

wirtschafts spiegel

Das Magazin der
IHK Nord Westfalen

11|2016

K 5060

1. November 2016





Bereits Ende 2017 werden 100 Mitarbeiter aus Vertrieb und Technik in das neue Bürogebäude ziehen.



Christiane Berning, Leitung
Business Development markilux,
Schmitz-Werke, Emsdetten

„markilux sorgt dafür, dass sich das Leben auf Balkon und Terrasse noch angenehmer genießen lässt. Am Standort Emsdetten investieren wir jetzt in den Bau eines neuen Bürogebäudes. Wir freuen uns, dass hier Vertrieb und Technik wieder an einem Ort zusammenfinden, denn aus Platzmangel mussten sie sich vor zehn Jahren räumlich trennen. Am jetzigen Vertriebsstandort, einer seit 2006 gemieteten Immobilie, testen wir seit diesem Sommer das anvisierte Bürokonzept: eine offene Bürolandschaft für eine vorwiegend digitale Arbeitsweise, die gleichzeitig konzentriertes und serviceorientiertes Arbeiten erlaubt. Krüger begleitete uns bei allen Schritten: von ersten Überlegungen zur Optimierung der bisherigen Mietflächen, über die Entscheidung für den Neubau, bis jetzt zur Realisierung.“

Die Sonntagsfrage

Seit knapp einem Jahr ist es in der Welt – das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts zu anlassbezogenen Sonntagsöffnungen in einer kleinen Kommune irgendwo in Bayern. In unserer Region ist es erst jetzt richtig angekommen. Nun, wo die verkaufsoffenen Sonntage reihenweise beklagt und von Gerichten gekippt werden. Manchmal nur 48 Stunden vor der geplanten Veranstaltung. Nicht wenige Gewerbevereine sind finanziell in Vorleistung gegangen, haben die Veranstaltung mit viel Engagement vorbereitet und reiben sich nun verwundert die Augen: Was ist passiert?

Das Bundesverwaltungsgericht hatte grundsätzliche Entscheidungen zur Genehmigungspraxis von verkaufsoffenen Sonntagen getroffen. Unter anderem hatte es geurteilt, dass die Ladenöffnung an Sonn- und Feiertagen aus Anlass zum Beispiel eines Marktes nur zulässig sei, wenn die prägende Wirkung des Marktes für den öffentlichen Charakter des Tages gegenüber der typischen werktäglichen Geschäftigkeit überwiegt, weil sich die Öffnung der Läden lediglich als Anhängsel zum Markt darstellt. Das heißt: Die Menschen müssen wegen eines besonderen Festes oder eines herausragenden Marktes in die Stadt kommen und nicht, weil die Läden geöffnet sind, nicht weil das Angebot des Handels attraktiv ist. Der Anlass ist also entscheidend.



Die Menschen müssen wegen eines Volksfestes kommen und nicht, weil die Läden geöffnet sind.

Foto: MünsterView/Witte

In der Vergangenheit hatten sich viele Kommunen wirtschaftsfreundlich verhalten und verkaufsoffene Sonntage im Zweifel eher genehmigt – das ist jetzt vorbei. Künftig werden Prognosen zu Besucherzahlen gefordert, Gründe für die Besucherströme, Gewichtung von Sachgründen für eine Öffnung und ein enger räumlicher Bezug zwischen dem Ort der Veranstaltung und den geöffneten Geschäften. Letztendlich handelt es sich zwar immer um eine Einzelfallbetrachtung der örtlichen Ordnungsbehörde – trotzdem fühlen sich etliche Organisatoren von diesen Vorgaben überfordert.

Die Frage bleibt: Gibt es einen Weg, der einerseits den verfassungsrechtlich abgesicherten Schutz der Sonntage nicht aushöhlt und andererseits die Organisation von Traditionsveranstaltungen und Volksfesten nicht gefährdet? Denn sie werden maßgeblich durch verkaufsoffene Sonntage finanziert. Das könnte ein sehr schmaler Grat für Gewerbevereine werden, meint

Ihre IHK Nord Westfalen ■



Und sie gründen doch!

Die Zahl der Existenzgründungen ging in den vergangenen sechs Jahren zurück. Dabei finden die Gründer heute gute Bedingungen und breite Unterstützung.

..... Seite 10

„Azubi-Tag ist Gold wert“

Auszubildende zeigen Engagement und präsentieren ihre Unternehmen bei den „Social days“ und in der Industrie-woche.

..... Seite 39



Sicherheiten für die Übernahme

Christoph Sonnabend hat die Hün-ting Home Company in Rhede übernommen. Geholfen hat dabei eine von der IHK unterstützte Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW.

..... Seite 54

Titelthema

- 10** Und sie gründen doch!
Die Lust aufs Gründen
- 12** Mit Hochdruck selbstständig
Kein Kapital, aber viel Power
- 14** Die Welt als Marktplatz
Per Mausklick zum Erfolg
- 15** Voller Elan
Der jüngste Unternehmer aus der Region
- 16** Fair kleiden
Mit Mentor in die Selbstständigkeit
- 18** Der Laden brummt
Geschäftsidee ist keine Schwärmerei
- 19** Zusammen arbeiten
Coworking auch für Gründer

Themen

- 34** Viele Seniorchefs
Unternehmer werden weniger und im Durchschnitt älter
- 36** Stabwechsel gut planen
Umfrage zur Nachfolge
- 39** Social Days
Azubis aus der Industrie zeigen Engagement
- 42** Fachkräfte auf allen Kanälen
Digitales Personalmanagement
- 54** Übernahme mit Sicherheit
IHK hilft bei der Bürgschaftsbank NRW
- 57** Schöne neue Werbewelt
Warum ohne Onlinemarketing nichts mehr geht
- 60** Sicher im Netz
Netzwerktreffen zur digitalen Sicherheit im Unternehmen

- 62** Zusammen für Bottrop
Im Kreativnetzwerk Aufträge in der Heimat halten
- 65** Spielen als Methode
Wissen und Ideen schlummern in den eigenen Mitarbeitern
- 67** Moderates Wachstum
97. Ruhrlagebericht vorgestellt

WIRTSCHAFTSSPIEGEL ALS APP



Mehr: www.ihk-nw.de/app



Mehr als 50 Unternehmer haben sich in Bottrop zusammengetan, um die kreativen Kräfte der Stadt zu bündeln und Aufträge in der Heimat zu halten.

.....Seite 62



Schöne neue Werbewelt

Unternehmen dürfen sich dem Onlinemarketing nicht verschließen, wenn sie im Wettbewerb um die Kunden mithalten wollen. So wie zum Beispiel Marketingnager Michael Overbeck bei den Schmitz-Werken in Emsdetten.

.....Seite 57

Viele Seniorchefs

Eine IHK-Studie zeigt: Innerhalb weniger Jahre wurde die Zahl der älteren Unternehmer deutlich größer, die der jüngeren ging zurück. Das hat Folgen.

.....Seite 34

Spezialisten

Mit kleinen Bäumen in Schalen, Bonsais aus Fernost, macht Ingo Klemend in Ascheberg große Geschäfte. Leidenschaftliche Sammler aus ganz Deutschland sind seine Kunden.



.....Seite 81

Rubriken

- 3 __Ausrufezeichen
- 6 __TerminBörse
- 8 __BlickFang
- 20 __NachrichtenPool
- 22 __Neues aus Berlin und Brüssel
- 23 __KonsumGut
- 44 __BetriebsWirtschaft
- 68 __Wirtschaftsjunioren
- 78 __KarriereZukunft
- 80 __LebensWert
- 81 __Spezialisten
- 82 __SchlussPunkt

IHK-Profil

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

E-PAPER

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



VerlagsSpezial

- 72 __Employer Branding
 - Die Macht der Marke
 - Positionieren – aber wie?
 - Anerkennung für die Besten

TELEFONNUMMERN

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

SPRECHTAGE



Finanzierung

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

16. November
IHK in Bocholt
www.ihk-nw.de/e3017



Erfinder

Ein Patentanwalt zeigt Unternehmen, wie sie gewerbliche Schutzrechte aufbauen und was dabei zu beachten ist.

17. November
Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf, Beckum
www.ihk-nw.de/e2781
24. November
Wirtschaftszentrum Gronau, Gronau
www.ihk-nw.de/e3164



Mentoren

Im IHK-Mentoren-Netz Nord Westfalen beraten erfahrene Führungskräfte Existenzgründer, Jungunternehmer und Nachfolger.

17. November
IHK in Münster
www.ihk-nw.de/e2812

WEITERE TERMINE

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



Durch IT-Systeme können Spediteure jederzeit auf Informationen über ihre Kraftfahrzeuge zugreifen.

Foto: Thaut Images/Fotolia

Transportmarkt wird digital

Die IHK informiert in Münster über die Digitalisierung im Güterkraftverkehr.

Softwareunternehmer, Wissenschaftler und Logistikexperten stellen IT-Systeme für die Güterkraftverkehrsbranche und deren Umsetzung in der Praxis vor. Prof. Dr. Gregor Engels von der Universität Paderborn thematisiert das Konzept von digitalen Fahrern und Anforderungen an Logistikarbeitsplätze der Zukunft.

IT-Unternehmer Peter Gieseke stellt unternehmensübergreifende Vernetzung durch Telematik vor. Speditions- und Güterkraftverkehrsunternehmen können sich bis zum 24. November anmelden.
www.ihk-nw.de/e3278

30. November, 14 Uhr,
IHK in Münster

Sanierung und Erhaltung

Verkehrskongress | Auf dem IHK-Verkehrskongress Nordrhein-Westfalen diskutieren Vertreter von Wirtschaft, Politik und Verwaltung über die Umsetzung des Bundesverkehrswege-

plans 2030 und die Sanierung und Erhaltung bestehender Verkehrswege.
www.ihk-nw.de/e3279

28. November, 11 Uhr,
Hotel Nikko, Düsseldorf

Ressourcen sparen

Energie | Bei einem Rundgang durch die VEKA AG lernen Unternehmer ressourcenschonende Produktion kennen. Themen sind Abwärme, Recyclingmaterial und Energieverbrauch von Gebäuden. Veranstalter sind die Effizienz-Agentur NRW, IHK und weitere Partner.
www.ihk-nw.de/e3202

17. November, 16 Uhr,
VEKA AG, Sendenhorst

Facebook nutzen

Mittelstand | Facebook-Mitarbeiter informieren mittelständische Unternehmen über digitale Strategien, um Kunden über soziale Netzwerke zu erreichen. Die IHK und weitere Partner unterstützen die Veranstaltung. Mehr Informationen dazu auf Seite 57.
fb.me/digitaldurchstarten

23. November, 14 Uhr,
Factory Hotel, Münster

Steuern managen

Gründer | Die Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe und die IHK laden Gründer zu einem Steuerberater-sprechtag ein. Steuerberater Bernhard Vielberg berät die Teilnehmer in 30-minütigen Einzelgesprächen.
www.ihk-nw.de/e3275

21. November, Termine nach Absprache, IHK in Bocholt

KURZMELDUNGEN

Erbschaftssteuer | Unternehmer können sich am 6. Dezember um 15 Uhr in der IHK in Münster über die Reform der Erbschaftssteuer informieren – insbesondere über Veränderungen, die Betriebsübergaben betreffen. www.ihk-nw.de/e3285

Kassen | Ab 2017 gelten neue Anforderungen für elektronische Registrierkassen. Über die Auswirkungen informiert die IHK Händler und Gastronomen am 8. November in der IHK in Gelsenkirchen und am 9. November am Flughafen Münster-Osnabrück in Greven. www.ihk-nw.de/p4596



Recruiting | Am 22. November erfahren Unternehmer, wie sie das Web bei der Suche nach qualifiziertem Personal nutzen können. Die IHK-Veranstaltung skizziert die Rolle von Karrierenetzwerken wie XING oder LinkedIn und die Erwartungshaltung von Bewerbern gegenüber Unternehmen. Ort: Dyckerhoff GmbH in Lengerich; Beginn: 16 Uhr. www.ihk-nw.de/e3282

Foto: bellemedia/Fotolia

Digitale Welt nutzen

Kommunikation | Social-Media-Experte Ibrahim Evsan von der social trademark GmbH zeigt Unternehmen am 30. November, wie sie digitale Technologien für ihren Betrieb nutzen können. Er spricht über die veränderte Rolle des Kunden, der durch das unmittelbare Feedback im Web etablierte Geschäftsmodelle und Werbestrategien infrage stellt. Veranstalter sind die IHK und die Initiative In|du|strie Gemeinsam. Zukunft. Leben. www.ihk-nw.de/e3286

30. November 2016, 17 Uhr, Speicher 10, Münster

IHR PLUS: PARTNERSCHAFT FÜR DEN ERFOLG.

Die Firmenversicherungen von R+V.

Für Sie, Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden. R+V bietet Ihnen als verlässlicher Partner die Erfahrung und Finanzstärke eines soliden Firmenversicherers, der Sie ganzheitlich und bedarfsgerecht berät. Erfahren Sie mehr in den Volksbanken Raiffeisenbanken, R+V-Agenturen oder auf www.ruv.de/firmenkunden

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

 DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.



Ausbildung für das Ende

Särge vorbereiten ist für Danielle Willke nichts Schauriges, sondern Teil ihrer Ausbildung bei Omega Bestattungen in Bottrop. Die junge Frau ist die derzeit einzige im IHK-Bezirk Nord Westfalen, die den Beruf der Bestattungsfachkraft lernt. Diese Ausbildung gehört zu den weniger bekannten der über 150 IHK-Ausbildungsberufe.

Foto: Nowaczyk/IHK



Start-ups Und sie gründen doch!

Die Zahl der Existenzgründungen ging in den vergangenen sechs Jahren zurück. Dabei finden die Gründer heute gute Bedingungen und breite Unterstützung. Das zeigen einige Beispiele aus der Region.

Glaubt man der Statistik, scheinen Unternehmensgründungen derzeit wenig gefragt zu sein. 2015 wurden mit 8000 neu gegründeten Unternehmen rund 3000 Gründungen weniger gezählt als im Jahr 2010. Die wichtigsten Ursachen dafür dürften gegenwärtig die stabile Beschäftigungssituation und rückläufige Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit sein. Arbeitnehmer sehen sich scheinbar weniger veranlasst, aus einer eher sicheren Beschäftigung in eine risikoreichere Existenzgründung zu gehen.

Wer Lust hat auf Gründen, der findet heute jedoch sehr gute Bedingungen. Ein umfassendes Angebot an Beratung und Hilfen steht jedem Gründer offen. Wirtschaftsförderungen, Kreditinstitute, Verbände, die Förderbanken, Gründungsnetzwerke, IHKs und entsprechende Institutionen setzen zusammen Maßstäbe bei der Unterstützung von Existenzgründern. Das ist wichtig, denn neue Unternehmen erhöhen die wirtschaftliche Dynamik, schaffen Arbeitsplätze und bringen Innovationen hervor. Auf diese Weise sorgen gerade Gründungen für Veränderungen und Fortschritt in Wirtschaft und Gesellschaft.

Man kann also gar nicht genug tun, um den Gründergeist zu fördern. In Nord-Westfalen entstehen in diesen Tagen Gründerschmieden, die virtuelle und reale Räume für Gründer vorhalten. Finanzierungsfragen sind zwar immer ein Thema, angesichts des niedrigen Zinsniveaus ist jedoch vieles einfacher geworden und

Förderhilfen gibt es ja auch noch. Die fachliche Betreuung der Gründer ist optimal, Mentoren stehen Gründern bei Bedarf zur Seite. Wer mit einem aussagefähigen Geschäftsplan an den Start geht, hat gute Chancen.

Und wenn das Geschäftsmodell nicht aufgeht und der Gründer scheitert? Was, wenn die Geschäftsidee doch noch nicht ausgereift war? Tatsächlich ist es

nach einem Scheitern oft schwer, eine neue Chance zu bekommen. Es gibt hierzulande bisher keine Kultur des Scheiterns. Gerade Menschen, die aufgrund ihrer beruflichen Erfahrungen prädestiniert sind, sehen den Schritt in die Selbstständigkeit deshalb eher kritisch.

Scheitern darf aber nicht tabuisiert werden.

Rückschläge gehören zum Unternehmensein dazu. Das wegstecken zu können zeichnet einen Unternehmer aus. Jedes Unternehmen hat einmal klein angefangen. Nur durch Versuch und möglicherweise Irrtum sind Unternehmen gewachsen oder groß geworden und haben mit ihren Innovationen viel verändert. Das erleben wir aktuell wieder im Bereich der Digitalisierung. Unternehmensgründer mit neuen Ideen mischen so manches Marktsegment auf. Ob das in jedem Fall erfolgreich ist, bleibt sicher abzuwarten. Es kommt nur darauf an, aus Fehlversuchen zu lernen. So kann selbst das Scheitern neue Chancen schaffen.

DR. ECKHARD GÖSKE



In der Gründerschmiede Beckum: die Geschäftsführerin der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Kreis Warendorf, Petra Michalczak-Hülsmann (l.) und ihre Mitarbeiter. Foto: pd

Gründerschmieden

Selbstständig werden

An potenzielle Unternehmensgründer richtet sich das neue Projekt Gründergeist@Münsterland unter Federführung des Münsterland e.V. In Gründerschmieden in den Münsterlandkreisen und der Stadt Münster, die die Kreiswirtschaftsförderungen (Wifö) und die Technologieförderung Münster mit Unterstützung der IHK anbieten, arbeiten Gründungsinteressierte ein halbes Jahr lang eng mit Fachleuten zusammen. Wie wird aus einer vagen Vorstellung eine konkrete Geschäftsidee? Was bedeutet Selbstständigkeit? Welche Schritte muss ich wann tun? Solche Fragen werden geklärt, am Ende steht die konkrete Idee samt geprüftem Businessplan. Die Teilnehmer lernen Praxisbeispiele kennen, können von erfahrenen Unternehmen begleitet werden und mit Unterstützung Gründungspartner suchen. Infos: lleiking@muensterland.com, Tel. 02571 949315 www.gruendergeist-muensterland.de

Auftakt Gründerschmieden: 9. November, Berufskolleg Beckum; 22. November, GRIPS Steinfurt; 24. November, d.velop AG Gescher; 29. November, Technologieförderung Münster; Dezember, INCA-Zentrum Ascheberg

Gründerzahlen

2015 gab es 8000 neu gegründete Unternehmen, rund 3000 weniger als im Jahr 2010.



„Er hat das Unternehmergen“, sagt IHK-Gründerberaterin Michaela Ehm, die schnell von Habib Aykans Geschäftsplan überzeugt war.

Foto: Morsey/IHK

Mit Hochdruck selbstständig

Kein Kapital, null Sicherheiten, aber viel Power, Know-how und Persönlichkeit: Lässt sich mit dieser Mischung ein Unternehmen aufbauen? Habib Aykan will es wissen.

Wenn Taktik und Einsatz hundertprozentig stimmen, lassen sich auch vermeintlich aussichtslose Spiele gewinnen. Diese Erkenntnis hat Habib Aykan, der in der B-Jugendmannschaft von Rot-Weiß Essen die Kapitänsbindertrug, vom Fußballfeld mit ins Berufsleben genommen. Deshalb zieht er vor rund anderthalb Jahren den Plan Selbstständigkeit durch. „Ich wollte mein eigener Chef sein“, sagt Aykan. Aus seiner Motivation macht er kein Geheimnis:

„Ich stamme aus einer Einwandererfamilie, mein Vater ist aus der Türkei ins Ruhrgebiet gekommen, hat 30 Jahre lang unter Tage gearbeitet, und das ist nicht spurlos an ihm vorüber gegangen“, erklärt der gelernte CNC-Maschinenbediener und ergänzt: „Ich will meinen Kindern ein anderes Leben ermöglichen.“

Weil er das Gespür für eine gute Chance hat, ist er sofort zur Stelle, als sein Arbeitgeber eine Wasserstrahlschneidanlage kauft. „Die Maschine hat

mich fasziniert, weil sie ermöglicht, mit dem Element Wasser aus massivsten Werkstoffen filigrane Werkstücke mit sehr geringen Toleranzen zu produzieren“, erzählt Aykan. „Ich habe darum gebeten, beim Aufbau von der Pike auf dabei zu sein“.

Gespür für gute Chance

So gewinnt er einen tiefen Einblick in die Maschine: „Das Besondere ist, dass es ein Kalttrennverfahren ist, bei dem das Wasser im Schneidkopf verdichtet und mit einem Druck von rund 4000 bar durchgepresst wird“, erklärt Aykan. Das Material werde also nicht geschmolzen, sondern durch Zusätze, zum Beispiel Sand, abgetragen. Bald ist er für die Anlage verantwortlich, erstellt Angebote, wickelt Aufträge ab.

Schnell ist ihm klar: Die Maschine kann mehr, der Markt will mehr. „Meine Idee war, in die metallverarbeitende Industrie hineinzugehen und als Lohnunternehmer hauptsächlich Metalle wie

auch Nicht-Eisen-Metalle zu verarbeiten, die dann nicht mehr nachbearbeitet werden müssen“, erläutert der heute 28-Jährige den Plan. Ein Hersteller bietet ihm ein Vorführmodell an, dessen Preis deutlich unter Liste liegt. Kostenpunkt: 250 000 Euro. Kapital und Sicherheiten hat er nicht. Doch Aykan weiß: Mit viel Einsatz lässt sich ein Rückstand manchmal aufholen. Immerhin hat er schon einen Namen für sein Unternehmen: Element Cut.

Überzeugender Auftritt

Zuerst sucht er sich mit Unternehmensberater Uwe Friedrich Kitza sozusagen einen Trainer zur Vorbereitung auf die Bankgespräche. „Er hat mir bewusst gemacht, dass es sehr schwierig wird, aber ich wusste, wenn ich es jetzt nicht probiere bis zur letzten Instanz, würde ich es als Angestellter später bereuen“, sagt Aykan.

Die erste „Instanz“, die der Unternehmensberater ins Spiel bringt, ist die IHK. Weil Aykan in Gelsenkirchen sein Geschäft eröffnen will, wendet er sich – einige wasserstrahlfertigte Produkte im Gepäck – an Michaela Ehm, die am Standort Gelsenkirchen-Buer Gründer berät. „Herr Aykan hat zunächst Beratungsförderung beantragt, dann brauchte er eine Maschine“, erinnert sie sich. „Der Knackpunkt war, eine Hausbank zu finden, die nicht gleich abwinkt.“ Schnell ist damals klar, dass eine Finanzierung der Maschine nur durch die Übernahme zusätzlicher Kreditsicherheiten in Form einer Ausfallbürgschaft über die Bürgschaftsbank NRW zu realisieren wäre. „Das ist nicht unmöglich, aber die Anforderungen an Gründer und Vorhaben sind hoch“, weiß Ehm.

Jetzt zahlt sich aus, dass Aykan in den vergangenen Jahren konsequent seine Kenntnisse und Fähigkeiten weiterentwickelt hat – auch und gerade im kaufmännischen Bereich. Zuerst überzeugt er

Gründen Schritt für Schritt

Die IHK Nord Westfalen bietet Gründern einen mehrstufigen Service an: Orientierung durch ein Infopaket – auch online – und eine Einführungsveranstaltung, Planung mit der Gründungswerkstatt NRW, ein persönliches Gespräch als Businessplan-Check sowie Qualifizierungsangebote.

- ✓ **Orientierung:**
Das „Info-Paket Existenzgründung“ ist eine Sammlung von Broschüren und Merkblättern, die erste Fragen beantworten. Die Materialien zeigen, was zu einem vollständigen Unternehmenskonzept gehört.
- ✓ **Veranstaltung:**
Von der Idee zum Konzept, unter diesem Motto bietet die IHK Gründungsinteressierten zur Vertiefung ihres Wissens Einführungsveranstaltungen an.
- ✓ **Planung:**
Die Gründungswerkstatt Nordrhein-Westfalen unterstützt Gründungswillige bei der Planung und Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Nutzer können ihren Businessplan online Schritt für Schritt entwickeln und die Ergebnisse geschützt speichern.
- ✓ **Persönliches Gespräch:**
Wenn Existenzgründer nach den oben genannten Schritten ein schriftliches Konzept für Ihre Geschäftsidee erstellt haben, stehen die Fachleute der IHK zum Businessplan-Check im persönlichen Gespräch zur Verfügung.
- ✓ **Weiterbildung:**
Ob zur Vorbereitung für die Existenzgründung oder Praxiswissen für die Selbstständigkeit, die IHK bietet ein umfassendes Qualifizierungsangebot.
www.gruendungswerkstatt-nrw.de

wie mit der Hausbank Kontakt aufnimmt. Dann das entscheidende Gespräch mit der Bürgschaftsbank: „Ich war annähernd so nervös, wie an dem Tag, als ich um die Hand meiner Frau angehalten habe, aber das habe ich mir nicht anmerken lassen“, erinnert sich Aykan. Erneut legt er einen überzeugenden Auftritt hin, die Banker geben grünes Licht.

Positive Entwicklung

„Der Funke ist übergesprungen“, sagt der Jungunternehmer. „Er hat die Finanzierung erhalten, wobei der Mikro-mezzaninfonds Deutschland, ein Förderinstrument des Bundes, das Eigenkapital ersetzt“, erklärt Michaela Ehm. Stand jetzt war das eine gute Entscheidung: „Ich bin dem Businessplan ein halbes Jahr voraus, und habe so viel zu tun, dass ich eine Arbeitskraft einstellen werde“, vermeldet Aykan, der rein theoretisch gesehen eigentlich kaum eine

Chance hatte, seinen Traum zu verwirklichen. Doch wie sagte schon der legendäre Ruhrgebiets-Fußballer Adi Preißler: „Grau ist alle Theorie – entscheidend ist auf'm Platz.“

DOMINIK DOPHEIDE

WER Hilft bei der Gründung?

Michaela Ehm (Bild l. o.) berät bei der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen Gründer und Unternehmen aus dem Emscher-Lippe-Raum bei der Entwicklung von Konzepten und in Finanzierungsfragen, bietet einen Businessplan-Check an, verfasst Stellungnahmen und begleitet Förderanträge.

Tel. 0209 388-416, ehm@ihk-nw.de.

Das gleiche Spektrum bietet Reinhard Schulten für Gründer aus dem Westmünsterland am IHK-

Standort Bocholt an. Tel. 02871 9903-13, schulten@ihk-nw.de.

Klemens Hütter berät zur Existenzgründung und Unternehmensnachfolge im Rahmen des Starter Centers bei der IHK in Gelsenkirchen. Hier bündeln IHK und Wirtschaftsförderung die Angebote für Existenzgründer. Tel. 0209 388-103, huetter@ihk-nw.de.



Klemens Hütter



Reinhard Schulten



Die Welt als Marktplatz

Senden, im Jahr 2004: Noch muss Ex-Börsianer Dejan Milenkovic nicht sein letztes Hemd versteigern. Erst ist eine Jeans dran. Ein Mausklick, dann ist er mitten in der Marktnische – und in einer Erfolgsgeschichte.

Am 11. September 2001 neigt sich die Karriere von Dejan Milenkovic als Börsenmakler dem Ende zu. Er erinnert sich noch gut daran, wie Bilder der Verwüstung aus New York seinen Arbeitsplatz erreichen. Dann klingelt sein Handy. „Ich erhielt Nachricht, dass ich Vater werde“, erzählt er und fügt an: „Dieser Tag hat zu einer Verschiebung der Wahrnehmung geführt.“ Das Börsenparkett ordnet er der Kategorie „unwichtig“ zu. Ohnehin platzt gerade die Internetblase und somit seine Jobperspektive. Gut drei Jahre widmet sich Milenkovic der Familie.

Dann kommt der Tag, der ihn zurückholt ins Geschäftsleben. Den Stoff für diese Erfolgsstory liefert seine Frau: Sie bittet ihn, eine gerade erworbene Raw-Denim-Jeans auf einer Online-Auktionsplattform zu veräußern. Intuitiv wählt Milenkovic die Option „international einstellen“, dann hat er seine Zukunft auf dem Schirm. Die Gebote aus Asien gehen durch die Decke, die Jeans ist dort Kult. Am Ende ist er um 100 US-Dollar Gewinn und eine Geschäftsidee reicher. Sie braucht noch einen Namen: Cultizm.com.

Mit IHK-Hilfe zum erfolgreichen Onlinehändler: Dejan Milenkovic (l.) mit Berater Michael Meese.

Foto: Morsey

Milenkovic will jetzt raus aus der Arbeitslosigkeit, rein ins Business. Sofort meldet er ein Gewerbe an, nimmt Kontakt zur Bezugsquelle auf und signalisiert Interesse am gesamten Bestand der nicht vorgewaschen Kult-Hose. Beim Bankgespräch allerdings erhält er eine Absage, die sich durchaus gewaschen hat. Doch Milenkovic gibt nicht auf. Er sucht Rat bei der IHK. Dort erklärt ihm Michael Meese unverblümt, wie er die Lage sieht: „Was Sie kaufen wollen, hat für die Bank keinen Wert, sie haben ja nichts, außer der Vermutung, dass in Asien für das Produkt ein Markt besteht“, sagt der Gründungsberater und fährt fort: „Etwas Vages stellt aber keine Sicherheit dar, und wenn der Testerfolg Zufall war, haben Sie den Keller voller Hosen.“

Mit Mentor an den Markt

Weil Meese aber merkt, dass sein Gegenüber mehr zu bieten hat, als eine schwer einschätzbare Idee, setzt er die Beratung fort. Da ist etwas, das gefördert werden muss, weil viele profitieren können: Gründergeist. „Es reicht nicht, eine Marktnische zu entdecken, man muss den Biss haben, die Sache umzusetzen, auch wenn Hürden zu überwinden sind“, sagt Meese. Keine Sekunde zweifelt er, dass Milenkovic diese Qualität mitbringt. Natürlich sind noch Türen zu öffnen, ist noch Know-how zu vermitteln – ein klassischer Fall also fürs IHK-Mentoren-Netzwerk Nord Westfalen.

„Diesen Termin werde ich nie vergessen, da saßen an einem riesigen Tisch Geschäftsleute, denen man ansah, dass sie erfahren waren“, erinnert sich Milenkovic, und es ist zu spüren, dass er Respekt hat vor diesem Zirkel. „Aus dem Mentoren-Kreis hat sich Jörg Verfürth bereit erklärt, das Vorhaben zu unterstützen“, berichtet Berater Michael Meese und ergänzt: „Das hat gepasst, ich glaube, zwischen beiden hat sich sogar eine Freundschaft entwickelt.“

Verfürth gibt dem angehenden Unternehmer wertvolles Wissen mit auf den Weg, damit der Geschäftsplan einer har-

ten Prüfung standhält. Themen gibt es reichlich: „Materialaufwand, Rohertrag, Betriebsergebnis“, nennt Milenkovic Beispiele. Dann steht erneut ein Bankgespräch an: Tatsächlich öffnet sich die Tür noch einmal und mit ihr die Kreditlinie. Der Gründer kann durchstarten mit seinem Online-Shop. Erst türmen sich in der eigenen Wohnung in Senden die Kisten mit kultverdächtigter Kleidung. Sie werden in die ganze Welt verkauft, vor allem nach Südostasien. Später lotst der Mentor das Unternehmen nach Münster, in den Hafenweg. „Ohne Jörg Verfürth wären wir nicht da, wo wir jetzt stehen“, sagt Milenkovic. Sein Onlinehandel beschäftigt 23 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von 3.3 Millionen Euro.

Prinzip Verantwortung

„Was Dejan Milenkovic aufgebaut hat, ist aller Ehren wert“, sagt Michael Meese. Der so Gelobte blickt erst lange auf die Wand. Sie dient als Think-Board, ist bis zum letzten Quadratzentimeter zugeschrieben mit Ideen und Plänen. Dann gibt er seine Antwort: „Ich finde, Erfolg und Wohlstand haben etwas mit der Zahl der Mitarbeiter zu tun.“ Natürlich könne man ein Umsatzwachstum von 20 Prozent im letzten Geschäftsjahr als Kennzahl heranziehen. Oder die Tatsache, dass nun Jeans von namhaften Herstellern inzwischen exklusiv für Cultizm.com hergestellt werden. „Was mich aber wirklich glücklich macht, ist es, Verantwortung zu übernehmen“, sagt Milenkovic. Was Gründer von Dejan Milenkovic lernen können, lässt sich jedenfalls in einem Satz formulieren: Die Welt ist unser aller Marktplatz.

DOMINIK DOPHEIDE

IHK-Beratung

Michael Meese ist Ansprechpartner für angehende und junge Unternehmer aus den Kreisen Warendorf, Steinfurt und der Stadt Münster, die bei einem Finanzierungskonzept für ein Vorhaben Beratungsbedarf haben. Außerdem hilft er potenziellen Nachfolgern und berät Unternehmer, die einen Nachfolger suchen, Tel. 0251 707-226, meese@ihk-nw.de.



Vormittags Schule, in der Freizeit Unternehmer: Ivan Dubrovin (l.) und Georg Klein.

Foto: Morsey/IHK

Voller Elan

Er ist der jüngste Unternehmer in Nord-Westfalen. Mit 15 Jahren gründete Ivan Dubrovin mit seinem Freund Georg Klein die Internetagentur IVOGO.

Ihr macht von Münster aus Webauftritte oder Werbefilme für Unternehmen. Wie habt ihr das gelernt?

IVAN DUBROVIN: Wir haben viel ausprobiert, Fachlektüren oder Internetartikel gelesen. Die Aufgaben, die wir heute machen, beschäftigen uns schon seit Jahren. Die ganze Firma ist ein großes Hobby von uns, das wir in unserer Freizeit unglaublich gerne ausüben.

Und wie bist du auf die Idee gekommen, deine eigene Firma zu gründen?

DUBROVIN: Ich wollte mich gerne auf dem Markt erproben und versprach mir davon, noch viel mehr zu lernen.

Seit wann arbeitet dein Freund im Unternehmen mit?

DUBROVIN: Das Unternehmen habe ich zwar alleine gegründet, aber mein Freund Georg ist von Anfang an auch dabei. Er hilft besonders im Bereich Informatik. Nur durch seine Unterstützung können wir die Kombination aus Werbefilm und Internetseite anbieten.

Wurdest du auch von der IHK Nord Westfalen bei deiner Gründung unterstützt?

DUBROVIN: Meine erste Lektüre zum Thema „Gründung“ bekam ich von der IHK – den Flyer „Starthilfe“. Das hat mir beim Einstieg sehr geholfen.

