---|
| Juli/August | ☐ Finanzen / Versicherung / Recht |
| | ☐ Marketing und Werbung |
| September | ☐ Franchising |
| | ☐ Immobilien |
| Business-on-TopThema | ☐ Transport / Logistik / Verpackung |
| Oktober | ☐ Dienstleistung/Outsourcing |
| | ☐ Der Wirtschaftsraum Warendorf |
| November | ☐ Aus- und Weiterbildung |
| | ☐ Büro und IT |
| Business-on-TopThema | ☐ Innovative Dienstleister: Fokus Handwerk |
| Dezember | ☐ Sicherheit im Unternehmen |
| | ☐ Starke Marken – Starke Macher |

**wirtschafts
spiegel**

IHK Nord Westfalen

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

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

► **Fax-Antwort bitte an: 02 51/690-80 48 01**

JA, ich interessiere mich für eine Anzeigenschaltung in der/den angekreuzten Spezialen und bitte um weitere Informationen!

Absender/Firma: _____

Ansprechpartner: _____ Telefon: _____

E-Mail: _____

In der Bestenliste

AWB | Die AWB Steuerberatungsgesellschaft aus Münster hat in einer im Auftrag des Magazins Focus durchgeführten Umfrage Spitzenplätze erreicht.

AWB wurde in der bundesweiten Bestenliste als Top-Steuerkanzlei 2014 für die Bereiche „Zölle und Verbrauchsteuern“ und „Umsatzsteuer“ ausgezeichnet. Das Ranking, das in einer Focus-Spezialausgabe erschienen ist, basiert auf den Empfehlungen von 1000 Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern.

Seit zehn Jahren hat sich die Kanzlei mit ihren 26 Angestellten in der Import- und Exportwirtschaft sowie bei Logistikkdienstleistern einen Namen gemacht.



Regierungspräsident zu Besuch | Die Herstellung hochwertiger Armaturen aus Pressmessing ist die Kernkompetenz von Seppelfricke in Gelsenkirchen. Regierungspräsident Prof. Reinhard Klenke (l.) informierte sich jetzt bei einem Besuch über das 1908 gegründete Unternehmen. Dort traf er sich mit Geschäftsführer Burkhard Haemer und Michael Grütering, Hauptgeschäftsführer der Düsseldorfer Arbeitgeberverbände. Markus Kleine-Bußmann (r.), Leiter der Abteilung Forschung & Entwicklung, stellte das Unternehmen vor.

Foto: Seppelfricke

Strategie erfolgreich

technotrans | Die Übernahme der KLH Kältetechnik bescherte der technotrans-Unternehmensgruppe aus Sassenberg 2013 einen Umsatzanstieg von 16 Prozent auf 105,2 Millionen Euro. Dagegen entwickelte sich die Druckindustrie schwächer als erwartet. Das EBIT sank um 13,6 Prozent auf 4,6 Millionen Euro, legte aber im ersten Quartal 2014 um 30 Prozent auf 1,4 Millionen Euro zu.

Vorstandssprecher Henry Brickenkamp sieht erste Früchte der Strategie, „Anwendungsbereiche außerhalb der Druckmaschinenindustrie zu erschließen“. Diese hätten den Rückgang im Printgeschäft erstmals überkompensiert.

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30 B



Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20/40 m + 20/60 m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B
Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Typ Piaffe

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

**Wir bewegen Sie
3 × im Münsterland!**



**AUTOHAUS
HARTMANN**



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

www.renault-hartmann.de

**INGENIEURBÜRO
LAUER**



**NEUER STANDORT
IN COESFELD!**

Ihr Partner für CE-Kennzeichnung



**CE-Kennzeichnung
Risikobeurteilung**



**Funktionale Sicherheit
Verifikation & Validierung**



**Betriebsanleitung
Montageanleitung**

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

Düfte in Flakons

LR | Mehr als 50 Unternehmer aus dem Kreis Waren-dorf nahmen am IHK-Unternehmerfrühstück bei der LR Health & Beauty Systems in Ahlen teil. Michael Hoffmann, Director Corporate Communication, stellte die Entwicklung des europaweit führenden Kosmetikherstellers im Direktvertrieb vor. Der Umsatz wuchs um drei Prozent auf 235 Millionen Euro, und vor allem inter-

national will LR zulegen. Über 650 Produkte stellt der Betrieb her, die meisten davon in Ahlen. Ausgestattet mit weißem Kittel und Haube erlebten die Gäste, wie Düfte produziert und in Flakons gefüllt oder wie Shampoos angemischt werden. „Es ist beeindruckend, wie sich LR in den letzten Jahren entwickelt hat“, stellte IHK-Vizepräsident Carl Pinnekamp fest.



So werden Düfte produziert: Die Teilnehmer des IHK-Unternehmerfrühstücks sahen sich bei LR in Ahlen um.

Foto: LR

Mit der IHK ausbilden

Albaad | Erstmals bildet der Ochtruper Feuchttuchhersteller Albaad Deutschland Maschinen- und Anlagenführer aus. Seit Herbst erarbeitete der Betrieb Antworten auf den Fachkräftemangel. Mit der IHK wurden Voraussetzungen für den neuen Ausbildungsberuf geschaffen. Außerdem besetzt Albaad je eine Lehrstelle für einen Industriekaufmann und eine Produktionsfachkraft Chemie.

Übernahme geglückt

AC Biogas | Die AC Biogas aus Münster, mit 100 Standorten und einer Anschlussleistung von 103 Megawatt Europas größter Energieerzeuger auf Biogasbasis, hat die Nordmethan Produktion Könnern Süd in Sachsen-Anhalt übernommen. Die Anlage hat eine Anschlussleistung von 7,2 Megawatt. In 16 Gärbehältern werden im Jahr 140 000 Tonnen nachwachsende Rohstoffe vergoren.


**STAHLBAU
BENNING** GMBH

**STAHLBAU
IN SEINER
GANZEN
VIELFALT**

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




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

Metallbau · Hallenbau · Bürogebäude



FRIEDRICH METALLBAU

Wir erstellen auch
Modulbau-Gebäude!



Gutenbergstraße 7 · 48653 Coesfeld · T. 0 25 41 / 84 88
www.friedrich-mb.de




GREIVING ... seit 1945

Autokrane
Kompaktkrane
Lkw mit Schwerlastkran
Silotransporte
Schwertransporte
Gewerbliche Vermietung

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

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

www.Greiving.info

48683 Ahaus · Harmate 42 · Telefon 0 25 61 / 20 15 u. 9 37 40 · Fax 0 25 61 / 33 95
Dülmen · Coesfeld · Rheine · Münster · Borken · Bocholt · Nottuln · Appelhülsen

Award für Alternative

Evonik | Die Evonik Site Services hat zwei Preise bei den Open Excellence Awards in Essen gewonnen. Auch der Chemiapark Marl wurde ausgezeichnet: Den Award in Best Practice gab es für Gregor Westphal, Kevin Rentsch, Antonius Bontrup und Carsten Dahlhoff. Sie fanden eine günstige Alternative zu einer millionenschweren Investition in eine neue Brennkammer für Gasturbinen. _____

Medaillen abgeräumt

Salvus | Zum achten Mal erhält Salvus Mineralbrunnen aus Emsdetten das Zertifikat des International Food Standards (IFS). Salvus erreichte 99 Prozent der Punkte für Herstellung, Umgang mit Ressourcen, Messtechnik, Qualitätssicherung und Management. Fünf Goldmedaillen gab es von der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft (DLG). _____

Neustart

heizwelt! | Die Turbulenzen auf dem Photovoltaikmarkt hatten für ZWS aus Neukirchen-Vluyn Ende 2013 die Insolvenz zur Folge. Als heizwelt! startet der Betrieb neu – und zwar unter dem Dach der Gerco Heiztechnik. Unter der Marke Gerco vertreibt Scheffer aus Warendorf wasserführende Kamine. heizwelt! bietet Produkte rund um energiesparende Heiztechnik. _____



Beim Industriekonvent feierte Voigt & Schweitzer sein Jubiläum. In einer Podiumsdiskussion wurde zuvor deutlich, wie Jugendliche für die Industrie gewonnen werden können. Foto: Voigt & Schweitzer

Authentizität spricht an

Voigt & Schweitzer | Seit der Werksgründung des Stammhauses in Gelsenkirchen 1889 blickt Voigt &

Schweitzer auf 125 Jahre Erfahrung in Sachen Feuerverzinkung und Oberflächenveredlung von Stahl

Ausstellung erweitert

Haus & Garten Galerie | Arbeiten internationaler zeitgenössischer Künstler, darunter auch Skulpturen und Wasserspeier, sowie Replikate und Reproduktionen, die sonst – so das Unternehmen – nur in großen europäischen Museen zu sehen sind, zeigt die Haus & Garten Galerie in Emsdetten. Nach einer Erweiterung auf 400 Quadratmeter Ausstellungsfläche

hat das Unternehmen nun noch mehr Platz für die Werke, darunter Nachbildungen des „Betenden Knaben“ von Sanssouci, des „Dornenausziehers“ aus dem vatikanischen Museum, des Denkers von Rodin oder der Venus von Milo aus dem Louvre. Neu aufgebaut wurde die Rahmenwerkstatt mit einer umfassenden Auswahl an Rahmen, Passepartouts und Glasqualitäten. _____

Prämiertes Design

Küppersbusch | Die Küppersbusch Großküchentechnik aus Gelsenkirchen hat in Wien den „Hotel & Design Award“ erhalten. Prämiert wurde der Palmarium Herdblock, den Küppersbusch in Kooperation mit dem Gel-

senkirchener Maler Christian Nienhaus – auch als „Pott-Picasso“ bekannt – verwirklichte. Kriterien waren Innovationsgrad, Funktionalität, formale Qualität, Langlebigkeit und ökologische Verträglichkeit. _____

zurück. Zusammen mit der Akzeptanzoffensive „In|du|strie Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ und 400 Gästen feierte das Unternehmen Anfang Mai sein Jubiläum.

Der Wettbewerb um die besten Talente in der Industrie stand zuvor beim Industriekonvent der IHK im Mittelpunkt einer Podiumsdiskussion zum Thema „Die Jugend im Blick. Jugend und traditionelle Industriewerte – geht das noch zusammen?“. Lars Baumgürtel, geschäftsführender Gesellschafter von Voigt & Schweitzer, stellte die Ausbildungsinitiative „Mach dein Zinq“ als Alleinstellungsmerkmal seines Unternehmens vor. „Wir setzen auf Authentizität statt auf Hochglanzwerbung“, erklärte er. Die Resonanz sei positiv. _____

Über 2000 Neukunden

Commerzbank | Die Commerzbank in Gelsenkirchen hat 2013 netto 2051 neue Kunden gewonnen. Die Anzahl der Konten stieg um 4,3 Prozent auf 26 907. Das Neugeschäft bei Immobilienfinanzierungen wuchs in der Region um 12,1 Prozent auf 42,5 Millionen Euro. Die Zahl der Firmenkunden stieg um fünf Prozent. Das Kreditvolumen wuchs um mehr als 20 Prozent, ebenso bei der benachbarten Commerzbank Recklinghausen. Dort gewann die Commerzbank netto 1522 neue Privatkunden. Die Anzahl der Konten stieg um 4,1 Prozent auf über 20 000. Das Segment Privatkunden erzielte ein operatives Ergebnis von 225 Millionen Euro. _____

Einmal um die Welt

TravelWorks | Einmal um die Welt reisen, diesen Traum wird sich bald Stephan Braun aus München erfüllen. Der 27-jährige Mediendesigner nahm am „Mission Curiosity“-Gewinnspiel des münsterschen Spezialreiseveranstalters TravelWorks teil und setzte sich im Finale gegen sieben Mitbewerber durch. Mit selbst verfassten fiktiven Reiseberichten mussten die Finalis-

ten beweisen, warum sie die perfekten Entdecker für die Mission sind. Die TravelWorks-Weltreise hat einen Wert von 10000 Euro. Inklusiv sind Sprachkurs und Freiwilligenarbeit in Südafrika, Australien und Vietnam sowie Work & Travel in Neuseeland. Der Gewinner wird regelmäßig mit Videos und Bildern auf entdecker.travelworks.de über seine Erlebnisse berichten. —

Führende Milch-Marke

Lülf | Die Marke „Münsterland“ steht nicht nur für eine erfolgreiche Wirtschaftsregion, sondern seit 125 Jahren auch für hochwertige Lebensmittel aus dem Hause Lülff in Rosendahl-Osterwick. 1889 gründete Josef Lülff dort eine Dampfmolkerei. Nicht nur seinem Standort ist der mittelständische Betrieb treu geblieben, auch die Familie Lülff lenkt mittlerweile in der vierten Generation weiterhin die Geschicke des Unternehmens. Heute bietet „Münsterland“ eine breite Auswahl an Milch- und Protein-Drinks sowie Margarine- und Fettprodukte. Mit jährlich mehr als 65 Millionen verkauften Milch-Drinks ist „Münsterland“ im Segment „Glasverpackte



IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing (l.) mit Melchior Lülff und Annegret Lülff-Reinersmann. Foto: IHK

Milchgetränke“ Marktführer in Deutschland und Österreich. —

Wachstum angestrebt

sht | In einem schwierigen Marktumfeld hat Sievert Handel Transporte (sht) zugelegt. Mittelfristig strebt das Unternehmen aus Lengerich an, den Jahresumsatz von derzeit 90 Millionen

Euro bis 2019 auf 150 Millionen Euro zu steigern. Dazu sollen neue Kunden gewonnen, das Produktportfolio erweitert sowie weitere Logistikunternehmen übernommen werden. —

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3
15,00m Breite, 6,00m Tiefe

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. imprägnierter Holzpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 8.990,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt.

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

Repräsentative Hallen für Ihr Unternehmen.

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

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

Holtkamp
Stahlkonstruktionen

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

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

Anzeige

DUBOSCHWEITZER® GmbH

Die Laminierprofis in Haltern am See

Ein Unternehmen mit langer Tradition: Bereits seit 1955 besteht die Firma DUBOSCHWEITZER GmbH. Seit 1993 ist Haltern am See (Anna-Bergstraße 59) der Unternehmensstandort. Seit 30 Jahren beliefert die DUBOSCHWEITZER GmbH den Fachhandel mit Ihren Produkten und hat sich damit zu einem anerkannten und zuverlässigen Partner im Bereich Laminierservice bei vielen Architekten, Stadtverbänden und Schulen entwickelt. Vor allem im Bereich Laminierservice sowie mit dem Verkauf von Laminatoren und Laminierfolien hat sich die Firma einen Namen gemacht.

Wer kennt das nicht? Wichtige Unterlagen wie z. B. Fotos, Ausweise, Bedienungsanleitungen, Pläne, Poster, etc. werden nach längerem Gebrauch unansehnlich oder fangen an unleserlich zu werden. Fazit: Ein häufiger Austausch ist erforderlich.

Die Kosten hierfür sind nicht unerheblich. Der einzige Weg dies zu verhindern und Kosten zu reduzieren, heißt: Laminieren.

Die Fachleute von DUBOSCHWEITZER laminieren bis zu einer Arbeitsbreite von 1,40 m und nahezu jeder Länge! Laminierfolien von der Scheckkarte bis DIN A0 in bester Qualität zum fairen Preis gehören zum lagermäßigen Standardprogramm.

www.DUBOSCHWEITZER.de und www.laminier-technik.de

Gefragter Biodiesel

Petrotec | Ein Umsatzplus von 16 Prozent auf 193 Millionen Euro meldet Petrotec aus Borken. Der Hersteller von abfallbasiertem Biodiesel, überwiegend aus Altspeisefett, erwirtschaftete ein operatives Ergebnis (EBIT) von 4,9 Millionen Euro, ein Plus von fast 69 Prozent. Der Jahresüberschuss legte von 0,9 auf vier Millionen Euro zu. Zudem stellte Petrotec in seinen deutschen Anlagen in Südlohn-Oeding und Emden einen Produktionsrekord von 138 000 Tonnen auf, ein Plus von mehr als sieben Prozent. Auch in Spanien wuchs Petrotec. Neben dem deutschen Markt bedient der Konzern die Benelux-Länder und Großbritannien mit Biodiesel. _____

Erwartung übertroffen

Volksbank Baumberge | Die eigenen Erwartungen für 2013 hat die Volksbank Baumberge übertroffen: Die Bilanzsumme kletterte um 7,4 Prozent auf 466 Millionen Euro. Das Kreditvolumen erhöhte sich um 5,3 Prozent auf 276 Millionen Euro. 95 Millionen Euro wurden als Neukredite zur Verfügung gestellt, ein Plus von 19 Prozent. Die Kundeneinlagen legten um 6,6 Prozent auf 294 Millionen Euro zu. Vom Bilanzgewinn in Höhe von 482 000 Euro wird eine Dividende in Höhe von sechs Prozent an die 4967 Mitglieder ausgeschüttet. _____

Starkes Geschäft mit Tierarzneien

Agravis | Auf Wachstumskurs befindet sich Agravis Raiffeisen mit Sitz in Münster und Hannover. Das nach eigenen Angaben umsatzstärkste Unternehmen im deutschen Agrarhandelsmarkt erwirtschaftete im Jahr 2013 rund 7,5 Milliarden Euro und erzielte ein Ergebnis vor Steuern von 53,2 Millionen Euro. Das ist ein Zuwachs von sieben Prozent.

Auch 2014 begann positiv: Der Gesamtumsatz lag bis Ende April mit 2,4 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau, das Ergebnis vor Steuern übertrifft den Vorjahreswert mit einem Plus von neun Prozent deutlich.

Wachstum will Agravis mit der Übernahme des italienischen Tierarzneimittel-Herstellers Trei erzielen. „Damit stärken wir unsere Aktivitäten in einem mar-

genstarken Geschäft“, so Vorstandschef Dr. Clemens Große Frie.

Angekündigt wurde bereits der Zusammenschluss der Raiffeisen Westfalen Mitte mit den Agravis-Kornhäusern Ostwestfalen und Westfalen-Süd. So soll ein 400 Millionen Euro umsatzstarkes Unternehmen mit 430 Mitarbeitern entstehen, das unter dem Namen RaiKo Westfalen firmieren wird. _____



Richtfest in Recklinghausen mit Bürgermeister Wolfgang Pantförder, Clemens Klink von der Dekra, Lueg-Vorstandsvorsitzender Jürgen Tauscher, Centerleiter Frank Krüger sowie Carsten Debler und Michael Jansen (v.r.), ebenfalls von der Dekra.

Foto: Lueg

Dekra baut aus

Lueg | Knapp eine Million Euro investieren die Fahrzeug-Werke Lueg in die neue Dekra Außenprüfstelle am Recklinghäuser Westring.