Was bietet ihr genau an?

DUBROVIN: Unsere Hauptidee ist es, Werbefilm und Website zu kombinieren. Außerdem machen wir Videos über Veranstaltungen und Visitenkarten. Zusätzlich bieten wir SEO an, das sind Maßnahmen, damit eine Website bei Suchmaschinen wie Google besser gefunden wird.

Hattet ihr schon erste Aufträge?

DUBROVIN: Wir wurden schon von einem kleinen Musical, einem Friseursalon, Münsterbus und der Filmwerkstatt Münster beauftragt. Wir investieren fast hundert Prozent unserer Freizeit in das Projekt und kämpfen uns langsam in den Markt hinein.

Das Interview führte Constantin Polke _____

Fair kleiden

Andrea Többen eröffnete vor sechs Jahren ein Geschäft für nachhaltig produzierte Mode. Bei Businessplan und Bankgesprächen unterstützte sie auch das IHK-MentorenNetz.



Andrea Többen setzte bei ihrer Gründung auch auf die Hilfe durch das MentorenNetz der IHK, IHK-Berater Christian Seega vermittelte den Mentor.

Foto: Morsey/IHK

Manchmal braucht es Abstand für neue Ideen. Im Fall von Andrea Többen waren es gleich rund 16 500 Kilometer. Eine Reise ans andere Ende der Welt, nach Australien, gab den entscheidenden Anstoß, ihrem Leben eine völlig neue Richtung zu geben. Zwölf Jahre später feiert ihre Modeboutique „Frau Többen“ für Green Fair Fashion – nachhaltig produzierte Mode – in Münster den sechsten Geburtstag. Heute ist sie so erfolgreich, dass sie über Expansion nachdenkt.

„In Australien habe ich eine völlig neue Art der Fair-Trade-Läden kennengelernt“, erinnert sich Többen. Zurück in Deutschland engagierte sie sich dann ehrenamtlich im Weltladen. In Down Under gab es 2004 aber längst einen Markt für trendige Schnitte, coole Streetwear aus nachhaltiger und fairer Produktion.

Mit Biss und Ideen

„In Deutschland war das Angebot damals bei Weitem nicht so groß. Vor allem nicht so modebewusst“, erklärt die 42-Jährige. Für die gelernte Prophylaxeassistentin war fern der Heimat aber noch gar nicht klar, dass dieser Urlaub der Startschuss für eine neue, so ganz andere berufliche Herausforderung werden sollte. Erst vier Jahre später entschied sie sich, auf den Erfahrungen in Australien eine berufliche Existenz aufzubauen.

„Ich hatte von einer Selbstständigkeit keine Ahnung, wollte aber auch keine Fehler machen. Deshalb habe ich viele Existenzgründerseminare besucht“, sagt Többen. Stunde um Stunde, Tag um Tag saß sie über den Büchern, büffelte sich rein in Bilanzen und Kalkulationen, in

Mentoren und mehr

Christian Seega beurteilt Businesspläne und koordiniert bei der IHK Nord Westfalen das Mentoren-Netzwerk. 25 ehemalige Führungskräfte helfen dabei jungen Gründern, auf ihrem Weg erfolgreich zu sein. Regelmäßige Expertengespräche bringen Mentoren und Gründer zusammen.

Tel. 0251 707-246, seega@ihk-nw.de
www.ihk-nw.de/p278

Grundlagen des Steuerrechts und in Finanzierungsoptionen. „Das schlaucht ganz schön. Es ist die Masse an Aufgaben, die zu bewältigen sind.“

Gut, wenn man Hilfe an die Seite bekommt. Christian Seega koordiniert bei der IHK Nord Westfalen das Mentoren-Netzwerk und nahm die Gründerin in die Begleitung auf. „Bei Frau Többen standen im Gründungsprozess die Standortsuche und die Finanzierung an. Sie hat uns im Beratungsgespräch überzeugt, wir haben gesehen, dass an der Geschäftsidee etwas dran ist, aber wir haben auch die Schwierigkeit der Finanzierung wahrgenommen. Deshalb haben wir ihr einen Mentor mit Bankhintergrund an die Seite gestellt“, erläutert Seega.

„Mein IHK-Mentor hat mir Schwachstellen im Businessplan gezeigt und mir geholfen, das zu ändern. Danach war die Bank überzeugt.“

ANDREA TÖBBEN

Familie zu beweisen, hat die 42-Jährige ihren Traum doch wahr werden lassen. Inzwischen ist sie sogar Arbeitgeberin einer Angestellten und beschäftigt zusätzlich zwei Kräfte auf 450-Euro-Basis. „Der Biss, das Durchhaltevermögen und der Ehrgeiz, mit dem sie die Sache nach vorne bringt, hat uns und den Mentor begeistert“, lobt IHK-Berater Seega die Zusammenarbeit mit Többen.

Und ja, ich habe auch mal kurz ans Aufgeben gedacht“, erinnert sich die Gründerin im Rückblick auf die schweren Monate vor der Eröffnung. Mithilfe der IHK, ihres Mentors und ihrem unbändigen Willen, es sich, ihren Freunden und ihrer

Durchbruch gelungen

Der Mentor Josef Lambrecht und Andrea Többen lernten sich Anfang 2010 kennen. Der Bankkaufmann und studierte Betriebswirt hat jahrelang in verantwortlicher Position im Firmenkundengeschäft einer Bank gearbeitet und war ein wahrer Glücksgriff für die Existenzgründerin. „Ich habe ihm meinen Business-

STEUERN FÜR START-UPS

Was müssen Gründer im Bereich Steuern beachten? Die IHK informiert in Gelsenkirchen am 15. November, 9.30 bis 12.30 Uhr, Anmeldung: krausbuten@ihk-nw.de

plan vorgelegt, nachdem ich schon eine Absage bei einer Bank für eine Finanzierung bekommen hatte. Er hat mir die Schwachstellen in meinem Konzept deutlich aufgezeigt und mir geholfen, mich in Sachen Finanzierung viel besser aufzustellen“, sagt Többen. Mit der fachkundigen Hilfe gelang dann der ersehnte Durchbruch, die Bank bewilligte den Kredit und die modische Reise von „Frau Többen“ konnte starten.

„Natürlich denkt man immer wieder mal darüber nach, was man sich da antut.

Weiteres Wachstum geplant

Das Ladenlokal an der Hammer Straße ist heute Anziehungspunkt für einen stetig wachsenden Kundenstamm. Und dabei sind es nicht nur Käufer, denen ihr ökologischer Fußabdruck wichtig ist. „Die Kunden suchen Teile, die es woanders nicht gibt. Dass es dazu noch nachhaltig ist, ist ein willkommener Bonus“, erklärt Andrea Többen. Erfolgreich ist ihre Boutique auch deshalb, weil sie ökologisch faire Mode gut präsentiert. Mit viel Liebe zum Detail hat sie den Laden gestaltet, stylische Dekoration setzt die Mode gekonnt in Szene. Und die Teile selbst sind im Trend, aber eben nicht von der Stange.

Den Schritt in die Selbstständigkeit hat die Gründerin nicht bereut. Ganz im Gegenteil. „Ich habe viel gelernt auch über mich selbst. Ich gehe jeden Tag gerne in mein Geschäft.“ Mit Mentor Josef Lambrecht hat sie heute noch Kontakt. Der nächste Rat wird schon bald fällig, denn Andrea Többen möchte expandieren. Die Geschäfte laufen gut. Nur eins bleibt bei allem Erfolg manchmal auf der Strecke: die Freizeit. Eine weitere Reise nach Australien? Dafür hat sie gerade gar keine Zeit. An neuen Ideen für berufliche Veränderungen besteht aber zurzeit auch überhaupt kein Bedarf.

FELIX ZUR NIEDEN

EINE WOCHE FÜR GRÜNDER



Über Markenbildung spricht BVB-Marketingdirektor Carsten Cramer. Foto: Simoes

Bei der Gründungswoche in Münster vom 14. bis 18. November bekommen Existenzgründer und junge Unternehmen in Workshops und Veranstaltungen an verschiedenen Orten zum Beispiel Infos über fachliche Voraussetzungen, Markt- und Standortplanung, Kapitalbedarfsplanung, Umsatzvorschau sowie Steuern und Versicherungen. Ein Themenüberblick:

14.11.: Große Ziele Schritt für Schritt

– Auftakt: Die starke Marke BVB

15.11.: Marketing: Mit dem richtigen Budget groß herauskommen

16.11.: IHK Nord Westfalen:

Finanzierung, Steuern, Rentabilität

– Gründen mit Sinn: gesellschaftliche Herausforderungen unternehmerisch lösen

17.11.: Die Weichen richtig stellen; persönlicher Experten-Check mit dem MentorenNetz der IHK Nord Westfalen

18.11.: Was Existenzgründer auf den letzten Drücker wissen sollten

www.muenster-gruendet.de

Alle Gründerwochen in der Region:

www.gruenderwoche.de

19.11.: Abschluss der bundesweiten Gründerwoche: Auf der Messe DIE INITIALE in den Dortmunder Westfalenhallen gibt es Informationen, Foren, Workshops zu Unternehmensgründungen und Wachstum.

www.die-initiale.de



Der Laden brummt

Vierte Klasse, erster Schwarm: Schon als Kind will Jens Keinhörster Imker werden. Als der Traum von der Selbstständigkeit zu platzen droht, hilft die IHK.

Schon als Schüler interessierte sich Jens Keinhörster aus Recklinghausen nicht für Fußball, obwohl Dortmund und der BVB so nahe liegen. Stattdessen hat ein anderes Team in Schwarz-Gelb sein Herz im Flug erobert: Ein Bienenvolk schlägt ihn in den Bann: „Wenn ich groß bin, werde ich Imker“, sagt er damals. Und er meint es ernst. „Die Bienen AG in der Schule hat mich zur Imkerei angestiftet, mit elf Jahren hatte ich schon drei Völker im Garten“, erzählt der heute 24-Jährige. Seine Eltern stehen dem großen Summen mit gemischten Gefühlen gegenüber. Für Jens steht aber fest: Er geht nach Celle, ins Bieneninstitut. „Ich wollte mein Hobby zum Beruf und eine Ausbildung zum Tierwirtschaftsgesellen, Fachrichtung Imkerei machen“, blickt Keinhörster zurück. Weil aber Berufsimker und somit Anstellungen rar gesät sind, plant er von Beginn an die Selbstständigkeit. Doch das ist nicht so einfach. „Ich wollte den Gründungszuschuss be-

antragen, aber zwei Anlaufstellen meinten, dass sie nicht zuständig seien“, beschreibt Keinhörster die Situation, in der er zum ersten und bisher einzigen Mal an seinem Weg zweifelt. Dann geht er zur IHK. „Ich habe mit der dritten Absage gerechnet, aber Frau Ehm sagte, ‚das kriegen wir hin‘“, erinnert er sich.

Bienen statt Party

Michaela Ehm von der IHK Nord Westfalen berät am Standort Gelsenkirchen-Buer Existenzgründer aus dem Emscher-Lippe-Raum. Als Keinhörster vorspricht, geht sie zunächst nicht davon aus, dass die IHK zuständig ist. „Ich habe die Gründung in den Bereich Land- und Forstwirtschaft eingestuft“, erklärt sie. Doch Ehm hört erst einmal zu. „Ich habe gemerkt, dass er fachlich super gut drauf ist, den Markt ebenso gut kennt wie die Anforderungen ans Produkt und genau weiß, wie er kalkulieren muss“, erinnert

Vom Hobby zum Beruf: Imker Jens Keinhörster inmitten seiner Produkte. Foto: Morsey/IHK

sie sich. Eine Antwort lässt sie aufhören: Keinhörster will den Honig selbst direkt vertreiben, will Märkte anfahren und der Imkerei ein Ladengeschäft anschließen. Deshalb sieht sie die IHK doch in der Pflicht und bietet Unterstützung an. Sie gibt Impulse für den Businessplan und formuliert die Stellungnahme zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Der Antrag wird bewilligt: Erst fließt der Zuschuss, später der Honig. Natürlich bedarf es noch einiger Investitionen: Der Imker braucht Schleuder, Rührfässer und Honigpumpe. „Ich habe mein Geld in die Imkerei gesteckt, denn ich hatte ja die Selbstständigkeit immer vor Augen“, sagt Deutschlands jüngster Tierwirtschafts-Meister im Imkereibereich.

Keinhörster zimmert 200 Kisten für 100 Bienenvölker sowie einen Marktstand. Die ganze Familie packt mit an,

seine Frau ist voll eingestiegen ins Bienen-Business. Weil das Geschäft bestens läuft und Keinhörster den Bienenbestand auf 180 Völker aufstockt, ist die Arbeit zu zweit nicht mehr zu bewältigen. „Wir beschäftigen seit 2014 einen Gesellen, wollen zudem einen Auszubildenden einstellen, müssen aber noch den richtigen finden“, sagt der Unternehmer. Er selbst ist im Sommer von morgens um vier bis abends um acht im Einsatz. „Aber weil es ein schönes Arbeiten ist, man Verantwortung trägt und sich selbst verwirklichen kann, ist es keine Belastung“, erklärt er.

Auf weiteres Wachstum will er bei aller Zufriedenheit aber nicht verzichten. Das nächste Ziel ist abgesteckt. „Wir wollen uns vergrößern und suchen eine eigene Immobilie“, sagt Keinhörster, der bereits vor zwei Jahren über ein Darlehen verhandelt und eine abschlägige Antwort erhalten hat. „Von Imkerei kann man doch nicht leben, haben die Banker gesagt“, berichtet er. Den Plan fallen zu lassen, ist aber kein Thema. Gut möglich also, dass er sich bald für ein weiteres Gespräch bei der IHK anmeldet, um Optionen der Finanzierungsförderung zu sondieren. „Einfach vorbeikommen, Fragen kostet nichts“: Dieser Tipp von Michaela Ehm ist nicht nur an Keinhörster, sondern an alle Gründer der Region adressiert.

DOMINIK DOPHEIDE

Zusammen arbeiten

Idee: gut, Büroräume: nicht vorhanden. Katrin Behrsing bietet im Coworking auch jungen Unternehmen ein professionelles Umfeld.

Wie funktioniert Coworking bei Ihnen in der Harbourside in Münster?

KATRIN BEHSING: Beim Coworking geht es darum, Synergien zu nutzen. Vor allem junge Gründer können sich oft keine professionelle Büroinfrastruktur und repräsentative Räumlichkeiten leisten. Harbourside bietet Platz und alles, was es zum Arbeiten braucht – ob tage-, wochen- oder monatsweise. Für uns bedeutet Coworking aber auch Networking, denn hier treffen Menschen aus den unterschiedlichsten Branchen aufeinander, die sich austauschen. Das fördert Ideen, Kreativität und die Arbeit jedes einzelnen. Im besten Fall ergeben sich so neue Projekte und Kooperationen.

Ist Coworking nur etwas für Gründer?

BEHSING: Bei uns sind einige Gründer, weil wir für jedes Budget eine passende Lösung anbieten wollen. Aber Co-



Katrin Behrsing

Foto: Kunze

working ist längst auch bei den großen Unternehmen angekommen. Wir haben Mieter, die Harbourside bewusst auswählen, um nah an der neuen Generation und damit im Trend zu bleiben. Manchmal brauchen Unternehmen eine andere Arbeitsatmosphäre, die sie zum Beispiel für einen Mitarbeiterworkshop suchen. Unsere Mieter kommen vor allem aus dem Dienstleistungsbereich.

Und geht es nach der Arbeit noch weiter?

BEHSING: Harbourside ist Arbeitsplatz und Veranstaltungsfläche in einem. Wir bieten Events zu unterschiedlichen Anlässen an, damit sich unsere Coworker auch nach der Arbeit in lockerer Atmosphäre austauschen können. Erfahrene Profis dafür haben wir ja mit unserer Agentur schon an Bord.

Das Interview führte Britta Zurstraßen _____
www.harbourside.de

weiduschat & beckervordersandfort

Erbrecht | Nachfolge | Vermögen

Dr. Ansgar Beckervordersandfort LL.M., EMBA
Rechtsanwalt und Notar, Mediator,
Fachanwalt für Erbrecht,
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Klaus Weiduschat
Rechtsanwalt und Notar, Mediator

Cathrin Beckervordersandfort
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für Erbrecht

Andreas Sielker LL.M.
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Erbrecht

www.wbvds.de
Telefon 0251/490932-10



KURZMELDUNGEN

Happy Sales | Bei einer Kooperationsveranstaltung von IHK Nord Westfalen, der Stadt Lengerich und der Werbegemeinschaft Lengerich am 10. November geht es um neue Möglichkeiten des Stadtmarketings. Außerdem berichtet ein Einzelhändler über seinen Weg vom reinen Warenversorger zu einem Fachhändler, der Einkaufen zum Erlebnis macht.

www.ihk-nw.de/e3281

Ressourcen-Workshop

In einem halbtägigen Workshop am 16. November in Gelsenkirchen setzen sich Existenzgründer mit den eigenen Ressourcen und Stärken auseinander. Referentin Christina Kuhnert ist systemischer Coach. Veranstalter ist das STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe.

www.ihk-nw.de/e3220

NRW.BANK | Kunden des Finanzportals COMPEON können ihre Finanzierungsvorhaben ab sofort ohne zusätzlichen Aufwand auf Förderfähigkeit durch die NRW.BANK prüfen lassen. Über eine neue technische Schnittstelle werden die Anfrageparameter der Kunden automatisch mit den Kriterien unterschiedlicher Förderprogramme der Bank abgeglichen.

www.compeon.de

dena-Kongress | Beim Kongress der Deutschen Energie-Agentur (dena) am 22. und 23. November in Berlin wird über die Zukunft der Energiewende diskutiert.

www.dena-kongress.de

Herausragendes Engagement

Dr. Fritz-Dieter Pietsch

Der Tod des Unternehmers Dr. Fritz-Dieter Pietsch hat auch in der IHK Nord Westfalen tiefe Betroffenheit ausgelöst. „Mit Fritz-Dieter Pietsch verliert die regionale Wirtschaft einen erfolgreichen Unternehmer und engagierten Verfechter der wirtschaftlichen Selbstverwaltung“, schreiben IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing: „Er war für die IHK ein langjähriger Wegbegleiter, dem wir jederzeit höchste Wertschätzung entgegengebracht haben.“

Als „absolut herausragend“ bezeichnen Hüffer und Schulte-Uebbing das ehrenamtliche Engagement von Pietsch im Gesamtinteresse der regionalen Wirtschaft, das bereits 1954 begann. „Besonders viel Kraft und Zeit investierte Dr. Pietsch in die Ausbildung junger Menschen, nicht nur im Betrieb, sondern auch in verschiedenen Prüfungsausschüssen der IHK“, erinnern die IHK-Führungsspitzen.

2004 wurde Pietsch als erster und bisher einziger Ehrenamtlicher für 50-jährige Prüfertätigkeit ausge-

zeichnet. Darüber hinaus engagierte er sich ab 1974 im Regionalausschuss Borken, darunter viele Jahre als Vorsitzender, sowie im Handelsausschuss. Dr. Pietsch



Dr. Fritz-Dieter Pietsch starb am 23. Oktober 2016 im Alter von 89 Jahren.

Foto: IHK

war 19 Jahre lang Mitglied der Vollversammlung. Von 1994 bis 2002 übernahm er als Vizepräsident der IHK Nord Westfalen besondere Verantwortung für den Wirtschaftsstandort. Für seinen herausragenden Einsatz verlieh ihm die Vollversammlung die Goldene Eh-

rennadel und ernannte ihn 2004 zu ihrem Ehrenmitglied.

Mit großer Tatkraft hat Dr. Pietsch die 1947 von seinem Vater gegründete

Kurt Pietsch GmbH & Co. KG auf einen beispielhaften Wachstumskurs geführt. Heute ist das Unternehmen mit gut 1000 Mitarbeitern an 70 Standorten in Deutschland vertreten. Trotz seiner unternehmerischen Erfolge sei Pietsch bescheiden-zurückhaltend geblieben, unterstreichen Hüffer und Schulte-Uebbing. „Es war stets eine Freude, sich mit ihm zu unterhal-

ten und von seiner Menschenkenntnis zu lernen. Als Unternehmer hat er in der Region sichtbar Spuren hinterlassen, die für andere richtungweisend sind.“

Dr. Fritz-Dieter Pietsch ist am 23. Oktober 2016 im Alter von 89 Jahren gestorben.

Digitale Welt als Droge

IT-Forum | Um das Verhältnis der Menschen zur digitalen Welt geht es bei einer Veranstaltung des IT-Forums Nord Westfalen am 10. November im Factory Hotel in Münster. Journalistin Dr. Daniela Otto stellt ihr Buch „Digital Detox“ vor, in dem sie hinterfragt, ob der Kontakt zur digitalen Welt wie eine Droge auf den Menschen wirkt. Prof. Dr. Matthias Hagen von der Bauhaus-Universität Weimar spricht über Möglichkeiten der Analyse von riesigen Datenmengen.

www.it-forum-nordwestfalen.de/veranstaltung

Berufe anerkennen

Fachkräfte | Am 29. November wird das Projekt „Unternehmen Berufsanerkennung – mit ausländischen Fachkräften gewinnen“ in Köln vorgestellt. Projektpartner ist unter anderem der DIHK.

<http://bit.ly/1UyBSIH>

Anschluss gesucht?

**Jetzt Verfügbarkeit checken und
zu Fernwärme wechseln:**

- ✓ die klimafreundliche Wohlfühlwärme
- ✓ preiswert und direkt aus Münster

Wir beraten Sie gerne: Telefon 02 51.6 94-16 42



Wir unterstützen die klimafreundliche Fernwärme.

Fernwärme:
Jetzt **individuelle**
Förderung sichern!



E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster

VERLUSTVORTRÄGE

Steuererleichterung für Start-ups

Berlin. Steigt ein neuer Investor in ein Unternehmen ein, gehen aufgelaufene steuerliche Verluste (Verlustvorträge) oft verloren und können dann nicht mit zukünftigen Gewinnen des Unternehmens verrechnet werden. Diese sogenannte Mantelkaufregelung ist besonders für junge Start-up-Unternehmen hinderlich, denn sie sind in der Regel auf zusätzliche Finanzierungen ihres Wachstums angewiesen. Diesen Miss-

stand will die Bundesregierung nun lindern, indem Verlustvorträge bestehen bleiben sollen, wenn der Geschäftsbetrieb im Wesentlichen nach dem Einstieg des Investors fortgeführt wird. Das ist zwar gerade für innovative Unternehmen eine hohe Hürde. Denn diese Unternehmen erschließen oft innerhalb kurzer Zeit neue, zusätzliche Geschäftsfelder und müssen deshalb auch einen angemessenen Spielraum für Veränderungen haben. Letzt-



Das Finanzamt entlastet Start-ups. Foto: mapoli/Fotolia

lich geht die Bundesregierung mit dem Gesetzesvorhaben aber auf eine langjährige Forderung des DIHK ein.

Sicher in der Ausbildung

Berlin | Mit dem Integrationsgesetz ist die vom DIHK geforderte 3+2-Regelung in Kraft getreten. Asylbewerber und Geduldete erhalten einen gesicherten Aufenthalt während einer Ausbildung und einer anschließenden zweijährigen Beschäftigung. Die Altersgrenze von 21 Jahren für den Ausbildungsbeginn entfällt, da wegen fehlender Sprachkenntnisse und geringer Qualifikation Flüchtlinge meist nicht schon kurz nach ihrer Ankunft eine Ausbildung aufnehmen. _____

Verbesserte Bearbeitung

Brüssel | Sie haben die Erleichterung der Kommissionsarbeit im Blick: Der Brüsseler DIHK-Arbeitskreis „Verbraucher- und Wirtschaftsrecht“ hat einmal mehr einen Verbesserungsprozess für die EU-Konsultationen angeregt.

Bereits seit mehreren Monaten setzt sich der Expertenkreis damit auseinander, welche Aspekte bei der Bearbeitung von Konsultationen der Europäischen Kommission den Betroffenen die größten Probleme bereiten.

In einer Beispielsammlung hat der Arbeitskreis nun 26 konkrete technische und inhaltliche Schwierigkeiten bei der Bearbeitung aufgezeigt und mit Empfehlungen versehen.

Das Papier wurde dem Generalsekretariat der Kommission übergeben. _____

Nicht nur Pauschalreisen

Berlin | Der Vorschlag des DIHK, eine Neuregelung für Reisebüros im Referentenentwurf zur Pauschalreise-richtlinie zu streichen, stieß bei der Anhörung im Bundesjustizministerium auf deutliches Interesse. Hintergrund ist die neue EU-Pauschalreise-richtlinie. Sie muss bis 2017 in nationales Recht umgesetzt werden und soll den Verbraucher vor den



Nicht alle Angebote für den Platz an der Sonne sollen als Pauschalreise gelten. Foto: Leandro/Fotolia

Auswirkungen einer Insolvenz von Reiseanbietern schützen. Mit dem neu eingeführten Paragraphen 651 u im BGB will das Bundesjustizministerium nun auch einzelne Reiseleistungen – wie zum Beispiel die Vermittlung von Ferienwohnungen – mit Pauschalreisen gleichstellen. Dies hätte jedoch zur Folge, dass zukünftig fast alle Reiseleistungen als Pauschalreise angesehen würden. Anbieter oder Vermittler solcher Einzelleistungen wären dann Reiseveranstalter mit erheblichen Pflichten im Hinblick auf Information, Fürsorge und Insolvenzabsicherung. Damit wäre die Zukunft von vielen kleinen und mittelständischen Reisebüros, Hotels und Pensionen gefährdet. Der DIHK plädiert dafür, dass sich der Gesetzgeber auf den ursprünglichen Zweck der Regelung besinnt. _____

Integration in Europa

Brüssel | Wie Geflüchtete erfolgreich in Ausbildung und Beschäftigung kommen können, erläuterte DIHK-Vize-Chef Achim Dercks bei einem Parlamentarischen Abend in Brüssel am Beispiel des DIHK-Programms „Ankommen in Deutschland“ sowie des Netzwerkes „Unternehmen integrieren Flüchtlinge“. Dreh- und Angelpunkt ist dabei insbesondere der frühzeitige Spracherwerb.

Mit zahlreichen Projekten tragen die IHKS zur Integration vor Ort bei (siehe Seite 29). Gemeinsam mit EU-Abgeordneten, Unternehmern sowie dem Leiter der Europavertretung der Bundesagentur für Arbeit, Wolfgang Müller, wurden Konzepte erörtert, wie man Flüchtlinge in Europa bestmöglich mit Unternehmen zusammenbringt. _____

Still und präzise: Die Dixtime-Wanduhr von **123KUNST.DE** aus Gelsenkirchen kommt auch ohne nervige Tick-Tack-Geräusche aus. Denn das eingebaute Quarzwerk besitzt einen schleichenden Sekundenanzeiger.

www.123kunst.de



Foto: 123kunst.de



Foto: Tante Gisi

Schnipp und Schnapp: Für kleine Bastelfans hat die Illustratorin **GISELA DÜRR** aus Laer den Papierbogen „Dein Schutzengel“ entworfen. Mit Schere, Buntstiften und Heftzwecken verwandelt sich die Bastelvorlage in eine bewegliche Figur zum Aufhängen.

www.tante-gisi.de



Foto: Sekem

Süß und fruchtig: Statt Schokolade oder Bildchen verstecken sich hinter den 24 Türchen des Adventskalenders von **SEKEM** aus Ascheberg Dattelpralinen. Fünf Sorten mit Kokos, Mango, Haselnuss, Moringa und Hibiskus versüßen das Warten auf Weihnachten.

www.sekem-bio.de

Natürlich und verträglich: Liebhaber von Naturkosmetik finden bei **CURANTUS** aus Münster Peeling-Schwämme fürs Gesicht, pflegende Körperöle oder handgeschöpfte Seifen.

www.curantus.de



Foto: Nicole Mittendorf

Schick und nachhaltig: Unter die Nähmaschinen der Münsteraner Designerin **KRISTIN FRANKE** kommen nur Stoffe aus der Region. Zum Beispiel dieser weiß gepunktete Westfalenstoff für das Petticoatkleid mit langen Ärmeln, das in den Größen 32 bis 62 erhältlich ist.

www.kristin-franke.de

Kreuz und quer: Bunte Streifen aus Merino-Wollfilz machen den Raumteiler von **FINE FILZ** aus Ahlen nicht nur zum Trennungsspezialisten zwischen Sofa, Schreibtisch und Co., sondern auch zum Hingucker. Anordnung und Farbe der Filzbahnen lassen sich individuell auswählen.

www.fine-filz.de



Foto: Fine Filz

Eurowings ab FMO

Mallorca | Palma de Mallorca, das beliebteste Urlaubsziel ab dem Flughafen Münster/Osnabrück (FMO), wird bald häufiger angeflogen. Eurowings fliegt ab dem 27. Mai 2017 viermal wöchentlich auf die Baleareninsel.



Laudatoren, Nominierte und Preisträger des Ernst-Schneider-Preises am 17. Oktober in Karlsruhe.

Foto: Kohler/IHK

Straßenbau geht voran

A 1 und B 474n | Die IHK begrüßt, dass die Planfeststellungsverfahren für die Straßenbauprojekte „sechsstreifiger Ausbau der A 1 von der Anschlussstelle Ascheberg bis zur Dortmund-Ems-Kanal-Brücke“ und „den Neubau der B 474n Ortsumgehung Waltrup“ eröffnet wurden. Die IHK wird als Träger öffentlicher Belange eine Stellungnahme abgeben.

Wirtschaft erklären

Besonders verständliche Medienbeiträge zum Thema Wirtschaft erhalten den Ernst-Schneider-Preis.

Der Preis der Industrie- und Handelskammern wurde am 17. Oktober in Karlsruhe verliehen. Die 500 Gäste erlebten dank Laser, Schall

und Infrarottechnik eine außergewöhnliche Multimediaschaulagerung, moderiert von Susan Link vom ARD-Morgenmagazin. Die Preisträger

hatten sich gegen rund 1000 Mitbewerber im größten deutschen Wettbewerb für Wirtschaftspublizistik durchgesetzt.

Alle Autorinnen und Autoren, deren Beiträge wirtschaftliche Themen ideenreich und verständlich darstellen, sind ab sofort zur Teilnahme am 46. Wettbewerb eingeladen.

Einsendeschluss ist der 20. Januar 2017.

www.ernst-schneider-preis.de

WIR BAUEN DAS. *Seit über 60 Jahren.*



Wir realisieren für Sie Ihr Bauvorhaben nach höchsten Qualitäts- und Umweltstandards:

- vom Kleinauftrag bis zum Großprojekt
- individuell und maßgeschneidert
- Planung und Steuerung im eigenen Hause
- neueste Technologien und Baumaterialien
- Bauleitung durch Fachingenieure
- Ausführung durch Fachhandwerker

Hubert Nabbe GmbH
WIR BAUEN DAS



Hubert Nabbe GmbH **Hoch- und Tiefbau** · Hünenburg 16 · 48165 Münster
Fon 02501.2790-0 · Fax 02501.2790-50 · nabbe@nabbe.de · www.nabbe.de



Diskutierten mit Händlern (v.l.): Marcello Concilio (Ernsting's family), Christian Streege (IHK) und Benjamin Brüser (Emmas Enkel). Foto: IHK

Trends erkennen

Handel | Wie gelingt es, neue Trends zu erkennen und aufzugreifen? Wie können eingefahrene Strukturen aufgebrochen und neue Konzepte ausprobiert werden? Darüber diskutierten Händler und Dienstleister aus der Emscher-Lippe Region am 27. September im Stadtbau in Gelsenkirchen bei einer Veranstaltung der IHK Nord Westfalen.

Marcello Concilio, Bereichsleiter Unternehmens-

kommunikation & PR bei Ernsting's family, berichtete von seinen Erfahrungen vom digitalen Austausch mit dem Kunden und dem daraus entstehenden Mehrwert für den Betrieb. Zudem zeigte Benjamin Brüser, einer der Erfinder des Ladenkonzepts „Emmas Enkel“, auf, welche Chancen das Internet für den Einzelhandel bereithält und wie es den klassischen Verkauf vor Ort ergänzen kann. _____

Bessere Bahnanbindung mit S 9 in Bottrop

Ab 2019 | Ab Dezember 2019 stehen den Pendlern in Bottrop direkte Verbindungen nach Duisburg und Recklinghausen und mehr Angebote auf der Nord-Süd-Achse zur Verfügung. Das Unternehmen Abellio wird den Betrieb der S-Bahn-Linie 9 von der DB Regio NRW übernehmen. Statt wie heute im 20-Minuten-Takt verkehrt die S9 künftig zwi-

schen Wuppertal und Gelsenkirchen-Buer-Nord täglich alle 30 Minuten. Zwischen Essen und Gladbeck West fährt der RE14 parallel, sodass auf diesem Abschnitt annähernd ein 15-Minuten-Takt entsteht. Jeweils einmal pro Stunde rollt die S9 nordwärts. Die Linie RB 35 verkehrt künftig im 60-Minuten-Takt zwischen Bottrop und Duisburg.

Wir schaffen Raum für Ihre Zukunft!

SCHLICHTMANN
HALLENBAU

INDUSTRIE- UND GEWERBEHALLEN

Architektonische Gestaltungsvielfalt funktionell und wirtschaftlich



Konstruktive Lösungen

durch Materialvielfalt:
Stahl-, Holz-, Beton-
Baumaterialien für Ihren Anspruch!



BERATEN – PLANEN – BAUEN

kundenorientiert und flexibel mit
herausragender Qualität
(Zertifizierung gemäß DIN EN 1090)

Schlüsselfertige Individuallösungen
oder einzelne Gewerke



SCHLICHTMANN HALLENBAU GmbH

Benzstraße 26, 48619 Heek

Telefon (0 25 68) 3 88 89-0

E-Mail: info@schlichtmann-hallen.de

www.schlichtmann-hallen.de



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

Gefahrgut auf der Straße

Änderungen | Zum 1. Januar 2017 tritt das geänderte ADR, die Rechtsnorm für den Transport gefährlicher Güter auf der Straße, in Kraft. Ebenfalls zu diesem Zeitpunkt werden Gefahrgutverordnung Straße, Eisenbahn und Binnenschiff (GGVSEB) sowie die RSEB (Richtlinien für Straße, Eisenbahn und Binnenschiff) geändert. Auch die GbV wird überarbeitet. Dabei wird die Befreiungsmöglichkeit nach 1.1.3.6 auch auf den Eisenbahn- und Seeschiffsverkehr ausgeweitet. Überraschend wurde die Anlage 12 der RSEB geändert. Ab 30. Juni 2018 sollen Fahrzeugführer von flüssigen Metallen in Tiegeln neben der bisher obligatorischen Gefahrgutfahrerschulung für den Basiskurs noch eine ergänzende Einweisung durch eine fachkundige Person erhalten.

Diese Unterweisung kann entfallen, wenn der Fahrer einen Aufbaukurs Tank erfolgreich absolviert hat. ____



IHK-Handelstag | Um nicht weniger als „Sein oder Nichtsein: Analoge Konsequenzen digitalen Handel(n)s“ ging es beim 5. IHK-Handelstag NRW in Mönchengladbach. Auch Thorsten Heckrath-Rose von ROSE Bikes GmbH in Bocholt (5. von links) war dabei.

Foto: IHK

Startkapital für digitale Gründungen

NRW.BANK | Mit dem Programm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft fördert das Land NRW Existenzgründungen und junge Unternehmen bis zu 18 Monate nach dem Start. Die NRW.BANK stellt maximal 50 000 Euro zur Verfügung, wenn sich ein Business Angel parallel in gleicher Höhe

beteiligt. Das Geld kann eingesetzt werden für die Entwicklung digitaler Infrastrukturen, Software und Medien, für Geschäftsmodelle, die durch digitale Technologien die Effizienz steigern oder Produkte und Dienstleistungen, die nur durch die Digitalisierung möglich werden.

Sicherheiten sind nicht zu stellen. Die Laufzeit für das Wandeldarlehen beträgt maximal sieben Jahre. Die Zinszahlungen werden bis zur Endfälligkeit gestundet. Auskunft geben die IHK-Finanzierungsexperten.

www.ihk-nw.de/p2244
www.nrwbank.de/seedcapdw

Typisch Ford: bewegt die Wirtschaft

ohne Anzahlung!

50 TRANSIT

Transit Courier	Transit Connect	Transit Kasten	Transit Custom
mtl. Leasingrate ab	mtl. Leasingrate ab	mtl. Leasingrate ab	mtl. Leasingrate ab
€119,- ^{1,5}	€129,- ^{1,4}	€229,- ^{1,2}	€219,- ^{1,3}

Andreas Schöpker
Raesfelder Str. 22
46325 Borken
Tel.: 02861/980 68 - 24
Mobil: 0171/880 52 53

Heinz Richters
Im Königsgesch 11
46395 Bocholt
Tel.: 02871/24 64 - 20
Mobil: 0151/46 75 95 91

Michael Ruskamp
Dahlweg 121
48153 Münster
Tel.: 0251/700 19-75
Mobil: 0177/200 19 53

¹Ein Leasingangebot der Ford Bank, Josef-Lammering-Allee 24-34, 50933 Köln, ²Angebot gilt für einen Ford Transit Kasten Basis FT290L2, 2.0TDCI 77Kw(105PS), Nettopreis €27.650, Anzahlung €0,-, Frachtkosten €680, ³Angebot gilt für einen Ford Transit Custom Kasten City-Light270L1, 2.0 TDCI, 77Kw(105PS), Nettopreis €24.250, Anzahlung €0,-, Frachtkosten €880, ⁴Angebot gilt für einen Ford Transit Connect Kasten, Basis L1 1,5 TDCI 55Kw(75PS), Nettopreis €15.520, Anzahlung €0,-, Frachtkosten €680, ⁵Angebot gilt für einen Ford Transit Courier Kasten, Basis, 1,5 TDCI 55Kw (75PS), Nettopreis €13.365, Anzahlung €0,-, Frachtkosten €680. Frachtkosten sind nicht im Leasingangebot enthalten und werden gesondert in Rechnung gestellt. Zulassungspaket € 160. Alle Angaben zzgl. MwSt

Fortschritt auf den Weg gebracht.
Autozentrum Ebber
 Borken · Bocholt · Kleve · Rees

FISCHER
 Ein Unternehmen der Autozentrum Ebber Gruppe



Schnell ist die Unterschrift geleistet, die zum vermeintlich kostenlosen Adressbucheintrag führt.

Foto: Zagorski/Fotolia

Angebote genau prüfen

Vor einem Adressbuchswindel warnt die IHK Nord Westfalen die Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region.

Der IHK sind innerhalb kurzer Zeit mehrere Fälle gemeldet worden, bei denen Firmen aufgefordert werden, sich in dem Onlineverzeichnis „Regista.online“ einzutragen. Bei dem auf den ersten Blick kostenlosen Angebot wird ein Vordruck verwendet, der einen behördli-

chen Charakter vortäuscht. „Im Tagesgeschäft wird dadurch häufig übersehen, dass es sich um ein freiwilliges, aber kostenpflichtiges Angebot von letztendlich sehr zweifelhaftem Wert handelt“, sagt Dr. Jochen Grütters, Rechtsexperte der IHK Nord Westfalen.

Auf die Kostenpflicht des Angebots stoßen die Unternehmen allerdings erst bei einem genauen Blick ins Kleingedruckte. „Durch die Unterzeichnung wird die Veröffentlichung in dem Onlineverzeichnis nämlich für drei Jahre zum Preis von 348 Euro netto verbindlich bestellt“, verdeutlicht Grütters. Das Vorgehen hat Methode: Die Betrüger versenden die Eintragungsofferten bewusst während der Urlaubszeit an die dann häufig personell schwach besetzten Unternehmen.

Die IHK Nord Westfalen rät deshalb, derartige Angebote grundsätzlich besonders kritisch unter die Lupe zu nehmen und in Zweifelsfällen keine spontanen Unterschriften oder Zahlungen zu leisten. Bei seriösen Anbietern, so Grütters, seien für den Interessenten Angebotsschreiben und Rechnungsstellung klar voneinander getrennt und eine unbeabsichtigte Beauftragung praktisch unmöglich. Die IHK weist darauf hin, dass diese Warnung sich nicht auf das REGISTA®-Portal bezieht.

Weitere Informationen bei
Hille Tiemann, Tel. 0251
707-241

Verband für Industrie 4.0

Blechbranche | Eine Mittelstandinitiative innovativer Maschinen- und Anlagengbauer hat den neuen Verband „Industry Business Network 4.0 e.V.“ gegründet. Die Hersteller aus der Branche Blechbearbeitung wollen gemeinsam mit Partnern aus Wissenschaft und Forschung

die Potenziale einer vernetzten Fertigung im Sinne der Industrie 4.0 für den Anwender erschließen. Gründungsmitglieder sind unter anderem die Unternehmen Kemppi, Kemper, Kjellberg, MicroStep Europa sowie der TÜV Süd. „Gemeinsam mit dem Fraunhofer IGC und

der Universität Augsburg werden wir zügig Lösungen mit greifbarem Mehrwert für unsere Kunden realisieren“, kündigte der Vorstandsvorsitzende des neuen Verbands, Igor Mikulina (Geschäftsführer der MicroStep Europa GmbH), an.

www.industry-business-network.org

Wilminks PARKHOTEL

Glasfaseranschluss
fürs Internet
vorhanden!

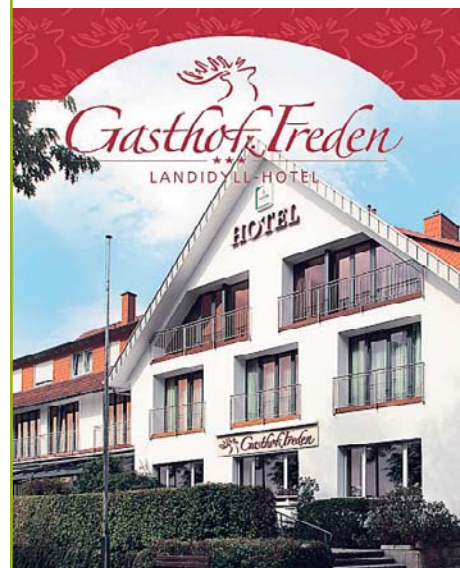


Wettringer Straße 46 · 48485 Neuenkirchen
Fon: 0 59 73/9 49 60
info@wilminks-parkhotel.de
www.wilminks-parkhotel.de



Wir bieten mehr als einen Seminarraum und ein Mittagessen ...

- verkehrsgünstige Lage in ländlicher Umgebung
- Betreuung durch geschulte Mitarbeiter
- sinnvolle Möglichkeiten der Freizeitgestaltung
- detaillierte Tagungsplanung und -vorbereitung
- mit moderner Technik und Präsentationsmedien ausgestattete Seminarräume



Zum Freden 41 · 49186 Bad Iburg
Fon: 0 54 03/40 50 · Fax: 0 54 03/17 30
info@hotel-freden.de · www.hotel-freden.de

1x1 DER AUSBILDUNG



Azubis beurteilen

Auszubildende werden in der Probezeit beurteilt. Die Ausbilder sollten solche Beurteilungsgespräche bei Ausbildungsbeginn ankündigen, damit diese nicht negativ aufgefasst werden. Für Auszubildende, die meist noch von der Schule geprägt sind, gelten andere Maßstäbe als bei Mitarbeitern. Neben den Leistungen sollte auch das Lern- und Sozialverhalten beurteilt werden, zum Beispiel in der Mitarbeit und in der betrieblichen Praxis sowie das Verhalten gegenüber der Belegschaft. Der Auszubildende sollte wissen, warum und wie er beurteilt wird. Azubis bekommen am besten unterschiedliche und für den Beruf notwendige Aufgaben. Informationen über die Leistungen in der Berufsschule sind ebenso wichtig wie der Kontakt mit den Familien. Die Ergebnisse der Probezeitbeurteilung sollten in einem Beurteilungsbogen festgehalten werden.

In der nächsten Ausgabe geht es um die Veröffentlichung von Prüfungsergebnissen.

www.ihk-nw.de/ausbildungsberatung



Karrieresprungbrett Betrieb | 101 Auszubildende von Unternehmen aus dem Kreis Recklinghausen haben ihre Abschlussprüfung bei der IHK Nord Westfalen mit der Traumnote „sehr gut“ abgeschlossen. Für diese Spitzenleistung wurden die jungen Fachkräfte geehrt, wie auch in diesen Wochen ihre Mitstreiter aus allen Kreisen und kreisfreien Städten im IHK-Bezirk. Im Ruhrfestspielhaus gehörten zu den Gratulanten auch der stellvertretende Kreislandrat Harald Nübel (o.r.) und IHK-Vizepräsident Prof. Dr. Ulrich Sick (l.). Nübel betonte: „Ich freue mich umso mehr, wenn jeder von Ihnen weiterhin seinen beruflichen Weg hier im Kreis Recklinghausen fortsetzt und uns damit Ihr Talent und Ihre Einsatzbereitschaft erhalten bleiben.“

Foto: Nowaczyk/IHK

Unternehmen stellen sich Eltern vor

Bei den TalentTagen Ruhr kamen Unternehmen mit den Eltern potenzieller Nachwuchsfachkräfte ins Gespräch.

Eltern sind für ihre Kinder Ratgeber der beruflichen Zukunft. Bei der ElternAkademie Ruhr haben einige erfahren, wie sie ihren Nachwuchs bei der Berufswahl unterstützen können. Eine gute Möglichkeit für Unternehmen, mit den rund 100 Müttern und Vätern auf den TalentTagen Ruhr in Recklinghausen ins Gespräch zu kommen. Sie gaben Erfahrungen und Tipps zum Bewerbungsprozess aus erster Hand an die Eltern der Neunt- und Zehntklässler weiter. Beide Seiten diskutier-

ten über Erwartungen sowohl der Unternehmen als auch der jungen Talente und über die Rolle der Eltern im Bewerbungsprozess. Beim Markt der Möglichkeiten informierten die Unternehmen über ihre Ausbildungsberufe auch im persönlichen Gespräch.

Die ElternAkademie Ruhr ist eine Kooperationsveranstaltung der HELLA KGaA Hueck & Co., der Bernard Overberg Schule und der Initiativkreis Ruhr GmbH. Die drei-

stündige, kostenfreie Fortbildungsveranstaltung für Eltern startete als Pilotprojekt an dieser Schule in Recklinghausen, steht aber auch anderen Schulen und Kreisen im Ruhrgebiet offen. Die teilnehmenden Unternehmen nutzen die Gelegenheit, dem künftigen Nachwuchs und ihren Eltern alle Möglichkeiten attraktiver Ausbildungen und Karrierewege zu zeigen.

www.talentmetropoleruhr.de/news

Flüchtlinge in die Betriebe

Die richtigen Ansprechpartner für die Integration von Flüchtlingen trafen Unternehmen auf IHK-Veranstaltungen.

Die Integration von Flüchtlingen klappt am besten, wenn Unternehmen und die zuständigen Institutionen wie die Agentur für Arbeit, Jobcenter oder Ausländerbe-

hörden gemeinschaftlich zusammenarbeiten. Die IHK hilft dabei, die richtigen Kontakte zu vermitteln, so einmal mehr auf drei regionalen Veranstaltungen in

Coesfeld, Münster und Gelsenkirchen. Rund 175 Unternehmen ließen sich dort intensiver über die Möglichkeiten der Ausbildung und Beschäftigung von geflüchteten Menschen informieren und beraten. Eine Aufforderung bei der Integration von geflüchteten Menschen lautet: sich „einfach trauen“. Der anschließende offene Markt der Möglichkeiten war eine Gelegenheit für lokale Akteure, zum Thema Flüchtlinge mit Unternehmen ins Gespräch zu kommen. In einigen Fällen bereits mit Erfolg: Es kam zu konkreten Praktikumseinstellungen.

Aktuelle Informationen zum Beispiel zum neuen Integrationsgesetz, über Wege in den Betrieb, lokale Akteure sowie Unterstützung bei der Vermittlung erhalten Unternehmen von der IHK-Willkommenslotsin in persönlicher Beratung:

Anke Leufgen,
Telefon 0251 707-411,
leufgen@ihk-nw.de

www.ihk-nw.de/fluechtlinge



Unternehmen, Arbeitsverwaltung und lokale Flüchtlingsorganisationen nutzen die Gelegenheit zum Netzwerken. Foto: Kleine Büning/IHK

Gegen Rassismus

Wettbewerb | Mit Videos, Theater, Fotos, Bildern oder Songs können sich Auszubildende und Schüler an Berufsschulen bis zum 15. Januar 2017 an dem Wettbewerb des Vereins «Mach' meinen Kumpel nicht an!» beteiligen. Gesucht sind kreative Beiträge für Solidarität und Vielfalt und gegen Fremdenfeindlichkeit.

www.gelbehand.de/wettbewerb

Sicherer in die Prüfung

Crashkurse | Für die Auszubildenden, die an der Frühjahrsprüfung 2017 (Teil 1) teilnehmen oder mit der Sommerprüfung 2017 ihre Ausbildung beenden, bietet auch die Akademie der IHK Nord Westfalen spezielle Crashkurse zur Vorbereitung an. Dort können die Azubis für die schriftliche Prüfung relevante Lerninhalte vertiefen und mögliche Defizite beseitigen. Erfahrene Lehrer der Berufskollegs sowie Fachkräfte aus der Wirtschaft

testen das Wissen der Azubis in prüfungsnahen Fragestellungen, erklären die Lösungen und festigen das Wissen. Die Lehrgänge für kaufmännische und industriell-technische Ausbildungsberufe werden an verschiedenen Orten des IHK-Bezirks angeboten, Anmeldung bis Mitte November und weitere Lehrgangsanbieter online.

www.ihk-bildung.de
www.ihk-nw.de/p2534

EINE FRAGE AN DIE IHK

Geld für Internat?

? Frage eines Betriebes aus Gescher: **Der Berufsschulunterricht für meinen Auszubildenden erfolgt als Block mit Unterbringung im Internat. Wer zahlt die Kosten für Anreise und Unterkunft?**

Die Antwort der IHK:

Bei einer betrieblichen Ausbildung müssen Sie als Ausbilder nicht die Kosten tragen, die im Zusammenhang mit der schulischen Berufsausbildung anfallen. Daher müssen Sie zum Beispiel auch die Kosten für die Unterbringung Ihres Auszubildenden in einem Internat, damit er oder sie am Blockunterricht an einer auswärtigen staatlichen Berufsschule teilnehmen kann, nicht übernehmen. Die Kosten für den theoretischen Ausbildungsteil müssen Auszubildende grundsätzlich selbst bringen. Dazu gehören beispielsweise auch die Fahrtkosten.

Einzige Ausnahme: Sie als Ausbildender veranlassen den Besuch einer anderen Bildungseinrichtung als der eigentlich zuständigen. Fallen ausschließlich deshalb Kosten an, müssen Sie diese selbst tragen.



ES ANTWORTETE:
Andrea Kirchmaier,
0251 707-289
kirchmaier@ihk-nw.de

www.ihk-nw.de/ausbildungsberatung

Viele Hürden

Die Hindernisse im EU-Binnenmarkt nehmen nach einer DIHK-Studie eher zu als ab.

Die Unternehmen in der EU stoßen beim innergemeinschaftlichen Waren- und Dienstleistungsverkehr immer noch auf viele Hindernisse. Mit welchen Hürden konkret die deutschen Betriebe konfrontiert sind, zeigen zwei Umfragen, die der DIHK jetzt vorgestellt hat. Ihnen zufolge haben die Unternehmen nach wie vor Probleme, wenn sie Waren oder Dienstleistungen im Binnenmarkt vertreiben: Bürokratische Anmeldeverfahren für entsandte Mitarbeiter, unklare Steuerregelungen, uneinheitliches Verwaltungshandeln in den Mitgliedstaaten und zu wenig gegenseitige Anerkennung erschweren den Handel, so die Ergebnisse der Umfragen.

Die Vorteile der EU werden für Unternehmen nur durch einen funktionierenden Markt spürbar – das beweist gerade die Diskussion um die möglichen Folgen des Brexit. Ein offener und einfacher Binnenmarkt stärkt darüber hinaus die globale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen und erleichtert ihnen neue Investitionen, so das Fazit der Studie.

Die Vorteile der EU werden für Unternehmen nur durch einen funktionierenden Markt spürbar – das beweist gerade die Diskussion um die möglichen Folgen des Brexit. Ein offener und einfacher Binnenmarkt stärkt darüber hinaus die globale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen und erleichtert ihnen neue Investitionen, so das Fazit der Studie.



Hindernisse innerhalb der EU.

Der Markt in Vietnam

Ländersprechtag | Vietnam ist dank eines Freihandelsabkommens attraktiver Beschaffungs- und auch Absatzmarkt. Unternehmen, die schon auf diesem Markt aktiv sind und Fragen im laufenden Geschäft haben sowie Betriebe, die in naher Zukunft in Vietnam tätig werden wollen, können mit dem stellvertretenden Delegierten der Deutschen Wirtschaft in Vietnam, Björn Koslowski, Einzelgespräche führen. Anmeldungen: reetz@ihk-nw.de

21. November, IHK in Münster

<http://bit.ly/2e9J4WK>

Ursprung der Waren

Kennzeichnung | Die Warenmarkierung „Made in Germany“ gilt seit Jahrzehnten als Nachweis einer besonders hohen Produktqualität. Ihre Entstehung verdankt sie jedoch einem britischen Gesetz von 1887, um dortige Verbraucher vor Täuschungen über importierte deutsche Waren zu schützen. Wann welche Waren mit ihrem Ursprungsland gekennzeichnet werden müssen, das ergibt sich im internationalen Geschäft durch die entsprechenden Vorschriften des jeweiligen Importlandes. Welche Regelungen tatsächlich weltweit bestehen, ist aber häufig unklar. Die IHK Region Stuttgart legt eine Untersuchung der Situation in 108 Drittländern und der EU vor.

<http://bit.ly/2exgZqn>

EINE FRAGE AN DIE IHK

Leiharbeiter ins Ausland entsenden

Frage eines Unternehmens in Warendorf:
Für einen Auftrag aus Österreich wollen wir zusätzlich Arbeitskräfte entleihen und zusammen mit dem eigenen Personal nach Österreich senden. Was haben wir zu beachten?

Die Antwort der IHK: Bei der Entleihung von Mitarbeitern für einen Auftrag in Österreich gibt es keine Besonderheiten zu beachten. Dabei müssen Sie lediglich die deutschen Arbeitnehmerüberlassungsvorschriften beachten. Die österreichischen Vorschriften greifen in diesem Fall nicht. Demnach gilt sowohl für die entlehnten als auch für die eigenen Arbeitskräfte: Werden Arbeitnehmer auf Weisung eines Arbeitgebers zeitlich befristet in einem anderen Land tätig, handelt es sich um eine Entsendung. Hierbei sind dann arbeits-, steuer- und auch sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten zu beachten. Bevor Sie mit den Arbeiten in Österreich beginnen, müssen Sie spätestens eine Woche vor Arbeitsbeginn eine elektronische Meldung beim Bundesministerium für Finanzen unter www.bmf.gv.at einreichen. Eine Kopie sollten Ihre Mitarbeiter vorlegen können. Innerhalb von drei Tagen nach Ankunft muss sich jeder Mitarbeiter beim zuständigen Magistrat, dem Gemeindeamt, melden. Dauert der Aufenthalt länger als drei Monate, müssen Sie noch eine Anmeldebescheinigung bei der Landeshauptmannschaft beantragen. Verstöße gegen diese Meldepflichten führen zu Geldbußen bis zu 730 Euro.

elektronische Meldung beim Bundesministerium für Finanzen unter www.bmf.gv.at einreichen. Eine Kopie sollten Ihre Mitarbeiter vorlegen können. Innerhalb von drei Tagen nach Ankunft muss sich jeder Mitarbeiter beim zuständigen Magistrat, dem Gemeindeamt, melden. Dauert der Aufenthalt länger als drei Monate, müssen Sie noch eine Anmeldebescheinigung bei der Landeshauptmannschaft beantragen. Verstöße gegen diese Meldepflichten führen zu Geldbußen bis zu 730 Euro.

elektronische Meldung beim Bundesministerium für Finanzen unter www.bmf.gv.at einreichen. Eine Kopie sollten Ihre Mitarbeiter vorlegen können. Innerhalb von drei Tagen nach Ankunft muss sich jeder Mitarbeiter beim zuständigen Magistrat, dem Gemeindeamt, melden. Dauert der Aufenthalt länger als drei Monate, müssen Sie noch eine Anmeldebescheinigung bei der Landeshauptmannschaft beantragen. Verstöße gegen diese Meldepflichten führen zu Geldbußen bis zu 730 Euro.



ES ANTWORTETE:

Markus Krewerth, Telefon 0209 388-304, krewerth@ihk-nw.de

Infos: www.ihk-nw.de/p3927



Wann rechnet es sich, den Strom selbst zu erzeugen?

Foto: Eisenhans/Fotolia

Webinar zur Eigenstromerzeugung

DIHK-Angebot | Fragen zur Eigenstromversorgung beantwortet ein Webinar mit einem DIHK-Experten. Die Eigenstromversorgung war in den vergangenen Jahren politisch hoch umstritten. Entsprechend wurden die Rahmenbedingungen für selbst produzierten Strom mehrfach geändert: Seit 2014 müssen die Betreiber neuer Eigenerzeugungsanlagen die Umlage aus dem Erneuerbaren-Energien-Gesetz (EEG) bezahlen. Ab 2018 können auch Bestandsanlagen mit der EEG-Umlage belastet werden. Viele Betreiber stellen sich Fragen

wie: Wo liegen rechtliche Stolpersteine? Muss meine Bestandsanlage EEG-Umlage bezahlen? Welche Pflichten kommen durch die Eigenenerzeugung auf mich zu? Gibt es die Möglichkeit, die Belastung mit der EEG-Umlage zu vermeiden?

Einen kompaktierten Überblick über den aktuellen Rechtsrahmen bietet DIHK-Energieexperte Sebastian Bolay bei einem rund einstündigen Webinar, das am 2. Dezember 2016 um 10 Uhr startet.

www.dihk.de/webinar-eigenenerzeugung

IHK-Eco-News Die Welt der Energie- und Umweltthemen ist in den letzten Jahren immer schnelllebiger und komplexer geworden. Die aktuellen Entwicklungen auf Europa-, Bund- und Landesebene fasst die IHK jeden Monat zusammen in den IHK-Eco-News für ihre Mitglieder: www.ihk-nw.de/p26

Nachfolge / Beteiligung gesucht

*Sie suchen einen Nachfolger,
der Ihr Lebenswerk fortführt?*

Dann haben Sie diesen möglicherweise gefunden.

Als **Internationaler Betriebswirt mit technischem Hintergrund** strebe ich eine Beteiligung bzw. Nachfolge in einem Unternehmen an.

Als wünschenswert empfinde ich einen schrittweisen Übergang, damit Bekanntes und Bewährtes weder ignoriert noch verloren geht.

Falls ich Ihr Interesse geweckt habe, freue ich mich unter: **lebenswerknachfolge@gmx.de** auf den Dialog mit Ihnen.

Ausdrücklich sichere ich Ihnen äußerste Diskretion zu!

wirtschaftsspiegel



Der **wirtschaftsspiegel** ist das Entscheidermagazin für die mittelständische Wirtschaft in der Region Nord Westfalen und erreicht pro Monat über 49.000 Führungskräfte in den Unternehmen.

Aschendorff Media & Sales
Anzeigenberatung „IHK-Wirtschaftsspiegel“
Tel. 0251/690-571 u. 592 · Fax 0251/690-80 48 01
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de



Industriegrundstück 1500 m², mit kleiner Halle (Neubau, erweiterbar), ideal für junge Firmen oder Existenzgründer, in 48485 Neuenkirchen sofort zu vermieten.

Telefon (0 59 73) 38 82

GEWERBEBAU



LAGER- & PRODUKTIONSHALLEN
MOBILER HALLENBAU
SCHÜTTGUT- & RECYCLINGHALLEN



IHR KONTAKT VOR ORT:
PAUL RÜPING

Tel.: +49 177 - 77 90 668
Mail: pr@hoermann-info.com

HÖRMANN
www.hoermann-info.com

KATALOG 7.0

Mit vielen Produkten aus den Bereichen Stapler-Anbaugeräte, Umwelt-Lagertechnik und Gefahrgut-Container.

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

BAUER GmbH
 Eichendorffstr. 62, 46354 Südlohn
 Tel.: +49 2862 709-0
 Fax: +49 2862 709 155 /-156
 info@bauer-suedlohn.de
 www.bauer-suedlohn.de

Kostenfrei bestellen

INNOVATION | KONSTRUKTION | PRODUKTION

Wir fertigen für Sie:

- Blechzuschnitte
- Abkantprofile
- Laser- und Stanzteile in vielen Formen und Variationen

Rufen Sie uns an!
 Tel. 0 25 91 / 940 580

CNC - KANTTECHNIK
 Christoph Lenfers KG | Alte Valve 4
 info@cnc-kanttechnik.de
 www.cnc-kanttechnik.de

59348 Lüdighausen
 Tel. 0 25 91 / 940 580
 Fax. 0 25 91 / 940 581

RUCKSACK REISEN

Julfest in Münster
 Weihnachtsfeiern im Riesen-Tipi
 Skand. Polarkreis-Atmosphäre
 Wildmark-Pfannen-Buffer
 Lachs am Lagerfeuer
 Winterspiele

Tel. 0251-87188-0
 www.rucksack-reisen.de

**Anzeigenschluss für den nächsten
 Wirtschaftsspiegel ist am
 8. November 2016**

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

Stark gebaut.

Eigene große Produktionsanlagen: Stahlhallen für Ihre Industrie, Landwirtschaft, Reitsport... Zuliefern von Stahlhallen, Fertigung von Stahlbaukomponenten. Ein Ansprechpartner für alles. Fragen Sie uns!

MENKE Hallenbau

49733 Haren/Ems, Im Industriepark 11
 Tel. 05932-72 200, www.menke.st

IHK-PROFIL
Recht

Details erst im Link

Bannerwerbung | Wird auf einem Banner ein Telefonarief zum Preis von „ab 5,95 Euro monatlich!“ beworben, reicht es aus, wenn die Vertragsdetails des Angebots erst auf einer mit der Bannerwerbung verlinkten Internetseite mitgeteilt werden, also etwa die Erhöhung der monatlichen Grundgebühr im zweiten Vertragsjahr.

Die Entscheidung des Oberlandesgerichts (OLG) Hamburg zeigt, dass im

Rahmen eines Onlinebanners eine Preiswerbung möglich ist, ohne dass sämtliche Details zu dem zugrundeliegenden Angebot bereits selbst im Banner genannt werden. Erläuterungen zu dem konkreten Angebot beziehungsweise Einschränkungen zu dem genannten Preis können auch auf der verlinkten Internetseite platziert werden.

Beschluss des OLG Hamburg vom 13. April 2016, 3 W 27/16.

Abmelden für Betriebsratsarbeit

Außer Haus | Freigestellte Mitglieder des Betriebsrats sind verpflichtet, sich beim Arbeitgeber unter Angabe der voraussichtlichen Dauer der Betriebsratstätigkeit ab- und zurückzumelden, wenn sie außerhalb des Betriebes erforderlichen Betriebsratsaufgaben nachgehen. Das hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) entschieden. Für das Gericht besteht kein Grund,

freigestellte Betriebsratsmitglieder von der betrieblichen Zeiterfassung auszunehmen. Die Freistellung entbindet die Betriebsräte von der Arbeitspflicht. Der Arbeitgeber habe aber ein berechtigtes Interesse zu erfahren, wie lange ein Betriebsrat abwesend ist.

Beschluss des BAG vom 24. Februar 2016, 7 ABR 20/14.

Lohn während der Kur

Eingeschränkt | Ein Arbeitgeber muss während einer ambulanten Vorsorgekur seines Mitarbeiters nur dann weiter Lohn bezahlen, wenn die bewilligte Maß-

nahme in einer Einrichtung der medizinischen Vorsorge oder Rehabilitation gemacht wird und nicht urlaubsmäßig ist. BAG-Urteil, 25. Mai 2016, 5 AZR 298/15

Bekanntmachung

Sachverständiger

Dipl.-Ing. Hans-Josef Eschen aus Dülmen hat seine öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständiger zurückgegeben.

AGB-Recht ändert sich

In Allgemeinen Geschäftsbedingungen darf die Schriftform für Erklärungen des Verbrauchers nicht mehr zwingend vorgeschrieben werden.

Für Verbraucherverträge, die seit dem 1. Oktober 2016 geschlossen werden, ist es nicht mehr zulässig, dass in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder Formularverträgen für Kündigungen und viele andere Erklärungen die Schriftform, das heißt die eigenhändige Unterschrift, zwingend notwendig gefordert wird. Anders ist es, wenn individuelle Vertragsvereinbarungen getroffen werden. Der Gesetzgeber hat damit eine Änderung des Paragraphen 309 Nr. 13 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) umgesetzt. Diese neugefasste Vorschrift sieht für mit Verbrauchern geschlossene Formularverträge „keine strengere Form als die Textform“ vor. Das heißt, dass jeder Vertrag, beispielsweise ein Mobilfunkvertrag, künftig auch per E-Mail oder Fax gekündigt werden darf. Es muss also kein eigenhändig unterschriebener Brief mehr verfasst werden, um eine rechtswirksame Kündigung des Vertrags zu erklären, es sei denn, das Gesetz schreibt eine besondere



Vertragsänderungen sind meist nicht mehr in Briefform notwendig Foto: Pixelot/Fotolia

Mindestform vor (zum Beispiel die Kündigung des Mietverhältnisses). Verstößt eine Klausel in AGB gegen diesen Paragraphen, so ist sie vollständig unwirksam. Der Vertragspartner des Verwenders einer solchen unzulässigen Klausel kann diesen sogenannten Schriftformerfordernisses gilt jedoch nur für Verträge, die seit dem 1. Oktober 2016 geschlossen wurden. Für alle vorher getroffenen Vertragsvereinbarungen bleiben die strengeren AGB-Klauseln wirksam und können nicht abgemahnt werden.

Arbeitsrecht

Relevanz hat die Neuregelung auch für das Arbeitsrecht. Arbeitnehmer können den Großteil ihrer Erklärungen zukünftig in Textform abgeben. Sie dürfen zum Beispiel Nebentätigkeiten oder Krankmeldungen nun

auch per E-Mail oder Fax anzeigen.

Keine Auswirkungen hat die gesetzliche Neuregelung auf arbeitsvertragliche Schriftformklauseln, nach denen Ergänzungen und Abweichungen vom Arbeitsvertrag nur schriftlich möglich sind. Die Neuregelung gilt nicht für die Form von Erklärungen, mit denen Parteien (zusätzliche) Verträge oder Änderungen des

Arbeitsvertrages abschließen, sondern nur für einseitige Erklärungen, mit denen die Parteien ihre Rechte wahrnehmen wollen (wie nachträgliche Lohnforderungen).

Auch bei den Formvorschriften für arbeitsrechtliche Kündigungen ändert sich nichts. Arbeitsverträge können auch zukünftig nicht per E-Mail gekündigt werden, sondern nur durch einen Brief mit Unterschrift, also in Schriftform. Hier gilt weiterhin Paragraph 623 BGB, der für arbeitsrechtliche Kündigungen die Schriftform vorsieht und nicht von der Gesetzesänderung erfasst wird.

Unternehmen wird empfohlen, ihre AGB zu überprüfen und gegebenenfalls alte Schriftformklauseln in neue Textformklauseln abzuändern. Ansonsten könnten sie von Dritten kostenpflichtig abgemahnt werden.

EINE FRAGE AN DIE IHK

Mehr Lohn als nach Tarif?

? Frage eines Unternehmens aus Münster:
Kann ich meinen

Arbeitnehmern mehr Geld zahlen als es der Tarifvertrag vorsieht?

Die Antwort der IHK:

Ja, das dürfen Sie. Der Tariflohn ist der Lohn, der zwischen Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaft ausgehandelt und in einem Tarifvertrag festgehalten wurde. Muss der Arbeitgeber die Vorschriften eines Tarifvertrags einhalten, ergeben sich hieraus Lohnuntergrenzen, die Sie regelmäßig nicht unterschreiten dürfen. Höhere Lohn- und Gehaltszahlungen als nach Tarifvertrag vorgesehen sind aber zulässig. Das Tarifvertragsgesetz geht hier von dem Günstigkeitsgrundsatz aus, wonach für den Arbeitnehmer positive Abweichungen durch den Tarifvertrag nicht verhindert werden sollen.