Auf 3000 Quadratmetern direkt hinter dem Lueg Center entsteht eine zweigeschossige Stahlkonstruktion mit 333 Quadratmetern Platz für die Lkw-, Transporter- und Pkw-Prüfhalle sowie 76 Quadratmetern Büro- und Sozialräumen. Im Herbst 2014 soll der Neubau

abgeschlossen werden.

Recklinghausen ist für die Dekra der zweitgrößte Standort im mittleren Ruhrgebiet. Sie führt im Kreis Recklinghausen 65 Prozent aller Fahrzeug-Prüfungen durch, der Marktanteil bei Lkw liegt bei 80 Prozent.

Auf den Werkstatt-Flächen, die bislang von der Dekra genutzt wurden, werden für Lueg Kapazitäten frei für ein Leistungszentrum für Mercedes-Benz Transporter und Vans. _____

KURZMELDUNGEN

Skateboard-Funktionär

Der Unternehmer Titus **Dittmann** aus Münster ist zum internationalen Skateboarding-Vorsitzenden ernannt worden. Er führt das Komitee „International Skateboarding“ der Fédération Internationale de Roller Sports (FIRS) an, das auch für Olympische Spiele und Weltmeisterschaften zuständig ist. Möglicherweise kehrt die Skateboard-WM nach Deutschland zurück. Über 24 Jahre veranstaltete Dittmann die „Monster Masterships“ in Münster und Dortmund. _____

Familienfreundlich

Laudert aus Vreden ist erneut von der Bertelsmann-Stiftung als „Familienfreundlicher Arbeitgeber“ ausgezeichnet worden. 350 Mitarbeiter wurden befragt, eine Prüferin nahm das Unternehmen bei einem Ortstermin unter die Lupe. Mit einer Frauenquote von über 50 Prozent und einem jungen Durchschnittsalter ist die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben für Laudert besonders wichtig. _____

Bußgeld reduziert

Westfalen | Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat eine Geldbuße in Höhe von sechs Millionen Euro gegen die Westfalen AG verhängt. Damit blieb das OLG unter der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Buße von 18,75 Millionen Euro. Dem Betrieb aus Münster wird die Beteiligung an Kundenschutzabsprachen im Flüssiggasgeschäft vorgeworfen. Vorstandsvorsitzender Wolfgang Fritsch-Albert wies dies zurück und kündigte Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof an.

Zugpferde

buch.de | E-Books und E-Reader sind die Zugpferde für buch.de aus Münster. Im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres von Oktober 2013 bis März 2014 kletterte der Konzernumsatz um 8,5 Prozent auf 56,8 Millionen Euro. Das operative Ergebnis (EBITDA) lag mit 1,9 Millionen Euro leicht über Vorjahresniveau.



In der Wildnis | Mehr als 130 Reiseleiter, darunter auch Wildnisführer aus Schweden, Tschechien und Österreich, nahmen an einer Outdoor-Schulung von Rucksack Reisen in Münster teil – in einer großen Zeltstadt mit Tipis und Treckingzelten. Für Rucksack Reisen war es das bisher größte Reiseleiter-Treffen.

Foto: Rucksack Reisen

Steiger des Jahres

Ruthmann | Bei den International Awards for Powered Access (IAPA) wurde der Steiger T720 von Ruthmann zum „Produkt des Jahres“ gekürt. Die Gescheraner gewannen damit zum dritten Mal in Folge den „Oscar der Arbeitsbühnenbranche“. Der jetzt prämierte Steiger mit

72 Metern Arbeitshöhe gehört zur Height-Performance-Baureihe von Ruthmann, die dem Unternehmen nach eigenen Angaben „hohe Verkaufserfolge“ bescheren: Im zweijährigen Vermarktungszeitraum wurden bereits über 100 Auftragseingänge verbucht.

KURZMELDUNGEN

Erfolg in Polen | Mit zwei Auszeichnungen ist **Wessling** Polen bedacht worden: In einem landesweiten Wettbewerb um die Corporate Social Responsibility erreichte das Unternehmen aus Altenberge den zweiten Platz. In der Kategorie Familienfreundlichkeit ging Wessling als Sieger auf regionaler Ebene hervor.

Sehr gute Preise | Die **Sparkassen Immobilien** vermittelte 2013 rund 400 Immobilien in Münster und im Kreis Warendorf im Wert von mehr als 75 Millionen Euro. Auch 2014 werden Verkäufer nach Einschätzung des Unternehmens sehr gute Preise erzielen, die Käufer dank niedriger Zinsen auch zu zahlen in der Lage seien.

Marathon | In einer Umfrage wurde der Volksbank-Münster-Marathon zum „beliebtesten Marathon“ in NRW gewählt. Für die 13. Auflage am 14. September haben sich schon über 1000 Einzelläufer angemeldet.

Die neue Ford Transit Familie



Transit Courier
mtl. Leasingrate ab
€ 99,-^{1,5}

Transit Connect
mtl. Leasingrate ab
€ 129,-^{1,4}

Transit Custom
mtl. Leasingrate ab
€ 159,-^{1,3}

Transit Kasten
mtl. Leasingrate ab
€ 179,-^{1,2}



Fortschritt, auf
den Weg gebracht.

Autozentrum Ebber Borken • Bocholt
Kleve • Rees

Autozentrum Ebber
Heinz Richters
Im Königsgesch 11, 46395 Bocholt
Raesfelder Str. 22, 46325 Borken
Tel.: 02871/24 64-20
Mobil: 0151/467 59 591

*Ein Leasingangebot der Ford Bank, Josef-Lammering-Allee 24-34, 50933 Köln. ²Angebot gilt für einen Ford Transit Kasten Basis FT290 L2, 2,2 TDCI, 74 KW (100 PS), Nettopreis € 27.200, Anzahlung € 3.178, Frachtkosten € 780. ³Angebot gilt für einen Ford Transit Custom Kasten City Light 250 L1, 2,2 TDCI, 74 KW (100 PS), Nettopreis € 22.750, Anzahlung € 3.633, Frachtkosten € 780. ⁴Angebot gilt für einen Ford Transit Connect Kasten Basis 200 L1, 1,6 TDCI, 55 KW (75 PS), Nettopreis € 15.220, Anzahlung € 1.971, Frachtkosten € 650. ⁵Angebot gilt für einen Ford Transit Courier Kasten Basis, 1,5 TDCI, 56 KW (75 PS), Nettopreis € 12.790, Anzahlung € 1.850, Frachtkosten € 650. ⁶Frachtkosten sind nicht im Leasingangebot enthalten und werden gesondert in Rechnung gestellt. Zulassungspaket € 160. Alle Angaben zzgl. MwSt.

Nachwuchs fördern

LIS | In die dritte Runde geht das duale Studium, das LIS Logistische Informationssysteme aus Greven mit der FH Münster anbietet. Mit der Nachwuchsförderung will LIS dem Fachkräftemangel entgegenwirken – laut Branchenverband Bitkom gibt es derzeit rund 39 000 offene IT-Stellen. „Das Nachwuchskonzept geht auf“, meint Ausbildungsleiter Thomas Roters. Kevin Küpper und Christopher Essing, die beiden dualen Studenten der ersten Stunde, haben ihre Zwischenprüfung zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung abgelegt. Darüber hinaus erlernen aktuell in Greven acht angehende Fachinformatiker und Kundenbetreuer ihren Beruf. _____

Lösungen für Hotels

TKS | Im Bereich „Technische Gebäudeausstattung“ will der Stadtlohner Generalunternehmer TKS ein Zeichen in der Hotellerie setzen: TKS bringt nach eigenen Angaben als erster Anbieter in Europa eine Komplettlösung für Generalüberholungen, Modernisierungen und Erstausrüstungen auf den Markt. Realisiert wurde das „All-in-one-Leistungspaket“ unter anderem bereits für das Le Méridien Hamburg. Hier wurden acht Suiten in Konferenzräume verwandelt und Teile der Lobby sowie des Ballsaals zum neuen Frühstücksrestaurants zusammengeführt. _____

Stärker als die Branche

LVM | Die LVM Versicherung hat 2013 Beitragseinnahmen von knapp drei Milliarden Euro erwirtschaftet, ein Zuwachs von 4,7 Prozent. Die Branche insgesamt wuchs nur um drei Prozent. Die Muttergesellschaft LVM a.G. behauptete sich mit einem Beitrags-

plus von 5,8 Prozent. Mit einem Jahresüberschuss von 110 Millionen Euro zählte 2013 zu den erfolgreichsten Jahren des Versicherers aus Münster, der sein Eigenkapital auf knapp 1,5 Milliarden Euro ausbaute. Der Positiv-

trend setzt sich 2014 fort. Die LVM steigerte ihre Beitragseinnahmen im Vergleich zum ersten Vorjahresquartal um sieben Prozent. Außerdem wurde zum 1. Mai das Vertriebsressort neu geschaffen. Generalbevollmächtigter ist Peter Bochnia.

Erster Spatenstich

Nosta | Der erste Spatenstich ist gesetzt: Die Nosta Group baut in Ladbergen, nahe an der A1 und der A30, für fünf Millionen Euro ein neues Logistikzentrum. Anfang des Jahres wurden auf dem 5,5 Hektar großen Gelände ein Großteil des alten Hallenbestandes abgerissen. Im Oktober soll das neue Logistikzentrum mit etwa 10 000 Quadratmetern Grundfläche fertig-

gestellt sein. Der neue Standort bietet Lagerkapazitäten von etwa 12 000 Palettenstellplätzen sowie Blocklager- und Bereitstellungsflächen. Neben der Einlagerung von Produkten der Wassergefährdungsklassen I und II können am neuen Standort auch temperaturgeführte Produkte aufgenommen werden. Der Neubau ist zudem um zwei weitere Bauabschnitte erweiterbar. _____

Guter Lauf

Brooks Sports | Mehr als 1,3 Millionen Paar Laufschuhe hat Brooks Sports 2013 in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika verkauft. Der Umsatz stieg um 23 Prozent auf knapp 64,5 Millionen Euro. Damit wuchs der Laufsportexperte im neunten Jahr in Folge um mehr als 20 Prozent. 2014 soll der Umsatz um 30 Prozent auf 83,5 Millionen Euro klettern. 125 Mitarbeiter, davon 78 in Münster, sind bei Brooks beschäftigt. 2014 werden 24 Stellen geschaffen, davon ungefähr die Hälfte in Münster. _____



Kraftvoll | Phantasievoll und trotzdem straßentauglich, ästhetisch und dabei kraftstrotzend: Dies sind die Design-Merkmale der Harley Davidson im Jever-Look. Entworfen hat sie Aristide Arend, kreativer Geschäftsführer der Coesfelder Werbeagentur Bruderherz. Er setzte sich mit seinem Entwurf gegen 50 Wettbewerber durch. Die Brauerei wird das kraftvolle Bike im Sommer verlosen.

Foto: Bruderherz

Schäden absichern

WVK | Um mögliche Schwachstellen in Biogasanlagen und wie sie abgesichert werden, ging es bei einem Seminar des Warendorfer Versicherungs-Kontors (WVK). „Viele Betreiber sind überrascht, für welche Bereiche sie nach einem Schadensfall einstehen müssen, obwohl die Arbeiten von Fremdfirmen vorgenommen wurden“, stellte Carsten Kremer fest. _____

Mehr Hotelgäste

Movie Park | Mehr als 50 000 Übernachtungsgäste zählte 2013 Movie Park Holidays, der offizielle Reiseveranstalter des Movie Parks in Bottrop-Kirchhellen. Dies waren doppelt so viele wie im Jahr zuvor. 2011 hat der Film- und Freizeitpark seine touristische Infrastruktur ausgebaut und bietet Kombinationspakete aus Parkbesuch und Hotelarrangement an. Movie Park Holidays arbeitet mit mehr als 20 Partnerhotels im Umkreis von zehn bis 50 Kilometern zusammen. 40 Prozent der Übernachtungsgäste kommen aus den Niederlanden und Belgien. Insgesamt besuchten 1,25 Millionen Gäste 2013 den Park, der in der Saison rund 1100 Mitarbeiter beschäftigt. _____

Per Los zur Messe

Weicon | Sie gilt als die weltgrößte Öl- und Gasmesse, die Offshore Technology Conference OTC in Houston. Mit etwas Glück war Weicon erstmals dabei: Über ein Losverfahren sicherten sich die Münsteraner einen Stand im Deutschen Gemeinschaftspavillon. Dort traf der Kleb- und Dichtstoffhersteller auf ein internationales Publikum unter anderem aus Abu Dhabi, Nigeria, Venezuela, Mexiko, Russland, Trinidad Tobago und den USA. 2013 präsentierte Weicon auf 49 Ausstellungen seine Neuentwicklungen. _____

Ministerpräsidentin zu Besuch

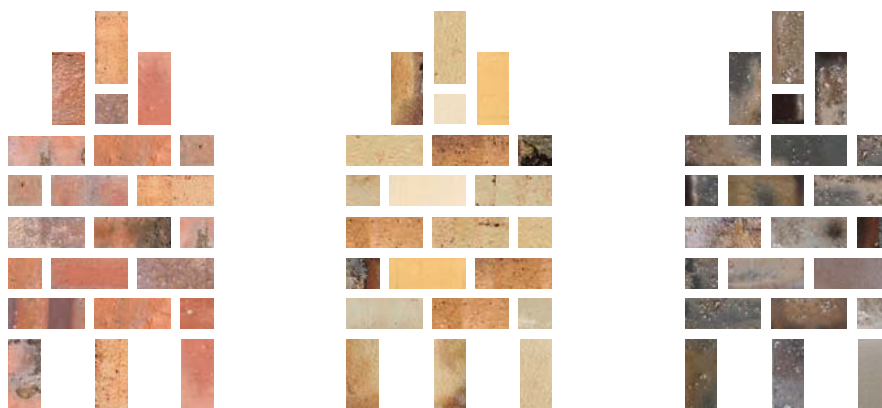


Betriebsbesichtigung mit der SPD-Europapolitikerin Gabriele Preuß, Bürgermeisterin Anne Heck-Guthe, Hannelore Kraft, Björn Kemper (vorne v.l.), Geschäftsführer der Kemper Gruppe, dem stellvertretenden kaufmännischen Leiter Michael Schiller, Landrat Cay Süberkrüb und Geschäftsführer Gerd Kemper (hinten v.l.).

Foto: Kemper

Kemper | Noch vor der offiziellen Einweihung am 24. Juni hat NRW-Ministerpräsidentin Hannelore Kraft den neuen Firmensitz von Kemper Storotec in Waltrop besucht. Dort ließ sie sich durch Produktion und Verwaltung des Herstellers von Systemlösungen für die Integralogistik führen. Auf dem 14 000 Quadratmeter großen Grundstück im Industriegebiet Leveringhäuser Feld, einem ehemaligen Zechengelände, will Kemper Storotec weiterwachsen. _____

ALLES ANDERE IST NUR FASSADE!



JANINHOFF
KLINKERMANUFAKTUR

Thierstraße 130 · 48163 Münster · Germany
Fon +49 2501 96340 · www.janinhoff.de

Von der Ems an den Amazonas

Das Grevener Unternehmen Ceno Tec hat die Dachhaut für das WM-Stadion im brasilianischen Dschungel gefertigt. Eine sportliche Leistung.

Würde man einen Kleinwagen an einen Streifen der Glasfasermembran hängen, die für das Dach der Arena de Amazônia in Manaus verwendet wurde, das Material würde noch halten, wenn das Auto längst verrostet wäre. „Der Kleinwagen müsste abgenommen und noch zwei Mal gegen einen neuen ausgetauscht werden, bevor die Membran die Last nicht mehr tragen kann“, erklärt Wolfgang Rudolf-Wittrin, Geschäftsführer der Ceno Tec aus Greven.

Das Unternehmen, das sich als Schneider für die Bauindustrie versteht,

hat die Verkleidung für das Dschungel-Stadion in Manaus angefertigt. Dabei war es ein Wink des Schicksals, dass der Auftrag überhaupt nach Greven ging. Denn schon 2009 hatte sich Ceno Tec um den Auftrag für das 32 000 Quadratmeter große Dach beworben, war aber abgeblitzt. Ein brasilianisches Unternehmen erhielt die Order. „Doch das leistete sich einige Eskapaden, das zweite Generalunternehmen auch“, so Rudolf-Wittrin.

Ende 2012 kam der Anruf der Martifer Group aus Portugal, die für das Hamburger Architektenbüro gmp das Stahl-

gerippe der 43 500 Gäste fassenden Arena baute. Man kannte sich bereits aus früheren Projekten. Ceno Tec bekam den Auftrag. Nachdem Rechtsbeistand bei einem brasilianischen Anwalt eingeholt und der rund 100 Seiten starke, auf internationalem Recht basierende Vertrag abgeschlossen war, fiel der Startschuss. In insgesamt neun Monaten haben die Ceno-Tec-Mitarbeiter die Dachhaut für das WM-Fußballstadion in Manaus zugeschnitten, angeliefert und montiert.

Herausforderungen getrotzt

Rudolf-Wittrin erinnert sich noch lebhaft an die Probleme bei dem sportlichen Projekt: „Die größte Herausforderung war die geringe Maßtoleranz bei den 252 Feldern, die passgenau in Greven vorproduziert wurden.“ Für die einzelnen Flächen verbaute Ceno Tec beschichtetes Glasfasergewebe, das bei Verseidag-Indutex in Krefeld eingekauft wurde. Insgesamt wurden 52 000 Quadratmeter verbraucht. Das Material kam auf Rollen, wie man sie aus Schneidereien kennt – allerdings in drei Meter Breite.



Die Dachverkleidung der Arena de Amazônia in Manaus soll rund 30 Jahre halten. Was hier noch beige aussieht, bleicht innerhalb von drei Monaten aus und wird schneeweiß.

Foto: Ceno Tec



Wenig erinnert an eine klassische Schneiderei: Gegründet 1885 entstand während der Textilkrisen in den 1960er- und -70er-Jahren aus dem alten Textilbetrieb die Ceno Tec mit heute rund 28 Millionen Euro Umsatz im Jahr und 140 Mitarbeitern.

Foto: Ceno Tec

Mitarbeiter schnitten es zu, verschweißten es zu Feldern. Fünf Monate lang liefen sieben Tage in der Woche die Maschinen, drei Monate davon im Dreischichtbetrieb.