Ein Sonderfall kann vorliegen, wenn im Arbeitsvertrag auf Tarifverträge verwiesen wird. Diesen können Sie als Arbeitgeber nicht einseitig ändern. Allerdings wird ihr Mitarbeiter sehr wahrscheinlich bereit sein, den Arbeitsvertrag für eine höhere Vergütung zu ändern.

Informationen zum Thema Arbeitsentgelt:
www.ihk-nw.de/p396

IHK-KONTAKT



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



Knapp ein Fünftel aller Unternehmer in Nord-Westfalen sind 60 Jahre und älter.

Foto: shock/Fotolia

Viele Seniorchefs

Eine IHK-Studie zeigt: Die Chefs in Unternehmen werden weniger und älter. Das hat Folgen für die Region.

Schon heute zeichnen sich deutliche Alterungsprozesse in der Unternehmerschaft der IHK Nord Westfalen ab. Fast die Hälfte der Unternehmer (47 Prozent) ist älter als 50 Jahre (Ende 2015). Von den insgesamt 111 000 selbstständigen Führungskräften im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region sind gut 20 000 sogar 60 Jahre und älter, so dass mit einer großen Zahl von Unter-

nehmen zu rechnen ist, die bald zur Übergabe anstehen.

Von allen Teilregionen schneidet die Stadt Gelsenkirchen beim Altersdurchschnitt am besten ab, der Kreis Coesfeld am schlechtesten. Besonders ausgeprägt sind auch die Unterschiede in den verschiedenen Branchen: Ein massives Altersproblem hat der Handel, aber auch die Industrie und das Verkehrsgewerbe. In der

großen Gruppe der insgesamt 36 000 Händler sind sogar 52 Prozent über 50 Jahre alt (Großhandel 56 Prozent).

Deutlich jünger sind im Schnitt die Dienstleister, besonders in den Bereichen IT, Werbung und kreative Tätigkeiten. Ebenso ist es im Baugewerbe, nicht zuletzt wegen der zugewanderten Selbstständigen aus Ost- und Südosteuropa.

Im Vergleich zu 2010, also in nur wenigen Jahren, sind deutliche Verschiebungen in der Altersstruktur erkennbar. Die Anteile älterer Unternehmer werden deut-

lich größer, die Anteile der Jüngeren gehen zurück. Noch vor fünf Jahren waren knapp 29 Prozent unter 40 Jahre, heute sind es nur noch 26 Prozent. Größte Gruppe in 2010 waren die 40- bis 49-Jährigen, heute sind es die 50- bis 59-Jährigen.

Dieser Trend, der schon in den vergangenen Jahren zu erkennen war, wird sich in Zukunft weiter fortsetzen und sogar noch verstärken. Jüngere Menschen im erwerbsfähigen Alter, die für die Gründung oder Übernahme eines Unternehmens in Frage kommen, werden anteilmäßig immer weniger. Gleichzeitig werden die Älteren, die tendenziell aus dem Erwerbsleben ausscheiden, sehr viel stärker.

Es ist davon auszugehen, dass es in absehbarer Zeit weniger unternehmerisch Tätige geben wird. Wenn die Entwicklung der Anzahl der Unternehmer der allgemeinen Bevölkerungsvorausberechnung folgt, könnte deren Gesamtzahl – unter der Annahme, dass die Selbstständigenquote gleich bleibt – von heute 111 000 bis auf rund 102 000 im Jahr 2040 sinken (minus 9 100 beziehungsweise acht Prozent).

Besonders hoch dürften die Rückgänge in der Emscher-Lippe-Region sein (minus 13 Prozent beziehungsweise 5 000 Unternehmer). Das hätte gravierende Folgen für die Arbeitsplätze, das Einkommen und den Wohlstand in der Region.

Doch Anlass zum Pessimismus muss das nicht sein. Der Katalog möglicher Maßnahmen zum Gegensteuern liegt schon lange auf dem Tisch:

- ▶ die Nachfolgeproblematik stärker angehen, zum Beispiel durch frühzeitige Planung in den Unternehmen;
- ▶ die Gesellschaftliche Akzeptanz der Unternehmer weiter verbessern durch das Hervorheben der Werte des „Ehrbaren Kaufmanns“;
- ▶ das Gründungsinteresse deutlich steigern und auch Bürokratie bei Neugründungen abbauen (zum Beispiel vierteljährliche statt monatliche Umsatzsteuer-Voranmeldung für Existenzgründer).

BODO RISCH, JUTTA GOGRAFE

ALTERSSTRUKTUR UNTERNEHMER IN IHK-REGION

Alter	2015 in %	2010 in %
15-19	0,2	0,2
20-29	8,7	9,4
30-39	17,5	19,0
40-49	26,8	32,7
50-59	28,0	24,3
60-69	13,5	10,5
70-79	4,3	3,2
80-89	0,9	0,6
90-99	0,1	0,1

Quelle: IHK Nord Westfalen

www.ihk-nw.dep1289

Wir fördern das Gute in NRW.



Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket – unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z.B. durch den NRW.BANK.Effizienz kredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke



Gastlichkeit seit 1913



Das Tagungshotel im Münsterland
Hotel-Restaurant Münnich
Heeremansweg 13 | 48167 Münster

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



Nachfolgestudie

Stabwechsel gut planen

In vielen familiengeführten Unternehmen steht in den nächsten Jahren ein Generationenwechsel an. Eine Studie der IHKs in Nordrhein-Westfalen zeigt, wie sich die Unternehmer darauf vorbereiten.

In Nordrhein-Westfalen sind rund 818 000 Personen selbstständig. 267 000 davon sind Frauen. Rund ein Drittel aller Unternehmer sind älter als 55 Jahre. Bei Familienunternehmen gehören rund 232 000 Unternehmer in diese Altersklasse. Diese sogenannten übergabereifen Unternehmen beschäftigen derzeit knapp 1,36 Millionen Mitarbeiter. Zudem werden sich in den nächsten zehn Jahren weitere 282 000 Unternehmen, deren Inhaber heute 45 bis 55 Jahre sind, mit der Nachfolgefrage beschäftigen (siehe auch Studie zur Unternehmerdemografie in Nord-Westfalen Seite 34).

In Telefoninterviews wurden für die IHK NRW-Studie in Zusammenarbeit mit TNS Emnid und der Fachhochschule Wirtschaft Paderborn/Bielefeld über 1000 Unternehmer ab 55 Jahren befragt. Jeder sechste der Befragten war älter als 70 Jahre und damit in einem Alter, in dem der Ruhestand eigentlich erreicht sein sollte. Unter den Befragten befinden sich 17 Prozent Unternehmerinnen.

Den Unternehmern wurden je nach Übergabephase unterschiedliche Frage-sets vorgelegt: „Stabwechsel noch nicht in Sicht“, „vor dem Stabwechsel“, „Stabwechsel“ sowie „Stilllegung“, wenn der Betrieb nicht übergeben werden kann.

Die Mehrheit stellt die Weichen

Zwei Drittel (68 Prozent) der befragten Unternehmer in NRW, die älter sind als 55 Jahre, planen den Stabwechsel bereits, führen ihn durch oder haben ihn

kürzlich abgeschlossen. Die Studie bestätigt die Erfahrungen der IHK-Nachfolgeberater in der Praxis, das sich die Inhaber vermehrt rechtzeitig mit der Nachfolgeproblematik beschäftigen. Gerade vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung ist dies notwendig. Die Umfrage zeigt deutlich, dass die Unternehmer in ihren Entscheidungen flexibel sind. Sie zeigt aber auch,

dass viele Unternehmer erst dann konkrete Vorstellungen von der Komplexität der Nachfolgersuche haben, wenn sie sich intensiv mit dem Thema befassen.

dass viele Unternehmer erst dann konkrete Vorstellungen von der Komplexität der Nachfolgersuche haben, wenn sie sich intensiv mit dem Thema befassen.

Familieninterne Nachfolgelösung

Nur 35 Prozent der Befragten, die sich mit der Unternehmensnachfolge noch nicht auseinandergesetzt haben, favori-

IHK-KONTAKT



Klemens Hütter
Telefon 0209 388-103
huetter@ihk-nw.de



Michael Meese
Telefon 0251 707-226
meese@ihk-nw.de

Reinhard Schulten
Telefon 02871 9903-13
schulten@ihk-nw.de





Bei der Agrar- und Industrietechnik Brinkmann in Bösenzell hat die Familiennachfolge Tradition. Christian Brinkmann (M.) führt das Unternehmen in vierter Generation mit seinem Vater Alfons (l.). Sein Onkel Hubertus (r.) hat ihm seine Anteile verkauft.

Foto: Gerharz/IHK

sieren eine familieninterne Lösung. Dieses Bild ändert sich während des Übergabeprozesses deutlich. Die befragten Unternehmer, die kurz vor der Übergabe stehen oder den Nachfolgeprozess bereits abgeschlossen haben, übergeben zu fast zwei Dritteln (66 Prozent) innerhalb der eigenen Familie. Bei der überwiegenden Mehrheit (59 Prozent) der familieninternen Lösungen bleibt auch die Geschäftsführung in familiärer Hand. Ein Grund dafür könnte sein, dass 56 Prozent

der befragten Unternehmer es für schwierig halten, geeignete Personen dafür zu finden.

Ein Hauptgrund für die Wahl einer externen Lösung ist das Fehlen der nächsten Generation in der Familie. Dieses trifft in fast einem Drittel der Fälle zu. Wenn ein familieninterner Kandidat vorhanden gewesen wäre, war bei zwei Dritteln der Unternehmer kein Interesse an einer Übernahme vorhanden. Bei einem Viertel war ein externer Nachfolger in

den Augen des Seniors besser geeignet. In der Familie dauert der Übergabeprozess jedoch länger: im Schnitt fast drei Jahre und damit dreimal so lange wie bei der externen Unternehmensnachfolge. Die Gründe dafür können vielfältig sein. So ermöglicht die familieninterne Nachfolge dem Seniorinhaber einen sanfteren Übergang in den Ruhestand. Er muss sich nicht sofort zurückziehen und kann weiterhin Funktionen ausüben. Für den Juniorchef kann es durchaus hilfreich sein,

INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU

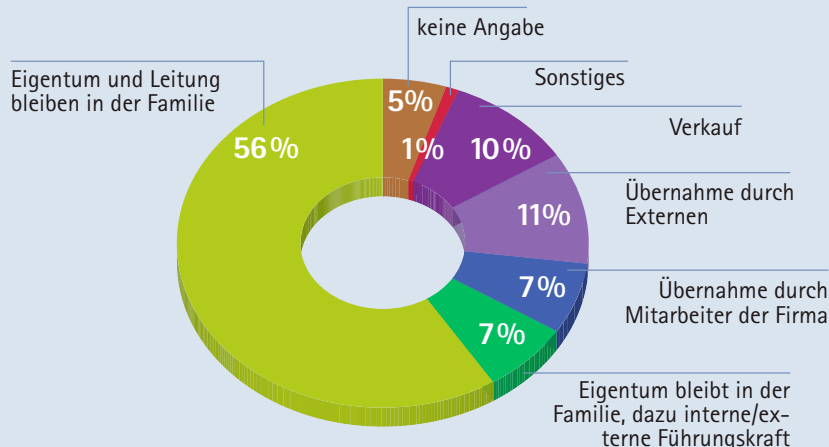
individuell · wirtschaftlich · nachhaltig

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

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

FAMILIENNACHFOLGE BEVORZUGT



Quelle: IHK NRW

auf die Erfahrungen des Seniors zurückzugreifen. Und es fällt schwerer, ein Familienmitglied endgültig zu verabschieden und aller Ämter zu entheben, als dies bei einem fremden Nachfolger der Fall ist.

Keine Geschlechterunterschiede

Während Unterschiede bei der Zuordnung zu den Übergabestadien aufgrund des Alters des Inhabers und der Unternehmensgröße festzustellen sind, haben das Geschlecht des Unternehmers und die Branche keinen Einfluss.

Gemischte Gefühle

Von den Befragten freuen sich 56 Prozent auf den neuen Lebensabschnitt Ruhestand. Das heißt im Umkehrschluss, dass sich 44 Prozent noch nicht so recht mit dem Abschied von ihrem Unternehmen anfreunden können - vielleicht ein Zeichen, dass die Unternehmer in NRW stark mit ihrem Betrieb verbunden sind.

Stilllegung

Nicht in jedem Fall gelingt die Fortführung. Jeder zehnte Unternehmer plant,

sein Unternehmen stillzulegen, da er insbesondere aus wirtschaftlichen Gründen keine Chance auf eine Weiterführung sieht. Besonders betroffen von einer Stilllegung ist der Handel: Zwölf Prozent der Befragten gehen in dieser Branche davon aus, keinen Nachfolger finden zu können. Im Bereich Dienstleistungen sind es zehn Prozent, in der Industrie fünf Prozent. Die Zahl der Kleinunternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern ist dabei deutlich überproportional. Ein möglicher Grund: Kleine Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 250 000 Euro sind häufig nicht renditestark genug, um für geeignete Nachfolger attraktiv zu sein.

Topthemen bei der Beratung

Nur knapp die Hälfte der befragten Unternehmer fühlt sich gut auf die Unternehmensnachfolge vorbereitet. Die Topthemen sind dabei Vertragsgestaltung, Steuerrecht, Unternehmensbewertung, Ablauf des Nachfolgeprozesses, Käufer und Nachfolgersuche und Erbrecht. Eine Unternehmensnachfolge ist komplex und vielschichtig, daher ist der hohe Informations- und Beratungsbedarf nachvollziehbar.

MICHAEL MEESE

Die komplette Nachfolgestudie NRW:
www.ihk-nw.de/p592

BMS
Industriebau.

**Zukunft bauen.
Für den Mittelstand.***

* zum Beispiel: Erweiterung der Meetingräume für die HDO GmbH in Paderborn.

BMS · Briloner Montage- und Schlüsselfertigbau GmbH
Alte Heeresstraße 25 · 59929 Brilon
Tel: 02961 980-200
www.bms-industriebau.de

Familien- und mittelständische Unternehmen der Hochverlängerung



Auszubildende der BP Gelsenkirchen GmbH streichen und renovieren eine noch leer stehende Wohnung in einem Flüchtlingsheim in Gelsenkirchen-Buer.

Foto: Voigt & Schweitzer

„Azubi-Tag ist Gold wert“

Auszubildende zeigen Engagement und präsentieren ihre Unternehmen bei den „Social days“ und in der Industriewoche.

Wie kann man die Industrie und ihre Bedeutung der Bevölkerung näherbringen? Nun, auf sehr vielfältige Weise, wie die Aktion „Industrie engagiert – Social day“ und die Industriewoche Ende September gezeigt haben. Das Charmante daran: Es sind Auszubildende, die – natürlich mit Unterstützung ihrer Chefs – direkt oder indirekt Werbung für „ihre“ Unternehmen und damit die Industrie insgesamt machen. Sei es durch Betriebsbesichtigungen, auf Berufsfindungsmessen oder vielfach durch soziales Engagement zum Beispiel auf Kinderspielflächen, in Kitas oder in öffentlichen Grünanlagen. Und das quer durch den IHK-Bezirk.

In einheitliche Sweatshirts gekleidet schwärmen an einem Freitagmorgen mehr als 150 Azubis aus elf Industriebetrieben vom Christuskirchplatz in Ibbenbüren aus, um da anzupacken, wo es nötig ist. Bunt gemischt gehen die Gruppen in über 30 Einrichtungen, streichen hier eine Kindergartendecke, reparieren dort ein Klettergerüst auf einem Spielplatz. Ehrensache, dass die beteiligten Firmen nicht nur Ausstattung und Arbeitszeit ihres Nachwuchses, sondern auch die Arbeitsmaterialien wie Farbe und Holz spendieren. Gustav Deiters, Vizepräsident der IHK Nord Westfalen, macht deutlich, worum es beim Azubitag geht: „Die Industrie ist das Rückgrat der Wirt-

WIR BAUEN IHRE WÜNSCHE AUS BETON.



BERATUNG, PLANUNG, BAUAUSFÜHRUNG

- über 65 Jahre Erfahrung
- höchster Qualitätsanspruch
- absolute Termintreue
- garantierter Festpreis
- professionelle Projektabwicklung
- mit dem Blick für das Detail

BREMER AG

Grüner Weg 28–48 · 33098 Paderborn

Tel. +49 5251 770-0 · Fax -110

info@bremerbau.de · www.bremerbau.de



Gelsenkirchen und Marl: Lars Baumgürtel (l.), geschäftsführender Gesellschafter der Voigt & Schweitzer-Gruppe, drückt zusammen mit seinen Auszubildenden Julia Heming und Lisa-Marie Weiß (v. l.) sowie Gelsenkirchens Oberbürgermeister Frank Baranowski den Startknopf für den Social Day. Die Besichtigung des Chemiearks Marl bedeutete für einige Klassen eine interessante Abwechslung vom Schulalltag (rechts).

Fotos: Voigt & Schweitzer/Evonik



schaft und braucht Akzeptanz in der Bevölkerung.“ Mit derartigen Aktionen könne man zeigen, dass der Industriesektor seiner sozialen und unternehmerischen Verantwortung gerecht werde.

Ortswechsel: In Münster steht die Taffe eines Stadtwerke-Busses an, der großflächige Anzeigen der Industriegemeinschaft Münster (IGM) trägt. Der Linienbus ist jetzt täglich in Münster unterwegs und soll Ausbildungssuchende auf die Industrie und die dort bestehenden Karrierechancen aufmerksam machen.

Am Rande des Ruhrgebiets ist der Chemiepark Marl der drittgrößte Chemiestandort Europas. „Wir öffnen unsere Tore für Sie“ heißt es hier, und 250 Nachbarn und ganze Schulklassen nehmen dieses Angebot gerne an. Allein an diesem größten Standort von Evonik werden aktuell rund 700 Auszubildende

in unterschiedlichsten Berufen ausgebildet.

Ein paar Kilometer weiter in Gelsenkirchen steht der soziale Aspekt wieder im Vordergrund. Oberbürgermeister Frank Baranowski lässt es sich nicht nehmen, im Hans-Sachs-Haus zusammen mit Lars Baumgürtel, geschäftsführender Gesellschafter der Voigt & Schweitzer-Gruppe und Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses, den Tag mit einem symbolischen Druck auf einen großen Startknopf zu eröffnen. 35 Azubis werden in zwölf Einrichtungen aktiv.

Den „Lienener Herbst“ nutzen sieben Industrieunternehmen als Bühne. In einem großen Zelt präsentieren sich die Firmen. Auffälligstes Exponat dabei ist ein riesiger Muldenkipper, wie er im örtlichen Kalksteinbruch zum Einsatz kommt. Verbunden ist das Ganze mit

einer Verlosung. Die sieben Fragen kann indes nur der beantworten, der sich aufmerksam mit dem Dargebotenen beschäftigt.

„Der Azubitag ist Gold wert“, schwärmt Sylvia Egelkamp, Regional Koordinatorin der Evangelischen Jugendhilfe Münsterland, in deren Einrichtungen viele der Arbeitseinsätze stattfinden. Sie berichtet von einer traumapädagogischen Wohngruppe für 6- bis 14-Jährige, in der die Industrie-Azubis ein Baumhaus und Fußballtore gebaut haben. „Anschließend wurde noch gemeinsam Fußball gespielt.“ Mit derartigen Aktionen lerne man sich kennen. Durch die Kontakte könnten Benachteiligte auf den Arbeitsmarkt gebracht werden – begleitet durch die Diakonie. Und davon profitieren alle Beteiligten.

GREGOR MAUSOLF



Ibbenbüren und Lienen: Bei einem Gewinnspiel in Lienen (rechts) müssen sieben Fragen zu den ausstellenden Industrie-Unternehmen beantwortet werden. Doch das klappt nur, wenn man sich vorher an den einzelnen Ständen wie hier bei Calcis informiert hat. Der Azubi-Aktionstag in Ibbenbüren startete vor dem IVZ-Bus (links).



Fotos: ck/Calcis



»Als Meister
von echten Profis
beraten werden.«

DAS GEHT.
MIT E.ON

Die E.ON Geschäftskunden Betreuung macht's möglich. Wir kümmern uns um die optimale Energielösung für Ihr Unternehmen: von der Strom- und Gaslieferung bis hin zur Erzeugung und Speicherung von Energie. Damit Sie sich ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren können.

Unsere Leistungen für Geschäftskunden auf:
eon.de/profi

Ihr Erfolg. Unsere Energie.

e-on

Fachkräfte auf allen Kanälen



springen nun mal auf andere Inhalte an als Softwareentwickler oder BWL-Absolventen.

Welche Rolle spielen Facebook & Co. beim Recruiting und wie sollten Betriebe diese Kanäle nutzen?

YeaHR!: Facebook, Pinterest, Xing, LinkedIn, Whatsapp, YouTube: Jede dieser Plattformen eignet sich tatsächlich für eher unterschiedliche Zielgruppen. Was aber alle vereint: Sie haben meist eine deutlich höhere Reichweite für weniger Budget als die Anzeige in einer Stellenbörse. Und bei allen gewinnt guter Content. Einfach Stellenanzeigen in diese Kanäle zu verbreiten, hilft nicht. Erzählen Sie Geschichten von Ihnen als Arbeitgeber. Stellen Sie Jobs vor, Ihr Unternehmen, Erfolgsgeschichten. Und bleiben Sie am Ball. „Steter Tropfen...“ gilt auch und vor allem auf diesen Kanälen.

Was ist wichtig, um die eigene Arbeitgebermarke digital attraktiv zu machen?

YeaHR!: Es klingt abgedroschen, aber Authentizität hilft enorm. Deswegen machen wir auch kein einziges Projekt für eine neue Arbeitgebermarke ohne entsprechende Voruntersuchungen. Wir wollen von Azubis, Führungskräften, dem Vorstand und Bewerbern hören, was das Unternehmen ausmacht, wie man die Kultur spürt, was anders ist. Denn spätestens wenn der Bewerber am ersten Arbeitstag ein anderes Unternehmen vorfindet als er gedacht hat, ist die innere Kündigung nicht mehr weit.

Das Interview führte Britta Zurstraßen _____

Was bedeutet der digitale Wandel für das Personalmanagement? Kristen und Andreas Herde vom Start-up YeaHR erläutern vor einer IHK-Veranstaltung am 22. November, welchen Einfluss die Digitalisierung auf Recruiting, Arbeitgebermarken oder Führung hat.

Sie werden auf der IHK-Vor-Ort-Veranstaltung in Lengerich über Personalgewinnung im digitalen Zeitalter sprechen. Welchen Herausforderungen müssen sich die Unternehmen bei diesem Thema stellen?

YeaHR!: Zunächst mal scheint es beim Thema „Digital Recruiting“ aktuell eine

wareentwickler. Start-ups suchen Vertriebler. Azubis werden rar. Technologieunternehmen haben starke und attraktive Arbeitgebermarken zu bieten. Bewerber wollen in die Städte und die Wirtschaft brummt. In diesem Umfeld gutes Personal zu finden bedarf einer überzeugenden Recruitingstrategie.



Kristen und Andreas Herde von YeaHR sprechen darüber, was der digitale Wandel für das Personalmanagement bedeutet.

Foto: pd

Wie können Unternehmen junge Menschen heute am besten ansprechen und für sich gewinnen?

YeaHR!: Wir glauben fest an ein solides Fundament. Das heißt: Mobilfähige Karriereseiten und Stellenanzeigen, ein schlanker und kundenorientierter Recruitingprozess, gute Auffindbarkeit über Suchmaschinen, eine differenzierende Arbeitgebermarke und gute Geschichten. Das ist mehr als die halbe

Stimmung zu geben, die den Unternehmen Angst machen soll. Wer nicht mitmacht, ist angeblich bald Geschichte. Da soll deshalb hier noch ein HR Tool notwendig sein, da noch ein System. Als Unternehmen ist es gerade sehr schwierig, den Überblick zu behalten, was nachhaltige Lösungen für einen zielgerichteten Recruiting-Erfolg sind und was eher Eintagsfliegen. Dennoch sehen wir die größte Herausforderung in den enormen Umwälzungen im Arbeitsmarkt. Autokonzerne und Zulieferer suchen Soft-

Miete. Und ehrlich gesagt auch schon eine Menge Arbeit. Wenn das getan ist, kann man über Viralvideos, Pinterest, WhatsApp und sonstige Spielereien reden.

Was wir oft feststellen ist, dass in der Bewerberansprache zum Beispiel für Azubis dieselbe Sprache verwendet wird, die man im Geschäftsbericht gegenüber Investoren auch nutzt. Recruiting ist ein Stück weit wie Marketing. Auch hier gilt es, seine Ansprache an verschiedenen Zielgruppen auszurichten. Ingenieure

IHK-VOR-ORT VERANSTALTUNG

Personalarbeit 2.0

Über Tipps & Tricks für Recruiting im digitalen Zeitalter sprechen die beiden Geschäftsführer der darauf spezialisierten Agentur YeaHR! Bei einer IHK-vor-Ort Veranstaltung im Zementwerk Lengerich der Dyckerhoff GmbH am 22. November. Anmeldungen: www.ihk-nw.de/e3282



Partnerschaft verbindet.

Die Helaba ist Sparkassenzentralbank in Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg. Als Partner von 40 % aller deutschen Sparkassen sind wir die Verbundbank der deutschen Sparkassenorganisation. Mit unserem bundesweiten Dienstleistungsangebot stehen wir nicht nur für Kompetenz und Professionalität, sondern auch für individuelle Lösungen und nachhaltige Strategien.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.helaba.de

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Verkauf

Vermietung

Verwaltung

Gutachten

**Wir bewerten
und vermarkten
Ihre Industrie-
und Gewerbe-
Immobilien**

Ansprechpartner



**Dr. Rolf
Graue**

**Gregor
Graue**

**GBM Dr Graue BauManagement
GmbH & Co. KG**
0 25 41 - 944 944
gbm@graebau.de
www.graebau.de

Immobilienangebote



Münster

7.200 m² Produktion / Lager / Büro



Bocholt

2.500 m² Gewerbe – Kapitalanlage



Dülmen

ab 120 m² Büroflächen



BetriebsWirtschaft



Stellen die Pläne vor: Jens Vogel (l.) und Dr. Ulrich Otto (3. v. l.) vom Stadtplanungsausschuss, Bürgermeister Werner Arndt (2. v. l.) sowie Jeroen Janssen Lok (r.) und Christian Mielke (Mitte) von Metro, Christof Prange (3. v. r.) von Goodman und Prof. Walter Tötsch (2. v. r.) vom Chemiepark.

Foto: Metro

Metro bald in Marl

Goodman baut Logistikzentrum für 200 Millionen Euro

Der Immobilienkonzern Goodman investiert rund 200 Millionen Euro in Marl. Der nach eigenen Angaben weltweit führende Eigentümer, Entwickler und Verwalter von Logistikflächen baut dort ein Logistikzentrum für die Metro Group. Wenigstens zehn Jahre lang wird Goodman das Zentrum mit einer Gesamtgebäudefläche von 235 000 Quadratmetern an das Groß- und Einzel-

handelsunternehmen vermieten. Die Fertigstellung wird für Anfang 2018 erwartet.

Für Metro, das im Geschäftsjahr 2014/15 einen Umsatz von 59 Milliarden Euro erwirtschaftete und mehr als 220 000 Mitarbeiter in 29 Ländern beschäftigt, ist der neue Standort Marl Teil der Modernisierung und Konsolidierung des Logistiknetzwerkes.

In zwei eigenständigen Gebäuden entstehen die neuen nationalen Zentrallager für die Real-SB-Warenhäuser und die deutschen Großmärkte von Metro Cash & Carry.

Von Marl aus soll die Ware für die Märkte in der Region West ausgeliefert werden, Teile des Sortiments auch bundesweit. Dazu entstehen dort rund 1000 neue Arbeitsplätze.

Wieder unter einem Dach

Stolze – Dr. Diers – Beermann | Alle Angebote des Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsbüros Stolze – Dr. Diers – Beermann sind wieder unter einem Dach vereint. In Emsdetten wurde ein neues Gebäude bezogen, nachdem die Gesellschaft bereits vor mehreren Jahren an ihre

räumliche Kapazitätsgrenze gestoßen war und ein weiteres Büro bezogen hatte. Nachdem auch dieses zu klein geworden war, werden nun sämtliche Aktivitäten der 50 Mitarbeiter an einem Standort gebündelt.

Der Neubau verfügt über Bibliothek und Cafeteria sowie einen Seminarraum, so-

dass Informationsveranstaltungen für Mandanten und Mitarbeiter direkt vor Ort durchgeführt werden können.

Die Beheizung und Kühlung mit Erdwärme, die Wärmedämmung und die Beleuchtung mit LEDs sollen darüber hinaus die Ressourcen schonen.

Yacht-Show in Monaco

Schendel & Pawlaczyk | Luxuriöse Schiffe gab es bei der Monaco Yacht Show zu bestaunen. Auch die Hamburger Traditionswerft Blohm + Voss präsentierte, zumindest als Modelle, ihre Top-Yachten. In Szene gesetzt wurde der Auftritt vom Messebauer Schendel & Pawlaczyk aus Münster, der den zweigeschossigen, rund 80 Quadratmeter großen Stand stilvoll mit Möbeln in Betonoptik und pointierten Lichteffekten inszenierte. Die Münsteraner haben bereits Messestände für Blohm + Voss in Hamburg und Fort Lauderdale gebaut. _____

Filme mit Anspruch

Cinema | Das Programmkinno Cinema aus Münster hat die zweithöchste Auszeichnung der „Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien (BKM)“, Kulturstatsministerin Monika Grütters, erhalten. Auch das Schloßtheater wurde bei der Kinoprogramm-Preisverleihung in Hamburg geehrt. „Damit anspruchsvolle Filme aus Deutschland und Europa den Weg auf die Leinwand finden, ist nicht nur Begeisterung, sondern vor allem unternehmerischer Wagemut gefragt“, so Grütters. Seit 2001 gehört das Cinema, das den Silberpreis erhielt, zu den Top-10-Kinos Deutschlands. _____



Ministerial-Direktor Dr. Günter Winands gratuliert Thomas Behm und Fabian Hagemeyer vom Cinema (v.l.).

Foto: BKM

Büro in Dorsten

IT Speicherkraft | Der Anbieter von Software-Lösungen „IT Speicherkraft“ aus Österreich hat ein Büro in Dorsten eröffnet. Damit will das Unternehmen seinen Kundenservice stärken. Bereits seit 2012 arbeitet das Unternehmen mit deutschen Partnern und Kunden zusammen. Das Leistungsspektrum umfasst Software-Lösungen für Printmanagement sowie Scan- und Dokumentenmanagement zur Workflow-Optimierung bis hin zu Mobile- oder Web-to-Print-Lösungen. Die Österreicher betreuen mehr als 700 Kunden in über elf Ländern. _____

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE
BUSINESSDAYS
VOM 1. SEPTEMBER BIS 31. DEZEMBER



business.citroen.de

KLEINE KOSTEN. GROSSER SERVICE. RIESEN LEISTUNG.



DER **NEUE CITROËN JUMPY**. NUTZLÄNGE BIS ZU 4M.
ZIEHT BIS ZU 2,5T. TRÄGT BIS ZU 1,4T. FREIHÄNDIG ÖFFNEND.



ab 189,-€¹ mtl.
zzgl. MwSt.
inkl. Überführungskosten

INKL.
FULL SERVICE LEASING:
4 JAHRE GARANTIE,
WARTUNG UND VERSCHLEISSREPARATUREN.²

LE CARACTÈRE

CITROËN empfiehlt **TOTAL**. ¹Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Geschäftsbereich CITROËN BANK, Siemensstr. 10, 63263 Neuhausen, für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. für den CITROËN Jumpy Kastenwagen Profi L1 BlueHDi 95, Laufzeit 48 Monate, 10.000 km/Jahr Laufleistung, gültig bis 31.12.2016. ²Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Business Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter www.citroen.de. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

 Janek Betz Ihr Berater in BORKEN Tel. 02861/9438-31 j.betz@bleker.org	 Alexander Tenwinkel Ihr Berater in BOCHOLT Tel. 02871/2559-0 a.tenwinkel@bleker.org	 Andreas Pollmann Ihr Berater in DÜLMEN Tel. 02594/78208-28 a.pollmann@bleker.org	 Thomas Böhm Ihr Berater in AHAUS Tel. 02561/9352-64 t.boehm@bleker.org
 Sascha Hillebrand Ihr Berater in MÜNSTER Tel. 02501/9738-170 s.hillebrand@bleker.org			

AUTOHAUS
BLEKER GmbH

46325 Borken (H) Königsberger Str. 1 Tel. 0 28 61/94 38-0	46395 Bocholt (H) Industriestr. 40 Tel. 0 28 71/25 59-0	48249 Dülmen (H) Münsterstr. 135 Tel. 0 25 94/7 82 08-0	48163 Münster (V) Autoforum Münster - Kölner Str. 1 Tel. 0 25 01/97 38 -100
48683 Ahaus (H) Von-Braun-Str. 62-64 Tel. 0 25 61/93 52-0			

www.bleker.org
info@bleker.org
(H)=Vertragshändler,
(V)=Verkaufsstelle

Immobilienangebot



Produktions- und Lagerhallen

in Münster an der A1 im Gewerbegebiet Südwest

Nutzung: Produktion, Lager, Büro
Nutzfläche: ca. 7.200 m²
Grundstück: 15.367 m²
Betriebsgenehmigung: 24 Stunden an 7 Tagen (24/7)

Ansprechpartner

Dr. Rolf Graue
GBM Dr Graue BauManagement
 GmbH & Co. KG
 0 25 41 - 944 944
 gbm@grauebau.de
 www.grauebau.de



BetriebsWirtschaft

Zink eingespart

Voigt & Schweitzer | Bereits zum zweiten Mal ist Voigt & Schweitzer aus Gelsenkirchen für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis nominiert worden, und zwar in der Kategorie „Ressourceneffizienz“. Beworben hat sich das Unternehmen mit seiner Initiative „Planet ZINQ“, in der es sich zu mehr Nachhaltigkeit für Mitarbeiter und Umwelt verpflichtet. Dieses Projekt sei in der Feuerverzinkungsbranche einzigartig, so

Voigt & Schweitzer. Dazu gehören die systematische Förderung von Aus- und Weiterbildung ebenso wie die effizientere Nutzung der Ressourcen im Prozess und beim Produkt. Unter anderem entwickeln die Gelsenkirchener kontinuierlich neue Zinkoberflächen, die bei weniger Zinkeinsatz eine höhere Leistungsfähigkeit auf Stahl bieten. Der Sieger des Nachhaltigkeitspreises wird am 25. November in Düsseldorf bekanntgegeben.



Futter-Spezialist | Seit 100 Jahren und mittlerweile in vierter Generation betreibt die Familie Reckhorn einen Landhandel in Warendorf-Milte. Aus einem Fuhr- und Dienstleistungsgeschäft ist heute ein Spezialist für Pferdefutter geworden. Auch wer Reitsportartikel sucht, wird bei Reckhorn fündig. Zu den Kunden gehören nicht nur viele hochklassige Reiter, sondern auch das Deutsche Olympiade-Komitee und das nordrhein-westfälische Landgestüt. Dorothe Hünting-Boll gratulierte Julia Berlage-Reckhorn, Heinz Wilhelm Reckhorn, Ralph Reckhorn und Emilie Reckhorn (v.l.).

Foto: Reckhorn

Bundesehrenpreis

Continental Bakeries | Das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft hat Continental Bakeries aus Gronau mit dem Bundesehrenpreis ausge-

zeichnet. Dies ist die höchste Ehrung, die ein Unternehmen der deutschen Backwarenbranche erhalten kann. Insgesamt wurden zwölf Betriebe prämiert.



SEEBERGER®
 ROHRPRODUKTE

SÄGST DU NOCH
 ODER TOBST DU SCHON?



LOHNSÄGEN SPART RESSOURCEN UND ZEIT.

Wir haben uns auf das Sägen von Rohren spezialisiert. In Längen von 2 bis 2.500 mm, in fast jedem Durchmesser und fast jeder Wandstärke – bis hin zu Vollmaterial.

Was können wir für Sie tun? Fordern Sie uns.
 Wir freuen uns darauf.

www.seeberger.net



Paul Harris (2. v. l.) strukturierte erfolgreich die Hosch-Tochter in Australien um. Dazu gratulierten Hosch-Geschäftsführer Eckhard Hell, Gesellschafterin Cornelia Kill-Frech und Bürgermeister Christoph Tesche (v. l.).

Foto: Stefan Kuhn

Preisträger aus Perth

Hosch Fördertechnik |

Eine lange Anreise hatte der Preisträger des „Goldenen Moduls“, mit dem Recklinghausens Bürgermeister Christoph Tesche den weltweit erfolgreichsten Manager der Hosch Fördertechnik auszeichnet: Paul Harris leitet Hosch International im australischen Perth.

Seit mehr als 30 Jahren kommen jeweils im Herbst die Führungskräfte der mittlerweile 16 Tochterunternehmen im Vest zusammen, um sich über neue Produkte, Service-Optimierung und

neue Managementtechniken auszutauschen. Hosch Fördertechnik zählt zu den Weltmarktführern in der Reinigung von Förderbändern. Produkte aus Recklinghausen sind in Kohlebergwerken in Südafrika, Kupferminen in Peru, in der U-Bahn in Katar und in Zementwerken in Indonesien im Einsatz.

Paul Harris gelang es dabei, die Hosch-Tochter „Down under“ in einem schwierigen Umfeld in eine erfolgreiche Gesellschaft umzuwandeln.

Erfolg vor Gericht

Jöst | Aus JVT Vibration Equipment wird jetzt Joest Südafrika: Die Dülmener Unternehmensgruppe hat im Streit um Namensrechte einen Erfolg vor dem Supreme Court of South Africa erzielt. Über einen Lizenznehmer war Jöst seit den 70er-Jahren auf dem südafrikanischen Markt präsent, 2012 wurde dann mit der

Gründung einer eigenen Niederlassung in Pretoria die Lizenzvereinbarung beendet. Das Gericht bestätigte nun, dass der ehemalige Lizenznehmer Joest Kwatani keine Rechte an der Nutzung des Namens hat. JVT kann daher nun die Vibrationstechnik als Joest Südafrika vertreiben und will jetzt expandieren.



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



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

**Borken · Rheine · Nordhorn
 Lingen · Meppen**






Sensá

An der Hansalinie 4-6
 48163 Münster
 Fon 0251 975 000
sensa-wohnekuechen.eu



Innovative, qualitative und perfekt geplante Küchen

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD15
15,04m Breite, 21,00m Länge

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 27.900,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt.

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



Schiebetore 2-Wege 2 a. auf Anfrage



Mehr Infos



BEREIT FÜR KUNDENWÜNSCHE

MIT EUDUR-BAU IN DIE ZUKUNFT

Um optimal seine Kundenwünsche bedienen zu können, bekam der Handelsspezialist Pader-Stahl eine aufwendige, 3300 m² große Lager- und Kommissionier-Halle. Natürlich ganz nach Kundenwunsch: Kranbahn-optimiert, erweiterbar und schlüsselfertig zum Festpreis.

Weitere Infos unter
www.eudur.de



Gerne realisieren wir auch Ihr individuelles Bauvorhaben. Lassen Sie sich jetzt unverbindlich beraten!



EUDUR-Bau GmbH & Co. KG

Alte Ziegelei 1 | 33442 Herzebrock-Clarholz

Telefon 0 52 45 / 84 19 - 0 | www.eudur.de | info@eudur.de

KLEINING GmbH & Co. KG • Röntgenstraße 5 • D-48599 Gronau
Tel. +49 (0) 2562/9354-0 • Fax +49 (0) 2562/9354-23



KLEINING
metall creativ

Wir bringen Stahl, Aluminium und Edelstahl in Form!

- Treppenanlagen für Innen- und Außenbereich
- Geländer, Balkone, Absturzsicherungen
- Carports und Überdachungen
- Tür- und Toranlagen, Gebäudeausstattung
- Industriebau und Bauschlosserei



www.kleining-metall.com



metall@kleining.com

BetriebsWirtschaft

Verkehr kombiniert

Wecon | Der zu senkende Kohlendioxid-Ausstoß, der Fahrermangel und die verstopften Straßen: Dies sind aus Sicht von Wecon Gründe, die für ganzheitliche Lösungen im kombinierten Güterverkehr sprechen. Solche Lösungen, etwa für die Stahl-, Getränke- und Le-

bensmittelindustrie, stellten die Ascheberger auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover vor. So hat Wecon mit einem Schweizer Hersteller für Bahntechnik einen horizontalen Wechselbrücken-Umschlag weiterentwickelt, der Zeit- und Kostenvorteile bietet.

Wasser mit Siegel

Jochen Spielmann | Die Heil- und Mineralquelle Johann Spielmann aus Dorsten hat für ihre neue Mineralwasser-Linie „Landpark“ das Bio-Mineralwassersiegel erhalten. „Landpark“ ist da-

mit die elfte Getränkeline des Dorstener Mineralwasserunternehmens, die den strengen Ansprüchen der Qualitätsgemeinschaft und des Konzepts von Bio-Mineralwasser entspricht.



Geschäftsführer Wolfgang Stricker (r.) sowie Peter Mühlberger (l.) und Thomas Vierhaus (2. v. l.), Vorsitzender und Geschäftsführer des VTH, gratulieren Jörg Hunkemöller.

Foto: VTH

Individuell gefördert

Stricker | Schon zum dritten Mal freut sich das Unternehmen Stricker aus Münster über die Auszeichnung eines seiner Auszubildenden als Top-Azubi des Verbandes Technischer Handel (VTH). Bei der VTH-Jahrestagung in Frankfurt wurde der Industriekaufmann

Jörg Hunkemöller mit einem ersten Platz und einem Preisgeld von 500 Euro für seinen sehr guten Abschluss geehrt. Dazu gratulierte auch Geschäftsführer Wolfgang Stricker: „Wir wählen unsere Auszubildenden mit Bedacht aus und begleiten und fördern sie individuell.“



Schon in den Planungen gut zu erkennen: der Kräutergarten im Sasse-Genusscampus.

Foto: Nöfer Architekten

Genuss auf dem Campus

Sasse | Ein Genusscampus entsteht auf dem Gelände der Feinbrennerei Sasse am Schöppinger Berg: Geplant sind ein Kräutergarten mit bio-zertifizierten Heilpflanzen für Liköre und Brände sowie Räume für Schulungen und Workshops. Im kommenden Sommer sollen die Anlagen bereits nutzbar sein.

Die Feinbrennerei erlebt seit Jahren einen stabilen Trend zu handgemachten und hochwertigen Bränden und Likören. Rund 20 000

Besucher kommen jährlich zu Sasse. „Viele Gäste möchten bei uns heute mehr als eine Führung erleben, sie möchten den Herstellungsprozess begleiten und erfahren“, sagt Inhaber Rüdiger Sasse. Derzeit übersteige die Nachfrage nach dem Veranstaltungsangebot, darunter geführte Tastings, bei Weitem die räumlichen Möglichkeiten der Brennerei. Der Standort Schöppingen werde daher langfristig ausgebaut und damit gesichert.

Zutritt aus der Ferne

Winkhaus | Eine App, mit der sich eine Schließanlage aus der Ferne programmieren lässt, zählte zu den Neuheiten, die Winkhaus aus Telgte auf der Messe Security in Essen vorstellte. Mit der blueSmart App, die ab März erhältlich ist, können unterwegs Zutrittsberechtigungen empfangen werden. Dies eröffne zusätz-

liche Anwendungsbereiche für die intelligente Zutrittsorganisation. Zielgruppen seien Filialbetriebe oder Service- und Dienstleistungsunternehmen, so Winkhaus. Zu den Neuheiten gehörten auch ein Wifi-fähiges Programmiergerät, ein Touch Terminal oder elektronische Schrank- und Spindschlösser.

Was auch immer Sie verkaufen wir finden die passende Verpackung dafür

Ihre Güter perfekt verpackt mit



Gebr. Robers
HOLZPACKMITTEL | PALETTEN
EXPORTVERPACKUNGEN

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



STEMICK Systemhallen | www.stemick-hallen.com | 02364/505559

Innovativer Hallen- und Modulbau vom Großflächen-Profi

Büro-Hallen-Kombinationen



Containergebäude



Prestige Modulbau



Exclusive Pavillons



TOP Jahres-Mietrückläufer 40% unter NP!

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP • Lippstadt/Geseke • ☎ 02942/98800 • www.deu-bau.de



Wir bringen Blech in Form!

- Lasern
- Kanten
- Zuschnitte
- Strahlen
- Sägen
- Liefern



Laser- und Kanttechnik Münsterland

Laser- und Kanttechnik Münsterland GmbH & Co. KG
Porschestraße 9, 48336 Sassenberg
Tel.: 0 25 83 - 91 82 00
www.laserkanttechnik.de

KURZMELDUNGEN

Nachfolger | Frank Huckschlag ist neuer Geschäftsführer von **KLM Logistik Rheine**. Der 45-Jährige folgt auf Firmengründer Georg Grewe, der den Tiefkühllogistiker mehr als 30 Jahre lang geleitet hat. Huckschlag trägt zudem die Verantwortung für die NewCold Deutschland und die NewCold Europa. KLM Logistik gehört seit 2013 zur niederländischen NewCold Group. _

Wiederwahl | Pfarrer Jürgen Hülsmann bleibt Vorsitzender der Veranstaltergemeinschaft von **Antenne Münster**. Als Stellvertreter wiedergewählt wurden Peter Hunke und Heinrich Zumnorde. Chefredakteur Stefan Nottmeier wird nach seiner Wiederwahl die Redaktion in den kommenden fünf Jahren leiten. _____

Dachmarke | Einen stärkeren Markenauftritt verspricht sich **DEOS** aus Rheine von der Verschmelzung der Tochtergesellschaften. Aus DEOS control systems und DEOS Gebäudeautomation wurde die DEOS AG. _____

Dynamisch und produktiv

Großer Preis des Mittelstands

Sie repräsentieren „den dynamischen, produktiven und unverzichtbaren Kern der deutschen Wirtschaft“. So lobt die Oskar-Patzelt-Stiftung die Gewinner des „Großen Preises des Mittelstands“. 401 Unternehmen aus NRW wurden nominiert, Nord-Westfalen stellt zwei Preisträger und vier Finalisten.

Ruthmann aus Gescher-Hochmoor und Essmann's Backstube aus Altenberge heißen zwei der Preisträger. Die Jury würdigte Ruthmann als „Weltmarktführer bei Hubarbeitsbühnen“ und unzweifelhaften „Hidden Champion“. Beeindruckt zeigte sie sich von den vergangenen drei Jahren, die zu den besten in der Unternehmensgeschichte zählen, und vom Rekord-Betriebsergebnis von 114 Millionen Euro in 2015.

Essmann's Backstube aus Altenberge gehört mit mehr als 400 Mitarbeitern und 34



Einer der Preisträger:
Rolf Kulawik von Ruthmann.

Foto: Oskar-Patzelt-Stiftung

Azubis sowie über 60 Filialen zu den großen Bäckereien in Deutschland. Zwar setzt Essmann auf traditionelle Backkunst, greift aber auch Trends auf. Allein in den vergangenen zwei Jahren wurden 48 neue Produkte eingeführt.

Knapp dahinter liegen die sechs Finalisten aus NRW, darunter Boma Maschinenbau aus Borken, Growe Hagemeier aus Beelen, Metallwerke Renner aus Ahlen sowie Wenker aus Ahaus. _____

Umzug auf die Zeche

LR | Die LR Mediafactory³, die interne Werbeagentur von LR Health & Beauty, hat neue Büroräume auf dem ehemaligen Ahlener Zechengelände eröffnet. 26 Mitarbeiter kümmern sich um die grafische und textliche Erstellung sowie den Druck von rund 50 Millionen Printmedien in 32 Sprachen jährlich. Neben neuen Büro- und Besprechungsräumen verfügt der Standort auch über ein eigenes Film- und Fotostudio. _____

Smarte Firma

eCapital | Ein Unternehmen aus dem Portfolio von eCapital aus Münster zählt zu den „50 Smartest Companies 2016“, gekürt vom Massachusetts Institute of Technology (MIT): sonnen aus Wildpoldsried erreichte Platz 28. Prämiert wurden SonnenBatterie und SonnenCommunity, in der Mitglieder ihren selbst erzeugten Strom speichern und teilen. _____



Ihr Partner aus dem Münsterland!

www.niehues.com

Produkte

Systeme

Service



Th. Niehues GmbH • Bahnhofstraße 81 • 48308 Senden / Westf. • Tel.: +49 2536 990-01

Verkürzte Rüstzeiten

Rehms Druck | Nachdem Rehms Druck zuletzt vorwiegend in Drucktechnologien investierte, modernisieren die Borkener nun ihre Weiterverarbeitung. Neu in Betrieb genommen wurden unter anderem ein Sammelhefter und ein Stichliner, die die Herstellung von Broschüren optimieren. Sie sind so konzipiert, dass verschiedene Auflagenhöhen effizient verarbeitet werden können. Der maximale Output liegt bei rund 14 000 Heften pro Stunde. Dank stark verkürzter Rüstzeiten können aber auch kleine Auflagen hergestellt werden. Eine neue Falzmaschine verarbeitet bis zu 15 000 Meter Papier pro Stunde. „Unsere Kunden erwarten von uns kurze Produktionszeiten und hohe Flexibilität“, begründet Geschäftsführer Daniel Baier die Investitionen. _____

Nachhaltig und fair

SuperBioMarkt | Der SuperBioMarkt darf sich „nachhaltigster Superbiomarkt Deutschlands“ nennen, zumindest nach einem Ranking von Rank a Brand. Der unabhängige Verein hat das münstersche Unternehmen, das 26 SuperBioMärkte in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen betreibt, neu in die Liste aufgenommen, und dies gleich auf Platz eins. Überzeugen konnte

neben dem nachhaltigen, ausschließlichen Bio-Sortiment vor allem die Transparenz sowie die Strategien zur Müllvermeidung und zur Förderung des fairen Handels. Unter anderem unterstützt der SuperBioMarkt die regionale Bio-Landwirtschaft, versorgt alle seine Märkte mit Ökostrom und veröffentlicht die Ergebnisse von Umstellungen auf der eigenen Internetseite. _____

Wasser fürs Konsulat

A3 Water Solutions | Sauberes Wasser für das Deutsche Generalkonsulat in Erbil, der Hauptstadt der autonomen Region Kurdistan im Irak: Diesen Auftrag vergab das Auswärtige Amt an A3 Water Solutions. Das Unternehmen, das von Saerbeck und Gelsenkirchen aus operiert, installierte zwei Klärcontainer. „Wir überlegten mit maßgeschneiderten Lösungen zur Abwasserreinigung“, so Vertriebsleiter Steffen Richter.

Mit der neuen Klärtechnik nach dem Membranbioreaktoren-Prinzip, kurz MBR, kann das gereinigte Abwasser wiederverwendet werden. Damit entfallen Entsorgungsfahrten für das Abwasser. Die jeweils acht Tonnen schweren Abwasserreinigungscontainer wurden am Standort Saerbeck gebaut und gingen dann per Lkw auf die zweiwöchige Reise. „Verbaut und abgeschlossen wurden sie durch einen unserer Mitarbeiter gemeinsam mit einer Partnerfirma“, so Richter. _____



Joachim Brendel (r.) von der IHK gratuliert Geschäftsführerin Ines Wiengarten.

Foto: Venga

In Asien aktiv

Venga | Seit 25 Jahren betreut Venga Capital Management aus Münster unternehmerische Kooperationen in Bereichen wie Energie und E-Speichertechnik, Medizin, Hightech-Industrie, Automotive, Immobilien und Hotellerie. Pünktlich zum Jubiläum zum Beispiel hatte Venga wesentlichen Anteil an der Übernahme eines Hotels am Genfer See durch einen Investor aus Hongkong – auf 45 Millionen Schweizer Franken belief sich die Transaktion. _____

Zuletzt agierte Venga immer internationaler. „Wir sind Joint Ventures mit Unternehmen aus dem asiatischen Raum und dem Iran eingegangen“, sagt Geschäftsführerin Ines Wiengarten. Zu Beginn der 90er-Jahre war Venga noch Eigentümerin eines Isolierglas-Herstellers in Chemnitz, nach dem Verkauf wickelte das Unternehmen Verkaufs- und Restrukturierungsprojekte ab, unter anderem im Auftrag der Treuhandanstalt. _____

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

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Gut beraten

Lean & More | Die Lean & More Industrieberatung aus Rheine erhält die Auszeichnung „Top Consultant 2016“ und darf sich, basierend auf Kundenbewertungen, damit zu den besten Mittelstandsberatern Deutschlands zählen. Lean & More unterstützt diese zum Beispiel mit Arbeitsplatzanalysen, Layout- und Prozessplanungen, Methodenschulungen und Change Management. Ausgangspunkt für Projekte sei oftmals der Wunsch, Kompetenzen zu erweitern sowie betriebliche Abläufe effizient und wiederholbar zu machen, so das Unternehmen. _



Nutzfahrzeug-Neuheiten | Im Bereich Recycling, nachwachsende Rohstoffe und Entsorgung hat sich der Coesfelder Sonderfahrzeugbauer Krampe einen Namen gemacht. Auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover stellte das Coesfelder Unternehmen nun Sattelaufleger als Rollbandwagen und Hakenliftanhänger für Abrollcontainer vor. In der Erdbau-Sparte sind Halbrundmulden von Krampe immer häufiger auf Autobahn-Baustellen zu sehen. Am Messestand wurden neben Anhängern auch Zugmaschinen und Container ausgestellt.

Foto: Krampe

Direkt im Briefkasten

STR Direkt | Auf individuell zugestellte Werbemittel setzt STR Direkt aus Marl. „Denn diese erzielen eine besonders hohe Aufmerksamkeit“, ist Geschäftsführer Ralf Bochinski überzeugt. Mehr als 1500 Kunden haben bereits ihre Angebote durch die Fachagentur für Haushaltswerbung in die Briefkästen der Haushalte in NRW platziert. 350 Stammkunden nutzen STR Direkt, das seit 35 Jahren am Markt für Direktwerbung agiert, um Handzettel, Flyer, Prospekte, Warenproben, Kataloge oder Anzeigenblätter zustellen zu lassen. _

Typisch MOHAG: Kompetenz in Ihrer Nähe



Gerhard Schreiner



Kai Brinkmann



Michael Rest

FORD TRANSIT KASTENWAGEN LKW BASIS

Bordcomputer, Beifahrer-Doppelsitz, 4-fach verstellbarer Fahrersitz, Fensterheber elektrisch

Bei uns schon für

€ **19.990,-**¹ (Netto)



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH

45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27

45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 361361-50

45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Rest: Tel. 02361 5804-176



¹Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 290 L2 Frontantrieb 2,0 l TDCi Ford EcoBlue 77 kW (105 PS), zuzüglich 19% MwSt und zuzüglich 900,-€ Überführungskosten zuzüglich 19% MwSt.

Neue Zentrale bezogen

Siemens | 100 Mitarbeiter der Siemens-Zentrale für die Wirtschaftsregion Münsterland haben im Technologiepark ihre neuen Büros bezogen. „Münster ist für uns ein enorm wichtiger Standort“, erklärte Niederlassungsleiter Hubert Dierkes. In nur acht Monaten sei ein „innovativer Blickfang“ entstanden, so die Eigentümer und Vermieter Thomas und Markus Thyen. Die Softwarefirmen der Brüder, connectiv! eSolutions und anaptis, arbeiten mit jeweils 20 Mitarbeitern ebenfalls in einem Teil des Neubaus, der über 2500 Quadratmeter Nutzfläche verfügt. Rund 1200 Quadratmeter davon



Markus (l.) und Thomas Thyen (r.) überreichen Siemens-Niederlassungsleiter Hubert Dierkes den Generalschlüssel.

Foto: Siemens

mietet Siemens. Zudem lieferte die Siemens-Gebäudetechnik „Building Technology“ die Gebäudeautomation

für Heizung, Klima und Lüftung sowie das Raumautomationssystem, das für optimale Temperaturen sorgt. _____

Sauber und zuverlässig

Hengst | Einen „Messe-Marathon“ absolviert Hengst: Shanghai und Las Vegas waren nur zwei der Stationen. Auf 16 Fachveranstaltungen war das Unternehmen aus Münster seit Jahresbeginn vertreten. Bei der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover stand die Frage im Mittelpunkt, wie sich Nutzfahrzeuge noch zuverlässiger, sauberer und wirtschaftlicher betreiben lassen. Auf der Automechanika in Frankfurt zeigte Hengst Servicefilter für den Independent Aftermarket, die von der Erstausrüstungsqualität nicht zu unterscheiden sind. _____

Herkunft gesichert. Klar zum Abzug.

Nach dem Umsatzsteuergesetz müssen Unternehmer in Rechnungen den vollständigen Namen und die vollständige Anschrift des leistenden Unternehmers und des Leistungsempfängers angeben. Fehlen diese Angaben, kann der Leistungsempfänger keinen Vorsteuerabzug geltend machen. Ein Urteil des Bundesfinanzhofs aus Juli 2015 hat in der Praxis für erhebliche Verunsicherung gesorgt. Fraglich war daraufhin, ob die Angabe von Postfach oder Großkundenadresse ausreichend für den Vorsteuerabzug ist. Das Bundesfinanzministerium hat jetzt folgendes klargestellt: „Verfügt der Leistungsempfänger über ein Postfach oder eine Großkundenadresse, ist es ausreichend, wenn diese Daten anstelle der vollständigen Anschrift angegeben werden.“



**DR. SCHUMACHER
& PARTNER GMBH**

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Rechtsberatung

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

**Was können wir
für Sie tun?**

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

INDUSTRIEBAU



**KREATIVITÄT
BEDEUTET, UN-
GEWÖHNLICHE
LÖSUNGEN ZU
FORDERN.**

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung





Christoph Sonnabend hat die Hünting Home Company in Rhede übernommen mit Hilfe einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW.

Foto: Betz

Mit Sicherheit gut gestartet

In einem Traditionsunternehmen in Rhede klopft der ideale Nachfolger an. Einziges Manko: Es fehlen noch Sicherheiten. Ein klarer Fall für Bürgschaftsbank NRW und IHK.

Hausleiter, Prokurist, geschäftsführender Gesellschafter: Christoph Sonnabend hatte es weit gebracht bei seinem ehemaligen Arbeitgeber. Als der Inhaber sich zur Ruhe setzt und kein Familienmitglied in seine Fußstapfen treten will, ist Sonnabend eigentlich Nachfolgekandidat Nummer eins. Doch es kommt anders: „Ich habe ein Übernah-

meangebot gemacht, das von der Familie nicht angenommen wurde.“ Also bricht der Möbele Einzelhandelskaufmann die Verhandlungen und seine Zelte ab. Denn nach zwanzig Jahren in verantwortlicher Position konnte er sich „den Rückschritt in die zweite Reihe nicht vorstellen“, erklärt Sonnabend. Aber bald ist klar: Die Branche braucht ihn anderenorts.

Denn die „erste Reihe“ ist in einem Möbel- und Einrichtungshaus in Rhede neu zu besetzen. „Gregor Hünting und ich haben denselben Versicherungsmakler, und dieser wusste, dass er einen Käufer sucht und ich ein Möbelhaus“, erzählt Sonnabend von seinem ersten Kontakt zu seinem jetzigen Unternehmen.

Gespräche auf Augenhöhe

Gregor Hünting hatte sich bereits an den Referenten für Unternehmensförderung bei der IHK Nord Westfalen, Michael Meese, gewandt, um über den IHK-Nachfolger-Club einen neuen Inhaber für sein Unternehmen zu finden. Doch Sonnabend ist schnell genug zur Stelle. Wiederum stehen Verhandlungen an. Dieses Mal läuft alles anders: „Gregor Hünting und ich lagen von Beginn an auf einer Wellenlänge und haben gemeinsam daran gebastelt, dass die Übernahme klappt“, schildert er. „Gutes Bauchgefühl“ und „gegenseitiges Vertrauen“ ha-

be die Verhandlungsatmosphäre geprägt. Vertrauen, weiß Sonnabend, ist in diesem Fall der entscheidende Erfolgsfaktor: „Herr Hünting will ja das Familienunternehmen, in das er viel Herzblut gesteckt

hat, in guten Händen sehen und ist zudem als Vermieter an gesicherten Einnahmen interessiert“, erklärt er. In einem Punkt sind sich beide sofort einig: Finanziert werden soll mit der Hausbank, die das Unternehmen seit Jahrzehnten begleitet. „Die Bank war schnell von der Übernahme zu überzeugen, weil sie mit den Kennzahlen der Firma vertraut ist“, erläutert Sonnabend, der im Zuge der Verhandlungen keine Sekunde zögert, persönlich zu bürgen. Doch reicht das nicht aus, um das Projekt zu stemmen. Würde Rhede also eines Tages ein Traditionsunternehmen und würden 20 Mitarbeiter ihren Job verlieren, obwohl die Rahmenbedingungen klar für den Fortbestand der Firma sprechen?

Vorsprung durch gute Unterlagen

Weil sich beide Verhandlungspartner von Beginn an externe Unterstützung an die Seite geholt haben, um die Herausfor-

„Den Rückschritt in die zweite Reihe konnte ich mir nicht vorstellen.“

CHRISTOPH SONNABEND

„Gregor Hünting und ich lagen von Beginn an auf einer Wellenlänge.“

CHRISTOPH SONNABEND

derung Nachfolge zu meistern, ist eine Lösung bald in Sicht. Die einstimmige Einschätzung der Experten: Das Ganze ist ein klassischer Fall für die Bürgschaftsbank NRW – und somit auch für die IHK.

Reinhard Schulten begleitet als Referent für Existenzgründung und Unternehmensförderung der IHK Nord Westfalen Übergabeprozesse in den Kreisen Borken und Coesfeld, ackert folglich auch das 120-seitige Übernahmekonzept von Christoph Sonnabend durch. „Wir haben als Gesellschafter der Bürgschaftsbank die Aufgabe, eine fachliche Stellungnahme abzugeben, in der wir zum Ausdruck bringen, was wir von dem Engagement des Nachfolgers halten und wie die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens einzuschätzen ist“, erklärt Betriebswirt Schulten.

Sonnabend schildert Schulten im persönlichen Gespräch seinen Werdegang, erklärt ihm, dass er nach dem Abitur den Job von der Pike auf gelernt und vom Lager bis zum Vertrieb alle relevanten Bereiche durchlaufen hat. Der Unternehmer in spe kann nicht nur mit seiner Fachkompetenz punkten: „Herr Sonnabend hatte eine externe Unternehmensbera-

Sie haben einen guten Grund,
wir die passenden Ideen!



PLANEN

BAUEN

BERATEN

DIE IHK HILFT

Bürgschaftsbank NRW

Die Bürgschaftsbank NRW ermöglicht Existenzgründern, Unternehmensnachfolgern und mittelständischen Unternehmen kreditfinanzierte Investitionen, indem sie für bis zu 80 Prozent des Darlehensbetrages eine Ausfallbürgschaft (maximal 1,25 Mio. Euro) gewährt. Die Bürgschaftsbank hilft Selbstständigen, die betriebliche Zukunft zu gestalten, nicht die Vergangenheit zu bewältigen. Sanierungen oder Umschuldungen sind für die

Bürgschaftsbank deshalb kein Thema. Sie ersetzt fehlende Sicherheiten. Die IHK bestätigt mit ihrer Stellungnahme die wirtschaftliche Tragfähigkeit. Existenzgründer und Unternehmer sollten schon frühzeitig den Kontakt zu den IHK-Fachberatern der Abteilung Unternehmensförderung aufnehmen, um ihr Vorhaben zu besprechen.

IHK-Finanzierungsberater:
www.ihk-nw.de/p2244

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

tung mit einbezogen. So konnten die Fördergeber und wir mit Unterlagen arbeiten, die absolut professionell aufgearbeitet waren“, schildert Schulten und fügt an: „Das ist oft anders.“ Sein Tipp an alle, die sich via Hausbank mit einem Bürgschaftsantrag an die Bürgschaftsbank NRW wenden wollen: „Gute Unterlagen reduzieren die Bearbeitungszeit.“

„Professionelle Unterlagen reduzieren die Bearbeitungszeit bei der Bürgschaftsbank.“

REINHARD SCHULTEN, IHK

Verbesserte Zinskonditionen

Mehr als eine Stunde lang, erinnert sich Christoph Sonnabend, habe er Schultens Fragen zum Übernahmekonzept beantwortet. „Das war alles andere als ein Durchwinken“, versichert er. Zwei Arbeitstage später hat die IHK ihre Stellungnahme für die Bürgschaftsbank NRW fertiggestellt. Bereits zuvor hatte die Bank Christoph Sonnabend zu einem Termin nach Neuss eingeladen. Dort finden sich viele derer zusammen, die sich für den Erfolg des Übergabeprozesses engagiert haben, darunter der abgebende Unternehmer und sein Berater, Vertreter der Hausbank sowie der Unternehmensberater, der Christoph Sonnabend während des gesamten Über-

gabeprozesses unterstützt hat und seit vielen Jahren mit der Bürgschaftsbank NRW in Kontakt steht. „Am Tisch gingen die Bälle hin und her, Entscheidungen wurden getroffen, immerhin ging es um einen Kredit im

unteren siebenstelligen Bereich“, erzählt Sonnabend und fügt hinzu: „Oft wird über Banken gemeckert, aber meine Erfahrungen mit Haus- und Bürgschaftsbank sind sehr positiv, das Gefühl, unterstützt zu werden, war da.“ Das gesamte Antragsverfahren beschließt er mit einem noch besseren Gefühl: „Die Freude war riesengroß, dass es geklappt hat und ich mit einem so gut aufgestellten Unternehmen durchstarten konnte“, blickt er zurück. „Der Fall lief schlank durch, weil alles gepasst hat, Person, Konzept und Vorbereitung, dazu die Eigenmittel, das Verkäuferdarlehen sowie die Bürgschaft

„Wir werden den Markt Niederlande künftig mit einbeziehen.“

CHRISTOPH SONNABEND,
HÜNTING HOME COMPANY

der Bürgschaftsbank NRW, die eine Top-Sicherheit darstellt und in der Regel zu verbesserten Zinskonditionen führt“, schildert Schulten den Vorgang aus seiner Sicht. Für 80 Prozent, berichtet Christoph Sonnabend, habe die Bürgschaft das Ausfallrisiko für die Hausbank abgesenkt. „Bei der Kreditsumme machen sich die dann verbesserten Kondi-

IHK-ANSPRECHPARTNER



Reinhard Schulten
Tel. 02871 9903-13
schulten@ihk-nw.de



Michael Meese
Tel. 0251 707-226
meese@ihk-nw.de

tionen der Hausbank in absoluten Zahlen schon bemerkbar“, fügt er an.

Nah an den Niederlanden

Das gesamte Finanzierungskonzept lasse ihn nachts gut schlafen, resümiert der Unternehmer, der mit aufgeweckten Ideen zusätzliche Umsätze generieren will: „Wir liegen nah an den Niederlanden und werden diesen Markt künftig mit einbeziehen“, verrät er.

DOMINIK DOPHEIDE

Steckbrief
**Hünting Home Company/
Möbelhaus Hünting GmbH**
Gründungsjahr: 1942
Branche: Handel mit Möbeln und
Einrichtungsgegenständen
Mitarbeiter: 20
Standort: Rhede

sohlmann

...ein starker Partner

Zuverlässigkeit und Kompetenz an der Ems!

- Werkzeuge
- Maschinen
- Arbeitsschutz
- Industriebedarf
- Betriebseinrichtung
- Befestigungstechnik
- C-Teile-Management

Heribert Sohlmann GmbH
Eisenbahnstraße 2 · 48282 Emsdetten
Tel. 02572/9877-0 · info@sohlmann.de
Filiale: Hörstel-Riesenbeck
Tel. 05454/96007 · info@sohlmann.de

**... seit
1945!**

www.sohlmann.de

wirtschafts spiegel

IHK Nord Westfalen

Januar 2017 | Verlags-Speziale
Recht und Steuern
Mobilität im Unternehmen

Anzeigenservice „IHK-Wirtschaftsspiegel“
Tel. 0251/690-571 u. 592 · Fax 0251/690-80 401
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Aschendorff
Media & Sales

Schöne neue Werbewelt

Unternehmen müssen in Sachen Werbung neue Wege gehen, wollen sie im Wettbewerb um ihre Kunden mithalten.