„Die zweite Hürde war, die Felder unbeschadet bis nach Manaus zu transportieren“, führt Rudolf-Wittrin an. Die Stadt liegt mitten im Dschungel, über 1050 Kilometer von der Küste entfernt, am Amazonas und dem Rio Negro. Sie ist für große Warentransporte am besten per Schiff oder Flugzeug zu erreichen. Mitarbeiter verpackten die knickempfindlichen Stücke in Holzkisten, verluden sie in Container und schickten sie nach Brasilien. „Sechs Mal ist das Schiff gefahren. Jedes Mal mit rund 60 Containern an Bord“, erklärt der Geschäftsführer. Mindestens zwei Projektleiter waren vier Monate vor Ort an der Baustelle. Sie leiteten die rund 160 Monteure an, die von einem heimischen Betrieb gestellt wurden.

Das dritte Problem war das Wetter. Rudolf-Wittrin: „Wir haben am 1. Dezember 2013 mit der Montage angefangen und sind direkt in die Regenzeit gerutscht. 60 Liter pro Stunde und Quadratmeter kamen runter.“ Um die Haut auf das Dach zu bringen und sie wie ein Trommelfell zu spannen, braucht man

vier Tonnen Kraft pro Laufmeter. „Regnet es zu viel und sammelt sich das Wasser in der Mitte, klappt alles zusammen wie eine Markise, die zu viel abbekommen hat“, zieht er den Vergleich. Anfang April wurde das letzte Teil verbaut.

Erfahren im Stadionbau

„Trotz der Probleme hatten wir keinen Zweifel daran, dass wir es schaffen“, zieht Wolfgang Rudolf-Wittrin Bilanz. Schließlich punkten die Grevener mit reichlich Erfahrung im Stadionbau: Die Tribünenüberdachung der Anlage von Fenerbahçe Istanbul, die Reparatur des Dachs der Veltins Arena in Gelsenkirchen und der Sonnenschutz des Khalifa Bin Zayed Stadium in Al Ain in den Vereinigten Arabischen Emiraten geht ebenso auf das Konto von Ceno Tec wie auch die Überdachung des Stadions Bunyodkor in Taschkent, Usbekistan. „Außer uns gibt es weltweit nur vier weitere Unternehmen, die das können“, sagt Rudolf-Wittrin. „Unser Vorteil ist, dass wir uns von Anfang an auf einem Nischenmarkt

ARENA DE AMAZÔNIA (MANAUS)

Erbaut: 2013/2014

Plätze: 42 371

Maße: 240 × 200 × 35 Meter

Spielort: Die Arena de Amazônia in Manaus wurde am Standort des ehemaligen Estádio Vivaldão erbaut. Manaus ist die Hauptstadt des Bundesstaats Amazonas und hat rund 1,8 Millionen Einwohner. In der Arena de Amazônia finden insgesamt vier Spiele statt: England gegen Italien (14. Juni), Kamerun gegen Kroatien (18. Juni), USA gegen Portugal (22. Juni), Honduras gegen die Schweiz (25. Juni).

spezialisiert und durch Anpassungen weiterentwickelt haben“, erklärt der Geschäftsführer den Erfolg. Das zeigen allein die Maschinen, von denen viele Marke Eigenbau sind. Eine ganz rationale und wirtschaftliche Entscheidung, erklärt Rudolf-Wittrin: „Wir können Einzelflächen von bis zu 5000 Quadratmetern konfektionieren. Um Stücke dieser Größenordnung zu bewegen, braucht man fleißige Hände und Spezialmaschinen.“

Es sind aber nicht nur die spektakulären Sport-Projekte, mit denen sich Ceno Tec einen Namen macht. Auf den 14 000 Quadratmetern Fertigungsfläche werden in Grevener auch Folien für Biogasanlagen und Auskleidungen für Kläranlagen geschneidert. Seit Kurzem arbeitet man an neuen Produkten: an mobilen Lärmschutzwänden für Baustellen und Konzerte, an Licht- und Akustikdecken für Büros sowie an mobilen Hochwasserschutzwänden, die bereits in Überflutungsgebieten eingesetzt werden.

MAREIKE WELLMANN



Foto: Kaarsten/Fotolia



Der riesige Schriftzug „100% ZINQ“, ein Leitspruch der Ausbildungsarbeit bei Voigt & Schweitzer, wurde vor den Jubiläumsgästen live verzinkt.

Foto: André Chrost

Schlechte Werte bei der Jugend

Das Image der Industrie hat sich seit dem Start der nord-westfälischen Akzeptanzoffensive leicht verbessert. Doch um die Bekanntheit einzelner Betriebe ist es nach wie vor schlecht bestellt.

Ohne Bekanntheit kein Image: Die IHK Nord Westfalen hat TNS Emnid zum zweiten Mal nach 2011 mit einer repräsentativen Umfrage zum Image der regionalen Industrie beauftragt. Bewertete

die Öffentlichkeit die Industrie aus Nord-Westfalen zum Start der Akzeptanzoffensive „In|du|strie“ mit einer schwachen Drei, steigerte sich der Wert nun leicht auf die Schulnote 2,7. Die Umfra-

geergebnisse wurden auf dem Konvent der Initiative am 7. Mai in Gelsenkirchen erstmals vorgestellt.

Trotz der leichten Imageverbesserung ist es um die Bekanntheit der Betriebe eher schlecht bestellt: Nur sechs Prozent der Befragten in der Region nennen ThyssenKrupp als ein ihnen bekanntes Industrieunternehmen, womit der Konzern die Top 15 der bekanntesten Industrieunternehmen anführt. Ein weiterer Global Player, die BP-Gruppe, wird nur von zwei Prozent der Befragten aufgeführt. Immerhin schneiden die Unternehmen lokal besser ab: In Gelsenkirchen beispielsweise benennen 26 Prozent ThyssenKrupp, 18 Prozent E.on und 14 Prozent die BP-Gruppe. Dennoch bleiben die Ergebnisse besorgniserregend: „Wenn man nicht bekannt ist, kann man auch kein Image haben“, so Dr. Klaus-

„Nachbarschaftswochen“

Mit diesen Aktionen wollen die Betriebe der Akzeptanzoffensive wieder stärker wahrgenommen werden:

- 2. Juli: 2. Azubi-Olympiade in Borken
- 4. September: Werkstattgespräch in Sendenhorst
- 5. September: Menschenkicker-Turnier in Beckum
- 12. September: 3. In|du|strie-Tag in Ibbenbüren
- 19. September: Cooking mit Multiplikatoren in Warendorf
- 20. September: Tag der Chemie
- 22. September: Gespräch mit Politikern in Emsdetten
- Im September: In|du|strie-Geocaching in Beckum
- 3. Oktober: In|du|strie-Team beim Münsterland-Giro



Wie sich Jugendliche für Industrie begeistern lassen, war eine der Fragen beim Industriekonvent.

Foto: André Chrost

Dieter Juszak, Mitglied des Steuerkreises der Akzeptanzoffensive, der die Zahlen auf dem Industriekonvent präsentierte.

Begegnung mit dem Nachwuchs

Insbesondere bei den jungen Menschen müssen sich die Industriebetriebe mehr ins Zeug legen. Schaut man sich die Ergebnisse der TNS Emnid-Umfrage nach Altersgruppen an, so werden die Industriebetriebe von jungen Menschen (18-29 Jahre) im Vergleich zum Mittelwert in fast allen Kategorien schlechter bewertet.

Wie Industriebetriebe die Jugendlichen besser erreichen können, war deshalb ein weiterer Schwerpunkt des Industriekonvents. Schüler der Evangelischen Gesamtschule Gelsenkirchen, Dr. Ferdinand Stebner, Lehr-Lernforscher der Ruhr-Universität Bochum, und Marius Mann, Personalentwickler von Voigt & Schweitzer, diskutierten, wie Industriebetriebe am besten mit Jugendlichen in Kontakt treten können.

„Die Präsenz im Internet muss heute für alle Unternehmen zum Standard gehören. Im Internet spricht man den Nachwuchs an und holt ihn ab“, betonte Stebner. „Wollen die Unternehmen jedoch in besonderer Weise auf sich aufmerksam machen und den Nachwuchs für sich motivieren, sollten sie vor allem auch in „reale“ Begegnungen investieren.“ Gute Möglichkeiten seien etwa Kooperationen mit Schulen und Breitensportvereinen. „Sport ist nach wie vor eine der beliebtesten Freizeitaktivitäten“, so der Wissenschaftler.

Im Sommer kommenden Jahres wird die Akzeptanzoffensive diese Empfehlung erneut nutzen und am 15. August



Zuerst Industriekonvent, dann Jubiläumsfeier der Firma Voigt & Schweitzer in Gelsenkirchen mit zahlreichen Unternehmern und Gästen aus der Region.

Foto: André Chrost

2015 ein großes Sport-Ereignis organisieren. Beim „1. In|du|strie Drachenboot Cup“ im Münsteraner Hafen wollen Mannschaften der regionalen Industrie und Gast-Teams vor allen Dingen eines zeigen: Industrie kann auch richtig Spaß machen.

Um die Bekanntheit der 350 Unternehmen, die sich in der Akzeptanzoffensive „In|du|strie – Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ zusammengeschlossen haben, zu

In|du|strie
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.

erhöhen, hat sich die Initiative schon in den vergangenen Monaten einiges einfallen lassen. Zahlreiche Aktionen rund um die Standorte rückten die Industrieunternehmen lokal wieder stärker in den Fokus der Öffentlichkeit. Die im Herbst beginnenden „Nachbarschaftswochen der Industrie“ sollen die Sichtbarkeit der regionalen Industrie weiter erhöhen und Gelegenheiten zum Gespräch über In-

dustrie bieten. Geplant sind Veranstaltungen wie Tage der offenen Lehrwerkstatt, Beteiligungen an Sport-Events, Schulk Kooperationen oder lokale Industrietage.

Industrie-Atlas

Neu ist auch der Industrie-Atlas, der die Präsenz der nord-westfälischen Industrie im Netz steigert. Dieses Angebot auf Basis von Google Maps präsentiert mehr als 300 produzierende und in der Initiative engagierte Unternehmen der Region erstmals auf einer Plattform. Ein hilfreiches Tool, insbesondere für Jugendliche: Wer sich für Industrie interessiert, weil er dort etwa eine Ausbildung oder ein Praktikum absolvieren möchte, hat so einen leichten Zugang. Es ist geplant, den jetzt vorliegenden webbasierten Atlas weiter auszubauen und um weitere Inhalte zu ergänzen. Zu finden ist der Industrie-Atlas unter www.industrie-nordwestfalen.de.

ALEXIA VOSSENBERG



FREUNDE FÜR'S LEBEN
MADE VOR DEINER HAUSTÜR

Made vor deiner Haustür |

Auf dem Industriekonvent wurde auch erstmals die neue Nachbarschaftskampagne der Akzeptanzoffensive vorgestellt. Sie soll die Aktionen, die die Mitgliedsunternehmen der Akzeptanzoffensive durchführen, werblich unterstützen und zeigen, dass viele in unserer Nachbarschaft gefertigte Industrieprodukte fester Bestandteil unseres Lebens sind. Jedes Unternehmen kann – auf Wunsch auch mithilfe des Kampagnenbüros – ein eigenes Motiv unter dem Slogan „... made vor deiner Haustür“ entwickeln und schalten.

Foto: c4c



Wolfgang Geile, Geschäftsführer Geile Warenautomaten GmbH, präsentierte Margarete Müller zusammen mit seinem Sohn Michael und seiner Tochter Christine das Unternehmen (v.l.).

Bargeld lacht nicht immer

Über Geld spricht man nicht? Mit Margarete Müller schon. Schließlich ist sie Präsidentin der NRW-Hauptverwaltung der Deutschen Bundesbank. Im Kreis Steinfurt erlebte sie, wie man es verdient und wo es Probleme bereitet.

Die kleine Reise, die Margarete Müller auf Einladung der IHK Nord Westfalen absolvierte, entpuppte sich als abwechslungsreicher Praxisausflug in das Aufgabenspektrum der Präsidentin. Die Informationen und Eindrücke jedenfalls, die sie in „einer der wirtschaftlich erfolgreichsten Regionen des Landes“ gesammelt hat, so Müller, „sind sehr wertvoll für meine Arbeit“. Für IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing war es wichtig, dem Gast aus Düsseldorf „zu zeigen, dass das Münsterland ganz und gar nicht dem Klischee vom ländlichen Raum mit Pferd und Fahrrad entspricht, sondern dank einer starken mittelständischen Industrie einer der wichtigsten Wachstumsbringer für ganz Nordrhein-Westfalen ist“.

Erste Station war die Geile Warenautomaten GmbH in Westerkappeln, Marktführer bei Warenautomaten, wie man sie von Bahnhöfen kennt. Für Geschäftsführer Wolfgang Geile ist das Bargeld, das seine bundesweit fast 7000 Automaten liefern, zu „einem spürbaren Kostenfaktor“ geworden. Früher hat die Bundesbank einen kostenlosen Rundum-Service

für das Bargeld-Handling geboten. „Das Geld kam einfach abgezählt in einen Sack mit einer entsprechenden Banderole“, erinnert sich Geile, „das Papier für die Rollen war umsonst“. Aus Kostengründen wurde dieser Service jedoch immer weiter abgebaut. „Seit einigen Jahren versteht sich die Bundesbank im Bargeldverkehr als Großhändler“, erläuterte Müller die Auswirkungen der strategischen Neuausrichtung der Bundesbank im Kerngeschäftsfeld Bargeld. Dabei Sorge die Bundesbank nach wie vor für eine hohe Qualität des umlaufenden Bargeldes und gewährleiste eine effiziente Bargeldversorgung über ein bundesweites Filialnetz, betonte Müller. Sie zeigte Verständnis für die Situation des Unternehmers, erläuterte jedoch, dass „private Akteure wie Wertdienstleistungsunternehmen hier eine zunehmend wichtige Rolle spielen“.

Münzgeld macht Probleme

Geile wies auf die hieraus resultierenden „hohen Kosten“ für die Weitergabe und den Transport des Bargelds hin. So kostet es Gebühren, wenn die vorgeschriebenen Füllmengen der Normcontainer für Münzgeld nicht eingehalten werden. „Ich mache inzwischen alles selbst“, sagt Geile, vom Zählen über das Einrollen und Einsacken bis zum Einschweißen in Plastiktüten: „Und trotzdem muss ich an jeder Ecke zahlen, sogar, wenn ich das Bargeld bei einer Bank vorschriftsmäßig abgebe.“

Dann ging es um Milliarden: Im Ringhotel Teutoburger Wald in Tecklenburg-Brochterbeck trafen Müller und Schulte-Uebbing zusammen mit IHK-Vizepräsident Gustav Deiters (Ibbenbüren) auf die Bundestagsabgeordnete Anja Karliczek. Sie ist im Bundesausschuss für Finanzen. Entsprechend standen der Euro und die Folgen der Niedrigzinsphase im Mittelpunkt des Gesprächs: „Die niedrigen Zinsen bereiten sowohl den Versicherungsnehmern wie auch den Kleinsparern große Probleme. Die Versicherungskunden



Foto: Molin/Fotolia



Margarete Müller sprach mit IHK-Vizepräsident Gustav Deiters und der Bundestagsabgeordneten Anja Karliczek (v.l.) über den Euro und die Niedrigzinsphase.

Fotos: KrüdeWagen



Dr. Jürgen Vutz, Vorstandsvorsitzender von Windmüller & Hölscher, führte Margarete Müller und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing durch das Unternehmen (v.l.).

fürchten um ihre Altersversorgung, Banken und Versicherungen fällt es immer schwerer, zugesagte Leistungen zu erfüllen.“

Die speziellen Finanzierungsbedingungen, die Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau aufgrund der langen Vorlauf- und Lieferzeiten benötigen, standen im Mittelpunkt der Gespräche bei Windmüller & Hölscher in Lengerich. Dr. Jürgen Vutz, Vorsitzender der Geschäftsführung, präsentierte das international führende Unternehmen, das vor allem Maschinen für den Druck und die Herstellung von Verpackungen entwickelt und baut. Die Präsidentin zeigte sich beeindruckt von diesem „Beispiel für die starke Wirtschaft des Münsterlandes“. Den Maschinen- und Anlagenbau

bezeichnete sie als eine der wichtigsten Branchen, die einen zentralen Beitrag zum Wohlstand unseres Landes leiste.

Deutsches Drei-Säulen-Modell

Den Schlusspunkt der Tour im nördlichen Münsterland bildete das Gespräch der Präsidentin und des IHK-Hauptgeschäftsführers mit dem Obmann der Sparkassen im Münsterland, Achim Glörfeld. Der Vorstandsvorsitzende der Stadtsparkasse Lengerich und Müller waren sich einig über die Bedeutung der Sparkassen für die Mittelstandsfinanzierung sowie über die Wirkung des deutschen Drei-Säulen-Modells mit öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten, Genossenschaftsbanken und privaten Banken.

„Dieses System hat sich in der Finanzkrise als sehr stabil erwiesen“, betonte Müller. Weitere Themen waren die neuen Eigenkapitalregeln für die Kreditwirtschaft sowie die europäische Bankenunion. Glörfeld betonte gegenüber der Bundesbankpräsidentin, dass die Sparkassen und Volksbanken durch ihre Beiträge zum Abwicklungsfonds „nicht die Zeche für das Fehlverhalten einiger Großbanken zahlen“ sollten. Auch wandte er sich gegen europäeinheitliche Standards in der Bankenaufsicht, die die Besonderheiten der Geschäftsmodelle regional tätiger Kreditinstitute vollends unberücksichtigt ließen. „Ich sehe bei der Bankenregulierung Tendenzen, dass mit Kanonen auf Spatzen geschossen wird“, so sein Fazit.

GUIDO KRÜDEWAGEN

TREPPENTURM | Hamm

planen
entwickeln
bauen

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

J. Lehde GmbH
 Sassendorfer Weg 8
 59494 Soest
 Tel. 0 29 21 / 89 06 - 0
www.lehde.de



Die Schüler und Teilnehmer des „Jugend forscht“ Wettbewerbs mit Peter Schimmelpfennig, Geschäftsführer CTS Crashtest Service GmbH, sowie Christoph und Jeannine Budelmann (hintere Reihe von links nach rechts).

Foto: WJ

mann, die Sonderpreise an die Schüler. Die überreichten Kosmos-Experimentierkästen seien dabei „nicht nur Anerkennung für die

Texte der WJ-Seite:

Prachtstern GmbH, Münster

tollen Leistungen beim diesjährigen Regionalwettbewerb von Jugend forscht, sondern hoffentlich auch Anreiz und Inspiration für mögliche Folgeprojekte im nächsten Jahr“, so Budelmann. Neben den Sonderpreisen unterstützen die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen die Teilnehmer des Wettbewerbs Jugend forscht auch durch Coachings im Bereich Rhetorik, Präsentationstechnik und Standgestaltung, die in diesem Jahr sowohl für die Sieger des Münsteraner Regionalwettbewerbes als auch für die Sieger des Landeswettbewerbes Jugend forscht ausgerichtet werden.

Unterstützung für Nachwuchsforscher

Sonderpreise „Jugend forscht“ | Anfang April wurden elf Schüler aus dem gesamten Münsterland für ihre herausragenden Forschungsarbeiten beim IHK-Regionalwettbewerb von Jugend forscht am 20. Februar 2014 mit einem Sonderpreis der Wirtschaftsjunioren

Nord Westfalen ausgezeichnet. Die Preise wurden in einem ganz besonderen Rahmen verliehen: Bei ihrem Besuch auf der Crashtest-Anlage der CTS Crashtest Service GmbH in Münster-Wolbeck erlebten die jungen Forscher einen spektakulären Zusammenstoß

eines PKW mit einem LKW und wurden von Geschäftsführer Peter Schimmelpfennig über die ausgedehnte Anlage geführt.

Im Anschluss an dieses beeindruckende Erlebnis übergab die Vorsitzende der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen, Jeannine Budel-

Vorstellung neuer Gäste und Mitglieder

Foto: WJ



Junge Führungskräfte und Unternehmer sind bei den Wirtschaftsjunioren Nord-Westfalen herzlich willkommen.

SEBASTIAN GESING ist seit fast drei Jahren dabei und erklärt, was ihn an den Wirtschaftsjunioren interessiert.

WARUM ICH BEI DEN WJ AKTIV BIN:

Der Anreiz für mich besteht darin, über den eigenen Tellerand hinauszuschauen und zu erfahren, wie andere Unternehmen arbeiten und mit welchen Herausforderungen diese regelmäßig konfrontiert werden. Das daraus entstandene Netzwerk hilft dabei, die eigenen Problemstellungen zielführender zu lösen und sich gerne mal einen „externen Rat“ zu holen.

MEIN BISHERIGES HIGHLIGHT:

Die Jubiläumsfeier zum 50-jährigen Bestehen der WJ mit dem Gastredner und ehemaligen Junior René Obermann

ALTER: 30

FIRMA:

H. Gautzsch GmbH & Co. KG

POSITION:

Vertriebsleiter Nord

MITGLIED BEI DEN WJ

seit Mitte 2011



WIRTSCHAFTSJUNIOREN
NORD WESTFALEN

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

Änderungen

Lohnsteuer | Das Bundesfinanzministerium hat den Verbänden die Lohnsteueränderungsrichtlinien 2015 übersandt. Sie sollen ab 1. Januar 2015 gelten, müssen aber vorher vom Bundesrat beschlossen werden. Ziel ist die Anpassung der Richtlinien an gesetzliche Neuregelungen.

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

Schenken und Erben

Betriebsvermögen | Ob das Erbschaft- und Schenkungsteuergesetz verfassungsgemäß ist, wird das Bundesverfassungsgericht am 8. Juli verhandeln. Das Gericht wird klären, ob insbesondere die Verschonungsregelungen für übertragenes Betriebsvermögen mit dem Grundgesetz vereinbar sind. Bisher werden Betriebe von der Erbschaft- und Schenkungsteuer freigestellt, wenn bei Übertragung von Betriebsvermögen das Unternehmen weitergeführt und die Lohnsumme in einem Zeitraum von fünf bis sieben Jahren ab der Übertragung gehalten wird. Der DIHK hat wiederholt die Verfassungsmäßigkeit bekräftigt. Wann das Urteil erfolgt, bleibt offen.

Zweifel an Zinsschranke

Bundesfinanzhof gewährt Aussetzung der Körperschaftsteuer.

Nach § 4h des Einkommensteuergesetzes (EStG) können Zinsaufwendungen bei konzernangehörigen Betrieben nur beschränkt abgezogen werden. Der Bundesfinanzhof (BFH) äußert nun in einem konkreten Fall (Az. IB 85/13) verfassungsrechtliche Zweifel in Bezug auf die sogenannte Zinsschranken-Regelung. Grund ist, dass möglicherweise ein Verstoß gegen den Gleichheitsgrundsatz des Artikel 3 Grundgesetz vorliegt. Der

Gesetzgeber habe womöglich gegen das Prinzip der Folgerichtigkeit verstoßen, indem er der Grundentscheidung der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit durch die Begrenzung des Zinsausgabenabzuges widerspricht. Der BFH kritisiert zudem, dass die Zinsschranke nicht zielgenau formuliert sei. So würden missbräuchliche Gestaltungen unter der im Streitjahr geltenden Freigrenze von einer Million Euro nicht erfasst, wohinge-



Der BFH zweifelt an Verfassungsmäßigkeit der Zinsschranke. Foto: GaToR/Fotolia

gen marktübliche, sinnvolle und typische Gestaltungen unter die Regelung fallen. Zwar darf im vorläufigen Verfahren nicht der Hauptsache vorgegriffen werden, dennoch setzte der BFH im Streitfall die Zahlung der Körperschaftsteuer aus. Bei Steuerfestsetzungen, die Belastungen aufgrund der Zinsschranke beinhalten, sollte geprüft werden, diese offenzuhalten.



Firmenwagen | Überlässt ein Betrieb seinem Arbeitnehmer mehr als ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung, ist der geldwerte Vorteil für jedes Fahrzeug nach der Ein-Prozent-Regelung zu berechnen. Der Bundesfinanzhof führt die Rechtsprechung fort, dass unabhängig von der wirklichen Nutzung die Möglichkeit der Privatnutzung zur Bereicherung des Arbeitnehmers führt.

Foto: M.Schuppich/Fotolia

Konzession

Personenverkehr | Durch die Novellierung des Personenbeförderungsgesetzes ist die Vergabe von Konzessionen für den Personenverkehr seit 2013 einem europaweiten Ausschreibungswettbewerb unterworfen. Verkehrsbetriebe können also nicht mehr damit rechnen, dass einmal erteilte Genehmigungen verlängert werden. Der wirtschaftliche Vorteil nutzt sich somit ab, die Konzession ist abzuschreiben.



inlingua®

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

UNTERNEHMERREISE CHINA

Kritik am Joint-Venture-Zwang

Berlin. Bei Geschäften deutscher Unternehmen in und mit China gibt es immer noch erhebliche Probleme. Darauf hat DIHK-Präsident Eric Schweitzer während seiner Chinareise hingewiesen. In Peking erläuterte er im Beisein von Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel, dass deutsche Unternehmen beim Thema Patentschutz nicht mehr nur über Raubkopien klagten, sondern zunehmend auch über kuriose Übertreibungen. „Erst hatten die Chinesen gar kein Patentrecht, jetzt überziehen sie es.“ Auch der Joint-Venture-Zwang erschwert den Handel deut-



Gemeinsam in China: DIHK-Präsident Eric Schweitzer (l.), Julia Arnold vom DIHK und Wirtschaftsminister Gabriel Foto: Ossenbrink

sen gar kein Patentrecht, jetzt überziehen sie es.“ Auch der Joint-Venture-Zwang erschwert den Handel deut-

scher Unternehmen mit China: So können Anbieter in der Automobilindustrie nur zusammen mit einem chinesischen Partner agieren. Positiv wertete Schweitzer das Engagement chinesischer Firmen in Deutschland: Die guten Bedingungen, die sie in Deutschland vorfänden, könnten auch zu Fortschritten in China führen.

Innovation fördern

Berlin | Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) erteilt wieder Bewilligungsbescheide, der Bundestagshaushaltsausschuss hat die Mittel vorzeitig freigegeben. Dafür hatten sich der DIHK und die IHKs bei den Bundestagsabgeordneten eingesetzt. 350 Millionen Euro werden nun veranschlagt. ZIM ist ein bundesweites, technologie- und branchenoffenes Förderprogramm für Zusammenarbeit zwischen mittelständischen Unternehmen und wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen.

Kein Mindestlohn

Berlin | Freiwillige Praktika bis zu sechs Wochen sollen vom Mindestlohn ausgenommen werden. Das hat das Bundeskabinett nicht zuletzt auf Drängen des DIHK beschlossen. Ursprünglich sollten freiwillige Praktika vom ersten Tag an mit dem Mindestlohn vergütet werden.

DIHK-Präsident Eric Schweitzer drängt zugleich auf weitere Nachbesserungen im parlamentarischen Verfahren: „Viele Praktika dauern länger als sechs Wochen. Und kaum ein Unternehmen wird jungen Leuten, die praktische Erfahrungen sammeln wollen, 1500 Euro monatlich zahlen können.“ Die Folge, so befürchtet Schweitzer: Das Angebot an freiwilligen Praktika werde sinken – zulasten der Berufseinsteiger.

Baurechtsnovelle bringt Windkraft ins Stocken

Berlin | Kritik erntet die Bundesregierung dafür, dass sie den Ländern beim Ausbau der Windkraft eine Regelungskompetenz für den „richtigen“ Abstand zwi-



Abstände zwischen Windrädern und Gebäuden neu geregelt.

Foto: Fotolia/LightImpression

schen Windrädern und Gebäuden geben will. Der ursprüngliche Vorstoß dazu kommt aus Bayern und Sachsen, die den Abstand von Siedlungen und Windrädern vergrößern wollen.

Die Wirtschaft befürchtet, dass der Ausbau der Windkraft dadurch erheblich ins Stocken gerät. Zwar können die Länder schon jetzt auf Grundlage des Raumordnungsrechts Abstände regeln, das letzte Wort haben aber bisher die planenden Städte und Gemeinde. Der DIHK fordert eine bundesweit ausgewogene Verteilung der Energiewende-Lasten und ein gemeinsames Vorgehen aller Beteiligten. Vor Ort gilt es, auf regionale Besonderheiten und Anregungen der Öffentlichkeit einzugehen und die richtige Standortauswahl zu treffen.

„Made in Germany“

Brüssel | Entgegen aller Widerstände – nicht nur aus Deutschland – hat das Europäische Parlament der neuen, verpflichtenden „Made in“-Kennzeichnung Mitte April zugestimmt. Ein Ablehnungsantrag von Abgeordneten der Liberalen, der europäischen Konservativen und der europäischen Christdemokraten scheiterte mit 205 zu 419 Stimmen. Nun ruht die Hoffnung der deutschen Wirtschaft auf dem EU-Ministerrat, unterstrich DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben. „Dieser sollte die Neuregelung deutlich ablehnen, sie verwirrt die Verbraucher und schadet unseren Unternehmen.“ Im Rat lehnt eine Sperrminorität von Mitgliedstaaten die verpflichtende Herkunftskennzeichnung bislang ab.

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Büromöbel

Gebrauchte Büromöbel
Sparen Sie bis zu 70 Prozent!
Expan GmbH, Tel. (05 41) 50 64 67 30
www.bmoebel.de

Container

MIETCONTAINER
• Büro-, Wohn-, Mannschaft-,
• Sanitärcontainer-, Magazin-,
• Gebraucht-Container
• Kindergärten, Schulklassen
• Lieferung sofort, europaweit.

ela[container]
Produktion • Vermietung • Verkauf • Service
Tel. (05932) 5 06-0 Fax (05932) 5 06-10
www.container.de

Festschriften

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

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

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

Wie das geht, zeige ich Ihnen gerne!

Ich schreibe Geschichte!

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

Online-Adressen

➤ **shopping** ◀
www.firmenfinder.de

Gartengeräte

**Machen Sie Ihren Aufsitzmäher zum
Rasenkantenschneider
und ersparen Sie sich viel Arbeit!**

Weiteres unter
www.rasenkantenprofi.de

Vertrieb und Beratung:
Hubert Drees
Aldruperstraße 122 · 48268 Greven
Ruf 0 25 71/5 84 93 25
Handy 01 72/5 27 34 70
Fax 0 25 71/5 60 67 51
E Mail: hubert@drees-innovation.de

Gewerbliche Immobilien

Arbeiten & Wohnen, mit zusätzl. Miet-
einnahmen, Bot-Grafenwald-Ost, 2-FH. mit
3 abgeschl. Wohneinh., sehr guter Zustand,
Grst. ca. 1.196 m², Wfl. EG 101,74 m², OG
99,15 m², DG 84,26 m², Nfl. ca. 246,17 m², gr.
Garten, Gewerbehalle, 2 Garagen, Doppel-
Carport, En. Bed.: 181,3 kWh, Bj. 1974, Öl, KP
549.500,- €
Infos+Fotos: www.bloemker-immobilien.de,
Telefon (0 20 43) 2 94 48 30

Kapitalmarkt

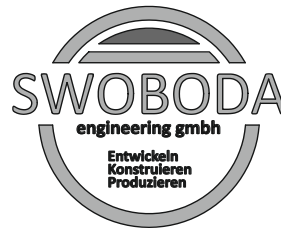
Investor gesucht

Für Start-up Firma
Massivhaus-Bausträger
01 51-62 63 50 63

Laminiertechnik

www.laminier-technik.de
• Laminierfolien
• Laminiergeräte
• Laminierservice
DUBOSCHWEITZER®
Telefon 0 23 64/9 49 00-0
Telefax 0 23 64/9 49 00-25

Metallverarbeitung



Kunststoffspritzgussfertigung
Spritzgewichte von 1 g bis 250 g
Bio-Kunststoffe
Gummiteilefertigung

Metallverarbeitung
Blechverarbeitung, Drahtbiegeteile
CNC-Drehen, CNC-Fräsen
Schweißkonstruktionen
Alu-Druckgussteile

Pulverbeschichtung

SWOBODA engineering GmbH
45711 Datteln · August-Becker-Str. 10
Telefon (0 23 63) 36 53 44
Telefax (0 23 63) 36 53 45
info@swoboda-ing.de
www.swoboda-ing.de

Online-Adressen

Wir liefern Ihnen punktgenauen Content
für Ihre Internetseite, damit diese von
Suchmaschinen besser verstanden wird.
<http://www.content-angebote.de>

Prospektverteilung

www.strdirekt.de
Prospektverteilung seit 1981
Schwerpunkt: NRW
Dokumentenkurriere
Fon: (0 23 65) 1 30 37
E-Mail: info@strdirekt.de

Regale

B & L
Regale
Planung – Ausführung – Montage
B & L Lager- und
Fördertechnik GmbH
Werwer Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de
0 23 07 /
9 13 91-0
Fax
9 13 91-11

Scherenhubtische

B & L
Scherenhubtische 0,5-20 t
an jede Aufgabenstellung
angepaßt
Fordern Sie unser
Angebot an.
B & L Lager- und
Fördertechnik GmbH
Werwer Mark 138
59174 Kamen-Heeren
www.bl-lagertechnik.de
info@bl-lagertechnik.de
0 23 07 /
9 13 91-0
Fax
9 13 91-11

SW-Anzeigenpreise:

Ortspreis/Grundpreis* pro mm:
3,50/4,07 € zzgl. MwSt.
* Gemäß Preisliste Nr. 42,
gültig seit 1. Januar 2014.

Siebdruck

Folienaufkleber · Schilder · Banner
Beschriftungsfolien · Textile Werbeträger
Druck auf gestellte Materialien

neu befüllte
Klappdeckeldosen
mit Ihrem Aufdruck
LBS
05222-95670
Werner Chlench
Schiffer
Tel: 02534-977 26-0 Vielseitig im Druck.
www.siebdruck-schiffer.de

Bestellcoupon

Ja, wir möchten auf der Seite Marktplatz
eine Anzeige veröffentlichen!

(Ortspreis/Grundpreis* SW pro mm: 3,50/4,07 € zzgl. MwSt.)

- ☐ 3 Ausgaben 5 % Rabatt
☐ 6 Ausgaben 10 % Rabatt
☐ 12 Ausgaben 20 % Rabatt

* Gemäß Preisliste Nr. 42, gültig seit 1. Januar 2014.

Firma/Name

Straße, Ort PLZ

Telefon/Fax

**Bitte Coupon ausfüllen und faxen an (02 51) 690-80 48 01
oder rufen Sie an, Telefon (02 51) 690-592**

Datum, Unterschrift

Ausbildungsregelung über die Berufsausbildung zum Fachpraktiker im Verkauf / zur Fachpraktikerin im Verkauf vom 17. Januar 2014

PRÄAMBEL

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

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

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

§ 1 Ausbildungsberuf

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

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 SGB IX.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert zwei Jahre.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich geeigneten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

- (1) Behinderte Menschen dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.
- (2) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung

und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.

- (3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilderschlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilder/Ausbilderinnen

- (1) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifisch fachlichen sowie der berufspädagogischen Eignung (AEVO u. a.) eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.

- (2) Anforderungsprofil

Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:

- Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis,
- Psychologie,
- Pädagogik, Didaktik,
- Rehabilitationskunde,
- Interdisziplinäre Projektarbeit,
- Arbeitskunde/Arbeitspädagogik,
- Recht,
- Medizin.

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

- (3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.
- (4) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen. Die Anforderungen an Ausbilderinnen/Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.
- (5) Ergänzend gilt die Rahmenvorschrift der IHK Nord Westfalen für die Berufsausbildung behinderter Menschen gemäß § 66 Berufsbildungsgesetz (BBiG), 15. Nov. 2011.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

- (1) Findet die Ausbildung in einer Ausbildungseinrichtung statt, sollen mindestens 20 Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem geeigneten Ausbildungsbetrieb oder in

mehreren geeigneten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.

- (2) Von der Dauer der betrieblichen Ausbildung nach Absatz 1 kann nur in besonders begründeten Einzelfällen abgewichen werden, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.
- (3) Die Berufsausbildung gliedert sich in
 1. Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten als Pflichtqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt A und integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 8 Absatz 2 Abschnitt C sowie
 2. eine im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikation nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B, die aus vier Wahlqualifikationen ausgewählt werden kann.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

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

ABSCHNITT A

Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Warensortiment
2. Grundlagen von Beratung und Verkauf:
 - 2.1 kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten,
 - 2.2 Kommunikation mit Kunden,
 - 2.3 Beschwerde und Reklamation;
3. Servicebereich Kasse
4. Marketinggrundlagen:
 - 4.1 Werbemaßnahmen,
 - 4.2 Warenpräsentation,
 - 4.3 Kundenservice,
 - 4.4 Preisbildung;
5. Warenwirtschaft:
 - 5.1 Grundlagen der Warenwirtschaft,
 - 5.2 Bestandskontrolle, Inventur,
 - 5.3 Wareneingang, Warenlagerung;
6. Rechenvorgänge in der Praxis, Kalkulationsgrundlagen.