Marketing ohne Facebook, Google und Co.? Kann man machen, doch dann vergibt man Chancen. Denn: Das Internet wird für Unternehmen immer wichtiger. Zahlen von statista belegen das: Zu den wichtigsten Instrumenten im Marketingmix gehören mittlerweile die Homepage (91,5 Prozent), E-Mails (80,5 Prozent), Suchmaschinen (70,8 Prozent) und Social Media (65,2 Prozent). Erst auf Platz fünf und sechs folgen Pressearbeit (55 Prozent) und Messen und Events (50,8 Prozent). Willkommen in der schönen neuen Werbewelt.



Icons: scottdunlap/Fotolia

schäfte abzuschließen oder die Kundenbindung zu verbessern, ist für Betriebe keine Nebensache, sondern überlebenswichtig: „Früher musste man in den Gelben Seiten stehen, um als wahr und existent zu gelten, heute ist es das Internet“, erklärt Christian Spancken, Geschäftsführer der JFconcept GmbH aus Menden. Der Google-Trainer, der im Sommer einen Vortrag in der IHK Nord Westfalen hielt, fügt hinzu: „Wenn der Kunde ein Unternehmen sucht und es nicht bei Google findet, existiert es für ihn nicht.“

Die Kanäle, über die Onlinemarketing betrieben wird, sind längst den Kinderschuhen entwachsen. So haben in Deutschland bereits mehr als eine Million kleine und mittelständische Unternehmen eine Facebook-Seite. „Die Zeiten, in denen Erfolge an Likes und Fans gemessen wur-

den, sind vorbei. Es geht um echte Geschäftsziele, die das eigene Unternehmen voranbringen sollen“, erklärt Chris von den Hoff von Facebook. „Der erste Schritt auf Facebook ist die eigene Facebook-Seite. Wer ein eigenes Profil hat, kann auch eine Seite für sein Unternehmen erstellen. Diese Seite ist automatisch für Desktop als auch mobile Geräte optimiert“, so der Experte. Im Anschluss daran können Betriebe mit dem Werbeanzeigenmanager einen Post bewerben, um ihre Markenbekanntheit zu steigern, Newsletterabonnenten zu gewinnen oder ihre Verkaufszahlen zu verbessern. Informationen dazu, wie Betriebe Facebook für sich nutzen können und welche Erfahrungen Unternehmen aus der Region bereits gemacht haben, gibt es am 23. November in Münster (siehe Seite 58).

„Früher musste man in den Gelben Seiten stehen, um als wahr und existent zu gelten, heute ist es das Internet“

CHRISTIAN SPANCKEN

Eine Frage der Existenz

Onlinemarketing, also Marketingmaßnahmen, die darauf abzielen, Besucher auf eine Website zu lotsen, online Ge-

Was Onlinemarketing kann

Onlinemarketing unterscheidet sich in drei wesentlichen Punkten vom herkömmlichen Marketing: Zum einen lässt sich über das Internet die passende Ziel-



 **GOLDBECK**

www.goldbeck.de

Individualität trifft System

Zukunftsweisende Gebäude: schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

konzipieren · bauen · betreuen

GOLDBECK Nord GmbH, Niederlassung Münster
Martin-Luther-King Weg 5, 48155 Münster
Fon +49 251 265 530 · muenster@goldbeck.de



Michael Overbeck ist Marketingmanager bei den Schmitz-Werken in Emsdetten. Er vertritt die Meinung, dass Onlinemarketing auch im B2B-Bereich hilft, Marken ein Gesicht zu geben. Foto: Grundmann

gruppe exakt ansprechen. Das ist technisch durch die Datenspuren, die Nutzer bei Suchanfragen hinterlassen, sowie die Angaben, die sie in sozialen Netzwerken wie Facebook machen, möglich. Zudem wird online meist per Klick abgerechnet. Deswegen benötigt ein Betrieb kein festes Werbebudget mehr. Er muss nur noch definieren, was ihm ein Kunde wert ist und was er bereit ist, für einen Klick von ihm auszugeben. Hinzu kommt, dass jede einzelne Werbemaßnahme in Zahlen messbar ist und auf ihr Kosten-Nutzen-Verhältnis hin untersucht werden kann. So lässt sich zum Beispiel bei jeder Onlineanzeige nachvollziehen, ob das Ziel erfüllt wurde. Das alles ist offline nicht möglich.

Für Markus Overbeck, Marketingleiter der Schmitz-Werke GmbH & Co. KG aus Emsdetten, ist die Website des Unternehmens das A und O für alle Onlinemarketingmaßnahmen. „Die Basis muss stimmen“, findet er und zählt Kriterien einer guten Website auf: „Die inhaltlich attraktive und professionelle Darstellung des eigenen Leistungsportfolios, technisch auf der Höhe der

Zeit und optimiert für alle Breakpoints – das sind Grundvoraussetzungen.“

Für ihn funktioniert Onlinemarketing sowohl beim Absatz an Privatverbraucher, als auch in der Marken- und Beziehungspflege zu Unternehmenskunden. „Als industrieller Hersteller wollen wir mit Blick auf die Awareness im Entscheidungsprozess des Endverbrauers im richtigen Moment auf dem Radar erscheinen – und das geschieht zunehmend digital“, so Overbeck. Er betont: „Marken haben auch im B2B-Kontext eine wichtige Orientierungsfunktion, die es auch digital und zu vertrieblich verwertbarem Nutzen auszu-

gestalten gilt.“ Das Familienunternehmen setzt vor allem auf Suchmaschinenwerbung, also Onlinewerbung in Suchmaschinen, und Suchmaschinenoptimierung, sprich die Verbesserung der Position in den Ergebnissen einer Suchmaschine. „Digitales Advertising spielt als Ergänzung im Marketingmix natürlich auch eine Rolle“, so der Experte.

Wissen im Haus aufbauen

Die Schmitz-Werke, spezialisiert auf die Herstellung von Markisen, Markisentü-

chern, Dekostoffen, Vorhängen und technischen Textilien, machen bereits länger als sechs Jahre Onlinemarketing. Am Anfang hat sich das Unternehmen Know-how und Erfahrung durch eine Agentur dazu geholt. Im Laufe der Zeit wurde Expertise im eigenen Haus aufgebaut: „Man kann sich in diesem Segment nicht nur auf externes Wissen von Agenturen und Beratungen verlassen, sondern muss eigenes Know-how entwickeln“, so Overbeck. Das sei sehr wichtig, um den Überblick über den Erfolg einzelner Maßnahmen zu behalten.

Auch Christoph Hertz, Geschäftsführer der celexon Germany GmbH & Co. KG, setzt auf Wissen im eigenen Haus. „Das Ausgangswissen habe ich 2004 bei der Gründung selbst mitgebracht. Ich habe mich mit Google Adwords auseinandergesetzt und mich eingearbeitet. Als wir dann gewachsen sind, haben wir nach und nach das Wissen bei unseren Mitarbeitern aufgebaut. Ich halte unser Know-how lieber intern“, erklärt er.

Google im Außendienst

Onlinemarketing ist für den Erfolg seines Betriebs unerlässlich: „Wir müssen da sein, wo die Kunden sind. Wenn wir dort werben, wo sich die Menschen bewegen, können wir sie auch erreichen.“ Sein Betrieb mit Hauptsitz in Emsdetten handelt mit Beamern und Heimkinosubehör – ausschließlich über das Internet. „Google ist unser wichtigster Außendienstmitarbeiter“, so Hertz, der celexon direkt nach dem Abitur mit einem Freund gegründet hat. Mittlerweile beschäftigt er über 110 Mitarbeiter. Der Umsatz betrug im vergangenen Jahr satte 61,2 Millio-

„Die Zeiten, in denen Erfolge an Likes und Fans gemessen wurden, sind vorbei.“

CHRIS VON DEN HOFF



VERANSTALTUNG

Wie bringt man Geschäftsziele und Kundenbedürfnisse unter einen Hut? Und wie kann man Facebook dazu nutzen? Antworten auf diese und andere Fragen gibt es bei der Facebook-Veranstaltung „Digital durchstarten“ am 23. November ab 14 Uhr im Factory Hotel in Münster. Onlineanmeldung: <http://bit.ly/2enYPaH>



WISSEN TO GO - GOOGLE UND FACEBOOK VERSTEHEN

Google und Facebook gehören zu den Riesen auf dem Onlinemarketingmarkt. Wer erstmal erfahren möchte, wie man sie nutzt, kann sich informieren:

1. Google: Unternehmen können sich über diesen Google-Dienst Wissen zu Suchmaschinenoptimierung, sozialen Medien und anderen Themen aneignen. Des Weiteren werden kostenfreie Trainings in mehreren deutschen Städten angeboten. www.digitalworkshop.de
2. Facebook: Auf Digital Durchstarten informiert Facebook über Möglichkeiten der Digitalisierung für den Mittelstand sowie Termine der Digital-Durchstarten-Roadshow. fb.me/digitaldurchstarten

nen Euro. Es gibt insgesamt neun Niederlassungen im Ausland, zum Beispiel in den USA, den Niederlanden und Frankreich.

„Wenn es Google nicht gäbe, gäbe es das Unternehmen als solches nicht“, ist sich Hertz sicher. Außer auf das Unternehmen, das neben der Suchmaschine noch viele Werbetoools anbietet, setzt er



Christoph Hertz setzte bei der Gründung seines Unternehmens auf Google – seinen wichtigsten Außendienstmitarbeiter. Foto: celexon

auf die soziale Plattform Facebook und das Videoportal YouTube, auf Display Advertising, sprich Bannerwerbung, und Affiliate Marketing, also das bezahlte Einbinden von Werbemitteln auf themenverwandten Seiten.

Von den Großen absetzen

Je interessanter der Sektor Online wird, desto härter wird es, sich als Spezialist zu positionieren und von Mitbewerbern abzugrenzen. Hertz kann ein Lied davon singen. Er rät, genau zu beobachten, was der Wettbewerb macht, nicht besetzte Nischen zu entdecken und sie als Chance zu begreifen. Das hat bei celexon funktioniert. „Wir arbeiten mit Amazon zusammen, weil dort die Nachfrage wahnsinnig hoch ist. Weil wir aber festgestellt haben, dass das Angebot bei Amazon nicht den Kundenbedarf nach Lösungsberatung er-

schlägt, betreiben wir zum Beispiel Beamershop24, unseren Fachhandel im Internet.“ Dort bietet das Unternehmen einen Mehrwert, der nach eigenen Angaben einzigartig ist: „Wir haben eine Rückwärtssuche, über die man die Entfernung zur Wand eingeben kann und das passende Gerät findet. Das bietet Amazon nicht“, so Hertz.

Entwicklung nicht unterschätzen

Google-Experte Christian Spancken rät Betrieben, technische Entwicklungen nicht zu unterschätzen: „Die Unternehmen gehen kaputt, wenn sie die Digitalisierung verschlafen. Wenn Unternehmen ein Stück vom Kuchen abhaben wollen, haben sie gar keine andere Wahl, als sich mit Onlinemarketing auseinanderzusetzen.“ Markus Overbeck von den Schmitz-Werken findet für Unternehmen, die vor gezieltem Onlinemarketing zurückschrecken noch deutlichere Worte: „Ich würde sagen: Bereiten Sie sich auf die traurig-feierliche Schließung ihres Unternehmens vor. Es ist schwer vorstellbar, dass es – auch im B2B-Bereich – keine sinnvollen Ansätze für die Vermarktung der eigenen Produkte und Dienstleistungen gibt.“

MAREIKE SCHARMACHER-WELLMANN

Mit O₂ Free Business geht Ihnen beim mobilen Arbeiten nie wieder die Luft aus*

o2business.de/free
Hotline: 0800 130 1111



EINE *Telefonica* BUSINESS-LÖSUNG

Telefonica Germany GmbH & Co. OHG, Georg-Brauchle-Ring 23 – 25, 80992 München *Mit O₂ Free Business kann nach Verbrauch des Highspeed-Datenvolumens unendlich im O₂ 2G/GSM- und 3G/UMTS-Netz mit bis zu 1.000 kBit/s (im Durchschnitt 994 kBit/s) weitergesurft werden (HD-Video-Streaming und Internetanwendungen mit ähnlich hohen oder höheren Bandbreitenanforderungen nicht uneingeschränkt möglich; Upload bis zu 1.000 kBit/s, im Durchschnitt 945 kBit/s). Zum Beispiel mit dem O₂ Free Business M für mtl. 30 € 24 Monate Mindestvertragslaufzeit. Einmaliger Anschlusspreis 21,50 €. Nationale Gespräche (außer Sonderrufnummern, Rufumleitungen) und SMS in alle deutschen Fest- und Mobilfunknetze sowie 3 GB Highspeed-Datenvolumen für mobiles Surfen mit bis zu 225 MBit/s (im Durchschnitt 13,0 MBit/s; Upload bis zu 32 MBit/s, im Durchschnitt 8,6 MBit/s) im deutschen O₂ Mobilfunknetz pro Abrechnungsmonat enthalten.

Sicher im Netz

Beim Entscheiderdialog der Sicherheitspartnerschaft informierten sich Unternehmer über Sicherheitsrisiken und Vorsorgemaßnahmen.

„Hat mein Unternehmen ein umfassendes Sicherheitskonzept?“, „Sind wir auf den Notfall vorbereitet?“, „Welche Schäden sind denkbar?“, Um Fragen zur Unternehmenssicherheit drehte sich alles beim Treffen der Sicherheitspartnerschaft NRW mit Unternehmern aus Nord-Westfalen bei der Westfalen AG in Münster. In diesem Netzwerk arbeiten die Vereinigung der IHKs NRW, die Allianz für Sicherheit in der Wirtschaft NRW e.V. (ASW), das Wirtschaftsministerium des Landes, der Verfassungsschutz NRW sowie das Landeskriminalamt (LKA) eng

zusammen, um Sicherheitsrisiken für Unternehmen zu definieren, Vorsichtsmaßnahmen auf den Weg zu bringen und im Falle eines Sicherheitsangriffs Hilfestellungen zu geben. Die Relevanz für Unternehmen betonte auch Dr. Meike Schäffler vom Vorstand der Westfalen AG.

Die Sicherheitspartner verdeutlichten das Thema anhand aktueller Praxisbeispiele. So beschrieb Thomas Jansen vom Kompetenzzentrum Cybercrime des LKA umfassend Trends, Bedrohungssituatio-

nen und das richtige Vorgehen im Sicherheitsfall. Für die unterschiedlichen Betrugsmethoden sind häufig Internet und Datensicherheit der Unternehmen der Ausgangspunkt, so Jansen. Hinzu komme oft „der Faktor Mensch“, wenn zum Beispiel über Täuschung, Erpressung oder Bestechung Mitarbeiter von Unternehmen gezielt manipuliert wer-



Beim Netzwerk: (v.l.) Dr. Carsten Wilken (Westfalen AG), Dr. Matthias Mainz (IHK NRW), Uwe Reichel-Offermann (Verfassungsschutz NRW), Dr. Meike Schäffler (Westfalen AG), Thomas Jansen (LKA NRW), Dr. Jochen Grütters (IHK NW), Vitali Regehr (ASW NRW).

Foto: Westfalen AG



Stolze – Dr. Diers – Beermann GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft

Mit derzeit 16 Berufsträgern (davon 4 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 16 Steuerberater) und insgesamt 50 Mitarbeitern sind wir eine der führenden Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien in Westfalen.

Unser Angebot umfasst eine breite Spanne von Dienstleistungen insbesondere für mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter von der Einkommensteuererklärung über die Abschlusserstellung bis zur Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung. Weiterhin beraten wir in Fragen des Steuerrechts – insbesondere im Bereich des Umwandlungssteuerrechts,

des internationalen Steuerrechts und der Unternehmensnachfolge. Zu unserem Dienstleistungsspektrum zählt auch die betriebswirtschaftliche Beratung. Jeder Mandant hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner, der das Unternehmen langjährig betreut. Über unsere örtlichen Niederlassungen in Emsdetten und Rheine hinaus kooperieren wir im Rahmen der CW & S mit anderen Praxen und sind Mitglied des internationalen Verbundes von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern „AGN“, um auch überregional und grenzüberschreitend unsere Mandanten betreuen zu können.



Geschäftsführer:

Prof. Dr. Fritz-Ulrich Diers
Dr. Philipp Diers
Dr. Marie-Theres Stolze
Heinz Stolze
Wilfried Beermann
Johannes Fink



Cooperation von
Wirtschaftsprüfern & Steuerberatern
www.cw-s.de

Neubrückenstraße 4
48282 Emsdetten
Tel. (0 25 72) 40 85
Fax (0 25 72) 8 56 47
Stolze-Diers@stodibe.de

Timmermanufer 142
48429 Rheine
Tel. (0 59 71) 8 08 22-6
Fax (0 59 71) 8 08 22-75
info@stodibe.de



Mitglied im Verbund
der agn International

den. Beispiele hierfür sind das sogenannte „Spear Phishing“ oder die Masche des „CEO-Frauds“. „Gefälschte E-Mail-Adressen und Unterschriften von Führungskräften werden genutzt, um ausgewählte Personen im Unternehmen unter Druck zu veranlassen schnell Überweisungen – oft ins Ausland – zu tätigen, damit wichtige Geschäfte und Unternehmensziele umgesetzt werden können“, beschrieb er aktuelle Methoden. Gespielt werde so mit dem Vertrauen derer, die Überweisungen veranlassen.

Verhindern ließen sich solche Betrugsmaschinen häufig schon mit der Einrichtung von internen Sicherheitsmechanismen wie der Einführung eines „Vier-Augen-Prinzips“. Auch der Klick auf infizierte Websites durch Mitarbeiter, die entsprechende Links erhalten sei nach wie vor verbreitet und könne zur Datenvernichtung und -verschlüsselung oder zur Lahmlegung der firmeneigenen Datenbanken führen. Ähnlich sei es mit

„DDos-Attacken“, bei denen Server gezielt mit Datenpaketen „bombadiert“ werden. Diese wären dann wegen Überlastung nicht mehr erreichbar. Nach solchen Angriffen erreichen betroffene Unternehmen oft erpresserische Mails.

Ein weiteres Problem: „Advanced Persistent Threat“ nennt man komplexe, zielgerichtete Angriffe auf kritische IT-Infrastrukturen und vertrauliche Daten von Behörden und Groß- und Mittelstandsunternehmen aller Branchen. Ziel sei es dabei, lange unentdeckt zu bleiben, um über einen längeren Zeitraum sensible Daten auszuspähen und dem Konkurrenzunternehmen so Schaden zuzufügen. Jansen wies darauf hin, dass es immer mehr Kriminelle gebe, die das Angebot von Cybercrime-Diensten für sich als Geschäftsmodell entdeckt hätten. Die Auftragsarbeiten in diesem Bereich seien nicht zu unterschätzen und würden die Lage für die Unternehmen zusätzlich erschweren.

MONIKA SANTAMARIA

IT-SICHERHEITSCHECK

Maßnahmen vorher:

- ✓ Interne Entscheidungsbefugnisse festlegen
- ✓ IT nachrüsten
- ✓ Mitarbeiter informieren und schulen
- ✓ Austausch zu Sicherheitsfragen mit anderen Unternehmen suchen
- ✓ Regelmäßige Backups durchführen

Nach einem Angriff:

- ✓ Schnell reagieren und das Kompetenzzentrum Cybercrime einbeziehen
- ✓ Öffentlichkeitsarbeit offen und abgestimmt vornehmen

Kontakt:

Telefon 0211 939-4040

Cybercrime.lka@polizei.nrw.de

www.polizei.nrw.de/lka/artikel__9167.html

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

DER NEUE EXPERT. UNSER POWERLEASING OHNE ANZAHLUNG.

IMPRESS YOURSELF.



1,99% EFFEKTIVER⁴
JAHRESZINS
FINANZIERUNG MÖGLICH



Abb. enthält Sonderausstattung.

LEASING

€ 179,- mtl.¹

zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung

z.B. für den PEUGEOT EXPERT Pro L1 1,6l BlueHDi 95

• Moderne und sparsame BlueHDi-Motoren (Euro 6)

• ModuWork-Laderaumtrennwand für Zuladung bis zu 4 m Länge³

• Elektrische Seitenschiebetüren mit Fußöffnungsensoren für einfaches Beladen³

BAR AB: € 13.990,-²

zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung

LÖWEN CENTRUM

Autohaus GmbH

Unsere Servicepartner und Neufahrzeugvermittler (Servicepartner mit Vermittlungsrecht):

48653 Coesfeld • Autohaus Kötting • Dreischkamp 11 • Tel. 0 25 41/40 17 | 48157 Münster • Autohaus Hornung • An der Kleimannbrücke 11 • Tel. 0251/14 12 30

www.loewencentrum.de

46325 Borken • Am Nordring 223 • Tel. 028 61/80 87 • 0 • Neuwagen-Hauptstandort
46395 Bocholt • Im Königsesch 4 • Tel. 02871/23457-0 • Neuwagen-Nebenstandort
48683 Ahaus • Autoforum • Von-Braun-Str. 62-64 • Tel. 02561/429196-0 • Neuwagen-Nebenstandort
48249 Dülmen • Halterner Str. 252 • Tel. 02594/78224-0 • Neuwagen-Nebenstandort
48163 Münster • Autoforum • Kölner Straße 1 • Tel. 02501/9738-200 • Neuwagen-Nebenstandort

¹Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: Für den neuen PEUGEOT EXPERT Pro L1 1,6l BlueHDi 95, Leasingrate: 179,- mtl. zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten, 0,- € Anzahlung, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung/Jahr 15.000 km. Restwert: 7.385,- € (netto). Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.11.2016. ²Barpreis: 13.990,- € zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten für einen neuen PEUGEOT EXPERT Pro L1 1,6l BlueHDi 95. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.11.2016. ³Ausstattungsabhängig. ⁴Finanzierungen zu 1,99% effektivem Jahreszins sind möglich. Details erfahren Sie bei unseren kompetenten Mitarbeitern in den Filialen.



Bei der Umgestaltung seines Eiscafé in eine Tortenmanufaktur erhielt Rino Micacchioni (l.) Unterstützung durch das Kreativnetzwerk: (v.l.) René Mattigat, Stefan Nienhues, Sarah Kruit, Stefan Schwanewilm und Stephan Wichter.

Fotos: Kleine Büning/IHK

Zusammen für Bottrop

Mehr als 50 Unternehmer haben sich in Bottrop zusammengetan, um die kreativen Kräfte der Stadt zu bündeln und Aufträge in der Heimat zu halten.

Bottrop trifft sich bei Da Rino am Berliner Platz. Nach dem Wocheneinkauf, nach dem Stadtbummel, nach den Terminen im Rathaus. Oder um erfolgreich zu netzwerken – dann ist der Chef gleich mit von der Partie. Rino Micacchioni ist einer von mehr als 50 Unternehmern in Bottrop, die das Kreativnetzwerk in der Stadt vorantreiben, und einer, der die daraus entstandenen Kontakte sofort genutzt hat.

Micacchioni baut sein Café umfassend um, aus der Eisdiele wird eine ganz besondere Tortenmanufaktur, die Eis- und Tortenwelt Da Rino. Kunstvolle

Hochzeitstorten, ausgefallene Figurentorten für Kindergeburtstage – Micacchioni hat das geschafft, wovon viele andere nur träumen. Er hat sein Hobby zum Beruf gemacht. Und damit die köstlichen Kunstwerke so richtig in Szene gesetzt werden, wird umgebaut. Tischlermeister Stefan Nienhues und sein Betrieb „machArt“ haben die passenden Regale gebaut und werden den Thekenbereich umgestalten. Illu-

minierte wird das ganze von Stefan Schwanewilm und seinem Team von „design in licht“, das neue Logo ist aus der Feder von Artdirektorin Sarah Kruit von „Den Vielfaltern“, aufgebracht hat es innen und außen Stephan Wichter mit seiner Firma Logo Box. Kunstvolle riesige

Wandbilder, die mächtig Appetit auf Eis und Torten machen, hat René Mattigat vom „DeSign Quintett“ aufgebracht. Alle aus Bottrop, alle für Bottrop. Mehr Netzwerk geht nicht.

„Ich habe ihn einfach gefragt, ob er einen Job für mich hat.“

MARTIN HOLTkamp

Neugier und Idealismus

Möglich gemacht hat all das Michael Bokelmann. Der Inhaber des Redaktionsbüros „wort:laut PR“ hat das Kreativnetzwerk im Jahr 2014 ins Leben gerufen. „Es gab eine Veranstaltung für kreative Unternehmen im Ruhrgebiet. Da waren aber nur vier aus Bottrop dabei. Ich habe mir gedacht, dass da mehr gehen muss. Ich wollte diese Unternehmer aus meiner Stadt einfach kennenlernen“, erinnert sich Bokelmann an die Anfänge. Mit viel Neugier und Idealismus bereitete er das erste Netzwerktreffen vor, schrieb Einladungen und brachte gleich zur ersten Veranstaltung im November 2014 immerhin 30 Personen zusammen. „Bottrop ist Innovation City. Da ist es doch wohl klar, dass es hier viele kreative Köpfe geben muss“, sagt Bokelmann und lacht.

Der Erfolg gibt ihm Recht. Inzwischen sind 75 Personen aus rund 50 Unternehmen im Kreativnetzwerk mit dabei. Bei den vierteljährlich stattfindenden Treffen findet in lockerer Atmosphäre ein Austausch von Ideen und Kontakten statt. Einzelne Unternehmen stellen sich



Grafiker Martin Holtkamp (l.) und Diakonie-Bereichsleiter Marco Bensberg fanden durch das Kreativnetzwerk zusammen.

dann immer in kurzen Präsentationen vor.

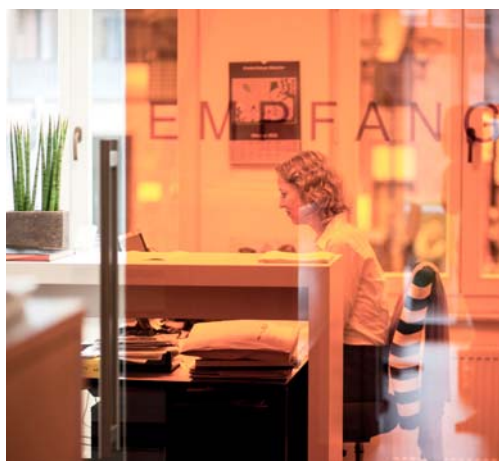
Dass sich in der Bottroper Kreativszene etwas Besonderes tut, ist auch der Stadtverwaltung nicht verborgen geblieben. Die Wirtschaftsförderung hat den Kontakt gesucht und zuletzt ein Treffen mitorganisiert. Im schmucken Loksuppen wurde „genetzwert“. Kreative und eingesessene Unternehmen kamen zu-

sammen und eine ganz besondere neue Verbindung fand ihren Anfang – heute kann sie jeder Bottroper Bürger sehen.

Kreativ trifft karitativ

An jenem Abend trafen nämlich Martin Holtkamp und Karl-Heinz Kinne aufeinander. Der eine ein lockerer 44-Jähriger, der seine Baseball-Kappen aus Überzeugung verkehrt herum auf dem Kopf hat, flippige bunte Jacken trägt und schon in seinem äußeren Erscheinungsbild ein durch und durch Kreativer ist. Der andere ist Chef über zahlreiche Mitarbeiter und viele Tochtergesellschaften als Geschäftsführer des Diakonischen Werkes Gladbeck-Bottrop-Dorsten – er bevorzugt

den schicken Anzug. „Ich habe ihn einfach gefragt, ob er einen Job für mich hat“, sagt Holtkamp und grinst. Die Antwort, die ihm der Geschäftsführer gab, hatte er nicht erwartet. Denn Kinne hatte einen Job für den Kommunikationsdesigner, der erst kurz zuvor mit seiner Firma „firestone“ den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt hatte. „Altkleidercontainer“, hat er zu mir gesagt, ich dach-



erfreulich transparent: unsere arbeitsweise

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

DR. BEERMANN **WP** PARTNER

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

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

te, der will mich veräppeln.“

Kinne machte aber keine Späße. Weil zahlreiche Unternehmen um die Altkleider-Sammlung in den Städten kämpfen, wollte er einen besonderen Akzent setzen. „Ein klassischer Altkleidercontainer ist eine beigefarbene Kiste. Ziemlich hässlich. Ich sollte die Container der Diakonie zu etwas Besonderem machen“, erklärt Holtkamp seinen Auftrag. Zwei Wochen nach dem Abend im Loksuppen präsentierte er der verdutzten Diakonie das „Fusselmonster“. Und das braucht jede Menge „Stoff“. Ein gewagter Slogan für eine karitative Einrichtung, aber überzeugend. Heute stehen in Bottrop an ausgewählten „Futterstellen“ schon sieben blaue Con-



Kreativnetzwerk-Gründer Michael Bokelmann Foto: Kleine Büning/IHK

Kunden zu bekommen, kann er auch heute manchmal noch nicht richtig fassen. Bald schon sollen zehn frisch designte Container aufgestellt sein, denn das Fusselmonster der Diakonie braucht noch viel „mehr Stoff“.

tainer mit einem witzigen lilafarbenen Fusselmonster darauf – langweilig und beige war gestern. Die Fusselmonster fallen auf, der Ertrag ist gesteigert, die Qualität der „verfütterten“ Altkleider hoch und „die Kinder lieben das Fusselmonster“, sagt Holtkamp. Sein Glück, einen solchen Auftrag von einem solchen

Für Michael Bokelmann sind solche Projekte der Beweis, dass sich sein Einsatz gelohnt hat. Bottrop fehlte ein Kreativnetzwerk der Unternehmer. „Der Mehrwert ist riesig. Man lernt sich kennen, erkennt die Möglichkeiten und die Qualität der Arbeit der anderen. Weiterempfehlungen und Aufträge bleiben in der Stadt“, freut sich Bokelmann. Der lockere Treff wird bleiben, seine Wirtschaftskraft ist aber schon jetzt beachtlich. Um Bottrop spannt sich ein kreatives Netz.

FELIX ZUR NIEDEN

KREATIVNETZWERK BOTTROP

Beim Kreativnetzwerk treffen Grafiker, Innenarchitekten und Texter auf Schreiner, Ingenieure, Logistiker oder Floristen. Jeder mit einem kreativen Ansatz ist willkommen. Informationen und Termine:

www.kreativnetzwerk-bottrop.de

digital take-off

Digitalisierung im Mittelstand – ein entscheidender Wettbewerbsfaktor

8. Dezember 2016 9.30 bis 15.00 Uhr,
GATE A am Flughafen Münster/Osnabrück

Keynotes

Philipp Depiereux, etventure GmbH
Unternehmen im massiven Wandel der Digitalisierung

Prof. Dr. Rainer Zeichhardt, BSP Business School Berlin
E-Leadership – Führung in digitalen Kontexten

Prof. Dr.-Ing. Sebastian Schinzel, FH Münster
IT-Sicherheit in mittelständischen Unternehmen

Kostenfreie Anmeldung und weitere Informationen unter:
www.innovationsforum-muensterland.de



Innovationsforum Münsterland

FACHFOREN

Innovative
Dienstleistungen

Handel /
E-Commerce

Energie / Produktion /
Automatisierung



Den spielerischen Zugang zu bisher nicht genutztem Wissen verspricht die Workshop-Methode „Eigenland“.

Fotos: Heidenreich/Eigenland

Spielen als Methode

Mit neuen Workshop-Methoden können Unternehmer auf die interne Beratungskompetenz zurückgreifen oder auch innovative Produkte entwickeln.

Wie können Unternehmen herausfinden, was an Wissen und Ideen bei den eigenen Mitarbeitern schlummert und wie hebt man das? Wie versetzt man sich in seine Zielgruppe? Wie kann man neue Ideen entwickeln oder die Stärken und Schwächen von Projekten herausfinden? Solche Fragen stellen sich Unternehmen ständig – und nicht selten werden dann die Berater ins Haus geholt, obwohl das Wissen und die Innovationskraft bei den Mitarbeitern eigentlich vorhanden wären. Die Umsetzung von Maßnahmen, die von diesen Beratern kom-

men, krankt dann häufig daran, dass sie wenig Akzeptanz bei den Mitarbeitern findet. Doch es geht auch anders: Immer mehr Unternehmen wenden gezielt Methoden an, um diese Fallstricke zu umgehen und diejenigen Lösungen entwickeln zu lassen, die später auch die Umsetzung gestalten sollen.



„Ausgangspunkt ist, dass die Mitarbeiter und Teams oftmals viel mehr wissen, als durch die Organisation genutzt wird“, sagt Jan Oßenbrink, Gründer und Geschäftsführer von „Eigenland“ in Haltern am See. „Eigenland“ ist ein Workshop-Format, das genau an diesem Punkt ansetzt: Unausgesprochenes und nicht genutztes Wissen soll an die Oberfläche geholt und allen zugänglich gemacht werden. Dazu arbeitet Eigenland mit einer zweigeteilten Struktur: Im ersten Teil werden Meinungsbilder der Teilnehmer zu vorbereiteten Thesen abgefragt. In einer Art Voting können die Teilnehmer zustimmen oder ablehnen – intuitiv und spielerisch. Über die Ergebnisse diskutieren die Eigenland-Teilnehmer im zweiten Teil unter Anleitung eines Moderators. Dieser Prozess aus spielerischer Abstimmung und rationaler Diskussion kann Themen durchgespielt werden wie beispielsweise Unternehmensstrategie oder Teamentwicklung.