ABSCHNITT B

Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Wahlqualifikationen:

1. Warenannahme, Warenlagerung:
 - 1.1 Bestandssteuerung
 - 1.2 Warenannahme und -kontrolle
 - 1.3 Warenlagerung

2. Beratung und Verkauf:

- 2.1 Beratungs- und Verkaufsgespräche
- 2.2 Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen
3. Kasse:
 - 3.1 Service an der Kasse
 - 3.2 Kassensystem und Kassieren
4. Marketingmaßnahmen:
 - 4.1 Werbung
 - 4.2 visuelle Verkaufsförderung
 - 4.3 Kundenbindung, Kundenservice

ABSCHNITT C

Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Der Ausbildungsbetrieb:
 - 1.1 Bedeutung und Struktur des Einzelhandels
 - 1.2 Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt
 - 1.3 Organisation des Ausbildungsbetriebes
 - 1.4 Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften
 - 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
 - 1.6 Umweltschutz
2. Information und Kommunikation:
 - 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme
 - 2.2 Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation

§ 9 Zielsetzung

und Durchführung der Berufsausbildung

- (1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach dem § 10 für die Zwischenprüfung und den §§ 11 bis 13 für die Abschlussprüfung nachzuweisen.
- (2) Die Auszubildenden haben unter Zugrundele-

Anzeige

INDUSTRIEBAU

Viele Details und trotzdem das Ziel im Blick?

Antworten erhalten
www.buehrer-wehling.de





BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

gung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen individuellen Ausbildungsplan zu erstellen.

- (3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen. Die Auszubildende/Der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere/Art und Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Zwischenprüfung

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Die Zwischenprüfung findet in den Gebieten
1. Verkauf und Warenlagerung
 2. berufsbezogenes Rechnen
 3. Wirtschafts- und Sozialkunde statt.
- (4) Für die Zwischenprüfung bestehen folgende Vorgaben:
1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
 - a) Waren annehmen, lagern und verkaufen
 - b) berufsbezogene Berechnungen vornehmen
 - c) wirtschaftliche und soziale Aspekte darstellen kann.
 2. Der Prüfling soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 11 Abschlussprüfung

- (1) Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfling nachweisen, dass er die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen.
- (2) Die Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
1. Verkauf und Marketing
 2. Warenwirtschaft und berufsbezogenes Rechnen
 3. Wirtschafts- und Sozialkunde
 4. verkaufsorientierte Handlungssituation
- (3) Für den Prüfungsbereich Verkauf und Marketing bestehen folgende Vorgaben:
1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
 - a) praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Gebie-

ten Verkauf und Marketing sowie Warenpräsentation und Werbung lösen,

- b) verkaufsbezogene und verkaufsfördernde Aufgaben durchführen und
 - c) in Gesprächssituationen kundenorientiert handeln kann.
2. Der Prüfling soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.
- (4) Für den Prüfungsbereich Warenwirtschaft und berufsbezogenes Rechnen bestehen folgende Vorgaben:
1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
 - a) praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Gebieten Warenannahme und -lagerung, Bestandsführung und -kontrolle sowie berufsbezogenes Rechnen bearbeiten,
 - b) Sachverhalte und Einflussfaktoren dieser Gebiete berücksichtigen,
 - c) Aufgaben der Steuerung und Kontrolle der Warenbewegungen beschreiben und
 - d) berufsbezogene Rechenvorgänge bearbeiten kann.
 2. Der Prüfling soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 3. Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.
- (5) Für den Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde bestehen folgende Vorgaben:
1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt beschreiben kann,
 2. praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten kann.
 3. Der Prüfling soll Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 4. Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.
- (6) Für den Prüfungsbereich Verkaufsorientierte Handlungssituation bestehen folgende Vorgaben:
1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er kunden- und serviceorientiert handeln kann und warenkundliche Kenntnisse in einer Gesprächssituation vorweist. Dabei ist die festgelegte Wahlqualifikation Grundlage für die Aufgabenstellung; der im schriftlichen Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich ist zu berücksichtigen.
 2. Der Prüfling soll ein fallbezogenes Fachgespräch durchführen.
 3. Der Prüfling soll aus zwei ihm vom Prüfungsausschuss zur Wahl gestellten Aufgaben eine auswählen, die Grundlage für das fallbezogene Fachgespräch ist.
 4. Die Prüfungszeit beträgt 20 Minuten. Dem Prüfling ist eine Vorbereitungszeit von 15 Minuten einzuräumen.

§ 12 Gewichtungsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

- | | |
|---|-------------|
| 1. Prüfungsbereich Verkauf und Marketing: | 20 Prozent, |
| 2. Prüfungsbereich Warenwirtschaft und berufsbezogenes Rechnen: | 20 Prozent, |
| 3. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde: | 10 Prozent, |
| 4. Prüfungsbereich Verkaufsorientierte Handlungssituation: | 50 Prozent. |

§ 13 Bestehensregelung

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

§ 14 Übergang

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

§ 15 Prüfungsverfahren

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

§ 16 Abkürzung und Verlängerung der Ausbildungszeit

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

§ 17 Inkrafttreten/Übergangsvorschriften

- (1) Diese Ausbildungsregelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen in Kraft.
- (2) Die Rechtsvorschrift Verkaufshilfe tritt zum 31.12.2014 außer Kraft. Ausbildungsverhältnisse, die zu diesem Zeitpunkt bereits begonnen wurden, können nach den bisherigen Vorschriften einschließlich der Prüfungen zu Ende geführt werden.

Münster, 17. Januar 2014

Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
gez.

Dr. Benedikt Hüffer

Der Hauptgeschäftsführer
gez.

Karl-F. Schulte-Uebbing

Günstige Energie für Industrie & Handel!



**Ihr Heimvorteil:
Wir sind in
der Nähe!**

watt

extra®

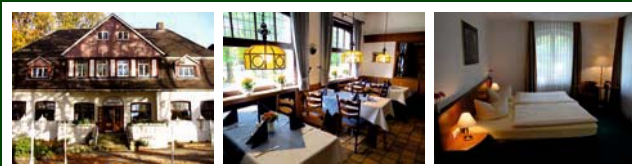
Die günstige Energie aus Bocholt.

Besser BEW.

www.wattextra.de

Wir beraten Sie gerne!

Rufen Sie uns kostenlos an: 0800 - 954 954 0



Hotel-Restaurant Münich
Heeremansweg 13 · 48167 Münster
Telefon (0251) 61 87-0
Telefax (0251) 61 87-199
E-Mail: info@hotelmuenich.de
www.hotelmuenich.de

Bauen und Erhalten

Das **VerlagsSpezial** „Bauen und Erhalten“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9617



Deutsche Bauunternehmen zeichnen sich durch gutes Ingenieurwissen und umfassende Planungskompetenz aus. Model Foto: Colourbox.com

Anspruchsvolle Bauprojekte

Das internationale Baugeschäft wächst. Investoren müssen sich auf hohe Markteintrittshürden einstellen. Einige Modelle bieten neue Marktchancen.

Die zunehmende Vernetzung der globalen Wirtschaft führt in der Bauindustrie trotz der Ortsgebundenheit der Bauproduktion und den vergleichsweise langen Innovationszyklen zu grundlegenden Veränderungen hin zu einer neuen Arbeitsteilung zwischen international agierenden und lokalen Bauunternehmen im Rahmen von Großprojekten, zum Aufbau neuer Geschäftsfelder im baunahen Dienstleistungsbereich und hin zu einem steigenden Konzentrationsgrad.

Das moderne internationale Baugeschäft beruht demzufolge auf wesentlich komplexeren Geschäftsmodellen als die klassische Auslandsbautätigkeit im 20. Jahrhundert. Darauf weist der Hauptverband der deutschen Bauindustrie hin.

Bedingt durch die Diversifizierung von Kundenstruktur und Projektabwicklungsmechanismen einerseits und den starken Anstieg der nationalen Baukapazitäten andererseits seien die Markteintrittshürden im Ausland heute höher als in der Vergangenheit.

Zudem werde der Bauexport im Kerngeschäft in die lokalen Baumärkte zunehmend schwieriger. Und das Tochter- und Beteiligungsgeschäft eröffne die Möglichkeit einer permanenten lokalen Präsenz und biete die Erschließung neuer Geschäftsfelder wie die Projektentwicklung, Betreibermodelle und baunahe Dienstleistungen neue Marktchancen.

Für ihre Auslandsaktivitäten kann sich die deutsche Bauindustrie, wie es im

Presstext weiter heißt, „nach wie vor auf ihre bewährten Stärken wie ein profundes Ingenieurwissen, umfassende Planungs- und Ausführungskompetenz, nachhaltiges Projektmanagement, Termintreue und Kundennähe stützen“. Diese Wettbewerbsvorteile trügen dazu bei, dass deutsche Baufirmen vor allem bei technisch anspruchsvollen Bauprojekten, insbesondere im Infrastrukturbereich, nach wie vor weltweit gesucht seien.

Die deutsche Bauindustrie deckt indes nicht nur den reinen Bauteil ab, sondern bietet im Rahmen von Konzessionsmodellen (PPP, BOT, DBFO, PFI, etc.) auch Gesamtlösungen an. So sind deutsche Baufirmen an Mautstraßen (unter ande-



Individuell und flexibel ...

bauen wir nach Ihren Wünschen!

- schlüsselfertiger Neubau
- Gebäudesanierung (Dach u. Wand)

Bußmann
Hallenbau und -vertriebs GmbH
Rupert Mayer Weg 4 · 46325 Borken
Telefon (0 28 61) 6 18 78
Telefax (0 28 61) 60 55 75
www.hallenbau-bussmann.de

rem in Australien, Griechenland, Großbritannien, Österreich und Ungarn), an Brücken- und Tunnelverbindungen (zum Beispiel in Argentinien, Chile und Kanada), an Flughäfen (unter anderem in Albanien, Australien und Griechenland) sowie an Schul- und Krankenhausprojekten (in Australien, Großbritannien und Irland) beteiligt. Die lange Projektliste verdeutlicht, dass die deutsche Bauindustrie durch ihre Fähigkeit zur Verzahnung der Finanz-, Bau- und Betreiberkompetenz am Markt wettbewerbsfähig ist.

Zunehmend engagiere sich die deutsche Bauindustrie auch bei der nachhaltigen Energieerzeugung, etwa beim Bau von Offshore-Windenergieparks oder Pumpspeicherkraftwerken, teilt der Verband weiter mit. Weitere Facetten der Umweltdienstleistungen seien der Bau und Betrieb von Trinkwasseraufbereitungsanlagen sowie die Altlastensanierung und das Flächenrecycling.



Die deutsche Bauindustrie bietet im Rahmen von Konzessionsmodellen auch Gesamtlösungen wie Public Private Partnership an. Foto: Colourbox.com

Während das internationale Geschäft früher eine Domäne der Bauaktiengesellschaften gewesen sei, gebe es heute eine ganze Reihe mittelständischer Bauunternehmen, die den Sprung ins Ausland ge-

schaft hätten und ihr Leistungsprofil, vor allem in Spezialsegmenten wie dem Spezialtiefbau, im Eisenbahnoberbau oder im Umweltsektor, in Europa und auch weltweit erfolgreich anbieten.



Was macht Oltrogge?
Das Beste für den Kunden.

Oltrogge
Technologien für bessere Produktion

SERVICETELEFON
+49 521 3208 0

WIR LIEBEN DIENSTLEISTUNG.

Dienstleistung, die den klaren Nutzen für Sie im Fokus hat. Sei es mit unserem technischen Handel und unseren Produkten oder mit den individuell ausgelegten Lösungen, die wir nach Ihren Spezifikationen entwickeln. Als Familienbetrieb stehen wir mit unserem Namen für höchste Verlässlichkeit und beste Qualität. Seit fast 150 Jahren und heute für rund 15.000 Kunden.

UNSERE UNTERNEHMENSBEREICHE:

Werkzeuge Werkzeugmaschinen
Drucklufttechnik Schweißtechnik
Oberflächentechnik

Ertragslage unbefriedigend

Die Auftragslage in der Bauwirtschaft ist auf den ersten Blick zwar gut. Verbandsangaben zufolge täuschen diese Zahlen aber über die tatsächliche Ertragslage hinweg. So seien die zuletzt steigenden Umsätze vor dem Hintergrund der milden Wintermonate zu sehen.

Die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten aktuellen Zahlen zur Bauwirtschaft täuschen nach Ansicht des Zentralverbandes des deutschen Baugewerbes über die tatsächliche Lage in der Branche hinweg. Die Auf-

tragsbücher seien insgesamt gut gefüllt, sagt Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Baugewerbes. Aber die Preise, die am Markt zu erzielen seien, „keineswegs zufriedenstellend“. Der Branchenumsatz war demnach in

den ersten beiden Monaten des Jahres um 24,4 Prozent gestiegen. Zurückzuführen war das laut Verband aber vor allem auf den milden Winter. „Von diesen Zahlen darf sich niemand täuschen lassen“, unterstrich Pakleppa. Allein die Tatsache, dass die Bau nachfrage im Tiefbau um 4,9 Prozent gesunken ist, zeige, wie fragil die Lage am Bau tatsächlich ist: „Wir brauchen dringend höhere Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur“, forderte er.

Auch die gute Auftragslage im Wohnungsbau dürfe über die weiter bestehenden Probleme nicht hinwegtäuschen, ist der Hauptgeschäftsführer überzeugt. Investiert werde in den privat finanzierten Wohnungsbau, der sich durch entsprechende Mieten am Markt rechnen müsse, und nicht in Wohnungen, die sich auch sozial Schwächere leisten können. „Hier bleibt der Staat – Bund, Länder und Kommunen – in der Pflicht, seinen Beitrag zu leisten.“

In Deutschland gibt es zurzeit 75 332 Betriebe im Bauhauptgewerbe. Nachdem die Zahl der Betriebe in der konjunkturellen Aufschwungphase bis zum Jahr 2000 auf über 80 000 gestiegen war, ging die Zahl der Betriebe in

einem kapazitiven Anpassungsprozess bis 2010 kontinuierlich zurück. Seit 2011 werden wieder steigende Betriebszahlen registriert. Die Struktur des Bauhauptgewerbes in Deutschland ist kleinteilig. Immer noch gilt, dass 90 Prozent der Betriebe weniger als 20 Beschäftigte und 97 Prozent weniger als 50 Beschäftigte haben.



Investiert wird vor allem in den privaten Wohnungsbau.

Foto: Colourbox.com



Die Zahl der Bauunternehmen steigt wieder. Foto: Colourbox.com

HALLENBAU
SCHLICHTMANN



Industrie- und Gewerbehallen
Architektonische Gestaltungsvielfalt, funktionell und wirtschaftlich



Agrarbau
Gute wechselseitige Kooperation, zügiger Bauablauf



Reithallen
Für Ihre Anforderungen haben wir die richtige Lösung



PLANEN und BAUEN für Ihren Erfolg, wir schaffen Raum für Ihre Zukunft!

SCHLICHTMANN HALLENBAU GmbH
Stahlhallen und Leimbinderhallen
Benzstraße 26 · 48619 Heek
Telefon (0 25 68) 3 88 89-0
Telefax (0 25 68) 3 88 89-5
E-Mail: info@schlichtmann-hallen.de
www.schlichtmann-hallen.de



Richtig abschalten: Strom sparen im Büro

In fünf Schritten zum energieeffizienten Büro: Bereits beim Kauf neuer Geräte sollte man auf den jeweiligen Verbrauch achten. Bei PCs mit vergleichbarer Ausstattung und Leistung kann sich dieser um 50 Prozent und mehr unterscheiden. Darauf weist die Deutsche Energie-Agentur hin.

Unternehmen und öffentliche Einrichtungen können nach Berechnungen der Deutschen Energie-Agentur bis zu 75 Prozent ihrer Stromkosten für Informationstechnik einsparen. Fünf einfache Schritte rund um neue, energieeffiziente IT-Geräte und deren intelligente Nutzung führen ans Ziel.

1. Nicht überdimensionieren: Vor der Beschaffung neuer Bürogeräte ist genau zu überlegen, welche Ausstattung und Leistung tatsächlich benötigt wird: Geräte, die für den Arbeitsalltag überdimensioniert sind, verursachen unnötige Stromkosten. So ist beispielsweise für gängige Office-Anwendungen kein stromintensiver High-End-PC nötig.

2. Mehrfach sparen mit Multifunktionsgeräten: Unternehmen sollten prüfen, ob sich die Funktionen einzelner Geräte wie Kopierer, Drucker, Scanner und Fax in



PCs verursachen teils hohe Kosten. Foto: Colourbox.com/Galushko

einem Multifunktionsgerät zusammenfassen lassen, um den Stand-by-Stromverbrauch mehrerer Einzelgeräte zu vermeiden. Denn gerade diese Geräte verursachen die höchsten Stromkosten während der Betriebsbereitschaft.

3. Energieeffizienz als Beschaffungskriterium: Mit jedem neuen Gerät werden die Betriebskosten für die nächsten Jahre festgelegt. Bei gleicher Ausstattung weisen Bürogeräte oftmals erhebliche Unterschiede im Stromverbrauch auf. Er kann sich zum Beispiel bei PCs mit vergleichbarer Ausstattung und Leistung um 50 Prozent und mehr unterscheiden. Es lohnt sich also, den Stromverbrauch als Kriterium bei der



Energieeffizienz ist ein Kaufkriterium. Foto: Colourbox.com

Beschaffung zu berücksichtigen.

4. Geräte energieeffizient nutzen: Auch die Nutzung der Geräte im Büroalltag ist ausschlaggebend für die Betriebskosten. Die Energie-spareinstellungen sollten bedarfsgerecht konfiguriert sein. Die einfachste Sparmaßnahme: Bildschirmschoner deaktivieren und stattdessen den Energiesparmodus des Monitors verwenden.

5. Richtig abschalten: Auch scheinbar ausgeschaltete Geräte sind häufig nicht vollständig vom Stromnetz getrennt und verbrauchen noch Strom. Mit einer abschaltbaren Steckdosenleiste lassen sich diese unnötigen Energiekosten vermeiden.

Börsting Büro- und Gewerbebau

Die Basis für Ihren Erfolg



- * Innovativ!
- * Kostengünstig!
- * Termingerech!
- * Schlüsselfertig!
- * Festpreisgarantie!

BÖRSTING

Börsting Büro- und Gewerbebau GmbH

Boumannstraße 10, 46325 Borken
Tel. 02861/90991-0, Fax 02861/90991-40
info@boersting-gewerbebau.de
www.boersting-gewerbebau.de

Der Wirtschaftsraum Borken

Das **VerlagsSpezial** „Der Wirtschaftsraum Borken“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Aschendorff
Telefon 0251 690-9617



Ausbildung bei Grunewald: Der Bocholter Werkzeug- und Formenbauer bildet den Fachkräftenachwuchs selbst heran. Foto: IHK/Schubert

Viele Grün- und Ackerflächen, Burgen und Schlösser. Das Westmünsterland erinnert nicht gerade an eine Industrieregion. Dabei haben nirgendwo im Münsterland mehr Menschen ihren Arbeitsplatz im produzierenden Gewerbe als im Kreis Bor-

ken. Der Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in diesem Bereich lag 2013 bei knapp 43 Prozent – im Vergleich zu gut 32 Prozent im gesamten Münsterland und knapp 30 Prozent in Nord-Westfalen. 1980 war die Quote für Borken zwar noch

Industriesektor wächst weiter

Nirgendwo im Münsterland arbeiten mehr Menschen in der Industrie als im Kreis Borken. Aber auch hier hat der Dienstleistungssektor längst die Nase vorn.

bei mehr als 60 Prozent. Im selben Zeitraum ist aber auch die Zahl der Gesamtbeschäftigten von 87 000 auf 125 000 gestiegen.

Zugleich erlebte der Dienstleistungssektor einen Boom: Der Anteil der Beschäftigten stieg von 35 auf 55 Prozent. Aktuell sind rund 69 000 Menschen bei Banken, Versicherungen, IT-Unternehmen und Einzelhändlern angestellt. 1980 waren es weniger als die Hälfte. „Der sogenannte tertiäre Zweig hat immens aufgeholt“, sagt Hans-Bernd Felken, Geschäftsbereichsleiter der IHK Nord Westfalen in Bocholt.

Aber auch die Industrie verzeichnet weiterhin Wachstumsraten. 2012 erzielte der Sektor 8 Milliarden Euro Umsatz, 5 Prozent mehr als im Vorjahr. Die umsatzstärksten

Branchen sind die Nahrungsmittelindustrie, der Maschinenbau und die Textilindustrie. Fast 40 Prozent erwirtschaften die Unternehmen heute im Ausland. Zum Vergleich: 1980 betrug der Exportanteil 16 Prozent.



Hans-Bernd Felken



Full-Service für Ihren Gabelstapler!

- Moderne Gabel- und Teleskopstapler (neu und gebraucht)
- innovative Sonderlösungen
- ein zuverlässiger Reparatur- und Wartungsdienst
- Miet- oder Kauf mit mehr als 250 Geräten

isfort Staplertechnik GmbH & Co. KG
Benzstraße 12
48619 Heek - Germany
Tel.: +49 2568/93468 -0
E-Mail: info@isfort.com



www.isfort.com

Mehr als die Hälfte der Waren und Dienstleistungen geht in Länder innerhalb der EU. Weitere wichtige Handelspartner sind die USA, die ehemaligen GUS-Staaten, China, Indien und die Türkei. „Im Kreis Borken gibt es viele kleine und mittelständische Unternehmen mit Weltrang“, berichtet Felken. Ein Grund dafür, dass die Region vergleichsweise gut durch die Finanzkrise gekommen sei.

Auch bei den Lehrstellen hat das Westmünsterland die Nase vorn. Laut IHK-Statistik wurden im vergangenen Jahr 1819 Verträge abgeschlossen, 230 mehr als im Jahr 2009. Bei den Berufen im industriell-technischen Bereich, so Felken, sei der Kreis Borken im gesamten Münsterland auf



Der Industriepark Bocholt ist eines der größten, zusammenhängenden Industriegebiete in Nordrhein-Westfalen. Es wird derzeit auf 300 Quadratmeter vergrößert.

Foto: Wirtschaftsförderung Bocholt

Platz 1. Im Vergleich mit den anderen Kreisen und der Stadt Münster rangiert das Westmünsterland zudem in der Gesamtstatistik der neuen Berufsausbildungsverträge ganz vorne. „Die Unternehmen sind sich darüber im Klaren, dass sie auf qualifizierten Fachkräftenachwuchs ange-

wiesen sind“, erklärt der IHK-Bereichsleiter. Zugleich hat die Region aber auch eine der niedrigsten Abiturquoten im Land. Einen Nachteil sieht Felken darin nach eigenen Angaben nicht.

Insgesamt könne sich das Ergebnis des Geschäftsmodells angesichts einer dyna-

mischen Wirtschaftsentwicklung durchaus sehen lassen. Die Arbeitslosenquote ist in den vergangenen Jahren fast stetig gesunken: Von 5,9 Prozent im Jahr 2009 auf aktuell 4,4 Prozent. Sie liegt damit weit unter dem Landesdurchschnitt von zurzeit 8,4 Prozent.

KATJA NIEMEYER

Ganzheitliche individuelle Beratung – mit dem Sparkassen-Finanzkonzept.



**Für alle,
die Wert auf gute Beratung legen.**

 **Sparkasse
Westmünsterland**

Ein guter Berater ist immer da, wo Sie ihn brauchen: an Ihrer Seite, in Ihrer Nähe. So wie Werner Wigbels und Johannes Hesker mit ihren Kolleginnen und Kollegen in den FirmenkundenCentern Ahaus, Bocholt/Rhede, Borken, Stadtlohn und Vreden/Gescher.
Wenn's um Geld geht – Sparkasse.

Industriepark wird erweitert

Der Industriepark Bocholt bietet sich als Standort für großflächige Gewerbe- und Industriebetriebe an. Wegen seiner Lage haben sich viele Logistiker niedergelassen. Die Wirtschaftsförderung zeigt sich zufrieden mit der Vermarktung.

Der Industriepark Bocholt wächst weiter. Nachdem die Vermarktung des ersten Abschnitts der Erweiterungsflächen angelaufen ist – einige Grundstücke haben bereits den Besitzer gewechselt, neue Firmengebäude sind entstanden –, soll nun der zweite Abschnitt in Angriff genommen werden. Mitte 2015, davon geht man bei der Wirt-

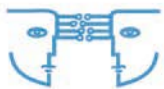
schaftsförderung Bocholt aus, sei auch dieses Areal von rund 15 Hektar baureif. Das Ende der Fahnenstange wäre aber auch damit noch nicht erreicht. Die Abschnitte Nummer 3 und Nummer 4 umfassen eine Fläche von insgesamt 31 Hektar.

Der Industriepark, der zu den größten in NRW gehört, profitiert von seiner Lage



Der Industriepark Bocholt gehört zu den größten Industriegebieten in NRW.

und verkehrlichen Anbindung. Über die B 67 gelangt man innerhalb weniger Minuten auf die „Hollandlinie“ A 3 Richtung Niederlande beziehungsweise Ruhrgebiet und zum rund 80 Kilometer entfernten Flughafen Düsseldorf. Über die B 67 erreicht man auch die A 31 und A 43 und von dort den etwa 90 Kilometer entfernten Flughafen Münster/Osna-



HETKAMP GMBH
EDV-Beratung und Lösungen

Unternehmenssoftware fest im Griff

Auftragsabwicklung, Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen und Dokumentenmanagement



Die Anschaffung von Software für den Bereich der Auftragsabwicklung mit integriertem Rechnungswesen und Controlling ist keine leichte Entscheidung, denn sie gilt meist für viele Jahre.

Wir von der Hetkamp GmbH bieten Ihnen neben einer individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittenen EDV-Beratung die geeignete Softwarelösung und kompetenten Support. Unsere Kunden, zu denen **mehr als 550 national und international tätige Unternehmen** zählen, schätzen seit über 20 Jahren unsere persönliche Beratung.

Unser Dienstleistungsangebot:

- etablierte Softwarelösungen
- Software-Support-Center
- Schulungen und Seminare
- vor Ort Services
- kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Vertrauen Sie unserer langjährigen Erfahrung.
Rufen Sie uns an: 02861-9221-0



Hetkamp GmbH | Alter Kasernenring 8 | 46325 Borken | kontakte@hetkamp-edv.de | www.hetkamp-edv.de

brück ebenso wie die Nord- und Ostseehäfen in Deutschland.

Rund 300 Betriebe mit mehr als 6200 Beschäftigten haben sich bis heute angesiedelt. Darunter Logistik-Größen wie Fiege, Kühne & Nagel, die WM Group, BTG-Feldberg sowie die Duvenbeck-Gruppe. Durchschnittlich 3000 Lkw passieren täglich die Straßen des Parks, der in den 1980er Jahren eröffnet wurde. Die Grundstücke sind zwischen 2000 und 50 000 Quadratmeter groß. Der aktuelle Erweiterungsplan umfasst ein Areal von 63 Hektar. Der „alte“ Park ist 240 Hektar groß und laut Wirtschaftsförderung weitestgehend vermarktet.

Die Wirtschaftsförderung gibt sich zufrieden, die Nachfrage sei gut, eine Reihe von Anfragen lägen vor. Zudem gebe es Expansionspläne von bereits bestehenden Firmen.

Bocholt hat sich in den vergangenen Jahren zu einem nach eigenen Angaben führenden Logistik-Standort in Nord-



300 Betriebe mit mehr als 6200 Beschäftigten haben sich bis heute im Industriepark Bocholt niedergelassen. Fotos (2): Wirtschaftsförderung Bocholt

rhein-Westfalen entwickelt. Dies bestätigt die Auszeichnung der Stadt Bocholt als „Logistik-Standort des Jahres 2009 NRW“.

Unter den 13 teilnehmenden Kommu-

nen und Verbänden war die Stadt als Überraschungssieger des vom Logistik-Cluster NRW gemeinsam mit der NRW.Invest GmbH ausgelobten Wettbewerbs hervorgegangen. KATJA NIEMEYER



Südlohn empfiehlt sich als Gewerbestandort

Gute Verkehrslage

10 min. bis zur Autobahn A 31
direkte Anbindung des Gewerbegebietes an „alte“ B 70
Flughäfen in Münster/Osnabrück und Düsseldorf
in einer Autostunde erreichbar
Regionalflughafen Twente/NL ca. 35 km

Gewerbegrundstücke

ca. 4 ha sind sofort verfügbar
weitere 10 ha sind ausgewiesen
individueller Zuschnitt möglich
volle Erschließung vorhanden
Anbindung an Hochgeschwindigkeits-Datennetz kurzfristig geplant

Wir informieren Sie:

GEMEINDE SÜDLOHN

Winterswyker Str. 1, 46354 Südlohn
Tel.: 02862-582-0, Fax: 02862-582-58

Ansprechpartner:

Bürgermeister Christian Vedder, Tel.: 02862-582-11

Kämmerei:

Martin Wilmers, Tel.: 02862-582-20

www.suedlohn.de

Existenzgründung?
Unternehmenserweiterung?
Gemeinsam bewegen wir was!

- Verkehrsgünstige Lage (A31 / B67 / NL)
- Grundstückszuschnitte nach Maß
- Ideales Lebensumfeld für Familien
- Unbürokratische Unterstützung durch die Wirtschaftsförderung

Velen Ramsdorf



Ruth Zwilich
Wirtschaftsförderin

Dr. Christian Schulze Pellengahr
Bürgermeister

25 € / m²
inkl. Erschließung

Stadt Velen · www.gewerbe-in-velen.de
Wirtschaftsförderung: Ruth Zwilich, Tel. 02863/926-202

„Das Silicon Valley des Münsterlandes“

Der Kreis Borken entwickelt sich zunehmend zu einem IT-Standort. Als besonderen Standortvorteil sehen die Unternehmen die Nähe zur Westfälischen Hochschule.

Keine Frage: Das Westmünsterland ist kein starker Industriestandort. In jüngster Zeit verzeichnet aber auch die IT-Branche ein großes Wachstum. So sind derzeit allein in Bocholt 89 Software-Unternehmen beheimatet. Zum Vergleich: Vor zehn Jahren zählte die Wirtschaftsförderung Bocholt 49 Betriebe aus dem Sektor Informationstechnik. Ein Plus von rund 45 Prozent. „Bocholt – wie auch die gesamte Region – entwickelt sich zunehmend zu einer Brutstätte für die Software-Branche“, erklärt Wendelin Knuf von der Wirtschaftsförderung Bocholt.

Ein Beispiel: Der Technologiepark Bocholt im Südwesten des Kreises, in dem aktuell sieben IT-Unternehmen angesie-

delt sind. Diese, ist Knuf überzeugt, profitierten auch von einem großen Fachkräfte-Potenzial vor Ort.

Auch im Norden des Kreises lassen sich zunehmend Softwarespezialisten nieder. Etwa der Programmhersteller Tobit aus Ahaus. Unter dem Motto „Der Kreis Borken, das Silicon Valley des Münsterlandes?“ hatte der Dienstleister, der nach eigenen Angaben 250 Mitarbeiter beschäftigt, Ende April die IT-Unternehmen der Region zu einer Auftaktveranstaltung eingeladen mit dem erklärten Ziel, künftig enger zusammenarbeiten zu wollen.

Als besonderen Standortvorteil sehen die Wirtschaftsförderer die teils direkte Nachbarschaft der Unternehmen zur



Allein in Bocholt sind 89 Software-Unternehmen beheimatet. Foto: Colourbox.com

Westfälischen Hochschule (Campus Bocholt). Daraus seien durchaus erfolgreiche Kooperationen entstanden, etwa im Rahmen von Bachelor- und Masterarbeiten, Praktika und Projekten.

So haben zehn Mitarbeiter der TIS GmbH ihr Studium an der Hochschule abgeschlossen, die meisten als Technische Informatiker. Zehn weitere hatten zuvor in dem Unternehmen ein Praxissemester absolviert. Insgesamt rund 20 Diplomarbeiten sind in Zusammenarbeit mit dem Bocholter Unternehmen entstanden. Zurzeit betreut TIS einen Bachelor- und einen Masterstudenten.

Fazit: Wissenschaft und Wirtschaft, so Knuf, „sind eng verknüpft. Es herrscht ein lebendiger Austausch von Spitzen-Know-how.“ Unternehmer, Wissenschaftler und Existenzgründer aus unterschiedlichen Sachgebieten arbeiteten Tür an Tür. Technologie- und dienstleistungsorientierte Betriebe könnten von zukunftsweisenden Forschungsergebnissen unter anderem auf den Gebieten Mechatronik und Bionik profitieren. „Diese räumliche Nähe kann gerade für Mittelständler aus den Bereichen Maschinenbau und Elektrotechnik ungeahnte Synergieeffekte bringen“, betont Knuf.

Nach Überzeugung des Wirtschaftsförderers findet sich in der Region „ein optimaler Nährboden“ für Neugründungen und Aktivitäten von IT-Unternehmen. „Es gibt junge, qualifizierte und bodenständige Kräfte, sehr gute Bildungseinrichtungen, Breitbandanbindungen für schnelle Internetverbindungen sowie familienfreundliche Rahmenbedingungen.“

KATJA NIEMEYER

Gebr. Robers
HOLZPACKMITTEL | PALETTEN
EXPORTVERPACKUNGEN

www.paro.de

Zweite Auflage von „Check In“

Unternehmen präsentieren sich ihrem potenziellen Fachkräfte-Nachwuchs. Studenten bekommen einen Einblick ins Berufsleben. Das ist das Konzept von „Check In“. Im November findet die zweite Auflage statt. Anmelden können sich Firmen bereits jetzt.

In Bocholt laufen derzeit die Planungen für die zweite Auflage von „Check In“, einer Berufsinformationsveranstaltung, bei der Studierende der Westfälischen Hochschule (Campus Bocholt) die Möglichkeit haben, an einem Tag verschiedene Unternehmen aus der Region zu besuchen. Der Termin steht bereits fest: Am 13. November sind die Studierenden eingeladen zu der Stippvisite. Veranstalter sind die Wirtschaftsförderung Bocholt und die Westfälische Hochschule, die von der IHK Nord Westfalen und der Fördergesellschaft Münsterland unterstützt werden.

„Das ‚Check-In‘ ist ein Baustein in dem Bemühen, Fachkräfte in der Region zu halten“, sagt Hans-Bernd Felken, Leiter des IHK-Standortes Westmünsterland. „Wir möchten den künftigen Hochschulabsolventen einen Einblick geben in mittelständische Wirtschaftsbetriebe, wie sie typisch sind für die Region.“ Diese zeichneten sich vor allem durch gute Arbeitsbedingungen und Aufstiegsmöglichkeiten sowie ein breites Aufgabenspektrum aus, betont Felken. „Bei der Veranstaltung haben Firmen die Chance, sich als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren.“

Zwischen drei und vier Unternehmen besucht jeder Studierende bei „Check In“. Die steuert er nicht im eigenen Pkw an, sondern per Sonderbus und auf Routen, die die Veranstalter zuvor festgelegt haben. 60 Minuten Zeit hat jeder Betrieb, um sich darzustellen, auf Einstellungsvoraussetzungen hinzuweisen und seine Firmenphilosophie zu erläutern. Felken: „Bei der ersten Veranstaltung im vergangenen Jahr hatten wir die jeweilige Aufenthaltsdauer auf 45 Minuten begrenzt. Das hat sich aber als zu kurz erwiesen.“ Die Unternehmen sollten die Zeit nutzen, „um sich bei den Studierenden regelrecht zu bewerben“, rät Sascha Terörde von der Wirtschaftsförderung Bocholt.

An der ersten Auflage von „Check In“ im vergangenen November hatten 20 Unternehmen und 170 Studierende teilgenommen. Die Resonanz sei „positiv“ gewesen, berichtet Terörde.

Interessierte Betriebe können sich an die Wirtschaftsförderung Bocholt wenden, Telefon 0 28 71/29 49 33 21, E-Mail: teroerde@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de

KATJA NIEMEYER



In Bussen fahren die Studenten direkt bei den Unternehmen vor, die sich bei „Check In“ als attraktiver Arbeitgeber präsentieren können..

Foto: WH/BL

*Tagen im
Münsterland*





**HOTEL
RESTAURANT
WEISSENBURG**

Familie Niehoff
Gantweg 18 · 48727 Billerbeck
Tel. (02543) 75-0 · Fax (02543) 75275
www.hotel-weissenburg.de

**Inmitten der malerischen Parkland-
schaft des Münsterlandes, in der
waldreichen Hügellandschaft der
Baumberge, liegen die Tagungshotels
Weissenburg und Steverborg.**

- Seminarräume mit modernster Tagungstechnik
- insgesamt 100 Zimmer, 184 Betten
- gute Verkehrsanbindung an die A 31, A 43 und A1
- Tagungsräume für kleine Gruppen und Veranstaltungen mit bis zu 300 Personen
- Betreuung durch geschulte Mitarbeiter
- neuer großzügiger Wellness- und Spa-Bereich auf 700 m² Fläche mit Schwimmbad, Sauna, Dampfbad, Sanarium und Fitness-Bereich





STEVERBURG

HOTEL · RESTAURANT · CAFÉ
Familie Niehoff
Baumberge 6 · 48301 Nottuln
Tel.: (02502) 943-0 · Fax: (02502) 9876
www.hotel-steverburg.de

Mehr Fläche im Technologiepark Bocholt

Im Technologiepark Bocholt rollen die Bagger an. Im Süden beginnt bald der Endausbau, im Norden stehen Erschließungsarbeiten an. 51 Euro kostet ein Quadratmeter in dem Sondergebiet, in dem sich bislang vor allem technologieorientierte Dienstleister niedergelassen haben.