„Es kommen auch eher schüchterne Teilnehmer zu Wort.“

ROLF SCHRÖDER,
DEUTSCHE TELEKOM

Ideen für die Weiterentwicklung

„Eigenland ist für uns eine gute Methode um herauszufinden, wo ein bestimmtes Projekt zu einem bestimmten Zeitpunkt gerade steht“, sagt Rolf Schröder, der im Bereich Technik der Deutschen Telekom in Bonn die Weiterentwicklung des Projektmanagements verantwortet und bereits viele Eigenland-Workshops mitgemacht hat. „Wir wollen beispielsweise wissen: Wie werden die Rollen im Projekt gelebt? Da können Handwerker mit im Workshop sein oder auch Geisteswissenschaftler, ITler oder Ingenieure. Weil Meinungsbilder von jedem abgefragt werden, kommen auch eher schüchterne Teilnehmer zu Wort und teilen ihre Ansichten“, so

„Mitarbeiter wissen oftmals viel mehr, als (...) genutzt wird.“

JAN OSSENBRINK, EIGENLAND

Schröder. Dadurch könne man die Stärken und eventuelle Schwachstellen in Projekten schnell herausfinden. Aber Eigenland findet auch Anwendung in der Chefetage: „Der Workshop hat uns geholfen, im Partnerkreis Themen zu Tage fördern, die unter der Oberfläche verborgen waren, zum Beispiel: Was versteht jeder von uns Partnern unter „gerechter Verteilung“, oder was verstehen wir unter „Führung?“, sagt Phil Feldmann, Partner der Steuerberatungsgesellschaft Team Confides in Haltern am See. Das Unternehmen hat rund 50 Mitarbeiter an verschiedenen Standorten in Nordrhein-Westfalen. „Wir haben Eigenland lange gespielt, aber ohne dass es uns lange vorkam“, sagt Feldmann. Herausgekommen seien jede Menge Ideen für die Weiterentwicklung der Kanzlei. „Die gute Atmosphäre während des Workshops hilft uns jetzt auch bei der Umsetzung“, so Feldmann.

Neue Produkte entwickeln

Eine weitere Methode, die im Moment nicht nur bei den Unternehmen in Nord-Westfalen einen Aufschwung erlebt, ist das Workshop-Format „Design Thinking“. Auch hier geht es um die Dynamik und den Prozess innerhalb der Teilnehmergruppe. Design Thinking arbeitet allerdings mehr auf die Entwicklung neuer Produkte oder Marken hin und versteht sich weniger als Analysetool. „Wenn Unternehmen in Deutschland einen Mangel an Innovation beklagen, liegt das weniger daran, dass es zu wenige Ideen gibt“, sagt Thomas Hesselmann-Höfling, Designer und Design-Thinking-Moderator der Agentur Elemente in Münster. Unternehmen stehe oft die geringe Fehlertoleranz hierzulande im Weg: „Scheitern gilt immer noch als Unwort.“ Viele Mitarbeiter hätten Angst davor, etwas nicht perfekt zu machen. „Im Design Thinking-Workshop brechen wir das auf: Die Methode sorgt dafür, dass al-



Jan Oßenbrink
Foto: Heidenreich/
Eigenland



Thomas Hesselmann-Höfling
Foto: Mensing/
Elemente

le Teilnehmer Ideen entwickeln und einbringen. Ein ‚richtig‘ oder ‚falsch‘ in dem Sinne gibt es dabei erst einmal nicht“, so Hesselmann-Höfling.

Auf Augenhöhe diskutieren

Den Teilnehmern wird eine Ausgangsfrage gestellt, zu der sie gemeinsam in der Gruppe neue Produkte oder Marken entwickeln. „Ziel ist es, Empathie für die Zielgruppe zu entwickeln“, sagt Hesselmann-Höfling. Im Workshop werden Prototypen gebaut. Die Teilnehmer testen, wie ihre Entwicklung bei der Zielgruppe ankommt. Der Schlüssel zum Erfolg: Wer an der Innovation beteiligt war, bringt auch Akzeptanz für die spätere Umsetzung mit. „Die heterogene Gruppe sorgt dafür, dass man mal raus kommt

„Richtig oder falsch gibt es im Workshop erst einmal nicht.“

THOMAS HESSELMANN-HÖFLING, ELEMENTE
DESIGNAGENTUR

aus den gewohnten Denkmustern“, sagt Silke Wesselmann, Sachgebietsleiterin im Amt für Klimaschutz und Nachhaltigkeit im Kreis Steinfurt. Sie hat bei mehreren Design-Thinking-Workshops mitgearbeitet, in denen der Auftritt für die Marke „Energiewelt 2050“ des Kreises Steinfurt entworfen wurde.

Geleitet wurden die Workshops von der Agentur Elemente aus Münster. Vertreter der beteiligten Kommunen waren genauso dabei wie Vertreter von Unternehmen oder Bürger. „Man begegnet sich auf Augenhöhe. Es war während des Workshops nie so, dass eine Meinung wichtiger war als eine andere“, so Wesselmann.

Am Ende habe jeder das Gefühl gehabt, sich in die Zielgruppe hineinversetzen zu können. Dadurch sei bei allen Beteiligten eine breite Akzeptanz für den Markenauftritt geschaffen worden, so Wesselmann: „Jetzt können wir die Zielgruppe so ansprechen, dass sie uns versteht. Auf der Ebene gemeinsamer Werte und mit den richtigen Bildern und Worten.“

PETRA BLUM



Mit „Design Thinking“ werden neue Produkte oder Marken entwickelt.

Foto: Elemente



Stefan Postert, Geschäftsbereichsleiter der IHK Mittleres Ruhrgebiet (Bochum), Lars Baumgürtel, Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses der Stadt Gelsenkirchen, Karl-Friedrich Schulte-Uebbing, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, und Dr. Gerald Püchel, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Essen.

Foto: Krüdwagen/IHK

Ruhrwirtschaft wächst

„Das moderate Wachstum hält an“, heißt es im 97. Ruhrlagebericht.

Die Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebietes stellten den Ruhrlagebericht am 19. Oktober in Gelsenkirchen vor. Die gute Kauflaune der Verbraucher und volle Auftragsbücher im

Baugewerbe sorgen für „ein freundliches konjunkturelles Umfeld“, in dem ein Risikofaktor für immer mehr Betriebe auch im Ruhrgebiet ins Blickfeld rückt: der Mangel an Fachkräften. Vier von zehn

Unternehmen (39 Prozent) sehen dadurch ihren Geschäftserfolg gefährdet. Vor einem Jahr waren es erst 28 Prozent.

960 Unternehmen aus allen Branchen mit 138 000 Beschäftigten hatten die fünf Ruhr-IHKs Dortmund, Duisburg, Essen, Mittleres Ruhrgebiet und Nord Westfalen (Emscher-Lippe-Region) für den Ruhrlagebericht

einem Stimmungstest unterzogen.

Wie zu Jahresbeginn bewerten neun von zehn Unternehmen ihre Geschäftslage mit

gut (35 Prozent) oder befriedigend (55 Prozent). „Die Gesamtverfassung der Ruhrwirtschaft bleibt gut“, resümierte Lars Baumgürtel, Unternehmer aus Gelsenkirchen und Vizepräsident der federführenden IHK Nord Westfalen.

Die vorsichtige Zuversicht wirkt auch auf die Investitionsplanungen. 26 Prozent der Unternehmen haben laut IHK-Umfrage vor, mehr für Anlagen und Ausrüstungen auszugeben. Pure Zuversicht vermittelt der Ruhrlagebericht allerdings nicht. Die Brexit-Entscheidung und der Putschversuch in der Türkei haben die Sorgen um das Auslandsgeschäft vergrößert. „Die Situation in China bleibt schwierig, Russland leidet unter niedrigen Rohstoffpreisen und Sanktionen, Brasilien und Argentinien stecken in einer hartnäckigen Rezession“, zählte Baumgürtel auf.

Kurzgefasst:

35 Prozent finden ihre Geschäftslage „gut“, 26 Prozent wollen mehr investieren, 39 Prozent fürchten den Fachkräftemangel.



DR. VON DER HARDT & PARTNER mbB

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Ihr Ansprechpartner für die:

- Steuererstattungen bei Einkaufsverbänden und Zentralregulierern
- Auswirkungen des neuen Investmentsteuerrechts auf Spezialfonds
- Unternehmensnachfolge nach der Einigung zum Erbschaftsteuergesetz
- Steuerliche Optimierung von Immobiliengesellschaften

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



Die Wirtschaftsjunioren aus den Kreisen Nord Westfalen und Emsland besuchten zusammen die Burg Bentheim.

Foto: WJ

Besuch auf der Burg

Wirtschaftsjunioren besuchen größte Höhenburg Nordwestdeutschlands – Burg Bentheim.

Einstmals zum Schutz der Bewohner erbaut, ist die Burg Bentheim heute ein spannendes Ausflugsziel für alle Altersklassen. So auch

für rund 30 Wirtschaftsjunioren aus den Kreisen Nord Westfalen und dem Emsland. Erbprinz Carl Ferdinand zu Bentheim und

Steinfurt führte persönlich durch die Burg und freute sich über das Interesse der Jungunternehmer: „Der Aus-

Texte der WJ-Seite:

Metamerie PR, Münster

tausch mit den Wirtschaftsjunioren hat spannende Fragestellungen zwischen Wirtschaft und Kultur hervorgebracht, die wir gemeinsam diskutiert haben.“ Bei der Führung ging es vor allem um unternehmerische Aspekte. „Die wirtschaftlichen Einblicke, die uns der Prinz gegeben hat, waren besonders interessant“, sagt Wirtschaftsjunior Benjamin Beloch, der den Prinzen für die Führung gewinnen konnte.

Die Erhaltung und wirtschaftliche Führung der Burg ist heute wichtiger Teil der täglichen Arbeit, denn die fürstliche Familie hat sich über ihre ökonomischen Pflichten hinaus auch die traditionelle und kulturelle Pflege des Anwesens zur Aufgabe gemacht. Die historischen Sandsteinmauern

trotzen den Elementen übrigens schon seit der Erbauung um das Jahr 1020. Neben der Besichtigung der originalgetreuen Innenräume und des beeindruckenden Rittersaals, erfuhren die Teilnehmer aus erster Hand viel über die Geschichte der Burg und die fürstliche Familie.

Im Anschluss an die Besichtigung hatten die Wirtschaftsjunioren Gelegenheit, den Abend in kreisübergreifender Runde ausklingen zu lassen. „Der Austausch der WJ-Kreise untereinander hat besonders Spaß gemacht in diesem Ambiente.“

JEANNINE
BUDELMANN

„Der Austausch der WJ-Kreise untereinander hat besonders Spaß gemacht in diesem Ambiente“, lobt Wirtschaftsjuniorin Jeannine Budelmann die Veranstaltung.



Foto: WJ

Vorstellung neuer Gäste und Mitglieder

Junge Führungskräfte und Unternehmer wie **CHRISTOPH BUDELMANN** sind bei den Wirtschaftsjunioren Nord-Westfalen herzlich willkommen.

WARUM ICH BEI DEN WIRTSCHAFTSJUNIoren AKTIV BIN:

Die Wirtschaftsjunioren sind die ideale Plattform, um der jungen Wirtschaft eine Stimme zu geben und die (wirtschaftliche) Zukunft aktiv mitzugestalten.

MEIN BISHERIGES HIGHLIGHT BEI DEN WIRTSCHAFTSJUNIoren:

Neben vielen tollen und ganz unterschiedlichen Veranstaltungen in den letzten Jahren ist mein persönliches Highlight seit einem Jahr die Neumitgliederbetreuung. Ich freue mich immer wieder darüber, interessante neue Persönlichkeiten bei den Wirtschaftsjunioren kennenzulernen.

ALTER: 31

FIRMA:

Budelmann Elektronik GmbH

POSITION:

Geschäftsführer

BEI DEN WJ SEIT:

2011



Dorothe Hünting-Boll
Telefon 0251 707-297
wirtschaftsjunioren@
ihk-nordwestfalen.de
Die Wirtschaftsjunioren treffen sich am ersten Montag im Monat in Borken, Recklinghausen und Münster zu Stammtischen:
www.wj-nordwestfalen.de

Reform ist abgesegnet

Nach fast zweijährigen und intensiven politischen Diskussionen tritt das neue Gesetz zur Erbschaftssteuer rückwirkend zum 1. Juli 2016 in Kraft.

Änderungen zum bisherigen Gesetzentwurf:

- Einführung eines einheitlichen Kapitalisierungsfaktors von 13,75.
- Konkretisierung beim Vorab-Abschlag: Es bleibt beim maximalen Abschlag von 30 Prozent für Familienunternehmen. Im Gesellschaftsvertrag muss aber die Entnahme auf höchstens 37,5 Prozent des steuerrechtlichen Gewinns beschränkt sein.
- Einführung einer maximalen Verwaltungsvermögensquote von 20 Prozent bei der Optionsverschonung (100-Prozent-Verschonung)

- Einschränkungen beim Finanzmitteltest
- Einschränkungen bei der Stundung: Die Stundung soll nur noch für maximal sieben Jahre gewährt werden. Die Stundung ist zudem nur im ersten Jahr nach der Festsetzung der Steuer zinslos (anschließend Verzinsung mit sechs Prozent).
- Neufassung für Kunst- und Luxusgegenstände: Kunstsammlungen werden erweitert auf Briefmarkensammlungen, Oldtimer, Yachten, Segelflugzeuge sowie sonstige typischerweise der privaten Lebensführung



dienende Gegenstände. Sie gehören ausdrücklich nicht zum Betriebsvermögen.

Keine Änderungen zum bisherigen Entwurf:

- Die Verschonungsregeln nach altem Recht bleiben im Grundsatz erhalten; bis zu 26 Millionen Euro Betriebsvermögen in voller Höhe.
- Abschmelzung des Verschonungsabschlags bei Großunternehmen (ab 26 Millionen Euro geerbtem oder geschenktem Betriebsvermögen): Es bleibt bei der Abschmelzung bis 90 Millionen Euro begünstigtem Vermögen.
- Ab 90 Millionen Euro Betriebsvermögen gibt es nur noch eine Verscho-

nungsbedarfsprüfung unter Einbeziehung von Privatvermögen.

Fazit

Die Verschonungsregeln bleiben im Grundsatz und für die meisten Unternehmer erhalten. Zudem werden erste Schritte zu einer praxisgerechteren Unternehmensbewertung unternommen (Änderung des Kapitalisierungsfaktors und Vorab-Abschlag). Allerdings werden bestimmte Regeln durch das Vermittlungsverfahren verschärft. Zudem wird die hohe Komplexität des neuen Gesetzes, ergänzende Verwaltungsregelungen erfordern.

DR. CHRISTOPH ASMACHER

Wettbewerbsfähig durch Auslandsengagement



Mit dem Schritt ins Ausland sichern sich kleine und mittlere Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen ihre Wettbewerbsfähigkeit und nutzen Wachstumschancen auf internationalen Märkten. Unterstützt werden sie dabei von den Finanzierungs- und Beratungsangeboten der NRW.BANK. Zwei Förderprogramme bietet die Förderbank für NRW zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen: den NRW.BANK.Auslandskredit und NRW.BANK.Ausland Export.

Bei der individuellen Beratung greift die NRW.BANK auf ein umfangreiches Kooperationsnetzwerk zurück: Mit NRW.Europa – dem Konsortium der Zenit GmbH, der NRW.International GmbH und der NRW.BANK – ist sie Teil des Enterprise Europe Network (EEN) der Europäischen Kommission. Mit mehr als 600 Partnern berät das Netzwerk Unternehmen zu Innovation, Technologie und Internationalisierung. Neben der individuellen Beratung bietet die NRW.BANK auch Workshops und Publikationen zu den Themen Auslandsförderung und -finanzierung:

Dialog-Workshop „Marktchance Europa“

10. November 2016, Zenit GmbH, Bismarckstraße 28, Mülheim an der Ruhr

Workshop „Going International – Fragen und Antworten zum Auslandsgeschäft“

15. November 2016, NRW.BANK, Kavalleriestraße 22, Düsseldorf

Workshop „Going International – Fragen und Antworten zum Auslandsgeschäft“ (ergänzend)

1. Dezember 2016, Rathaus Langenfeld, Konrad-Adenauer-Platz 1, Langenfeld

Weitere Informationen erhalten Sie auf
www.nrwbank.de/veranstaltungen
www.nrwbank.de/aussenwirtschaft

Von der Tankstelle zum Autotempel – das Bleker Autoforum Ahaus eröffnet

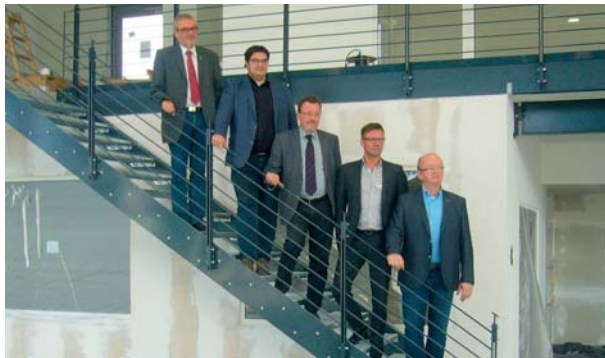
Der Standort in Ahaus hat eine ganz besondere Bedeutung für die Bleker Gruppe, denn hier wurde im Jahr 1975 die erste Citroën Filiale der Einzelfirma Josef Bleker in einer ausgedienten Tankstelle in der Ahauser Innenstadt eröffnet. Am jetzigen Standort an der „Von-Braun-Straße“ fiel im Jahr 1983 der Startschuss für den Bau eines neuen Gebäudes. Zahlreiche Erweiterungen folgten im Laufe der Jahre, bis das Gelände im Jahr 2004 schließlich auf eine Gesamtfläche von 18 500 m² erweitert wurde.

Im April 2016 wurde mit dem ersten Spatenstich für das neue Mehrmarken Autohaus, das den Namen „Bleker Autoforum Ahaus“ tragen wird, an dem bewährten Standort ein weiterer Meilenstein gesetzt. Über 4,5 Millionen Euro investieren die Gebrüder Bleker, was den Neubau zu einem der höchsten Investitionsprojekte in der über 60-jährigen Firmengeschichte macht. Koordiniert wurde der Bau durch die Firma Hemsing Bau. Jens Hemsing hat die Abstimmung mit den Autoherstellern und ihren Vorgaben in nur sechs Monaten

Bauzeit koordiniert. „Sonst beträgt allein die Planungszeit schon sechs Monate“, freut sich Jens Hemsing über die gelungene Zusammenarbeit.

Das Projekt zeigt einmal mehr, dass die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Bernd und Hermann Bleker ihren zukunftsorientierten Kurs auf

dem Automobilssektor fortführen und gleichzeitig in die Wirtschaftskraft der Stadt Ahaus und die Region investieren. „Wir haben uns bewusst dazu entschieden in den Standort Ahaus zu investieren, da wir in dieser Region ein großes Potenzial für den Automobilhandel sowie für unsere umfangreichen automobilen Dienstleistungen sehen. Unser großer Kundenstamm in Ahaus bietet uns für dieses Projekt dabei ein starkes Fundament“, begründet Hermann Bleker die Entscheidung. Auch das erweiterte Fahrzeugangebot am Ahauser Standort spiegelt den Expansionskurs dar. So wird der Fahrzeugvertrieb der bisher erhältlichen Marken Citroën, DS Automobiles (Autohaus Bleker GmbH) und Peugeot (Löwen Centrum Autohaus GmbH) um die Fabrikate Renault, Dacia und Nissan (Autohaus Twent GmbH) ergänzt. „Wir haben uns bewusst für diese Mehrmarkenstrategie entschieden, die unterschiedliche Fahrzeugmarken in einem Autohaus zu einem überregionalen Anziehungspunkt macht. Dieses Konzept hat sich für uns bereits am Standort Münster



Während der Bauphase präsentierten sich (v.l.): Hermann Bleker (Bleker Gruppe), Jens Hemsing (Hemsing-Bau), Bernd Bleker (Bleker Gruppe), Stefan Swoboda (Filialleitung Bleker Autoforum Ahaus) und Willi Ebbing (Bäckerei Ebbing).

BLEKER



DAS AUTOMOBILE AUSHÄNGESCHILD DER REGION

VIELEN DANK

FÜR DIE HERVORRAGENDE ZUSAMMENARBEIT
AN ALLE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN!

Teil der

BLEKER  **GRUPPE**
Die Welt des Automobils. Mit dem Charme des Münsterlandes.



bewährt, an dem wir 2013 unser erstes Mehrmarkenautohaus mit sieben Fahrzeugmarken unter einem Dach eröffnet haben. Unsere Erwartungen an diese Strategie wurden hier sogar übertroffen, so dass wir weiter in diese investiert haben und der Vertrieb am Standort Münster bis Anfang 2017 bereits neun Fahrzeugmarken umfassen wird“, erläutert Bernd Bleker. Auch das Team des Bleker Autoforums Ahaus ist für die zukünftigen gewachsenen Anforderungen bestens aufgestellt: Rund 50 kompetente Mitarbeiter aus den Bereichen Kundendienst, Service und Verkauf werden sich vor Ort um jegliche Kundenwünsche rund ums Auto kümmern.

Die Architektur – äußere und innere Werte im Einklang

Hinsichtlich der Optik des neuen Autohauses wird großer Wert auf einen modernen und einladenden Eindruck gelegt. Der langjährige Partner der Bleker Gruppe, die Firma Hemsing Bau aus Südlohn, hat

wieder einmal gezeigt, was es bedeutet, die inneren und äußeren Werte eines neuen Autohauses in Einklang zu bringen. Auf den ersten Blick sticht das neue Gebäude durch eine transparente Architektur mit einer rund 920 m² großen Glasfassade hervor. Der äußerst großzügige Eindruck setzt sich im Innenbereich fort, der eine 2200 m² große Ausstellungsfläche umfasst. Die unterschiedlichen Ausstellungsbereiche der einzelnen Fahrzeugmarken hier sind auf die neuesten Corporate Identity-Vorgaben der Hersteller abgestimmt. Die exklusive Atmosphäre wird zudem durch den „DS-Salon“ im Citroën-Bereich unterstrichen, in dem die Prestige-Modelle der französischen Marke DS Automobiles im Fokus stehen. Komfort bieten Ruhezonen in den einzelnen Herstellerbereichen sowie vollklimatisierte Büros. Zudem sorgen die Kundenparkplätze direkt vorm Haus für kurze Laufwege. Doch nicht nur die Optik und der Komfortfaktor des Autohauses, auch die inneren Werte des neuen Gebäudes überzeugen durch

den Einsatz fortschrittlicher Technik: So wird ein geringer Energieverbrauch durch eine Kombination von LED-Beleuchtung und Tageslichtsteuerung erreicht sowie eine innovative Heizungsanlage mit einer Wärmepumpe und eine Fußbodenheizung installiert. Eine weitere Besonderheit stellt die zukünftig im Autohaus integrierte Filiale der Bäckerei Ebbing dar.

Service groß geschrieben

Nicht nur hinsichtlich der Fahrzeugmarkenvielfalt hat das Bleker Autoforum Ahaus zukünftig noch mehr zu bieten, auch im Werkstattbereich wird von bislang 13 Bühnenarbeitsplätzen auf 17 erweitert. Zudem gibt es einen eigenständigen Platz für den HU-Service, der durch den TÜV Nord durchgeführt wird. Eine weitere Besonderheit ist der Bau einer hauseigenen automatischen Waschanlage inklusive vier Aufbereitungsplätzen und der Neubau eines Reifenhochregallagers für 1100 Satz Reifen.

Wir waren verantwortlich für die **Planung und schlüsselfertige Erstellung** des neuen Autohauses und wünschen der Unternehmensgruppe Bleker alles Gute und viel Erfolg im neuen Autoforum Ahaus.



Ihr Partner für Wohn-, Industrie- und Gewerbebau seit 135 Jahren

HEMSING-BAU



Planen · Projektentwicklung · Schlüsselfertig · Teilschlüsselfertig · Rohbaufertig · Autokrane



Jakobstraße 21 · 46354 Südlohn-Oeding · Telefon (02862) 50 01 · www.hemsing-bau.de

Employer Branding

Das **VerlagsSpezial** „Employer Branding“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Ashendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe
Ashendorff
Telefon 0251 690-574



Was können Unternehmen tun, um sich auf dem Arbeitsmarkt positiv von anderen Wettbewerbern abzuheben? Model-Foto: Colourbox

Die Macht der Marke

Das Image eines potenziellen Arbeitgebers spielt für Bewerber eine große Rolle. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, sich bestmöglich und attraktiv zu präsentieren.

Der Mangel an Fach- und Führungskräften gilt bei vielen Unternehmen als die größte Wachstumsbremse. Unternehmen und ihre Personalverantwortlichen stehen vor einer strategischen Herausforderung.

Unternehmen, die sich nicht aktiv um Mitarbeiterbindung kümmern, riskieren, dass ihre Know-how- und Leistungsträger abwandern. Die Folge ist ein Abfluss von Wissen (Brain Drain), der im schlimmsten Fall die Konkurrenz stärkt (Brain Gain). Häufig lassen sich die entstandenen Lücken nur mit großem Aufwand wieder schließen.

Auf der Suche nach wirkungsvollen Instrumenten, mit denen Unternehmen den

beschriebenen Herausforderungen begegnen können, fällt immer häufiger das Stichwort „Employer Branding“.

Wie der fachöffentliche Diskurs allerdings zeigt, verbinden sich mit dem Begriff bislang sehr unterschiedliche und zum Teil nur vage Vorstellungen. Mal wird Employer Branding mit Personalmarketing oder Personalimagewerbung gleichgesetzt, mal auf Recruiting reduziert. Im Grunde genommen geht es jedoch darum, sich als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren und eine solide und interessante Arbeitgebermarke aufzubauen.

Employer Branding positioniert ein Unternehmen

nach innen wie nach außen als Arbeitgebermarke oder auch „Employer of Choice“. Grundlage dafür ist eine Arbeitgebermarkenstrategie, die aus Unternehmensstrategie und Unternehmensmarke erwächst.

Ein professionell entwickeltes und strategisch fundiertes Employer Branding verbessert nicht nur das Arbeitgeberimage, sondern auch die faktische Arbeitgeberqualität, so dass die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens als Arbeitgeber nachhaltig gesteigert wird. Sowohl bei der Personalrekrutierung als auch bei der Bindung von Mitarbeitern macht eine positive Arbeitgebermarke oftmals den Unter-

schied. Im Wettbewerb um die besten Arbeitskräfte erweist sich eine Investition in das Employer Branding für Unternehmen daher als unabdingbar.

Um die Chancen von Employer Branding voll und ganz ausschöpfen zu können, muss es interdisziplinär entwickelt werden. In eine Employer Branding Strategie sollten daher immer nicht nur Kompetenzen der Markenentwicklung, sondern auch der Personal- und Organisationsentwicklung einfließen. Nur so mobilisiert Employer Branding für den Arbeitgeber die Macht der Marke nachhaltig und in vollem Umfang.

DEUTSCHE EMPLOYER
BRANDING AKADEMIE

VERFÜRTH ZEITARBEIT

Die optimale Lösung für alle Beteiligten.

Warum wir **anders** sind als andere und es sich lohnt zum Verfürth-Team zu gehören: Die Firma Verfürth Zeitarbeit ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit langjähriger Erfahrung in der Personaldienstleistung.

Unsere Mitarbeiter profitieren von einem sehr guten Betriebsklima, selbstverständlich einer guten und individuellen Betreuung, einer kollektiven Zusammenarbeit und einem **respektvollem Umgang** miteinander.

Wir arbeiten regional mit Kunden in der Industrie, im Handwerk, in vielen kaufmännischen Bereichen sowie im Gesundheits- und Sozialwesen.

Die Personaldienstleistungen sind für jedes Unternehmen eine sinnvolle Alternative bei kurzfristig starker Auftragslage, Personalausfällen oder der Vermeidung teurer Überstunden. Unser guter Name und unser Konzept für Ihren Erfolg. **Denn Zeitarbeit ist Vertrauenssache.**

Warum Zeitarbeit? Für jedes Unternehmen ist Zeitarbeit eine sinnvolle, kostengünstige Alternative um schnell und ökonomisch auf aktuelle Auftragslagen, Personalausfälle etc. reagieren zu können. Zeitarbeit ist schnell verfügbar, das Anforderungsprofil klar zu definieren und das Problem in kürzester Zeit gelöst. Persönlich und unverbindlich. Ob die dauerhafte Besetzung einer freien Stelle sinnvoll ist, stellt sich so ebenfalls heraus und die zeitraubende Personalsuche erledigt sich von selbst. Sie finden in uns den starken und kompetenten Partner in Ihrer Region den Sie suchen. So erreichen wir für alle Beteiligten eine gewinnbringende Situation.

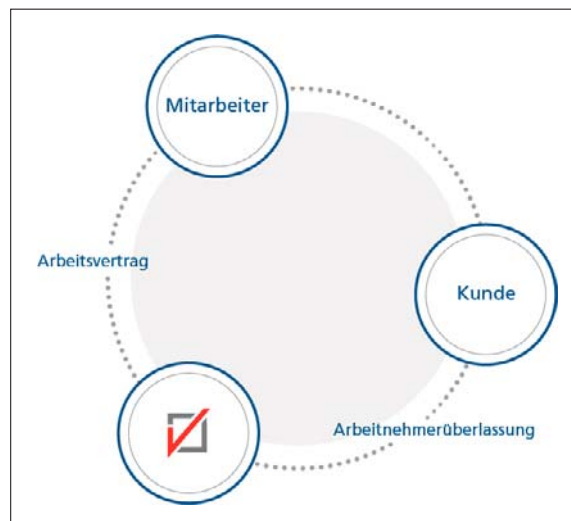
Der geeignete Bewerber wird als Mitarbeiter in unserer Firma fest angestellt, mit einem Arbeitsvertrag und definiertem Lohn oder Gehalt. Seinen fachgerechten Arbeitsplatz bezieht er durch unsere kundenorientierte Vermittlung in unterschiedliche Unternehmen aus der Region.

Wir setzen auf unsere Mitarbeiter, deren Qualifikation, Motivation und deren Fähigkeiten im Interesse unserer Kunden. Verfürth Zeitarbeit sorgt durch Flexibilität in der Mitarbeitervermittlung für eine attraktive Anstellung sowie betriebliche und personelle Dynamik in den Unternehmen und beteiligt sich damit aktiv am Abbau der Arbeitslosigkeit.

Unser Grundsatz: Die Ausrichtung an den Bedürfnissen aller Beteiligten. Nur eine zuverlässige und effiziente Arbeitsweise sorgt für die Zufriedenheit unserer Kunden und Mitarbeiter. Unsere Mitarbeiter entwickeln durch die Berücksichtigung Ihrer Fähigkeiten und Neigungen Freude an der Arbeit und erbringen entsprechende Leistungen.

Unser firmeninternes Assessment-Management prüft gewissenhaft die Eignung des Bewerbers zu künftigen Aufgaben bei der Firma Verfürth. Dabei analysiert es auch seinen bisherigen Werdegang und den Umfang an Berufserfahrung.

Mitentscheidend und am wichtigsten ist natürlich das persönlich geführte Bewerbungsgespräch. Das Mitarbeiter-Entwicklungskonzept ist ein wichtiger Bestandteil des Einsatzes des neuen Mitarbeiters – dieses ba-



siert u. a. auf Flexibilität, sozialer Kompetenz, Belastbarkeit, fachlicher Eignung, Motivation und vielen anderen – sogenannten harten und weichen Faktoren.

Wir haben durch jahrzehntelange Erfahrung bei Kunden und Mitarbeitern Vertrauen geschaffen. Verfürth Zeitarbeit garantiert mit flexiblen Personallösungen für Mitarbeiter und Bewerber solide Chancen am Arbeitsmarkt.

**Lernen Sie uns kennen!
Wir laden Sie herzlich ein.**

Unser guter Name und unser Konzept – für Ihren Erfolg, denn Zeitarbeit ist Vertrauenssache. Verfürth Zeitarbeit hat durch jahrzehntelange Erfahrung bei Kunden und Mitarbeitern Vertrauen geschaffen. Wir setzen auf unsere Mitarbeiter, deren Qualifikation, Motivation und deren Fähigkeiten im Interesse unserer Kunden.

Als Familienunternehmen mit langjährigen Angestellten stehen wir für den persönlichen Kontakt und garantieren effiziente und zuverlässige Personaldienstleistungen.

Die Identifikation aller unserer Mitarbeiter mit unserem Unternehmen und für den jeweiligen Kunden wird durch eine faire, vertrauensvolle Zusammenarbeit erreicht und wirkt sich so unmittelbar im Arbeitsalltag aus.



Verfürth Zeitarbeit GmbH & Co. KG
Hafenweg 13
48155 Münster

T: +49 251 68 66 15-0
F: +49 251 68 66 15-20
www.verfuerth-zeitarbeit.de
hallo@verfuerth-zeitarbeit.de

VERFÜRTH  ZEITARBEIT
MIT PERSPEKTIVE

Positionieren – aber wie?

Egal ob Banken, Versicherungen oder Lebensmittelkonzerne: Viele zeigen in ihren Employer-Branding-Kampagnen monotone Motive und austauschbare Botschaften.

Stünde kein Claim oder Logo dabei, ließe sich eine Recruiting- oder Personalmarketing-Anzeige einer Bank oft nicht von der eines Discounters unterscheiden. Die Einzigartigkeit bleibt häufig auf der Strecke.

Beinahe jedes Unternehmen bietet heutzutage eine gesunde Work-Life-Balance, Home Office, Weiterbildungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen. Für das Recruiting bedeutet dies, dass es nicht mehr ausreicht, sich mit dem zu profilieren, was von Bewerbern als selbstverständlich erwartet wird. Die vermeintlichen Vorteile sind zu Must-have-Faktoren geworden. Diese sollten Arbeitgeber auf jeden Fall kommunizieren, aber als Unterscheidungsmerkmal eignen sie sich nicht.

Um sich wirklich zu differenzieren, müssen Unternehmen ihre Employer Value Proposition (EVP) herausarbeiten, also das Versprechen eines Unternehmens an seine Bewerber und Mitarbeiter. Das ist häufig eher ein emotionaler Aspekt. Wie eine solche EVP aussehen kann, zeigt das Beispiel von Fraport. Die Mitarbeiter eint die Faszination Flughafen – ein spannender Arbeitsplatz, den man bereits als Kind liebte und an

dem man nun jeden Tag arbeiten darf. Die Wahl des Arbeitgebers oder des Arbeitsplatzes ist folglich eine emotionale Angelegenheit. Denn Arbeitszeit ist Lebenszeit. Schließlich gehen wir jeden Tag zur Arbeit und verbringen einen großen Teil unseres Lebens mit den Kollegen. Mitarbeiter und potenzielle Mitarbeiter müssen also von Unternehmen in ihrer Ganzheit gesehen und angesprochen werden. Ein gelungenes Beispiel hierfür sind die Employer-Branding-Maßnahmen des

Wirtschaftsprüfungsunternehmens KPMG: In Anzeigen und auf einer eigenen Microsite werden Mitarbeiter des Unternehmens vorgestellt. Per Visitenkarte und als Privatmensch beim Grillen, Wandern oder Hockeyspiel.