Der Technologiepark Bocholt wird erweitert. Im zweiten Halbjahr 2014 soll mit dem Ausbau des zweiten Bauabschnitts begonnen werden. In dem nördlichen Teil entstehen dann zunächst die Baustraßen, wie die Wirtschaftsförderung Bocholt mitteilt. Auch für den südlichen Bereich kündigt sie Bau-tätigkeiten an. Hier soll bald mit dem Endausbau begonnen werden. Auf dem Programm stehen die Begrünung und Straßenarbeiten. Den Plänen zufolge erhält der

Technologiepark einen park-ähnlichen Charakter mit Baumalleen und Grünflächen.

Nach Angaben von Wirtschaftsförderer Wendelin Knuf ist der südliche Abschnitt fast komplett verkauft. Drei bis vier Grundstücke seien noch frei. Die Bauplätze zeichneten sich durch ihre Lage, flexible Zuschnitte und eine effiziente Nutzbarkeit aus. Der Preis pro Quadratmeter beträgt 51 Euro (inklusive Erschließungskosten). Realisiert werden könnten

kleine zweigeschossige Einheiten, aber auch sogenannte Punkthäuser, die turmartig bis zu 14 Meter in die Höhe ragen dürfen und so schon von Weitem sichtbar sind.

In dem 10 Hektar großen Technologiepark ist auch das Gründerzentrum „InnoCent Bocholt GmbH“ angesiedelt. Es bietet Jungunternehmern und Existenzgründern auf 1100 Quadratmetern Mietflächen in unterschiedlichen Größen.

Gesellschafter sind sieben Bocholter Unternehmen so-



Die Flächen bekommen einen parkähnlichen Charakter. Foto: PD

wie der Kreis, die Stadt, die Stadtparkasse und die Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH. Diese ließen 2010 ein Maschinenlabor für die Westfälische Hochschule (Campus Bocholt) errichten. Der Technologiepark profitiert nach Überzeugung der Wirtschaftsförderer unter anderem von seiner unmittelbaren Nähe zur Hochschule. Angesiedelt haben sich bislang 16 Unternehmen, rund die Hälfte davon sind technologieorientierte Dienstleister.

KATJA NIEMEYER

STADTLOHN – Der Wirtschaftsstandort im Kreis Borken!

Stadtlohn ist

- ✓ ein expandierender, wirtschaftsfreundlicher Standort für Handwerk und Industrie,
- ✓ ein ideales Einkaufsziel mit verkehrsberuhigter Innenstadt und
- ✓ eine charmante Stadt mit vielfältigen kulturellen und touristischen Angeboten

Investieren Sie in Stadtlohn!

- Gewerbeflächen:
- ✓ sofort verfügbar
 - ✓ Kaufpreis ab 26,00 €/m²
 - ✓ Auf Wunsch ist Erbpacht möglich

Die Stadt Stadtlohn begleitet alle Unternehmen von der Planung bis zur Umsetzung des Bauvorhabens.



Stadt Stadtlohn • Service-Center Wirtschaft • Markt 3 • 48703 Stadtlohn
Telefon 0 25 63 / 87-232 • Fax 0 25 63 / 87-92 32 • E-Mail: b.mesken@stadtlohn.de • www.stadtlohn.de

Berufsbildung ohne Grenzen

Für Unternehmen, die ihre Auszubildenden für ein Praktikum ins europäische Ausland schicken möchten, gibt es Fördermöglichkeiten durch die Europäische Union.

Die Förderung im Leonardo-da-Vinci-Programm beträgt zum Beispiel für ein vierwöchiges Praktikum in England 1150 Euro und in den Niederlanden 870 Euro. Darauf weist die IHK Nord Westfalen hin.

Neben den Fördergeldern vermittelt sie auf Wunsch auch Praktikumsplätze und Unterkünfte im Ausland. Betriebe, die ihre Nachwuchskräfte ins Ausland schicken, profitieren mehrfach davon: „Auslandsaufenthalte bieten Unternehmen eine optimale

Gelegenheit, um ihre Azubis auf das Auslandsgeschäft und die internationale Arbeitswelt vorzubereiten“, erläutert IHK-Mobilitätsberater André Böing. „Die Unternehmen können sich damit auch als attraktiver Ausbildungsbetrieb positionieren – ein enormer Vorteil beim Wettkampf um die Fachkräfte von morgen.“

Auskünfte erteilt André Böing, Gesellschaft für Bildung und Technik mbH der IHK Nord Westfalen, Telefon 0251/707-482.

ISO^{TEC} Nasse Wände, Feuchte Keller?

Analysieren • Sanieren • Wohlfühlen

ISOTEC beseitigt Feuchtigkeitsprobleme aller Art. Von der Analyse bis zur Sanierung. Isotec – über 70x in Deutschland. Rufen Sie uns an!

ISOTEC-Fachbetrieb
Feischen & Rehe GmbH
Tel. 0 25 34 - 97 26 75

www.isotec.de



Formensprache USM Möbelbausysteme formulieren außerdem die Haltung einer Arbeitsweise.

BüroOptimal

Design wählen planen.

Büro Optimal Pöhlmann GmbH
Zum Kottland 17
46414 Rhede
Telefon: 0 28 72 – 92 52-0
Telefax: 0 28 72 – 92 52-21/22
info@buero-optimal-poehlmann.de
www.buero-optimal-poehlmann.de

USM
Möbelbausysteme

Unsere Erfahrung, Ihr Vorteil

Auf der Suche nach Fachkräften?

Jetzt Kontakt mit dem Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit aufnehmen.

Agentur für Arbeit Coesfeld

Telefon: 0800 4 5555 20

www.arbeitsagentur.de



Bundesagentur für Arbeit

Agentur für Arbeit Coesfeld

Beruflich durchstarten mit einer REFA-Ausbildung!

Traditionell bietet die REFA-Ausbildung Mitarbeitern mit Potenzial aus der Fertigung und Verwaltung den Einstieg in Aufgaben mit hoher Methodenkompetenzerfordernis, wie z. B. in der Logistik, Fertigungsplanung und -steuerung, Materialwirtschaft, Qualitätswesen, Kostenrechnung oder im Projektmanagement, sowie für **Führungsaufgaben in der unteren und mittleren Führungsebene.**

Die Ausbildung kann sowohl modular zu einzelnen Themen als auch in Form einer Stufenausbildung erfolgen, vom REFA-Sachbearbeiter über den REFA-Prozessorganisator bis hin zum REFA-Techniker oder REFA-Ingenieur mit Zeugnis, Urkunde und Titel.

Wir bieten aktuell folgende Ausbildungsstränge an:

REFA-Grundausbildung 2.0

berufsbegleitend, samstags in Bocholt oder Ahaus

10. 5. 2014 – 20. 12. 2014 (Quereinstieg ist ggf. noch möglich!)

REFA-Produktionsplaner

Teil 2: Ressourcenplanung – Kapazitäts- und Materialwirtschaft
berufsbegleitend, samstags in Bocholt

28. 6. 2014 – 20. 9. 2014

REFA-Kostencontroller

berufsbegleitend, samstags in Bocholt

27. 9. 2014 – 10. 1. 2015

Die REFA-Produktionsplaner und -Kostencontroller-Ausbildung bauen auf die REFA-Grundausbildung auf und setzen diese voraus.

Fordern Sie detaillierte, kostenlose Unterlagen an und/oder lassen Sie sich ausführlich informieren, auch bzgl. Fördermöglichkeiten.

REFA-Bezirksverband Niederrhein-Ems,
Postfach 20 05, 46370 Bocholt,

Telefon (028 71) 4 42 22 oder E-Mail: martin.terhart@t-online.de

So sparen Firmen Energie

Ökoprofit – das Programm, das Unternehmen hilft, Energie zu sparen – startet in die fünfte Runde. Unternehmen aus dem Kreis Borken können sich jetzt anmelden.

Um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich Unternehmen, davon ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) überzeugt, mit steigenden Kosten für Energie, Wasser und Rohstoffe auseinandersetzen. Daneben wachse das Bewusstsein, soziale und ökologische Verantwortung als Unternehmensprozess zu leben und nach außen darzustellen.

Laut einem Presstext der WFG haben bereits 50 Unternehmen aus dem Kreis mit Hilfe des Landesförderungsprojekts, das vor mehr als vier Jahren gestartet ist, ein ganzheitliches Umweltmanagement-System entwickelt.

Hierfür wurden sie nach Abschluss der einjährigen Projektteilnahme mit dem Ökoprofit-Prüfsiegel ausgezeichnet.

Der „Öko-Profit“, den die Unternehmen dabei erwirtschaftet haben, beläuft sich nach den Berechnungen der WFG auf Einsparungen in Höhe von rund 270 000 Euro und einer Reduzierung von Kohlendioxid-Emissionen von mehr als 360 000 Kilogramm jährlich. Dies sei durch unterschiedliche Maßnahmen in den Bereichen Strom (fast 240 000 kWh) und Wärmeenergie (über 341 000 kWh) erreicht worden.

Unternehmen im Kreis Borken haben jetzt die Mög-

PROGRAMM FÜR MITTELSTÄNDISCHE FIRMEN

Ökoprofit ist ein betriebliches Beratungs- und Zertifizierungsprogramm vor allem für mittelständische Unternehmen, bei dem Umweltschutz und Kosteneinsparungen zugleich im Vordergrund stehen. Es fördert den Einsatz von integrierter Umwelttechnik und eignet sich vor allem für mittelständische Unternehmen. Ökoprofit-Teilnehmer analysieren ihre Betriebsabläufe, nutzen das Fachwissen der Berater und tauschen Erfahrungen aus und können so erste Schritte in Richtung eines ganzheitlichen Umweltmanagement-Systems unternehmen.

Ökoprofit wurde 1991 in Graz entwickelt und bereits in rund 80 deutschen Städten erfolgreich durchgeführt. Der Kreis Borken und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) sind Träger auch der fünften Ökoprofit-Runde im Kreisgebiet.

Wir bringen Luft in Bewegung



Für saubere Luft am Arbeitsplatz!

Innovativ
Leistungsstark Wirtschaftlich
Vielseitig Umweltfreundlich
Nachhaltig Gesundheitsschonend



TEKA Absaug- und Entsorgungstechnologie GmbH • Industriestraße 13 • 46342 Velen
Tel. +49 (0) 28 63 92 82-0 • Fax +49 (0) 28 63 92 82-72 • info@teka.eu • www.teka.eu

lichkeit, Teilnehmer der fünften Ökoprofit-Runde zu werden. Im Rahmen von Workshops und Vor-Ort-Beratungsterminen sollen sie einen effizienten Umgang mit Ressourcen erlernen, individuelle Einsparpotenziale erkennen und in ihrem Unter-

nehmen ein effizientes Umweltmanagement-System etablieren.

Im Austausch mit anderen regionalen Unternehmen ließen sich im Rahmen von Ökoprofit individuelle betriebliche Maßnahmen entwickeln. Neben den Kosteneinsparungen profitierten die Teilnehmer von den Kontakten innerhalb des Netzwerkes sowie den positiven Marketingeffekten, heißt es im Presstext weiter.

Ab sofort können sich interessierte Unternehmen für die fünfte Runde Ökoprofit bei der WFG anmelden, die voraussichtlich Ende September 2014 mit den ersten Workshops startet. Die Teilnehmerzahl ist bei diesem Projekt auf 15 Unternehmen beschränkt.



In dem Projekt Ökoprofit lernen Unternehmen einen effizienten Umgang mit Ressourcen.
Foto: Colourbox.com

KONTAKT

Weitere Informationen und Anmeldung: WFG-Betriebsberater Ingo Trawinski, Telefon 0 25 61/9 79 99 20, trawinski@wfg-borken.de

► www.wfg-borken.de/de/betriebsberatung/oeko-profit/

► www.kreis-borken.de/de/kreisregion/a-bis-z/oeko-profit-kreis-borken/

Technologiepark Bocholt

Wissenschaft trifft Wirtschaft

www.BOCHOLT.de



- 10 Hektar großer Park direkt neben der Westfälischen Hochschule
- Gewerbegrundstücke ab 600 m², voll erschlossen, sofort verfügbar
- Günstige Voraussetzungen für dienstleistungs- und technologieorientierte Unternehmen
- Günstige Verkehrslage
B 67 ermöglicht eine direkte Anbindung in alle Richtungen, insbesondere: A3 Ruhrgebiet/Köln und Arnheim/NL, A31 Emden, A43 Münster
- Breitbandanbindung
- Kooperationen mit der benachbarten Hochschule

Interesse?

Rufen Sie uns an!

Wirtschaftsförderung Bocholt

Osterstraße 23 · 46397 Bocholt
Ludger Dieckhues Tel.: +49 2871 29 49 33-0
Wendelin Knuf Tel.: +49 2871 29 49 33-20
E-Mail:
dieckhues@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de
knuf@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de

Fit für Ausbildung

Immer mehr Unternehmer melden ihre Auszubildenden für die Sommer- und Ferienakademie der IHK an.

Wie präsentiert man sich vor einer Gruppe? Wie sieht eine erfolgreiche Projektplanung aus? Was ist bei geschäftlichen Telefonaten zu beachten? Welche Kleidung ist wann die passende? Und wie bucht man eigentlich Warenausgänge? Antworten auf diese und viele andere grundlegende Fragen erhalten angehende Auszubildende in der Sommer- und Ferienakademie 2014 der IHK Nord Westfalen.

Schwerpunkt der insgesamt neun Lehrgänge im Juli und August ist die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen für die ersten erfolgreichen Schritte von der Schule in den Beruf. „Vieles bekommen die Azubis nicht mehr von zu Hause mit und lernen es auch nicht in der Schule“, sagt die zuständige IHK-Mitarbeiterin der Stabsabteilung Weiterbildung

Bettina Becker. Auch Katja Dittmar aus dem Dozenten-Team hat festgestellt, „dass bestimmte Grundverhaltensregeln nicht mehr da sind. Die Unternehmen legen aber Wert darauf, dass die Azubis Präsentationen halten oder sich am Telefon melden können.“

Basisthemen auf dem Lehrplan

So orientieren sich die Themen an den Bedürfnissen der Arbeitgeber und vermitteln vor allem die sogenannten Soft Skills. Angeboten werden unter anderem „Coole Kompetenzen“, „Einführung in die kaufmännische Buchführung“ oder „Know-how zum Start ins Berufsleben“. Hinzu kommen Kurse zu den Themen Arbeitsplatzmanagement, Zeitmanagement, Präsentationstraining, Rhetorik

und Knigge-Lektionen. Die Lehrgänge dauern acht, 16, 24 oder 40 Unterrichtsstunden.

Praxisbezug im Mittelpunkt

Etwa 18 Teilnehmer werden pro Kurs aufgenommen. „Der Großteil kommt auf Initiative der Arbeitgeber und das aus allen Branchen und Bereichen. Einige werden aber auch von den Eltern geschickt oder melden sich selbst direkt an“, sagt Bettina Becker. Einige der Kurse richten sich auch an Schüler und Studenten. „Für alle Teilnehmer ist der Austausch untereinander eine große Chance, ein erstes Netzwerk aufzubauen“, sagt Dozentin Kathrin Behme.

Vermittelt werden die Inhalte ganz praxisnah. „Wir vermeiden den Begriff Rollenspiele, wir probieren einfach praktisch aus“, sagt Katja Dittmar. Wichtig sei es, dass die ganze Gruppe übe und keine negativen Vorführeffekte entstehen. „Wir führen Gruppendiskussionen und stellen Begrüßungs- und Vorstellungssituationen nach“, so Dittmar.

Angebot kommt an

Dass diese Art des Unterrichts ankommt, zeigen die Rückmeldebögen der Teilnehmer sowie die Tatsache, dass die meisten Betriebe ihre jeweils neuen Azubis immer wieder schicken. Vor allem der „Knigge-Kurs“ ist laut Bettina Becker zweimal angeboten. Kathrin Behme hat beobachtet, dass gerade zum Thema Knigge viele Auszubildende meinen, sie wüssten Bescheid. „Wenn man dann aber in die Tiefe geht, stellt man fest, dass vieles doch nicht leicht ist“, meint Behme. So werden die Berufsanfänger auch von den „Benimm-Todsünden am Arbeitsplatz“ und den „Top Ten der Umgangskatastrophen“ hören – und damit selbst hoffentlich so manche Klippe elegant umschiffen können.

MARLEN BENEN



Die Sommer- und Ferienakademie der IHK sorgt für das Rüstzeug für die Lehre.

Foto: Y. Arcurs/Fotolia

Ansprechpartnerin bei der IHK:

Bettina Becker

Tel. 0251 707-345

Mail: becker@ihk-nordwestfalen.de

SEMINARÜBERSICHT

SOMMER- UND FERIENAKADEMIE:

Speziell für Schüler/innen, Auszubildende oder Studenten

Cooler Kompetenzen

Ort: Münster Termin: 7.7.2014, Mo.-Fr., 9.00-16.00 Uhr, 40 UStd.
Kosten: 220 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Einführung in die kaufmännische Buchführung

Ort: Münster Termin: 14.7.2014, Mo.-Fr., 9.00-16.30 Uhr, 40 UStd.
Kosten: 220 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Präsentationstraining für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 17.7.2014, Do., 9.00-16.00 Uhr, 8 UStd.
Kosten: 48 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Dies ist nur ein kleiner Auszug...