Auch oder gerade kleine und mittelständische Unternehmen haben Schwierigkeiten, qualifiziertes Personal zu finden. Umso entscheidender ist es, dass mittelständische Unternehmen ihr Employer Branding systematisch und abteilungsübergreifend gestalten und ihre Vorzüge hervorheben sowie Art und Inhalte der Kommunikation nicht von anderen, großen Unternehmen kopieren.

Was beispielsweise Bewerber zu preisgekrönten Arbeitgebern wie Google oder Apple zieht – nämlich Wellness- und Fitnesstraining während der Arbeitszeit – muss nicht zwangsläufig in anderen Unternehmen funktionieren. Deshalb sollten jeweils eigene Besonderheiten wie Standort,

Unternehmenskultur, Hierarchie, kurze Entscheidungswege oder Flexibilität analysiert und herausgestellt werden.

Oft sind Unternehmen für die eigenen Belange betriebsblind. Daher ist es ratsam, eine Employer-Branding-Strategie mit Hilfe von außen aufzusetzen. Den Start macht eine umfassende Firmenanalyse, denn die Suche nach dem emotionalen Faktor, der das eigene Unternehmen von den Wettbewerbern unterscheidet und die Zielgruppe erreicht, beginnt im Unternehmen selbst. Welche Eigenschaften hat unsere Arbeitgebermarke? Welche Eigenheiten gilt es in den Vordergrund zu stellen? Antworten auf diese Fragen findet man häufig über Mitarbeiter-Interviews: Was ist wichtig bei der Arbeit? Was macht für die Mitarbeiter die Unternehmenskultur aus? Worauf sind sie stolz? Was erzählen sie beim Feierabendbier den Freunden über den eigenen Arbeitgeber?



Employer Branding ist wichtig – aber wie gehen Unternehmen es richtig an?

Model-Foto: Colourbox



Wichtige Erkenntnisse: Unternehmen sollten neue Mitarbeiter fragen, wie sie von der Position erfahren haben. Foto: Colourbox

Um die Erkenntnisse aus den Antworten auch fürs Recruiting einsetzen zu können, lohnt sich darüber hinaus Mitarbeiter zu befragen, die ganz frisch im Unternehmen sind. So findet man heraus, wie sie beispielsweise von der Position erfahren haben – über eine Stellenanzeige in der Tageszeitung oder anhand eines Inserats auf Xing oder LinkedIn – und wie sie sich im Vorfeld über ihre Arbeitgeber informierten. Hat man die Touchpoints identifiziert, kann man diese in die neue Employer-Branding- und Recruiting-Strategie übernehmen.

Bei der Umsetzung konkreter Werbe-, Branding- und Strukturmaßnahmen gilt: Ehrlich währt am längsten. Besonders wenn man hochqualifizierte Fachkräfte an ein Unternehmen binden will, sollte man nicht versuchen, nach außen ein Bild zu vermitteln, dem das Unternehmen intern nicht gerecht wird.

Wählt man einen Claim, sollte er prägnant, leicht zu

merken und frei von Plattitüden sein.

Reichte es früher aus, Recruiting-Anzeigen zu schalten, müssen Unternehmen heute mit den potenziellen Bewerbern in den Dialog treten. Doch welcher Kanal für wen geeignet ist, hängt stark von der Zielgruppe ab. Während Professionals eher via Xing, Jobbörsen oder Fachmagazinen zu erreichen sind, fängt man Azubis und Studenten eher auf Jobmessen und im Web (Facebook, YouTube, et cetera) ab. Gerade für die Generation Y führt kein Weg mehr an Social Media vorbei. Immerhin nutzt heute schon ein Großteil der Unternehmen Social Media zur Personalbeschaffung – vor allem über Xing und Facebook.

Auch Employer Branding über mobile Endgeräte wird immer relevanter, denn gerade für die unter 30-Jährigen ist mobil der Kanal der Wahl. Für Arbeitgeber wird es höchste Zeit zu prüfen, ob ihre Angebote auf die Restriktio-

nen der mobilen Endgeräte angepasst sind und die Möglichkeiten dieses Kanals, wie mobile-optimierte Seiten und Online-Bewerbungsmöglichkeiten, ausschöpfen.

Zusammenfassend lassen sich folgende fünf Punkte für erfolgreiches Employer Branding bündeln:

► Jede Personalkommunikation ist auch Kommunikation für das Unternehmen: Die Arbeitgebermarke überträgt immer auch das Image und die Werte des Unternehmens. Deshalb muss sie den Unternehmenskern gut widerspiegeln.

► Der ganze Mensch im Fokus: Beim Employer Branding dreht sich alles um den Menschen. Ihm muss man die Möglichkeit geben, sich mit dem potenziellen Unternehmen und dessen Mitarbeitern zu identifizieren. Der Fokus darf nicht nur auf dem Menschen als Arbeitskraft liegen, sondern auf ihm als Ganzes. Der Mensch hat Bedürfnisse, Hobbys et cetera und auf diese

muss das Unternehmen eingehen können.

► Authentisch bleiben: Das Unternehmen sollte so auftreten, wie es ist. Eine Scheinwelt vorzutäuschen bringt nichts, denn spätestens wenn der Bewerber im Haus ist, wird ihm die Realität schnell bewusst. Der authentische Auftritt wirkt nach außen und innen: Auch die Mitarbeiter müssen sich mit dem Employer Branding identifizieren können.

► Sich abheben: Die Kommunikation muss die Einzigartigkeit der jeweiligen Arbeitgebermarke herausarbeiten und diese entsprechend mit Motiven und Botschaften zum Leben erwecken.

► Leidenschaft zeigen: Jedes Unternehmen wünscht sich motivierte Mitarbeiter für die der Beruf auch eine Leidenschaft ist. Diese Leidenschaft muss die Kommunikation durch Personen, Situationen oder auch Botschaften verdeutlichen.

ANDREAS LIEHR, HUTH + WENZEL





Ihr PERSONAL-PROFI im Münsterland

Mit unserem **Gess Team in Münster** setzen Sie auf die Experten für die Vermittlung von qualifiziertem Personal im kaufmännischen und gewerblich/technischen Bereich. Sie verfügen über fundierte Markt- und Branchenkenntnisse sowie ein großes und dichtes Netz aus Unternehmen, Partnern und Kandidaten im Münsterland.

Die Schwerpunkte unseres Dienstleistungsangebots sind die **Personalvermittlung** und die **Arbeitnehmerüberlassung**.

Sie haben Interesse an unseren Dienstleistungen?
Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf.

Gess & Partner GmbH
Ludgeriplatz 2
48151 Münster

Ihre Ansprechpartnerin
Funda Versluijs – Fon 0251 133485-0
E-Mail f.versluijs@gess-group.de

www.gess-group.de

Anerkennung für die Besten

Eine gute und attraktive Arbeitsplatzkultur zahlt sich für Unternehmen und Mitarbeiter gleichermaßen aus. Es lohnt sich, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein – oder dies schrittweise zu werden.

Unternehmen mit einer besonders guten und attraktiven Arbeitsplatzkultur haben engagiertere und leistungsfähigere Mitarbeiter – und sind damit erfolgreicher und innovativer

Das Forschungs- und Beratungsinstitut Great Place to Work hat aktuelle Forschungsergebnisse zur Arbeitsplatzkultur in Deutschland veröffentlicht. Dabei zeigt sich: Vertrauen, Qualifizierung, Ge-

sundheitsförderung und eine Unternehmenskultur, die das Engagement der Mitarbeitenden fördert und wertschätzt, sind wichtige Eckpfeiler, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Unternehmen und Beschäftigte profitieren gleichermaßen davon.

Noch hakt es jedoch vielerorts: wachsender psychischer Stress am Arbeitsplatz, hohe Krankenstände und Fluktu-

tionsraten, mangelnde Förderung der beruflichen Entwicklung, starre Hierarchien und eine Kultur, die eher demotiviert als unterstützt und begeistert, lähmen wichtige Entwicklungs- und Innovationsprozesse – und wirken sich negativ auf Wachstum und Zukunftsfähigkeit in einer zunehmend anspruchsvollen, wissensbasierten und vernetzten Wirtschafts- und Arbeitswelt aus.

Dass es auch deutlich anders geht, zeigt der Vergleich mit Unternehmen, die jährlich im Rahmen des Wettbewerbs „Deutschlands Beste Arbeitgeber“ ausgezeichnet werden. Liegt beispielsweise die Zahl der durchschnittlichen Krankheits-tage in Deutschland laut aktuellem AOK-Fehlzeitenreport 2015 bei 19 Tagen, beträgt diese in Unternehmen mit einer nachgewiesen besonders guten und attraktiven Arbeitsplatzkultur durchschnittlich nur fünf Tage; ein Unterschied von 74 Prozentpunkten.

Ein ähnliches Bild bei der Mitarbeiterfluktuation: in durchschnittlichen Unternehmen liegt die Zahl der freiwilligen Kündigungen im Verhältnis zur Mitarbeitergesamtzahl nach Berechnungen der Hay Group aus 2013 bei jährlich 14 Prozent; Tendenz steigend; in den von Great Place to Work ausgezeichneten Unternehmen hingegen nur bei sechs Prozent, also um 57 Prozentpunkte niedriger. Auch bei den Bewerberzahlen haben besonders gute und attraktive Arbeitgeber die Nase vorn: 7,1 Bewerbungen pro Mitarbeiter und Geschäftsjahr – im Vergleich zu 3,3 Bewerbungen in durchschnittlichen Unternehmen. „Hoch qualifizierte und besonders engagierte Mitarbeiter entscheiden ganz wesentlich über die Zukunftsfähigkeit jedes einzelnen Unternehmens und unseres gesamten Wirtschaftsstandorts“, sagt Frank Hauser, Geschäftsführer beim Forschungs- und Beratungsinstitut Great Place to Work. „Um diese erfolgreich zu gewinnen und zu binden, bedarf es in vielen Unternehmen noch größerer Anstrengungen bei der Gestaltung einer Unternehmenskultur, die die Mitarbeiter unterstützt, fördert und begeistert. Wer hier zukünftig nicht Schritt hält, lässt wichtiges Potenzial liegen und läuft zugleich Gefahr, früher oder später abgehängt zu werden.“ GREAT PLACE TO WORK



Einer für Alle, alle für Einen: Vertrauen, Qualifizierung, Gesundheitsförderung und eine Unternehmenskultur, die das Engagement der Mitarbeitenden fördert, sind wichtige Eckpfeiler für ein erfolgreiches Unternehmen.

Model-Foto: Colourbox

Druckauflage:
49.916
Exemplare
3. Quartal 2016



IHK Nord Westfalen

Wirtschafts- spiegel

Verlags-Speziale 2017



Januar

- ☐ Recht und Steuern
- ☐ Mobilität im Unternehmen

Februar

- ☐ Der Wirtschaftsraum Steinfurt
- ☐ Umwelttechnik/Energie/Recycling

März

- ☐ Büro und Kommunikation
- ☐ Reisen/Tagen/Präsentieren

April

- ☐ Zeitarbeit/Personaldienstleistungen
- ☐ Der Wirtschaftsraum Emscher/Lippe

Mai

- ☐ Maschinenbau
- ☐ Der Wirtschaftsraum Coesfeld

Juni

- ☐ Industrie- und Gewerbebau
- ☐ Der Wirtschaftsraum Borken



Juli/August

- ☐ Finanzen/Leasing/Recht
- ☐ Marketing und Sponsoring

September

- ☐ Messen/Veranstaltungen/Kultur
- ☐ Transport/Logistik/Verpackung

Oktober

- ☐ Dienstleistung/Outsourcing
- ☐ Der Wirtschaftsraum Warendorf

November

- ☐ Employer Branding
- ☐ Industrie 4.0

Dezember

- ☐ Sicherheit im Unternehmen
- ☐ Starke Marken. Starke Macher.

Änderungen vorbehalten!

Anzeigenschluss ist am 8. des Vormonats.

Wir informieren Sie gerne – rufen Sie an!

Aschendorff Media & Sales „IHK-Wirtschaftsspiegel“ · 48135 Münster · Anzeigenservice:
Tel. 02 51/690-571 u. 592 · Fax 02 51/690-80 48 01 · E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Coaching

„Mit Herz, Kraft und Verstand“

www.Tilo-Scherf.de

Metallverarbeitung

Feldmann

www.feldmann-ibs.de
3-D Konstruktion
Laser- und Kanteile
Schweißbaugruppen
Feldmann IBS GmbH & Co. KG
Tel.: 02573 / 957796

Online-Werbung

Homepage-Werbung im
➤ **INTERNET** ◀
www.clicktipps.de

Paletten

HAP

Wir kaufen/tauschen:

- Gitterboxen
- defekte Europaletten
- Euro-/Einwegpaletten

48493 Wettingen · Am Mesterkamp 9
Tel. 0 25 57 / 92 75 65 · 01 70 / 7 32 14 33

Personalberatung

„Mit Herz, Kraft und Verstand“

www.Tilo-Scherf.de

Prospektverteilung

www.strdirekt.de

Prospektverteilung seit 1981

Schwerpunkt: NRW

Dokumentenkurieren

Fon: 0 23 65 / 130 37

E-Mail: info@strdirekt.de

Regale



Planung – Ausführung – Montage

B & L Lager- und Fördertechnik GmbH
Werver 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
Werver 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

Anzeigenpreise:

Ortspreis* pro mm: 3,72 € und
4,46 € farbig zzgl. MwSt.

* Gemäß Preisliste Nr. 44,
gültig ab 1. Januar 2016.

Bestellcoupon

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

(Ortspreis* pro mm: 3,72 € und 4,46 € farbig zzgl. MwSt.)

☐ 3 Ausgaben 5% Rabatt

☐ 6 Ausgaben 10% Rabatt

☐ 12 Ausgaben 20% Rabatt

* Gemäß Preisliste Nr. 44, gültig ab 1. Januar 2016.

Firma/Name

Straße, PLZ, Ort

Telefon/E-Mail-Adresse

Bitte Coupon ausfüllen und faxen an (02 51) 690-804801 oder
rufen Sie an, Telefon (02 51) 690-571 und 592

Datum, Unterschrift



Neuanfang: Friederike Schulz, Kristina Weltring (v.l.) und Florian Sauter haben eine Umschulung zum Industriekaufmann/-frau absolviert. Eine gute Entscheidung, findet Barbara Peters, Prokuristin bei der DMI.

Foto: Grundmann/IHK

Zweite Chance

Die verkürzte Ausbildung zum „Industriekaufmann international“ liefert Studienabbrechern eine Perspektive und Unternehmen wertvolle Fachkräfte. Eine Erfolgsgeschichte aus Münster-Roxel.

Möglichst schnell in den Beruf einsteigen. Dieses Ziel setzte sich Friederike Schulz im Sommer 2013, als sie sich dafür entschied, ihr Magisterstudium der Kunstgeschichte, Niederlandistik und Geschichte abzubrechen. Heute ist sie genau dort, wo sie hinwollte: Sie arbeitet als Personalsachbearbeiterin bei der DMI GmbH & Co. KG in Münster.

Schulz' Neustart begann im Oktober 2013 mit einer 21-monatigen Umschulung zur Industriekauffrau bei der IHK-Akademie. „Die kurze Ausbildungszeit und die Vielseitigkeit des Berufs waren für mich ausschlaggebend“, erinnert sie sich. Beide vorgesehenen Praktika für die Ausbildung absolvierte sie im Personalbüro der DMI. „Wir wussten ziemlich

schnell, dass der Personalbereich zu Friederike Schulz passt“, sagt Barbara Peters, Prokuristin, Verwaltungsleiterin und Ausbilderin bei DMI. Schon während ihrer theoretischen Ausbildung an der IHK-Akademie arbeitete Schulz bei der DMI als Aushilfe – nach Abschluss der Ausbildung folgte die Anstellung beim Unternehmen.

Die verkürzte Ausbildung zur Industriekauffrau war nicht nur für Schulz ein Erfolgsmodell, sondern auch für ihren Arbeitgeber. „Insgesamt fünf Teilnehmer des Lehrgangs haben bei uns Praktika absolviert – drei von ihnen

IHK-Umschulung Bei der Umschulung „Industriekaufmann/-frau international“ erwerben Studienabbrecher innerhalb von 21 Monaten einen IHK-Abschluss, Business-English-Kenntnisse und IHK-Zertifikate für MS-Office und Außenwirtschaft. Sechs Monate lang absolvieren sie ein betriebliches Praktikum. Unternehmen, die Teilnehmern Praktikumsplätze anbieten möchten, können sich bei Marleen Schlüter melden: Tel. 0251 707-350, schluer@ihk-nw.de

arbeiten heute bei uns“, berichtet Peters. Die Personalexpertin ist von der Umschulung für Studienabbrecher überzeugt: „Junge Menschen, die zunächst in die Sackgasse gelaufen sind, erhalten hier eine zweite Chance. Denn die Ausbildung hilft ihnen, schnell in die Betriebe zu kommen.“ Der Bruch im Lebenslauf stört Peters nicht, denn Fachkräfte wie Friederike Schulz hätten besondere Stärken: „Es gibt einen Unterschied zwischen einem 21-jährigen Berufsanfänger oder jemanden, der bereits sechs Jahre studiert hat. Diese Menschen sind reifer und treten anders auf.“

Und auch das Studium war nicht umsonst. „Studienabbrecher bringen besondere Fähigkeiten mit. Sie managen Projekte selbstständig, kommunizieren in verschiedenen Fremdsprachen und verfügen über wertvolles Fachwissen“, berichtet Marleen Schlüter von der IHK-Akademie, Ansprechpartnerin für die Umschulungsmaßnahme. Sie kenne viele Unternehmen die genau diese Zusatzqualifikationen der Absolventen schätzen, so Schlüter.

Ein Beispiel hierfür ist auch Florian Sauter, ebenfalls Absolvent des Lehrgangs. Sauter studierte Jura – sein Wissen aus dieser Zeit hilft ihm in seiner heutigen Position als Assistenz für Compliance bei der DMI. Ein inhaltlicher Bezug zum Studium müsse aber auch nicht sein, findet Barbara Peters. Das beweise schließlich Friederike Schulz.

„Die Ausbildung hilft ihnen, schnell in die Betriebe zu kommen.“

BARBARA PETERS

MIRIAM MILBRADT

SEMINARÜBERSICHT

SEMINARE

Konfliktmanagement – Konflikte verstehen und Lösungen herbeiführen

Ort: Münster Termin: 7.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 250 € Trainer: Michael Bümmerstedt

Workshop für Fortgeschrittene: Warenursprung und Präferenzen – Neuerungen, Änderungen, praktische Probleme im Ursprungswesen

Ort: Münster Termin: 7.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 250 € Trainer: Franz-Josef Drees und Wilhelm Kleff

Lohn- und Gehaltsabrechnung

Ort: Münster Termin: 7.–8.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 450 € Trainer: Joachim Höfker

Professionelles Telefonieren im Empfangsbereich

Ort: Münster Termin: 8.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 250 € Trainer: Michael Bümmerstedt

Die Auswertung der Bilanz und GuV für „Nichtbuchhalter“

Ort: Münster Termin: 12.–13.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 450 € Trainer: Michael Kress

Dies ist nur ein kleiner Auszug...

... aus dem Weiterbildungsangebot der IHK Nord Westfalen.
Weitere Seminare und Lehrgänge unter www.ihk-bildung.de

Die aktuelle Rechtschreibung – Seminar für Auszubildende

Ort: Bocholt Termin: 13.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 205 € Trainer: Dr. Jürgen F. E. Bohle

Korrespondenz-Training: Werden Sie zum „Korrespondenzexperten“ Briefe, Faxe oder E-Mails – schriftliche oder elektronische Kommunikation

Ort: Münster Termin: 14.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 270 € Trainer: Florian Ax

Mensch, ärgere Dich nicht: So meistern Sie den Umgang mit schwierigen Menschen und Situationen

Ort: Gelsenkirchen Termin: 15.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 250 € Trainer: Nikolaus Rohr

Kunden telefonisch aktiv gewinnen, betreuen und binden

Ort: Münster Termin: 6.12.2016, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 250 € Trainer: Walter Hennig

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

Jahresgespräche führen

Am 29. November lernen Führungskräfte und Fachkräfte aus Personalabteilungen, wie sie Mitarbeiter-Jahresgespräche professionell führen. Das Seminar informiert über Gesprächsaufbau- und -techniken, Dokumentation, Leistungsbewertung, Deeskalations-Strategien und die Formulierung von Zielvereinbarungen. Der Termin findet um 9 Uhr in der IHK-Akademie in Münster statt. Ansprechpartnerin: Christina Gaertner, Tel. 0261 707-318, Übersicht: <http://bit.ly/2ev6Au8>



LEHRGÄNGE

Unterrichtung im Bewachungsgewerbe

Ort: Bocholt Termin: 16.–20.1.2017
Mo. bis Fr. 8.45–16.30 Uhr
Kosten: 510 € Ansprechpartnerin: Christina Schneider
Telefon 02871 9903-10

Gepr. Netzmeister/-in

Ort: Münster Termin: ab dem 18.2.2017
samstags 8.00–14.45 Uhr
Kosten: 5150 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

Gepr. Industriemeister/-in Elektrotechnik

Ort: Münster Termin: ab dem 18.2.2017
samstags 8.00–14.45 Uhr
Kosten: 4810 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

Gepr. Industriemeister/-in Mechatronik

Ort: Münster Termin: ab dem 18.2.2017
samstags 8.00–14.45 Uhr
Kosten: 4810 € Ansprechpartnerin: Sabine Leifeld
Telefon 0251 707-338

Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in – kompakt

Ort: Bocholt Termin: ab dem 25.3.2017
samstags 8.00–14.45 Uhr
Kosten: 3900 € Ansprechpartnerin: Christina Schneider
Telefon 02871 9903-10

Gepr. Industriefachwirt/-in – kompakt

Ort: Bocholt Termin: ab dem 25.3.2017
samstags 8.00–14.45 Uhr
Kosten: 3900 € 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



Einmal Holzklasse, bitte!

Dampflok sind seit den 1970er-Jahren aus dem öffentlichen Schienenverkehr verschwunden – gleiches gilt für viele historische Straßenbahnen. Die Menschen lieben die alten Maschinen trotzdem. Sonderfahrten und Ausstellungen zeigen, warum.

► Mit der „Holzklasse“ fahren – das ermöglicht der Lengericher Verein Eisenbahn-Tradition seinen Fahrgästen im Nikolaus-Express: In historischen Wagen aus den 1950er-Jahren nimmt der Fahrgast auf einfachen Holzbänken Platz – so wie einst in der preiswerten dritten Klasse. Gezogen werden die Wagons von einer 1923 erbauten Tenderlokomotive. Der Nikolaus-Express fährt am 26. November von Lengerich nach Münster und am 17. Dezember von Neubeckum nach Wadersloh. Am 18. Dezember zieht der Glühwein-Express von Ennigerloh über Sendenhorst nach Münster. www.eisenbahn-tradition.de

► Nicht nur in der Holzklasse, sondern auch in der vierten, zweiten, oder ersten Klasse können die Fahrgäste der Ruhrtalbahn Platz nehmen. Für nostalgische Stimmung sorgen Schaffner in alten Uniformen, Galoppwechsler und Abreißblöcke für Fahrkarten. Die Dampflok fährt für die Nikolausfahrten am 3., 4., 10. und 11. Dezember von Hattingen nach Wetter und wieder zurück. Für Adventsstimmung sorgen weihnachtlich geschmückte Wa-



(oben): Fahrt beim Nikolaus-Express: Eine 1923 erbaute Dampflok aus der Lokomotivfabrik Henschel und Sohn GmbH in Kassel.
(unten): Mit einer alten Tram durch Gelsenkirchen: Das bietet der Verein Verkehrshistorische Arbeitsgemeinschaft BOGESTRA an.

Foto oben: M Kastel; Foto unten: BOGESTRA

gons, Geschichten und Musik. www.ruhrtalbahn.de

► Die Welt der Dampfzügen faszinierte auch Tho-

mas Pflaum und Gerd Lübbering, die in den 1970er-Jahren die letzten Betriebsjahre von Lokomotiven in Deutschland und Österreich

in ihren Fotografien festhielten: Züge vor dunstverhangenen Zechen, bei der Einfahrt in rußgeschwärzte Bahnhöfe oder mit mächtigem Dampfschweif. Ihre Werke sind bis Ende 2017 im LWL-Industriemuseum Zeche Nachtigall in Witten zu sehen. www.lwl.org

► Vor 40 Jahren fuhr Bottrops letzte Straßenbahn durch die Stadt – das Ende einer Ära, die 1899 mit der Strecke zwischen Essen und Bottrop begonnen hatte. Die „Vestische“ sollte vor allem Bergmänner von ihren Wohnungen zum Zechengelände transportieren – mit den Jahren wurde sie zum Transportmittel für jedermann. Das Stadtarchiv Bottrop zeigt im Kulturzentrum Haus Everding Geschichte und Geschichten rund um die Straßenbahnen in Bottrop. Die Ausstellung ist bis zum 14. Januar 2017 geöffnet. www.bottrop.de

► Historische Straßenbahnen erhalten – das hat sich der Verein Verkehrshistorische Arbeitsgemeinschaft BOGESTRA zur Aufgabe gemacht. Um die Maschinen aus der Nachkriegszeit zur erhalten, verdient der Verein durch regelmäßig stattfindende Rundfahrten durch Gelsenkirchen, Bochum und Essen einen kleinen Obolus. Am 12. November führt eine dreistündige Fahrt durch Gelsenkirchen, die durch historische Geschichten begleitet wird. www.vhag-bogestra.de

MIRIAM MILBRADT



Foto: Morsey/IHK

Grün aus Fernost

Ingo (l.) und Vater Wolfgang Klemend machen große Geschäfte mit kleinen Bäumen. Die Bonsaispezialisten haben über 5000 Pflanzen.

Kleine Bäume in Schalen – japanisch: Bonsais – sind das Geschäftsfeld von Ingo Klemend. Sein Vater Wolfgang Klemend gründete als Bonsailiebhaver und -kenner das Unternehmen 1982 auf 200 Quadratmetern in Münster. Sein Sohn, der während seines Betriebswirtschaftsstudiums über dem Laden wohnte, lernte das Geschäft früh kennen. „Ich habe dort mitgearbeitet und natürlich vieles über diese fernöstliche Gartenkunst mitbekommen“, erzählt er von den Anfängen.

Heute steht er auf seinem 5000-Quadratmeter großen Gelände in Ascheberg, seit 2006 der Unternehmenssitz. Es ist bebaut mit Gewächshäusern, asiatisch angelegten Gärten, Büros und einer Lagerhalle, in der ein Teil der rund 5000 Pflanzen sowie das für die Pflege notwendige Zubehör untergebracht sind. „Der große Aufschwung kam mit dem Onlinehandel“, sagt Ingo Klemend. Das Bonsai-Geschäft sei zwar speziell, aber es gebe nicht viele Anbieter und sein Va-

ter hatte sich damals als Kenner der Materie schnell einen guten Ruf erarbeitet. „Um die Jahrtausendwende habe ich ihn dann mit dem Aufbau eines Internethandels unterstützt und das lief sehr schnell an“, so Klemend. Als dann der Mietvertrag in Münster auslief, stand die Entscheidung an: aufhören oder weitermachen und vergrößern? Die beiden entschieden sich für Letzteres, der Sohn stieg in das Geschäft ein. „Ich habe das Unternehmen vor allem auf betriebswirtschaftliche Beine gestellt und das Onlinegeschäft ausgebaut.“

Mehrmals im Jahr fliegen Vater und Sohn nach Asien, um dort bei langjährig bekannten Gärtnereien die Pflanzen zu kaufen. „Mein Vater ist vor allem in China und Korea und ich übernehme Japan“, erzählt Klemend junior. Nur in diesen Ländern gebe es echte Bonsaiexperten, die diese Gewächse fachmännisch züchten und bearbeiten. „Im Prinzip kann man aus jeder Pflanze einen Bonsai ma-

chen“, so Klemend. „Attraktiv sehen aber vor allem die kleinblättrigen Exemplare aus, wie Azaleen und Oliven oder Nadelbäume.“ Auch heimische Bonsaiarten wie Eiche, Buche oder Kastanie seien gefragt. Die meisten Kunden würden erst einmal mit einem kleineren Bäumchen anfangen. Die gibt es bereits für 20 Euro, nach oben hin sind dann fast keine Grenzen gesetzt. „Am besten arbeitet man sich an die Pflege heran“, betont Klemend. Er und sein Vater bieten vor Ort immer wieder Pflegeworkshops an. Externe Spezialisten, auch aus Fernost, werden zwischendurch eingeflogen. Und wenn die BonsaiBesitzer ihre pflegeintensiven floralen Schätze einmal allein lassen müssen, werden sie gut betreut im Bonsaihotel in Ascheberg.

Bonsaizentrum Ascheberg

Ingo Klemend
Raiffeisenstraße 22
Ascheberg

BRITTA ZURSTRABEN



Sie müssen mich schon ausreden lassen. Ich sagte, Emotionen zu zeigen ist richtig..
- aber, bitte kontrolliert!

Karikatur: Dirk Meissner

IMPRESSUM

Amtliches Mitteilungsblatt der
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen, 89. Jahrgang
1. November 2016
Druckauflage:
49.916 Exemplare 3. Quartal 2016

**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,
infocenter@ihk-nordwestfalen.de,
info@ihk-nordwestfalen.de-mail.de,
www.ihk-nordwestfalen.de

- zertifiziert durch
Germanischer Lloyd Certification
GmbH nach DIN EN ISO 9001:2008 -

Namentlich gekennzeichnete Beiträge
geben nicht unbedingt die Meinung
der IHK Nord Westfalen wieder.

Der Gesamtausgabe liegt eine Beilage
der Firma Wortmann AG, Hüllhorst,
bei. Wir bitten unsere Leser um
freundliche Beachtung.

Redaktion:
Guido Krüdwagen (verantwortlich),
Ingrid Haarbeck, Miriam Milbradt
(Volontärin), Berthold Stein, Britta
Zurstraßen
Telefon 0251 707-319,
E-Mail: ws@ihk-nw.de
Titelgestaltung: Fotos Daniel Morsey,
Gestaltung Atelier Oliver Hartmann
Korrektur: Korrekturvertrieb
Zweibrücken

Redaktion Verlagsspeziale:
Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-574
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.),
Anzeigenservice/Disposition:
Telefon 0251 690-571,
Telefax 0251 690-804801,
Anzeigenverkauf und -beratung:
Telefon 0251 690-571 und 592,
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de.
Zurzeit ist die Preisliste Nr. 44
vom 1. 1. 2016 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.

Krankmeldung 4.0

Ich bin mit dem Fahrrad auf dem Weg nach Hause. Das sturzbachähnlich auf mich her-abregende Wasser erinnert mich daran, dass der Übergang zwischen krank und ge-sund buchstäblich fließend ist. Ein gefährli-cher Männerschnupfen droht. Um mich für die Diskussion mit meiner Frau zu wappnen, ob ich nun krank oder gesund bin, bitte ich die Weltgesundheitsorganisation um Hilfe: „Gesundheit ist ein Zustand des vollständigen körperlichen, geistigen und sozialen Wohl-ergehens und nicht nur das Fehlen von Krankheit oder Gebrechen.“ Mal sehen, ob

ich damit durchkomme. Personalchefs in den USA brauchen solche Definitionen nicht. Sie schauen bei facebook, ob ihre Kranken ge-sund sind. Mehr als ein Drittel von 2500 be-fragten Personalmanagern sagt, sie hätten schon einmal einen Mitarbeiter durch die Analyse von Social-Media dabei erwischt, dass er eine Krankheit erfunden habe. Das ist objektiv nicht einfach zu beweisen, vermute ich, nein: ich bin mir sogar sicher, als ich in einem Ratgeberforum lese: „Habe einen Eis-würfel verschluckt. Bisher ist er nicht wieder herausgekommen. Was muss ich tun?“ G.K..

VORSCHAU AUSGABE 12/2016

Titelthema | Ehrenamt

Bei ehrenamtlichem Engagement denken fast alle sofort an den Sportverein oder an Umwelt- und Hilfsorganisationen. Dass auch die hoch geschätzte Berufsausbildung jun-ger Menschen sowie andere Aufgaben in der Selbstverwaltung der Wirtschaft maßgeblich von ehrenamtlich engagierten Menschen ab-hängen, das wissen nur wenige.



Foto: IHK-Archiv

Redaktionsschluss:
12. November 2016
Anzeigenschluss:
8. November 2016
Erscheinungstermin:
6. Dezember 2016
Verlags-Speziale:
Büro/IT/
Kommunikation
Reisen/Tagen/
Präsentieren

2017: VIEL MEHR FLÜGE,
VIEL MEHR URLAUB

WIR FLIEGEN AB FMO!

GRAN CANARIA

NEU: FARO

VARNA

ANTALYA

KOS, KRETA & RHODOS

MÁLAGA

LANZAROTE

TENERIFFA

MALLORCA

FUERTEVENTURA

BURGAS

ONEWAY AB

49€*



Germania



* ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN

WWW.FMO.DE



MÜNSTER OSNABRÜCK
INTERNATIONAL AIRPORT

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*
- Sachverständiger für Insolvenzuntersuchungen*



Geschäftsführer: WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte* • WP/StB Dipl.-Kfm. Bernd Tillmanns

■ **Wirtschaftsprüfer** ■ **Steuerberater** ■ **Sachverständige**
in Kooperation mit Heimann Hallermann Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

WPW: Experten in
Wirtschaft und Steuern.
Auch zertifizierter
Restrukturierungs- und
Sanierungsexperte.

Steuerkanzlei
Sachverständigenkanzlei
D-48143 Münster
Bogenstraße 11/12
Telefon (0 251) 4 90 19 53

D-59302 Oelde
Obere Bredenstiege 7
Telefon (0 25 22) 93 49 -0

D-33611 Bielefeld
Johannisstraße 1
Telefon (0 521) 9 82 03-50

Gestalten statt Verwalten

Sie mit unserer Erfahrung in

- Jahresabschlussprüfung
- Steueroptimierung
- Finanzgerichtsverfahren
- Internationales Steuerrecht (BEPS)
- Umwandlung/Verschmelzung
- Unternehmensnachfolge

Als von der Industrie- und Handelskammer öffentlich bestellter
und vereidigter Sachverständiger erstellen wir

- Gerichtsgutachten
- Privatgutachten