... aus dem Weiterbildungsangebot der IHK Nord Westfalen.
Weitere Seminare und Lehrgänge unter www.ihk-bildung.de

Know-how zum Start ins Berufsleben

Ort: Münster Termin: 4.8.2014, Mo.-Mi., 9.00-16.00 Uhr, 24 UStd.
Kosten: 144 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Arbeitsplatzmanagement für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 5.8.2014, Di., 9.00-16.00 Uhr, 8 UStd.
Kosten: 48 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Zeitmanagement für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 7.8.2014, Do., 9.00-16.00 Uhr, 8 UStd.
Kosten: 48 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Rhetorik für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 12./13.8.2014, Di. u. Mi., 9.00-16.00 Uhr, 16 UStd.
Kosten: 96 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

Ihre Ansprechpartnerin:

Christina Gaertner, Telefon 0251 707-318,
Telefax 0251 707-377,
cgaertner@ihk-nordwestfalen.de

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

E-Mails schreiben

Wie gestaltet man geschäftliche E-Mails verständlich, freundlich und kreativ? Und welche Sprachregeln gelten? Das erfahren Fach- und Führungskräfte bei „E-Mail-Korrespondenz: stilsicher und effizient“ am 16. Juni von 9 bis 16.30 Uhr in Münster. IHK-Ansprechpartnerin ist Christina Gaertner, Telefon 0251 707-318, Mail: CGaertner@ihk-nw.de

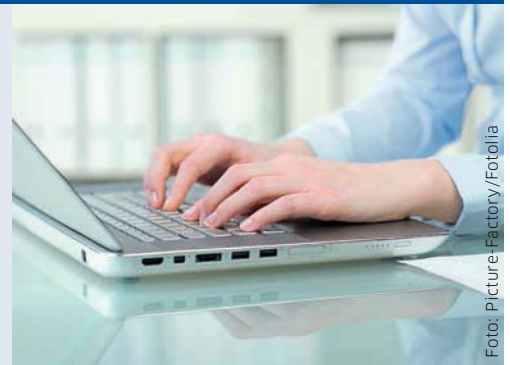


Foto: Picture-Factory/Fotolia

Knigge für Auszubildende

Ort: Münster Termin: 12./13.8.2014 oder 18./19.8.2014, Di. u. Mi. oder Mo. u. Di., 9.00-16.00 Uhr, 16 UStd.
Kosten: 96 € Ansprechpartnerin: Bettina Becker
Telefon 0251 707-345

LEHRGÄNGE

Ausbildung der Ausbilder – online

Beginn: 1.8.2014, 3 Präsenztage
Kosten: 525 € Ansprechpartnerin: Stefanie Ewe
Telefon 0251 707-315

Textiltechnik für Kaufleute

Ort: Bocholt Termin: 5.9.2014, freitags von 16.30-21.30 Uhr
Kosten: 735 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

Ausbildung der Ausbilder 2014

Ort: Bocholt Termin: 8.9.2014, Mo./Di., 16.00-21.00 Uhr
Kosten: 525 € Ansprechpartnerin: Margret Feldhaus
Telefon 02871 9903-19

Lohnbuchhalter/-in 2014

Ort: Bocholt Termin: 2.9.2014, Di., 18.00-21.15 Uhr
Kosten: 741 € Ansprechpartnerin: Christina Schneider
Telefon 02871 9903-10

Gepr. Fachkaufmann/-frau für Büro- und Projektorganisation 2014

Ort: Bocholt Termin: 5.11.2014, Mo./Do., 18.00-21.15 Uhr, zusätzlich ca. 5-10 Samstage verteilt auf 2 Jahre
Kosten: 3.543 € Ansprechpartnerin: Christina Schneider
Telefon 02871 9903-10

Weitere Lehrgangsanbieter

Viele Bildungsträger bieten Lehrgänge zur Vorbereitung auf Prüfungen der IHK Nord Westfalen an. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen ist die IHK verpflichtet, auf alle Anbieter hinzuweisen, die Vorbereitungslehrgänge anbieten und diese melden. Eine Zusammenstellung bietet die Seite www.ihk-nordwestfalen.de/P02502

DRAUßEN UNTERWEGS

Köstlichkeiten | Vom 20. bis zum 22. Juni lockt die Gourmetveranstaltung „Münster verwöhnen“ zum Schloss in Münster. Musikalische Unterhaltung und ein schönes Ambiente runden die Speisen renommierter Spitzenköche ab.
www.muenster-verwoehnt.de

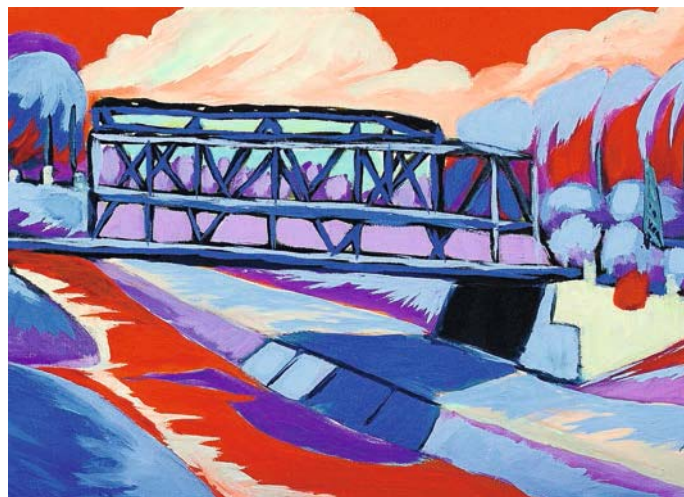
Freilichttheater | Die Freilichtbühne Coesfeld zeigt im Juni zwei Stücke. Das Musical „ELIXIER“ erzählt von einem Trunk, der die Liebe zwischen David und Betty konservieren soll. In „Das Dschungelbuch“ wird der Walt-Disney-Klassiker um Mogli, Baghira und Balu nachgespielt.
freilichtbuehne-coesfeld.de

Flohmarkt | Der Flohmarkt an der Promenade in Münster zählt zu den größten unter freiem Himmel in Europa. Nächster Termin ist der 21. Juni. Informationen:
www.flohmarkt-muenster.de

Szenen aus dem Leben

Fotos | Der Berliner Fotokünstler Maziar Moradi ist kein unbeschriebenes Blatt. Mit seinen inszenierten Fotos über das Leben junger Migrantinnen und Migranten ist er deutschlandweit berühmt geworden. Die Serie „Ich werde deutsch“ ist bis zum 13. Juli im Stadtmuseum Münster zu sehen.

www.muenster.de/stadt-museum



Von der Meidezone zum Lebensraum – in knalligen Farben hat Josef Krahforst seine Eindrücke festgehalten. Foto: Kulturhaus August Everding

Die Emscher als Farbtraum

Josef Krahforst stellt in Bottrop aus.

Der Emscher-Umbau verwandelt einstige Meidezonen in attraktive Lebensräume. Acht Maltage verbrachte der Laubacher Künstler Josef Krahforst auf Einladung des Vereins Emscher-Freunde für das Projekt „Farb(t)raum Emscher“ im Berne-Park, um die Veränderungen der Landschaft

festzuhalten. Entstanden sind 19 expressive Gemälde in kräftigen, leuchtenden Farben. Bis zum 13. Juni können sie im Kulturhaus August Everding in Bottrop besichtigt und erworben werden.

www.farbtraum-emscher-land.de

Harmonie und Rhythmus

Ausstellung | In der Ausstellung „Immer wieder das Gleiche tun“ zeigt das Kunsthaus Kannen in Münster bis zum 28. September 450 Keramikobjekte. Sie wurden von Menschen mit Handicaps geschaffen. Die einzelnen Arbeiten ähneln sich in Verarbeitung und Aussehen. „Sie stehen sinnbildlich für eine Gewohn-

heit, Sicherheit und Beständigkeit bei dem Künstler, der sich im immer wiederkehrenden Motiv wohlfühlt“, so der Veranstalter. Die Wiederholung sei eine Art Kommunikation. Sechs Künstler aus Deutschland, den Niederlanden und Belgien haben mitgewirkt.

www.kunsthau-kannen.de

Reise im Gedächtnis

Ausstellung | Urlaub machen ohne wegzufahren, das kann man bis zum 31. August in der Schau „Eine Reise ohne sich fortzubewegen“ im Fritz-Winter-Haus in Ahlen. Das Museum zeigt Arbeiten von Horst Becking, dessen Gemälde Eindrücke von Reisen in südliche Länder wiedergeben. Becking ist Mitglied des westdeutschen Künstlerbundes und war Schüler von Joseph Beuys.

www.fritz-winter-haus.de

Fußball im Theater

Schauspiel | Gesprochen wird kaum ein Wort in „Westfälischer Friede – Ein Fußball-Liederabend“. Dafür wird in dem Stück, das am 21. Juni im Theater Münster gegeben wird, zur Musik von Billy Joel, Udo Jürgens, Mozart und anderen viel gesungen. Der Plot dreht sich um Ballgefühle, drei Männer und ein Klavier.

www.theater-muenster.com



Figurativ und abstrakt sind die Werke der Schau im Kunsthaus Kannen. Foto: Kunsthaus Kannen

GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAUER



Kleine Becken für kleinere Gärten: Werner Vienenkötter integriert häufig das Element Wasser.

Foto: Morsey/IHK

Serie: Gartenbauer aus der Region

Werner Vienenkötter ist in vielen Gärten unterwegs. Seit 30 Jahren legen er und seine mittlerweile zwölf Mitarbeiter vor allem private Gärten an, gestalten sie um und pflegen sie auch. „Ein Garten ‚lebt‘ und benötigt wie alles Lebendige Zuwendung, um zu gedeihen – und dieser Zeitaufwand sollte bei der Planung realistisch eingeschätzt werden“, weiß er daher aus Erfahrung. Denn der Garten soll ja schließlich so erhalten werden, dass sein Besitzer sich daran erfreuen kann. Im Lauf des Lebens werde das Grün ums Haus oft noch einmal umgestaltet, hat er festgestellt. „Junge Familien brauchen vor allem Spiel- und Bewegungsfläche, später dient der Garten oft als Ort der Ru-

he und Entspannung“, so Vienenkötter. Wasser sei in vielen Gärten ein wichtiges Gestaltungselement. „Waren es früher eher aufwendige Teichanlagen mit Bachläufen, sind heute auf kleineren Grundstücken und aus Sicherheitsgründen gerne Wasserbecken mit geringer Tiefe gefragt“, so der Gartenexperte. Ein neuer Trend seien Spiegelbecken, die mit einer Unterwasserbeleuchtung wirkungsvoll in Szene gesetzt werden können. „Beleuchtung ist sowieso ein wichtiger Aspekt. Gerade in der dunklen Jahreszeit sorgt ein beleuch-

Werner Vienenkötter

Vienenkötter Gärten GmbH
Freckenhorster Str. 34
Everswinkel

teter Garten für eine gefühlte Erweiterung des Wohnraums“, stellt Vienenkötter heraus. Für seine liebste Arbeit im Grünbereich braucht man Platz, sie ist in Städten selten umzusetzen. „Ich finde es spannend, gute Übergänge von einem gestalteten Hausgarten in die freie Landschaft zu schaffen. Mit der Pflanzenauswahl kann man Akzente setzen, die den Garten in jeder Jahreszeit attraktiv werden lassen“, beschreibt Vienenkötter gelungene Landschaftsgärten, die es ihm besonders angetan haben.

„Der Garten wird im Laufe des Lebens je nach den Bedürfnissen oft noch einmal umgestaltet.“

WERNER VIENENKÖTTER

Britta Zurstraßen



Arbeiten Sie schon oder ist das hier noch Teil Ihrer Nachtdéko?

Karikatur: Dirk Meissner

IMPRESSUM

Amtliches Mitteilungsblatt der
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen, 87. Jahrgang
1. Juni 2014
Druckauflage: 49.943 Exemplare
1. Quartal 2014



wirtschafts spiegel

IHK Nord Westfalen

Herausgeber und Eigentümer:
IHK Nord Westfalen, Postfach 40 24,
48022 Münster, Sentmaringer
Weg 61, 48151 Münster,
Telefon 0251 707-0,
www.ihk-nordwestfalen.de
- zertifiziert durch
Germanischer Lloyd Certification
GmbH nach DIN EN ISO 9001:2008 -

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

Redaktion:
Guido Krüdwagen (verantwortlich),
Ingrid Haarbeck, Berthold Stein,
Mareike Wellmann, Britta Zurstraßen
Telefon 0251 707-319,
E-Mail: wirtschaftsspiegel@
ihk-nordwestfalen.de;
Titelfoto: Daniel Morsey

Redaktion Verlagsspeziale:
Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-9609
Telefax 0251 690-9610
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Verlag, Druck und Anzeigenservice:
Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG,
Media & Sales, 48135 Münster
Anzeigen: Herbert Eick (verantwortl.),
Anzeigenverkaufsleitung:
Dieter Makowski,
Anzeigenservice/Disposition:
Telefon 0251 690-571,
Telefax 0251 690-804801,
Anzeigenverkauf und -beratung:
Telefon 0251 690-592,
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de.
Zurzeit ist die Preisliste Nr. 42
vom 1. 1. 2014 gültig.

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt
im Rahmen der grundsätzlichen Bei-
tragspflicht als Mitglied der IHK. Als
kostenpflichtiges Abonnement ist er
für jeden erhältlich: Bestellungen zum
Jahrespreis von 19,80 Euro für elf
Ausgaben beim Verlag Aschendorff,
Telefon 0251 690-139, E-Mail: buch-
verlag@aschendorff.de.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit
wird auf die gleichzeitige Verwendung
männlicher und weiblicher Sprachfor-
men verzichtet. Sämtliche Personen-
bezeichnungen gelten gleichwohl für
beiderlei Geschlecht.

SchlAPP!

Ich geb's zu. Mir fehlt eigentlich die Energie, mich App-mäßig ständig auf den neuesten Stand zu bringen. Ich staune meistens, wenn Freunde ihre Entdeckungen aus den App-Stores präsentieren. Neulich erst setzte ein Kumpel das Smartphone wie ein Bierglas an und man sah auf dem Display, wie es sich langsam leerte. Geholfen hat's gegen den Durst allerdings nicht.

Echten Mehrwert schien mir da eine Lauf-App zu versprechen. Per GPS dokumentiert sie den Weg, stoppt die Zeit, rechnet das Durchschnittstempo aus und kann noch mehr. Pri-

ma, genau das brauche ich für den Aufbau meiner späten Jogging-Karriere, dachte ich, lud das Programm herunter und ging damit erwartungsfroh auf meine Runde. Da wusste ich noch nicht, dass diese App die Konstitution eines muskulösen Sprinters hat und kein Ausdauertyp ist. Will sagen: Sie brauchte so viel Saft, dass mein zuvor vollständig aufgeladenes Smartphone bei der Hälfte der Strecke schlapp machte, während mein Akku noch gut gefüllt war. Aber ich hab ja auch meine Energie nicht in App-Stores verpulvert.

BERTHOLD STEIN

VORSCHAU AUSGABE 7-8/2014

Titelthema | Außenwirtschaft

Unternehmen aus Nord-Westfalen sind weltweit tätig. Die Regeln für das internationale Geschäft ändern sich jedoch laufend. Und auch die globalen Märkte sind ständigen Schwankungen unterworfen. Die kommende Wirtschaftsspiegel-Ausgabe beleuchtet zum IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 11. September in Köln aktuelle Entwicklungen.



Redaktionsschluss:

13. Juni 2014

Anzeigenschluss:

6. Juni 2014

Erscheinungstermin:

4. Juli 2014

Verlags-Speziale:

Finanzen/
Versicherung/Recht
Marketing und
Werbung



ela[container]



Heinrich Temmink
Bauunternehmen · Baustoffe
www.temmink-bau.de



Bauunternehmen in den Bereichen:

- Industrie- und Gewerbehallen
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Landwirtschaftliche Gebäude
- Kommunale Gebäude



Telefon (0 25 64) 93 66-0
info@temmink-bau.de



Konzeptbau
GmbH & Co. KG
Ammeloe 35 · 48691 Vreden



Schlüsselfertigbau in den Bereichen:

- Gewerbe-, Industrie- u. Büroobjekte
- Wohn-/Geschäftshäuser u. Märkte
- Ein- u. Mehrfamilienwohnhäuser
- Bauträgermaßnahmen



Telefon (0 25 64) 93 66-60
info@ht-konzeptbau.de

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-*Profi*

HALLENBAU



MODULBAU



BÜROCONTAINER



PAVILLONS



SEECONTAINER

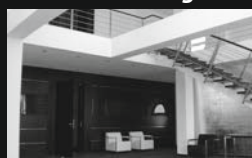


DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP

Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:
TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!

Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke
Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!



- Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Steuerberatungsgesellschaft
- Fachberater für Internationales Steuerrecht*
- Sachverständiger für Unternehmensbewertung*

Geschäftsführer:

WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte* · WP/StB Dipl.-Kfm. Bernd Tillmanns



Digital genial:

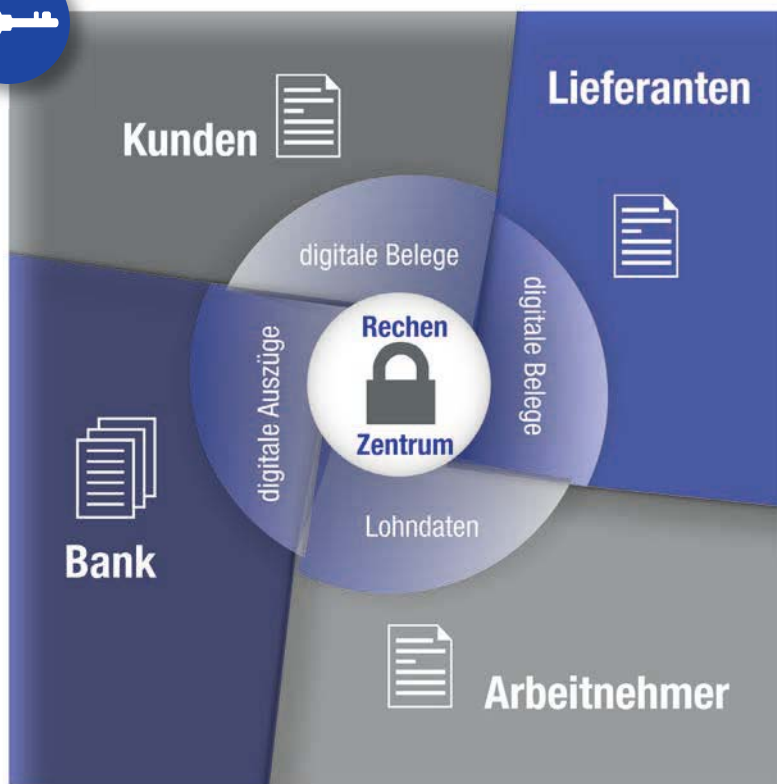
– Ihr heißer Draht zum Steuerberater – WPW

Erstklassige Verschlüsselungstechnologie
garantiert höchste Sicherheit



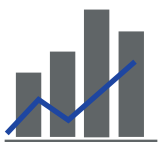
Ihr Unternehmen

Sie scannen nur noch Ihre Belege



Automatische
Belegübertragung zur
sofortigen Buchung

Controlling/BWA
Cash-Planung
Zahlungsaufträge



WPW



Zertifizierte
Steuerberater-
Kanzlei
nach DIN EN
ISO 9001:2008
Steuerberaterverband
Westfalen-Lippe e.V.



D-59302 Oelde · Obere Bredenstiege 7 · Telefon (02522) 9349-0 · Telefax (02522) 9349-10
D-33611 Bielefeld · Johannisstraße 1 · Telefon (0521) 98203-50 · Telefax (0521) 98203-33

Steuerkanzlei

D-48155 Münster · Schosterweg 10 · Telefon (0251) 9619600 · Telefax (0251) 6091700